

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Thị trường các nước EVFTA

THỊ TRƯỜNG BA LAN

Thành phố Hồ Chí Minh 2026

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

MỤC LỤC

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh
ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Tân Định, TP.HCM
92 - 96 Nguyễn Huệ, P. Sài Gòn, TP.HCM
Tel: (028) 3823 6738
Fax: (028) 3824 2391
Email: itpc@itpc.gov.vn
Website: https://itpc.hochiminhcity.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 155/GP - XBBT, ngày 06/01/2026 của Sở Văn hóa và Thể thao Thành phố Hồ Chí Minh

05 TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG VÀ KINH TẾ
28 VĂN HÓA VÀ TẬP QUÁN KINH DOANH
33 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG VÀ ĐẦU TƯ VIỆT NAM – BA LAN
46 THUẬN LỢI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT NAM TẠI BA LAN
53 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC CẦN THIẾT
54 CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI BA LAN

Nội dung của báo cáo này dùng cho doanh nghiệp tham khảo, thông tin có thể thay đổi bởi các yếu tố khách quan của thị trường hoặc những thay đổi chính sách từ các cơ quan chức năng Ba Lan và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thoả thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản chi tiết, doanh nghiệp truy cập website itpc.hochiminhcity.gov.vn/home

Báo cáo có sử dụng thông tin và số liệu đã công bố của các tổ chức

BỘ CÔNG THƯƠNG

KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA

PAIH
PFR Group

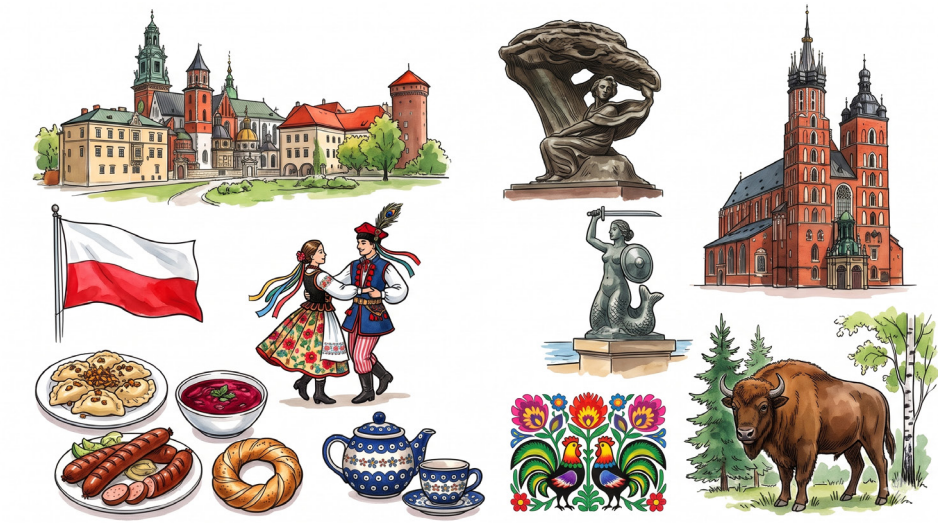
THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP

International Trade Centre

WORLD TRADE ORGANIZATION

Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,
Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của Tổng Lãnh sự quán Ba Lan tại TP.HCM trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.

THỊ TRƯỜNG BA LAN



TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG VÀ KINH TẾ



Thành phố Wrocław, Ba Lan.

THÔNG TIN CƠ BẢN



Tên đầy đủ: Cộng hòa Ba Lan

Thủ đô: Warsaw (Warszawa)

Quốc khánh Ba Lan:

- 11 tháng 11 (Ngày Độc lập Quốc gia – kỷ niệm giành lại độc lập năm 1918, ngày lễ quốc khánh chính thức).
- 3 tháng 5 (Ngày Quốc khánh Hiến pháp – kỷ niệm bản Hiến pháp năm 1791).

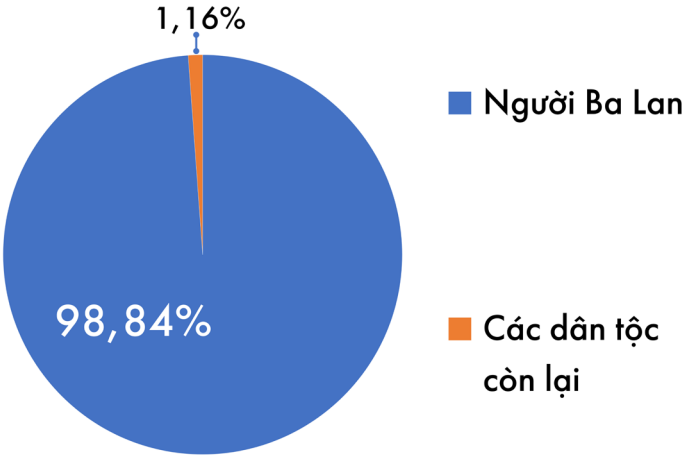
Vị trí địa lý: nằm tại khu vực Trung Âu, phía bắc giáp biển Baltic. Có biên giới đất liền giáp với 7 quốc gia: Đức ở phía tây, Cộng hòa Séc và Slovakia ở phía nam, Ukraine và Belarus ở phía đông, Litva và vùng lãnh thổ Kaliningrad (Liên bang Nga) ở phía đông bắc.

Diện tích: 313.930 km^2 (tương đương 31.393 nghìn ha, bao gồm cả vùng nội thủy), theo số liệu năm 2026 của Tổng cục Thống kê Ba Lan.

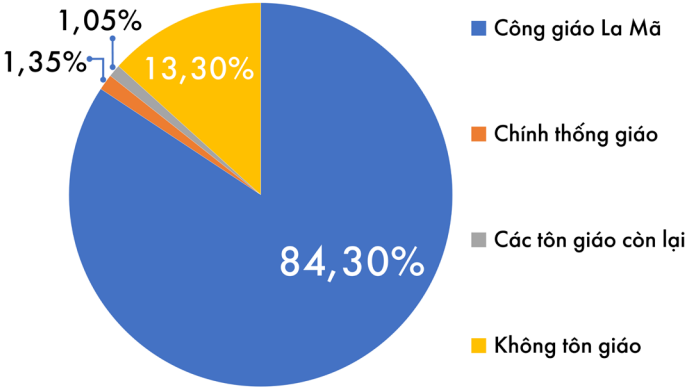
Dân số: 37.333.000 người, theo báo cáo năm 2026 từ Tổng cục Thống kê Ba Lan.

Tài nguyên thiên nhiên: than đá, than non (lignite), đồng, bạc, lưu huỳnh, khí tự nhiên, muối đá, kẽm, chì, hổ phách và quỹ đất nông nghiệp phì nhiêu.

Dân tộc: theo kết quả điều tra năm 2021 do Tổng cục Thống kê Ba Lan công bố, cơ cấu dân tộc của nước này được ghi nhận như sau (Lưu ý: do khảo sát cho phép khai báo tối đa nhận diện hai dân tộc, nên số liệu người Ba Lan trong hình bao gồm cả nhóm đơn bản sắc thuần túy và nhóm bản sắc kép kết hợp với dân tộc khác):



Tôn giáo: theo báo cáo năm 2026 từ Tổng cục Thống kê Ba Lan, cơ cấu dân số theo tôn giáo của nước này như sau:



Ngôn ngữ: tiếng Ba Lan (ngôn ngữ chính thức).
Tiền tệ: Złoty Ba Lan (mã tiền tệ: PLN).



TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

Tăng trưởng GDP và mức lạm phát

(Nguồn: IMF, World Economic Outlook Database)



	2021	2022	2023	2024	2025
Tăng trưởng	6,90%	5,30%	0,20%	3,00%	3,60%
Lạm phát	5,10%	14,40%	11,40%	3,60%	3,60%

Theo Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), năm 2025, Ba Lan đứng thứ 10 thế giới cả về xuất khẩu và nhập khẩu.

Năm 2026, chỉ số tự do kinh tế của Ba Lan đạt 68,5 điểm, xếp thứ 40 toàn cầu. Ba Lan đứng thứ 23 trong số 44 quốc gia tại khu vực châu Âu, và có chỉ số tự do kinh tế cao hơn mức trung bình thế giới nhưng thấp hơn mức trung bình khu vực (Nguồn: The Heritage Foundation).

Ba Lan là nền kinh tế lớn nhất tại Trung Âu, với GDP vượt mốc 1.000 tỷ USD vào năm 2025. Kể từ khi chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường vào những năm 1990, Ba Lan đã đạt được những thành tựu kinh tế ấn tượng. Nền kinh tế Ba Lan nổi bật với khả năng phục hồi mạnh mẽ (chuỗi tăng trưởng kéo dài hơn 30 năm, chỉ bị gián đoạn trong thời gian ngắn bởi đợt suy thoái nhẹ do đại dịch COVID-19 gây ra), sự đa dạng hóa tương đối cao và tính mở.

Nền kinh tế Ba Lan tiếp tục có khả năng chống chịu tốt, nhờ vào các nền tảng kinh tế vững chắc và cơ cấu kinh tế đa dạng. Tăng trưởng kinh tế duy trì ở mức ổn định, tỷ lệ thất nghiệp thuộc hàng thấp nhất trong Liên minh châu Âu (EU) và lạm phát đã hạ nhiệt. Kết quả tích cực này được củng cố bởi một hệ thống tài chính lành mạnh, các doanh nghiệp có khả năng thích ứng linh hoạt và cơ cấu xuất khẩu đa dạng. Tuy nhiên, áp lực về ngân sách vẫn là một thách thức chính trong công tác hoạch định chính sách. Chi tiêu cho quốc phòng và an ninh đã gia tăng nhằm ứng phó với môi trường an ninh khu vực đang trở nên phức tạp và khắt khe hơn. Việc giảm thâm hụt ngân sách sẽ đòi hỏi phải nâng cao hiệu quả chi tiêu song song với các biện pháp tăng cường nguồn thu.

➢ Số liệu hoạt động thương mại của Ba Lan

Giai đoạn 2023–2025, hoạt động giao thương của Ba Lan với các đối tác trên thế giới tiếp tục mở rộng, thể hiện qua sự gia tăng của cả xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ. Năm 2023, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Ba Lan đạt khoảng 926,26 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt 490,16 tỷ USD và nhập khẩu đạt 436,10 tỷ USD. Năm 2024, tổng kim ngạch tăng lên 957,88 tỷ USD, trước khi đạt 1,05 nghìn tỷ USD vào năm 2025. Như vậy, trong giai đoạn 2023–2025, quy mô thương mại của Ba Lan tăng khoảng 13,43%, cho thấy hoạt động trao đổi với các đối tác quốc tế tiếp tục được mở rộng.

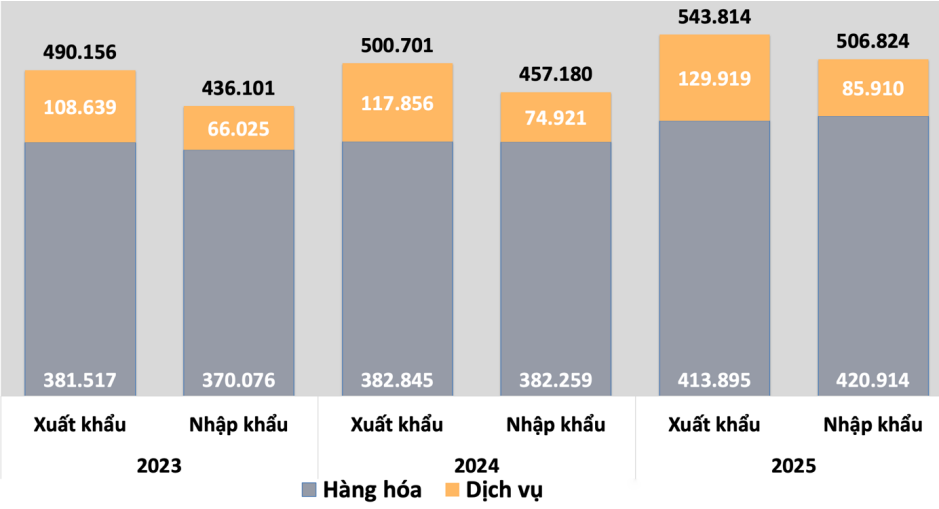
Xét riêng hoạt động xuất khẩu, kim ngạch của Ba Lan tăng lên 543,81 tỷ USD năm 2025. Tốc độ tăng xuất khẩu có xu hướng cải thiện rõ rệt, từ khoảng 2,15% trong năm 2024 lên 8,61% năm 2025. Trong khi đó, nhập khẩu cũng tăng và đạt 506,82 tỷ USD năm 2025. Đáng chú ý, nhập khẩu tăng nhanh hơn xuất khẩu trong năm 2025, với mức

tăng khoảng 10,86%, so với 8,61% của xuất khẩu. Điều này khiến khoảng cách giữa xuất khẩu và nhập khẩu thu hẹp đáng kể, tác động trực tiếp đến mức thặng dư thương mại của Ba Lan.

Xét về cơ cấu, hàng hóa vẫn chiếm tỷ trọng chủ đạo trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Ba Lan, song dịch vụ cũng đóng góp ngày càng đáng kể. Năm 2025, xuất khẩu hàng hóa đạt 413,90 tỷ USD, trong khi xuất khẩu dịch vụ đạt 129,92 tỷ USD; ở chiều nhập khẩu, hàng hóa đạt 420,91 tỷ USD và dịch vụ đạt 85,91 tỷ USD. Đáng chú ý, xuất khẩu dịch vụ tăng từ 108,64 tỷ USD năm 2023 lên 129,92 tỷ USD năm 2025, tương đương tăng khoảng 19,59%. Nhập khẩu dịch vụ cũng tăng từ 66,03 tỷ USD lên 85,91 tỷ USD, tương đương khoảng 30,12%. Diễn biến này cho thấy dịch vụ ngày càng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động thương mại quốc tế của Ba Lan.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Ba Lan (2023 – 2025)

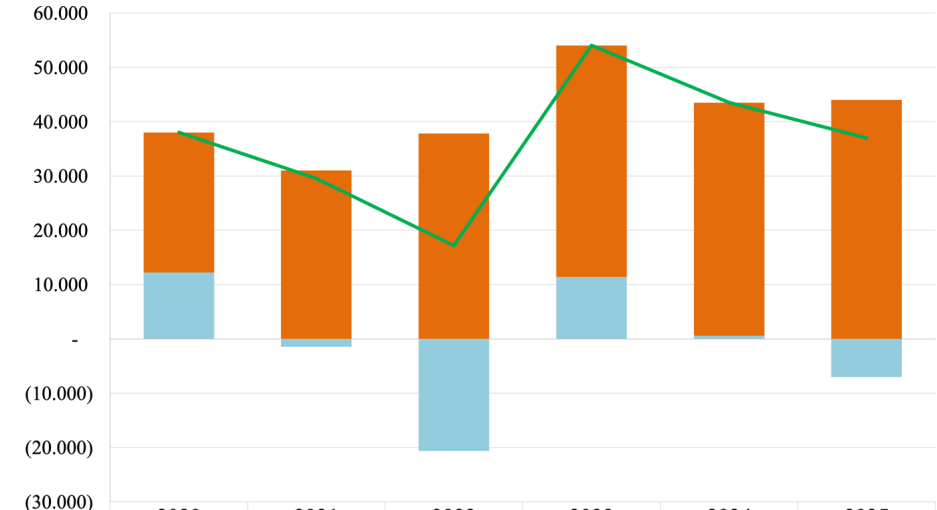
(Nguồn: WTO) ĐVT: Triệu USD



Về cán cân thương mại trong toàn giai đoạn 2020–2025, Ba Lan duy trì thặng dư thương mại trong tất cả các năm, nhưng quy mô thặng dư biến động khá mạnh. Năm 2020, Ba Lan đạt thặng dư 38,02 tỷ USD, sau đó giảm xuống 29,59 tỷ USD năm 2021 và chỉ còn 17,20 tỷ USD năm 2022. Sang năm 2023, cán cân thương mại cải thiện mạnh, đạt mức thặng dư 54,06 tỷ USD, cao nhất trong cả giai đoạn. Tuy nhiên, thặng dư giảm xuống 43,52 tỷ USD năm 2024 và tiếp tục còn 36,99 tỷ USD năm 2025. Như vậy, mặc dù quy mô giao thương tiếp tục tăng, cán cân thương mại của Ba Lan có xu hướng thu hẹp thặng dư trong hai năm gần đây.

Cán cân thương mại của Ba Lan (2020 – 2025)

(Nguồn: WTO) ĐVT: Triệu USD



	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Dịch vụ	25.808	31.030	37.847	42.614	42.935	44.009
Hàng hóa	12.209	(1.441)	(20.645)	11.441	586	(7.019)
Tổng	38.017	29.589	17.202	54.055	43.521	36.990

Sự biến động này chủ yếu liên quan đến cán cân hàng hóa và dịch vụ. Trong năm 2020, Ba Lan ghi nhận thặng dư 12,21 tỷ USD đối với hàng hóa và 25,81 tỷ USD đối với dịch vụ. Tuy nhiên, cán cân hàng hóa chuyển sang thâm hụt 1,44 tỷ USD năm 2021 và tiếp tục thâm hụt 20,65 tỷ USD năm 2022, khiến tổng thặng dư thương mại giảm mạnh. Từ năm 2023, cán cân hàng hóa được cải thiện và đạt thặng dư 11,44 tỷ USD, nhưng chỉ còn 0,59 tỷ USD năm 2024 trước khi chuyển sang thâm hụt 7,02 tỷ USD vào năm 2025. Ngược lại, cán cân dịch vụ duy trì trạng thái thặng dư trong toàn bộ giai đoạn và tăng từ 25,81 tỷ USD năm 2020 lên 44,01 tỷ USD năm 2025. Nhờ vậy, thặng dư dịch vụ đã đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc bù đắp sự suy giảm của cán cân hàng hóa.

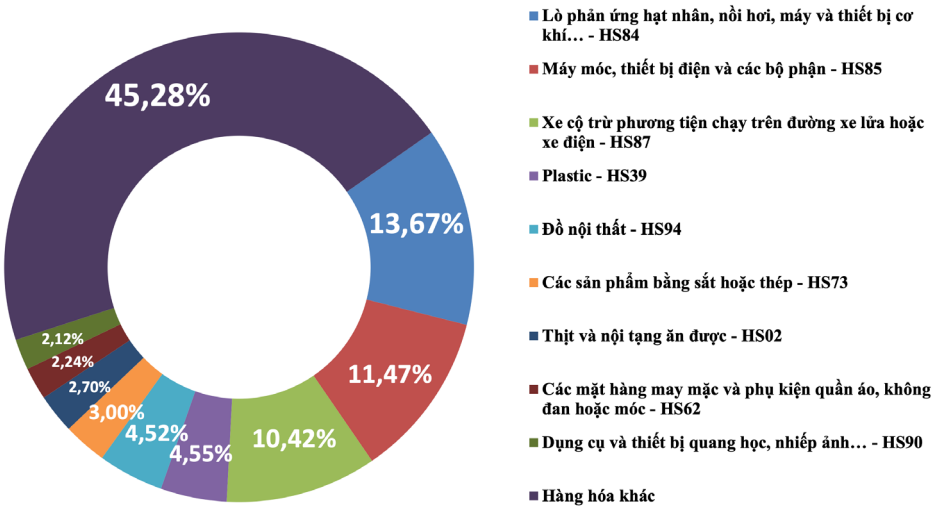
Nhìn chung, hai biểu đồ cho thấy Ba Lan có quy mô giao thương quốc tế ngày càng lớn, đồng thời duy trì được trạng thái xuất siêu trong toàn bộ giai đoạn 2020–2025. Tuy nhiên, xu hướng đáng lưu ý là thặng dư thương mại đã giảm từ 54,06 tỷ USD năm 2023 xuống 36,99 tỷ USD năm 2025, trong bối cảnh nhập khẩu tăng nhanh hơn xuất khẩu. Đặc biệt, cán cân hàng hóa đã chuyển sang thâm hụt trong năm 2025, trong khi dịch vụ trở thành nguồn đóng góp chủ yếu giúp Ba Lan duy trì thặng dư thương mại tổng thể.

Điều này cho thấy sức cạnh tranh và khả năng tạo thặng dư của lĩnh vực dịch vụ đang ngày càng có ý nghĩa đối với cán cân thương mại của Ba Lan.

Năm 2025, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Ba Lan được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Ba Lan năm 2025

(Nguồn: Trademap)



Trong năm qua, 05 mặt hàng xuất khẩu nhiều nhất của Ba Lan bao gồm:

1. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (chiếm 13,67% tổng kim ngạch xuất khẩu)
2. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 11,47% tổng kim ngạch xuất khẩu)
3. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 10,42% tổng kim ngạch xuất khẩu)
4. Plastic (chiếm 4,55% tổng kim ngạch xuất khẩu)
5. Đồ nội thất (chiếm 4,52% tổng kim ngạch xuất khẩu)

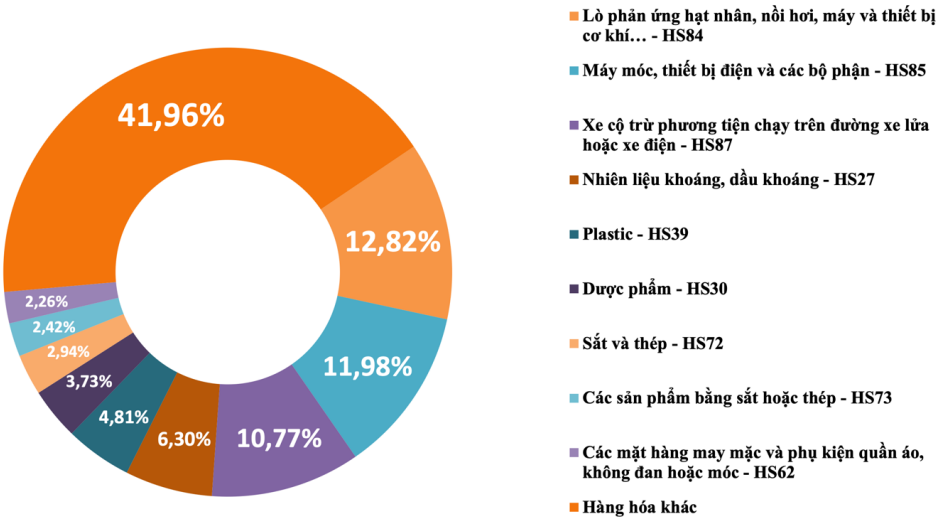
Về nhập khẩu, 05 mặt hàng mà Ba Lan nhập vào nhiều nhất gồm có:

1. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (chiếm 12,82% tổng kim ngạch nhập khẩu)
2. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 11,98% tổng kim ngạch nhập khẩu)
3. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 10,77% tổng kim ngạch nhập khẩu)

4. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng (chiếm 6,30% tổng kim ngạch nhập khẩu)
5. Nhựa và các sản phẩm từ nhựa (chiếm 4,81% tổng kim ngạch nhập khẩu)

Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Ba Lan năm 2025

(Nguồn: Trademap)



Các thị trường xuất khẩu chính của Ba Lan năm 2025

(Nguồn: Trademap)

26,93%	Đức	Ý	4,49%
6,25%	Cộng hoà Séc	Ukraine	3,67%
6,08%	Pháp	Hoa Kỳ	3,16%
5,11%	Vương quốc Anh	Tây Ban Nha	2,99%
4,63%	Hà Lan	Slovakia	2,70%

Các thị trường nhập khẩu chính của Ba Lan năm 2025

(Nguồn: Trademap)

18,95%	Đức	Pháp	3,35%
15,50%	Trung Quốc	Cộng hoà Séc	3,28%
4,72%	Hoa Kỳ	Hàn Quốc	2,71%
4,62%	Ý	Tây Ban Nha	2,16%
3,84%	Hà Lan	Thổ Nhĩ Kỳ	2,11%

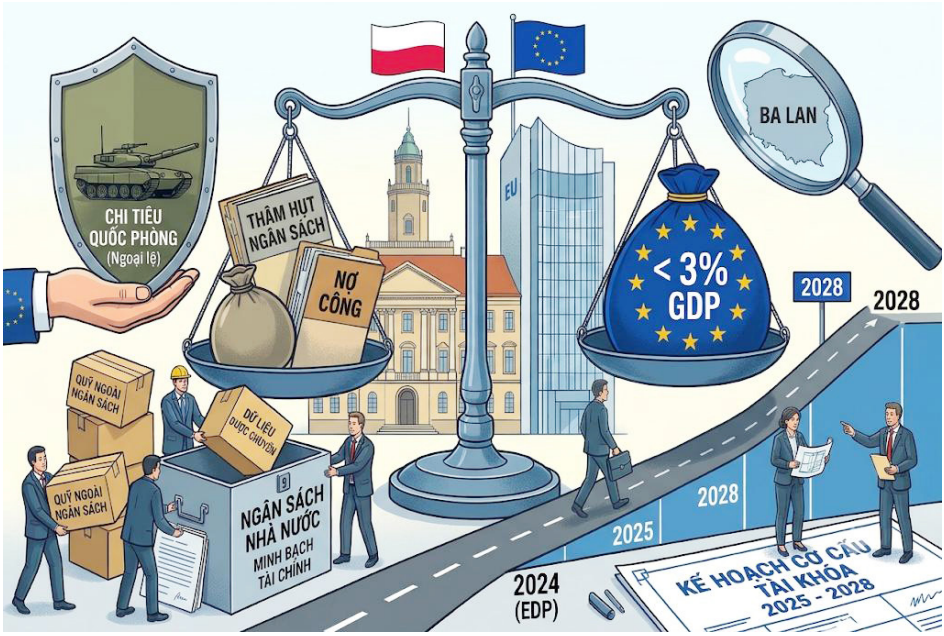
➢ **Thách thức kinh tế vĩ mô**

□ **Rủi ro tài chính công và biến động kinh tế vĩ mô**

Tình trạng mất cân bằng tài chính công đang đặt ra thách thức lớn đối với nền kinh tế Ba Lan. Thâm hụt ngân sách chính phủ dự kiến ở mức 7,3% GDP vào năm 2025. Chi tiêu ròng gia tăng, chủ yếu do các chương trình phúc lợi xã hội mở rộng, chế độ đãi ngộ khu vực công và chi tiêu quốc phòng tăng cao, đã đóng góp trực tiếp vào sự suy giảm này. Nợ công gia tăng nhanh chóng, chạm mức 59,7% GDP vào cuối năm 2025. Tỷ lệ nợ công tiếp tục được dự báo tăng lên mức 68,3% GDP vào năm 2027. Việc không điều chỉnh chính sách hiện hành có khả năng đẩy tỷ lệ nợ công vượt ngưỡng tham chiếu 60% của Liên minh châu Âu, tiến tới mức 78% GDP vào năm 2031.

Liên minh châu Âu đã đặt Ba Lan dưới sự giám sát của Thủ tục thâm hụt quá mức (EDP) từ năm 2024. Cơ chế này buộc quốc gia phải giảm tỷ lệ thâm hụt xuống dưới 3% GDP chậm nhất vào năm 2028. Chính phủ đã thông qua kế hoạch cơ cấu tài khóa trung hạn giai đoạn 2025-2028, cam kết giới hạn tăng trưởng chi tiêu để nợ công giảm trở lại. Hội đồng châu Âu kích hoạt điều khoản ngoại lệ quốc gia, cho phép Ba Lan tăng chi tiêu quốc phòng; tuy nhiên, nước này vẫn phải đối mặt với bài toán tăng nguồn thu hoặc thu hẹp quy mô khu vực công để củng cố ngân sách. Cấu trúc ngân sách hiện tại vẫn còn

phức tạp, đòi hỏi Chính phủ khắc phục các hạn chế thủ tục và đưa các quỹ ngoài ngân sách vào kế hoạch ngân sách nhà nước để tăng cường tính minh bạch của tài chính công.



Hình ảnh minh họa bởi AI.

Cán cân tài khoản vãng lai suy yếu trong năm 2025 khi nhập khẩu tăng trưởng mạnh hơn xuất khẩu. Trong nửa đầu năm 2026, xuất khẩu sản phẩm nhiên liệu tinh chế và hàng hóa khác đã bù đắp chi phí nhập khẩu gia tăng, giúp thâm hụt tài khoản vãng lai duy trì ổn định ở mức khoảng 1% GDP. Lạm phát giảm xuống còn 3,3% trong năm 2025. Giá năng lượng dự kiến sẽ đẩy lạm phát tăng trở lại trong năm 2026 trước khi có thể hạ nhiệt vào năm 2027. Rủi ro lạm phát gia tăng có thể làm suy giảm niềm tin và mức tiêu dùng, đồng thời buộc cơ quan quản lý tiền tệ phải thắt chặt chính sách.

Biến động tỷ giá và chi phí lao động đang tạo ra những rủi ro cấu trúc đáng kể đối với năng lực cạnh tranh. Tỷ giá hối đoái thực hiệu dụng (REER) của Ba Lan đã tăng giá khoảng 20% kể từ năm 2022, chịu tác động của sự tăng giá danh nghĩa và tiền lương tăng mạnh. Chi phí lao động đơn vị vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng cao dù đã có dấu hiệu chậm lại. Lợi thế cạnh tranh về giá và chi phí suy giảm, kết hợp với sự thiếu hụt đổi mới sáng tạo trong nước, đang tạo ra những hạn chế tiềm ẩn đối với sự phát triển kinh tế vĩ mô trong trung và dài hạn, dù Ba Lan hiện chưa đánh mất thị phần xuất khẩu toàn cầu.

□ Gánh nặng chi phí cấu trúc và nút thắt hạ tầng năng lượng

Ba Lan hiện vận hành hệ thống điện phát thải carbon cao nhất Liên minh châu Âu. Than đá và khí đốt cung cấp nguồn nhiên liệu chính, thiết lập mức giá biên đắt đỏ và chiếm trung bình 71% tổng sản lượng điện trong năm 2025. Việc phụ thuộc nhiên liệu hóa thạch cùng các biện pháp can thiệp của Chính phủ làm sai lệch cơ chế định giá điện. Cấu trúc này trực tiếp đẩy giá điện bán buôn trung bình lên mức 105 EUR/MWh, lọt nhóm cao nhất khu vực.

Chính sách thuế và phí tạo áp lực lớn lên khả năng chi trả của thị trường điện. Nửa đầu năm 2025, Ba Lan thu các khoản thuế và phí lên tới 50% cấu thành giá điện, xác lập mức cao nhất châu Âu. Cơ quan quản lý cũng áp gánh nặng này lên nhóm khách hàng công nghiệp, chiếm trung bình 35% hóa đơn tiền điện. Cơ cấu này đẩy chi phí điện năng của các doanh nghiệp lớn đắt gấp 3,1 lần giá khí đốt tự nhiên. Mức thuế bất hợp lý làm sai lệch tín hiệu giá, cản trở doanh nghiệp chuyển đổi sang điện khí hóa sản xuất.

Chi phí năng lượng cao làm giảm năng lực cạnh tranh của các ngành công nghiệp tiêu thụ nhiều điện năng. Giá điện đắt đỏ cản trở nhóm doanh nghiệp này thực hiện các nỗ lực khử carbon. Song song đó, cơ quan nhà nước duy trì thủ tục cấp phép phức tạp và giới hạn công suất nối lưới, trực tiếp ngăn cơ sở công nghiệp tự triển khai nguồn năng lượng tái tạo tại chỗ.

Điểm nghẽn hạ tầng lưới điện quốc gia kìm hãm mạnh mẽ nhịp độ chuyển đổi năng lượng. Năm 2025, cơ quan quản lý từ chối yêu cầu đấu nối lưới điện cho khoảng 42 GW công suất năng lượng tái tạo. Hệ thống truyền tải thiếu linh hoạt buộc nhà điều hành cắt bỏ 1,13 TWh sản lượng điện sạch tính đến tháng 9 năm 2025. Nút thắt phân bổ công suất này tách rời mặt bằng giá điện Ba Lan khỏi thị trường chung châu Âu.

Ba Lan duy trì tỷ lệ kết nối điện xuyên biên giới ở mức rất thấp, chỉ đạt 4,3% vào năm 2025. Con số này cách xa mục tiêu 15% do Liên minh châu Âu thiết lập cho năm 2030. Để gỡ khó nội bộ, cơ quan truyền tải quốc gia phân bổ ngân sách 64 tỷ PLN đến năm 2034 nhằm hiện đại hóa hạ tầng và tích hợp năng lượng tái tạo. Dù vậy, Chính phủ không lên kế hoạch triển khai thêm dự án kết nối quốc tế dài hạn nào, ngoại trừ tuyến cáp Harmony Link nối với Litva đang thi công.

□ Áp lực nhân khẩu học và thị trường lao động

Quy mô lực lượng lao động trong độ tuổi tiêu chuẩn tại Ba Lan liên tục thu hẹp. Dân số nhóm 15-64 tuổi giảm 0,8% trong giai đoạn 2023-2024. Áp lực suy giảm dự báo kéo dài, với khả năng tổng số việc làm sụt giảm 2,1 triệu người vào năm 2035. Các mô hình phân tích ước tính khoảng 3,8 triệu lao động sẽ rời thị trường trong thập kỷ tới, trong khi nguồn cung mới từ nhóm dân số trẻ chỉ đạt 1,7 triệu người. Biến động nhân khẩu học phân hóa mạnh theo vùng, đặc biệt ở khu vực nông thôn và phía Đông.

Tỷ lệ thất nghiệp duy trì ở mức 2,6% vào tháng 1 năm 2025 và dự kiến dao động quanh ngưỡng 3% trong các năm tiếp theo. Nguồn cung nhân sự thắt chặt khiến tỷ lệ lớn doanh nghiệp xác nhận thiếu hụt lao động cản trở sản xuất trong quý 4 năm 2025, gồm 62,4% đơn vị ngành công nghiệp, 67,5% ngành xây dựng và 56,5% lĩnh vực dịch vụ. Bộ Gia đình, Lao động và Chính sách Xã hội khảo sát cho thấy các công ty gặp khó khăn khi tuyển dụng nhân sự đủ năng lực ngành xây dựng, chế tạo, chăm sóc sức khỏe và logistics. Thị trường phân loại tài xế xe tải, thợ hàn, thợ điện, y tá và người vận hành máy móc vào nhóm thiếu hụt nhân lực mãn tính toàn quốc.

Chi phí lao động trung bình mỗi giờ đạt 17,30 EUR vào năm 2024. Chi phí nhân sự tăng trưởng từng bước làm mờ lợi thế cạnh tranh về giá truyền thống của quốc gia này. Tốc độ tăng lương danh nghĩa khu vực doanh nghiệp đạt 7,1% so với cùng kỳ năm trước vào quý 3 năm 2025. Sức ép chi phí và tình trạng khan hiếm ứng viên thúc đẩy 35% công ty triển khai hoặc lên kế hoạch ứng dụng trí tuệ nhân tạo và hệ thống tự động hóa thay cho việc tuyển dụng mới.

Cơ quan chức năng ban hành các quy định cải cách từ ngày 1 tháng 6 năm 2025 nhằm đơn giản hóa quy trình tiếp nhận nhân sự quốc tế. Khung pháp lý mới loại bỏ yêu cầu kiểm tra thị trường lao động đối với vị trí có nhu cầu tuyển dụng cao, đồng thời cho phép thiết lập danh sách các ngành nghề bảo hộ riêng. Gần 1 triệu nhân sự nước ngoài đăng ký hợp lệ, chủ yếu từ Ukraine, Belarus và Trung Á, đang đóng góp vào lực lượng lao động. Nhóm người lớn tuổi tham gia lao động ở mức giới hạn, với tỷ lệ việc làm độ tuổi 55-64 chỉ đạt 60,1% trong năm 2025. Chênh lệch độ tuổi nghỉ hưu giữa nam và nữ tạo rào cản phân bổ nguồn nhân lực, buộc Nhà nước thiết kế trợ cấp đặc thù cho người sử dụng lao động khi tuyển dụng nhân sự vượt quá độ tuổi này.

Tính đến năm 2024, 43,7% lực lượng lao động đang hoạt động sở hữu bằng đại học. Tuy nhiên, cơ cấu việc làm bộc lộ khoảng trống trong các lĩnh vực công nghệ, khi chuyên gia công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) chỉ chiếm 4,5% tổng quy mô việc làm năm 2024. Mức độ phổ cập kỹ năng số cơ bản của người dân đạt 50,4% vào năm 2025. Hệ thống vận hành thực tế ghi nhận cường độ thời gian làm việc cao, với hơn 76% người lao động làm việc vượt mốc 40 giờ mỗi tuần. Tỷ lệ công việc bán thời gian chỉ chiếm 5%, kết hợp tần suất áp dụng mô hình làm việc từ xa rất thấp tại các doanh nghiệp lớn, trực tiếp gây áp lực lên khả năng tham gia thị trường của nhóm lao động lớn tuổi, người khuyết tật và cá nhân có trách nhiệm chăm sóc gia đình.

□ Rào cản pháp lý và hành chính

Hệ thống pháp luật kinh doanh tại Ba Lan thiếu tính dự báo. Khoảng 85% doanh nghiệp phàn nàn rằng cơ quan nhà nước thay đổi quy định quá thường xuyên. Tần suất này khiến một nửa số công ty không thể cập nhật kịp thời luật mới. Mặc dù Chính phủ

kéo dài thời gian chờ hiệu lực của luật (vacatio legis) lên 38 ngày, phân nửa doanh nghiệp vẫn đánh giá khoảng thời gian này quá ngắn để chuẩn bị tuân thủ. Sự bất định pháp lý trực tiếp kìm hãm doanh nghiệp đưa ra các quyết định đầu tư dài hạn.



Hình ảnh minh họa bởi AI.

Các yêu cầu tuân thủ tạo áp lực chi phí lớn. Khoảng 91% doanh nghiệp phải bố trí nhân sự chuyên trách chỉ để xử lý thủ tục hành chính. Cụ thể, 19% công ty phân bổ hơn 10% tổng nguồn nhân lực cho mảng pháp lý, cao hơn mức trung bình 11% của Liên minh châu Âu. Khi xuất khẩu, 83% doanh nghiệp phải điều chỉnh sản phẩm và dịch vụ để đáp ứng các quy định khác biệt giữa các quốc gia EU, gia tăng rào cản hành chính xuyên biên giới. Vấn đề dòng tiền cũng tạo thách thức khi 72% doanh nghiệp gặp khó khăn do khách hàng thanh toán chậm trong năm 2024.

Chính phủ Ba Lan duy trì quản lý nhà nước đối với số lượng nghề nghiệp thuộc nhóm cao nhất EU. Cơ quan quản lý áp đặt nhiều hạn chế đối với các dịch vụ chuyên môn như công chứng, luật sư, kiến trúc sư và kỹ sư dân dụng thông qua việc kiểm soát phí dịch vụ, giới hạn phạm vi địa lý hoạt động và bắt buộc cá nhân tham gia hiệp hội nghề nghiệp. Các quy định này trực tiếp làm giảm tính cạnh tranh và ngăn cản công ty mới gia nhập thị trường. Cơ quan chức năng cũng áp dụng quy trình cấp phép phức tạp, đặc biệt là các quy định quy hoạch và đánh giá tác động môi trường, gây cản trở tiến độ dự án đầu tư.

Các doanh nghiệp đối mặt với chu kỳ gia tăng nghĩa vụ báo cáo số hóa trong mảng thuế và tài chính. Bộ Tài chính bắt buộc doanh nghiệp lớn sử dụng Hệ thống Hóa đơn Điện tử Quốc gia (KSeF) từ tháng 2 năm 2026 và mở rộng cho các nhóm nộp thuế khác từ tháng 4 năm 2026. Cơ quan thuế triển khai tiêu chuẩn kiểm toán điện tử (SAF-T) cho thuế thu nhập doanh nghiệp thông qua hồ sơ JPK_CIT, buộc công ty cung cấp chi tiết dữ liệu kế toán, khoản điều chỉnh thuế và hồ sơ khấu hao tài sản cố định theo định dạng điện tử. Trong năm 2026, các tập đoàn đa quốc gia bắt đầu thực thi nghĩa vụ Trụ cột 2 (Pillar Two), bao gồm việc nộp báo cáo thông tin (GIR) và Báo cáo lợi nhuận liên quốc gia công khai (Public CbCR). Chính phủ cũng tiếp tục gia hạn bắt buộc cơ chế thanh toán chia tách (Split payment) đối với thuế VAT cho đến năm 2028.

Cơ quan quản lý nhà nước dự kiến tăng thuế suất Thuế thu nhập doanh nghiệp (CIT) tiêu chuẩn từ 19% lên 22% đối với các doanh nghiệp lớn và nhóm công ty liên kết từ năm 2027. Chính phủ cũng cân nhắc áp mức thuế CIT tạm thời lên tới 30% cho các tập đoàn lớn trong lĩnh vực nhiên liệu, dầu khí và năng lượng. Từ năm 2026, doanh nghiệp phải gánh thêm chi phí cố định khi nhà nước tăng mức đóng bảo hiểm y tế tối thiểu. Cơ quan chức năng áp dụng quy định mới về giới hạn khấu hao xe ô tô dựa trên lượng khí thải CO2 từ đầu năm 2026, trực tiếp làm giảm hạn mức khấu trừ thuế của doanh nghiệp đối với xe sử dụng động cơ đốt trong.

Từ ngày 1 tháng 4 năm 2025, cơ quan quản lý bắt buộc tất cả công ty đăng ký tại Tòa án Quốc gia (KRS) sử dụng địa chỉ giao nhận điện tử (e-Delivery) để nhận văn bản chính thức. Chính phủ áp dụng quy định mới về minh bạch tiền lương từ tháng 12 năm 2025, buộc nhà tuyển dụng cung cấp thông tin thù lao cho ứng viên và loại bỏ yếu tố phân biệt giới tính trong quy trình tuyển dụng. Doanh nghiệp phải chủ động cập nhật mã ngành kinh tế theo hệ thống phân loại mới PKD 2025 trước thời hạn chuyển đổi. Trong giao dịch xuyên biên giới, cơ quan thuế siết chặt quản lý thuế nhà thầu (WHT) đối với các dịch vụ điện toán đám mây và phần mềm dạng dịch vụ (SaaS). Cơ quan chức năng yêu cầu doanh nghiệp trình giấy chứng nhận cư trú thuế hợp lệ như một điều kiện bắt buộc để hưởng ưu đãi từ Hiệp định tránh đánh thuế hai lần.

➢ Cơ hội kinh tế vĩ mô

□ Động lực tăng trưởng và nền tảng kinh tế vĩ mô

Năm 2025, quy mô nền kinh tế Ba Lan chính thức vượt mốc 1 nghìn tỷ USD. Các tổ chức quốc tế hiện xếp hạng Ba Lan là nền kinh tế lớn thứ 6 Liên minh châu Âu (EU) theo tổng sản phẩm quốc nội (GDP) bình quân đầu người danh nghĩa và đứng thứ 5 theo sức mua tương đương. Về tốc độ phát triển, Cơ quan Thống kê Trung ương Ba Lan ghi nhận GDP tăng trưởng thực tế 2,9% trong năm 2024. Sang quý đầu năm 2025, tốc độ tăng

trưởng GDP chưa điều chỉnh theo mùa tiếp tục đạt 3,2% so với cùng kỳ năm trước, đẩy quy mô danh nghĩa lên 892,9 tỷ PLN. Trong trung hạn, Ngân hàng Thế giới dự báo nền kinh tế Ba Lan sẽ duy trì đà tăng trưởng 3,6% vào năm 2026.



Bên trong tòa nhà thương mại Korona Galeria tại Kielce, Ba Lan.

Về cấu trúc, nền kinh tế Ba Lan phát triển dựa trên nhiều ngành nghề đa dạng thay vì phụ thuộc vào một lĩnh vực duy nhất. Tiêu dùng tư nhân, chi tiêu chính phủ, hoạt động đầu tư và nhu cầu xuất khẩu cùng lúc tạo đà tăng trưởng chung. Chính phủ Ba Lan cũng đang đẩy nhanh tiến độ giải ngân các nguồn vốn từ Cơ chế Phục hồi và Khả năng Chống chịu của EU nhằm bơm dòng tiền mới cho các dự án đầu tư. Nhờ xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng về gần thị trường tiêu thụ, Ba Lan thu hút mạnh mẽ dòng vốn quốc tế. Khối doanh nghiệp nước ngoài luôn xem quốc gia này là vị trí chiến lược để xây dựng trung tâm logistics và dịch vụ chia sẻ, nhằm cung cấp hàng hóa cho Ukraine, khu vực Trung Âu cùng nhiều nước thành viên EU khác.

Thị trường tiền tệ Ba Lan chứng kiến áp lực vật giá giảm mạnh sau nhiều biến động toàn cầu. Chỉ số lạm phát hạ nhanh từ mức đỉnh 14,4% năm 2022 xuống 3,3% vào năm 2025. Nhờ mức giá cả ổn định, Ngân hàng Quốc gia Ba Lan quyết định nới lỏng chính sách tiền tệ, cắt giảm 175 điểm cơ bản và chốt mặt bằng lãi suất điều hành ở mức 4% trong năm 2025. Cơ quan quản lý cho phép đồng nội tệ złoty giao dịch tự do trên thị trường liên ngân hàng và không áp đặt bất kỳ giới hạn nào về biên độ biến động. Chính

phủ Ba Lan tuân thủ hoàn toàn các quy tắc của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), tạo môi trường kinh doanh bình đẳng và gỡ bỏ mọi rào cản đối với các giao dịch quốc tế.

Tài chính công và quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế định hình trực tiếp quỹ đạo phát triển dài hạn của Ba Lan. Việc chính phủ tăng mạnh chi tiêu cho bảo trợ xã hội và quốc phòng khiến thâm hụt ngân sách nới rộng từ 6,4% GDP năm 2024 lên 7,3% GDP vào năm 2025. Khoản chi tiêu này đẩy nợ công chạm mức 59,7% GDP trong năm 2025. Trên bình diện doanh nghiệp, chi phí điện năng neo cao làm suy giảm sức cạnh tranh của hàng hóa tại thị trường nội địa lẫn xuất khẩu. Ngành năng lượng Ba Lan hiện vẫn sử dụng chủ yếu nhiên liệu hóa thạch, buộc chính phủ phải chi ngân sách lớn để hiện đại hóa toàn bộ hệ thống lưới điện.

□ Khung pháp lý, môi trường kinh doanh và chính sách ưu đãi



Thành phố Katowice, Ba Lan.

Theo Đạo luật Doanh nhân 2018, mọi tổ chức trong nước và quốc tế đều có quyền thiết lập và vận hành doanh nghiệp tại Ba Lan. Để hỗ trợ nguồn lực, Liên minh châu Âu phân bổ cho nền kinh tế này 173 tỷ EUR trong giai đoạn 2021-2027. Trong đó, Chính sách Gắn kết cung cấp 75,46 tỷ EUR và Cơ chế Phục hồi, Khả năng Chống chịu (RRF) cấp 54,7 tỷ EUR. Về thủ tục hành chính, chính phủ đưa vào vận hành nền tảng Biznes.

gov.pl làm đầu mối duy nhất nhằm cung cấp thông tin pháp lý và xử lý toàn bộ quy trình đăng ký kinh doanh.

Ba Lan giới hạn mức sở hữu tối đa của nhà đầu tư nước ngoài ở mức 49% trong các lĩnh vực đặc thù như vận tải hàng không, phát thanh truyền hình và vận hành cảng. Ngày 22 tháng 7 năm 2025, chính phủ chính thức thông qua đạo luật rà soát đầu tư vĩnh viễn. Cơ chế này buộc các cơ quan quản lý phải rà soát mọi giao dịch thâu tóm tại những doanh nghiệp có doanh thu trên 10 triệu EUR, hoạt động trong mảng hạ tầng thiết yếu, công ty đại chúng hoặc phát triển phần mềm quan trọng. Tuy nhiên, chính phủ miễn trừ quy định rà soát này đối với các nhà đầu tư đến từ Khu vực Kinh tế châu Âu (EEA) và Tổ chức Hợp tác, Phát triển Kinh tế (OECD). Hiện tại, Ba Lan đang áp dụng 36 hiệp định đầu tư song phương (BIT) để bảo vệ quyền lợi hợp pháp cho các nhà đầu tư quốc tế.

Chính phủ triển khai cơ chế Khu vực Đầu tư Ba Lan (PSI) nhằm cung cấp các khoản miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp (CIT) trên toàn quốc. Cơ quan thuế cấp hạn mức miễn thuế lên tới 70% giá trị dự án đầu tư. Các nhà đầu tư đáp ứng đủ điều kiện sẽ nhận "Quyết định Hỗ trợ" trong vòng 30 ngày làm việc, cho phép miễn thuế từ 12 đến 15 năm. Đối với các doanh nghiệp đang hoạt động trong Đặc khu Kinh tế (SEZ) cũ, cơ quan quản lý yêu cầu sử dụng hết các khoản tín dụng thuế trước cuối năm 2026 để hoàn tất quá trình chuyển đổi sang cơ chế mới.

Chính sách thuế Ba Lan cho phép doanh nghiệp khấu trừ thêm 100% chi phí hợp lệ dành cho hoạt động nghiên cứu và phát triển. Cơ quan thuế cũng áp dụng cơ chế Innovation Box (IP Box) nhằm giảm thuế suất thu nhập từ 19% xuống 5% đối với phần lợi nhuận tạo ra từ quyền sở hữu trí tuệ. Với các dự án đầu tư từ 13,8 triệu USD trở lên, Bộ Tài chính trực tiếp ký kết Thỏa thuận Đầu tư nhằm chốt cứng nghĩa vụ thuế trong 5 năm. Đơn vị "Bàn Nhà đầu tư" (Investor Desk) thuộc Bộ Tài chính sẽ đứng ra xử lý toàn bộ quy trình này.

Từ ngày 1 tháng 6 năm 2025, cơ quan lao động chính thức gỡ bỏ yêu cầu kiểm tra thị trường lao động đối với chuyên gia nước ngoài, đồng thời áp dụng luồng xử lý nhanh cho các ngành thiếu nhân lực như công nghệ thông tin. Cơ quan quản lý cũng số hóa toàn bộ thủ tục cấp phép làm việc và cư trú qua cổng thông tin điện tử. Doanh nghiệp hiện phải nộp bản sao hợp đồng lao động điện tử trước khi nhân sự bắt đầu làm việc. Trong năm 2025, chính quyền triển khai nhiều biện pháp giảm gánh nặng tuân thủ, tiêu biểu là quy tắc lùi thời gian hiệu lực 6 tháng đối với các quy định kinh doanh mới và nguyên tắc "một vào, một ra" khi ban hành chính sách.

□ Lợi thế cấu trúc chi phí và năng lực thị trường lao động

Về chi phí vận hành, nền kinh tế Ba Lan mang lại lợi thế cạnh tranh nhờ mức chi phí nhân công thấp. Năm 2024, chi phí lao động trung bình của quốc gia này là 17,30

EUR/giờ, thấp hơn nhiều so với mức 33,50 EUR/giờ của Liên minh châu Âu. Tuy nhiên, doanh nghiệp gặp khó khăn ở khoản chi phí năng lượng công nghiệp. Nửa đầu năm 2025, giá bán lẻ điện cho doanh nghiệp công nghiệp là 172 EUR/MWh, cao hơn mức 164 EUR/MWh của khu vực. Điều này do các loại thuế và phí chiếm đến 35% hóa đơn điện của doanh nghiệp.

Trên thị trường lao động, lực lượng nhân sự có tỷ lệ tham gia là 62,4%. Tháng 5 năm 2025, tỷ lệ thất nghiệp của Ba Lan là 5,0%, thấp thứ 3 tại Liên minh châu Âu. Mặc dù vậy, thị trường vẫn thiếu nhân sự do xu hướng nhân khẩu học và sự tham gia thấp của phụ nữ, người khuyết tật và lao động lớn tuổi. Năm 2025, có 70,1% phụ nữ trong độ tuổi lao động tại Ba Lan tham gia vào lực lượng lao động, trong khi tỷ lệ này ở nam giới là 80,3%. Nền kinh tế cũng có cường độ làm việc cao, với hơn 76% người lao động làm việc hơn 40 giờ mỗi tuần.

Về chất lượng nguồn nhân lực, hệ thống giáo dục quốc gia đào tạo lượng lớn nhân sự trình độ cao từ hơn 400 trường đại học. Năm học 2023/2024, các trường đại học có 1.245.153 sinh viên, xếp thứ 4 châu Âu. Mỗi năm, khoảng 300.000 sinh viên tốt nghiệp, trong đó 20% thuộc khối kỹ thuật và công nghệ. Năm 2024, 43,7% lực lượng lao động có bằng đại học, và tỷ lệ này là 46% ở nhóm 25-34 tuổi. Các doanh nghiệp dịch vụ quốc tế đánh giá cao trình độ ngoại ngữ của nhân sự địa phương: 94% người lao động sử dụng tiếng Anh và 76% thành thạo tiếng Đức.

Về nguồn lao động quốc tế, Ba Lan có gần 1 triệu lao động nước ngoài đăng ký chính thức. Chính phủ áp dụng thủ tục giản lược cho người lao động từ Armenia, Belarus, Ukraine và Moldova. Tính đến tháng 12 năm 2025, hơn 857.000 lao động Ukraine làm việc hợp pháp tại Ba Lan. Pháp luật cũng cho phép doanh nghiệp xin giấy phép làm việc mùa vụ tối đa 9 tháng cho các ngành nông nghiệp, làm vườn và du lịch. Gần đây, chính phủ đã siết chặt điều kiện cấp giấy phép lao động và thị thực để ngăn chặn người nước ngoài dùng Ba Lan làm trạm trung chuyển sang nước thứ ba.

□ Dòng vốn FDI và tiềm năng theo nhóm ngành trọng điểm

Chỉ số Niềm tin FDI Kearney năm 2024 xếp Ba Lan thứ 23 toàn cầu và thứ 7 tại các thị trường mới nổi. Nhờ các chính sách ưu đãi linh hoạt, chính phủ Ba Lan liên tục thuyết phục thành công doanh nghiệp quốc tế rót vốn vào mảng công nghiệp và công nghệ. Nửa đầu năm 2025, Cơ quan Đầu tư và Thương mại Ba Lan trực tiếp hỗ trợ 21 dự án FDI với tổng mức cam kết 2,4 tỷ EUR.

Lĩnh vực công nghệ thông tin tạo ra 8-9% GDP cho nền kinh tế, với quy mô thị trường dao động từ 14 tỷ đến 17 tỷ EUR. Ngành này dự kiến xuất khẩu lượng phần mềm trị giá 12 tỷ EUR vào năm 2026. Các tập đoàn công nghệ lớn như Google, Amazon và Microsoft đều đã rót vốn xây dựng trung tâm dữ liệu quy mô lớn tại đây. Trong năm 2024, Cơ quan Đầu tư và Thương mại Ba Lan hỗ trợ 25 dự án thuộc lĩnh vực dịch vụ



doanh nghiệp và nghiên cứu phát triển, tạo ra 3.800 vị trí việc làm mới. Hạ tầng kỹ thuật số và nguồn nhân lực dồi dào giúp các công ty nước ngoài dễ dàng thiết lập trung tâm dịch vụ chia sẻ nhằm cung cấp dịch vụ cho toàn bộ thị trường châu Âu.

Ngành công nghiệp ô tô đóng góp 8% GDP và chiếm 13,5% tổng kim ngạch xuất khẩu của Ba Lan. Năm 2023, các nhà máy ô tô thiết lập kỷ lục khi bán ra lượng hàng hóa trị giá hơn 55 tỷ EUR. Thị trường quy tụ nhiều nhà sản xuất quốc tế lớn như Fiat, Opel, Toyota, Volkswagen, MAN, Volvo và Scania. Ở nhóm ngành tiêu dùng, lĩnh vực sản xuất nội thất chiếm 2,3% GDP. Các nhà máy mộc và nội thất Ba Lan sản xuất lượng hàng hóa đứng thứ 3 châu Âu và dẫn đầu toàn châu lục về quy mô xuất khẩu.

Ba Lan sở hữu thị trường thiết bị y tế lớn nhất khu vực Trung và Đông Âu với quy mô chạm mức 13,1 tỷ EUR vào năm 2024. Ngành công nghiệp dược phẩm đóng góp 1% GDP và duy trì hệ thống việc làm cho gần 100.000 lao động. Để đáp ứng mặt bằng cho các nhà máy, ngành bất động sản công nghiệp Ba Lan đã vươn lên quy mô lớn thứ 6 châu Âu. Các chủ đầu tư cung cấp mức giá thuê kho bãi thuộc nhóm thấp nhất châu lục, giúp doanh nghiệp sản xuất tối ưu hóa chi phí vận hành.

➢ Xu hướng tiêu dùng tại Ba Lan

□ Xu hướng thắt chặt chi tiêu và tái định hình tiêu chí lựa chọn sản phẩm

Đối mặt với áp lực lạm phát kéo dài, hành vi của người tiêu dùng Ba Lan đã chuyển dịch rõ rệt từ trạng thái mua sắm theo thói quen sang cơ chế phòng thủ tài chính chủ động. Cụ thể, có tới 86% hộ gia đình qua khảo sát đang đối mặt với áp lực giá cả. Trong số những hộ bị ảnh hưởng này, một bộ phận lớn đã thiết lập 'màng lọc' chi tiêu: 39,2% chọn cắt giảm trực tiếp khối lượng mua sắm và 31,3% thay đổi hành vi bằng cách chủ động tìm kiếm, so sánh giá để chọn sản phẩm thay thế. Cơ chế này trực tiếp định hình lại cấu trúc giỏ hàng, buộc các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu phải đối mặt với một thị trường thu hẹp về lượng nhưng lại đòi hỏi khắt khe hơn về sự cân bằng giữa giá trị thực tế và chi phí bỏ ra. Hệ quả là, doanh nghiệp không thể chỉ dựa vào định vị "chất lượng cao" để duy trì biên lợi nhuận, mà buộc phải tái cơ cấu giá thành sản phẩm, đẩy mạnh các dòng hàng thứ cấp hoặc tối ưu hóa kích cỡ bao bì nhằm đáp ứng ngưỡng chi trả đang ngày một thu hẹp của tệp khách hàng đại chúng.



Hình ảnh minh họa bởi AI.

Bên cạnh yếu tố giá cả, sự dịch chuyển trong thước đo niềm tin của người tiêu dùng đang đặt ra những rào cản kỹ thuật mới đối với hàng hóa nhập khẩu. Thay vì chấp nhận

chi trả thêm dựa trên những lời hứa hẹn tiếp thị (chỉ còn 73,7% sẵn sàng trả phí cho chất lượng so với 82,9% của kỳ trước), người mua hiện nay đòi hỏi các bằng chứng xác thực và rõ ràng ngay trên bao bì, với tỷ lệ quan tâm đến các chứng nhận chất lượng tăng mạnh lên mức 19,7%. Đặc biệt, khi 43,1% khách hàng duy trì thói quen soi xét kỹ lưỡng bảng thành phần, sự minh bạch thông tin không còn là lợi thế cạnh tranh mà đã trở thành tiêu chuẩn bắt buộc. Do vậy, các nhà xuất khẩu muốn tiếp cận sâu vào chuỗi bán lẻ Ba Lan bắt buộc phải đầu tư bài bản vào quy trình chứng nhận hợp chuẩn quốc tế, minh bạch hóa nguồn gốc nguyên liệu và thiết kế nhãn mác tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của thị trường sở tại nhằm vượt qua sự thận trọng ngày càng cao của người tiêu dùng.

Đặc biệt, sự dịch chuyển trong tiêu chí lựa chọn còn thể hiện qua sự bùng nổ của các nhãn hàng riêng. Trong năm 2025, chi tiêu cho nhãn hàng riêng đã chiếm tới 23,5% doanh số ngành hàng FMCG (đạt khoảng 67 tỷ PLN). Điều này chứng tỏ lòng trung thành với các thương hiệu truyền thống đang trở nên linh hoạt hơn; người mua sẵn sàng chuyển đổi sang các sản phẩm của nhà bán lẻ nếu chúng mang lại giá trị tương đương với mức giá tốt hơn. Cùng với đó, cấu trúc giỏ hàng cũng chứng kiến sự lên ngôi của thực phẩm tươi, theo mùa và có nguồn gốc địa phương. Người tiêu dùng Ba Lan đang có xu hướng giảm chi tiêu cho đồ ăn nhẹ và rượu để ưu tiên các sản phẩm mang yếu tố "nguồn gốc nội địa" – được đánh giá là tươi ngon và đáng tin cậy hơn. Xu hướng này tạo ra thách thức trực tiếp, đòi hỏi doanh nghiệp nước ngoài phải chứng minh được giá trị khác biệt thay vì chỉ dựa vào mác "hàng nhập khẩu".

□ **Xu hướng tích hợp đa kênh và chuyển dịch sang mua sắm di động**

Người tiêu dùng Ba Lan hiện nay đã xóa nhòa hoàn toàn ranh giới giữa không gian mạng và cửa hàng vật lý khi thiết lập cơ chế mua sắm đa chiều. Hành vi này thể hiện rõ qua việc 65% khách hàng luân chuyển liên tục giữa máy tính, điện thoại và điểm bán trực tiếp nhằm tìm kiếm giao dịch tối ưu nhất. Sự đan xen này tạo ra hiệu ứng nghiên cứu đối ứng sâu sắc, buộc các doanh nghiệp phân phối và nhà xuất khẩu phải đồng bộ hóa toàn diện thông tin sản phẩm và chính sách giá trên mọi nền tảng. Thực tế chứng minh, khi có đến 65% người mua chủ động dùng điện thoại thông minh để đối chiếu giá cả ngay giữa các kệ hàng truyền thống, một sự chênh lệch nhỏ về chương trình khuyến mãi giữa hệ thống trực tuyến và ngoại tuyến lập tức làm đứt gãy hành trình trải nghiệm. Sự thiếu nhất quán này gây ra sự không hài lòng, khiến 39% khách hàng hủy bỏ giao dịch và chuyển hướng sang đối thủ cạnh tranh cung cấp hệ sinh thái thương mại liền mạch hơn.

Trong quá trình nghiên cứu đa kênh này, trí tuệ nhân tạo (AI) đang trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực. Thống kê cho thấy 53% người tiêu dùng Ba Lan đã sử dụng công cụ AI để tìm thông tin nhanh và giải đáp thắc mắc về sản phẩm trước khi mua; tỷ lệ này thậm chí chạm ngưỡng 91% ở nhóm khách hàng trẻ (15–24 tuổi). Sự can thiệp của AI đang

thay đổi cách khách hàng tiếp cận thông tin, dù họ vẫn đánh giá cao yếu tố con người trong khâu chốt đơn cuối cùng.

Cùng với quá trình hợp nhất đa kênh, chiếc điện thoại thông minh đã trở thành công cụ chủ đạo cho khâu thanh toán cuối cùng trong chu trình thương mại. Các ứng dụng di động hiện thâu tóm 64% tổng thời lượng tương tác số và trực tiếp định đoạt 58% tổng lượng giao dịch thành công. Cơ chế dịch chuyển này biến màn hình điện thoại thành trọng tâm cạnh tranh, đòi hỏi doanh nghiệp kinh doanh phải tinh gọn tối đa quy trình chốt đơn thay vì nhồi nhét tính năng hiển thị. Tuy nhiên, người mua sắm hiện đại đang hình thành tâm lý phòng bị nhằm loại bỏ các kỹ thuật tiếp thị áp đặt. Khi các nhà bán lẻ lạm dụng công cụ trò chơi hóa mang tính áp đặt hoặc đẩy thông báo dồn dập, họ trực tiếp tạo ra lực cản khiến 75% người dùng ngừng tương tác và 26% khách hàng lập tức rời bỏ cửa hàng điện tử.

□ **Cơ cấu phân bổ giỏ hàng theo ngành hàng và đặc trưng phân hóa nhân khẩu học**

Người tiêu dùng Ba Lan phân bổ ngân sách trực tuyến theo hai mảng nhu cầu tách biệt. Ngành hàng thời trang đóng vai trò phễu hút khách chủ đạo khi chi phối 82% người mua. Tuy nhiên, sự dịch chuyển mang tính cấu trúc lại diễn ra ở nhóm hàng tiêu dùng thiết yếu. Thương mại điện tử không còn giới hạn ở các mặt hàng giá trị cao mà đang chuyển hướng mạnh mẽ sang các giao dịch nhỏ và thường xuyên. Minh chứng là số lượng người mua và số giao dịch trực tuyến trong năm 2026 tăng lần lượt 18,6% và 16,8%, nhưng giá trị trung bình mỗi đơn hàng lại giảm 15,8%. Khách hàng đang biến việc mua sắm nhu yếu phẩm qua mạng thành thói quen cố định, đẩy tỷ lệ giao dịch thực phẩm lên 60% và dược phẩm lên 46%. Sự thay đổi hành vi này trực tiếp làm suy giảm lợi thế của các kênh bán lẻ truyền thống, buộc các nhà sản xuất hàng tiêu dùng nhanh và vật tư y tế phải tái phân bổ nguồn lực vào không gian số. Doanh nghiệp xuất khẩu muốn duy trì sản lượng bắt buộc phải đàm phán đưa hàng hóa lên các kệ hàng điện tử sở tại nhằm tiếp cận luồng giao dịch lặp lại định kỳ.

Đi sâu vào đặc tính nhân khẩu học, thị trường vạch ra các luồng tiêu thụ phân mảnh sâu sắc. Nữ giới quyết định dòng tiền đổ vào thời trang (87%) và mỹ phẩm (73%), trong khi nam giới chi phối mảng thiết bị điện tử (67%) cùng vật tư xây dựng (44%). Đồng thời, nhóm người tiêu dùng từ 31 đến 40 tuổi nắm giữ quyền định đoạt doanh thu khi tạo ra tần suất chốt đơn và giá trị giỏ hàng cao nhất. Thực tế này định hình cơ chế thâm nhập cho luồng hàng xuyên biên giới. Các nhà cung cấp quốc tế hiện nay từ bỏ chiến lược phân phối dàn trải, chuyển sang tập trung khai thác các ngách sản phẩm mang tính đặc thù như đồ dùng trẻ em (thu hút 34% giao dịch ngoại biên) hoặc thiết bị điện tử (22%) để tối ưu hóa biên lợi nhuận trên nhóm khách hàng nòng cốt.

□ Xu hướng tiêu dùng có trách nhiệm, kỳ vọng dịch vụ và trải nghiệm số

Người tiêu dùng Ba Lan hiện thiết lập bộ tiêu chuẩn thị trường mới khi 92% khách hàng đặt yếu tố sinh thái làm trọng tâm mua sắm. Tuy nhiên, sự chênh lệch giữa nhận thức và hành vi tạo ra một rủi ro hao hụt thị phần cho các nhà sản xuất; đơn cử như: dù ủng hộ phong cách sống xanh, gần 70% người mua sẵn sàng phớt lờ nhãn sinh thái trên bao bì nếu chúng đẩy giá thành lên cao. Thay vì chạy đua dán nhãn thân thiện môi trường mang tính hình thức, các doanh nghiệp xuất khẩu phải giải quyết bài toán tái cấu trúc chuỗi cung ứng thực chất hơn, nhất là khi Liên minh châu Âu chính thức bãi bỏ quy chế miễn thuế hải quan đối với các đơn hàng dưới 150 EUR từ tháng 7 năm 2026. Quyết định pháp lý này triệt tiêu hoàn toàn lợi thế chênh lệch giá của luồng hàng xuyên biên giới, buộc nhà bán lẻ ngoại khối phải tối ưu hóa mạng lưới lưu kho nội địa.



Hình ảnh minh họa bởi AI.

Như đã nêu, trên không gian giao thương kỹ thuật số, khách hàng Ba Lan bắt đầu có tâm lý phòng vệ trước các chiến thuật ép buộc tương tác. Song song đó, người tiêu dùng nước này chủ động giành lại quyền kiểm soát chi tiêu thay vì để thuật toán dẫn dắt, từ đó biến chất lượng hậu mãi thành tiêu chuẩn bắt buộc đối với bất kỳ mô hình kinh doanh nào. Các hệ thống phân phối muốn duy trì dòng tiền bắt buộc phải tinh gọn giao diện mua sắm và chuyển dịch nguồn lực sang hạ tầng vận chuyển vật lý, nơi mạng lưới tủ bưu kiện tự động đang chi phối trực tiếp 72% tổng lưu lượng hoàn trả hàng hóa toàn thị trường.

VĂN HÓA VÀ TẬP QUÁN KINH DOANH

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC



Hình ảnh minh họa bởi AI.

Môi trường kinh doanh tại Ba Lan thể hiện sự phân hóa cơ cấu rõ rệt dựa trên đặc thù địa lý và lĩnh vực hoạt động. Thủ đô Warsaw vận hành với nhịp độ cao, tập trung các tập đoàn đa quốc gia và trung tâm tài chính. Trong khi đó, các thành phố như Kraków và Wrocław phát triển mạnh về hệ sinh thái công nghệ và doanh nghiệp khởi nghiệp. Những khu vực truyền thống như Silesia, Poznań và Łódź duy trì trọng tâm vào sản xuất công nghiệp thực dụng. Về cơ cấu nhân sự quản lý, dữ liệu năm 2022 xác nhận nữ giới nắm giữ 42,9% vị trí lãnh đạo, vượt qua tỷ lệ ghi nhận tại các quốc gia Bắc Âu. Đối với thời gian làm việc, khung giờ hành chính tiêu chuẩn thường kéo dài từ 8:00 đến 16:00 và không bao gồm khung giờ nghỉ trưa chính thức. Đồng thời, các doanh nghiệp vẫn tiếp tục duy trì mức độ phổ biến cao của mô hình làm việc từ xa (remote) và làm việc kết hợp (hybrid).

Cấu trúc tổ chức của các doanh nghiệp Ba Lan thường mang tính phân cấp, đặc biệt tại các công ty có lịch sử lâu đời, doanh nghiệp nhà nước và trong nhóm thế hệ lãnh đạo lớn tuổi. Theo cơ chế vận hành này, ban quản lý cấp cao nắm giữ thẩm quyền ra quyết định cuối cùng, trong khi nhân sự cấp trung và cấp dưới chỉ đảm nhận vai trò phân tích,

đánh giá và tham mưu chuyên môn. Mặc dù hệ thống phân cấp duy trì sự nghiêm ngặt, văn hóa doanh nghiệp tại Ba Lan vẫn đặt trọng tâm lớn vào năng lực chuyên môn thực tế, nơi kết quả công việc định hình sự tôn trọng thay vì chỉ dựa vào chức danh. Trình độ học vấn ("wykształcenie") đóng vai trò cốt lõi trong việc xây dựng uy tín nghề nghiệp. Khái niệm "inteligencja" (giới trí thức) phản ánh địa vị văn hóa cao của những cá nhân sở hữu nền tảng giáo dục, chuyên môn và chuẩn mực ứng xử chuyên nghiệp. Mặc dù vậy, nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp, công ty công nghệ hoặc các tổ chức chịu ảnh hưởng từ vốn đầu tư phương Tây đang dần tinh gọn cấu trúc phân cấp nhằm chuyển dịch sang mô hình làm việc phẳng và linh hoạt hơn.

QUY TẮC GIAO TIẾP VÀ TÁC PHONG CHUYÊN NGHIỆP

Cơ chế trao đổi thông tin tại Ba Lan mang đặc trưng của nền văn hóa ngữ cảnh từ trung bình đến cao. Nền văn hóa này yêu cầu sự cân bằng giữa tính minh bạch và thái độ ngoại giao. Các chuyên gia Ba Lan thường đi thẳng vào vấn đề cốt lõi, ưu tiên chỉ ra những điểm yếu hoặc rủi ro tiềm ẩn của dự án thay vì mở đầu bằng những đánh giá tích cực. Mặc dù vậy, sự trực diện này phải nằm trong khuôn khổ tôn trọng uy tín nghề nghiệp ("godność") của đối tác, tránh các bình luận gây ảnh hưởng đến danh dự cá nhân trong những cuộc họp tập thể. Nếu thông điệp viết tay hoặc tin nhắn trực tuyến (qua Slack, Teams) gây hiểu lầm về thái độ, các bên nên chuyển sang thảo luận qua điện thoại hoặc video để làm rõ nội dung nhanh chóng. Đối với ngôn ngữ cơ thể, người tham gia giao tiếp cần duy trì ánh mắt trực diện, sử dụng biểu cảm chừng mực và tránh tư thế đút tay vào túi quần hoặc gác chéo mắt cá chân lên đầu gối. Việc sử dụng chức danh chuyên môn hoặc danh xưng "Pan" (Ông), "Pani" (Bà) kết hợp với họ là quy tắc bắt buộc trong giai đoạn tiếp xúc ban đầu. Bạn chỉ nên chuyển sang sử dụng tên thật khi phía đại diện Ba Lan chủ động đề xuất. Sự thân mật quá sớm trong cả giao tiếp trực tiếp lẫn trao đổi qua email có thể dẫn đến những đánh giá không thuận lợi về tính chuyên nghiệp.

Quy chuẩn trang phục tại các cuộc họp chính thức phản ánh mức độ tôn trọng và tính chất của cuộc đàm phán. Nam giới thường mặc trang phục vest tối màu kết hợp với áo sơ mi và cà vạt, trong khi nữ giới sử dụng váy, bộ vest hoặc quần tây thanh lịch. Các tiêu chuẩn này được áp dụng nghiêm ngặt tại các tập đoàn lớn, tổ chức tài chính và môi trường làm việc truyền thống. Ngược lại, tại các doanh nghiệp quy mô nhỏ, công ty công nghệ và tổ chức sản xuất, quy định trang phục có phần linh hoạt hơn với phong cách công sở thoải mái (smart-casual). Trong các cuộc họp đầu tiên, việc trao đổi danh thiếp vẫn là một thông lệ phổ biến; vì vậy, bạn nên chuẩn bị danh thiếp in bằng tiếng Ba Lan có ghi rõ học vị hoặc chức danh nghề nghiệp của mình.

ĐÀM PHÁN, RA QUYẾT ĐỊNH VÀ TỔ CHỨC CUỘC HỌP

Quy trình tổ chức cuộc họp tại Ba Lan đòi hỏi sự chuẩn bị kỹ lưỡng và tuân thủ nguyên tắc đúng giờ ("punktualność"). Các bên tham gia cần xác nhận lại chi tiết lịch hẹn vào ngày làm việc trước đó nhằm đảm bảo sự thống nhất. Nếu phát sinh sự cố giao thông hoặc thời tiết dẫn đến trễ hẹn, doanh nghiệp phải chủ động liên hệ ngay, thông báo vị trí, gửi lời xin lỗi và cập nhật thời gian dự kiến có mặt nhằm bảo vệ hình ảnh chuyên nghiệp. Cuộc gặp gỡ đầu tiên thường mang tính chất giới thiệu tổng quan, nơi bạn sẽ trình bày cơ hội hợp tác với nhân sự cấp trung hoặc đại diện chuyên môn thay vì người nắm giữ thẩm quyền quyết định cuối cùng. Trước khi thảo luận các nội dung cốt lõi, mọi cuộc họp đều bắt đầu bằng thời lượng dành cho giao tiếp xã giao để thiết lập không khí và đánh giá mức độ tin cậy lẫn nhau.

Hoạt động đàm phán tại thị trường Ba Lan thường diễn ra với nhịp độ chậm, đòi hỏi sự kiên nhẫn qua nhiều vòng thảo luận và có khả năng kéo dài hơn so với lịch trình dự kiến. Giới quản lý địa phương thể hiện xu hướng e ngại rủi ro khá rõ rệt, ưu tiên các giải pháp đã được kiểm chứng thực tế và luôn tiến hành quy trình đánh giá nghiêm ngặt trước khi ký kết thỏa thuận hợp tác. Do đó, các lập luận thương mại cần được xây dựng minh bạch, bám sát số liệu thực tế; đồng thời, các chiến thuật bán hàng gây áp lực cao hoặc phóng đại lợi ích thường không mang lại hiệu quả.

Mọi quyết định quan trọng đều phải trải qua quy trình phê duyệt nội bộ có cấu trúc rõ ràng. Thẩm quyền chốt hạ các thỏa thuận thương mại lớn thuộc về ban quản lý cấp cao hoặc hội đồng quản trị. Các doanh nghiệp Ba Lan cũng có xu hướng thiết lập các ủy ban chuyên môn để đánh giá và đưa ra quyết định, nhằm mục đích phân tán rủi ro và chia sẻ trách nhiệm tập thể. Việc đối tác nước ngoài vượt cấp hoặc thúc ép nhân sự cấp dưới đưa ra quyết định vượt quá thẩm quyền chắc chắn sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực đến kế hoạch triển khai chung.

XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI, LÒNG TIN VÀ GIAO LƯU

Cơ sở của các mối quan hệ thương mại tại Ba Lan được xây dựng dựa trên hai khái niệm cốt lõi là "zaufanie" (lòng tin) và "znajomości" (mạng lưới người quen). Giới doanh nhân địa phương ưu tiên thiết lập quan hệ hợp tác dài hạn với những đối tác đã chứng minh được sự trung thực, tính nhất quán và năng lực thực hiện đúng các cam kết thông qua những cuộc gặp gỡ trực tiếp. Mạng lưới quan hệ cá nhân đóng vai trò công cụ thiết yếu giúp doanh nghiệp tiếp cận đúng nhân sự cấp cao, xúc tiến các thủ tục hành chính và làm rõ quy trình vận hành nội bộ của đối phương. Sự trung thành ("lojalność") chịu

ảnh hưởng lớn từ cấu trúc gia đình ("rodzina") và vòng tròn bạn bè thân thiết, những người thường cung cấp các tư vấn thực tiễn và hỗ trợ kết nối mạng lưới sâu rộng hơn. Nói chung, uy tín cá nhân và mức độ đáng tin cậy của bạn sẽ đóng vai trò quyết định đến cách người Ba Lan đánh giá mức độ khả thi của các đề xuất thương mại.



Khu phố cổ tại Warsaw, Ba Lan.

Hoạt động giao lưu ngoài khung giờ làm việc chính thức là một cấu phần quan trọng trong quy trình xây dựng mối quan hệ. Tại các hội chợ thương mại và hội nghị chuyên ngành, các thỏa thuận kinh doanh trọng yếu thường thành hình trong những phiên kết nối mạng lưới diễn ra sau sự kiện chính thức, nhờ bầu không khí trao đổi cởi mở và linh hoạt. Các doanh nghiệp Ba Lan thường xuyên tổ chức các buổi ăn trưa, bữa tối kinh doanh hoặc sự kiện gặp gỡ sau giờ làm việc nhằm tìm hiểu đối tác ở góc độ cá nhân. Những sự kiện giao lưu này thường phục vụ lượng lớn thức ăn và đồ uống, tạo không gian để các bên đánh giá tính cách, sự nghiêm túc và mức độ phù hợp trước khi tiến tới ký kết hợp đồng. Khi tham gia các bữa tiệc, bạn cần tuân thủ quy tắc duy trì giao tiếp bằng mắt khi cụng ly, tuyệt đối không uống trước khi chủ tiệc nâng ly, đồng thời đứng lên nếu chủ tiệc đứng và sử dụng câu chúc "Na zdrowie!" (Chúc sức khỏe). Trong trường hợp bạn có ý định tặng quà, cần lựa chọn các món đồ mang tính biểu tượng hoặc đặc sản vùng miền, tránh các món quà quá đắt tiền có thể vi phạm quy định tuân thủ pháp lý. Nếu tặng hoa, bạn bắt buộc phải chọn số lượng lẻ và tuyệt đối tránh sử dụng hoa cúc vàng do chúng mang ý nghĩa liên quan đến tang lễ.

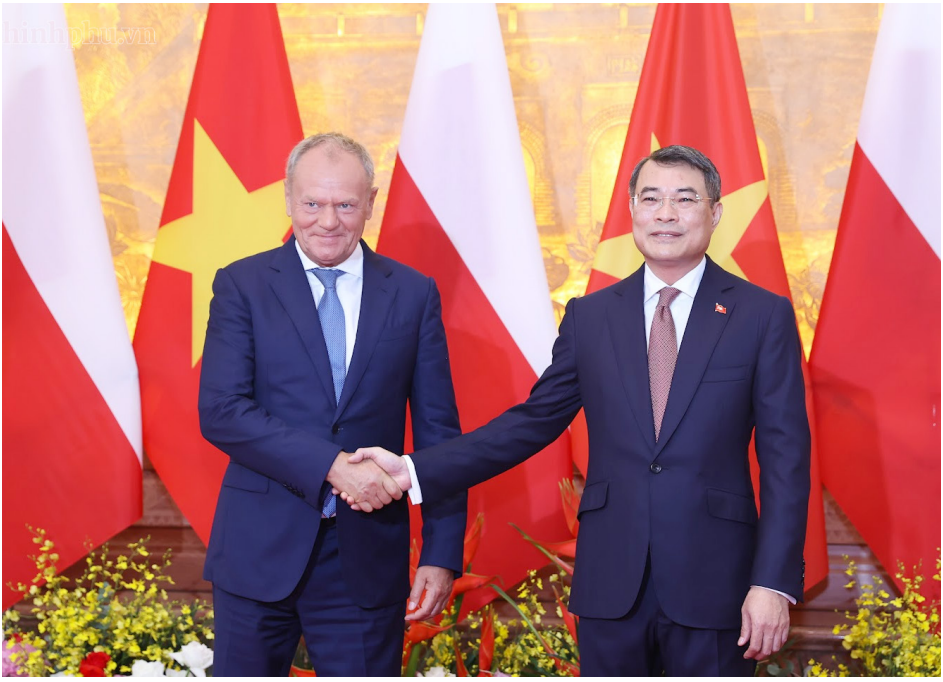
Để duy trì hiệu quả giao tiếp trong các sự kiện xã giao, các bên tham gia cần định hướng chủ đề thảo luận phù hợp với đặc thù văn hóa địa phương. Chuyên gia nước ngoài nên chủ động đề cập đến các khía cạnh tích cực như ấn tượng về thành phố sở tại, kiến trúc khu vực, văn hóa ẩm thực địa phương hoặc các môn thể thao phổ biến như bóng đá và bóng chuyền. Ngược lại, người tham gia hội thoại cũng phải tuyệt đối tránh đưa ra các bình luận mang tính cá nhân về lịch sử Thế chiến II, sự thay đổi biên giới lãnh thổ, cũng như các vấn đề phức tạp liên quan đến chính trị nội bộ và tôn giáo. Ngoài ra, việc phô trương sự giàu có hay thảo luận về tài chính cá nhân cũng được xem là thiếu tế nhị trong văn hóa Ba Lan.

CÁC YÊU CẦU PHÁP LÝ VÀ THỰC TIỄN KHÁC

Cộng đồng doanh nghiệp quốc tế tại Ba Lan sử dụng tiếng Anh rộng rãi trong giao dịch thương mại. Tuy nhiên, cơ quan quản lý nước này lại yêu cầu doanh nghiệp chuẩn bị và lưu trữ các hồ sơ chính thức liên quan đến doanh nghiệp, kế toán, lao động và thuế bằng tiếng Ba Lan. Đối với các thỏa thuận thương mại, hệ thống pháp luật Ba Lan quy định các bên tham gia phải lập hợp đồng thành văn bản và ký kết trực tiếp để đảm bảo giá trị pháp lý ràng buộc. Cơ quan hành pháp không chấp nhận hợp đồng định dạng PDF thông thường mà bắt buộc các bên sử dụng "chữ ký điện tử đủ điều kiện" nếu ký kết trên nền tảng kỹ thuật số.

Trong công tác quản lý nhân sự, các doanh nghiệp thường sắp xếp kỳ nghỉ phép hàng năm kéo dài hai tuần cho người lao động vào các tháng mùa hè như tháng 6, tháng 7 hoặc tháng 8. Về hệ thống thanh toán, thị trường nội địa sử dụng đồng Złoty (PLN) làm tiền tệ chính thức. Người tiêu dùng và doanh nghiệp phổ biến sử dụng các hình thức thanh toán qua thẻ, Apple Pay, Google Pay cùng hệ thống giao dịch di động nội địa BLIK. Hoạt động tham gia giao thông tại Ba Lan đòi hỏi người lái xe tuân thủ quy định bật đèn pha ô tô liên tục 24/7, bất kể điều kiện thời tiết hay thời gian trong ngày. Hơn nữa, hệ thống tư pháp áp dụng chính sách hoàn toàn không khoan nhượng đối với nồng độ cồn; mọi vi phạm đều dẫn đến các hình phạt nghiêm khắc như tước giấy phép lái xe hoặc xử lý hình sự tùy theo mức độ vi phạm. Cuối cùng, trong đời sống công cộng, người Ba Lan luôn đề cao sự tôn trọng đối với người cao tuổi, thể hiện rõ qua việc chủ động nhường ghế trên các phương tiện giao thông công cộng

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG VÀ ĐẦU TƯ VIỆT NAM – BA LAN



Thủ tướng Lê Minh Hưng và Thủ tướng Donald Tusk. (Nguồn: Báo Chính phủ)

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI SONG PHƯƠNG

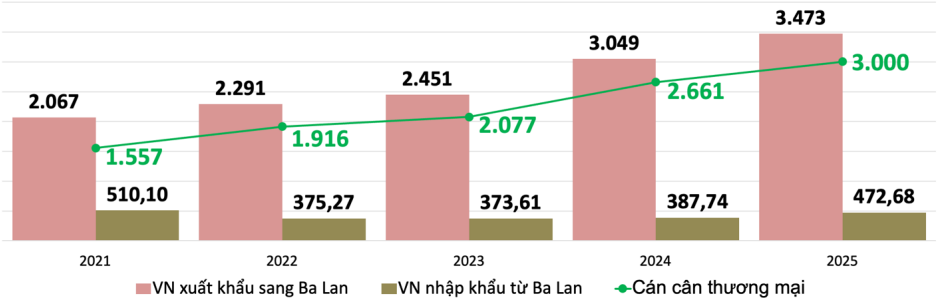
Ba Lan hiện tại đang là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam tại khu vực Trung và Đông Âu, trong khi Việt Nam là đối tác thương mại lớn nhất của Ba Lan tại Đông Nam Á và được coi là một trong những đối tác ưu tiên ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương trong chính sách tăng cường và mở rộng quan hệ với các nước châu Á.

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam và EU (EVFTA) đang và sẽ tiếp tục góp phần quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng thương mại giữa Việt Nam với thị trường EU nói chung và với thị trường Ba Lan nói riêng. Quan hệ thương mại, đầu tư Việt Nam - Ba Lan đã phát triển nhanh chóng và hiệu quả, theo xu hướng gia tăng thương mại hai chiều của Việt Nam - EU kể từ khi hiệp định EVFTA có hiệu lực.

➢ **Số liệu giao thương tổng quan**

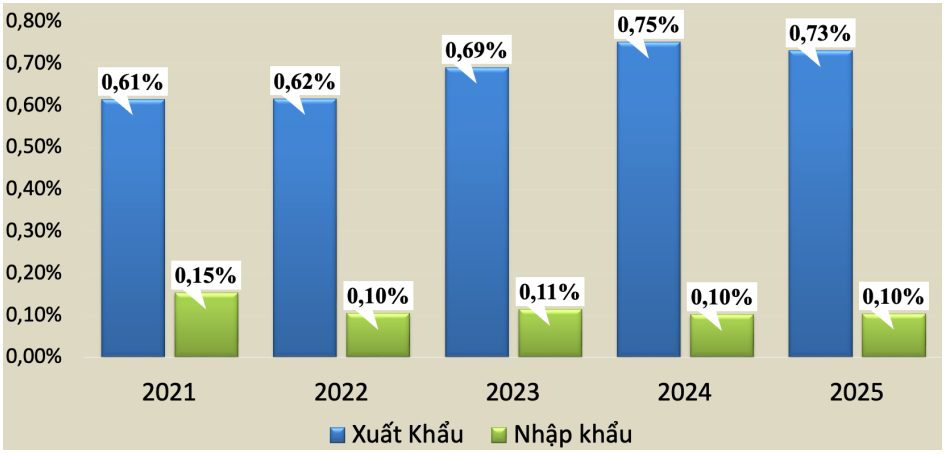
Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Ba Lan (2021 – 2025)

(Nguồn: Cục Hải quan) ĐVT: triệu USD



Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Ba Lan so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam (2021 – 2025)

(Nguồn: Cục Hải quan) ĐVT: triệu USD



Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC) trong năm 2025, Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 15 vào thị trường Ba Lan và là đối tác đứng thứ 53 nhập khẩu hàng hóa từ Ba Lan.

Theo số liệu của Cục Hải quan Việt Nam, thương mại hàng hóa giữa Việt Nam và Ba Lan trong giai đoạn 2021–2025 duy trì xu hướng tăng trưởng tích cực, trong đó xuất

khẩu của Việt Nam tăng nhanh hơn đáng kể so với nhập khẩu, giúp Việt Nam liên tục duy trì xuất siêu. Tổng kim ngạch thương mại hai chiều tăng từ khoảng 2,58 tỷ USD năm 2021 lên 3,95 tỷ USD năm 2025, tương ứng tăng khoảng 53,0%. Đáng chú ý, quy mô thương mại tăng liên tục trong cả 5 năm, không ghi nhận năm suy giảm, cho thấy quan hệ thương mại Việt Nam – Ba Lan có xu hướng mở rộng tương đối ổn định.

Về xuất khẩu, kim ngạch của Việt Nam sang Ba Lan tăng đều qua từng năm, từ 2,07 tỷ USD năm 2021 lên 2,29 tỷ USD năm 2022, đạt 2,45 tỷ USD năm 2023, tiếp tục tăng lên 3,05 tỷ USD năm 2024 và đạt 3,47 tỷ USD năm 2025. Tính chung giai đoạn, kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 68,0%, tương đương tăng hơn 1,41 tỷ USD so với năm 2021. Đặc biệt, tốc độ tăng trưởng được đẩy mạnh trong hai năm 2024–2025, khi xuất khẩu lần lượt tăng khoảng 24,4% và 13,9%. Việc kim ngạch xuất khẩu liên tục lập mức cao mới cho thấy nhu cầu của thị trường Ba Lan đối với hàng hóa Việt Nam đang được mở rộng, đồng thời cho thấy Ba Lan ngày càng có vai trò đáng chú ý trong hoạt động xuất khẩu của Việt Nam tại khu vực Trung và Đông Âu.

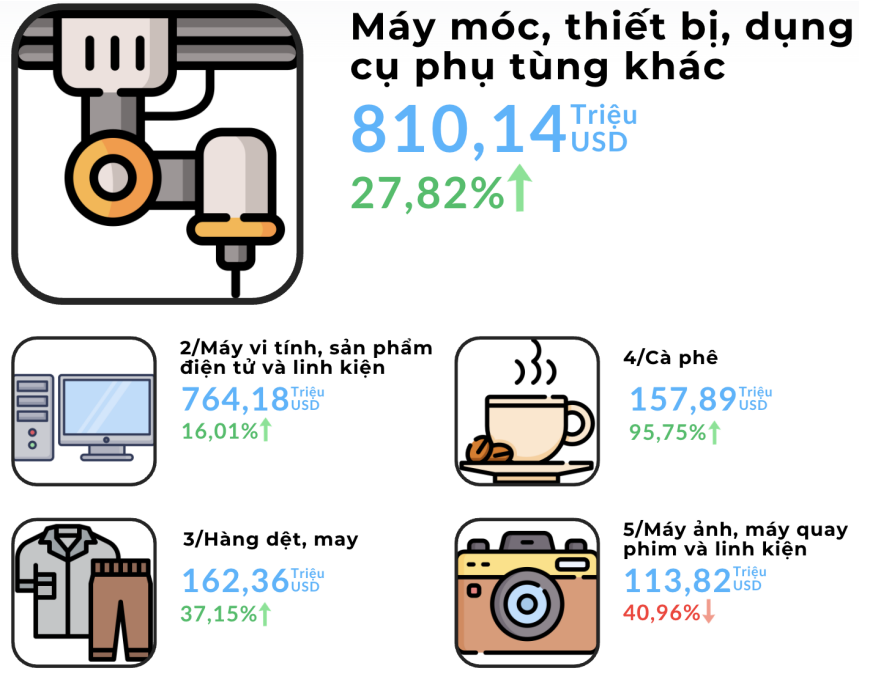
Ở chiều nhập khẩu, kim ngạch Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan có quy mô nhỏ hơn nhiều so với xuất khẩu và biến động tương đối hạn chế. Kim ngạch nhập khẩu đạt 510,10 triệu USD năm 2021, giảm xuống 375,27 triệu USD năm 2022, tiếp tục giảm nhẹ còn 373,61 triệu USD năm 2023, trước khi phục hồi lên 387,74 triệu USD năm 2024 và 472,68 triệu USD năm 2025. So với năm 2021, nhập khẩu năm 2025 giảm khoảng 7,3%, diễn biến này cho thấy quan hệ thương mại hai chiều vẫn chủ yếu dựa trên năng lực xuất khẩu của Việt Nam, trong khi nhu cầu nhập khẩu hàng hóa từ Ba Lan chưa có sự mở rộng tương ứng.

Cán cân thương mại tiếp tục là điểm nổi bật trong quan hệ Việt Nam – Ba Lan. Việt Nam duy trì xuất siêu trong cả 5 năm, với mức xuất siêu tăng từ 1,56 tỷ USD năm 2021 lên 1,92 tỷ USD năm 2022, 2,08 tỷ USD năm 2023, 2,66 tỷ USD năm 2024 và đạt 3,00 tỷ USD năm 2025. Như vậy, chỉ trong 5 năm, mức xuất siêu của Việt Nam với Ba Lan đã tăng khoảng 92,7%, gần gấp đôi so với năm 2021. Đáng chú ý, mức tăng xuất siêu diễn ra liên tục, trong đó năm 2025 ghi nhận mức thặng dư cao nhất trong toàn bộ giai đoạn. Điều này phản ánh sự gia tăng nhanh của xuất khẩu trong khi nhập khẩu vẫn duy trì ở quy mô tương đối thấp.

Xét về tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam, Ba Lan ngày càng có vị trí đáng chú ý hơn đối với hoạt động xuất khẩu. Tỷ trọng xuất khẩu sang Ba Lan tăng từ 0,61% năm 2021 lên 0,75% năm 2024, trước khi giảm nhẹ xuống 0,73% năm 2025. Mặc dù tỷ trọng năm 2025 thấp hơn năm 2024, mức 0,73% vẫn cao hơn đáng kể so với năm 2021. Điều này cho thấy kim ngạch xuất khẩu sang Ba Lan đang tăng nhanh hơn tốc độ tăng trưởng xuất khẩu chung của Việt Nam trong phần lớn giai đoạn, qua đó khẳng định thị trường Ba Lan ngày càng có ý nghĩa đối với hoạt động xuất khẩu.

Trong khi đó, tỷ trọng nhập khẩu từ Ba Lan trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam duy trì ở mức rất thấp và có xu hướng giảm. Tỷ trọng này giảm từ 0,15% năm 2021 xuống 0,10% năm 2022, 0,11% năm 2023 và duy trì ở mức 0,10% trong cả hai năm 2024 và 2025. Như vậy, khoảng cách giữa tỷ trọng xuất khẩu và nhập khẩu ngày càng lớn. Năm 2025, hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Ba Lan chiếm 0,73% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, trong khi hàng hóa nhập khẩu từ Ba Lan chỉ chiếm 0,10% tổng kim ngạch nhập khẩu. Chênh lệch này phản ánh khá rõ tính chất mất cân đối của thương mại song phương, với Việt Nam đang giữ vị thế xuất khẩu vượt trội.

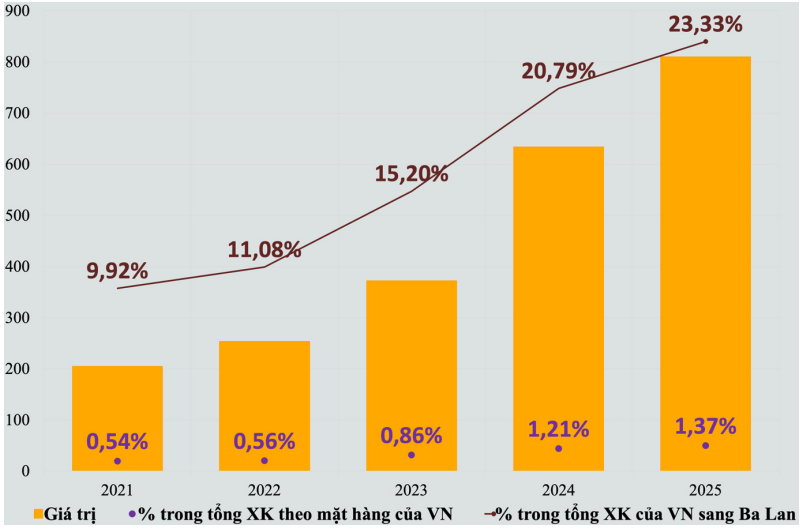
➢ **Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ba Lan năm 2025**



Đứng đầu trong cơ cấu các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Ba Lan giai đoạn 2021–2025 là máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác. Theo số liệu của Cục Hải quan Việt Nam, năm 2025, kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này 810,14 triệu USD, tăng 27,82% so với năm 2024, chiếm 23,33% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Ba Lan. Đồng thời, thị trường Ba Lan chiếm khoảng 1,37% tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam ra thế giới. Trong giai đoạn 2021–2025, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam sang Ba Lan tăng dần qua từng năm.

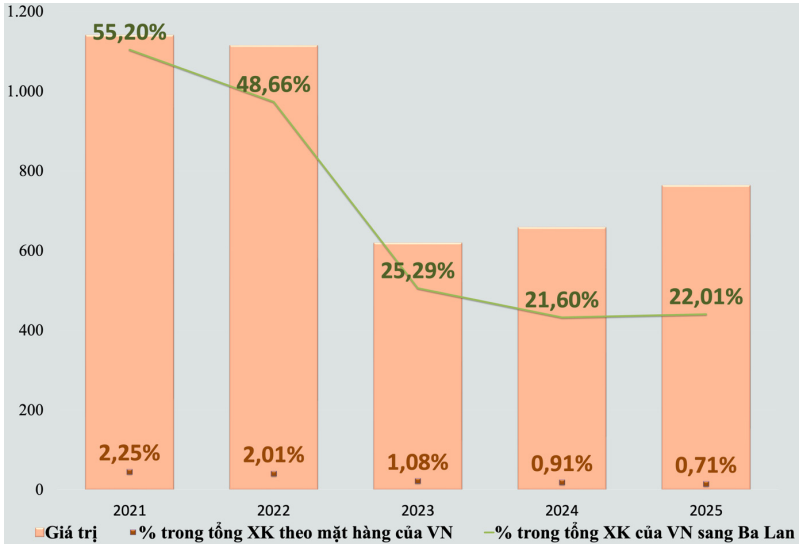
Kim ngạch xuất khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác của Việt Nam sang Ba Lan

(Nguồn: Cục Hải quan) ĐVT: triệu USD



Kim ngạch xuất khẩu máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện của Việt Nam sang Ba Lan

(Nguồn: Cục Hải quan) ĐVT: triệu USD

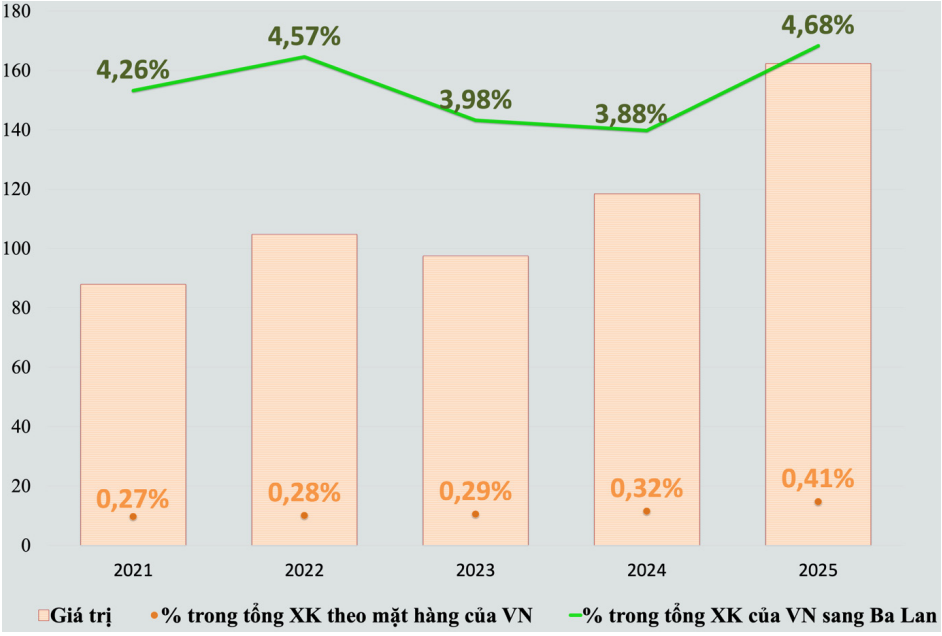


Tiếp theo là máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, với kim ngạch xuất khẩu đạt 764,18 triệu USD trong năm 2025, tăng 16,01% so với năm 2024, chiếm 22,01% tổng giá trị hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Ba Lan. Đồng thời, thị trường Ba Lan chiếm khoảng 0,71% tổng kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm cùng loại của Việt Nam ra thế giới. Trong giai đoạn 2021–2025, mặc dù kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này ghi nhận đà tăng trưởng từ năm 2023 nhưng quy mô vẫn chưa phục hồi về mức đỉnh năm 2021 (đạt 1,14 tỷ USD). Mức biến động bình quân đạt khoảng -2,03%/năm.

Xếp thứ ba trong cơ cấu hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Ba Lan năm 2025 là nhóm hàng dệt, may, với kim ngạch đạt 162,36 triệu USD, tăng 37,15% so với năm 2024. Nhóm hàng này đóng góp 4,68% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Ba Lan, đồng thời chiếm khoảng 0,41% tổng giá trị xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang tất cả các thị trường trên thế giới. Trong giai đoạn 2021–2025, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của nước ta chỉ ghi nhận sự sụt giảm vào năm 2023.

Kim ngạch xuất khẩu hàng dệt, may của Việt Nam sang Ba Lan

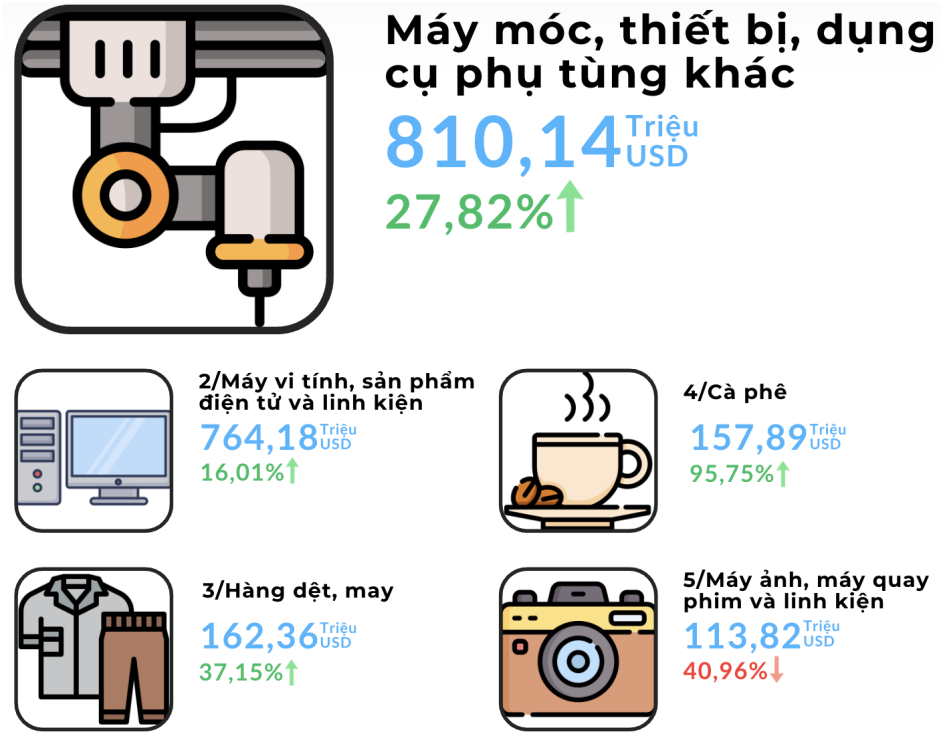
(Nguồn: Cục Hải quan) ĐVT: triệu USD



Trong năm 2025, kim ngạch các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Ba Lan có sự phân hóa rõ rệt so với năm 2024. Trong đó, các mặt hàng ghi nhận sự tăng trưởng

về kim ngạch xuất khẩu là: cà phê (mặt hàng tăng mạnh nhất với tỷ lệ tăng trưởng là 95,75%); hàng dệt, may (37,15%); túi xách, ví, vali, mũ, ô, dù (33,53%);.... trong khi đó, một số mặt hàng có ghi nhận sự sụt giảm về kim ngạch xuất khẩu như: máy ảnh, máy quay phim và linh kiện (-40,96%); hạt tiêu (-36,74%); chất dẻo nguyên liệu (-21,67%);...

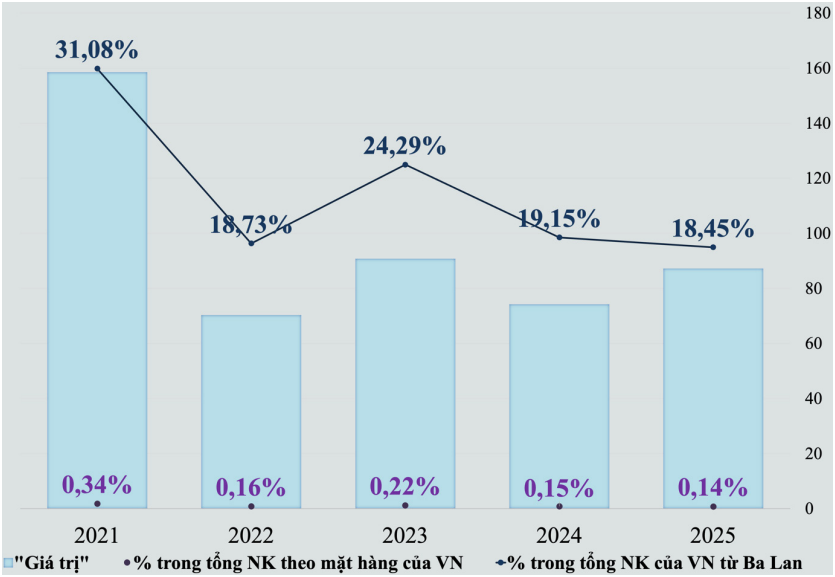
➢ **Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Ba Lan năm 2025**



Đứng đầu trong cơ cấu hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan năm 2025 là nhóm máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác, với kim ngạch đạt 87,23 triệu USD, tăng 17,48% so với năm 2024, chiếm 18,45% tổng giá trị hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan. Đồng thời, kim ngạch nhập khẩu từ Ba Lan chiếm 0,14% tổng giá trị nhập khẩu nhóm hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các thị trường. Giai đoạn 2021–2025, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này của Việt Nam biến động liên tục qua từng năm.

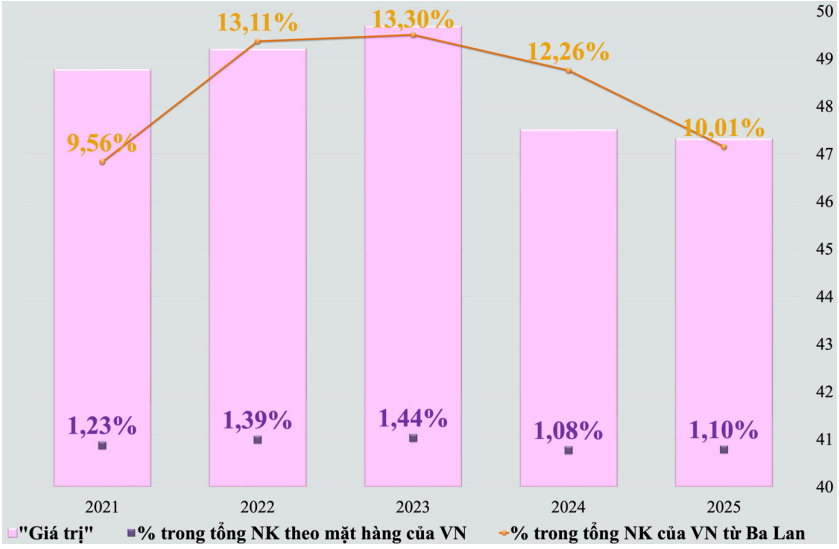
Kim ngạch nhập khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác của Việt Nam từ Ba Lan

(Nguồn: Cục Hải quan) ĐVT: triệu USD



Kim ngạch nhập khẩu dược phẩm Việt Nam từ Ba Lan

(Nguồn: Cục Hải quan) ĐVT: triệu USD

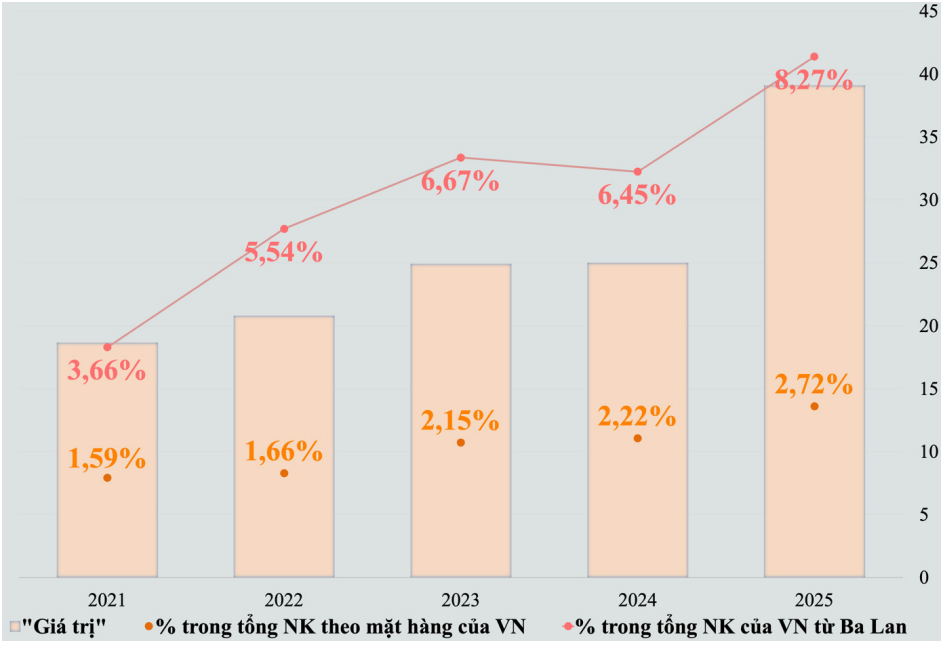


Đứng thứ hai trong cơ cấu hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan năm 2025 là nhóm dược phẩm, với kim ngạch đạt 47,33 triệu USD, giảm nhẹ 0,41% so với năm 2024, chiếm 10,01% tổng giá trị hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan. Đồng thời, kim ngạch nhập khẩu từ Ba Lan chiếm khoảng 1,10% tổng giá trị nhập khẩu nhóm hàng này của nước ta từ tất cả các thị trường. Đà tăng trưởng nhập khẩu mặt hàng này từ Ba Lan đã đạt đỉnh vào năm 2023 và giảm nhẹ từ năm 2024.

Đứng thứ ba trong cơ cấu hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan năm 2025 là nhóm hàng sữa và sản phẩm sữa, với kim ngạch đạt 39,11 triệu USD, tăng 56,42% so với năm 2024, chiếm 8,27% tổng giá trị hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Ba Lan. Đồng thời, giá trị nhập khẩu từ Ba Lan chiếm 2,72% tổng kim ngạch nhập khẩu nhóm hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các thị trường. Nhìn chung, nhu cầu nhập khẩu nhóm hàng này từ Ba Lan của nước ta có sự tăng trưởng, với tốc độ bình quân đạt khoảng +11,48%/năm.

Kim ngạch nhập khẩu sữa và sản phẩm sữa của Việt Nam từ Ba Lan

(Nguồn: Cục Hải quan) ĐVT: triệu USD



Trong năm 2025, những mặt hàng nhập khẩu từ Ba Lan ghi nhận sự gia tăng về kim ngạch so với năm 2024, cụ thể là các mặt hàng: cao su (921,67%, tăng mạnh nhất trong

tất cả các mặt hàng); sắt thép các loại (72,06%); máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (60,49%);.... Tuy nhiên, cũng có một số mặt hàng có lượng kim ngạch giảm như: kim loại thường khác (-20,80%); chất thơm, mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh (-12,84%); nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày (-3,40%);...

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ SONG PHƯƠNG (FDI)

➢ Đầu tư của Ba Lan tại Việt Nam

Xét trên bình diện tổng thể về quy mô vốn, dòng đầu tư trực tiếp của Ba Lan vào Việt Nam hiện vẫn duy trì ở mức khiêm tốn so với tiềm năng sẵn có và so với các nhà đầu tư lớn khác thuộc Liên minh châu Âu. Số liệu cập nhật ngày 16 tháng 7 năm 2026 từ bộ phận thông tin kinh tế thuộc Đại sứ quán Cộng hòa Ba Lan tại Hà Nội xác nhận dòng vốn đầu tư trực tiếp từ Ba Lan vào Việt Nam bao gồm khoảng 30 dự án với tổng giá trị đăng ký đạt xấp xỉ 500 triệu USD. Về cơ cấu phân bổ lĩnh vực, các nhà đầu tư Ba Lan tập trung nguồn vốn chủ yếu vào các ngành chế biến thực phẩm, dược phẩm, dịch vụ logistics và công nghiệp nhẹ.

Đi sâu vào các dự án trọng điểm, Tập đoàn Adamed đã thực hiện một thương vụ đầu tư tiêu biểu trong lĩnh vực dược phẩm và công nghệ sinh học. Doanh nghiệp này tiến hành mua lại 70% cổ phần của Công ty Dược phẩm Davipharm vào cuối năm 2017, trước khi hoàn tất mua 30% cổ phần còn lại vào tháng 4 năm 2023 nhằm chính thức trở thành chủ sở hữu duy nhất. Tính đến nay, tập đoàn này đã nâng tổng nguồn vốn cam kết tại thị trường Việt Nam lên mức gần 60 triệu USD.

Về năng lực sản xuất và chuyển giao kỹ thuật, cấp quản lý của Adamed đã triển khai hiện đại hóa trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D) cùng nhà máy sản xuất tại tỉnh Bình Dương. Cơ sở này đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn kỹ thuật EU-GMP nhằm cung ứng các dòng thuốc chất lượng cao trong 12 lĩnh vực điều trị chuyên biệt. Bên cạnh việc phục vụ nhu cầu điều trị y tế trong nước, ban lãnh đạo Adamed thiết lập chuỗi vận hành tại đây nhằm hướng tới mục tiêu xuất khẩu sang các thị trường khu vực ASEAN và thế giới. Hiện tập đoàn tiếp tục bày tỏ định hướng và mong muốn mở rộng quy mô đầu tư sản xuất tại thị trường Việt Nam.

Xét theo góc độ hợp tác cấp địa phương, giới doanh nghiệp từ tỉnh Mazowieckie của Ba Lan gia tăng mức độ hiện diện tại Việt Nam, đặc biệt là các công ty dược phẩm. Song song với các ngành sản xuất truyền thống, nhiều doanh nghiệp Ba Lan cũng bắt đầu tiếp cận thị trường công nghệ nội địa. Tiêu biểu như đơn vị sản xuất giải pháp an ninh mạng Energy Logserver đã phối hợp cùng mạng lưới Văn phòng Giao dịch Thương mại trực

thuộc Cơ quan Đầu tư và Thương mại Ba Lan (PAIH) nhằm thẩm định thị trường và xúc tiến mở rộng hoạt động tại Việt Nam.

➢ Đầu tư của Việt Nam tại Ba Lan

Xét trên bình diện quy mô tổng thể, giới chuyên môn ghi nhận hoạt động đầu tư trực tiếp của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Ba Lan hiện duy trì ở mức độ tương đối hạn chế. Báo cáo từ bộ phận thông tin kinh tế thuộc Đại sứ quán Cộng hòa Ba Lan tại Hà Nội cập nhật ngày 16 tháng 7 năm 2026 xác nhận hơn 250 doanh nghiệp sở hữu nguồn vốn từ Việt Nam đang vận hành hoạt động kinh doanh tại quốc gia này. Tổng giá trị vốn đầu tư của phía Việt Nam vào thị trường Ba Lan chạm mức ước tính khoảng 3 triệu USD. Dòng vốn từ các chủ thể kinh tế trong nước sang Ba Lan hiện vẫn vắng bóng các dự án hợp tác quy mô lớn mang tính chất dẫn dắt thị trường.



Cảng Darłówko.

Về phương diện cơ cấu ngành nghề và mô hình vận hành, các nhà đầu tư Việt Nam phân bổ nguồn vốn tập trung vào hoạt động thương mại, thiết lập mạng lưới phân phối và cung ứng dịch vụ. Trong nhóm doanh nghiệp quy mô lớn, ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk) đã tiến hành thành lập công ty con mang tên Vinamilk Europe do doanh nghiệp mẹ nắm giữ 100% vốn tại Ba Lan từ năm 2014. Công ty mẹ

thiết lập cơ sở pháp nhân này nhằm đảm nhận vai trò cửa ngõ giao thương phục vụ hoạt động kinh doanh tại khu vực châu Âu.

Đối với các rào cản gia nhập, giới chuyên gia phân tích xác định nguyên nhân chính hạn chế quy mô đầu tư xuất phát từ khoảng cách địa lý cùng mức độ am hiểu thị trường Ba Lan của các nhà đầu tư trong nước hiện vẫn duy trì ở mức thấp.

➢ Khuôn khổ chính sách, cơ chế xúc tiến và các lĩnh vực hợp tác đầu tư tiềm năng



Nhà ga Poznań Główny.

Về khuôn khổ pháp lý và nền tảng chính sách bảo hộ đầu tư, Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) hiện đóng vai trò là động lực quan trọng thúc đẩy hoạt động trao đổi thương mại và luân chuyển dòng vốn giữa hai quốc gia. Song song với đó, phía Ba Lan đã hoàn tất phê chuẩn Hiệp định Bảo hộ đầu tư Việt Nam – EU (EVIPA), góp phần củng cố hành lang pháp lý an toàn nhằm bảo đảm quyền lợi cho các dự án đầu tư song phương. Lãnh đạo cấp cao hai nước thống nhất định hướng nâng tầm quan hệ lên cấp độ đối tác chiến lược, tạo khung hợp tác sâu rộng trên các lĩnh vực kinh tế, công nghệ và phát triển cơ sở hạ tầng.

Về cơ chế điều phối và hệ thống xúc tiến đầu tư công, người đứng đầu chính phủ hai quốc gia quyết định thành lập nhóm công tác chuyên trách nhằm hỗ trợ và thúc đẩy các hoạt động hợp tác đầu tư đi vào thực chất. Tại thị trường nội địa, Cơ quan Đầu tư và Thương mại Ba Lan (PAIH) thông qua mạng lưới Văn phòng Giao dịch Thương mại cung cấp báo cáo thị trường, thẩm định đối tác kinh doanh, hỗ trợ mạng lưới liên kết và tư vấn quy định pháp lý cho doanh nghiệp. Nhằm mở rộng mạng lưới kết nối đầu tư tại cấp địa phương, cơ quan ngoại giao Ba Lan đã khai trương cơ sở Tổng Lãnh sự danh dự tại thành phố Đà Nẵng vào tháng 11 năm 2025, tập trung xúc tiến các dự án trong lĩnh vực công nghệ mới.

Đối với tiềm năng liên kết nghiên cứu và phát triển công nghệ cao, hai bên tiến hành tái khởi động cơ chế làm việc của Ủy ban hỗn hợp Việt Nam - Ba Lan về khoa học và công nghệ. Kênh hợp tác này quy tụ sự tham gia của các cơ sở nghiên cứu hàng đầu Ba Lan như Viện Hàn lâm Khoa học Ba Lan, Mạng lưới Nghiên cứu Łukasiewicz, Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Quốc gia cùng Cơ quan Vũ trụ Ba Lan. Các định hướng liên kết công nghệ tập trung vào những lĩnh vực tăng trưởng bao gồm công nghệ số, trí tuệ nhân tạo, tự động hóa công nghiệp, công nghệ vũ trụ và chuyển đổi xanh.

Xét trên phương diện công nghiệp chế tạo và chuỗi cung ứng gỗ, Ba Lan sở hữu năng lực sản xuất máy móc khai thác lâm nghiệp và chế biến gỗ đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế. Các tập đoàn chế tạo máy công cụ nông – lâm nghiệp hàng đầu của Ba Lan như Pronar và Uni đang tiến hành khảo sát thị trường Việt Nam nhằm tìm kiếm đối tác nội địa để hợp tác đầu tư sản xuất, thiết lập dây chuyền lắp ráp và thực hiện chuyển giao công nghệ. Dự án hợp tác công nghiệp này được định hình nhằm khai thác nguồn nguyên liệu gỗ từ Ba Lan, đồng thời biến Việt Nam thành cửa ngõ thương mại để mở rộng phân phối thiết bị máy móc sang khu vực Đông Nam Á.

Về các phân khúc hạ tầng và ngành kinh tế mở rộng, Việt Nam đang triển khai nhiều dự án phát triển mạng lưới giao thông, mở ra khả năng tham gia của các doanh nghiệp Ba Lan vào hoạt động số hóa hạ tầng vận tải, cung cấp thiết bị công nghiệp và phát triển hệ thống đường sắt. Bên cạnh đó, các cơ quan chức năng hai nước xác định nhiều dư địa để mở rộng hợp tác đầu tư sang các lĩnh vực năng lượng tái tạo, dịch vụ logistics, công nghiệp hỗ trợ, dược phẩm và nông nghiệp công nghệ cao.

THUẬN LỢI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT NAM TẠI BA LAN



Hình ảnh minh họa bởi AI.

CƠ HỘI

➢ **Tiềm năng thị trường Ba Lan và vai trò cửa ngõ trung chuyển vào Liên minh châu Âu**

- Nền kinh tế Ba Lan chính thức gia nhập "Câu lạc bộ các nền kinh tế ngàn tỷ USD" vào năm 2025, vượt qua Thụy Sĩ để vươn lên vị trí thứ 20 thế giới và tiếp tục giữ vững vị thế nền kinh tế lớn thứ 6 trong Liên minh châu Âu.

- Ba Lan đóng vai trò là bạn hàng thương mại quan trọng nhất của Việt Nam tại khu vực Trung và Đông Âu, trong khi Việt Nam vươn lên trở thành đối tác thương mại lớn nhất của Ba Lan trong khối ASEAN.

- Các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam có thể sử dụng hệ thống phân phối và hạ tầng cảng biển của Ba Lan làm cầu nối trung chuyển hàng hóa vào toàn khối EU, đặc biệt thông qua tuyến hàng hải kết nối trực tiếp từ cụm cảng Sài Gòn đến cảng Gdańsk với thời gian vận chuyển khoảng 38 ngày.

- Chính quyền các địa phương công nghiệp trọng điểm của Ba Lan (điển hình như tỉnh Łódź) đã chủ động tổ chức các kênh xúc tiến thương mại và tìm kiếm nguồn hàng hóa từ Việt Nam thông qua các hội thảo kinh doanh khu vực ASEAN.

➢ Lợi thế từ đòn bẩy thể chế thương mại và khuôn khổ hợp tác kinh tế song phương

- Nền kinh tế Việt Nam duy trì cơ cấu xuất siêu khi đạt thặng dư thương mại vào năm 2025; đồng thời các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu lượng hàng hóa có giá trị cao gấp từ 7 lần đến gần 15 lần so với giá trị hàng hóa nhập khẩu từ Ba Lan.

- Chính phủ hai nước cùng đặt mục tiêu đưa kim ngạch thương mại song phương sớm cán mốc 5 tỷ USD vào năm 2030 nhằm chào mừng dịp kỷ niệm 75 năm thiết lập quan hệ ngoại giao.

- Tổng thống Ba Lan đã chính thức ký Đạo luật phê chuẩn Hiệp định Bảo hộ Đầu tư EU - Việt Nam (EVIPA) vào ngày 27/11/2025 sau khi nhận được 100% tỷ lệ ủng hộ từ Quốc hội, đưa quốc gia này trở thành thành viên thứ 20 của EU thông qua hiệp định.

- Liên minh châu Âu (EU) cam kết xóa bỏ hơn 99% dòng thuế nhập khẩu theo lộ trình của Hiệp định EVFTA, qua đó giúp các doanh nghiệp Việt Nam gia tăng lợi thế cạnh tranh về giá và tránh được các biện pháp thuế chống bán phá giá mà EU đang áp đặt lên một số quốc gia đối thủ.

➢ Dư địa mở rộng và phát triển chuỗi cung ứng theo các ngành hàng xuất khẩu chủ lực

- Người tiêu dùng và hệ thống nhà hàng Á Đông tại Ba Lan ngày càng gia tăng nhu cầu tiêu thụ các mặt hàng nông sản Việt Nam như trái cây sấy khô (mít, xoài, ổi), gạo, hạt điều và gia vị nhiệt đới (quế, gừng, nghệ, hồ tiêu).

- Các doanh nghiệp thực phẩm Ba Lan đã sang Việt Nam khảo sát chuỗi cung ứng và thu mua nguyên liệu tôm nhằm phục vụ dự án sản xuất burger tôm tại thị trường nội địa của họ.

- Người tiêu dùng Ba Lan tiêu thụ khoảng 36.000 tấn trà mỗi năm và chi trả hơn 140 triệu PLN mỗi tháng cho mặt hàng này, tạo ra dư địa khổng lồ để các doanh nghiệp trà Việt Nam gia tăng thị phần từ mức xuất khẩu khiêm tốn 400.000 USD/năm hiện nay.

- Ngành công nghiệp nội thất hai nước phát huy tính bổ trợ cao và không cạnh tranh trực tiếp (dù cùng thuộc top 3 nhà xuất khẩu thế giới với kim ngạch 3,7 tỷ USD của Việt Nam và 3 tỷ USD của Ba Lan) do các doanh nghiệp hướng tới chủng loại sản phẩm và tệp khách hàng hoàn toàn khác nhau.

- Các doanh nghiệp đồ gỗ Việt Nam có thể nhập khẩu nguồn gỗ nguyên liệu từ diện tích rừng trồng của Ba Lan, đồng thời hợp tác với các tập đoàn cơ khí Ba Lan (như Pronar, Unia) để nhận chuyển giao công nghệ và lắp ráp máy móc chế biến.

- Các doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục duy trì tỷ trọng xuất khẩu áp đảo sang Ba Lan đối với nhóm hàng công nghiệp như máy vi tính, thiết bị điện tử, điện thoại, phương tiện vận tải, dệt may và giày dép.

- Tập đoàn Hòa Phát đã xuất sắc vượt qua các quy trình kiểm định khắt khe để đạt chứng chỉ kỹ thuật quốc gia của Viện Kỹ thuật Xây dựng Ba Lan (ITB) đối với sản phẩm cáp thép dự ứng lực, giúp doanh nghiệp đủ điều kiện cung cấp vật liệu không hạn chế vào mọi công trình hạ tầng tại quốc gia này.

- Các doanh nghiệp khai khoáng Việt Nam đứng trước cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu và tiếp nhận công nghệ tinh chế khoáng sản (như wolfram, antimon, bitmut, titan, đất hiếm) khi cơ quan địa chất hai nước chính thức ký kết thỏa thuận hợp tác nhằm phục vụ chiến lược an ninh nguyên liệu của EU giai đoạn 2026–2033.

THÁCH THỨC

➢ Rào cản kỹ thuật, an toàn thực phẩm và quy chế kiểm soát chất lượng biên giới

- Cơ quan Thanh tra về Chất lượng Thương mại các Sản phẩm Thực phẩm Nông nghiệp Ba Lan (IJHARS) thực hiện khoảng 80.000 cuộc kiểm tra mỗi năm đối với các mặt hàng nông sản và thực phẩm nhập khẩu từ các nước thứ ba ngoài Liên minh châu Âu (EU).

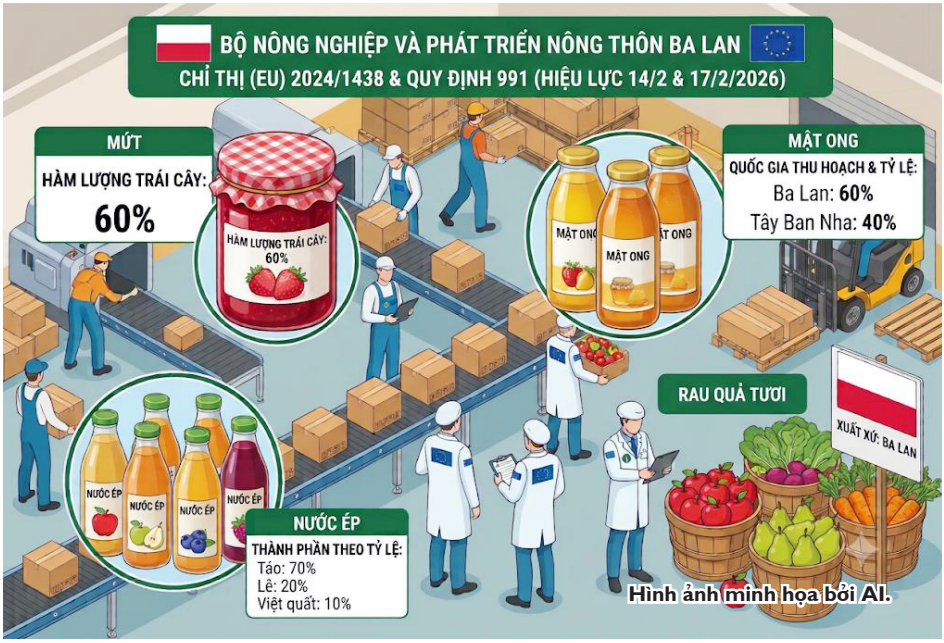
- Các cơ quan chức năng Ba Lan đã bắt giữ và xử phạt 8 lô hàng nông sản từ Việt Nam (bao gồm hạt tiêu, xoài sấy, quế, nước cốt dừa, viên gia vị) trong năm 2025 do doanh nghiệp xuất khẩu vi phạm các tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh; trong đó, lực lượng hải quan tại cảng Gdańsk tịch thu 22 tấn quế vào ngày 25/7/2025 do nấm men, nấm mốc và tạp chất hữu cơ, đồng thời cơ quan kiểm tra ban hành lệnh cấm nhập khẩu đối với 5 lô hàng hạt tiêu đen và xoài sấy trong nửa đầu năm 2025.

- Cơ quan IJHARS tại Gdańsk ban hành lệnh cấm nhập khẩu có hiệu lực tức thì đối với 52.716 lon nước dừa vị dứa từ Việt Nam vào tháng 1/2026 do nhà sản xuất sử dụng chất phụ gia bị cấm và vi phạm quy chuẩn ghi nhãn.

- Cơ quan Thanh tra (IJHARS) ban hành quyết định thu giữ và cấm đưa ra thị trường đối với lô hàng 13.500 kg dứa đóng hộp nhập khẩu từ Việt Nam do nhà cung cấp in sai thông tin về nhãn mác, thành phần và thời hạn sử dụng.

- Cơ quan Kiểm tra Chất lượng Thương mại Sản phẩm Nông nghiệp Ba Lan phát hiện 29/87 loại trà (33,3%) có bất thường trong một đợt thanh tra thị trường; các kiểm tra viên đánh giá 14/148 mẫu không đạt chất lượng (do nhà sản xuất để lẫn tạp chất khoáng, sử dụng hàm lượng đường vượt mức công bố, quản lý độ ẩm kém) và ghi nhận 63/226 mẫu vi phạm lỗi ghi nhãn theo Quy định (EU) số 1169/2011.

- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Ba Lan bắt buộc các doanh nghiệp xuất khẩu tuân thủ Chỉ thị (EU) 2024/1438 và Quy định số 991 (hiệu lực từ 14/2 và 17/2/2026), theo đó yêu cầu nhà sản xuất công bố rõ hàm lượng trái cây trong mứt; liệt kê thứ tự thành phần theo tỷ lệ định lượng nước ép; ghi rõ quốc gia thu hoạch và tỷ lệ phần trăm từng nguồn của mật ong pha trộn; đồng thời hiển thị đồ họa quốc kỳ nước xuất xứ đối với rau quả tươi chưa đóng gói.



- Cơ quan hải quan Ba Lan buộc các doanh nghiệp xuất khẩu tiêu hủy hoặc tái xuất ngay lập tức hàng hóa vi phạm quy chuẩn kỹ thuật, quyết định này khiến nhà xuất khẩu phải gánh chịu toàn bộ chi phí hậu cần, lưu kho, xử lý phát sinh và đối mặt với nguy cơ cơ quan quản lý đưa vào danh sách kiểm soát tăng cường.

➢ **Rào cản quy tắc xuất xứ, chứng nhận công nghiệp và áp lực mất cân bằng thương mại**

- Liên minh châu Âu (EU) và chính quyền Ba Lan yêu cầu các doanh nghiệp Việt Nam phải vượt qua các quy trình kiểm định, chứng nhận quy tắc xuất xứ phức tạp để hàng hóa có thể thụ hưởng lộ trình xóa bỏ hơn 99% dòng thuế nhập khẩu.

- Các cơ quan quản lý kỹ thuật Ba Lan bắt buộc sản phẩm kỹ thuật công nghiệp xuất khẩu (như cáp thép dự ứng lực PC Strand) phải vượt qua các bài kiểm định nghiêm ngặt nhằm đạt chứng chỉ kỹ thuật quốc gia (ITB-KOT-2026/3038, IBDiM-KOT-2026/1205) và tiêu chuẩn châu Âu (EN10138, Y1860S7) trước khi nhà thầu thi công đưa vào sử dụng trong các công trình hạ tầng.



Hình ảnh minh họa bởi AI.

- Thị trường Ba Lan ghi nhận mức thâm hụt thương mại hàng hóa với Việt Nam lên tới hơn 7,12 tỷ USD trong năm 2025, do các doanh nghiệp Ba Lan nhập khẩu lượng hàng hóa cao gấp gần 15 lần kim ngạch xuất khẩu (7,65 tỷ USD so với 527 triệu USD), thực trạng này thúc đẩy chính quyền Ba Lan gia tăng áp lực giám sát thị trường và yêu cầu Việt Nam cân bằng cán cân thương mại.

- Nền kinh tế Việt Nam phụ thuộc sâu sắc vào hoạt động ngoại thương với tỷ lệ lên tới gần 168% GDP (năm 2024), đặc điểm này khiến các doanh nghiệp xuất

khẩu chịu tác động tiêu cực trực tiếp mỗi khi thị trường khu vực châu Âu suy giảm sức mua.

➢ **Năng lực chuỗi cung ứng nội tại, tỷ trọng phụ thuộc FDI và mức độ nhận diện thương hiệu**

- Các doanh nghiệp FDI đóng góp hơn 73% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam (năm 2023); trong đó, một tập đoàn công nghệ đơn lẻ (Samsung) chiếm khoảng 16% tổng xuất khẩu và một nhãn hàng giày dép thể thao (Nike) tạo ra 50% sản lượng, cơ cấu này đặt nền kinh tế trước rủi ro suy giảm năng lực xuất khẩu nếu các tập đoàn đa quốc gia chuyển dịch chuỗi cung ứng sang quốc gia khác.

- Các doanh nghiệp sản xuất trong ngành xuất khẩu chủ lực (như điện tử, dệt may) vẫn phụ thuộc lớn vào việc nhập khẩu nguyên liệu và linh kiện bán thành phẩm từ nước ngoài do các ngành công nghiệp nặng, công nghiệp hỗ trợ và hóa chất trong nước chưa phát triển đồng bộ.

- Người tiêu dùng nội địa Ba Lan vẫn chưa nhận diện rộng rãi nhiều mặt hàng thế mạnh của Việt Nam (điển hình như cà phê) do các doanh nghiệp xuất khẩu thiếu hụt các hoạt động quảng bá và tiếp thị sản phẩm trực tiếp tại thị trường sở tại.

- Các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam mới chỉ chiếm lĩnh một thị phần rất nhỏ bé đối với một số mặt hàng tiêu dùng tiềm năng; đơn cử, các doanh nghiệp trà Việt Nam chỉ bán sang Ba Lan lượng hàng hóa trị giá khoảng 400.000 USD/năm so với tổng dung lượng thị trường nhập khẩu trà lên tới 150–160 triệu USD/năm của quốc gia này.

➢ **Bất lợi về chi phí logistics, thời gian vận chuyển hàng hải và hạ tầng vận tải**

- Các hãng tàu vận tải hàng hóa mất khoảng 38 ngày để di chuyển trên tuyến hàng hải từ cụm cảng Sài Gòn tới cảng Gdańsk, khoảng thời gian dài này làm chậm tiến độ giao hàng và gây bất lợi cho nhà xuất khẩu trong việc bảo quản các mặt hàng tươi sống.

- Các doanh nghiệp Việt Nam phải chi trả chi phí logistics cao hơn đáng kể so với các quốc gia cạnh tranh trực tiếp như Trung Quốc, yếu tố này làm giảm biên lợi nhuận của sản phẩm xuất khẩu.

- Các doanh nghiệp vận tải sở hữu đội tàu mang cờ Việt Nam chỉ chiếm 0,7% tổng trọng tải đội tàu thế giới, trong khi hệ thống cảng container của Việt Nam chỉ xử lý sản lượng hàng hóa (tính theo TEU) tương đương 2,41% toàn cầu.

- Sự thiếu vắng các tập đoàn vận tải biển quốc tế quy mô lớn buộc các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam phải phụ thuộc hoàn toàn vào các hãng vận tải nước ngoài, thực trạng này làm giảm tính chủ động và kéo tụt xếp hạng chỉ số năng lực logistics (LPI) của quốc gia.

➢ **Rào cản về hạ tầng năng lượng, chất lượng nhân lực và tính minh bạch pháp lý**

- Tốc độ phát triển hạ tầng lưới điện của Việt Nam không bắt kịp tiến độ công nghiệp hóa, diễn biến này gây ra tình trạng thiếu hụt nguồn điện cục bộ và khiến tổ chức World Energy đánh giá chỉ số an ninh - bền vững năng lượng của Việt Nam ở vị trí thứ 57 trong bảng xếp hạng Trilemma Index 2023.

- Lực lượng lao động Việt Nam có quy mô khoảng 53 triệu người nhưng hệ thống giáo dục mới chỉ cấp bằng và chứng chỉ chuyên môn cho hơn 28% trong số đó; ngoài ra, tỷ lệ sinh viên theo học đại học chỉ đạt 42% và khoảng 60% người lao động làm việc trong khu vực phi chính thức, thực tế này gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong việc nâng cấp chất lượng sản phẩm để đáp ứng tiêu chuẩn cao của châu Âu.

- Các đối tác nhập khẩu Ba Lan thường phải thuê đơn vị độc lập thực hiện quy trình thẩm định phức tạp đối với nhà cung cấp Việt Nam (bao gồm xác minh giấy phép đăng ký kinh doanh, chứng chỉ chất lượng, lịch sử tranh chấp pháp lý), đồng thời việc sử dụng các bên đại lý trung gian khiến hai bên gia tăng chi phí giao dịch thương mại.

- Liên minh châu Âu (EU) đòi hỏi các quốc gia đối tác tuân thủ nghiêm ngặt khung pháp lý và quy định về quyền lao động, bộ quy định này tạo sức ép lớn buộc các nhà máy sản xuất tại Việt Nam phải cải tổ hệ thống quản trị nhằm tránh nguy cơ cơ quan quản lý EU phạt vi phạm các điều khoản thương mại.

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

- **Đại sứ quán Việt Nam tại Ba Lan**
  Địa chỉ: Resorowa 36, 02-956 Warsaw
  Điện thoại: +48 22 651 60 98 / +48 60 192 52 88
  Email: vnemb.poland@yahoo.com; vnemb.pl@mofa.gov.vn

- **Thương vụ Việt Nam tại Ba Lan**
  Địa chỉ: Ul. Łucka 20, m. 87, 00-845, Warsaw
  Điện thoại: +48 22 114 71 31
  Fax: (48) 22 121 5267
  Email: pl@moit.gov.vn

- **Đại sứ quán Ba Lan tại Hà Nội**
  Địa chỉ: Số 3 Chùa Một Cột, Phường Ba Đình
  Điện thoại: +84 24 3845 2027 / +84 24 384 537 28
  Fax: +84 24 382 369 14
  Email: hanoi.amb.sekretariat@msz.gov.pl
  Facebook: fb.com/PolishEmbassyHanoi

- **Tổng Lãnh sự quán Ba Lan tại TP.HCM**
  Địa chỉ: Tầng 11, Saigon Centre, Số 65 Đường Lê Lợi, Phường Sài Gòn
  Điện thoại: +84 28 3914 2883
  Fax: +84 28 3914 2884

CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI BA LAN

Thời gian	Tên sự kiện	Địa điểm	Lĩnh vực ngành hàng - Quy mô
17 – 19/11/2026	The INTEX Poland International Textile Exhibition	**Pruszków**	May mặc 14.500 lượt tham quan 600 đơn vị triển lãm
19 – 21/11/2026	TT Warsaw	**Warsaw**	Du lịch & Lữ hành ~50.000 lượt tham quan >500 đơn vị triển lãm
26 – 29/01/2027	STONE Fair	**Poznań**	Xây dựng >500 đơn vị triển lãm
23 – 26/02/2027	MEBLE POLSKA	**Poznań**	Nội thất ~20.000 lượt tham quan 400 đơn vị triển lãm
06 – 07/3/2027	Beauty Forum Warsaw	**Warsaw**	Điện & Điện tử ~10.000 lượt tham quan >500 đơn vị triển lãm
17 – 19/3/2027	LIGHT Fair	**Warsaw**	Kỹ thuật Công nghiệp ~20.000 khách tham quan >500 đơn vị triển lãm

02 – 04/4/2027	International Tourism and Leisure Fair (MTT Wroclaw)	**Wroclaw**	Du lịch & Lữ hành ~50.000 lượt tham quan >500 đơn vị triển lãm
18 – 21/5/2027	Plastpol	**Kielce**	Kỹ thuật Công nghiệp ~20.000 lượt tham quan >500 đơn vị triển lãm
17 – 19/9/2027	AGRO SHOW	**Pobiedziska**	Nông - Lâm nghiệp 120.000 lượt tham quan 800 đơn vị triển lãm
21 – 24/9/2027	International Railway Fair	**Gdańsk**	Logistics 23.000 lượt tham quan 500 đơn vị triển lãm

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Tân Định, TP.HCM
92 - 96 Nguyễn Huệ, Phường Sài Gòn, TP.HCM
Điện thoại: (028) 3823 6738 - 3910 1309
Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn
Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn