



Charakterystyka rynku

INFORMACJE GOSPODARCZE

UWARUNKOWANIA RYNKOWE

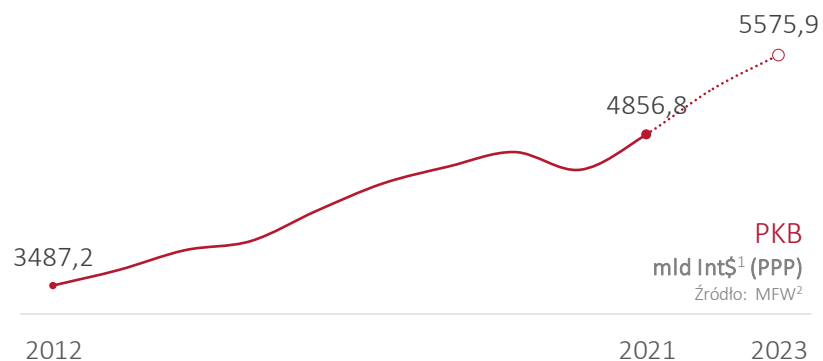


Bezrobocie (2021, MFW)	3,52%
Inflacja (2021, MFW)	3,21%
Populacja (2021, Bank Światowy)	83,24 mln
Przeciętna płaca (mc) (2020, ILOStat)	4993,68 USD

UDZIAŁ SEKTORÓW W GOSPODARCE (wg CIA Factbook)

31% 69%

■ Rolnictwo (0,7%) ■ Przemysł ■ Usługi

SKUMULOWANA ZMIANA
2012-2021: 39,3%PROGNOZOWANA ZMIANA
2021-2023: 14,8%PKB
mld Int\$¹ (PPP)
Źródło: MFW²PKB per capita PPP (2021, MFW)² -4,64% r/r¹dolar międzynarodowy | ²dla wybranych krajów wartości za rok 2020 wg prognozy MFWPozycja Doing
Busines 2020

22

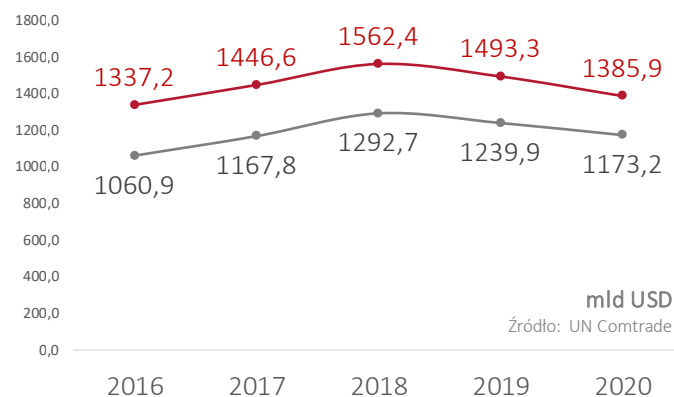
40

Kategoria:	Pozycja kraju	Polska
Rozpoczęcie działalności	125	128
Rejestracja własności	76	92
Rozwiązywanie sporów handlowych	13	55

Import z Polski (2020)

Pojazdy drogowe
7 900,19 mln USDUrządzenia elektryczne
6 807,22 mln USDRóżne wyroby przemysłowe
4 163,44 mln USDMeble i ich części
4 090,30 mln USDSzczególne transakcje i towary nieprzypisane do kategorii
4 071,87 mln USD

Wymiana handlowa



mld USD

Źródło: UN Comtrade

— Eksport — Import

Źródło danych handlowych: UN Comtrade.





Import ogółem (2020)

Pojazdy drogowe
119 835,88 mln USDUrządzenia elektryczne
100 050,59 mln USDProdukty medyczne i farmaceutyczne
69 840,79 mln USDMaszyny ogólnego zastosowania przemysłowego
50 163,16 mln USDSzczególne transakcje i towary nieprzypisane do kategorii
46 710,89 mln USD







Niemcy są największym partnerem handlowym Polski od czasów jej przystąpienia do Unii Europejskiej w 2004 r. i odpowiadają za jedną czwartą naszej wymiany handlowej. Współpraca z Polską pozwala naszym sąsiadom na dywersyfikację łańcucha dostaw, a dla nas jest szansą na poszerzenie rynku zbytu i kompetencji. Ekspansja na rynek niemiecki jest wyzwaniem dla polskich eksporterów, ale szczególnie w okresie spowolnienia może stać się wielką szansą na rozwój.

ELEMENTY KULTURY BIZNESU

-  Zadaniowe podejście - związane komunikaty, konkretne i treściwe informacje, rzeczowa prezentacja produktów/usług.
-  Komunikacja w języku niemieckim. Posługiwanie się nazwiskami oraz tytułami partnerów.
-  Punktualność. Planowanie spotkań powinno następować z dużym wyprzedzeniem.
-  Fachkompetenz, czyli profesjonalizm opierający się na danych i dogłębnej analizie, również porównawczej, jest kluczowy.

MOCNE I SŁABE STRONY

-  Bliskość rynku oraz wieloletnia współpraca. Niemcy są największym partnerem Polski, Polska jest natomiast piątym największym partnerem Niemiec.
-  Duży, zasobny rynek z 81 mln konsumentów.
-  Hermetyczny rynek z dużym przywiązaniem do jakości rodzimych produktów. Lojalność konsumencka wobec sprawdzonych produktów i ograniczona otwartość na zmiany.
-  Duża konkurencja ze strony rodzimych firm.

PERSPEKTYWY DLA BRANŻ

-  IT – niedobór programistów, zwiększenie tempa digitalizacji kraju.
-  Spożywcza – produkty BIO oraz warzywa, owoce i miody.
-  Automotive – skutek przerwanych łańcuchów dostaw oraz poszukiwania bliższych partnerów. Odejście od silników spalinowych.
-  Meblarska – popularyzacja kanału online, świadomość jakości polskich mebli.
-  Rozwój high-tech w przemyśle i handlu; sztuczna inteligencja.

PRZYDATNE LINKI:

Formularz kontaktowy PAIH: <https://www.paih.gov.pl/kontakt>

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50
00-025 Warszawa

NIP: 526-030-01-67

KRS: 0000109815

Kontakt:

tel.: [22 334 99 55](tel:223349955)

paih24@paih.gov.pl

www.paih.gov.pl



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



RYNKI ZAGRANICZNE

Przegląd wybranych gospodarek

Przygotowanie:

Departament Strategii i Promocji Gospodarczej
Centrum Eksportu oraz Zagraniczne Biura Handlowe PAIH

Materiał zawiera grafiki pochodzące z serwisu flaticon.com.

Zastrzeżenie:

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.