



Charakterystyka rynku

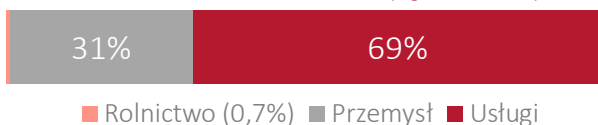
INFORMACJE GOSPODARCZE

UWARUNKOWANIA RYNKOWE



Bezrobocie (2019, prog. MFW)	3,16%
Inflacja (2019, prog. MFW)	1,35%
Populacja (2019, Bank Światowy)	83,13 mln
Przeciętna płaca (mc) (2018, ILOStat)	4039,9 USD

UDZIAŁ SEKTORÓW W GOSPODARCE (wg CIA Factbook)

SKUMULOWANA ZMIANA
2010-2019: 36,3%PROGNOZOWANA ZMIANA
2019-2021: 0,4%

PKB per capita PPP (2019, MFW)* +0,32% r/r

*Dla wybranych krajów wartości za rok 2019 wg prognozy MFW

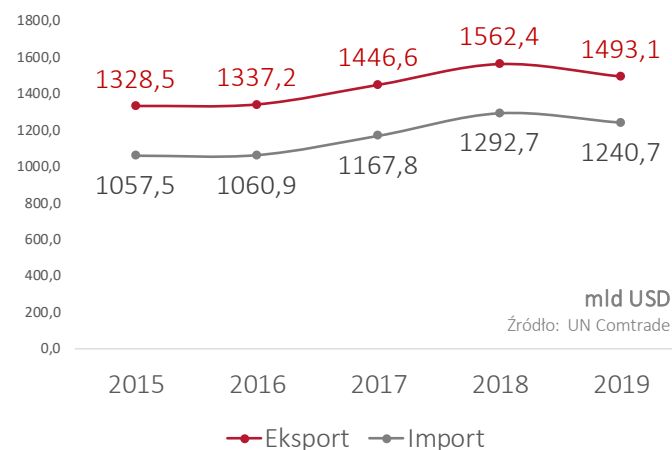
Pozycja Doing
Business 2020

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

Import z Polski (2019)

	Pojazdy drogowe 8 417,38 mln USD
	Szczególne transakcje i towary nieprzypisane do kategorii 4 992,35 mln USD
	Urządzenia elektryczne 4 755,69 mln USD
	Mebel i ich części 4 144,16 mln USD
	Różne wyroby przemysłowe 3 986,08 mln USD

Wymiana handlowa



Źródło danych handlowych: UN Comtrade.




Import ogółem (2019)

	Pojazdy drogowe 131 397,63 mln USD
	Urządzenia elektryczne 101 106,16 mln USD
	Ropa naftowa, produkty naftowe 66 492,89 mln USD
	Szczególne transakcje i towary nieprzypisane do kategorii 64 225,00 mln USD
	Produkty medyczne i farmaceutyczne 63 001,99 mln USD







Niemcy są największym partnerem handlowym Polski od czasów 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 dogonienie ich. 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 - zwięzłe 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 konsumentka wobec sprawdzonych produktów i ograniczona otwartość na zmiany.
-  Duża konkurencja ze strony rodzimych firm.

PERSPEKTYWY DLA BRANŻ

-  IT – niedobór programistów, wiele przetargów w branży.
-  Spożywcza – produkty bio oraz warzywa i owoce.
-  Automotive – skutek przerwanych łańcuchów dostaw oraz poszukiwanych bliższych partnerów
-  Meblarska – popularyzacja kanału online, świadomość jakości polskich mebli
-  Kosmetyczna – popularyzacja kanałów e-commerce

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 Analiz

Departament Produktów i Standardów

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.