



Charakterystyka rynku

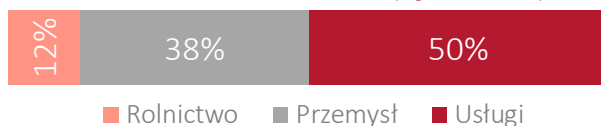
INFORMACJE GOSPODARCZE

UWARUNKOWANIA RYNKOWE



Bezrobocie (2021, prog. MFW)	6,30%
Inflacja (2021, MFW)	7,11%
Populacja (2021, Bank Światowy)	3,28 mln
Przeciętna płaca (mc) (2020, ILOStat)	433,87 USD

UDZIAŁ SEKTORÓW W GOSPODARCE (wg CIA Factbook)

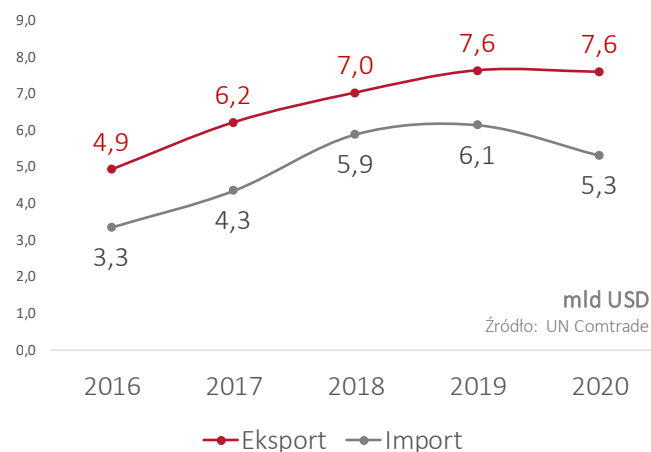
SKUMULOWANA ZMIANA  
2012-2021: 48,2%PROGNOZOWANA ZMIANA  
2021-2023: 19,5%PKB per capita PPP (2021, MFW)<sup>2</sup> -6,97% r/r<sup>1</sup>dolar międzynarodowy | <sup>2</sup>dla wybranych krajów wartości za rok 2020 wg prognozy MFWPozycja Doing  
Busines 2020

Doing Business 2020	Kategoria:	Pozycja kraju	Polska
	Rozpoczęcie działalności	100	128
	Rejestracja własności	50	92
	Rozwiązywanie sporów handlowych	75	55

## Import z Polski (2020)

	Warzywa i owoce 11,43 mln USD
	Wyroby z kauczuku 7,36 mln USD
	Materiały perfumeryjne; kosmetyki, chemia domowa 4,29 mln USD
	Oleje i tłuszcze zwierzęce 2,54 mln USD
	Kawa, herbata, kakao, przyprawy 2,22 mln USD

## Wymiana handlowa



Źródło danych handlowych: UN Comtrade.

## Import ogółem (2020)

	Ropa naftowa, produkty naftowe 832,34 mln USD
	Pojazdy drogowe 776,24 mln USD
	Żeliwo i stal 306,70 mln USD
	Maszyny specjalistyczne dla przemysłu 292,23 mln USD
	Maszyny ogólnego zastosowania przemysłowego 238,25 mln USD



Dzięki bliskości do największego na świecie rynku konsumenckiego - Chin, Mongolia ma potencjał, aby stać się jednym z głównych dostawców surowców do południowego sąsiada. Połączenie europejskiej jakości technologii i know-how z ogromnymi zasobami Mongolii może oferować znaczące i lukratywne szanse biznesowe dla polskich producentów produktów końcowych, a także sprzętu i maszyn. Mongolia posiada ogromne ilości surowców mineralnych (miedź, węgiel, złoto, srebro, molibden i uran) i ponad 71 mln sztuk żywego inwentarza. Istnieją duże szanse eksportowe dla polskich firm z branży wydobywczej i usług wydobywczych, producentów technologii rolniczej do procesowania mięsa i uboju, czy materiałów budowlanych. Również sektor FMCG (zdrowa żywność, suplementy i witaminy, mrożone warzywa i owoce) ma duże szanse ekspansji na rynku mongolskim.

## ELEMENTY KULTURY BIZNESU



Kluczowym czynnikiem w sukcesie biznesowym jest zbudowanie bliskiej relacji z mongolskim kontrahentem. Mongołowie cenią sobie bliskie relacje, więc osobista wizyta w Mongolii jest jedną z najlepszych metod na zbudowanie silnej relacji z kontrahentem. Dodatkowo przedsiębiorstwa zawsze próbują nawiązać kontakt z kontrahentem zainteresowanym długoterminową wizją i współpracą.



Podczas spotkań istotna jest hierarchia. Najpierw należy przywitać się z osobą najwyższej rangi, a następnie według kolejności hierarchicznej. W przypadku wymiany wizytówek lub upominków, najlepiej użyć prawej ręki lub obu rąk, jako gest szacunku.

## MOCNE I SŁABE STRONY



Mongolia posiada nieskomplikowany proces otwierania działalności gospodarczej. System podatkowy jest również przyjazny dla prowadzenia działalności.



Zgodnie ze światowym raportem o konkurencyjności, najbardziej atrakcyjnymi cechami Mongolii jest otwarty i pozytywny stosunek sektora prywatnego do współpracy, a także dynamika gospodarki.



Istotnym wyzwaniem jest znalezienie odpowiednich pracowników, którzy będą stabilni. Powszechną praktyką wśród pracowników jest znikanie bez słowa podczas pierwszego miesiąca zatrudnienia.

## PERSPEKTYWY DLA BRANŻ



Mongolski rząd w związku z pandemią podjął działania zachęcające do zwiększenia bazy produkcyjnej żywności w postaci preferencyjnych kredytów na zakup sprzętu i maszyn rolniczej. Polscy producenci sprzętu i maszyn rolniczej mają realną możliwość na wykorzystanie tej szansy rynkowej.



W związku z pandemią w Mongolii wzrosło zapotrzebowanie na zdrową i bezpieczną żywność, jak warzywa i owoce. Polscy producenci mrożonych warzyw i owoców, witamin i suplementów mają realną możliwość ekspansji na rynku mongolskim.



W związku ze znaczną potrzebą urbanizacji miast, szczególnie stolicy – Ułan Bator, sektor budowniczy jest dużym rynkiem perspektywnym dla polskich producentów materiałów budowlanych i wykonawców generalnych.

## PRZYDATNE LINKI:

Doing Business: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/m/mongolia/MNG.pdf>

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](mailto:paih24@paih.gov.pl)

[www.paih.gov.pl](http://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.