



PAIH

Grupa PFR



Analiza SWOT: mocne i słabe strony rynku rumuńskiego, szanse oraz zagrożenia

S

- Korzystna lokalizacja - dostęp do Morza Czarnego jest równoznaczny dostępowi do wschodnich rynków zbytu
- Drugi pod względem wielkości i liczby mieszkańców kraj Europy Południowo-Wschodniej
- Wykształcona kadra pracownicza
- Korzystne stawki podatkowe
- Atrakcyjny rynek dla inwestorów (energia, supply chain, turystyka, produkcja, budownictwo etc.)
- Podobna kultura oraz bardzo dobry poziom jęz. angielskiego w relacjach biznesowych

O

- Bardzo dobry wizerunek Polski i polskich produktów
- Otwartość lokalnych przedsiębiorców na współpracę
- Rządowe programy wsparcia dla projektów i działalności gospodarczych (dotacje w zakresie zielonych technologii, budownictwa ekologicznego, elektromobilności, turystyki etc.)
- Nienasyconie rynku, niska konkurencja oraz słabo rozwinięta lokalna produkcja
- Konkurencyjność cenowa polskich produktów

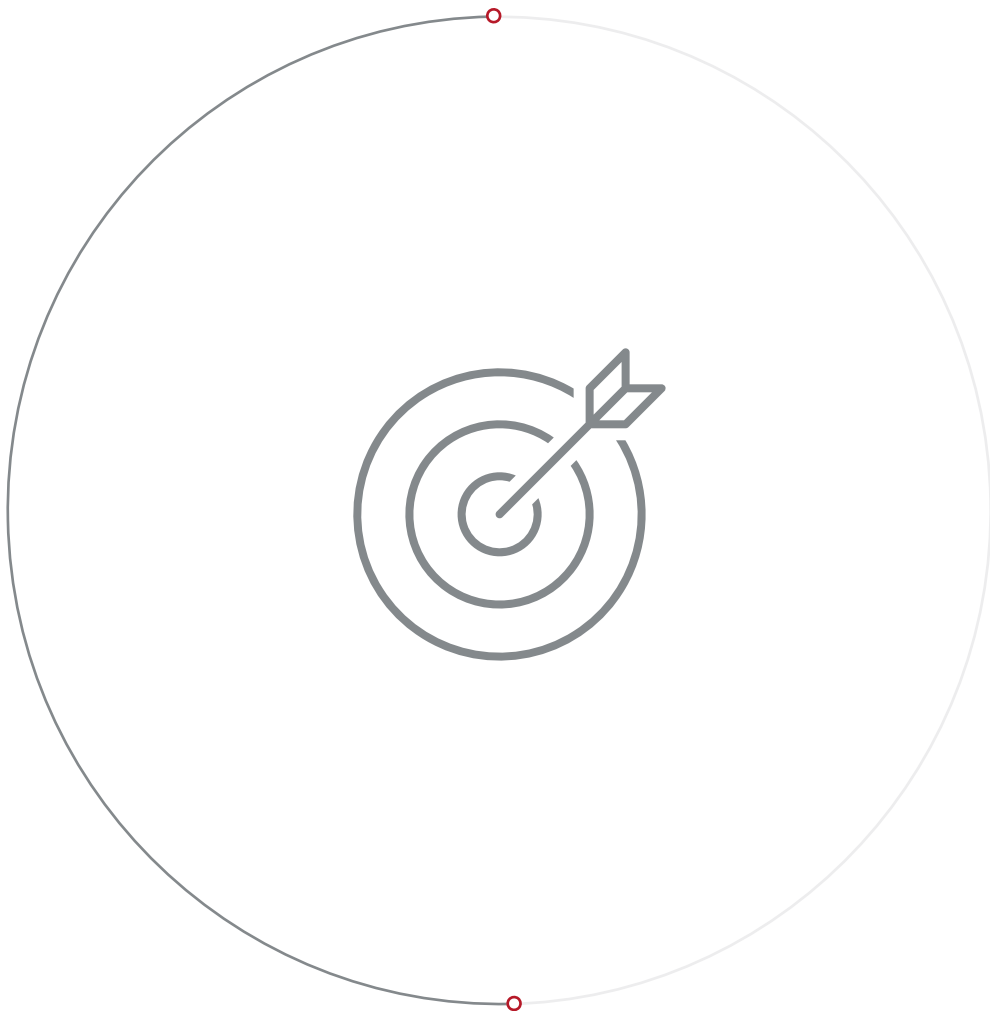


- Biurokracja oraz niejednolite procesy w instytucjach państwowych
- Emigracja siły roboczej
- Utrudniony dostęp do źródeł wiarygodnych informacji prawnych, opracowań rynkowych oraz baz danych
- Skomplikowane procedury legislacyjne niezbędne dla prowadzenia działalności gospodarczej
- Brak kapitału i odroczone płatności
- Pomimo zharmonizowania rumuńskiej legislacji dot. zamówień publicznych z europejską odnotowuje się utrudniony udział spółek zagranicznych w przetargach publicznych, dlatego zaleca się współpracę z lokalnym partnerem.

W

T

- Występuje korupcja na różnych szczeblach organizacyjnych
- Często zmieniające się przepisy prawne pozostawiają duże pole do interpretacji oraz osłabiają ich egzekwowanie
- Biurokracja powoduje opóźnienia w działaniu systemu instytucji państwowych, co spowalnia działalność gospodarczą
- Potencjalne zagrożenie wynikające z bezpośredniego sąsiedztwa z Ukrainą, państwa objętego działaniami wojennymi



Misja:

Rozwój i promocja polskiej gospodarki.

Poland. Business Forward

Cele:

- Działania w zakresie promocji Polski, polskiej gospodarki.
- Wspieranie ekspansji międzynarodowej polskich firm.
- Pozyskiwanie i obsługa inwestorów.
- Promowanie i rozwój innowacyjności w Polsce.



Analiza potencjału
eksportowego



Przygotowanie pakietów
informacyjnych



Organizacja spotkań
B2B



Organizacja misji
biznesowych



Opracowanie
listy partnerów
biznesowych



Weryfikacja partnerów
biznesowych



Opracowanie strategii
ekspansji
na wybrane rynki



Wsparcie
w kontaktach
z administracją



PAIH24

NARZĘDZIA WSPRACIA



Webinaria
Szkolenia
Podcasty



Mapa Rynków
Zagranicznych



Nowość!

Wyszukiwarka
wydarzeń
gospodarczych



Doradztwo
lokalizacyjne



Organizacja wizyt
lokalizacyjnych
dla potencjalnych
inwestorów



Informacje o zachętach
inwestycyjnych



Przygotowanie pakietów
informacyjnych



Identyfikacja
potencjalnych
partnerów
biznesowych



Współpraca
ze start-upami
i dostawcami technologii/
Spotkania B2B



Budowanie powiązań
z instytutami badawczymi
i centrami innowacji



Wsparcie w kontaktach
administracją



Opieka
poinwestycyjna

NARZĘDZIA WSPRACIA



[Generator Ofert
Inwestycyjnych](#)



Program
grantów rządowych



Program
Poland.Business Harbour



PAIH Forum Biznesu

Październik, 2026



Agnieszka Olsen

Kierownik Zagranicznego Biura PAIH w Bukareszcie

e-mail: agnieszka.olsen@paih.gov.pl

m. +40 739 669 739

www.paih.gov.pl



Malwina Żyto - Dumitrescu

Business Development Manager

e-mail: malwina.zyto@paih.gov.pl

m.: +40 739 659 739

www.paih.gov.pl