




Branża meblarska na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej

20 lipca 2020 r.

Charakterystyka sektora meblowego
w Kuwejcie, Arabii Saudyjskiej
i Maroku



Spis treści:

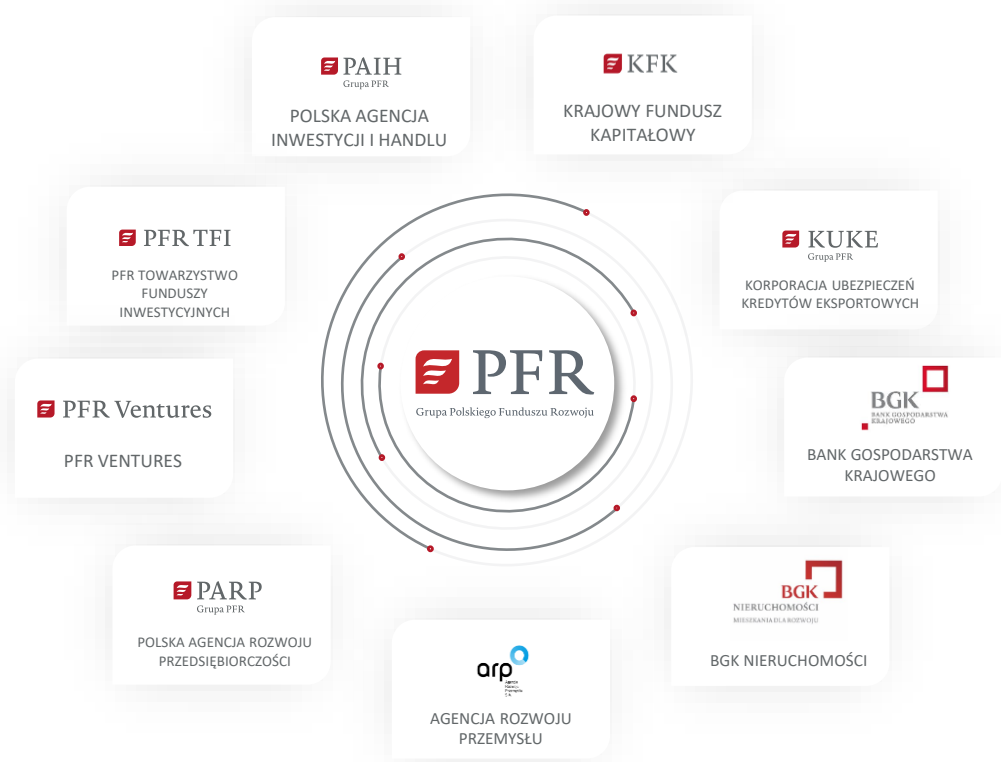
Rozdział 1: O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.....	4
Rozdział 2: Charakterystyka sektora meblowego w Maroko.....	6
Rozdział 3: Charakterystyka sektora meblowego w Arabii Saudyjskiej.....	13
Rozdział 4: Charakterystyka sektora meblowego w Kuwejcie.....	19



Rozdział 1: O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR), punktem pierwszego kontaktu dla eksporterów oraz inwestorów.

Komplementarna oferta grupy PFR



Misją PAIH jest zwiększenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju oraz zasięgu i dynamiki umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw. Działamy zarówno w Polsce, jak i poprzez Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH).

Oferujemy szybki dostęp do kompleksowej informacji dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego Państwa projektów biznesowych. Pomagamy również w pokonywaniu procedur administracyjnych dotyczących konkretnych przedsięwzięć, opracowaniu rozwiązań prawnych, znalezieniu odpowiedniej lokalizacji oraz wiarygodnych partnerów i dostawców.

Zapewniamy również dostęp do instrumentów finansowych, w tym ubezpieczeń oferowanych przez instytucje zrzeszone w Grupie Polskiego Funduszu Rozwoju.

Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu składa się z trzech kluczowych filarów:



Eksport

Wsparcie polskiego eksportu ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).



Inwestycje

Zwiększanie rodzimych inwestycji w Polsce oraz za granicą. Wsparcie inwestycji zagranicznych na terenie naszego kraju.



Partnerstwo

Współpraca z administracją publiczną oraz instytucjami otoczenia biznesu w realizacji wspólnych projektów.

Gdzie jesteście?

Regiony, w których działamy...



Rozdział 2: Charakterystyka sektora meblowego w Maroko

Podatki	CIT 30% podstawowy + stawki specyficzne i zwolnienia PIT 10-38 %, 5 progów VAT 20 % (podstawowa)
PKB per capita Liczba ludności	\$3200 (2018) 35 mln
Eksport	Eksport (ogółem): \$45,6 mld (2018, Bank Światowy) Import (ogółem): \$44,8 mld (2018, Bank Światowy) Eksport z Polski do Maroka: \$467 mln (2019, GUS) Import z Maroka do Polski: \$378 mln (2019, GUS)

Polskę jako członka Unii Europejskiej dotyczy umowa o wolnym handlu między Unią a Marokiem i większość produktów wytwarzanych w UE jest zwolniona z cła za okazaniem certyfikatu EUR1.

Maroko ma dobrą infrastrukturę logistyczną: 43 porty w tym port Tanger Med jest dziś największym portem w Afryce (3,5 mln TEU), a po oddaniu do użytku nowych terminali przepustowość ma wynieść nawet 6 mln TEU. Maroko dysponuje 18 lotniskami międzynarodowymi, zapewniając dobre połączenia z Europą i Afryką (Royal Air Maroc jest jednym z czołowych przewoźników na kontynencie). Maroko skomunikowane jest siecią ok. 3500 km autostrad i dróg szybkiego ruchu i nowoczesną koleją (2019 inauguracja pierwszej w Afryce szybkiej kolei między Casablanką a Tangerem).

Infrastruktura ale również szereg uproszczeń administracyjnych (m.in. PortNet platforma elektronicznego obiegu dokumentów tranzytowych) są realizacją wizji rozwoju kraju, które jest oknem na Afrykę i w takich kategoriach warto patrzeć na potencjał Maroka.

Odnosnie do barier w eksporcie wciąż wymienia się korupcję i brak jasnych procedur. Równolegle widzimy zmiany w tym zakresie, czego dowodem jest m.in. 53 pozycja w 2020 Doing Business, o 7 miejsc lepiej w stosunku do edycji 2019.

Źródło: GUS, Bank Światowy

Rynek mebli w Maroku i eksport z Polski

Import mebli do Maroka rozwija się dynamicznie. Rynek nieformalny stanowi wciąż ok. 60%, natomiast obserwujemy liczne starania uszczelnienia systemu (m.in. zamknięcie Ceuty i Malilii) i z pewnością w czasie pandemii transakcje w szarej strefie są utrudnione.

- Import siedzeń, mebli i materaców do Maroka,



2018	2019
\$317 mln	\$345 mln

- Eksport siedzeń, mebli i materaców z Polski do Maroka,



2018	2019
\$8,7 mln	\$12,8 mln

Źródło: Office des changes <https://www.oc.gov.ma/>; GUS <https://stat.gov.pl/>



Potencjał rynku mieszkaniowego

Maroko ma potężny deficyt mieszkaniowy, który wynika z szeregu czynników. Przede wszystkim społeczeństwo marokańskie jest młode i to właśnie osoby wchodzące w wiek produkcyjny migrują do większych ośrodków przemysłowych i starają się o własne mieszkanie. Mieszkanie na własność jest aspiracją większości Marokańczyków, którzy w ramach możliwości finansowych preferują kupno nieruchomości od wynajmu. Królestwo Maroka oferuje programy mieszkań socjalnych i ekonomicznych (m.in. program mieszkanie za \$25 000), również w celu likwidacji slamsów „bidonville” i polepszenia standardu mieszkaniowego.

> **165 526 mieszkań** oddanych w 2018 r. (w Polsce 185 170)

> w tym **139 113 mieszkań socjalnych i ekonomicznych**

Równolegle budowanych jest szereg inwestycji jakościowych, skierowanych do rosnącej klasy średniej i wyższej. Są realizowane ambitne projekty urbanistyczne z ofertą o wyższym standardzie we wszystkich większych metropoliach, m.in. Urbain Mazagan w El Jadidzie, Mavene w Marakeszu czy Anfa w Casablance, by wspomnieć jedynie kilka przykładów. Średnia cena m² mieszkania w Casablance to ok. \$1200.

Koniunktura w budownictwie w wyniku pandemii koronawirusa załamała się okresowo (wg banku Al Magrib w maju br. spadek transakcji o 29%). Rząd wprowadził zniesienie podatku od nieruchomości o 50% (2% zamiast 4% wartości nieruchomości) w celu pobudzenia popytu.

Źródło : <http://www.mhpb.gov.ma/>; <https://www.tourisme.gov.ma/fr>;
<http://www.douane.gov.ma/web/guest>; <http://www.bkam.ma/>



Charakterystyka rynku mieszkaniowego

W Maroku stan deweloperski zakłada wprawienie drzwi wewnętrznych, ułożenie podłóg jak również wykończenie kuchni, łazienki i garderoby. Stąd wynika ukształtowanie rynku, gdzie klient indywidualny będzie samodzielnie wybierał meble do salonu, natomiast deweloperzy są klientami dla producentów mebli montowanych już na etapie realizacji inwestycji.

Układ mieszkań sporadycznie zakłada otwartą kuchnię z salonem – ta tak zwana „kuchnia amerykańska” jest rzadkością, najczęściej spotykaną w mieszkaniach pod wynajem dla obcokrajowców. Standardem wyposażenia kuchni są blaty kamienne. W większości mieszkań wciąż spotykamy tak zwany „salon marokański” – wypoczynek z łączonych kilku wąskich sof, bez foteli. Marokańczycy gustują we wnętrzach „barokowych”, o dużej dekoracyjności, z licznymi znamionami luksusu.



Potencjał mebli biurowych i dla sektora HORECA

W Maroku jest duże zapotrzebowanie na nowoczesną przestrzeń biurową:

- > w 2019 r. 116 000 m² oddanych do użytku w Casablance
- > 2019 r. inauguracja Casablanca Finance City

Dużą dynamiką cieszy się również sektor HORECA. Maroko co roku pobija rekordy popularności swojej szerokiej oferty turystycznej i w 2019 roku przyjęło ponad 13 milionów odwiedzających. Aktualna baza hotelowa to 260 000 łóżek. W Maroku rozbudowują swoją bazę największe grupy hotelarskie: Accor ma Casablance siedzibę na Afrykę, nowe kompleksy realizuje Four Seasons, Ritz Carlton, Marriott czy Hyatt.

Branża turystyczna jest najdotkliwiej dotknięta przez koronawirusa, natomiast realizowane inwestycje wpisują się w wieloletnie plany rozwoju i powinny być kontynuowane.



Źródło: <http://www.mhvp.gov.ma/>; <https://www.tourisme.gov.ma/fr>

Dystrybutorzy i producenci mebli

Aktualnie jedną z najsilniejszych konkurencji dla oferty polskiej są meble z Turcji, która również korzysta z umowy o wolnym handlu. Roczna wartość importu z Turcji to \$41 mln (dane z 2019 r. z tureckiego urzędu statystycznego). Obserwujemy rozwój sklepów firmowych m.in. Istikbal, Cilek.

Największym importerem i dystrybutorem jest marokańska KITEA, która na terytorium całego kraju ma 6 mega sklepów i 20 w wersji „city”. KITEA to meble składane, o nowoczesnym designie. Sklep ma własną flotę dystrybucji, oferuje darmowy dowóz jak również kredyty konsumenckie.

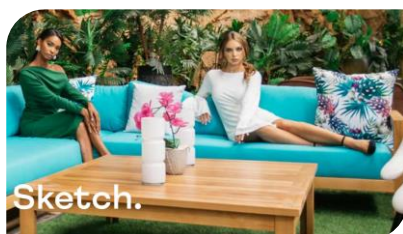
Od 2015 roku działa w Maroku również IKEA. Aktualnie jest jeden mega sklep między Casablanką i Rabatem oraz w realizacji sklep w Casablance w wersji „city”.

Dla polskiego dostawcy z pewnością najbardziej interesująca może być współpraca z dystrybutorami rozwiązań nowoczesnych i jakościowych. Poniżej kilka przykładowych sklepów, które pokazują, w którym kierunku podążają tendencje rynkowe:

Somader, Mazarin, Africaoffice, Sketchdesign, Lemobilier, Odesign, Coco-Corner, Dansmamaison (wyłącznie online) etc.

Mówiąc o meblach w Maroku nie można pominąć tradycyjnej produkcji rzemieślniczej, która jest wciąż żywa i stanowi istotną część rynku. Natomiast, przy całym swoim uroku, rękodzieło nie nadąża za wymaganiami mebli funkcjonalnych, ergonomicznych i wykonanych w wysokim standardzie.

W Maroku istnieje również lokalny przemysł mebli nowoczesnych. Największym producentem jest Maroc Bureau - firma specjalizująca się w meblach biurowych zatrudnia 650 pracowników i generuje obrót ok. 33mln EUR.



Źródło: <https://oxfordbusinessgroup.com/>; <http://www.turkstat.gov.tr/>; <https://www.marocbureau.ma/>

Kultura biznesowa i negocjacje

Językiem biznesu jest język francuski i brak materiałów marketingowych czy obsługi po francusku może stanowić barierę, choć coraz częściej spotykamy dystrybutorów mówiących po angielsku.

W rozwoju biznesu w Maroku kluczowe jest nawiązywanie relacji personalnych. Obecność na miejscu, spotkania w Maroku czy szkolenia w Polsce są istotnym elementem strategii ekspansji do których zachęcamy i chętnie będziemy je wspierać jak tylko sytuacja epidemiologiczna na to pozwoli.

W rozwoju biznesu w Maroku należy uzbroić się w cierpliwość – należy oczekiwać, że kadencja wymiany informacji będzie wolniejsza a realizacji planów może się przedłużyć.

Kontrahenci marokańscy najczęściej wybierają ustną formę komunikacji i rozmowa, nawet telefoniczna, jest często skuteczniejsza od wymiany mailowej.

Marokańczycy unikają bezpośrednich komunikatów. Należy to mieć na uwadze chcąc utrzymać rozmowę w dobrym tonie. Jednocześnie nie należy spodziewać się bezpośredniej informacji zwrotnej odnośnie do oferty czy otwartej rozmowy o sprawach trudnych.

Bezwzględnie zalecamy zabezpieczanie transakcji handlowych. Najbardziej powszechną formą płatności jest akredytywa, ewentualnie inkaso. Z uwagi na ograniczenia przesyłania dewiz, przedpłaty są realizowane do wysokości 30% wartości transakcji.

Rozdział 3: Charakterystyka sektora meblowego w Arabii Saudyjskiej

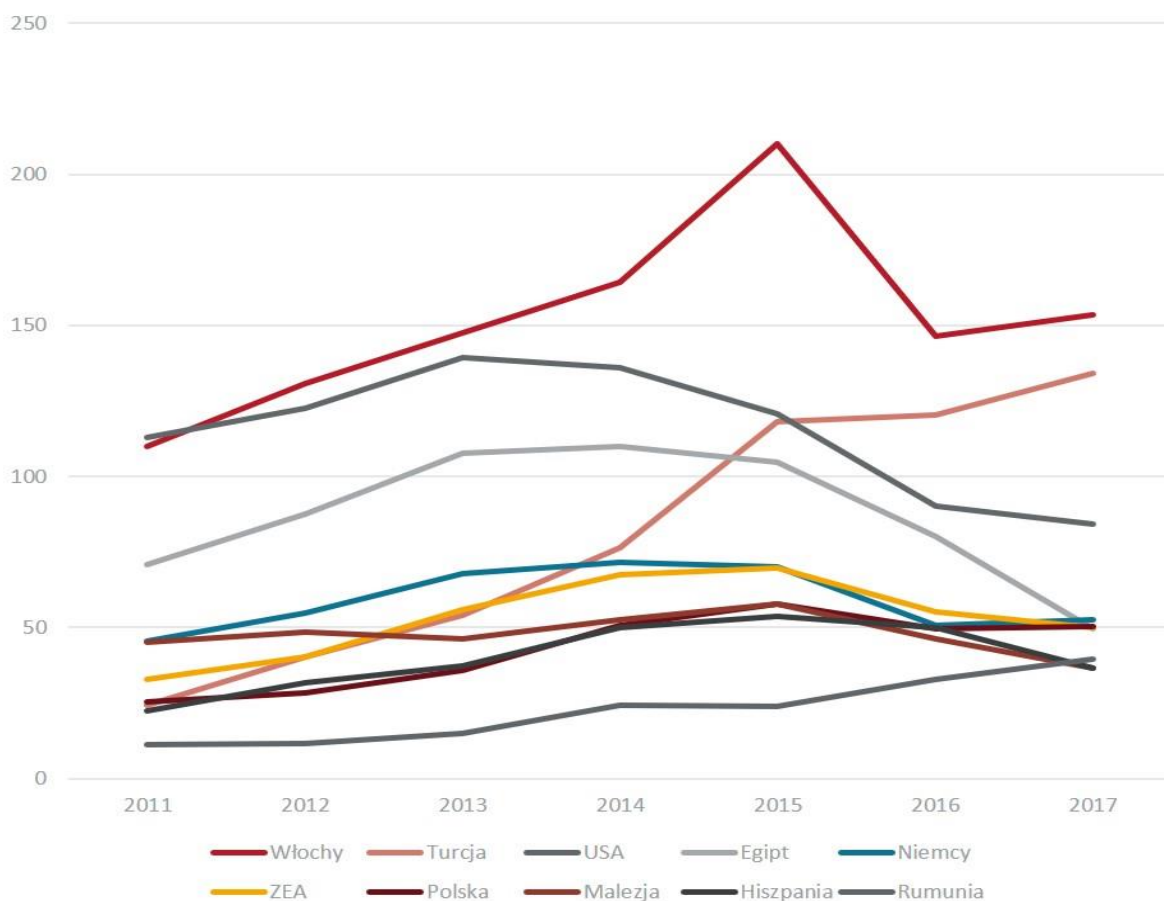
Podatki	PIT 0% ZAKAT 2,5%, CIT 20% VAT 15%
PKB per capita Liczba ludności	56 817 USD (2019)
Eksport	137 mld USD (2018), ↑ / 294 mld USD (2018) ↑

Arabia Saudyjska to kraj 7 razy większy od Polski. Czerpie swoje dochody głównie z ropy naftowej i wszelkich jej produktów. Dzięki temu obywatele nie są obciążeni uciążliwymi podatkami. Podatek dochodowy wynosi 0%, CIT dla kapitału saudyjskiego czyli tzw. ZAKAT wynosi 2,5%. Od 2018 roku obowiązuje VAT, który 01.07.2020 osiągnął poziom 15%.

Istotnym elementem z punktu widzenia rynku mebli jest społeczeństwo. Populacja KSA liczy 34 mln – ciągle rośnie i zgodnie z szacunkami w 2024 roku osiągnie poziom ok. 38 mln. Społeczeństwo ma bardzo ciekawą strukturę. W KSA żyje 10 mln obcokrajowców. W przeważającej części są to mężczyźni, którzy przy dużym wysiłku finansowym przyjechali za pracą, pieniądze wysyłają do krajów pochodzenia, żyją skromnie, a meble, z których korzystają są proste i tanie. Dlatego w przypadku mebli (inaczej niż jest to np. w przypadku produktów spożywczych) warto szczególną uwagę zwrócić na saudyjską część społeczeństwa.



Rynek mebli w liczbach



Rynek mebli w Arabii Saudyjskiej w 2016 roku był wart 2 mld USD. Z tego prawie 70% pochodziło z importu. Rok 2016 jest bardzo ważny z punktu widzenia zmian, które nastąpiły w Arabii Saudyjskiej. To wtedy w wyniku gwałtownego spadku cen ropy nastąpił kryzys w gospodarce. Jego skutki były odczuwalne jeszcze w 2017 i 2018. Powyższy wykres dla lepszej przejrzystości nie uwzględnia Chin – które zajmują pierwszą pozycję w ramach saudyjskiego importu mebli. Pokazuje on kilka istotnych faktów. Po pierwsze Polska jest w pierwszej dziesiątce dostawców mebli. Po drugie w dobie kryzysu bardzo dobrze radziła sobie Turcja. Po trzecie Polska w niewielkim stopniu odczuła saudyjski kryzys. Polski eksport mebli do KSA stale też rośnie. Polskie produkty należą do kategorii produktów europejskich, ale są tańsze niż włoskie czy niemieckie. Stąd wszędzie tam gdzie marka nie odgrywa roli mogą wygrywać.

VISION 2030 – główny motor zmian i rozwoju

Niezależnie od nieuniknionych konsekwencji jakie przyniesie dla gospodarki saudyjskiej pandemia koronawirusa, warto wskazać szerszą perspektywę, w której od 5 lat funkcjonuje królestwo, a która sięga 2030 roku. Chodzi o Wizję 2030 (vision2030.gov.sa). Jest to potężny rządowy program reform dotyczących wszystkich dziedzin życia (od gospodarki po życie społeczne). Podstawowym celem Wizji 2030 jest stopniowe uniezależnianie gospodarki saudyjskiej od dochodów z ropy. W ramach Wizji 2030 działa kilkanaście podprogramów. W ramach wizji realizowane są tzw. mega projekty takie jak np. Neom, czyli ultranowoczesne miasto na północnym zachodzie kraju, Red Sea Project – 50 wysp zabudowanych infrastrukturą hotelową, czy Qiddiya – miasto rozrywkowo-edukacyjne dla Rijadu. Dla branży meblowej Wizja 2030 oznacza oddawanie do użytku dziesiątków tysięcy nowych mieszkań w ramach programów Ministerstwa Mieszkalnictwa, budowę dziesiątków kin, których dotychczas nie było w kraju, rozbudowę i modernizację obiektów sportowych, rozbudowę sieci hotelowej co pozwoli przyjąć turystów oraz pielgrzymów odwiedzających Mekkę i Medynę.



Główne kanały dystrybucji

W Arabii Saudyjskiej sprzedaż mebli odbywa się w trzech głównych kanałach dystrybucji. Pierwszy to suk meblowy, czyli sytuowane w jednym miejscu drobne sklepiki, w których najważniejsza jest cena, a produkty nie są eksponowane w ramach odpowiednich aranżacji. Drugi kanał to małe sklepy meblowe (również usytuowane grupowo, najczęściej w ramach ciągów sklepów o zbliżonym asortymencie). W ten sposób sprzedawane są m.in. meble dziecięce, meble kuchenne, szafy oraz meble reprezentujące lokalne zwyczaje czyli tzw. dżalsa arabijja (siedziska umieszczone bezpośrednio na podłodze, z licznymi podłokietnikami). W tego typu sklepach klienci mogą oczekiwać przeróbek. Ostatnie miejsce to sklepy wielkopowierzchniowe prezentujące olbrzymi wybór modeli w różnych aranżacjach, ale głównie pokój gościnny i sypialnię. Firmy, które są właścicielami takich sklepów mają również działy odpowiedzialne za rynek kontraktowy. Na rynku działają również firmy specjalizujące się w wyposażaniu wnętrz.



Saudyjski styl czyli bestsellers

W ramach formułowania oferty dla rynku saudyjskiego (zwłaszcza dotyczącej mebli mieszkaniowych) warto brać pod uwagę lokalne przyzwyczajenia. Nie chodzi o kwestie wzornictwa lecz o istnienie pewnego systemu, do którego łatwo się dostosować i w ten sposób sprawić, że oferta będzie bardziej atrakcyjna. Ponieważ w przeważającej większości Saudyjczycy mieszkają w domach i nie rozwinęło się budownictwo blokowe, stąd w meblach kompaktowość nie jest cechą poszukiwaną. Jeśli chodzi o łóżko w sypialni to ma ono zawsze duże portalowe wezgielnie. Niezwykle popularnym zestawem, który dominuje we wszystkich sklepach i wiąże się z konstrukcją domu arabskiego, jest komplet gościnny i bez względu na styl (bardziej tradycyjny, czy nowoczesny) składa się on najczęściej z sof i foteli w układzie 3, 2, 1 albo 3, 2, 2, na środku jest niski stolik kawowy. Dodatkowo w zestawie są najczęściej dwa małe stoliki z lampkami.

Stół w jadalni jest duży i powinien pomieścić od 8-12 osób. Bardzo lubiany i rozpowszechniony jest styl „barokowy” - bogaty, ze złoceniami i obłymi krawędziami. Popularne są całe zestawy. Wszelkie meble do siedzenia dostępne są z wieloma poduszkami.

Oferta meblowa powinna odpowiadać saudyjskiemu stylowi życia – mieszkania są duże, pomieszczenia są ściśle związane ze swoją funkcją.



Rynek meblowy w Arabii Saudyjskiej został ponadto omówiony szczegółowo w ramach przewodnika „Arabia Saudyjska – sektor meblarski”, dostępnego wśród publikacji PAIH prezentowanych na stronie internetowej Agencji.

Poniżej przedstawiono wybór liczących się graczy na rynku mebli.



Rozdział 4: Charakterystyka sektora meblowego w Kuwejcie

Podatki	PIT 0%, CIT 15%, VAT 0%
PKB per capita Liczba ludności	65515.40 USD (2019)
Eksport	7 309 mln USD / 15 204 mln USD (2019)



Wartość importu mebli do Kuwejt

Produkcja mebli w Kuwejcie, oprócz drobnych rzemieślniczych zakładów nie odgrywa znaczącej roli na rynku kuwejckim.

Głównymi dostawcami mebli są firmy i koncerny zagraniczne, wartość importowanych mebli do Kuwejt, od kilku lat wynosi około pół miliarda dolarów i wykazuje tendencję wzrostową.

Import mebli w latach 2014-2019



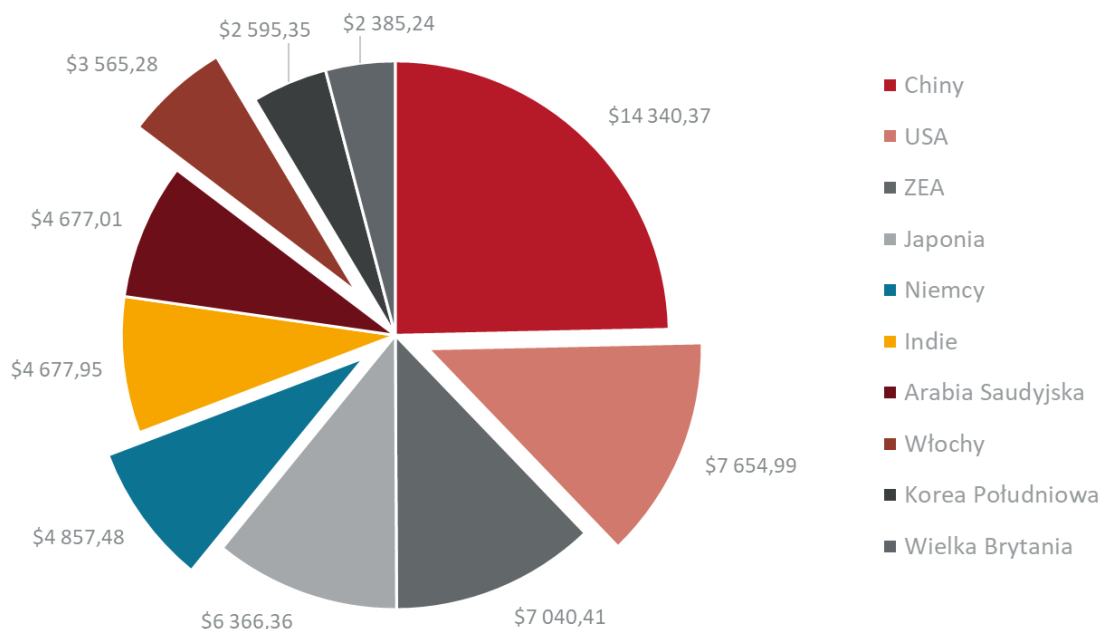
Źródło – Kuwejcki Urząd Statystyczny

Wartość eksportu do Kuwejtu

Podobnie jak w pozostałych sektorach, w rankingu największych eksporterów prowadzą Chiny oraz Stany Zjednoczone. Polska znajduje się na 32 miejscu.

Warto zauważyć że w pierwszej dziesiątce znajdują się Niemcy (na piątym miejscu) oraz Włochy (na ósmym miejscu). Firmy z obu tych krajów bardzo często produkują swoje produkty w Polsce.

Kwoty podane w mln \$



Rynek Kuwejtu – populacja i charakterystyka demograficzna

Populacja Kuwejtu wynosi około 4 361 000 osób, w której można wyodrębnić dwie podstawowe grupy - grupę obywateli oraz grupę rezydentów zagranicznych. Populacja obywateli Kuwejtu wynosi około 30% i składa się z rodowitych Kuwejtczyków oraz mieszkańców pochodzących z pustyni "beduinów", którzy po osiedleniu się w miastach, często sięgają do ozdób i wykończeń symbolizujących ich pochodzenie.

Kuwejtczyki tradycyjnie zamieszkują duże rezydencje, w których mieszka kilka pokoleń tej samej rodziny, wystrój rezydencji charakteryzuje komfort, stylowość, wysoka jakość, oraz tradycyjny zachodni styl. Do wyposażenia i projektowania wnętrza, zatrudniane są pracownie architektoniczne, np.: Bene, Arkadio, które rekomendują dobór odpowiednich producentów mebli, na ogół firm włoskich lub amerykańskich. Szacunkowy średni czas życia mebli wynosi około dwóch lat. Zdarza się, że w ramach przystępowania do nowego projektu, stare (w tym przypadku dwuletnie) meble są przekazywane innej rodzinie zamieszkałej w tej samej rezydencji lub odstawiane na bazar "Friday Market".

Rezydenci natomiast w większości pochodzą z Bliskiego Wschodu, Afryki Północnej, Azji oraz niewielka część (około 2%) pochodzi z Europy lub Stanów Zjednoczonych. W tym przypadku można wyróżnić dwie grupy rezydentów. Pierwsza z nich stanowi grupę osób określanych jako "West Minded Expats". Zamieszkują 2-4 pokojowe apartamenty, w układzie rodzice wraz z dziećmi oraz zaopatrują się w meble praktyczne, ze średniej półki cenowej, zachodni design oraz otaczają się zachodnimi dodatkami. Średni czas życia mebli wynosi około trzech lat. Zakupów dokonują w międzynarodowych sieciach retailowych jak IKEA lub JYSK lub w ich lokalnych odpowiednikach - Homecenter, Safat, Abyat, Dia Bahbahani itp.

Drugą grupę rezydentów stanowią pracownicy fizyczni, których średnie wynagrodzenie może wynieść około 100 KD (~1300 zł) miesięcznie. Charakteryzują się tym że mieszkają w 3-4 pokojowych mieszkaniach, w kilka osób w jednym pokoju. Wykorzystywane przez nich meble cechuje fakt że są tanie. Średni czas życia mebli nieznanym, główne miejsce zaopatrzenia stanowi bazar "Friday Market".

Dewaniya



Przy domach rodzin kuwejckich, pewną ciekawostką stanowią pomieszczenia noszące nazwę DEWANIYA lub DIWANIA nazwa ta pochodzi od perskiego słowa “Diwan” - “Trybunał”, funkcjonowało również w języku tureckim jako “Biuro” w znaczeniu miejsca spotkań biznesowych. Z tego słowa wywodzi się polska nazwa grubej tkaniny umieszczonej na podłodze lub ścianie “Dywan”.

DEWANIYA to miejsce spotkań towarzyskich i biznesowych, charakterystyczne dla regionu krajów Zatoki Perskiej. Ich wyposażenie zaznacza pozycję gospodarza w hierarchii społecznej. Pomieszczenia te stanowią rodzaj wizytówki, stąd też zaproszenie gości do spotkania w DIWANIIYA jest oznaką szacunku i zaufania. Wystrój DIWANIIYA najczęściej odwołuje się do historycznych stylów arabskich, takich jak styl andaluzyjski, marokański (foto.), egipski lub beduiński. Czasami można spotkać style europejskie z końca XVII w. Spotkania w DEWANIYA są tradycyjnym elementem stylu życia Kuwejtczyków.

Rynek Mebli Biurowych



شركة علي عبدالوهاب المطوع
التجارية شركة ش.م.ك.م.
ALI ABDULWAHAB AL MUTAWA
COMMERCIAL CO. K.S.C.C.



GIOTTO
Office Furniture



Obecnie rynek mebli biurowych jest zaopatrywany, głównie przez firmy amerykańskie, niemieckie i włoskie. W celu pozyskania rynku kuwejckiego, polscy producenci mebli biurowych powinni zainteresować się nawiązaniem współpracy z pracowniami architektury wnętrz specjalizującymi się w projektach dla biznesu. Odpowiednią okazję do zainteresowania się rynkiem kuwejckim mogą stanowić plany rozwoju infrastruktury Państwa Kuwejt, które zakładają wybudowanie nowego miasta w północnej części kraju, które ma stanowić centrum finansowo-logistyczne dla całego regionu.

Madinat Al Hareer, Silk City



Całkowita
powierzchnia
250 km²

Czas trwania
projektu
25 lat

Liczba
etatów
450 000

Mubarak Al Kabir Tower

Wysokość
Wieżowca
1001 m

Liczba
pięter
234 piętra

Planowane
pomieszczenia
Dla 7 000 osób

Szacowany koszt projektu

132 mld \$

Dobór partnera biznesowego

Dobór odpowiedniego partnera biznesowego na rynku kuwejckim może stanowić nie lada trudność dla wielu polskich producentów mebli, dlatego rekomendujemy weryfikację potencjalnych partnerów w trzech prostych krokach:

- 1.** Poproszenie partnera o przedstawienie biznes planu lub planu ekspansji na rynku kuwejckim. Pozwoli to określić potencjał biznesowy partnera i ułatwi decyzję o potencjalnej współpracy.
- 2.** Poproszenie o przedstawienie listy dotychczasowych dostawców, z którymi partner współpracuje lub współpracował. Pozwoli to na dodatkową weryfikację partnera.
- 3.** Weryfikacja potencjału płatniczego partnera, poprzez uzyskanie deklaracji 100% przedpłaty za zamówiony towar lub uzyskanie odpowiednich gwarancji bankowych.

W celu zacieśnienia współpracy z partnerem kuwejckim, warto udzielić prawo do wyłączności w reprezentowaniu naszej marki.

Warto też wesprzeć partnera działaniami marketingowymi w zakresie promocji naszych produktów na rynku kuwejckim, przygotowaniem stron internetowych w języku arabskim oraz wykorzystaniem narzędzi "Marketing Automation".

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.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50
00-025 Warszawa

NIP: 526-030-01-67

KRS: 0000109815

Kontakt:

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55

Kontakt PAIH24: paih24@paih.gov.pl



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

