

Polska



Informacje praktyczne dla polskiego eksportera - Kuwejt

2018-03-26 11:17:20



Gospodarka Kuwejtu jest zdominowana przez sektor wydobywania i przetwórstwa ropy naftowej. Kuwejt jest jednym z dziesięciu największych producentów i eksporterów ropy na świecie. Przemysł naftowy odpowiada za połowę PKB kraju oraz ok. 94,4% przychodów do budżetu państwa.

Potencjalnie rozwojowe sektory gospodarki

- Rozwój infrastruktury, w tym budowa dróg, nowego terminalu kontenerowego, metra oraz rozbudowa portu lotniczego.
- Bezpieczeństwo wewnętrzne i infrastruktura elektryczna.
- Wybudowanie oczyszczalni ścieków w Umm Al-Hayman oraz zakładów odsalania wody.
- Inwestycje w sektor naftowy m.in.: rozbudowa pola naftowego Burgan i zwiększenia jego wydajności, budowa nowej rafinerii Al Zour.
- Planowane są inwestycje w sektorze odnawialnych źródeł energii.

Uwaga: Pomimo zakazu posiadania przez zagranicznych inwestorów surowców naturalnych, rząd Kuwejtu stara się zwiększyć udział zagranicznych firm w tym sektorze poprzez kontrakty podwykonawstwa.

- Plany inwestycyjne dotyczą też projektów kulturalnych: budowa centrum kulturalnego Jaber Al-Ahmed i odrestaurowanie Pałacu Al-Salam.
- Inwestycje w służbę zdrowia: budowa trzech i modernizacja dziewięciu szpitali, utworzenie Prywatnej Firmy Ubezpieczeń Zdrowia dla Kuwejtczyków.
- Ochrona środowiska: redukcja zanieczyszczeń związanych z wydobywaniem ropy naftowej, przywrócenie biorównowagi pustynnej, oczyszczanie wód gruntowych, szerzenie świadomości środowiskowej, gospodarka odpadami, systemy kontroli zanieczyszczenia.
- Inwestycje w sektorze edukacji.
- Prywatyzacja mienia publicznego np. Kuwait Airlines (rząd chce sprzedać 35% udziałów narodowego przewoźnika inwestorom prywatnym).

Szczególnie perspektywiczne branże dla polskich przedsiębiorców

Ze względu na możliwości zaistnienia polskiej przedsiębiorczości na rynku kuwejckim można wyróżnić następujące, szczególnie perspektywiczne branże:

- **Sektor naftowy:** usługi EPC, inżynieria budowlana i konstrukcyjna, doradztwo w dziedzinie ochrony środowiska, dostarczanie systemów kontroli i instrumentaryzacji, eksport sprzętu wiertniczego i innego związanego z wydobywaniem i obróbką ropy naftowej i gazu ziemnego.
- **Branża budowlana:** podwykonawstwo przy konstrukcjach infrastrukturalnych, eksport sprzętu, narzędzi i materiałów.
- **Branża pojazdów:** eksport ciężarówek i naczep (Kuwejt jest głównym dostawcą usług logistycznych i łańcucha dostaw do Afganistanu i Iraku), jachtów, samolotów cywilnych i helikopterów dla celów rolniczych, sanitarnych i pożarniczych.
- **Edukacja:** zawieranie partnerstw naukowych z lokalnymi uniwersytetami, dostarczanie specjalistów i nauczycieli, zwłaszcza w dziedzinach takich jak: farmacja, pielęgniarstwo, inżynieria, stomatologia, MBA, informatyka.

- **Branża medyczna:** dostawy sprzętu medycznego, leków i produktów medycznych, pozyskiwanie klientów turystyki medycznej (w niektórych przypadkach wyjazdy dla Kuwejtczyków sponsorowane są nawet przez państwo) zwłaszcza w zakresie leczenia otyłości, cukrzycy i nowotworów, dostarczanie know-how, technologii i specjalistów zwłaszcza w zakresie leczenia laserowego, nanotechnologii, medycyny molekularnej, badań laboratoryjnych, ortopedii, okulistyki, kardiologii, onkologii, radiologii, radioterapii, psychoterapii, informacji o zdrowym trybie życia, podwykonawstwo konstrukcji i wystroju szpitali i klinik; szerokie możliwości zawiązania partnerstw publiczno-prywatnych w tej branży.
- **Bezpieczeństwo:** eksport urządzeń nadzoru, geoprzestrzeni łączności wywiadowczej, czujników, systemów bezpieczeństwa i kontroli, sprzętu wykorzystywanego na punktach kontroli, materiałów wybuchowych i EOD, systemów wykrywania przemytu, w tym systemów skanujących, usług doradczych w zakresie planowania bezpieczeństwa, technologii bezpieczeństwa rafinerii, portów i elektrowni, hardware i software wspierającego w pełni zintegrowany system C4ISR, systemów nadzoru morskiego, systemów monitorowania o dalekim zasięgu i systemów pokładowych.
- **ICT:** dostarczanie technologii umożliwiających rozwój sieci 3G i 4G i infrastruktury światłowodowej, eksport okablowania, hardware, software, rozwiązań zarządzania telekomunikacją; dostęp zazwyczaj poprzez przetargi publiczne, w których wymagane jest posiadanie lokalnego partnera.
- **Ochrona środowiska:** dostarczanie technologii, sprzętu i usług oczyszczania wody i gleby, zarządzania, utylizacji i recyklingu odpadów (w tym odpadów szczególnie niebezpiecznych), monitoringu emisji szkodliwych substancji, systemów zarządzania danymi chemicznymi i środowiskowymi, oferowanie szkoleń i doradztwa.
- **Branża spożywcza i rolnictwo:** dostawy produktów mleczarskich, mięsa i wyrobów mięsnych (drobiowych i wołowych), przetworów warzywnych, świeżych i mrożonych owoców, soków i koncentratów owocowych, wyrobów piekarniczych i cukierniczych, w tym czekoladowych, transfer technologii przetwórstwa żywności, maszyn i urządzeń dla małych zakładów produkcyjnych, m.in. piekarniczych i cukierniczych oraz tworzenie joint ventures w tej dziedzinie, dostarczanie sprzętu i technologii rolniczych, irygacyjnych i ogrodniczych.
- **Branża meblarska i design:** eksport mebli biurowych, szpitalnych, hotelowych i domowych, materiały i stolarka budowlana, design przemysłowy.
- **Przemysł metalurgiczny:** dostawy metali i wyrobów z metali nieszlachetnych, wyrobów z metali kolorowych, zwłaszcza miedzi, konstrukcji przemysłowych (kątowniki, profile, rury itp. dla przemysłu naftowego i gazowego, szyny kolejowe), tworzenie joint ventures w zakresie dystrybucji i sprzedaży artykułów hutniczych.
- **Produkty chemiczne,** tworzywa sztuczne, wyroby gumowe i szklane, ceramika, kosmetyki (zwł. perfumy i wody toaletowe), szkło budowlane i dekoracyjne, panele, płytki ceramiczne, włókna syntetyczne, opony samochodowe.

Formy działalności gospodarczej, procedura założenia firmy

Obcokrajowcy nie mogą przeprowadzać żadnych przedsięwzięć biznesowych na terenie Kuwejtu, o ile nie mają kuwejckiego partnera. Udział kuwejckiego partnera nie może być mniejszy niż 51%. Otwarcie oddziału w Kuwejcie możliwe jest wyłącznie po podpisaniu umowy z kuwejckim agentem. Od 2001 r. zezwolono na 100% własność komercyjną w Kuwejcie przez podmioty zagraniczne w wybranych sektorach gospodarki, należą do nich:

- projekty infrastrukturalne (woda, elektryczność, gospodarka odpadami, komunikacja),

- firmy inwestycyjne, ubezpieczeniowe i brokerskie,
- IT,
- szpitale i farmacja,
- transport powietrzny, naziemny i morski,
- turystyka, hotelarstwo,
- rozrywka, projekty kulturalne,
- projekty związane z marketingiem i informacją (oprócz gazet i wydawnictw),
- gospodarka przestrzenna i budownictwo mieszkaniowe,
- logistyka,
- przedsięwzięcia środowiskowe.

W ostatnich latach wprowadzono zasady utrudniające wejście nowych firm na lokalny rynek, podwyższając minimalny kapitał założycielski i stawki wydawania licencji handlowych.

W Kuwejcie istnieje specjalna strefa ekonomiczna: strefa wolnego handlu - Kuwait Free Trade Zone. Do tej pory jednak zdecydowana większość firm w niej działających to firmy kuwejckie.

Możliwością na wejście inwestora zagranicznego jest też forma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego. Organem odpowiedzialnym za implementację przedsięwzięć publiczno-privatnych jest Kuwejcki Urząd ds. Projektów Partnerskich.

Ogólnie, wyróżnia się cztery podstawowe, możliwe formy wejścia na rynek Kuwejtu:

- Założenie firmy;
- Utworzenie joint venture;
- Asygnowanie kuwejckiego agenta handlowego;
- Asygnowanie przedstawiciela handlowego.

Firma może występować jako spółka z o.o., Closed Joint Stock Company (KSC Closed) lub spółka akcyjna (Joint Stock Company).

Założenie spółki z o.o. jest stosunkowo łatwą procedurą trwającą ok. trzech miesięcy, strony inne niż obywatele Kuwejtu mogą posiadać do 49% udziałów firmy (o ile profil działalności firmy nie wpisuje się w branżę, dla których zezwolono na stuprocentową własność zagraniczną). Wymagania co do struktury udziałowej są takie same w spółce KSC Closed. Założenie tego typu firmy może trwać do sześciu miesięcy. Obywatele Kuwejtu mogą też posiadać i nabywać, w ograniczonej ilości, akcje spółek akcyjnych. Maksymalny poziom udziału jest jednak jeszcze niesprecyzowany przez władze ustawodawcze.

Firmy typu joint venture nie posiadają osobowości prawnej. Mogą jednak prowadzić działalność gospodarczą poprzez wspólne przedsięwzięcia ze stroną trzecią. Konieczne jest, by partnerem w przedsięwzięciu był przedsiębiorca kuwejcki, który musi wystawić gwarancję na partnera nie-kuwejckiego.

Jako agenci handlowi w Kuwejcie nie mogą występować obcokrajowcy. Ponadto musi występować bezpośredni związek między kuwejckim agentem a zagranicznym partnerem. Kontrakt dystrybutorski uznawany jest również za kontrakt agencji handlowej. Forma agencji handlowej jest bardzo często wybierana przez inwestorów zagranicznych (działania biznesowe w Kuwejcie nie mogą być bezpośrednio prowadzone przez obcokrajowców). Jest to stosunkowo szybka metoda rozpoczęcia działalności biznesowej w pełnym formacie, w stosunku do długotrwałej procedury założenia firmy.

Przedstawicielem handlowym może być wyłącznie kuwejcka osoba fizyczna lub kuwejcka osoba prawna zaangażowana w reprezentację interesów firmy. Zazwyczaj, zakres działania przedstawiciela jest bardziej ograniczony niż zakres działania agenta handlowego.

Funkcjonujący system podatkowy, cła, licencje, przetargi

Zarówno kuwejckie, jak i zagraniczne osoby fizyczne oraz kuwejckie firmy nie są objęte podatkiem dochodowym. Firmy zagraniczne operujące w Kuwejcie podlegają jednak takiemu opodatkowaniu. Od 2008 r. stosowana jest stała 15% stawka podatku ryczałtowego od zarobków powyżej 5.250 KD rocznie. Zyski z obrotu papierami wartościowymi na Giełdzie Papierów Wartościowych w Kuwejcie są zwolnione z opodatkowania. Ponadto podatek u źródła występuje wyłącznie w postaci wymogu dla funduszy inwestycyjnych, depozytariuszy inwestycyjnych oraz firm zarządzających portfelami dla podmiotów zagranicznych do odliczenia 15% (lub odpowiedniej, innej stawki stosowanej w ramach umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania) od udziału podmiotu zagranicznego w zyskach i dywidendach. Niemniej jednak, wszystkie instytucje rządowe, podmioty i osoby dokonujące płatności na rzecz osób, z którymi zawarły kontrakty, umowy lub z którymi przeprowadzają transakcje, zobowiązane są dodatkowo do stworzenia pięcioprocentowej rezerwy takich płatności, jako podatek retencyjny. Strony mogą odzyskać zatrzymane pieniądze, ale tylko po przedstawieniu zwolnienia z retencji podatkowych, wydanych przez organ podatkowy.

Inne podatki i opłaty:

- Zakat jest pobierany od wszystkich kuwejckich spółek KSC Closed i Joint Stock w wysokości jednego procentu ich rocznego zysku netto. Nie jest pobierany od w pełni zagranicznych firm.
- Wkład w Kuwejcką Fundację na rzecz Rozwoju Nauki (KFAS): każda kuwejcka spółka KSC Closed i Joint Stock zobowiązana jest do płacenia jednego procentu zysku netto do KFAS, która powstała w celu wsparcia edukacji studentów i naukowców oraz rozwoju działalności badawczej w kraju.
- Podatek na wsparcie kuwejckiej siły roboczej: Krajowe Prawo Wsparcia Siły Roboczej zostało uchwalone w celu wspierania i zachęcania kuwejtczyków do pracy w sektorze pozarządowym. Ustawa zobowiązuje rząd do podziału kosztów szkolenia siły roboczej. Na pokrycie tych kosztów, (publiczne) spółki kapitałowe notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Kuwejcie muszą płacić podatek w wysokości 2,5% rocznego zysku netto.

Uwaga: Polska i Kuwejt podpisały umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania.

W związku ze zunifikowaną taryfą celną krajów Rady Współpracy Państw Zatoki, zewnętrzna stawka celna dla większości towarów importowanych wynosi pięć procent. Wyjątek od tej reguły stanowią niektóre podstawowe produkty spożywcze, leki i niektóre inne produkty medyczne, które są wolne od cła.

Uwaga: Dokładny wykaz stawek dla firm z Unii Europejskiej można znaleźć w bazie danych rynkowych Komisji Europejskiej. Taryfa celna na handel pomiędzy krajami Rady Współpracy Państw Zatoki jest zdecydowanie niższa (stawka jest często zerowa).

Zagraniczne firmy przed rozpoczęciem eksportu do Kuwejtu muszą otrzymać licencję importową od Ministerstwa Handlu i Przemysłu Kuwejtu oraz zarejestrować się w Kuwejckiej Izbie Przemysłowo-Handlowej (KCCI). Licencje ważne przez jeden rok można odnowić. Pozwalają one na wielokrotny wwóz importowanych produktów. Wymagane są też pozwolenia na przywóz maszyn i części zamiennych, które wydawane są przez Komisję Rozwoju Przemysłowego Ministerstwa Handlu i Przemysłu. Różne inne ministerstwa i agencje wydają licencje dla produktów, takich jak: broń palna, materiały wybuchowe, środki farmaceutyczne, dzikie lub egzotyczne zwierzęta.

Niezbędne dokumenty przewozowe to: faktura handlowa, świadectwo pochodzenia towaru, lista ładunkowa, dokument załadunkowy lub lotniczy list przewozowy. Niektóre produkty wymagają dodatkowych dokumentów, jak certyfikat Halal czy świadectwo zdrowia.

Kuwejckie Prawo Przetargów Publicznych stanowi, że każde zamówienie rządowe, którego wartość przekracza 5 tys. KWD (ok. 16,6 tys. USD), musi przyjąć formę jawnego przetargu prowadzonego przez Centralną Komisję Przetargową, aby zapewnić konkurencyjne ceny zakupu. Oferent musi być kuwejcką osobą prawną lub fizyczną. Zagraniczny oferent może złożyć wniosek do przetargu, wyłącznie jeśli posiada kuwejckiego partnera lub agenta. Jednak musi on spełniać określone warunki ustanowione przez Centralną Komisję Przetargową. Przetargi na potrzeby Ministerstwa Obrony są przeważnie bardziej elastyczne niż Prawo Przetargów Publicznych, nie są dostępne publicznie. Przedsiębiorstwa poszukujące informacji o przetargach nie tylko w Katarze, lecz w całym regionie Zatoki Perskiej, mogą skorzystać z portalu [GSPX \(GCC Subcontracting and Partnership Exchange\)](#), który umożliwia również zarejestrowanie się jako poddostawca/ podwykonawca (warunkiem jest jednak rejestracja przedsiębiorstwa w jednym z państw Rady Współpracy Państw Zatoki).

Wsparcie przedsiębiorców zagranicznych ze strony instytucji rządowych Kuwejtu

Za promocję inwestycji w Kuwejcie na szczeblu administracji rządowej odpowiedzialny jest Urząd ds. Promocji Inwestycji Bezpośrednich (KDIPA). Dzięki funkcjonowaniu instytucji skrócono okres trwania procedur licencyjnych dla przedsiębiorstw do maksymalnie trzydziestu dni. Urząd oferuje szereg usług dla inwestorów zagranicznych, w tym: tzw. one-stop-shop we współpracy z innymi instytucjami publicznymi, ponadto proponuje udogodnienia inwestycyjne dla partnerstw publiczno-prywatnych, wspiera projekty prywatyzacyjne. Dodatkowo państwo oferuje inne zachęty, takie jak:

- prawo do maksymalnie dziesięcioletniego zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych dla nowych inwestorów (jednakże deklaracja podatkowa jest wymagana corocznie bez wyjątku);
- prawo 100% własności firmy, oddziału firmy lub przedstawicielstwa handlowego w Kuwejcie (tylko w

wybranych branżach);

- zwolnienia z szeregu opłat celnych; takie uprzywilejowanie wymaga wcześniejszego złożenia podania koncepcyjnego z wyjaśnieniem profilu działalności firmy oraz dopasowania do kryteriów;
- zwolnienie z opłat celnych na import sprzętu;
- ułatwienia w zatrudnieniu zagranicznych specjalistów w konkretnej firmie;
- gwarancja przeciwko wywłaszczeniu bez kompensaty;
- zapewnienie prawa do repatriacji zysków;
- ochrona poufności informacji inwestycyjnych, z systemem kar dla urzędników państwowych, którzy ujawniają te dane osobom nieupoważnionym.

Stopień nadania powyższych przywilejów zależy od spełnienia kryteriów, takich jak: kreacja miejsc pracy dla Kuwejtczyków, edukacja i szkolenia dla Kuwejtczyków, transfer technologii, potencjalny wzrost wolumenu eksportu z Kuwejtu, przyczynienie się do dywersyfikacji gospodarki.

Innych możliwości dostarcza Kuwejcka Strefa Wolnego Handlu (KFTZ). Działalność na jej obszarze odbywa się na następujących zasadach: wyłączenie z obowiązku płacenia podatków dochodowych, swobodne przekazywanie dochodów firmy za granicę, wyłączenie z restrykcji eksportowych i importowych (oprócz handlu produktami zakazanymi takimi jak np. alkohol) oraz możliwość obejmowania własności firmy o jakimkolwiek, legalnym profilu działania w 100% przez podmioty zagraniczne. Usługi oferowane przez władze strefy to m.in.: ułatwienia w uzyskaniu licencji na określoną działalność gospodarczą (wydawana przez ministerstwo handlu), możliwość pośredniczenia w poszukiwaniu pracowników, sprawna realizacja formalności dotyczących wizy pobytowej i wjazdowej oraz możliwość korzystania na miejscu z usług bankowych, finansowych i doradczych.

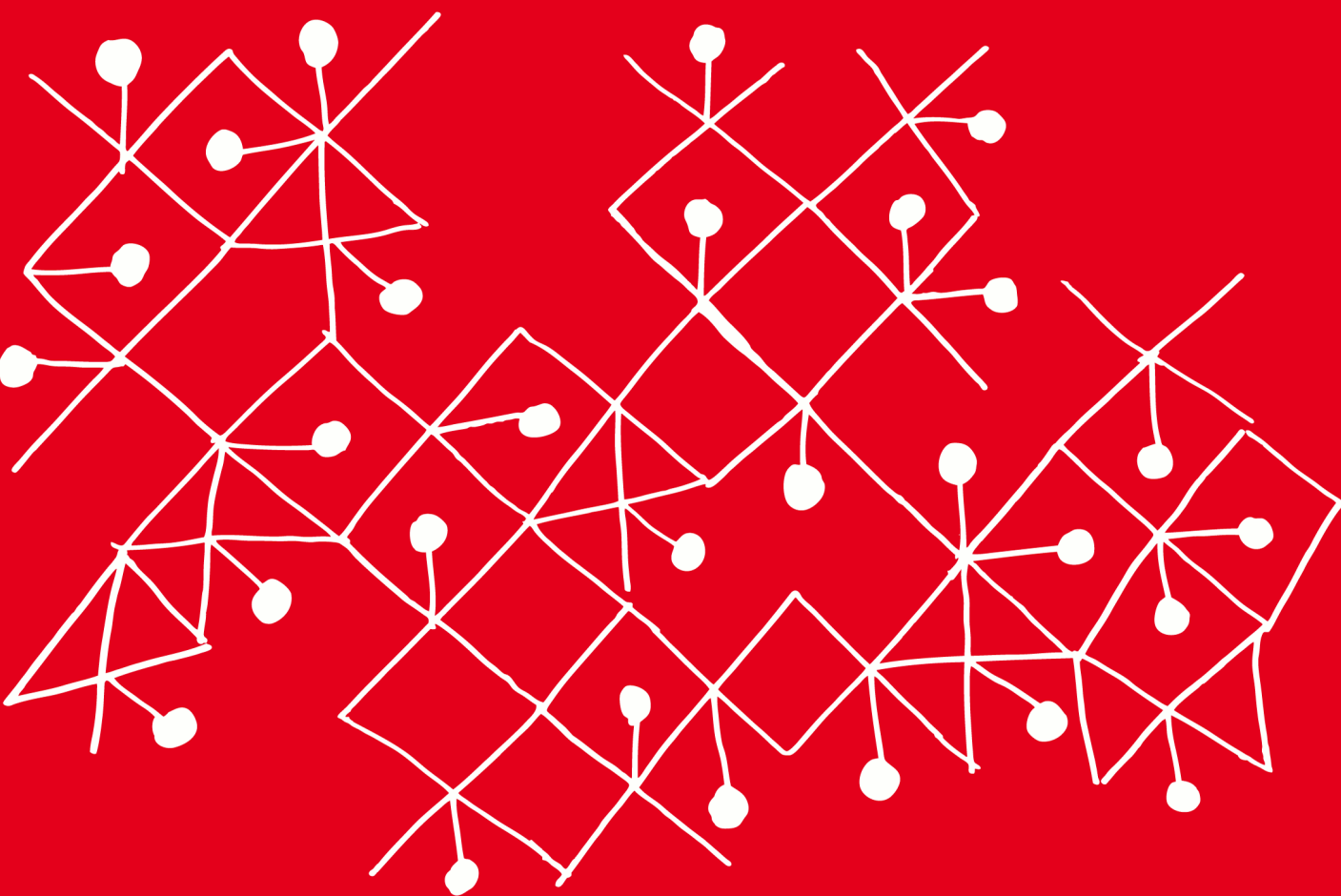
Od 2013 r. istnieje też Kuwejcki Narodowy Fundusz Na Rzecz Rozwoju MSP (Kuwait National Fund for SMEs Development). Działania funduszu opiewają promocję inicjatyw MSP, dostarczanie danych i wsparcia technicznego MSP, wsparcie w rozwoju modeli biznesowych i zdolności finansowej MSP, prowadzenie szkoleń dla MSP.

Informacje praktyczne

- Firmy kuwejckie w kontaktach z partnerami zagranicznymi zazwyczaj wymagają gwarancji wyłączności na sprzedaż ich towarów oraz reprezentowanie firm. Dlatego ważny jest wybór odpowiedniego kuwejckiego partnera. Współpraca może przyjąć formę zależności wyłącznie handlowej: importer kuwejcki – polski producent, ale również głębszej, tj. poprzez podpisanie umowy o reprezentowaniu (agencyjnej). Silny, dynamiczny i posiadający znaczące doświadczenie w konkretnej branży kuwejcki partner jest gwarancją dobrego rozwoju współpracy.
- Nie jest możliwy wwóz alkoholu, materiałów prezentujących nagość oraz przedmiotów powiązanych z kultem innej religii niż islam.
- Kuwejt nie uznaje Izraela, dlatego nie należy wspominać o kontaktach biznesowych z tym państwem. Ślady pobytu w Izraelu zamieszczone w paszporcie uniemożliwiają wjazd do Kuwejtu.
- Istnieje możliwość odmowy wydania wizy dla samotnie podróżujących kobiet do czterdziestego roku życia.

- Kuwejczycy nie lubią być ponaglani i ograniczani ramami czasowymi.
- Entuzjazm dla naszej propozycji nie oznacza akceptacji, podobnie jak brak uznania dla naszej oferty nie oznacza jej odrzucenia.
- W rozmowach ważne są emocje. Arabowie uważają, że wyraźne okazywanie uczuć, czyli mówienie np. podniesionym głosem czy żywa gestykulacja jest oznaką szczerości i zaangażowania.
- Bardzo silne poczucie wspólnoty powoduje, że kontakty z osobami wpływowymi (powiązanymi z władzą religijnie lub rodzinie) są podstawą w kontaktach biznesowych i ich sukcesów.

Informacje pochodzą z *Praktycznego Przewodnika Biznesowego po Kuwejcie*, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Abu Dhabi.



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO
ROZWOJU**

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego