

Cum sa fac afaceri in Statul Kuwait – ghid practic - editia 2017

**Biroul de Promovare Comercial Economica
Ambasada Romaniei Kuwait**

Telefon: +965 2484.50.79/int. 250
Email: romaniatradeoffice@gmail.com

Cuprins

CAPITOLUL 1

GENERALITATI

Despre Kuwait

Riscul de tara

Economia Statului Kuwait

Relatiile economice si comerciale bilaterale

Relatiile economice si comerciale cu Uniunea Europeana

CAPITOLUL 2

STRATEGIA

Ce trebuie sa stiu inainte de a exporta

Infiintarea unei companii in Kuwait

Obligatii financiare - taxe

Elemente de marketing

CAPITOLUL 3

PROMOVAREA

Expozitii internationale

Misiuni economice

Delegatii individuale

Reclama

CAPITOLUL 4

EXPORTUL

Oportunitati

Derularea operatiunilor

Exportul de produse

Cooperare economica

Programul Offset

CAPITOLUL 5

PRACTIC

Cum ajung in Kuwait

Cum ma comport in Kuwait

Intalnirea cu un om de afaceri

Vizita partenerului in tara noastra

Date utile

1. Generalitati

Despre Statul Kuwait

Denumirea oficiala: STATE OF KUWAIT

Denumirea in limba araba: DAWLAT AL KUWAYT

Organizarea administrativa: Capitala: KUWAIT. Kuwaitul este impartit in 6 guvernorate, respectiv: Al-Ahmadi, Al-Farwania, Al-Asimah, Al-Jahra, Hawalli si Mubarak Al Kabir.



Locatie geografica: Statul Kuwait este situat in nord-vest-ului Golfului Persic, invecinandu-se la sud si sud-vest cu Regatul Arabiei Saudite, iar la nord si nord-vest cu Irakul. Distanța maximă între extremitățile nord-sud și est-vest este de cca. 200 km, respectiv 170 km. Ora oficială este UTC+3 ore.

Clima kuweitiana: este specifică regiunilor de desert, cu veri lungi, în general uscate și extrem de calduroase și ierni scurte. Temperaturile depășesc frecvent vara 50 grade Celsius, începând cu luna mai până în septembrie, iarna înregistrându-se, de regulă, minimă de peste 10 grade Celsius. În perioada martie-septembrie sunt frecvente furtunile de nisip, iar uneori gradul de umezeală ajunge la 90%.

Suprafața: 17.818 km².

Relieful: se prezintă sub forma unui platou deșertic de mică altitudine și o câmpie litorală îngustă de-a lungul Golfului. Diferențele de nivel sunt sub 100m.

Vegetația: este foarte săracă, tipică desertului pietros.

Populația: cca. 3,3 mil. locuitori (iunie 2007) din care 63% sunt expatriati.

Populația autohtonă kuweitiană este de cca. un mil locuitori. Restul îl reprezintă străinii, care formează forța de muncă imigranță, constituită din arabi (35%), iranieni (4%), indieni, filipinezi și pakistanezi.

Religia: islamică, musulmani 80% (suniti 70%; šiiti 30%), creștini, hindu, farsi, etc 20%

Limba oficială: araba; se vorbește curent engleza.

Moneda națională: dinarul kuweitian (KWD). Paritatea se stabilește zilnic funcție de un cos de valute în care sunt incluse EUR, USD, YJP. La data actualizării, valoarea parității era 1 USD = 0,30 KWD

Repere istorice

În secolul XVII, triburi de beduini din centrul Peninsulei Arabe (Arabia Saudită de astăzi) au migrat spre teritoriul kuveitian și au întemeiat aici primele așezări.

Dintre familiile de beduini s-a impus cea Al-Sabah, care a pus bazele șeicatului Kuwait în secolul XVIII. Ea continua să se mențină la conducerea Kuwaitului și în prezent.

Kuweitul s-a aflat vremelnic sub suveranitatea otomană, iar din 1899 a devenit protectorat britanic. După cel de-al doilea război mondial, în Kuwait, a început exploatarea comercială a zăcămintelor de petrol.

Kuweitul s-a proclamat ca stat independent la 19 iunie 1961.

La 2 august 1990, Irakul a invadat Kuwaitul, declarându-l la 8 august, a 19-a provincie a sa. În urma acțiunii militare a coaliției internaționale (17 ianuarie - 26 februarie 1991) Kuwaitul a fost eliberat, iar Irakul, acceptând prevederile rezoluției 686/1991 a Consiliului de Securitate al ONU, a anulat hotărârea de anexare a Kuwaitului.

Statul Kuwait a aderat la Liga Araba în 1961. În 1963 a aderat la Organizația Națiunilor Unite și, din 1981, este membru fondator al Consiliului de Cooperare al Golfului.

Structura statala

Kuweitul este monarhie constituțională ereditară, condusă de un emir. Tronul se moștenește, fiind împărțit alternativ, între cele două ramuri ale familiei Sabah: Al-Jaber și Al-Salem.

Primele personalități în stat sunt:

Seful statului (emir): seic Sabah Al-Ahmed Al-Jaber Al-Sabah (din 26 ianuarie 2006).

Prinț moștenitor: seic Nawaf Al-Ahmad Al-Jaber Al-Sabah.

Activitatea legislativă este exercitată de o Adunare Națională unicamerală (50 de membri, aleși pentru patru ani). Și cei 15 membri ai guvernului fac parte de drept din Parlament. Militarii nu au drept de vot. Deși partidele politice sunt interzise, componenta Adunării Naționale este structurată pe: grupuri de familii, comercianți, activiști Shi'a, islamisti și liberali seculariști.

Activitatea executivă este exercitată de Consiliul de Miniștri (15 membri). Primul ministru este seic NASSER Al-Muhammad Al-Ahmad al-Sabah (din 3 aprilie 2006).



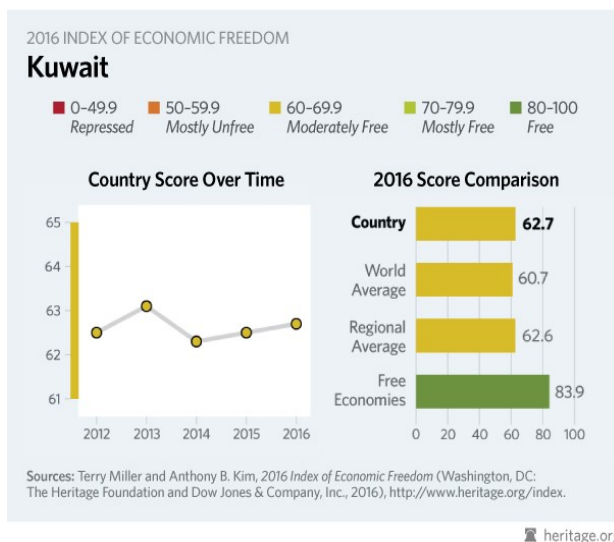
Riscul de tara si indicatori internationali

Conform agentiilor internationale, Kuweitul este cotate cu A2 de agentia Moody's, cu AA/AA-1 de agentia S&P si A+ de agentia Fitch. Perspectivele economice indica elemente negative cauzate de preturile scazute ale barilului de petrol, ritmul lent al reformelor socio, politico-economice si dependenta excesiva a economiei de resursele de petrol.

Agentiile internationale mentioneaza existenta unui risc de instabilitate ca urmare a influentelor externe, in special a situatiei din Irak, a relatiei cu Iranul, dar si a unor posibile atacuri teroriste izolate. Pe termen mediu si scurt se anticipeaza stabilitatea regimului politic.

In anul 2015 [indicele de coruptie](#) pentru Kuweit se situeaza pe locul 55 din 168.

In anul 2016 Kuweitul ocupa pozitia 74 in lume cu un indice al libertatii economice de 62.7%.



Economia Statului Kuweit

Kuweitul are o economie mica, relativ deschisa, dominata de industria petrolului si sectoarele guvernamentale. Sectorul public joaca un rol important in economia kuweitiana, cheltuielile guvernamentale reprezentand motorul economic dar si principalul angajator al fortei de munca (cca 20% din total). Rezervele de titei confirmate sunt de cca 98 md. barili, ceea ce reprezinta 8 % din rezervele mondiale. La acestea se adauga alte cca 5 md. barili din Zona Neutra care este exploatata impreuna cu Arabia Saudita. Rezervele de titei utilizabile sunt de cca 93 md. barili. Sectorul petrolier contribuie cu cca 50% la formarea PIB, aduce cca 95% din veniturile din export si cca 85% din veniturile guvernamentale. Desi Kuweitul a beneficiat de cresteri spectaculoase ale pretului la petrol din anii '70 si din prezent, economia a suferit si unele socuri precum in 1982 (caderea pietei de titluri si obligatiuni), mijlocul anilor '90 (scaderea pretului la petrol) si in perioada ocupatiei irakiene. De mentionat si actuala criza a pretului barilului de petrol, care a condus la o scadere drastica a bugetului de stat, care s-a confruntat, incepand cu 2015, cu un deficit bugetar semnificativ.

Economia kuweitiana se bazeaza primordial pe exploatarea petrolului si pe plasamentele financiare si de capital, cunoscand progrese semnificative dupa eliberarea de sub ocupatia irakiana, urmare eforturilor financiare substantiale necesare refacerii infrastructurii.

In anul fiscal 2015, Produsul Intern Brut (PIB) kuweitian a fost de 112.81 md USD si un indice al PIB/locuitor de 34.355 USD/locuitor. Rata de crestere a PIB a fost in anul 2015 de -0.4% (DGTRADE).

Inflatia a afectat economia kuweitiana in ultimii ani, cei mai ridicati indici fiind inregistrati in 2007 de 5% si 10,5% in 2008. In septembrie 2016, inflatia in Statul Kuweit se situeaza la valoarea de 3.8%.

Odata cu resimtirea efectelor crizei financiare, inflatia s-a redus.

Industria

Se bazează pe extragerea și prelucrarea țițeiului și a gazelor naturale, fiind concentrată în zone industriale (Al-Shuwaiba și Al-Ahmadi): rafinării de petrol (capacitate totala de cca 1 mil. barili/zi), petrochimie (amonia, uree și polietilena). Alte obiective industriale: fabrici de ciment (350.000 tone/an), ateliere de reparatii navale, statii de desalinizare, centrale electrice (productie totala de 58,9 KWh/2012), fabrici pentru produse alimentare.

Petrol si gaze naturale

Petrolul ramane in continuare sursa strategica aducatoare de venit si bunastare Kuweitului. In 2015 sectorul petrolier a reprezentat 52% din PIB si 95 % din exporturi.

Productia de petrol in anul 2015 s-a ridicat la o medie de 2.9 milioane barili/zi din care cca. 2,5 milioane barili/zi au fost exportati, conform obligatiilor asumate in cadrul OPEC. Strategia de dezvoltare a industriei petroliere indica o crestere a capacitatii pana la 3,5 milioane barili/zi in 2020.

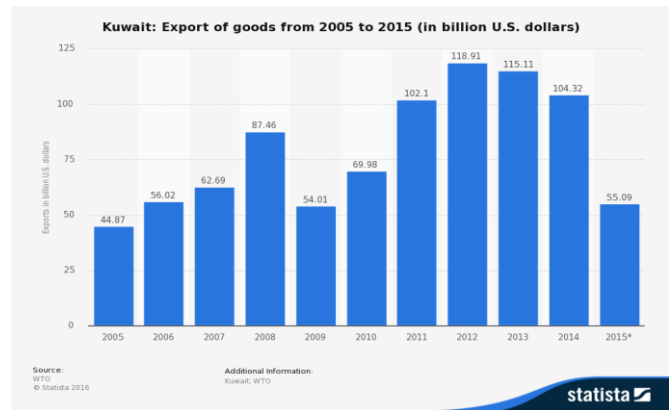
Sectoare manufacturiere

Industria kuweitiana are dezvoltate cateva sectoare precum: rafinarie, chimie si petrochimie, desalinizarea apei marine, materiale de constructie, procesare alimente.

Kuwait Petroleum Company este compania petroliera internationala integrata, reprezentand guvernul kuweitian in sectorul petrolier si include: Kuwait Oil Company (productie petrol si gaz), Kuwait National Petroleum Co. (rafinare si distributie interna produse finite), Petrochemical Industries Co. (petrochimie), Kuwait Foreign Petroleum Exploration Co. (dezvoltare concesiuni externe), Kuwait Oil Tanker (transport titei). De asemenea Kuwait Petroleum Company detine rafinarii si statii de distributie in Tarile de jos si Scandinavia, depozite petroliere si retea de distributie in Italia si compania Kuwait Petroleum International Lubricants care desface produsele finite in Europa sub brandul Q8.

Comertul exterior

Principalii parteneri sunt: Uniunea Europeana, tarile dezvoltate (SUA, Japoni a, Korea), țările arabe vecine (CCG) si intr-o anumita masura tarile asiatice (Singapore, China, Indonezia). Datorita structurii economice si a evolutiilor din ultima perioada a pietelor internationale a titeiului balanța economică este deficitara.



Exporturile au constat in petrol (95%) și produse petroliere rafinate (3,75%). Importurile au fost constituite din produse masini si mijloace de transport (37,4%), produse de consum (21,3%), alimentare si agricole (13,7%), produse chimice (9,5 %).

Parteneri principali la import (2015): UE (28,6%), SUA (11,6%), Japonia (9%), China (7,2%) si Arabia Saudita (6,8%).

Parteneri principali la export (2015): Japonia (23,5%), Korea (16,9%), UE (12%), SUA (11,4%) si Singapore (10,1%).

Economia kuweitiana depinde considerabil de importuri si realizarea unor stocuri de marfuri, care sunt, uneori re-exportate si in tarile vecine. Valoarea exporturilor kuweitiene ne-petroliere, cumulata cu cea a re-exporturilor catre tarile din zona, se cifreaza anual, in jurul valorii de cca. 140 mil. USD, din care doar cca. 75 mil. USD provin din produse manufacturate local.

Banci si finante

Statul Kuwait detine investitii de portofoliu in strainatate de 265 md. USD gestionati de [Kuwait Investment Authority - KIA](#). Alte plasamente apartin Kuwait Petroleum Corporation, Kuwait Airways si [Central Bank of Kuwait](#).

Fondul Pentru Generatiile Viitoare este format in principal din alocarea anuala a 10% din veniturile din exporturile de titei si este administrat de KIA, utilizarea sumelor de bani fiind facuta numai cu aprobarea expresa a Emirului Statului Kuwait. Plasamentele sunt facute in sistemul

financiar-bancar – 24,1%, asiguratori internationali – 12,5%, Daimler AG – 7,6% si Citigroup 6%.

Sistemul bancar kuweitian este clasic, fiind format din Banca Centrala, banci comerciale (11 inclusiv sase filiale, o banca specializata si trei banci islamice.

Sistemul bancar islamic este parte a sistemului financiar Kuweitian si este apreciat de oamenii de afaceri locali. El se refera la activitatile bancare bazate pe legea islamica Sharia, pe principiile si metodele economiei islamice. Aceasta interzice obtinerea si plata dobanzii, plasamentele si operatiunile comerciale bazate pe risc (considerate ca forme ale jocului de noroc), precum si in activitati comerciale interzise (asa cum sunt producerea si comercializarea alcoolului sau a produselor din carne de porc). Sistemul bancar islamic se deosebeste de cel conventional printr-un set de reguli specifice: impartirea pierderilor si castigurilor si interzicerea utilizarii dobanzii. In cadrul sistemului financiar islamic, banii nu sunt imprumutati de la banca, ci banca cumpara produsul respectiv, iar beneficiarul achita suma esalonat la care se adauga un castig al bancii rezultat din operatiunea respectiva. Deoarece nu exista dobanzi penalizatoare pentru plata intarziata, banca obliga la constituirea de colaterale. Produsul este proprietatea beneficiarului de la inceputul tranzactiei. De asemenea, bancile islamice ofera bani pentru achizitia de autovehicule, terenuri sau case in aceeasi maniera, cu exceptia faptului ca pentru autoturisme, proprietatea apartine bancii pana la plata integrala. In relatiile cu firmele, exista alte produse financiare islamice numite Musharaka si Mudaraba.

Fondul Kuweitian de Dezvoltare Economica Araba (FKDEA)

Fondul Kuweitian de Dezvoltare Economica Araba a fost infiintat in decembrie 1961 ca o agentie pentru asigurarea si administrarea asistentei financiare si tehnice catre tarile in curs de dezvoltare. Initial, operatiunile fondului au vizat numai tarile arabe, dar incepand cu anul 1974 mandatul acestuia s-a extins la celelalte tari ale lumii. Capitalul sau este in prezent de cca 7 md USD. Din 1981 functiile fondului fiind extinse la participatia in capitalul anumitor entitati corporative.

FKDEA face contributii si unor organizatii financiare arabe precum: Arab Fund for Economic Development, the African Development Bank, the International Fund for Agricultural Development, si International Development Association.

La sfarsitul primului trimestru al anului 2008, FKDEA acorda 737 credite in valoare totala de 14 md. USD, distributia geografica indica cu precadere tarile arabe (280 credite in valoare totala de 7,5 md. USD) si africane (226 credite in valoare totala de 2,4 md USD). Conditile de acordare a creditelor sunt standard, nefiind diferite functie de tara de destinatie, marimea creditului si scop.

Investitii

Specificul cultural si facilitatea castigurilor a facut din activitatile bursiere si imobiliare, o alegere atractiva pentru oamenii de afaceri kuweitieni. Afacerile bazate pe tranzactiile cu titluri si actiuni, achizitii imobiliare au inregistrat cresteri semnificative inainte de criza financiara, dar au cunoscut scaderi dramatice in anul 2015.

Pentru atragerea investițiilor straine directe și asistarea investitorilor străini în obținerea aprobărilor necesare pentru a demara afacerile în Kuwait, a fost înființat, în cadrul Ministerului Comerțului și al Industriei, Biroul Kuweitian pentru Investiții Straine. Sectoare economice promovate sunt: industria manufacturiera, excluzând producția și explorarea în domeniul petrolului, construcția, operarea și administrarea proiectelor din domeniul apei, electricității și tratarea apelor, bănci, servicii financiare și schimb valutar, cu aprobarea Bancii Centrale, asigurări, tehnologia informațiilor, sănătate și farmaceutic, transport, turism, cultură și media, cu excepția publicării ziarelor, revistelor sau înființării de edituri, construcția de locuințe, investiții în domeniul imobiliar prin intermediul companiilor kuweitiene.

Transporturi, comunicații

Infrastructura destinată transporturilor rutiere este modernă, bine structurată și semnalizată, dar în ciuda dezvoltării continue este afectată de blocaje și ambuteiaje zilnice în timpul orelor de trafic maxim.

Transporturile navale de marfă vizează în principal transportul titeiului care se face prin terminalul Ahmadi, iar pentru marfurile generale, sunt utilizate trei porturi: AL-Shuweikh, Al-Shuaiba și Doha. Transportul titeiului este realizat de Kuwait Oil Tankers Co. care deține 35 de tancuri petroliere fiind cea mai mare flotă de acest fel deținută de o țară membră OPEC. Kuwaitul este membru al UASCO.

Kuwaitul dispune de un aeroport internațional cu un trafic de cca 9 mil. pasageri anual, 66 mii sosiri/plecări de aeronave și cca 190 mii to/an marfă, dispunând de ultimile tehnologii pentru monitorizarea și dirijarea traficului aerian.

Sistemul serviciilor de telefonie și comunicații în Kuwait este coordonat de Ministerul Comunicațiilor. Pentru comunicații telefonice mobile există doi operatori – Watanya, Zain și Viva.

În prezent sunt cca 200.000 utilizatori ai serviciilor de internet. Comunicațiile telefonice, e-mail, fax și internet sunt în general de bună calitate, în anumite arii, fiind însă înregistrate probleme frecvente privind conexiunea la internet.

Relatiile economice si comerciale bilaterale

Ca urmare a aderării la Uniunea Europeana, România a procedat la amendarea tratatelor internaționale în domeniul comerțului și cooperării economice, cu scopul de a alinia prevederile acestora la cerințele acquis-ului comunitar.



În conformitate cu prevederile Tratatului de aderare la Uniunea Europeană, art.6, alineatul 4, România aplica prevederile acordurilor încheiate de UE cu alte țări.

Astfel, acordul comercial între Guvernul României și Guvernul Statului Kuweit, semnat la 21 mai 1991 și-a încetat valabilitatea la data aderării României la UE, de comun acord cu autoritățile kuweitiene.

Având în vedere faptul că la nivelul Uniunii Europene activitățile de cooperare economică sunt reglementate prin documente specifice bilaterale, Acordul de cooperare economică între Guvernul României și Guvernul Statului Kuweit, semnat la Kuweit, la 25 octombrie 1999 și intrat în vigoare la 10 noiembrie 2001, rămâne în vigoare.

În condițiile reglementării juridice la nivelul fiecărui stat comunitar a problematicii investitoriale, Acordul între Guvernul României și Guvernul Statului Kuweit pentru promovarea și protejarea reciprocă a investițiilor, semnat la Kuweit, la 21 mai 1991 ramane valabil si urmeaza a fi amendat printr-un Protocol.

Alte acorduri conexe activităților economice de interes pentru comunitatea oamenilor de afaceri sunt:

- Convenția pentru evitarea dublei impuneri, cu privire la impozitul pe venit și capital, între România și Statul Kuweit, semnată la Kuweit, la 2 iulie 1992;
- Acordul guvernamental în domeniul navigației maritime, semnat la București, la 4 februarie 1980;
- Acordul guvernamental în domeniul transporturilor rutiere, semnat la București, la 4 februarie 1980;
- Acordul privind transporturile aeriene civile, semnat la Kuweit, la 31 mai 1976;

Kuweitul este al treilea partener comercial al Romaniei in randul tarilor din Golf. In ultimii ani schimburile comerciale bilaterale au cunoscut o evolutie dinamica, atingand valoarea de 78 mil USD, in anul 2015 (cea mai mare de pana acum).

Structura exporturilor romanesti este redusa sortimental, bazandu-se pe doua grupe tarifare: produse din fier si otel (tevi, echipamente industriale, structuri metalice) si produse din lemn (cherestea). Alte categorii de produse isi fac loc pe piata kuweitiana, precum: tutun, produse alimentare, hartie, produse cosmetice, echipamente electrocasnice, mijloace de transport, confectii, produse chimice.

Importurile din Kuweit sunt extrem de reduse, atat valoric cat si structural si practic nu conteaza

în balanța comercială.

În cadrul cooperării economice bilaterale, **firmele românești au realizat** în Kuweit o serie de lucrări și livrări, printre care: asistență tehnică la repararea, operarea și întreținerea unor centrale electrice și a rețelelor de distribuție a energiei electrice; stingerea incendiilor la sonde de petrol; asistență tehnică la întreținerea și exploatarea instalațiilor petroliere din zona Wafra; lucrări de întreținere în domeniul mecanic și al construcțiilor; lucrări de montaj pentru rețeaua de telefonie mobilă; construcții-montaj pentru o fabrică de polietilenă; conducte de apă în zona industrială Shuaiba; livrare de stâlpi de comunicații și forță de muncă specializată în instalarea și punerea în funcțiune a stațiilor GSM; asistență medicală la spitalul Al-Rashed și Dar Al-Shifa; executarea unor noi linii electrice aeriene pentru Ministerul Apei și Electricității din Kuweit.

Relațiile economice și comerciale bilaterale cu Uniunea Europeană

Kuweitul, ca membru al Consiliului de Cooperare al Golfului (CCG), nu are încheiate acorduri bilaterale cu Uniunea Europeană. Între UE și GCC există în vigoare Acordul de Cooperare, semnat în anul 1989 și în fază avansată de negociere, un Acord de Comerț Liber.



Statul Kuweit a încheiat unele Acorduri bilaterale cu state membre ale UE, referitoare la evitarea dublei impuneri (Franța, Polonia, Austria, Italia, Germania și Marea Britanie), promovarea și protejarea reciprocă a investițiilor (Franța, Belgia, Polonia, Finlanda, Austria, Olanda, Cehia, Germania, Danemarca, Lituania, Slovenia, Malta și Suedia) și de cooperare economică și tehnică (Franța, Belgia, Polonia, Grecia, Finlanda, Austria, Olanda, Cehia, Cipru, Italia, Danemarca).

Ca structură, exporturile UE în Kuweit constau în: mijloace de transport 52,7%, echipamente 27,1%, produse chimice 8,7%, produse agricole 5,7%. Importurile UE din Kuweit sunt constituite din: petrol (95%), produse chimice (2,5%) și autovehicule și mijloace de transport (1%).

2. Strategia

Ce trebuie să știți înainte de a iniția operațiuni comerciale cu parteneri din Statul Kuweit

Cadrul juridic ce reglementează activitățile comerciale reprezintă un amestec al codului civil francez, legislație egipteană și legea islamică Sharia. Numai companiile kuweitiene înregistrate la Camera de Comerț pot importa produse. Un exportator trebuie să deruleze procedura printr-o firmă kuweitiană. Comisionarul importă în numele producătorului, activitate pentru care primește un comision. Agenții importatori acționează ca distribuitori și depozitari. Folosirea unui intermediar regional (adesea din EAU/Dubai) este permisă dar conduce la creșterea prețurilor cu

amanuntul si scaderea competitivitatii dvs. pe piata kuweitiana.

Infiintarea unei companii

Companiile straine isi pot infiinta reprezentante si pot derula activitati comerciale in statul Kuwait numai in cazul in care 51% din capitalul total al firmei constituite este detinut de o entitate kuweitiana (60% pentru banci, companii de asigurari si firme de plasament investitii). In vederea functionarii, compania nou infiintata are nevoie de o licenta emisa de Ministerul Comertului si Industriei. Pentru alte activitati sunt necesare aprobari ale ministerului de resort. Companiile kuweitiene pot functiona sub urmatoarele forme: pe actiuni (KSC), pe actiuni inchisa (KSCC), cu raspundere limitata (WLL), proprietate unica, parteneriat general si parteneriat limitat.

In situatia in care nu se doreste infiintarea unei reprezentante, companiile straine interesate in promovarea marfurilor proprii in Kuwait, conform legislatiei locale (legea comerciala 15/1960 amendata, legea 34/1964 si legea comerciala 68/1980), sunt nevoite sa desemneze un agent pentru produsele lor. Legislatia comerciala kuweitiana acorda dreptul de reprezentare a firmelor straine doar companiilor kuweitiene, exportul pe aceasta relatie putand fi realizat in trei variante:

- agent comercial: promoveaza produsele/serviciile in numele exportatorului si negociaza, incheie si deruleaza contracte in favoarea exportatorului (conform contractului)
- distribuitor : promoveaza, realizeaza importuri, depoziteaza si distribuie produsele/serviciile exportatorului
- agenti pentru servicii (sponsor) : actioneaza ca reprezentant al firmei straine in vederea semnarii de contracte cu autoritatile guvernamentale kuweitiene

Cu toate acestea, trebuie cunoscut si inteles faptul ca acordarea dreptului exclusiv de desfacere a produselor inseamna limitarea posibilitatilor de promovare si vanzare, interventia in politica comerciala a firmei agent fiind imposibila. Din acest motiv selectia agentului pe piata, reprezinta elementul fundamental de marketing si decizia trebuie foarte bine analizata. In acest sens, se recomanda alegerea agentilor care dispun deja de lanturi de distributie si vanzare, centre de sprijin ale clientului, facilitati de intretinere si reparare. Recomandam firmelor romanesti, incheierea contractelor de agent numai cu includerea unor informatii clare privind teritoriul geografic de vanzare/distributie, produsele si/sau serviciile pe care partenerul le are in sarcina, valabilitatea legala a contractului, comisionul agentului si structura acestuia , legea care guverneaza contractul, clauze de arbitraj, etape si responsabilitati ale ambelor parti si clauze de incheiere a contractului.

Exportul de produse romanesti facut mai degraba printr-un agent regional este mai putin eficient decat cel realizat direct prin agentul kuweitian si adesea aceasta varianta creeaza dificultati suplimentare in distributia produselor pe piata locala

Arbitrajul

De regula, avand in vedere aplicabilitatea legii locale, reglementarea disputelor se face conform legislatiei kuweitiene, ceea ce dezavantajeaza firmele romanesti.

Adesea oamenii de afaceri kuweitieni solicita la incheierea contractului compensatii pentru eventualele investitii si eforturi financiare facute de buna credinta, pentru a promova, vinde si presta servicii in contul exportatorului roman. Aceasta clauza nu se aplica in cazul incheierii

contractului datorita nerespectarii obligatiilor contractuale de catre agentul kuweitian. In situatia in care o disputa nu poate fi reglementata amiabil si in contract nu s-a stabilit modalitatea de solutionare, va fi necesara recurgerea la autoritatea locala, care functioneaza conform Legii 38/1980 amendata prin Legea 36/2002 (art 173-188).Sistemul este complex, motiv pentru care consideram ca in situatii de acest tip este necesar sa se faca apel la servicii specializate.

Taxe

La 22 ianuarie, emirul a aprobat legea nr.2/2008 care amendeaza decretul nr.3/1955 referitor la impunerea de taxe in Kuwait. La 20 iulie 2008, Ministerul de Finante a emis normele de aplicare.

Noile reglementari legale prevad:

- se introduce taxa pe profitul net de 15%;
- sunt taxabile sumele ce provin din vanzari, inchirieri, francize, utilizarea titlurilor de proprietate intelectuala, profiturile din vanzarea activelor, veniturilor din acordarea de credite si activitati bursiere directe sau prin fonduri de investitii.

Cu toate acestea, art 13 din normele de aplicare cere ca firmele straine care nu pot fi impozitate in Kuwait datorita aplicarii altor legi sau a Acordului de evitare a dublei impuneri, sa prezinte autoritatii financiare din Kuwait declaratia financiara din care sa rezulte plata taxei din tara de origine.

Noua lege defineste unele elemente disputabile din legea anterioara si clarifica faptul ca "o firma straina care deruleaza afaceri in Kuwait printr-un agent, va fi considerat eligibil pentru taxare".

Platitorii eligibili de taxe trebuie sa se inregistreze intr-un termen de 30 de zile de la semnarea contractului in Kuwait.

BPCE Kuwait poate furniza la cerere documentele legale in limba engleza, dar sugeram angajarea unor consultanti specializati pentru reglementarea aspectelor financiare in raport cu autoritatile locale, fiind cunoscute dispute juridice pe aceasta tema intre companii straine si Ministerul kuweitian al Finantelor.

Elemente de marketing

Pentru a putea fi competitivi pe piata kuweitiana factorul cheie ramane **pretul**. Conditile de plata favorabile (esalonari/transe) si reducerile de preturi sunt instrumente de marketing eficiente pe o piata care este caracterizata de elasticitatea inalta a indicatorului pret/cerere.

Relatia **calitate/pret**, este determinanta in ocuparea segmentelor respective de piata, remarcandu-se, in ultima perioada, o ofensiva puternica a furnizorilor asiatici in sectorul bunurilor de larg consum, dar si cel industrial.

Schemele de marketing variaza si pot include reduceri de preturi, service gratuit pe o perioada extinsa, cadouri, garantii extinse, inlocuirea produsului uzat cu unul nou cu plata unei diferente (trade-in). Campaniile de reduceri de preturi necesita aprobarea prealabila a Ministerului Comertului si Industriei.

In formarea pretului, trebuie avut in vedere ca la pretul CIF se adauga taxa vamala, comisionul

agentului (functie de activitatea desfasurata intre 5-15%), costurile transportului local, costului instalarii/pregatirii personalului.

Cel de-al patrulea element al mix-ului de marketing nu iese din tipicul altor pietee din Golf. Kuweitienii sunt atenti si sensibili la modificarea produsului. **Modernizarea si cresterea capacitatilor/calitatilor produsului** este de asteptat si de acest progres depinde achizitia de noi produse, evaluate tehnologic.

3. Promovarea

Promovarea exporturilor de produse si servicii pe pietele externe nu este activitate care sa aduca rezultate certe si trebuie considerata ca atare. Succesul pe o piata externa depinde de o multitudine de factori, motiv pentru care promovarea implica resurse umane, financiare si materiale semnificative, fara o garantie a reusitei. In acelasi timp, lipsa unei strategii de export si limitarea la distributia produselor pe piata reduce sansa dezvoltarii in timp a firmei, creste gradul de dependenta si risc si inhiba efortul de modernizare a produsului, elemente care in cele din urma pot conduce la pierderea pietei.

[Camera de Comert si Industrie a Statului Kuwait](#) este principala si cea mai puternica organizatie de sprijinire a oamenilor de afaceri. Ea asigura contactele partenerilor straini cu membrii sai, dar sprijinul sau fiind axat pentru organizarea de intruniri cu misiunile economice ce sosesc in Kuwait. Pagina de internet a Camerei de Comert ofera societatile comerciale exportatoare o serie de informatii utile.

Alaturi de Camera de Comert, in Kuwait exista o serie de asociatii profesionale care reprezinta si sprijina actiunile membrilor sai in plan intern si international. Acestea pot ajuta si exportatorii romani in eforturile lor de identificare a unor parteneri viabili in Statul Kuwait.

Coordonatele principalelor organizatii asociative profesionale sunt:

Kuwait Union for Food Stuff Traders and Manufacturers

P.O. Box (26752) Safat, 13128, tel:2422478, fax: 2422476

Kuwait Banks Union

P.O. Box (1080) Safat 13011 State of Kuwait, tel:2463308, fax:2462072, masarif@anenet.net

Kuwait Industries Union

P.O. box (27517) Safat 13136 State of Kuwait, tel: 2403561, fax:2403568

Union of Drug Importers and Pharmacy Owners

P.O. Box (20002), Safat 13061 State of Kuwait, tel:2421417, fax: 2421417

O baza de date continand principalele firme kuweitiene operationale este [Top List](#).

Expozitii internationale

Desi anumiti manageri considera ca participarea la o manifestare expozitionala trebuie conditionata de rezultatele potentiale si adesea se asteapta ca dupa o astfel de prezenta externa sa obtina contracte substantiale, este evident ca o abordare de acest tip este falsa. Participarea la expozitiile internationale reprezinta unul din cele mai eficiente mijloace de promovare pe o piata

externa și în condiții de organizare optime pot aduce rezultate vizibile, elocvente. Totuși, participarea la o expoziție nu este cuantificabilă, efectele acesteia fiind vizibile în timp, fără a mai considera și funcția de PR în special în cazul firmelor active deja pe piață. Lipsa prezentei ofertei de produse și servicii ulterioară intrării pe piață respectivă, este extrem de daunătoare. Participarea la expozițiile internaționale oferă informații de piață de o valoare inestimabilă, care nu pot fi obținute pe nici o altă cale.

Principalul organizator local de evenimente promotionale este Kuwait International Fair Co. (KIF) care deține un număr de opt hale de prezentare. Programul anual de manifestări pentru 2009 oferă exportatorilor români suficiente oportunități pentru promovare și campanii de relații publice.

Pe lângă manifestările organizate la KIF, diverse firme private organizează, pe baza unor programe independente, manifestări de anvergură mică și medie în săli disponibile la marile hoteluri. Adesea, aceste manifestări sunt asociate cu conferințe pe tematica respectivă.

Programele de manifestări expoziționale sunt comunicate periodic la [Ministerul Economiei, Comerțului și Relațiilor Cu Mediul de Afaceri](#). De asemenea, BPCE Kuwait poate oferi informații suplimentare privind calendarul manifestărilor promotionale desfășurate în Kuwait.

Indiferent de locul și firma organizatoare, participarea la o astfel de manifestare se face după aceleași reguli.

Odată decizia participării adoptată, expoziții trebuie să cunoască ca materialele de promovare (brosuri, mostre, etc) sunt admise fără taxă vamală în Kuwait, dacă sunt ambalate astfel încât să arate natura promoțională.

Misiuni economice

Misiunea economică rămâne un instrument util de promovare a intereselor comerciale pe piață, participarea în grup oferind siguranță, sentimentul de forță comercială și promoțională. Totuși, misiunile economice au un dezavantaj major, întâlnirile de afaceri nu pot fi personalizate. Situația cea mai favorabilă este când componenta misiunii economice este unitară, bine definită ca sector economic, cu un grad ridicat de complementaritate, oferind partenerilor kuveitieni un pachet complet de soluții într-un anumit domeniu și opțiunea alegerii produselor/serviciilor de interes. Această abordare oferă și posibilitatea unor rezultate pozitive în organizarea de conferințe/forumuri/seminarii. Este recomandabil ca după o astfel de manifestare să se treacă la organizarea unor întâlniri directe separate cu partenerii identificați în cadrul acțiunii promoționale.

Nu susținem și apreciem ca ineficientă, organizarea de misiuni economice constituite din firme care au obiecte de activitate eterogene, așteptările reprezentanților români neputând fi îndeplinite din condiții obiective. Soluția pentru astfel de situații o reprezintă organizarea întâlnirilor în spațiile disponibile ale hotelului unde este cazat grupul, cu efecte reduse în ceea ce privește eficacitatea – întâlnirile au loc la nivele manageriale inferioare, discuțiile sunt sumare, lipsite de substanță și forță promoțională, nu se pot trage concluzii asupra capacității și calității partenerului de afaceri.

Având în vedere că în Kuwait luarea deciziilor atât la nivelul organizațiilor, organismelor și firmelor de stat, cât și a celor particulare este relativ lentă, recomandăm organizatorilor de misiuni

economice urmatoarele:

- Transmiterea cu cel puțin o luna înainte de data sosirii în Kuweit a componentei finale a delegației, prezentărilor în limba engleză a firmelor (o pagină), eventuale dorințe de întâlniri cu firme specifice, perioada misiunii economice în Kuweit, detalii privind cazarea, etc;
- Eventualele schimbări în componenta și programul misiunilor economice trebuie comunicate cel mai târziu, cu o săptămână înainte de sosirea acestora în Kuweit;
- Nu recomandăm ca misiunile economice să fie foarte numeroase și componenta delegațiilor să fie pe profiluri diferite. Acest lucru poate crea dificultăți în prezenta partenerilor kuweitieni în cadrul seminariilor și forumurilor de afaceri;
- Recomandăm ca pachetul logistic convenit de o firmă românească de turism care are corespondent în Kuweit să includă: cazare, transport intern, preluare/conducere aeroport, vizite diverse obiective. Organizarea deplasărilor interne trebuie să fie făcute pe tarif/zi și nu pe un anumit număr de curse, oricând putând apărea modificări de program care implică deplasări cu autocarul. În cazul în care se solicită sprijinul/cooperarea BPCE Kuweit, este bine ca pachetul logistic să fie comunicat din timp pentru eventuale comentarii;
- Limba de negociere este în general engleza, dar se pot întâlni cazuri în care interlocutorul nu vorbește decât limba araba.

Delegații individuale

Rămân cele mai eficiente mijloace de promovare a intereselor comerciale pe piața kuweitiană. Delegația individuală poate fi pregătită cu mare atenție și în detaliu cu suficient timp înainte, evitând improvizațiile și soluțiile aparente. Întâlnirile se desfășoară, de regulă, la sediul firmelor partenere, ceea ce asigură o confidențialitate apreciată de partenerii kuweitieni, spre deosebire de misiunile economice unde întâlnirile au loc în grup de ambele părți. De obicei, o delegație individuală se încadrează în maximum patru zile, absolut necesare întâlnirii partenerilor locali și soluționării aspectelor comune privind cooperarea dintre cele două firme.

În situația în care aveți deja un agent pe piață desemnat, este bine să-l informați din timp asupra sosirii dvs. în Kuweit și obiectivelor pe care le urmăriți. Cu acest prilej este recomandat ca pe lângă discuțiile și vizitele la locațiile firmei agent, să fie programate de către agent și întâlniri la clienții importanți. Acestea pot aduce informații importante pentru dezvoltarea produsului/serviciului dvs., soluționarea unor probleme de calitate, identificarea de noi oportunități și comenzi.

În cazul în care nu aveți un agent pe piață, pregătirea delegației include realizarea unui program de întâlniri. Este necesară identificarea unor firme care să corespundă profilului căutat (aceasta include nu numai obiectul de activitate ci și mărimea firmei, poziția pe piață, capacitățile promotionale și disponibilitatea pentru cooperare), care apoi vor fi contactate la sediul acestora unde vor avea loc discuții individuale.

Contractele personale periodice asigură soliditatea relației și continuitatea exporturilor.

Reclama

Promovarea în Kuweit este o chestiune dificilă. Reclama în presa scrisă este un instrument de comunicare eficient, dar scump, care acoperă 40% din piața reclamelor. Panourile fixe și mobile reprezintă 30% din piața, alte opțiuni fiind reclama pe posturile radio și pe cele 13 stații TV. Se mai utilizează și marketingul direct prin e-mail sau inserții publicitare scrise. În Kuweit apar opt cotidiane, din care cinci în limba arabă și trei în limba engleză.

Principalele publicații scrise ce apar în Kuweit sunt: [Al Ektesadia Al Jadida](#), [Al Qabas](#), [Al Rai Al Aam](#), [Al Seyassah](#), [Al Talea](#), [Al Watan](#), [Arab Times](#), [Daily Star](#), [Kuwait Times](#), ultimele trei în limba engleză.

Posturile de televiziune sunt: [Kuwaiti TV](#) (publică, operează trei rețele și un canal prin satelit), [Al-Rai](#) – post privat, emite prin satelit și [Flash TV](#) – privat. În Kuweit funcționează două posturi radio [Radio Kuwait](#) engleză / arabă și [Marina FM](#) – privat, muzică.

4. Exportul

Oportunitati pentru societatile comerciale romanesti

Piața kuweitiană oferă bune oportunități pentru exportul de produse și servicii românești, în special considerând unele avantaje comparative cu alte piețe regionale sau mondiale. Pe lângă relativa proximitate geografică care nu pune dificultăți majore în transportul marfurilor către Golful Persic, piața kuweitiană are avantajul existenței de lichidități și risc mic de neplătire. Cu toate acestea, piața kuweitiană nu este foarte facilă, exportul necesitând eforturi susținute de promovare.

Analizând și structura economiei românești, rezultă că următoarele grupe de produse oferă oportunități maxime de valorificare pentru firmele românești:

- Autoturisme și mijloace de transport
- Medicamente și produse cosmetice
- Produse din fier și oțel
- Animale vii și produse alimentare
- Echipamente pentru industria energetică

La nivel sectorial analizând programele kuweitiene de dezvoltare, rezultă că următoarele sectoare oferă oportunități maxime de valorificare pentru exportatorii români datorită existenței unor planuri majore de expansiune în proiecte sectoriale:

- sectorul petrol și gaz (explorare, exploatare, transport, prelucrare)
- construcții
- protecția mediului

De asemenea, trebuie avut în vedere că poziția geografică a Kuweitului îl recomandă ca poartă naturală spre sudul Irakului – zona Basra, oportunitate pe care comercianții kuweitieni vor să o speculeze în parteneriat cu firme străine.

În privința serviciilor cu potențial de export se înscriu serviciile de management contractual și resurse umane calificate în sectorul medical, cosmetică, hotelier, industrie petrolieră și industrie petrochimică.

Derularea operatiunilor

De indata ce a fost stabilita o relatie contractuala cu partenerul kuweitian, exportatorul roman trebuie sa acorde intregul sprijin in ceea ce priveste informatiile tehnice si materialele de promovare. Acestea trebuie sa contina numele si adresa reprezentantului/distribuitoarelor locale. O practica uzuala este ca exportatorul sa invite reprezentantul/agentul in tara sa anual pentru pregatire tehnica si comerciala. De asemenea agentul si exportatorul trebuie sa faca vizite periodice la clienti avand in vedere importanta contactului personal.

Cel mai folosit sistem de plata al exportatorilor este acreditivul bancar, transferul realizandu-se practic, in orice valuta convertibila, plati partiale, vanzari pe credit pe baza de comision, cecuri si cambii.

Exportul de produse romanesti

Reglementarea importurilor se face in baza legii 43/1964 si amendamentelor sale, care prevede necesitatea existentei licentelor pentru importuri si inregistrarea firmelor care realizeaza aceste operatiuni.

Statul Kuwait este membru al Consiliului de Cooperare al Golfului (CCG) in cadrul caruia functioneaza uniunea vamala care functioneaza pe baza legii vamale unificate si a tarifului vamal unic. Acesta stabileste ca **taxele vamale sunt nominale, fixate la 5% din valoarea CIF pentru majoritatea produselor importate din afara uniunii si 0% in cadrul pietei CCG.**

Exceptie de la taxa vamala de 5% fac tigarile la care taxele vamale se ridica la 100%. Nu exista restrictii locale la import, referitoare la cantitatea, cotele sau existenta unor licente pentru produsele de import. Produsele trebuie insa, sa se alinieze standardelor kuweitiene. Sunt interzise activitatile comerciale cu Statul Israel.

Pentru a beneficia de origine CCG, valoarea adaugata in procesul de productie aferent, desfasurat pe teritoriul statului arab respectiv, trebuie sa reprezinte minim 40% din pretul CIF si cel putin 51% din capitalul firmei sa fie detinut de un cetatean cu nationalitate CCG.

Taxele vamale se achita in moneda locala. Nu se percepe taxa pe valoarea adaugata.

Importurile temporare se fac numai in baza unei garantii care se elibereaza importatorului dupa realizarea re-exportului.

Importuri interzise

In statul Kuwait sunt interzise produsele din carne de porc, drogurile, bauturi alcoolice, produsele ce contin alcool, masini pentru jocuri de noroc si materiale pornografice.

Licentele de import

Licenta este valabila pentru un an si permite realizarea de importuri multiple. Pentru utilaje si echipamente industriale sunt necesare licente de import emise de comisia de dezvoltare industriala din subordinea Ministerului Comertului si Industrii. Licente specifice sunt emise de

diverse ministere si agentii pentru produse precum: arme, explozibili, substante farmaceutice si animale exotice/salbatice, pietre pretioase. Licenta se obtine anterior efectuării exportului.

Documentele necesare pentru realizarea importurilor in Statul Kuwait includ: factura comerciala, certificatul de origine, lista de ambalare si documentul de transport (B/L sau AWB). Alte documente suplimentare pot fi cerute. Avand in vedere regimul de import kuweitian, este foarte important ca pe toate documentele sa apara numele agentului (nationalitate kuweitiana) in calitate de importator.

Pentru anumite produse sunt solicitate **documente speciale** precum: certificatul de sanatate veterinara, certificatul fitosanitar, certificat sanitar de dezinfectie, certificat alimentar (atesta continutul - nu contine cyclamate, bacterii sau alti agenti patogeni), certificat de libera vanzare (se comercializeaza liber in tara exportatoare).

Se solicita, de regula, ca Certificatul de origine care insoteste marfurile exportate in Kuwait, sa fie certificat de Ambasada Statului Kuwait din Romania urmand ca importatorul sa certifice respectivul document pe plan local, la MAE kuweitian.

Certificatul de conformitate

Pentru anumite produse, exportatorii trebuie sa dovedeasca conformitatea produselor lor cu standardele si specificatiile impuse de legislatia kuweitiana. In aceste sens exportatorul va obtine un document emis de o companie tera internationala autorizata de Autoritatea Publica pentru Industrie - **Public Authority for Industry**, P.O.box (4960) Safat 13047 State of Kuwait, tel: 4318240, 4318721, kar@pai.gov.kw , industry@pai.gov.kw

Documente suplimentare sunt solicitate pentru importurile de produse alimentare, carne si produse din carne de pui, vaca, ovine si peste, animale vii, medicamente, si produse inflamabile. Asupra cerintelor suplimentare privind documentatia de export trebuiesc luate masurile necesare inainte de realizarea operatiunii in stransa colaborare cu importatorul.

Statul Kuwait aplica acordul OMC privind valoarea vamala din 1 ianuarie 2001, acceptand 5 metode pentru determinarea acesteia: valoarea de tranzactie, valoarea de tranzactie a marfurilor identice sau similare, valoarea FOB sau valoarea CIF.

Importatorii trebuie sa obtina in fiecare an o licenta de la Ministerul Comertului si Industriei si firma locala trebuie sa fie inregistrata la Ministerul Industriei si Comertului si Camera de Comert si Industrie a Kuwaitului.

Bunurile exportate in Kuwait, conform legislatiei locale, trebuie sa includa eticheta si **instructiunile de utilizare in limba araba**. Ambalajele ce contin produsele importate, trebuiesc marcate astfel incat sa rezulte tara de origine si toate detaliile din documentatia de expeditie. Produsele chimice, farmaceutice si alimentare necesita etichete speciale.

Zone economice libere/ Depozite

Zona kuweitiana de comert liber este localizata in portul Shuwaikh si permite desfasurarea de activitati libere industriale, de comert si servicii. Activitatile se desfasoara in Zona Libera conform Legii 26/1995. In mod diferit fata de scopul zonelor libere in alte tari, oamenii de afaceri kuweitieni au folosit Zona Libera cu predilectie pentru locatia birourilor si a unor magazine de prezentare, in zona functionand chiar un hotel, si intr-o mica masura pentru constructia de

depozite de materiale si capacitati de productie.

Cooperarea economica

Contractele de cooperare economica se adjudeca prin licitatii organizate de Comitetul Central pentru Licitatii pentru ministere si companii publice care sunt deschise pentru toti operatorii economici (internationale) sau contractorii kuweitieni ce sunt membri ai Camerei de Comert si Industrie a Statului Kuweit (locale). Licitatiile organizate de stat se fac in baza legilor 37/1964, 18/1970 si 81/1977 si contribuie majoritar la realizarea importului si genereaza baza activitatilor comerciale a firmelor kuweitiene private. Toate activitatile privind licitatiile publice precum: anunturile, invitatiile de precalificare, intalnirile anterioare licitatiei, amendamentele la conditii si specificatii sunt publicate in gazeta oficiala.

Pentru mai multe detalii cei interesati se pot adresa la **Central Tender Committee**, Kuwait , P.O. Box 1070, 13011 Safat, Kuwait. Tel.: 2401200 (5 lines); Telefax: 2416574

Participarea operatorilor economici straini la majoritatea licitatiilor internationale organizate de firme sau institutii ale statului, se realizeaza in baza precalificarii anterioare a respectivei companii, pe lista furnizorilor aprobati, operatiune efectuata de agentul local de reprezentare.

Procesul de precalificare a firmelor straine constituie baza angrenarii in competitii comerciale locale, permitand participarea ulterioara la licitatiile internationale.

Licitatiile organizate de stat, contribuie majoritar la alcatuirea si realizarea importului kuweitian si genereaza baza activitatilor comerciale a firmelor autohtone private.

Prin urmare, operatorii economici romani interesati in promovarea produselor proprii pe aceasta relatie, trebuie sa identifice in prealabil un partener local, procesul de precalificare durand minim 6 luni. In vederea precalificarii, firma romaneasca trebuie sa prezinte un set standard de documente prin care sa fie evidentiata capacitatile si performantele acesteia, in special experienta in proiecte similare, capacitatile tehnice si puterea financiara. Pentru participarea la licitatii, ofertele sunt transmise agentului local in conformitate cu cerintele din caietul de sarcini. Odata cu transmiterea ofertei comerciale si tehnice trebuie reglementata si problema garantiei de participare, care de regula este intre 2,5 si 5% din valoarea ofertei. Castigatorul licitatiei care nu semneaza contractul va pierde garantia de participare, in timp de licitatorii care nu au castigat isi pot obtine garantia de participare. La semnarea contractului compania castigatoare va depune o garantie de buna executie, de regula in valoare de 10% din valoarea contractului.

Licitatiile sunt de regula adjudecate pe baza criteriului pretului cel mai scazut, cu indeplinirea conditiilor tehnice minime conform specificatiei. In cadrul achizitiilor guvernamentale se acorda o preferinta de 10% aplicata pretului din oferta, in favoarea firmelor kuweitiene. In cadrul contractelor de constructii contractorul poate primi un avans de 10% din valoarea totala a contractului care va fi dedusa din platile ulterioare in conformitate cu etapele de realizare a obiectivului. Toate contractele contin clauze de penalitate pentru intarzieri si defecte de calitate.

O problema cu care se confrunta exportatorii romani pe aceasta relatie este constituita de necesitatea emiterii unor garantii bancare cu valoare mare (bid-bond, performance-bond), in cadrul participarii la licitatiile unor proiecte pe termen mediu. Desi, se poate negocia cu agentul

local acoperirea bid-bond-ului, totuși contractorul român trebuie să acopere minimum 50% din garanția de bună execuție care se ridică, de multe ori la valori cuprinse între 500.000 - 1,5 mil. USD.

Programul Offset

Programul offset este o formă de barter prin care companiile transnaționale ce obțin contracte de furnizare produse și/sau servicii de valoare mare să realizeze scheme investitoriale în folosul statului Kuweit ca o condiție premergătoare a adjudecării contractului.

Orice contractor extern care a adjudecat un contract de furnizare către guvernul kuweitian pentru sectorul apărare sau securitate (Ministerul Apărării, Ministerul de Interne, Garda Națională sau similar) și a cărei valoare totală este egală sau mai mare de 3 mil.KWD sau pentru sector civil (fără legătură cu apărarea sau securitatea) și a cărei valoare totală este egală sau mai mare de 10 mil.KWD, devine eligibil pentru obligații offset.

Valoarea obligației offset este de 35% din valoarea totală a contractului.

Se pot face deduceri ale valorii obligației pentru:

- Valoarea subcontractelor acordate unor companii kuweitiene, cu responsabilități clare în contractul de furnizare;
- Valoarea marfurilor și/sau serviciilor procurate din Kuweit, predefinite în contractul de furnizare;
- Valoarea echivalentă procentuală cu participarea unei entități legale kuweitiene ca parte a unei joint-venture care a adjudecat un contract de furnizare (rata nu va scădea sub 30%).

Proiectele offset sunt “directe”, caz în care furnizorul extern asistă guvernul kuweitian printr-un mecanism precum furnizare tehnologie și/sau coproducție și “indirecte” în cazul în care contractorul extern asistă guvernul kuweitian la dezvoltarea sectorului privat prin participarea unui alt partener extern.

Guvernul kuweitian a desemnat National Offset Company (NOC) ca structură organizațională legală să aplice și să monitorizeze orice proiect offset. Detalii complete privind modul de funcționare a programelor offset sunt disponibile pe pagina de internet a NOC.

La momentul actual, pe fondul presiunilor UE, Programul Offset a fost suspendat temporar.

5. Practic

Cum ajung/plec în/din Kuweit

Cetățenii români pot intra pe teritoriul kuweitian numai în baza unei vize de intrare. Aceasta se poate obține fie direct de pe Aeroportul Internațional din Statul Kuweit (taxa este de aproximativ 10 USD); nu este acceptată intrarea în Statul Kuweit cu pasaport turistic temporar, cu valabilitate

de 1 an), fie de la [Ambasada Statului Kuweit in Romania](#), prin agentul local (sponsor), in cazul vizelor de munca. Din punct de vedere practic, fiecare modalitate are avantajele si dezavantajele sale.

Principala poarta de acces in Statul Kuweit este Aeroportul International Kuweit, distanta dintre cele doua tari facand improbabil accesul pe cale terestra sau maritima. Deoarece compania nationala TAROM nu are o cursa directa pe aceasta destinatie, de regula se utilizeaza rutele cu tranzit prin Istanbul, Doha, Dubai sau Atena.

In Kuweit este interzisa prin lege posesia de droguri (pentru detinerea de droguri se aplica pedeapsa cu moartea prin spanzurare), bauturi alcoolice, carne si produse din porc, materiale, ziare, reviste, casete, etc, ce contin fotografii/imagini cu continut sexual sau pornografic. In caz contrar acestia vor fi arestati si se vor supune rigorii legilor, care sunt foarte aspre.

Stationarea in Kuweit peste limita legala admisa de viza, se pedepseste cu amenda financiara consistenta la iesirea din tara.

Cum ma comport in Kuweit

Kuweitienii apreciaza varsta, aspectul ingrijit, imbracamintea decenta. Purtati cravata si daca este nevoie costum.

A da mici cadouri oamenilor de afaceri kuweitieni este apreciat. Acesta nu trebuie sa fie scump si nici sa fie stanjenitor. Cel mai bine este sa aiba o semnificatie, fie legata de firma sau de tara de origine.

In cazul intalnirii cu un oficial guvernamental adresati-va cu titlul exact. Acestia sunt mandri de pozitia lor si asteapta un anumit grad de formalism. Nu se recomanda nici exagerarea care poate induce sentimentul de insulta.

Desi in Kuweit femeile au castigat dreptul electoral, conform preceptelor religioase ele nu se bucura de egalitate sociala cu barbatii. Din acest motiv, daca se impune ca femeie de afaceri sa va deplasati in Kuweit, nu trebuie sa atrageti atentia, sa nu exagerati in comportament si sa purtati imbracaminte modesta, neprovocatoare. In general, femeia este in siguranta in Kuweit, dar recomandam adoptarea de masuri preventive: a nu umbla neinsotite si a nu accepta invitatii ale unor persoane straine. Cel mai sigur este sa observati imprejurul dvs. si sa va conformati comportamentului celorlalte femei.

Totusi, in ultima perioada se constata intensificarea agresiunilor fizice, furturilor si crimelor in Kuweit, motiv pentru care recomandam adoptarea de masuri minime preventive: evitati orice fel de grupare sociala care se manifesta zgomotos si cu semne evidente de violenta, nu umblati singur/a, nu urcati in autoturisme nemarcate cu semne clare ale autoritatii, daca sunteti retinuti sunati imediat un coleg/prieten sau la hotel. Evitati sa calatoriti in apropiere de frontiera nordica (spre Irak). Nu recomandam sub nici o forma calatoria in aceasta zona, chiar daca conditiile de securitate s-au imbunatatit in zona sudica a Irakului.

Intalnirea cu un om de afaceri

Oamenii de afaceri kuweitieni vorbesc de regula limba engleza.

Prima intalnire cu un om de afaceri kuweitian este formală. Se incepe cu o cafea sau un ceai si o discutie usoara, chiar si atunci cand timpul alocat este limitat. Dupa primele amabilitati, schimbati cartile de vizita. Daca nu primiti una, cereti in mod explicit.

In cele din urma tema discutiei va fi abordata natural, de la sine. Daca nu exista restrictii temporale, discutia se poate prelungi, adesea in conversatii sociale. Tema principala (de afaceri) trebuie explicata principial, eventual cu sprijinul unui intermediar local care intelege bine limba dumneavoastra. La incheierea intalnirii de afaceri faceti o recapitulare si stabiliti punctele cheie. Programele de intalniri, persoanele implicate si responsabilitatile trebuiesc clar stabilite. Cu alte cuvinte legati progresul actiunii de persoane, locuri si momente temporale. Altfel, este foarte probabil ca odata incheiata discutia, afacerea dvs. sa dispara si din mintea partenerului, pentru totdeauna. Pentru finalizarea, intr-un sens sau altul a intalnirilor anteriorare, se impune ca dvs. sa fiti primul care sa va respectati obligatiile asumate dar, in acelasi timp, sa reamintiti, in termeni protocolari, partenerului kuweitian despre obligatiile sale convenite de comun acord, avertizandu-l despre lipsa de rezultate concrete a tratativelor.

Daca v-ati propus sa derulati afaceri cu oameni de afaceri din Kuwait, trebuie sa invatati sa aveti rabdare. Este bine ca dvs. sa respectati orele de intalnire, dar nu va asteptati ca si partenerul sa fie punctual. Este posibil ca alte activitati sa fi intervenit si o modificare de program sa-l fi retinut.

De asemenea, trebuie sa stiti ca determinarea si insistenta dumneavoastra raman elemente fundamentale pentru reusita unui proiect economic sau comercial comun. Este esential de inteles ca modelul cultural al oamenilor de afaceri kuweitieni pune accent pe maximizarea profitului si mai putin pe aspecte tehnice sau manageriale.

Este preferabil sa nu manifestati excese de personalitate solicitand alcool sau carne de porc in localurile din Kuwait - importurile sunt interzise. Nu incercati sa faceti prozeliti in Kuwait.

Vineri si sambata sunt zile nelucratoare in Kuwait. Intalnirile de afaceri se stabilesc de regula in intervalul 10.00 - 14.00 de duminica pana joi. Seara poate fi stabilita o intalnire de discutii la restaurant. Institutiile publice lucreaza oficial in intervalul 8.00 - 15.00, dar in practica, intervalul de lucru este 9.00-14.00.

Vizita partenerului in tara noastra

In conformitate cu reglementarile legale in vigoare, orice cetatean strain, partener de afaceri, are nevoie de viza de intrare de scurta sedere cu scop de afaceri. Este de mentionat ca legislatia privind acordarea vizei cuprinde mai multe spete, motiv pentru care este necesar fie consultata pagina de specialitate a Ministerului Afacerilor Externe.

Date utile – anul 2017

Ziua națională: 25 februarie - aniversarea proclamării independenței de stat (1961).

Ziua eliberării: 26 februarie - data eliberării Kuweitului de sub ocupația irakiană (1991).

Anul nou islamic: 22 septembrie

Ziua Profetului Mohamed: 1 decembrie

Al-Isra Wa Miraj: 24 aprilie

Ramadan: 27 mai august – 26 iunie (**Atentie !** restricții aplicabile și străinilor prezenți pe teritoriul statelor islamice. Nerespectarea lor implică pedepse severe)

Eid Al-Fitr: 26 iunie

Eid Al-Adha: 2 septembrie

Ashura: 1 octombrie

Atentie ! Datele exacte sunt stabilite în conformitate cu poziția lunii, datele sărbătorilor trebuie să fie bine verificate pentru a nu va deplasa în Kuweit în perioadele respective.

Adrese utile

AMBASADA ROMANIEI

KUWAIT, KEIFAN, AREA 4 MINA STREET, HOUSE 34

Tel: 00965-24849485 , 00965-24845079

Fax: 00965-24848929

E-mail: kuwait@mae.ro

Ambasador: Daniel Tanase

BIROUL de PROMOVARE COMERCIAL - ECONOMICA - KUWEIT

TEL: +965 2484.50.79/int. 250

E-mail: romaniatradeoffice@gmail.com

Consilier economic și comercial: Daniel Bandi

AMBASADA STATULUI KUWAIT ÎN ROMÂNIA

Chancery

Address: București, Str. Arhitect Ion Mincu nr 11, Sector 1

Phone: (0040-21) 315 44 44; 315 99 88 (Protocol)

Fax: (0040-21) 315 99 92

Working hours: Monday – Friday 09.00 – 15.00

E-mail: kuwaitembassy_ro@yahoo.com

Consular Section

Address: București, Str. Arh. Ion Mincu, nr. 11, Sector 1

Working hours: Monday – Friday 09.00 – 12.00

Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary: Mr. Talal Mansour Alhajeri

[KUWAIT CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY](#)

P.O. Box No. 775 Safat 13008, Kuwait

Tel.: + 965 - 1805.580 Ext. 556/558/559

Fax: + 965 - 2240.41.10; 2243.38.58; 2241.09.80

E-mail: KCCI@kcci.org.kw

Adrese de internet utile:

(pentru a vizita paginile indicate mai jos apasati simultan tasta Ctrl si click stanga mouse)

[MINISTERUL COMUNICATIILOR](#)

[MINISTERUL FINANTELOR](#)

[MINISTERUL INFORMATIILOR](#)

[MINISTERUL PLANIFICARII](#)

[AUTORITATEA KUWEITIANA DE INVESTITII](#)

[BANCA CENTRALA A KUWEITULUI](#)

[CAMERA DE COMERT SI INDUSTRIE A KUWEITULUI](#)

Director de firme si companii kuweitiene [Top List](#).

In loc de final:

Datele statistice utilizate in acest ghid au ca sursa: EUROSTAT, DG TRADE, NBK, IMF, CBK precum si alte surse apreciate drept credibile.

Ghidul a fost complet re-editat la data de 15.11.2016 de catre dl. Bandi Daniel, secretar economic BPCE Kuwait.

Desi informatiile prezente in acest ghid de afaceri sunt dupa cunostinta noastra actuale si veridice, ele au numai caracter general. Oricand sunteti in dubiu, rugam verificati informatiile existente.

Deoarece informatiile prezentate nu au ca scop inlocuirea documentarii detaliate sau exercitarea unei evaluari de specialitate, firmele romanesti trebuie sa verifice acuratetea acestora inainte de angajarea in operatiuni comerciale si/sau financiare cu parteneri kuweitieni.

BPCE Kuwait si MECRMA nu-si asuma nici o responsabilitate fata de pierderi materiale sau de alta natura, directe sau indirecte, rezultate din utilizarea informatiilor prezentate in acest ghid. Ele nu inlocuiesc serviciile de specialitate oferite de firmele de consultanta juridica si finanicara.