

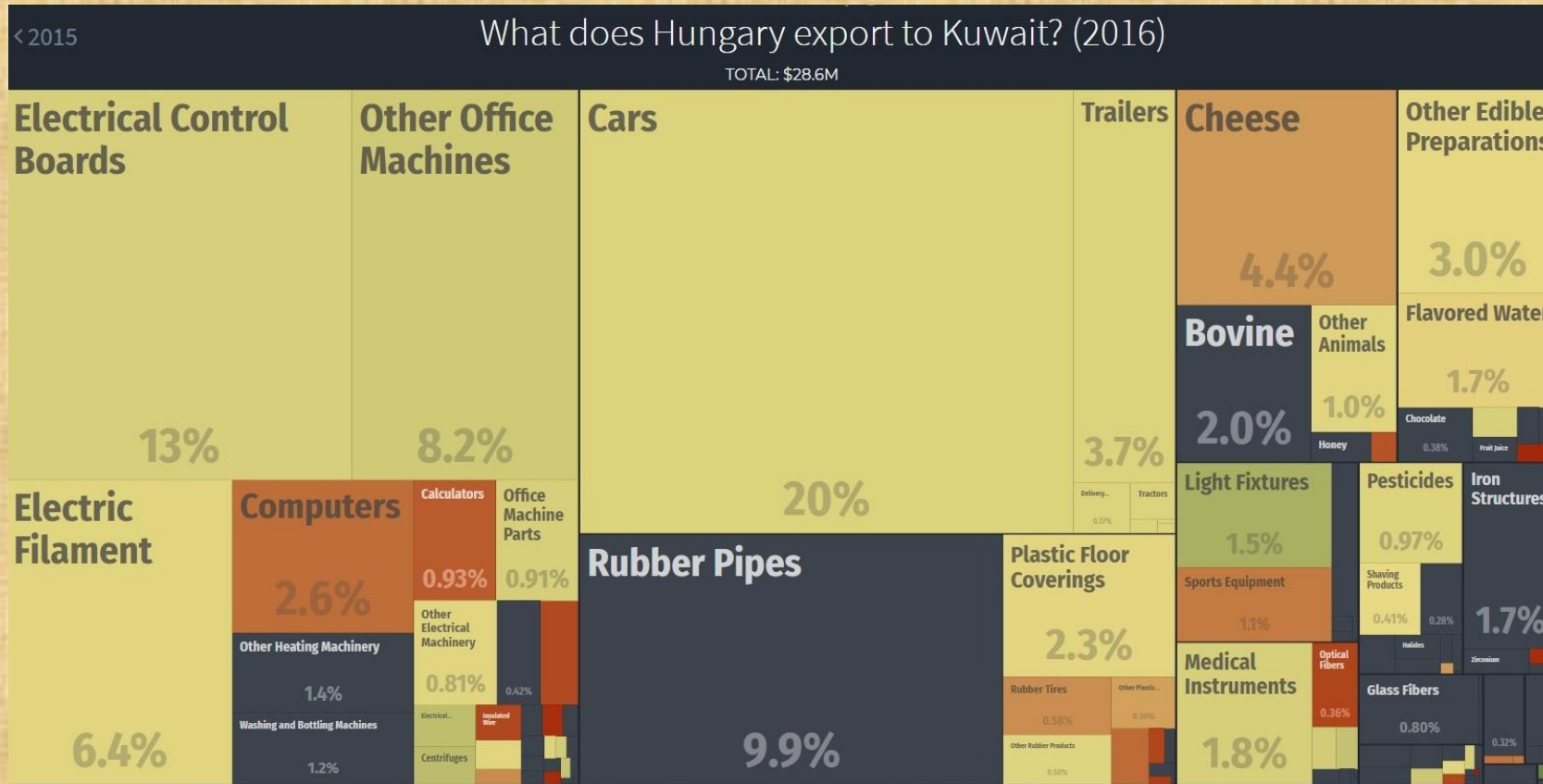
Üzleti lehetőségek Kuvaitban

KERÉKGYÁRTÓ ÁRON KGA, KUVAIT

KUVAITRÓL DIÓHÉJBAN

- **Hatalmas olajvagyon (bevételek 90 %-a), amely az állampolgárok és a kvalifikáltabb külföldiek számára kiemelkedő életszínvonalat garantál**
- **Nem rendelkezik természetes édesvízkészletekkel - szinte mindenből behozatalra szorul**
- **A magánszektor tulajdoni viszonyai ágazatok és kereskedőcsaládok mentén tagolt – a piacra lépő külföldi cégek számára kemény verseny**
- **Gazdaság nem diverzifikált – reformprogram- „Új Kuvait” fejlesztési terv – Kuvait ismét az Öböl-régió kapujává kíván válni**

KÜLKERESKEDELEM



KÜLKERESKEDELEM

2017. évi magyar-kuvaiti külkereskedelmi forgalom, M HUF

| | Import | Export |
|--|-------------|--------------|
| Mindösszesen Termék (SITC 1-2.poz. szerint) | 0,14 | 30,13 |
| Élelmiszerek, italok, dohány | | 3,4 |
| Nyersanyagok | | 6023 |
| Energiahordozók | | 0,019 |
| Feldolgozott termékek | 0,072 | 5,23 |
| Gépek és szállítóeszközök | 0,072 | 21,47 |

MAGYAR SIKERTÖRTÉNETEK



Kőröstej Zrt.

- exportra készített „európai típusú” sajtok
- Kuvaitban a termékkategóriában domináns



Quadron Kibervédelmi Kft.


- 2016 óta működnek együtt Kuvait legnagyobb telekommunikációs szolgáltatójával, a QualityNet-tel.
- 2018-ra már 3-5 M USD-os árbevételt terveznek



Ganz Transelektro (CG Electric Systems)

- 36 éve vannak jelen kuvaiti projekteken
- Jelenleg egy 30 M USD-s tendert nyertek el, energiaelosztó alállomások gyártását végzik

KUVAITI JELENLÉT MAGYARORSZÁGON

- Az alacsony kuvaiti exporthoz hasonlóan a befektetések sem számottevőek.
- Szállodaipari és ingatlanbefektetések: jellemzően kuvaiti tőkét mozgó nem-kuvaiti arab üzletemberekhez köthetőek. Ezek értéke feltehetően eléri a több Mrd HUF-ot.
- Lakás-és ingatlanvásárlások: több száz kuvaiti ép-t érinthet, jellemzően saját használatra, rekreációs célra.
-  Agility: logisztikai cég, több mint 10 éve vannak jelen hazánkban. Globális szinten energiaiparral is foglalkoznak.

A KUVAITI ÁRUPIAC JELLEMZŐI

- **Nagyobb (kezdeti) kockázat, nagyobb profit ← kiemelkedő vásárlóerő**
- **Főként az áruk, különösen az élelmiszerek esetében: túltelített piac, relatíve nehéz „újat mutatni”**
- **Sok élelmiszerágot eleve a nagyobb világcégek uralnak, amelyek az egész Öböl-térségben jelen vannak. KKV-k hátrányból indulnak.**
- **A legtöbb helyen bizományi rendszerű értékesítés --> magas akvizíciós költségek – 20-40 M HUF!**

MAGYAR SZEMPONTBÓL PERSPEKTIVIKUS ÁGAZATOK

ÉLELMISZERIPAR

- **Telített ágazatok: fagyasztott zöldség, gyümölcs, ásványvizek, tésztafélék**
- **Elvárások: magas minőség, bizonyos mennyiség folyamatos rendelkezésre állása.**
- **„Egészséges” vagy más szempontból különleges termékek:
-->hozzáadott érték, növeli az értékesítés esélyét.**
- **Nagy távolság, hosszú szállítási idő– „dry food”- snackek, kekszek.**

EGYÜTTMŰKÖDÉSEK, TENDEREK

- „Új Kuvait” fejlesztési terv- új városok, városrészek, beutazó turizmus fejlesztése
- Gazdasági diverzifikáció – magánszektor megerősítése- „rentábilisabb” állami szektor
--> olyan modell, projekt, amellyel a kuvaiti fél (szerv) bevételt teremthet!
- Infrastrukturális projektek- a válság alatt is folyamatos volt a fejlesztés
- Projektekben elsősorban alvállalkozóként, részfeladatokra van esély – tanácsadás, tervezés
- Olajipari, energetikai szektor, szennyvízkezelés és újrahasznosítás, vízipar
- A megújuló energia egyelőre gyermekcipőben jár – kvótavállalás- főként a napenergia- kisebb részben szélenergia fog szerepet kapni. Új tenderek várhatóak!

TURIZMUS

- Évente 4-5000-re tehető a kuvaiti turisták száma. Kiemelkedő vásárlóerő, egy nyugat-európai turista 2-3-szorosát költik el.
- Sokan vásárolnak ingatlant
- Kuvaiti európai turisztikai térkép: GB, D, F, E, I, A- ig, ezen kívül BIH, GEO, AZE
- Hazánk kiesik, ugyanakkor hatalmas a piaci rés.

PIACRALÉPÉS, KOMMUNIKÁCIÓ

- Szinte minden területen a világ legjobb áruai, szolgáltatásai közül válogathatnak
- Kellő proaktivitás, személyes kiutazás, jelenlét, a döntéshozók tárgyalóképes angol nyelvtudása elengedhetetlen!
- Helyi partner kiválasztása kulcsfontosságú: helyismeret, lobbiképesség, informális kapcsolatok, helyi bürokrácia kezdeti nehézségei való átsegítés.
- Az email leginkább az együttműködés főbb „mérőköveinél” szükséges. Egyéb kuvaiti „barátaink”:



KÖSZÖNÖM MEGTISZTELŐ FIGYELMÜKET!