



**BASHI**  
Consulting

**HAREKAT**  
Consulting International



*Polskie Centrum*

*Wystawiennicze*

**PULENDI BAZAR**

پۆلەندی بازار



**Polskie Centrum Wystawiennicze w Erbilu** (پۆلهندی بازار له ههولیر) to pierwsza w polskiej historii wystawa polskich produktów w stolicy irackiego Regionu Kurdystanu. Organizowana jest przez Bashi Consulting (BC), Harekat Consulting (HC) oraz kurdyjskie podmioty stowarzyszone.

### **Kurdystan – jeden kraj, tysiące możliwości**

Region Kurdystanu to miejsce praktycznie nieznane polskim przedsiębiorcom lub utożsamiane z Irakiem, a co za tym idzie kojarzone jedynie z niepokojącymi wydarzeniami przekazywanymi przez media. Jednak kraj ten to przede wszystkim teren o ogromnych, wciąż niewykorzystanych możliwościach. Region Kurdystanu jest bogaty w liczne zasoby naturalne, posiada jedne z największych rezerw ropy naftowej wśród państw Bliskiego Wschodu, które szacowane są na 45 miliardów baryłek. Z kolei rezerwy gazu ziemnego ocenia się na od 3 do 6 trylionów metrów sześciennych.

Wiele światowych firm (np. Exxon Mobil, Chevron, Gazprom Neft, Sheraton, Best Western) inwestuje w Regionie, zwłaszcza w sektorze górniczym oraz na rynku nieruchomości, finansów i w dziedzinie handlu międzynarodowego.

Sytuacja ekonomiczna w Kurdystanie poprawia się z roku na rok, o czym świadczy wzrost gospodarczy, który zanotowano w ostatnich latach. W związku ze stabilną sytuacją w regionie gospodarka Kurdystanu rozwija się intensywniej w stosunku do pozostałej części Iraku. Już w 2004 r., średni dochód na mieszkańca w regionie był o 25% wyższy od reszty kraju. Od 2003 r., dobrze prosperująca gospodarka Kurdystanu przyciągnęła około 20 tysięcy pracowników z pozostałych regionów Iraku. Rozwój ekonomiczny regionu odzwierciedla również fakt, iż w ciągu ostatnich dziesięciu lat liczba milionerów w kurdyjskim mieście Sulejmanija wzrosła z 12 do 2 tysięcy osób. Zaobserwować można również zwiększenie importu produktów, szczególnie z krajów europejskich. Mieszkańcy Kurdystanu są spragnieni różnorodnych dóbr niedostępnych na terenie ich Regionu, dlatego eksport towarów w kierunku Kurdystanu jest źródłem ogromnych zysków. Dobra te mogą im dostarczyć polskie firmy produkcyjne.



### **Wymiana handlowa z Regionem Kurdystanu szansą dla polskich producentów**

Polskie Centrum Wystawiennicze jest przedsięwzięciem, które niemal całkowicie znosi blokady istniejące w kontaktach gospodarczych między Polską a Regionem Kurdystanu. Głównym celem wystawy jest ożywienie bilateralnej wymiany handlowej. Wystawa umożliwi polskim podmiotom gospodarczym bezpośrednio dotarcie do kurdyjskich odbiorców i zaprezentowanie im w profesjonalny oraz kulturowo przystępny sposób swojej oferty.

Niestety, z wyjątkiem eksportu materiałów budowlanych, Polska jest inwestycyjnie i handlowo nieobecna w Kurdystanie. Nieobecność ta jest spowodowana głównie trudnością w komunikacji, obawami natury kulturowej, pozorną słabością aparatu administracji państwowej (np. trudno uzyskać informacje nt. aktualnego stanu prawnego), zupełną niezajomością czy wręcz „egzotyką” terenu, praktyczną nieobecnością firm kurdyjskich w Internecie.

Kurdyjski sektor prywatny jest bardzo aktywny gospodarczo. Jednakże ograniczenia formalno-prawne i językowe, jak również kulturowe sprawiają, że mimo chęci nawiązania kontaktów handlowych z Unią Europejską, Region Kurdystanu jest zmuszony koncentrować się na wymianie handlowej z krajami sąsiednimi (Turcja, Iran, Syria, Liban, Zjednoczone Emiraty Arabskie). Największym europejskim partnerem handlowym są Niemcy.

### **Polskie produkty i usługi pożądane na kurdyjskim rynku**

Oferta Polskiego Centrum Wystawienniczego jest kierowana do polskich podmiotów gospodarczych, przede wszystkim producentów i usługodawców z praktycznie wszystkich branż. Produkty, które mają szansę cieszyć się największym powodzeniem, to:

- **artykuły spożywcze**, przede wszystkim słodycze (w tym konfekcjonowane), sery żółte, wędliny (pakowane próżniowo, w szczególności niewymagające przechowywania w lodówce), dania gotowe, przetwory owocowe, marynaty, oleje, napoje energetyczne, soki owocowe,
- **maszyny wszelkiego typu**: dźwigi budowlane, maszyny produkcyjne, pakowarki, zgrzewarki przemysłowe, wózki widłowe, podnośniki, linie technologiczne do produkcji wyrobów PVC, frezarki, tokarki, obrabiarki, przędzalnie, tkalnie, maszyny do produkcji kabli, wtryskarki, lakiernie, elektronarzędzia,
- **maszyny rolnicze**, w tym ciągniki, pługi, glebogryzarki, siewniki, kombajny, przyczepy, pryskarki,
- **artykuły rolne**, w szczególności nawozy, nasiona roślin uprawnych i kwiatów, środki ochrony roślin,
- **kotły c.o.**,
- **artykuły gospodarstwa domowego**,
- **artykuły elektryczne**, w tym żarówki, kable, bezpieczniki, przełączniki, tablice rozdzielcze, mierniki,

- **materiały budowlane i chemia budowlana**, w szczególności tynki mozaikowe, farby silikatowe, środki grzybobójcze, impregnaty, silikon, uszczelniacze, papa termozgrzewalna,
- **leki i artykuły farmaceutyczne**, parafarmaceutyki, wyposażenie szpitali, sprzęt medyczny, odżywki dla sportowców,
- **artykuły dla dzieci i niemowląt**, w szczególności artykuły pielęgnacyjne, odżywki, pokarmy, pieluchy,
- **kosmetyki** pielęgnacyjne i kolorowe,
- **używane samochody ciężarowe**, dostawcze oraz busy i autobusy.

Kurdystan jest zmuszony do importu większości towarów, dlatego do tego kraju można eksportować praktycznie wszystkie produkty z wyjątkiem wyrobów spirytusowych i wieprzowiny. Potrzeby gospodarki Regionu Kurdystanu i kurdyjskiego społeczeństwa są ogromne, w związku z tym oferta jest kierowana do przedsiębiorstw praktycznie każdej branży.





## **Informacje organizacyjne**

Uroczyste otwarcie wystawy z udziałem najważniejszych postaci kurdyjskiego świata biznesu oraz polityki planowane jest na 1 grudnia 2013 r. Po ceremonii i oprowadzeniu oficjalnych gości planowany jest bankiet w jednym z erbilskich hoteli. Otwarcie wystawy będzie poprzedzone intensywną kampanią reklamową w kurdyjskich mediach oraz tzw. „marketingiem szeptanym”, narzędziem niezwykle skutecznym w warunkach kurdyjskich.

Polskie produkty będą eksponowane przez sześć miesięcy od grudnia 2013 r. do maja 2014 r. W przypadku dużego zainteresowania polskimi produktami istnieje możliwość bezterminowego przedłużenia wystawy. Produkty z Polski będą eksponowane w mieście Erbil (Hewler). Pawilon wystawowy posiada osobną salę recepcyjno-konferencyjną na 10 osób z odpowiednim zapleczem sanitarnym i cateringowym.

Po około trzech miesiącach od rozpoczęcia funkcjonowania projektu przewidywane jest zorganizowanie przez Bashi i Harekat wizyty w Polsce kilkusobowej delegacji kurdyjskich przedsiębiorców, którzy wykazali udowodnione i realne zainteresowanie pogłębieniem współpracy z polskimi firmami. Po upływie kolejnych trzech miesięcy przewidziana jest następna wizyta. W przypadku zaistnienia potrzeby zorganizowania wyjazdu ad hoc do dyspozycji strony kurdyjskiej i polskiej są biura obu naszych firm w Warszawie, Krakowie i Erbilu. Każde z biur dysponuje odpowiednim zapleczem organizacyjnym, umożliwiającym realizację wizyt.

Organizatorzy wystawy zajmą się zapewnieniem oraz przygotowaniem lokalu dla Polskiego Centrum Wystawienniczego, włącznie z pokryciem kosztów adaptacji. Organizatorzy zapewnią również odpowiednie, dopasowane do potrzeb wystawców meble, lamy sklepowe, chłodziarki, stoiska promocyjne, oświetlenie itp., jak również obsługę prawną i tłumaczeniową.

Podstawą współpracy z polskimi firmami, głównie produkcyjnymi, zainteresowanymi wejściem na rynek kurdyjski, będzie zawarta między daną firmą a organizatorami umowa o współpracę z elementami umowy ekspozycyjnej. Projekt umowy przewiduje zobowiązanie dla zainteresowanych firm, polegające na przygotowaniu i dostarczeniu do krakowskiego magazynu HC odpowiednio

zabezpieczonej i opisanej paczki zawierającej próbki handlowe i materiały promocyjne w języku angielskim (warunek absolutnie konieczny) oraz polskim, ewentualnie kurdyjskim (sorani) lub arabskim.

Zobowiązania organizatorów obejmować będą w szczególności: przetłumaczenie materiałów informacyjnych, etykiet, instrukcji obsługi itp. na język kurdyjski lub arabski (drukami katalogów, instrukcji itp. w razie wyrażenia przez niego chęci zajmie się producent, prawa autorskie do tłumaczenia pozostają przy organizatorze), dostarczenie materiałów do Erbilu, odpowiednie wyeksponowanie tychże wraz z zapewnieniem profesjonalnej, kurdyjskojęzycznej obsługi z Polski oraz przeprowadzenie kampanii reklamowej. Szczegóły danych zagadnień będą ustalane indywidualnie. Organizator będzie zobowiązany również do przeprowadzenia negocjacji z przedsiębiorcami kurdyjskimi zainteresowanymi nawiązaniem współpracy oraz do właściwego reprezentowania interesów producenta.



#### Organizatorzy



[www.bashi.pl](http://www.bashi.pl)

[www.harekat.pl](http://www.harekat.pl)



Polskie Centrum Wystawiennicze organizowane jest przez firmy: Bashi Consulting, Harekat Consulting oraz kurdyjskie podmioty stowarzyszone.

**Bashi Consulting (BC)** to szansa na polski sukces w Kurdystanie. BC to odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie polskiego rynku na profesjonalne usługi z zakresu stosunków gospodarczych z krajami Bliskiego i Dalekiego Wschodu, ze szczególnym naciskiem na Region Kurdystanu. Bashi Consulting to grupa profesjonalistów, którzy na Bliskim Wschodzie spędzili znaczną część swojego życia, a wiedzę akademicką skonfrontowali z praktyką. Nasza firma zatrudnia i współpracuje ze specjalistami z różnych dziedzin, w szczególności administracji państwowej, socjologii regionów przemysłowych, prawa, ekonomii, gospodarki nieruchomościami, logistyki, handlu międzynarodowego, stosunków międzynarodowych, dyplomacji, geologii, public relations oraz lingwistyki regionu. Dzięki szerokiej wachlarzowi ekspertów Bashi Consulting jest w stanie zapewnić kompleksową obsługę wszelkim podmiotom w każdym sektorze gospodarki.

Więcej informacji o BC: [www.bashi.pl](http://www.bashi.pl).

**Harekat Consulting (HC)** to firma, która od ponad dwóch lat służy swoją wiedzą oraz doświadczeniem zarówno podmiotom krajowym, jak i zagranicznym. Stale wzrastający potencjał gospodarczy oraz inwestycyjny Azji zainteresował wiele polskich przedsiębiorstw. Jednakże potencjalni inwestorzy obawiają się barier kulturowych i komunikacyjnych, co może być poważnym problemem w nawiązywaniu kontaktów handlowych. Harekat Consulting jest odpowiedzią i rozwiązaniem dla tego typu problemów. Jednym z głównych obszarów działalności firmy jest Afganistan, gdzie współpracuje z licznymi rzetelnymi i znanymi przedsiębiorcami. Widząc ogromny potencjał rozwojowy Afganistanu oraz innych krajów rozwijających się, Harekat Consulting jako jedyna firma konsultingowa na polskim rynku wychodzi naprzeciw konkretnym potrzebom polskich przedsiębiorców. Od lutego 2013 r. Harekat Consulting jest członkiem Stowarzyszenia Eksporterów Polskich.

Więcej informacji o HC: [www.harekat.pl](http://www.harekat.pl).

## Dane kontaktowe



[www.bashi.pl](http://www.bashi.pl)

[www.harekat.pl](http://www.harekat.pl)







**Bashi Consulting**  
ul. Blankowa 5/17  
58-316 Wałbrzych  
tel. (+48) 793 057 690  
info@bashi.pl



**Harekat Consulting**  
ul. św. Filipa 23/3  
31-150 Kraków  
tel. (+48) 665 396 633  
info@harekat.pl