

Joanna Snopek Berbercioğlu

Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Stambule
joanna.snopek@paih.gov.pl

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Z perspektywy Stambułu

Praktyczne odpowiedzi dla
polskich przedsiębiorców

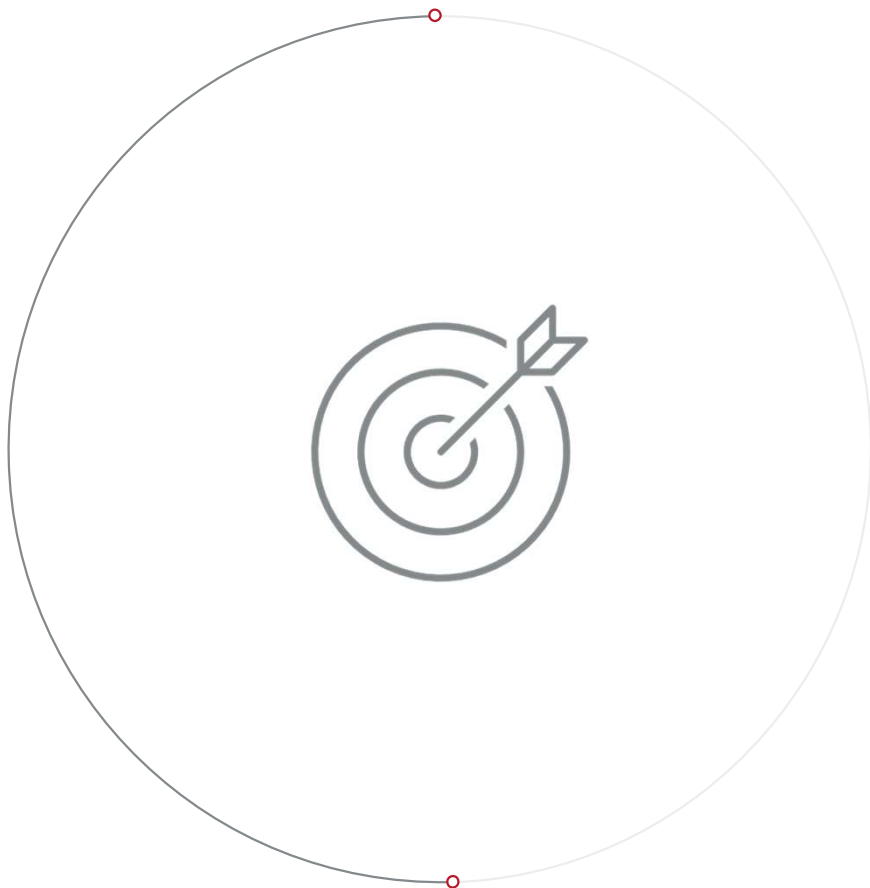
10.06.2024





Agenda

- 1.** Jak PAIH wspiera przedsiębiorców?
- 2.** Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?
- 3.** Na co uważać?
- 4.** Gdzie szukać wsparcia?



Misja:

Rozwój i promocja polskiej gospodarki.

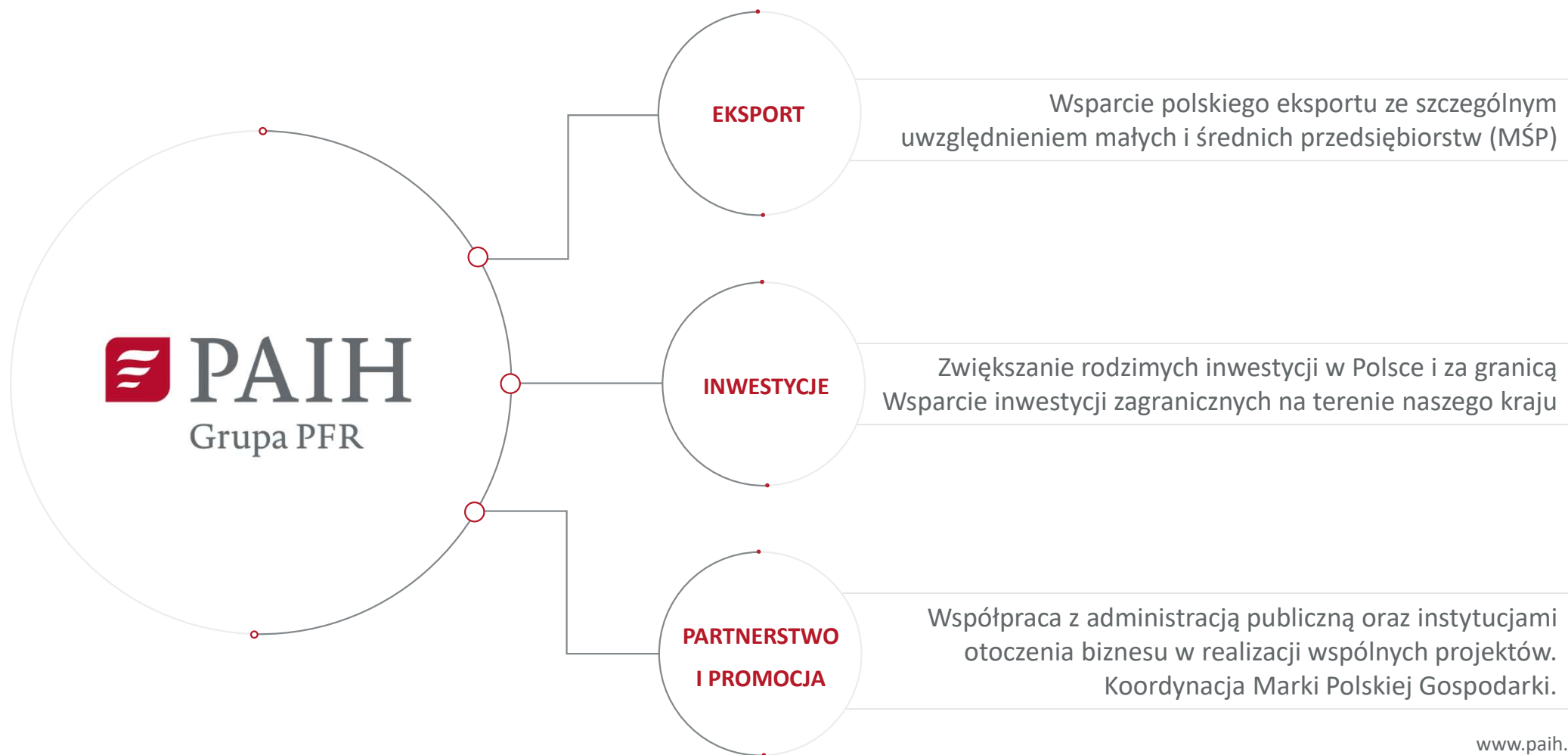
Poland. Business Forward

Cele:

- Działania w zakresie promocji Polski, polskiej gospodarki.
- Wspieranie ekspansji międzynarodowej polskich firm.
- Pozyskiwanie i obsługa inwestorów.
- Promowanie i rozwój innowacyjności w Polsce.



- Instytucja otoczenia biznesu, działająca w ramach Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR).
- Nowoczesna, globalna organizacja, której działania budują rozpoznawalność Polski na świecie jako atrakcyjnego i wiarygodnego partnera biznesowego.
- Lider doradztwa eksportowego oraz inwestycyjnego, działający na kilkudziesięciu rynkach świata.
- Łącząc kompetencje branżowe i doświadczenie międzynarodowe, oferuje kompleksową obsługę przedsiębiorców.





Gdzie jesteśmy?

Sieć Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH)

PAIH. Business Forward



Nasze kompetencje:

- Znajomość lokalnej specyfiki, kultury i uwarunkowań biznesowych.
- Znajomość języków lokalnych.
- Identyfikacja kluczowych branż na poszczególnych rynkach.

Oferta PAIH. Pakiet eksportera

Poland. Business Forward



Analiza potencjału eksportowego



Przygotowanie pakietów informacyjnych



Organizacja spotkań B2B



Organizacja misji biznesowych



Opracowanie listy partnerów biznesowych



Weryfikacja partnerów biznesowych



Opracowanie strategii ekspansji na wybrane rynki



Wsparcie w kontaktach z administracją



PAIH24

NARZĘDZIA WSPRACIA



Webinaria
Szkolenia
Podcasty



Mapa Rynków Zagranicznych



Wyszukiwarka wydarzeń gospodarczych

Nowość!



Z perspektywy Stambułu

Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?

- **Analiza potencjału eksportowego** firmy i produktu w kontekście rynku tureckiego
 - Czy mój produkt jest już dostępny na rynku tureckim?
 - Jeżeli tak → Czy jest produkowany lokalnie czy importowany?
 - Jak wyglądają dane dotyczące wymiany handlowej w mojej kategorii?
 - Czy udział importu jest istotny czy znikomy?
 - Skąd dokonywany jest import?
 - Jakie są obłożenia celne/wymogi certyfikacyjne dla mojej kategorii?
 - Czy istnieje lokalna konkurencja? Co sprzedaje, w jakich kanałach, za ile? Jakie marki zagraniczne są już dostępne na rynku?
 - Czy próbujemy wejścia własnymi siłami czy we współpracy z lokalnym partnerem?

Z perspektywy Stambułu

Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?

- **Wyszukiwanie partnerów biznesowych**

- CEL: Stworzenie listy potencjalnych kontaktów biznesowych dopasowanych do profilu firmy i produktu.
- Kto jest odbiorcą końcowym?
- Kogo szukamy?
 - Importera? Dystrybutora? Hurtownika? Sieci sprzedaży? Online market place? Partnera z potencjałem do dwukierunkowej współpracy? (export/import)
- Gdzie szukamy?
 - PAIH
 - Płatne bazy danych typu Kompass lub Emis
 - Dla importerów – zapytania kierowane bezpośrednio do izb gospodarczych i sektorowych stowarzyszeń eksporterów
 - Targi międzynarodowe w Turcji i za granicą

Z perspektywy Stambułu

Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?

- **Weryfikacja partnerów biznesowych.** Analiza wiarygodności partnera biznesowego i zwiększenie bezpieczeństwa transakcji.
 - Weryfikacja legalności rejestracji podmiotu i formalnej dokumentacji. Co sprawdzamy?

- MERSIS

Firma Bilgileri		
Unvan KUTLUCA TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	Kuruluş Tarihi 04-09-2015	Firma Durumu Aktif
Mersis No 0599038522200016	Vergi Dairesi / No GÖKDERE VERGİ DAİRESİ / 5990385222	Ticaret Sicil No / Dosya No 89025
Firma Türü TEK ORTAKLI LİMİTED ŞİRKET	Ticaret Sicili Müdürlüğü BURSA TİCARET SİCİLİ MÜDÜRLÜĞÜ	Şehir BURSA
Firma Adres Bilgisi YİĞİTLER C5 No: NO:110/Z1 YILDIRIM/BURSA		Elektronik Tebligat Adresi 25969-00477-74156

[İç Yönerge TTSG İlan Metni](#)

Yetkili Bilgilerini Kapat				
Yetkililer				
Adı Soyadı	Yetki	Yetki Şekli	Yetki Süresi	Yetki Bitiş Tarihi
UĞUR KUTLUCA	Müdür	Münferiden Temsile Yetkilidir.	4.9.2025 tarihine kadar	4.9.2025 11:50:50



Z perspektywy Stambułu

Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?

- **Weryfikacja partnerów biznesowych.** Analiza wiarygodności partnera biznesowego i zwiększenie bezpieczeństwa transakcji.
 - Weryfikacja legalności rejestracji podmiotu i formalnej dokumentacji. Co sprawdzamy?
 - MERSIS
 - TİCARET SİCİL GAZETESİ
 - TİCARET ODASI

The screenshot shows the website of the Istanbul Chamber of Commerce (İstanbul Ticaret Odası). The top navigation bar includes links for 'KURUMSAL', 'BİLGİ BANKASI', 'HİZMETLER', 'DUYURULAR', 'FUARLAR', 'MESLEK KOMİTELERİ', and 'İLETİŞİM'. There are also buttons for 'ONLINE İŞLEMLER' and language selection 'TR EN'. The main content area is divided into four tabs: 'Firma Bilgileri Arama' (selected), 'Firma İstatistikleri', 'Faaliyet Konusuna Göre Nace Kodları', and 'Toplu Bilgi Talebi'. The 'Firma Bilgileri Arama' section has a search form with fields for 'Ticaret Sicil / Oda Sicil / Mersis No' (dropdown), 'Ticaret Sicil No' (input with value 602275), 'Oda Sicil No' (input), and 'Mersis No' (input). A blue 'Ara' button is below the fields. Below the search form are three dropdown menus: 'Ticaret Ünvanına Göre', 'Nace Kodu Bilgisine Göre', and 'Mersis No'. The 'Firma Detayları' section shows a table of company information:


Firma Detayları	
Durum	
Sicil No	602275-0
Oda Sicil No	602275
Mersis No	0216-0576-2060-0016
Firma Ünvanı	CUMMINS TURKEY MOTOR GÜÇ SİSTEMLERİ SATIŞ SERVİS LIMITED ŞİRKETİ
İş Adresi	ANADOLU YAKASI OSB (AYOSB) MAH. 1. SOK. AYOSB SİT. NO: 5 TUZLA
Telefon No	2165817300, 2163948600
Faks	02163948608
Web Sayfası	http://www.cumminsmakina.com.tr
Odaya Kayıt Tarihi	02/10/2006
Ana Sözleşme Tescil Tarihi	02/10/2006




Z perspektywy Stambułu

Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?


- **Weryfikacja partnerów biznesowych.** Analiza wiarygodności partnera biznesowego i zwiększenie bezpieczeństwa transakcji.
 - Weryfikacja legalności rejestracji podmiotu i formalnej dokumentacji. Co sprawdzamy?

- MERSIS
- TİCARET SİCİL GAZETESİ
- TİCARET ODASI
- **VERGİ LEVHASI**

 Gelir İdaresi Başkanlığı
e-Vergi Levhası Sorgulama

Bu hizmet Gelir İdaresi Başkanlığı işbirliği ile e-Devlet Kapısı altyapısı üzerinden sunulmaktadır.

 Bu işlem için yaklaşık 1 dakikanızı ayırmalısınız.

Bu işlem toplam 2 aşamalıdır. Şu anda 2. aşamadasınız.

1. Vergi Levhası Sorgulama

2. Sorgulama Sonucu

Yeni Sorgu

Ad	KUTLUCA TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
Adres	YİĞİTLER MAH. C5. SK. NO: 110 İÇ KAPI NO: Z1 YILDIRIM/ BURSA
Faal	Faal
İlk İşe Başlama Tarihi	04/09/2015
İşe Başlama Tarihi	04/09/2015
Vergi Dairesi Ad	GÖKDERE
Vergi Kimlik No	5990385222

Tahakkuk Bilgi Listesi		
Matrah	Tahakkuk	Yıl
409.825,27	90.161,56	2020
258.296,97	56.825,33	2019
276.180,94	60.759,81	2018

Z perspektywy Stambułu

Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?

- **Weryfikacja partnerów biznesowych.** Analiza wiarygodności partnera biznesowego i zwiększenie bezpieczeństwa transakcji.
 - Weryfikacja legalności rejestracji podmiotu i formalnej dokumentacji. Co sprawdzamy?
 - MERSIS
 - TİCARET SİCİL GAZETESİ
 - TİCARET ODASI
 - VERGİ LEVHASI
 - **Nr Rachunku Bankowego – BRAK FORMALNYCH MOŻLIWOŚCI WERYFIKACJI**
 - **Standing finansowy – Sprawozdania finansowe są publikowane przez spółki giełdowe**



Z perspektywy Stambułu

Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?

- **Komunikacja**

- UWAGA na zwrot grzecznościowy

- Mehmet Onur Yildirim

- ~~- Mr. Mehmet~~

- Mr. Onur / Mr. Mehmet Onur

- Brak odpowiedzi na maila – brak zainteresowania czy bariera językowa?

- Follow up mailowy

- Follow up telefoniczny

- Whatsapp

- LinkedIn

- Spotkanie: online czy stacjonarne?

- Online: Zoom / MS Teams





Z perspektywy Stambułu

Jak przygotować się do ekspansji na rynek turecki?

- **Komunikacja**
 - Spotkanie stacjonarne, na co uważać?
 - Bądź cierpliwy – zarezerwuj czas z dużym zapasem
 - Unikaj tematów wrażliwych
 - Uważaj na spożycie alkoholu
 - Ostrożnie z upominkami
 - A jak zachować się wobec kobiet?





Polska Agencja Inwestycji i Handlu

+48 22 334 99 55
paih24@paih.gov.pl

www.paih.gov.pl

PAIH Newsletter



PAIH. Business Forward