

Экспортный гид

Шоколад и шоколадные кондитерские изделия



Объединенные Арабские Эмираты



Экспортный гид

Шоколад и шоколадные кондитерские изделия



Объединенные Арабские Эмираты

Гид создан при участии:



WORLD BANK GROUP



АСКОНД

Предисловие

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта шоколадных кондитерских изделий в ОАЭ. Гид основан на следующих принципах:

- обобщение самых актуальных сведений о рынке;
- аналитические данные, основанные на оценках отраслевых экспертов;
- практические рекомендации по выходу на рынок;
- простая для восприятия форма изложения информации.

Представленные материалы помогут принять взвешенные решения о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт шоколадных кондитерских изделий в ОАЭ.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2021.

© Все права защищены.

Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав. При использовании ссылка на правообладателя и источник заимствования обязательна.



Министерство
сельского хозяйства
Российской Федерации



Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	6
Введение	8
1. Краткий обзор — ОАЭ	11
1.1. Экономические тенденции	13
1.2. Политические тенденции	19
1.3. Деловая среда	20
1.4. Демографические тенденции.....	22
1.5. Влияние тенденций на потребительский рынок страны	23
2. Обзор рынка.....	25
2.1. Объем и динамика рынка	27
2.2. Потребительские предпочтения	45
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	47
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	51
3. Стандарты на продукцию	54
3.1. Требования к производителям	56
3.2. Требования к продукции.....	56
3.3. Требования к упаковке и маркировке	58
4. Барьеры входа на рынок.....	60
4.1. Особенности таможенных процедур.....	62
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры	64
5. Организация экспортных поставок	68
5.1. Логистика	70
5.2. Формы присутствия на рынке	76
5.3. Защита интеллектуальной собственности.....	80
6. Продвижение продукции.....	83
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	85
6.2. Отраслевые выставки.....	86
7. Особенности деловой культуры	87
8. Преимущества и риски осуществления поставок.....	92
8.1. Преимущества.....	94
8.2. Риски.....	94

9. Карта действий экспортера	95
10. Контактная информация	99
11. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	104
Приложение №1. Нормативно-правовая база.....	112
Приложение №2. Особые экономические зоны	113

Резюме

- Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) являются одним из важнейших торговых и финансовых центров Ближнего Востока. Стратегия роста ОАЭ основана на диверсификации экономики и развитии бизнеса, ориентированного на экспорт.
- 85% населения ОАЭ — иностранцы, включая как низко-, так и высококвалифицированную рабочую силу. Таким образом, ОАЭ, с одной стороны, — одна из самых либеральных и мультикультурных стран Персидского залива, с другой стороны, вопросы социально-экономического неравенства здесь стоят особенно остро.
- Сельское хозяйство играет небольшую роль в экономике ОАЭ, на его долю приходится всего 0,7% ВВП (2,5 млрд долл. США). При этом ОАЭ является крупным международным торговым хабом и экспортирует сельскохозяйственной продукции значительно больше, чем производит.
- За последние годы производство шоколада и шоколадных кондитерских изделий (КИ) в ОАЭ увеличилось усилиями международных компаний и мелких местных производителей и в 2019 г. составило около 66 тыс. тонн. В 2020 г. в ОАЭ наблюдалось незначительное снижение производства данного вида КИ до 63 тыс. тонн. Более 85% произведенной в стране шоколадной продукции экспортируется в страны Ближнего Востока и Европы.
- При этом страна является нетто импортером кондитерской продукции. Крупнейшим поставщиком шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ, по данным ITC Trade Map, является Россия (23 тыс. тонн в 2019 г., что составило 18,5% от общего объема импорта данного вида продукции). Турция и Нидерланды делят второе и третье место — на каждую из этих стран приходится 12,8% по объему поставок в натуральном выражении.
- В структуре потребления шоколадных КИ самую большую долю занимают шоколадные батончики — 47,3% в общем объеме розничных продаж в 2020 г.
- Основные каналы розничного сбыта шоколада и шоколадных КИ — современные и традиционные продуктовые магазины, на долю которых приходится ориентировочно 70–80% продаж.
- Ставки ввозных таможенных пошлин, применяемые к российскому шоколаду и шоколадным КИ в ОАЭ, соответствуют ставке режима наибольшего благоприятствования (РНБ) 2,5–5%. Такой же уровень ввозных таможенных пошлин применяется к продукции из стран ЕС.

Список сокращений

Англоязычные сокращения

CMR	Международная товарно-транспортная накладная
EQM	Emirates Quality Mark — добровольный знак качества ОАЭ
ESMA	Emirates Authority for Standardization and Metrology — Министерство метрологии и стандартизации ОАЭ
GAFTA	Greater Arab Free Trade Area — Большая арабская зона свободной торговли
GSO	Gulf Standards Organization — Организация по стандартам стран Персидского залива
НАССР	Hazard Analysis Critical Control Points — принципы анализа рисков и критических контрольных точек для обеспечения безопасности пищевой продукции
Incoterms	International commercial terms — международные правила, признанные правительственными таможенными органами, юридическими компаниями и предпринимателями по всему миру как основные условия для международной торговли
ITC Trade Map	Внешнеторговая статистика Международного торгового центра (МТЦ)
JAFZA	Jebel Ali Free Zone — свободная экономическая зона Джабаль-Али
LLC	Limited liability company — общество с ограниченной ответственностью
RAKEZ	Ras Al Khaimah Economic Zone — свободная экономическая зона Рас-аль-Хайма
WGI	Worldwide Governance Indicators — показатели качества и эффективности государственного управления, рассчитываемые по методике Всемирного банка

Русскоязычные сокращения

ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
ВТО	Всемирная торговая организация
ЕАСТ	Европейская ассоциация свободной торговли
КИ	кондитерские изделия

Список сокращений

МВФ	Международный валютный фонд
МОТ	Международная организация труда
ОЭЗ	особая экономическая зона
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ППС	паритет покупательной способности
РНБ	режим наибольшего благоприятствования
РОУ АПК	региональные органы управления агропромышленным комплексом
СПК	соглашение о повышении конкурентоспособности
ССАГПЗ	Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива
СЭЗ	свободная экономическая зона
ТН ВЭД	товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ТРИПС	Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности
ФВС	Федеральный верховный совет
ФНС	Федеральный национальный совет
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию

Введение



Blank page with faint bleed-through from the reverse side.



ОАЭ — федерация семи эмиратов и один из важнейших экономических центров Ближнего Востока. Территория, население которой когда-то зависело от рыболовства и сокращающейся жемчужной промышленности, сегодня является динамичным, ориентированным на международный рынок торговым и финансовым центром на берегах Персидского залива. Столица страны Абу-Даби — правительственный центр ОАЭ, город Дубай — центр международного бизнеса и туризма.

Общие сведения (2020 г.)

ВВП (в текущих ценах): 354 млрд долл. США

Темпы роста ВВП: -5,9%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 58 753 долл. США

Уровень инфляции: -2,1%

Приток ПИИ: 13,8 млрд долл. США (2019 г.)

Население: 9,8 млн человек

Площадь: 71 020 км²

Крупнейшие города по численности населения: Дубай (3,4 млн), Абу-Даби (1,8 млн), Шарджа (1,3 млн), Аль-Айн (767 тыс.), Аджман (226 тыс.)

Уровень урбанизации: 86,8%

Уровень безработицы: 2,3%

Структура ВВП: сельское хозяйство (0,7%), промышленность (46,2%), сфера услуг (53,1%)

Структура занятости: сельское хозяйство (1,4%), промышленность (34,2%), сфера услуг (64,4%)

Основные товары экспорта: нефть и нефтепродукты, драгоценные камни и металлы, электрические машины и оборудование, реакторы ядерные (2019 г.)

Основные товары импорта: драгоценные камни и металлы, электрические машины и оборудование, реакторы ядерные, транспортные средства (2019 г.)

Объем экспорта: 315,9 млрд долл. США (2019 г.)

Объем импорта: 267,9 млрд долл. США (2019 г.)

Краткий обзор – ОАЭ



Содержание _____



1.1.

Экономические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.3.

Деловая среда

1.4.

Демографические тенденции

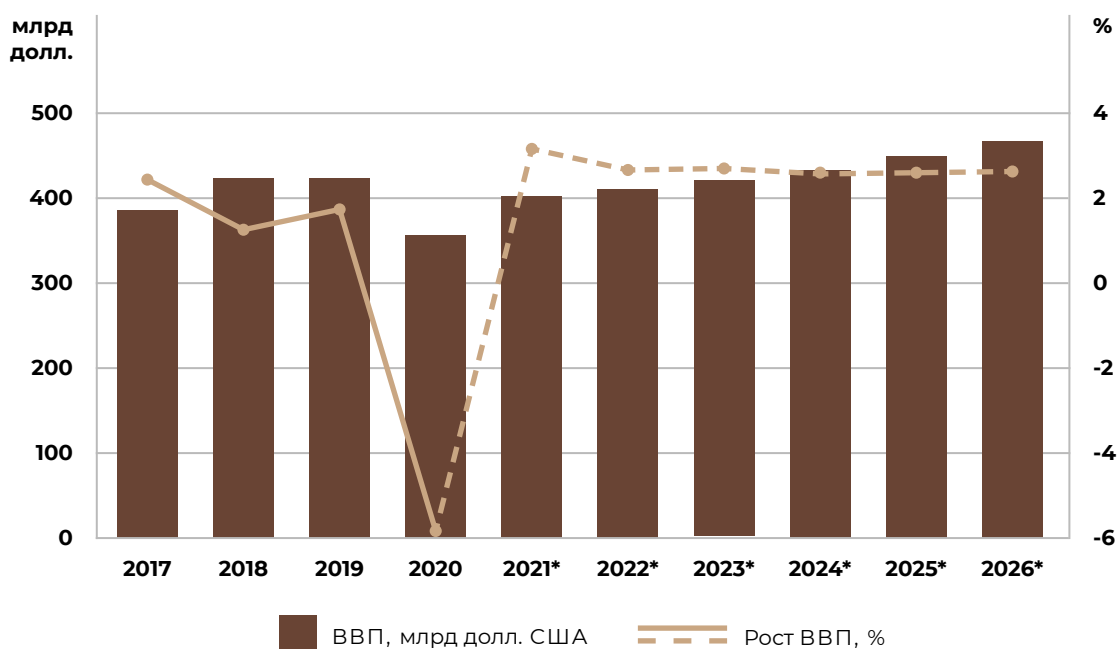
1.5.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

Темпы роста экономики ОАЭ замедлились еще до начала пандемии: в 2019 г. рост составил всего 1,7%. По оценкам МВФ, в 2020 г. спад экономики страны составил 5,9%. Однако в 2021 г. ожидается рост ВВП на уровне 3,1%. Прогнозируется, что годовой рост стабилизируется на уровне 2,6% в 2022–2025 гг., в то же время ВВП страны вернется к уровню 2019 г. не раньше 2024 г.

Рис. 1. Динамика ВВП ОАЭ в текущих ценах, 2017–2026 гг.



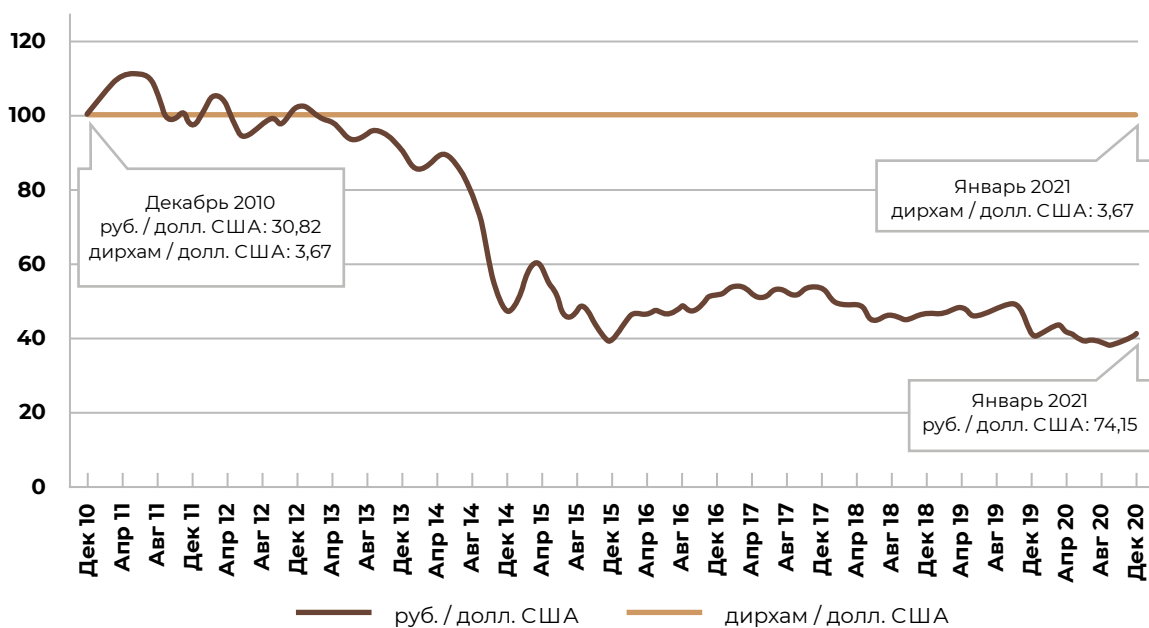
Источник: МВФ (база данных «Перспективы развития мировой экономики»)

Примечание. *прогноз.

ОАЭ приняли дирхам в качестве единой валюты в 1973 г. Как и Саудовская Аравия, ОАЭ привязывают свою валюту к доллару США: с 1997 г. в стране зафиксирован курс 3,67 дирхама к доллару. В стремлении поддержать экономику страны после падения цен на нефть в марте 2020 г. Центральный банк ОАЭ выделил 100 млрд дирхамов (27,2 млрд долл. США) на меры экономического стимулирования¹.

¹ Augustine, Babu Das. "UAE Central bank's Dh100b support to lift liquidity and lending of banks". Gulf News March 15, 2020.

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и дирхама ОАЭ к доллару США, декабрь 2010 г. – январь 2021 г.



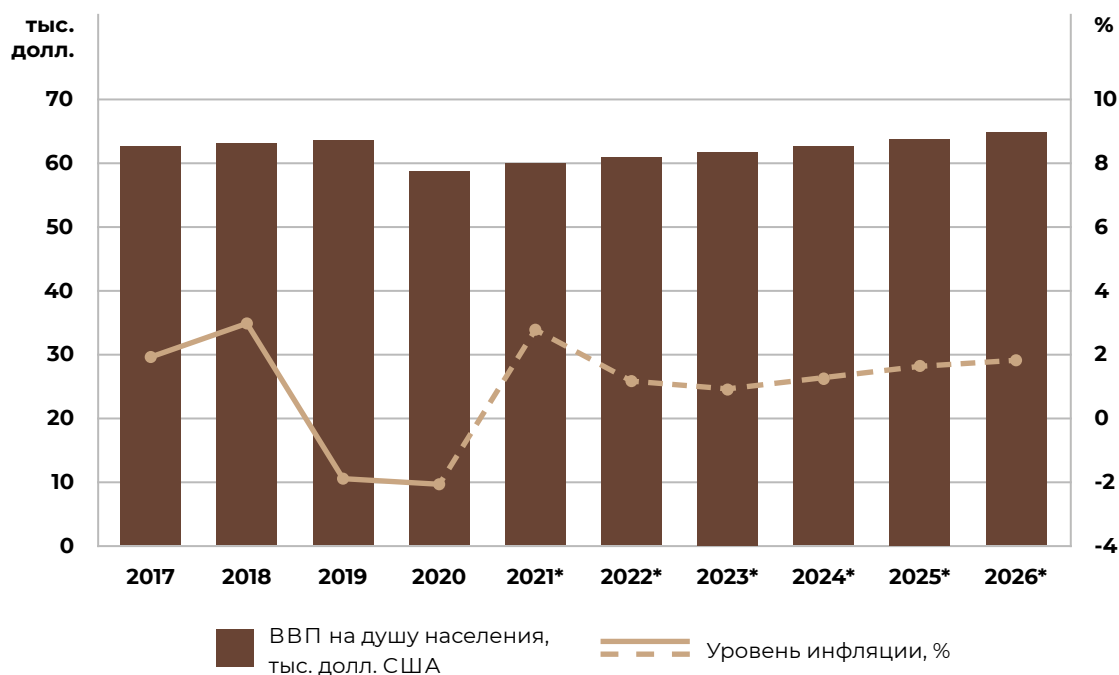
Источник: Банк международных расчетов

Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

ВВП на душу населения будет постепенно восстанавливаться после замедления национальной экономики в последние несколько лет. Ожидается, что к уровню 2019 г. ВВП по ППС на душу населения вернется только в 2025 г. В 2020 г. в ОАЭ второй год подряд наблюдалась дефляция цен. МВФ прогнозирует, что по мере восстановления экономики в 2021 г. инфляция вернется к прежнему уровню и затем немного повысится.



Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2017–2026 гг.



Источник: МВФ

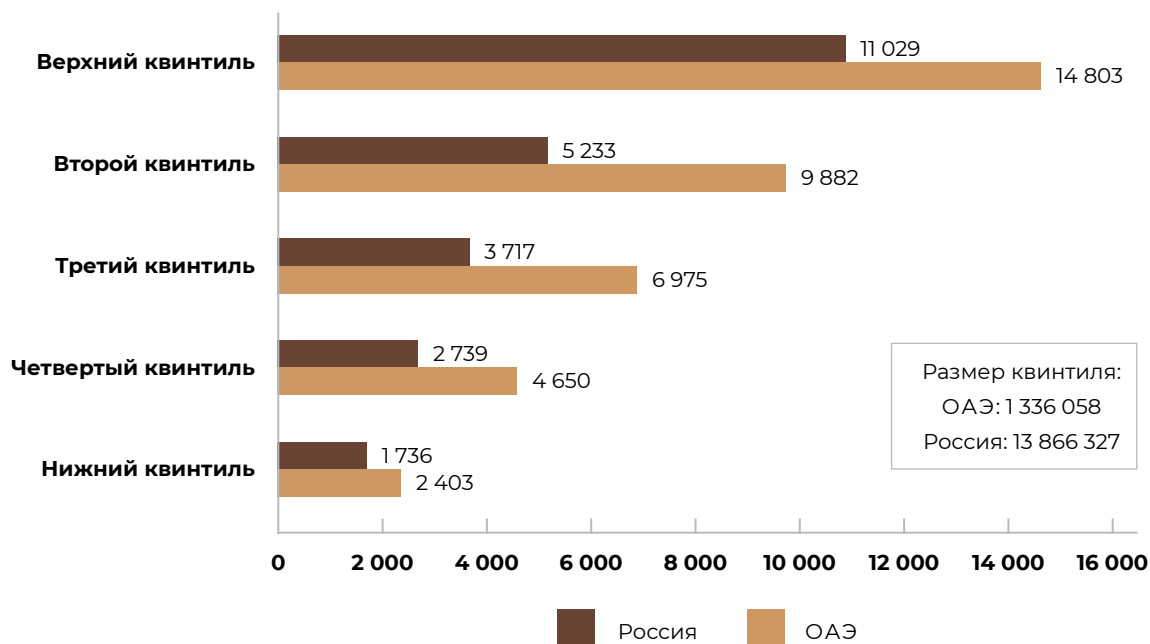
Примечание. *прогноз.

Серьезная проблема для ОАЭ — социальное неравенство и разница в уровне благосостояния и доходов. Согласно официальной статистике, на первую квинтильную группу (20% занятых) приходится относительно невысокая доля дохода страны (38%), при этом разница в годовом доходе самых богатых 20% и самых бедных 20% занятого населения — значительная и составляет около 100 тыс. долл. США в год. Также в 2018 г. сообщалось, что более половины национального богатства принадлежит 1% богатейших жителей страны². Высокая зависимость от иностранной рабочей силы (в частности, рабочих, занятых в секторе строительства) также указывает на то, что богатство недоступно многим категориям граждан, несмотря на очевидное экономическое процветание страны.



² Maceda, Cleofe. “Richest 1 per cent own over half of UAE’s wealth”. Gulf News October 2, 2018.

Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квинтильным (20%) группам, 2019 г., долл. США



Источник: Всемирный банк, МВФ

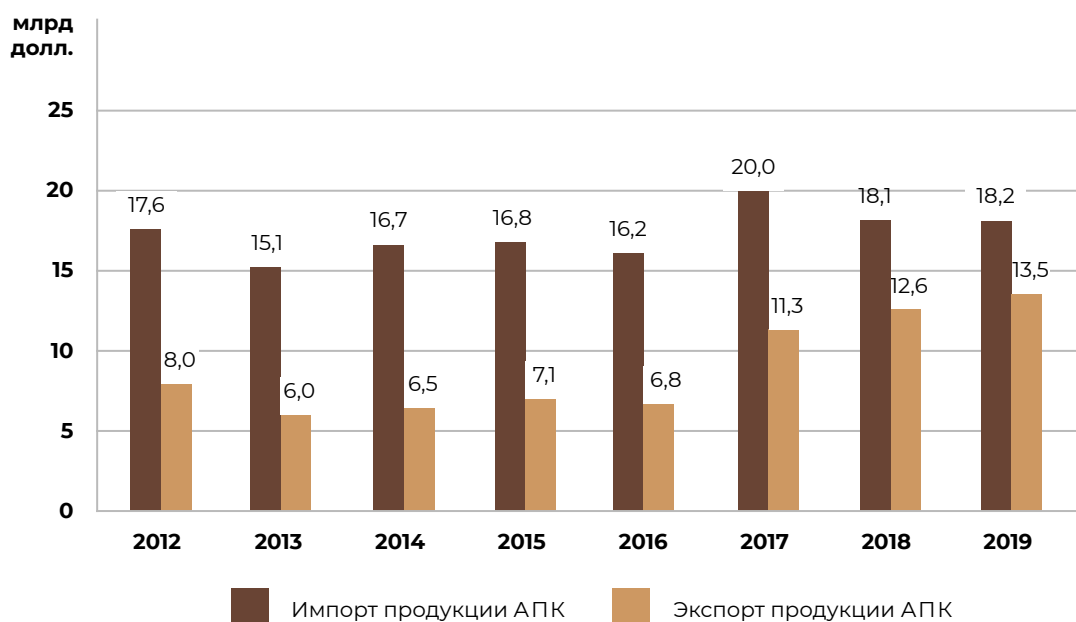
Примечание. Доходы рассчитаны по ППС с учетом курсовой разницы, чтобы показать фактическую покупательную способность для стандартной потребительской корзины.

Внешняя торговля продукцией АПК

Сельское хозяйство играет незначительную роль в экономике ОАЭ. На сельскохозяйственный сектор приходится всего лишь 0,7% ВВП (2,5 млрд долл. США) и 1,4% рынка труда. Основными сельскохозяйственными продуктами страны являются финики, овощи, арбузы, птица, яйца, молочные продукты и рыба. Будучи крупнейшим международным логистическим центром, ОАЭ экспортирует сельскохозяйственной продукции значительно больше, чем производит. В стоимостной структуре импорта продукции АПК шоколадные кондитерские изделия в 2019 г. занимали 3-е место с долей 3,7%.



Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК ОАЭ, 2012–2019 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК ОАЭ, 2019 г.

Код ТН ВЭД	Наименование	Объем экспорта, млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
2402	Сигары, сигариллы и сигареты	4 284,0	31,7
0402	Сухое и сгущенное молоко и сливки	731,2	5,4
0802	Прочие орехи, свежие или сушеные	553,2	4,1
0202	Мясо КРС, замороженное	462,5	3,4
1806	Шоколадные кондитерские изделия	434,6	3,2
2403	Прочий промышленно изготовленный табак и промышленные заменители табака	351,8	2,6
0902	Чай	295,5	2,2
1905	Мучные кондитерские изделия	292,8	2,2
0804	Финики, инжир, ананасы, авокадо, гуайява, манго и мангостан	266,6	2,0

Продолжение табл. 1.

Код ТН ВЭД	Наименование	Объем экспорта, млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
2106	Пищевые продукты	259,7	1,9
	Прочие продукты	5 577,5	41,3
	Итого	13 509,3	100,0

Источник: ITC Trade Map

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК ОАЭ, 2019 г.

Код ТН ВЭД	Наименование	Объем импорта, млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
0207	Мясо птицы	866,1	4,8
0402	Сухое и сгущенное молоко и сливки	785,2	4,3
1806	Шоколадные кондитерские изделия	672,9	3,7
2402	Сигары, сигариллы и сигареты	658,3	3,6
0202	Мясо КРС, замороженное	643,5	3,5
0802	Прочие орехи, свежие или сушеные	633,3	3,5
0804	Финики, инжир, ананасы, авокадо, гуайява, манго и мангостан	582,3	3,2
1006	Рис	535,4	2,9
2106	Пищевые продукты	501,8	2,8
1905	Мучные кондитерские изделия	496,1	2,7
	Прочие продукты	11 801,5	64,9
	Итого	18 176,5	100,0

Источник: ITC Trade Map

1.2. Политические тенденции

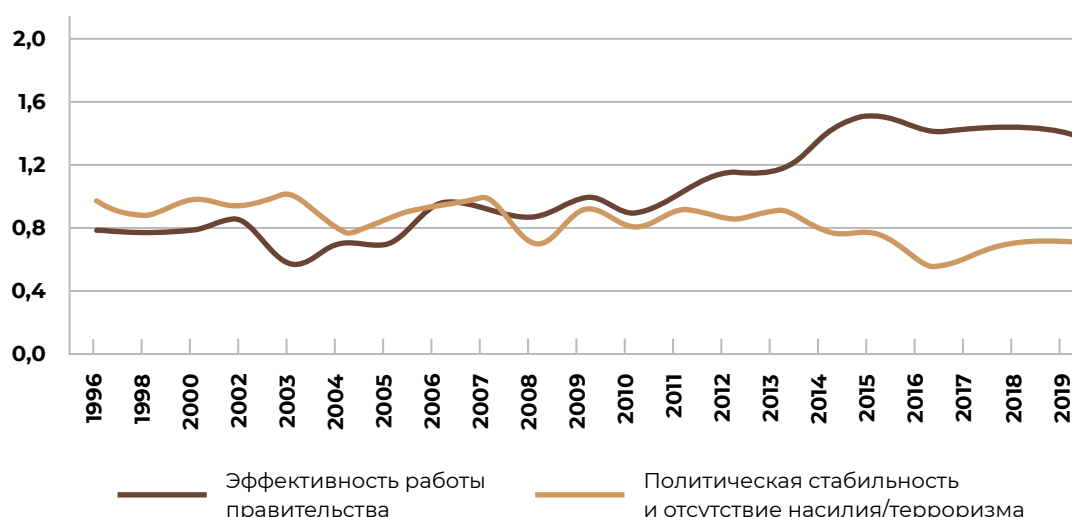
ОАЭ — это федерация, состоящая из семи монархий. В стране действует общий федеральный закон, а также местные законы отдельных эмиратов, которые могут по-разному регулировать импорт и оборот продовольственных товаров.

Координация эмиратов осуществляется через Федеральный верховный совет (ФВС) — высший орган исполнительной и законодательной власти, членами которого являются все семь эмиров. ФВС уполномочен раз в пять лет избирать президента и вице-президента, причем каждый эмират имеет один голос. С момента учреждения ФВС в 1971 г. президентом ОАЭ неизменно избирается эмир крупнейшего нефтедобывающего эмирата Абу-Даби. С 2004 г. по настоящее время президентом ОАЭ является Халифа ибн Зайд аль-Нахайян. С 1971 г. должности вице-президента и премьер-министра занимали четыре эмира Дубая.

Исполнительную власть осуществляет кабинет министров (совет министров), возглавляемый премьер-министром, который имеет двух заместителей. Под руководством президента и ФВС вопросами внутренней и внешней политики ОАЭ занимаются 22 члена правительства.

Федеральный национальный совет (ФНС) — совещательный орган парламентского типа, состоящий из 40 представителей семи эмиратов (число представителей каждого эмирата пропорционально численности его населения). 20 членов назначаются эмирами, остальные избираются путем многоступенчатых выборов. Срок полномочий членов ФНС — четыре года.

Рис. 6. Основные показатели качества государственного управления в ОАЭ



Источник: Всемирный банк

Примечание. Индикаторы WGI используют шкалу со значениями от -2,5 до 2,5.

По данным Всемирного банка, на протяжении последних двух десятилетий эффективность правительства ОАЭ растет. Однако показатель политической стабильности и отсутствия насилия постепенно снижается.

1.3. Деловая среда

В 2020 г. ОАЭ заняли 16-е место среди 190 стран в ежегодном рейтинге Doing Business Всемирного банка. В частности, страна заняла первое место по возможностям подключения к системе энергоснабжения и третье место по легкости получения разрешений на строительство.

ОАЭ добились хороших результатов в борьбе с коррупцией. В 2020 г. страна набрала 71 из 100 баллов в рейтинге восприятия коррупции Transparency International. Разделяя 21-е место среди 180 стран с Уругваем, ОАЭ уступают Японии, но опережают Францию и США.

Правительство ОАЭ поощряет иностранные инвестиции и создает благоприятные условия для региональной и международной торговли.

Табл. 3. Стимулирующие и сдерживающие факторы в сфере экономики, политики, права, торговли

	Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
Экономика	<ul style="list-style-type: none"> • Либеральная, открытая для бизнеса и рыночно ориентированная стратегия способствовала диверсификации экономики ОАЭ и увеличению доли отраслей, не связанных с нефтяной промышленностью. • Введение в 2018 г. НДС в размере 5% привело к увеличению государственных доходов на 12 млрд дирхамов. • Правительство анонсировало пакет мер экономической поддержки в размере 100 млрд дирхамов в 2020 г. для стимулирования повышения ликвидности в частном секторе и кредитования малого и среднего бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> • Зависимость экономики страны от цен на нефть, так как доля доходов нефтяного сектора в ВВП достигает 30%. • По мере сохранения низких цен на нефть увеличивался дефицит госбюджета. • Ограничения из-за пандемии COVID-19 негативно повлияли на развитие розничной торговли, транспорта и туризма

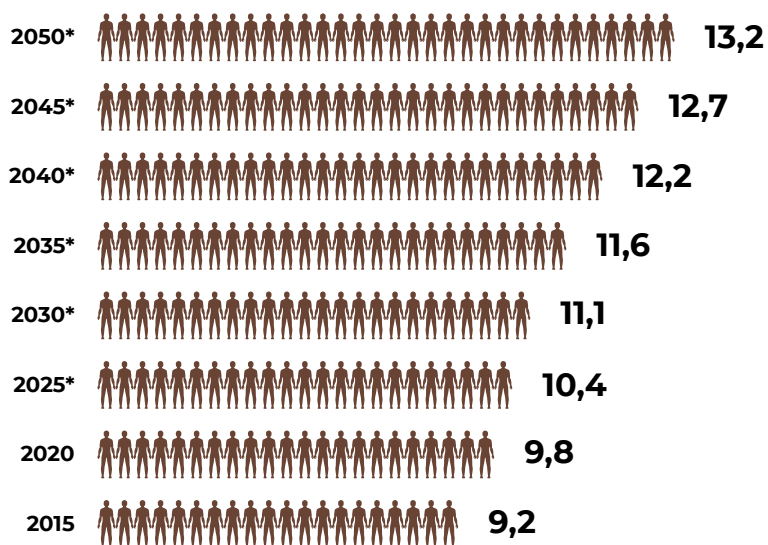
Продолжение табл. 3.

	Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
Политика	<ul style="list-style-type: none"> ● В ОАЭ сложилась стабильная политическая ситуация. ● В 2020 г. ОАЭ стали первой страной Персидского залива, которая установила дипломатические отношения с Израилем, расширяя возможности для торговли 	<p>Политическая нестабильность сохраняется в отношениях с соседними странами, такими как Иран, из-за продолжающихся территориальных споров о трех островах в Персидском заливе</p>
Право	<p>Активная позиция по стандартизации и унификации в рамках Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ограничения на участие иностранного капитала в экономике, хотя правительство стремится к предоставлению иностранным компаниям большего контроля над бизнесом во многих секторах. ● Программа «эмиратизации», в рамках которой работодателей обязывают нанимать граждан страны
Торговля	<ul style="list-style-type: none"> ● В ОАЭ действует режим открытой торговли с низкими тарифами на товары (в т.ч. продукцию АПК). ● ОАЭ активно развивают свободные зоны и специализированные экономические зоны, причем в свободных зонах доля иностранной собственности не ограничивается 49%. ● Развитая внешнеторговая инфраструктура и стратегическое местоположение ОАЭ обеспечивают хороший доступ к растущим рынкам Северной Африки и других регионов 	<p>Стремление самостоятельно развивать перерабатывающие сектора экономики и усиливать свои позиции регионального хаба. Таким образом, ОАЭ больше ориентированы на импорт сырьевых компонентов, а не готовой продукции</p>

1.4. Демографические тенденции

Численность населения ОАЭ составляет 9,8 млн человек и растет на 1,4% в год. Около 87% населения страны проживает в городах. Согласно прогнозам ООН, численность населения ОАЭ в 2040 г. составит около 12,2 млн человек.

Рис. 7. Общая численность населения ОАЭ, прогноз до 2050 г., млн человек



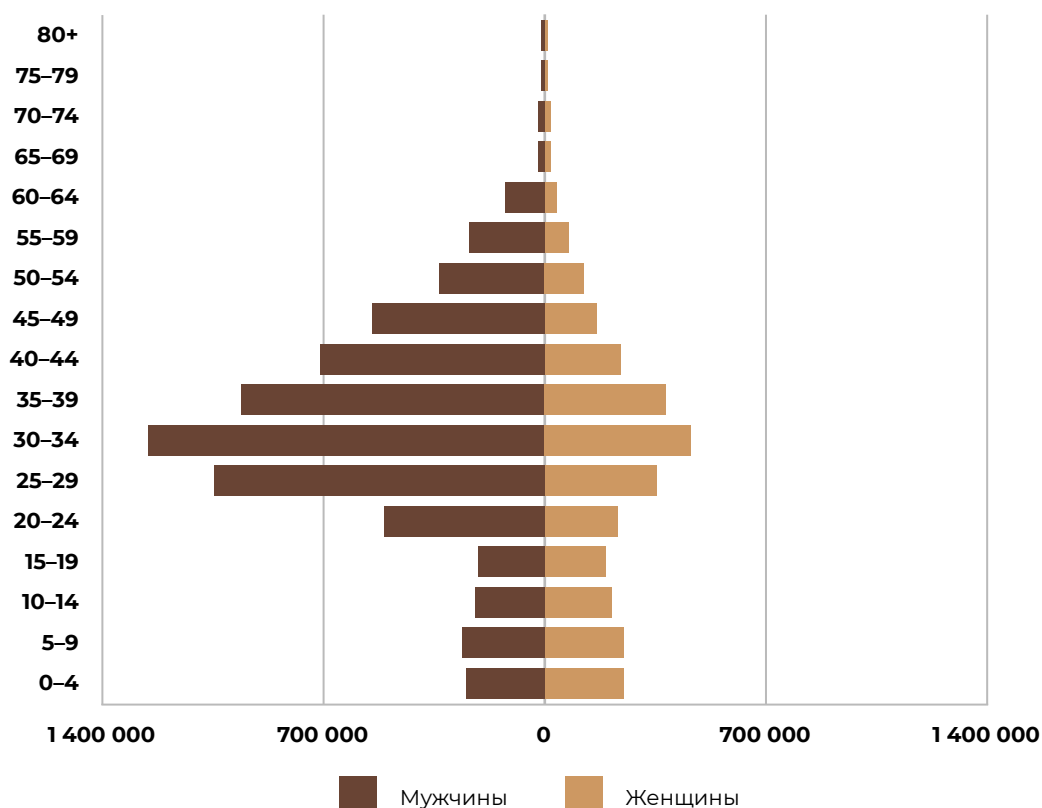
Источник: ООН

Примечание. *прогноз.

Как и в Саудовской Аравии, зависимость от иностранной рабочей силы влияет на демографическую ситуацию в ОАЭ. Вследствие политики стимулирования импорта высоко- и низкоквалифицированных кадров в стране проживает на 3,7 млн больше мужчин, чем женщин. Хотя соотношение полов при рождении — 1,045, в возрастных категориях старше 20 лет наблюдается гендерный дисбаланс. Иностранцы составляют до 80% от общей численности населения.



Рис. 8. Население ОАЭ по полу и возрасту, 2019 г.



Источник: Всемирный банк, МОТ

1.5. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

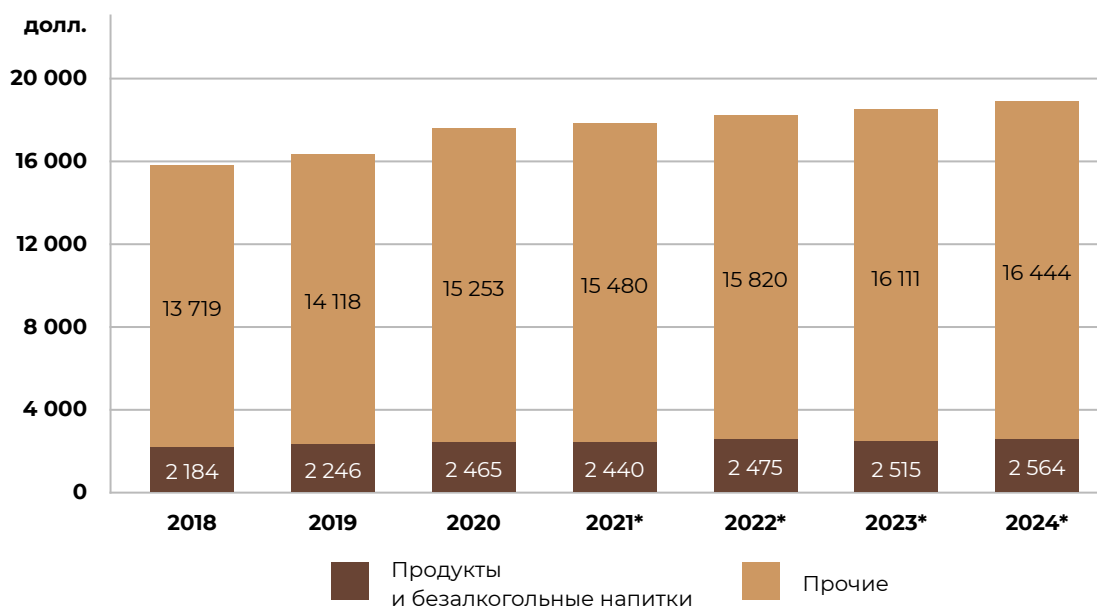
Успех экономики ОАЭ основан на рациональном управлении и богатстве природными ресурсами. Будучи шестой в мире страной по доходам на душу населения и одним из поставщиков лучших в мире предметов роскоши, ОАЭ представляется привлекательным рынком для экспорта широкого ассортимента пищевых продуктов.

Колебания цен на нефть наряду с мерами по сдерживанию пандемии COVID-19 привели к сокращению ВВП на 5,9% в 2020 г. Снижение зарплат и сокращение сотрудников компаний привело к уменьшению потребления в целом, за исключением расходов на продовольственные товары и напитки. В 2020 г. значительно увеличилась доля онлайн-покупок с бесконтактными расчетами.

На фоне пандемии правительство ОАЭ продолжает оказывать меры поддержки, что является одной из причин бюджетного дефицита. Несмотря на меры

государственного стимулирования, социальную помощь, социальное страхование и дополнительные меры регулирования рынка труда, в 2020 г. сокращение ВВП стало неизбежным из-за спада экономической деятельности, роста безработицы, отъезда части иностранных рабочих, низких цен на нефть, уменьшения доверия потребителей и, как следствие, снижения покупательской активности.

Рис. 9. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2019 г., 2018–2024 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (платформа Passport)

Примечание. *прогноз.



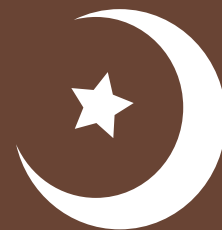
Последствия COVID-19

В период пандемии COVID-19 на рынке выделяются следующие тенденции:

- Спрос на доступные по цене продукты питания в упаковке.** По мере переключения на домашнюю кухню покупатели предпочитают более доступные по цене варианты фасованных продуктов, что приводит к увеличению доли частных торговых марок. Продукты премиум-класса сильнее пострадали от ухудшения экономической конъюнктуры.
- Спрос на продукты с длительным сроком хранения.** В период пандемии стали популярны удобные в использовании продукты с длительным сроком хранения.



2



Содержание _____

2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские предпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

Конкурентная среда
и участники рынка

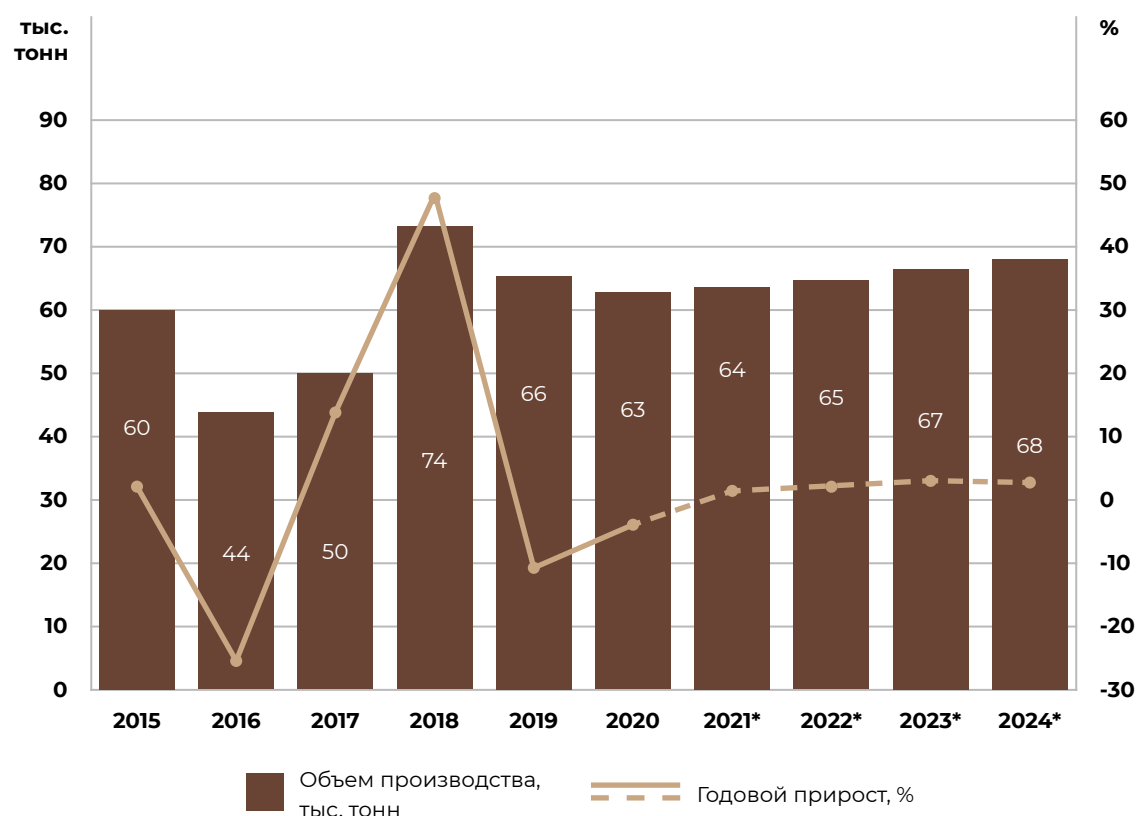
2.1. Объем и динамика рынка

Производство

По оценке Euromonitor International, совпадающей с данными Ассоциации предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД», по итогам 2020 г. в ОАЭ было произведено 63 тыс. тонн шоколада и шоколадных КИ. При этом на внутреннем рынке ОАЭ осталось только 14,8% (9,3 тыс. тонн) шоколадной продукции, произведенной в стране. Остальные 53,7 тыс. тонн были экспортированы в страны Ближнего Востока и Европы напрямую либо через крупные торговые сети, такие как Carrefour, Lulu, Harrods, Waitrose & Spinney.

При этом доля импортного шоколада и шоколадных КИ на внутреннем рынке ОАЭ составляет 90% (около 83,8 тыс. тонн) от общего объема потребления.

Рис. 10. Производство шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ, 2015–2024 гг.



Источник: Euromonitor International (платформа Passport), анализ вторичных данных, оценки отраслевых экспертов

Примечание. *прогноз.

Развитие производства какао содержащей продукции в ОАЭ сдерживается, главным образом, высокими затратами на организацию производства и операционную деятельность, ограниченными мерами государственной поддержки и строгими законодательными требованиями. Таким образом, импорт играет важную роль в удовлетворении внутреннего спроса. Кроме того, потребители в ОАЭ воспринимают импортную продукцию как более качественную. В стране пользуются популярностью такие импортные бренды, как Aero, Milo и Nesquik от Nestlé, Maltesers от Mars и Cadbury от Mondelez.

Вместе с тем, внутреннее производство в последние годы также демонстрирует рост. Международные компании локализуют производство своей продукции в стране, а также создаются небольшие и средние местные предприятия.

Потребление

По оценкам Euromonitor International, потребление шоколада и шоколадных КИ по состоянию на 2020 г. составляет 11 кг на душу населения в год и имеет тенденцию к росту, хотя значительного увеличения не ожидается. Так, прогнозируется, что в 2024 г. среднедушевое потребление шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ составит 11,7 кг.

Рис. 11. Потребление шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ на душу населения, 2015–2024 гг.



Источник: Euromonitor International (платформа Passport, база данных Packaged Food), оценки отраслевых экспертов

Примечание. *прогноз.

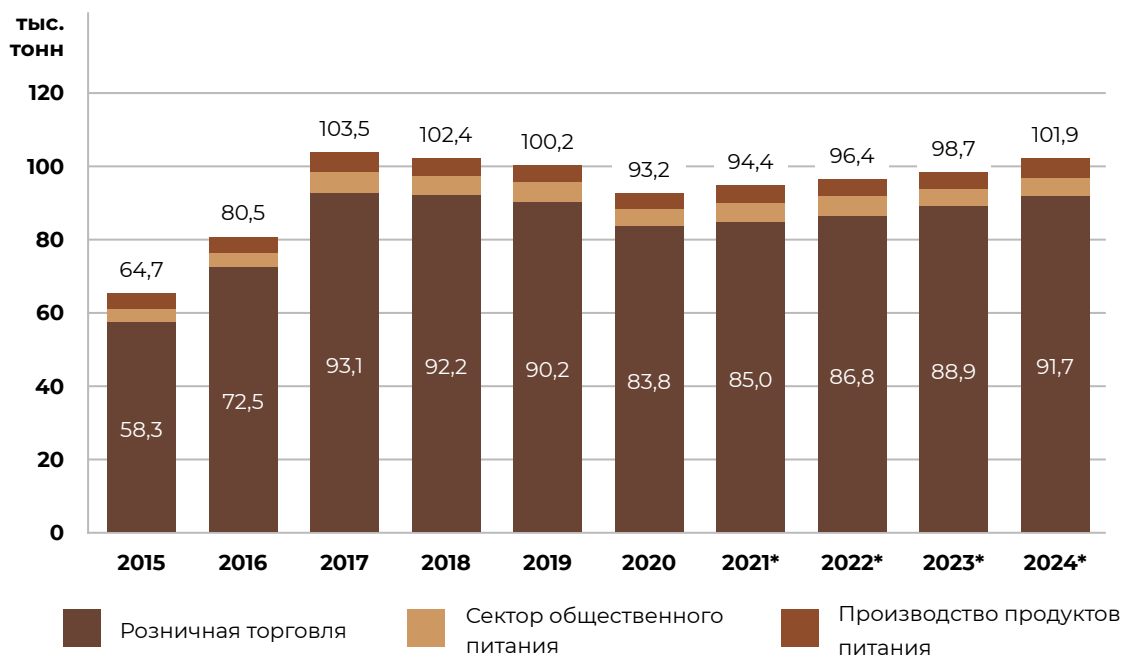
Общее потребление шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ в 2020 г. составило около 93,2 тыс. тонн, из которых 90% пришлось на сектор розничной торговли, 5% — на сегмент HoReCa и еще 5% — на другие секторы пищевой и перерабатывающей промышленности. В 2018 г. было отмечено сокращение продаж шоколада и шоколадных КИ отчасти вследствие введения НДС и закрытия крупного производства Al Manama Group.

Розничное потребление поддерживается предложением новых продуктов с акцентом на новые ингредиенты и/или вкусы. Например, компания ChocoDate из ОАЭ в марте 2020 г. выпустила финики с миндальной начинкой, покрытые шоколадом естественного розового цвета. На рынке также появляются варианты веганского шоколада, например, линейка продуктов HiP с добавлением овсяного напитка. Для этой линейки используется какао из единого источника, соответствующее стандартам устойчивого развития.

В 2020 г. объем розничных продаж в стоимостном выражении снизился примерно на 9% по сравнению с предыдущим годом, что связано с усилением тенденции закупок шоколада в упаковках по несколько штук и снижением числа спонтанных штучных покупок с целью быстро перекусить «на ходу».

Шоколад также используется в качестве полуфабриката для производства продукции в других секторах пищевой и перерабатывающей промышленности, прежде всего, хлебобулочных изделий, готовых завтраков и мороженого.

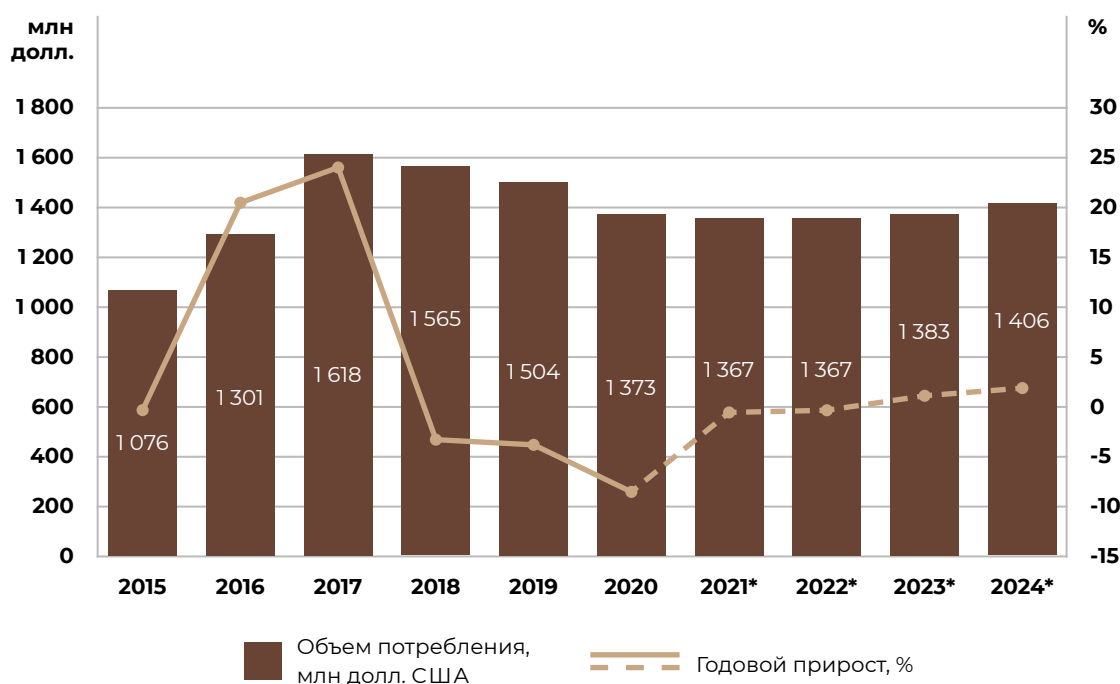
Рис. 12. Структура потребления шоколада и шоколадных КИ в натуральном выражении, 2015–2024 гг., тыс. тонн



Источник: Euromonitor International (платформа Passport), анализ вторичных данных, оценки отраслевых экспертов

Примечание. *прогноз.

Рис. 13. Объем потребления шоколада и шоколадных КИ в стоимостном выражении, 2015–2024 гг.



Источник: Euromonitor International (платформа Passport), анализ вторичных данных, оценки отраслевых экспертов

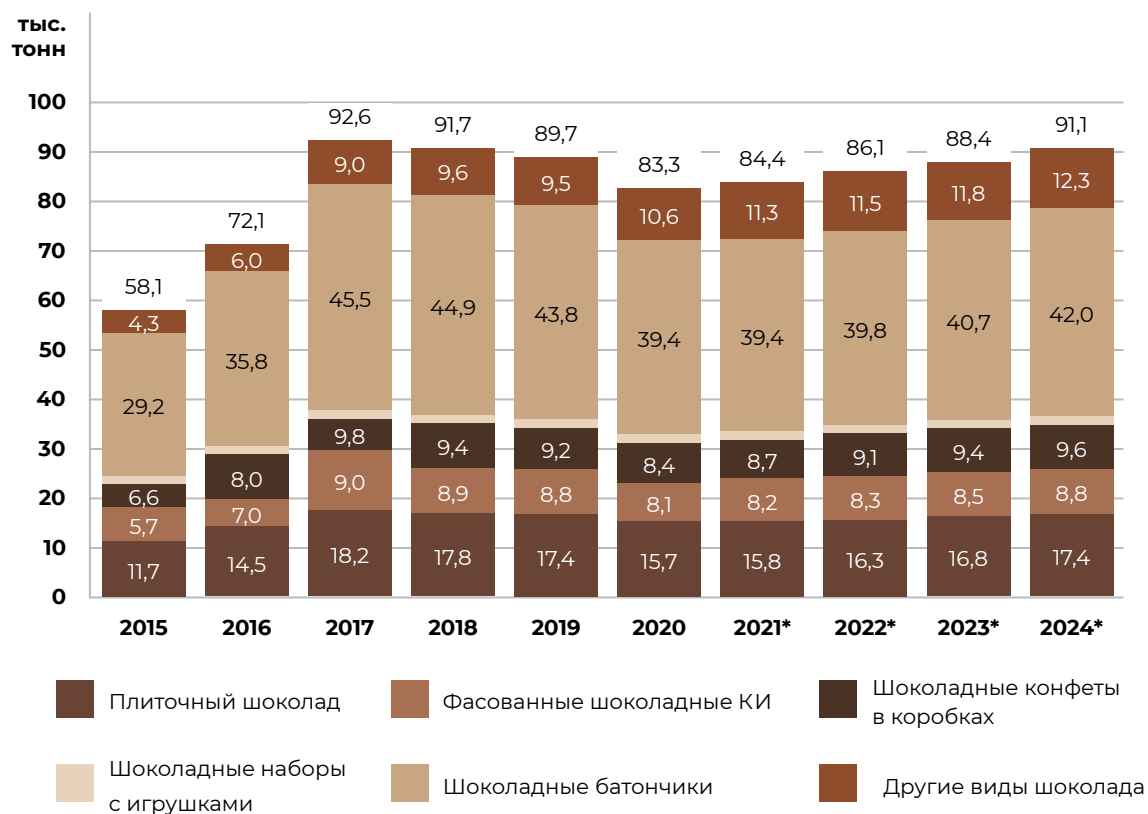
Примечание. *прогноз.

В структуре потребления шоколадных КИ самую большую долю занимают шоколадные батончики — 47,3% в общем объеме розничных продаж в 2020 г. Для детей батончики — одни из самых любимых снеков. С периода пандемии среди потребителей растет популярность покупок батончиков в упаковках по несколько штук.

Потребители все больше заботятся о своем здоровье и поэтому предпочитают употреблять сладости умеренными порциями. Это стимулирует рост продаж фасованных конфет и других шоколадных КИ в групповой упаковке, в частности, наборов из мини-шоколадок или батончиков «на один укус» в упаковке формата «на всю семью». Одновременно это мотивирует производителей проводить исследования, позволяющие понять, какой размер порций наиболее соответствует предпочтениям потребителей. Растущий спрос среди миллениалов и поколения «альфа»³ на крафтовый шоколад и шоколад премиум-класса в упаковке весом до 100 г побуждает производителей к введению новых концепций.

³ Термин, предложенный австралийским социологом Марком МакКриндлом для обозначения поколения детей, родившихся после 2010 г.

Рис. 14. Объем розничных продаж шоколада и шоколадных КИ по видам продукции в натуральном выражении, 2015–2024 гг., тыс. тонн



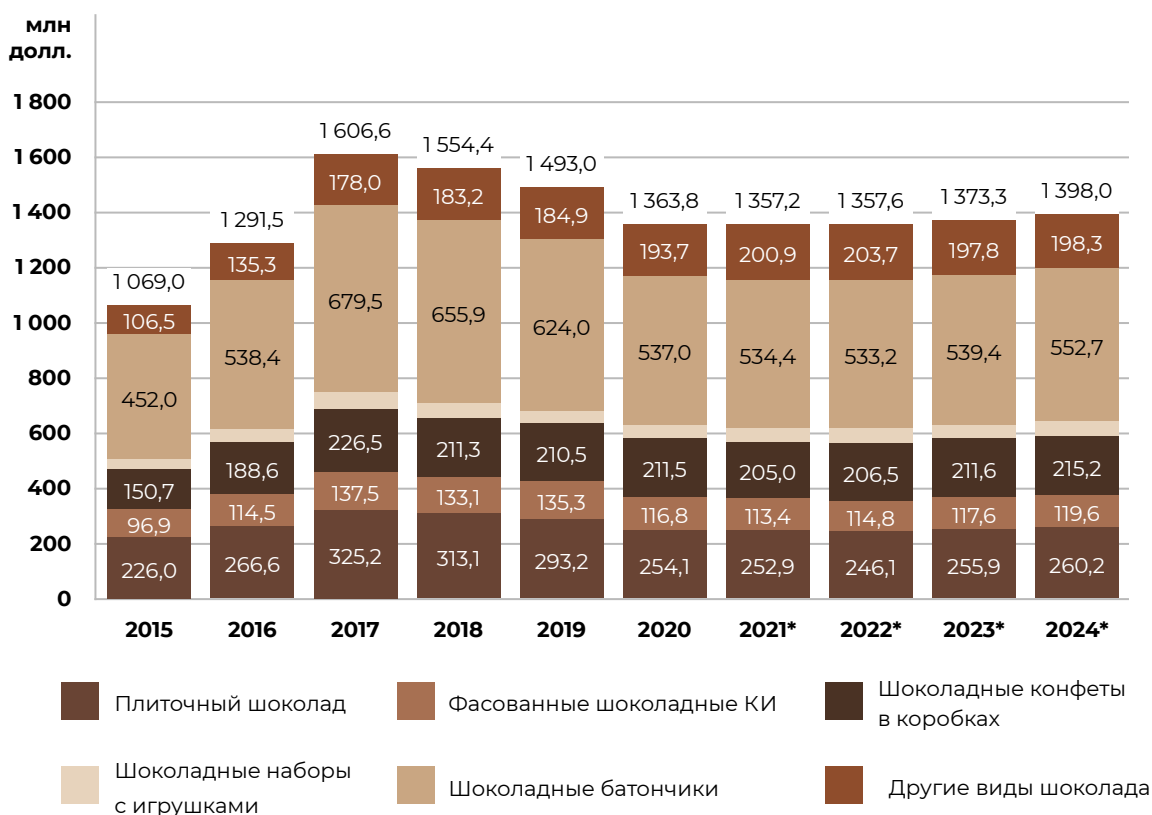
Источник: Euromonitor International (платформа Passport, база данных Packaged Food, 2020 г.), оценки отраслевых экспертов

Примечание. *прогноз.

В категории «Другие виды шоколадных КИ» представлены сезонные шоколадные КИ и прочая шоколадная продукция (шоколадные пасты/соусы/сиропы, жидкий шоколад, шоколад для декорирования, шоколадный порошок).



Рис. 15. Объем розничных продаж шоколада и шоколадных КИ по видам продукции в стоимостном выражении, 2015–2024 гг., млн долл. США



Источник: Euromonitor International (платформа Passport, база данных Packaged Food, 2020 г.), оценки отраслевых экспертов

Примечание. *прогноз.

В категории «Другие виды шоколадных КИ» представлены сезонные шоколадные КИ и прочая шоколадная продукция (шоколадные пасты/соусы/сиропы, жидкий шоколад, шоколад для декорирования, шоколадный порошок).

Сезонность спроса и предложения

Производители шоколада в ОАЭ учитывают сезонность спроса. Так, компания Ferrero использует красивую упаковку, например, украшенные лентами золотистые коробки, имитирующие подарочные, чтобы увеличить продажи во время таких праздников, как Ид-аль-Фитр⁴, Дивали⁵ и Рождество. Nutella повысила интерес к своему бренду, развернув в офлайн магазинах и сети Интернет рекламную кампанию, в рамках которой предложила потребителям разработать собственный дизайн банок с шоколадной пастой.

⁴ Ураза-байрам, праздник разговения у мусульман, который отмечается в честь окончания поста, длившегося в священный месяц Рамадан.

⁵ Фестиваль огней, главный индуистский праздник.

В стране наблюдается высокий спрос на праздничные коллекции, при этом наиболее популярными видами шоколада являются плиточный и с орехами. Хорошим подарком на праздник считаются конфеты Ferrero. Также популярны шоколадные конфеты Quality Street (Nestlé) и Galaxy Jewels (Mars).

Новые тренды и перспективы

Шоколадная продукция, выпускаемая с соблюдением этических принципов и стандартов устойчивого развития, может составить серьезную конкуренцию устоявшимся брендам. Сформировалась и растет группа потребителей, предпочитающих органическую продукцию компаний, которые соблюдают стандарты устойчивого развития. К такой продукции относятся, например, веганский шоколад британского бренда Onbar, произведенный из сырого, необработанного эквадорского какао, и шоколад бренда Mirzam из ОАЭ, изготавливающийся из какао-бобов, какао-масла и нерафинированного тростникового сахара.

Экспорт и импорт

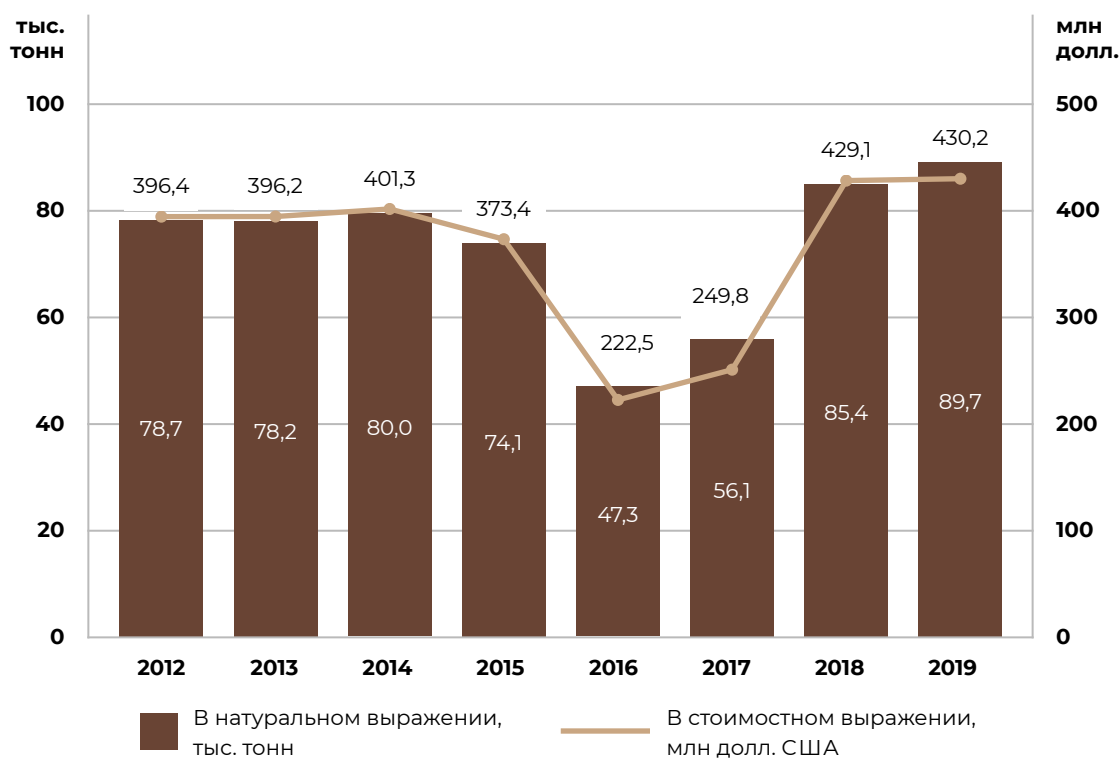
Экспорт

В 2019 г. экспорт, включая реэкспорт, шоколадных КИ из ОАЭ составил 89,7 тыс. тонн на сумму 430,3 млн долл. США. Рост поставок на внешние рынки отмечается с 2016 г.

Основным направлением поставок шоколадных КИ из ОАЭ являются страны Персидского залива — Саудовская Аравия и Оман, на которые приходится более половины объема экспорта как в натуральном, так и стоимостном выражении. Далее следуют Кувейт и Египет.

В структуре экспорта шоколадных КИ из ОАЭ 36,8% в натуральном и 31,4% в стоимостном выражении приходится на «Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках» (код ТН ВЭД 180632); 26,3% и 29,5% соответственно — на «Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао» (код ТН ВЭД 180690), 27,2% и 22,5% соответственно — на «Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках» (код ТН ВЭД 180620).

Рис. 16. Экспорт шоколада и шоколадных КИ ОАЭ в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2019 гг.



Источник: ITC Trade Map

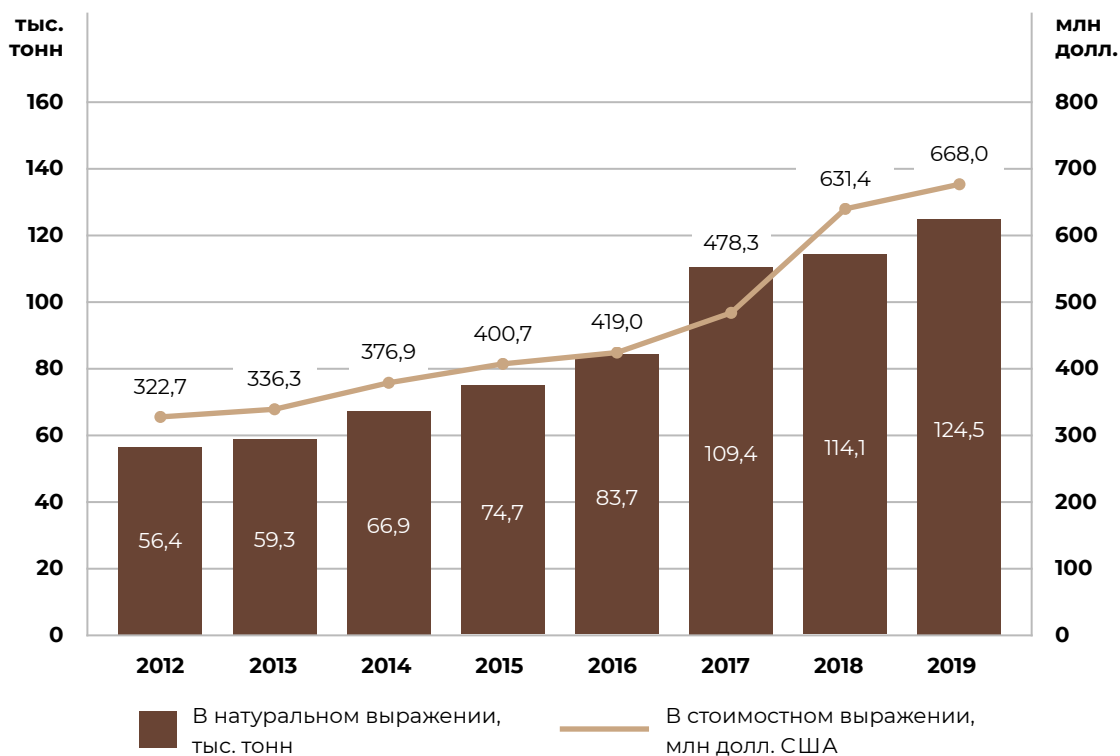
Примечание. Приведенные данные охватывают все коды ТН ВЭД для категории «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао» (180620, 180631, 180632, 180690), за исключением подслащенного какао-порошка (180610).

Импорт

В 2019 г. импорт шоколадных КИ в ОАЭ составил 124,5 тыс. тонн на сумму 668 млн долл. США. Объемы импорта увеличиваются ежегодно, начиная с 2012 г., и за период 2012–2019 гг. выросли в два раза как в натуральном, так и стоимостном выражении. Согласно прогнозам Euromonitor International, ожидается дальнейшее увеличение объема импорта шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ до уровня 132 тыс. тонн к 2024 г.



Рис. 17. Импорт шоколада и шоколадных КИ ОАЭ в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2019 гг.



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Приведенные данные охватывают все коды ТН ВЭД для категории «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао» (180620, 180631, 180632, 180690), за исключением подслащенного какао-порошка (180610).



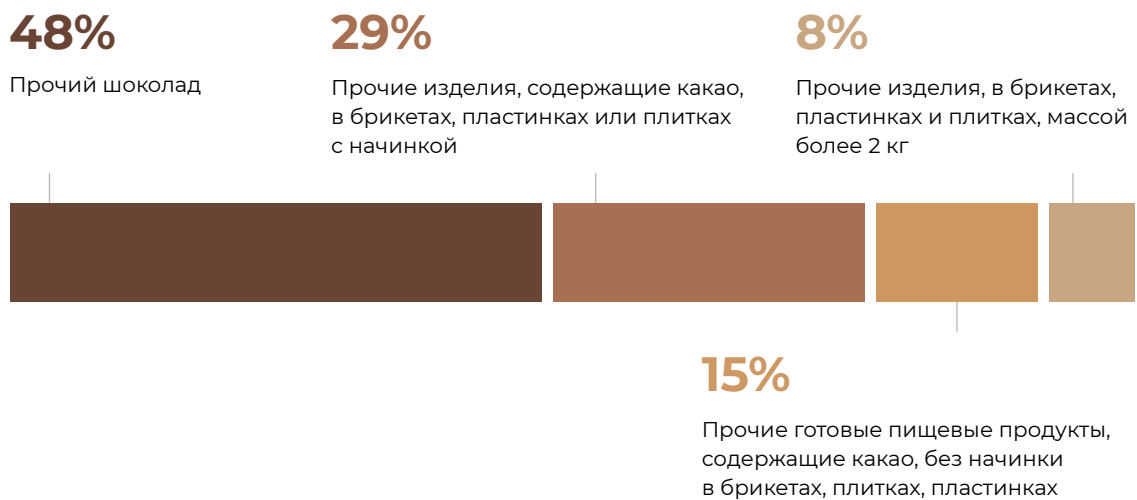
В структуре импорта шоколадных КИ в натуральном выражении 48% приходится на «Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао» (код ТН ВЭД 180690), 29% — на «Прочие изделия, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой» (код ТН ВЭД 180631) и 15% — на «Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках» (код ТН ВЭД 180632).

Табл. 4. Структура импорта шоколадных КИ ОАЭ по ассортименту в натуральном выражении, 2012–2019 гг., тыс. тонн

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	26,4	31,7	34,2	40,6	47,1	64,0	68,2	59,9
180631	Прочие изделия, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой	15,1	14,3	14,2	13,5	12,5	21,3	22,6	35,2
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	5,7	5,9	9,5	11,4	14,4	14,0	14,2	19,0
180620	Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках	9,2	7,4	9,0	9,1	9,6	10,1	9,0	10,3
Итого		56,4	59,3	66,9	74,7	83,7	109,4	114,1	124,5

Источник: ITC Trade Map

Рис. 18. Структура импорта шоколадных КИ ОАЭ по ассортименту в натуральном выражении, 2019 г.



Источник: ITC Trade Map



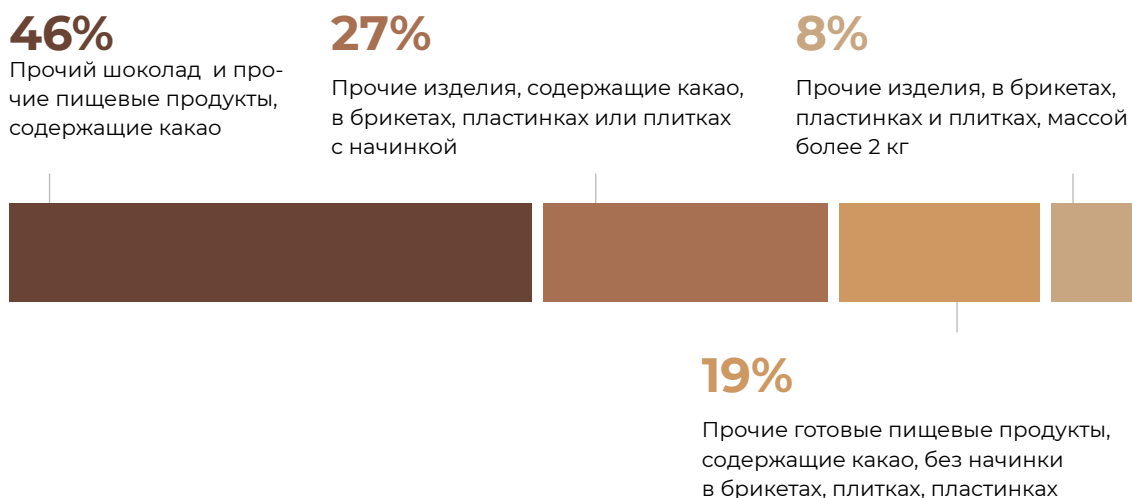
В структуре импорта шоколадных КИ ОАЭ в стоимостном выражении 46% приходится на «Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао» (код ТН ВЭД 180690), 27% — на «Прочие изделия, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой» (код ТН ВЭД 180631) и 19% — на «Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках» (код ТН ВЭД 180632).

Табл. 5. Импорт шоколадных КИ ОАЭ по ассортименту в стоимостном выражении, 2012–2019 гг., млн долл. США

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	162,7	207,8	203,2	210,4	219,4	267,9	379,1	309,9
180631	Прочие изделия, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой	86,6	68,1	76,4	73,1	73,3	87,1	103,5	176,6
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	32,5	29,3	55,1	79,4	88,8	78,2	100,0	126,3
180620	Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках	40,8	31,0	42,2	37,9	37,6	45,0	48,7	55,3
Итого		322,7	336,3	376,9	400,7	419,0	478,3	631,4	668,0

Источник: ITC Trade Map

Рис. 19. Структура импорта шоколадных КИ по ассортименту в стоимостном выражении, 2019 г.



Источник: ITC Trade Map

Россия является самым крупным поставщиком шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ. В 2019 г. поставки из России составили 23 тыс. тонн (103,3 млн долл. США). Далее следуют Нидерланды с объемом поставок 16 тыс. тонн на сумму 82 млн долл. США. Третье место по объему продаж в натуральном выражении (15,9 тыс. тонн) и седьмое место — в стоимостном (41,4 млн долл. США) занимает Турция. На эти три страны приходится 44% от общего объема импортных шоколадных КИ в ОАЭ в натуральном выражении и 34% — в стоимостном.



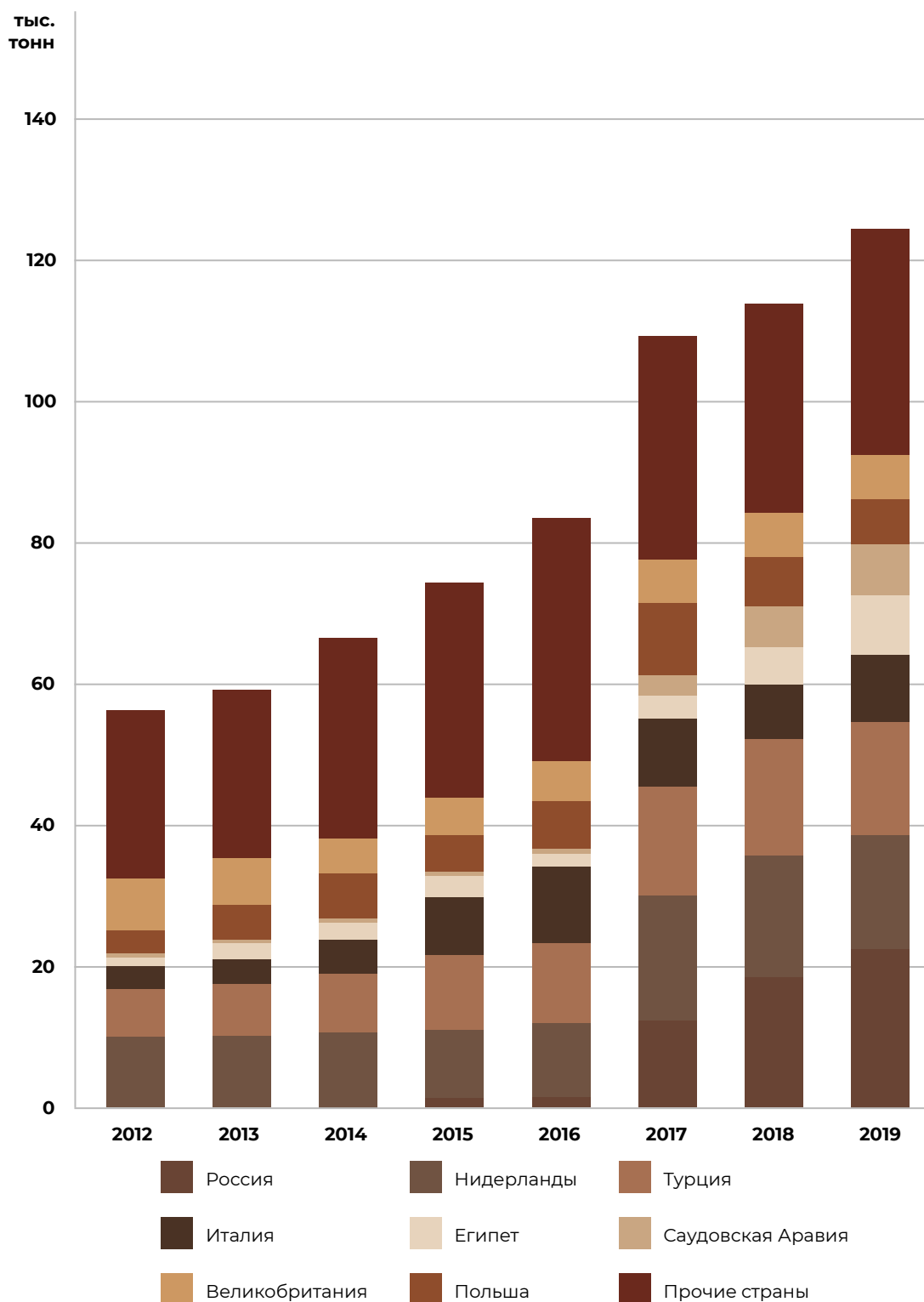
Табл. 6. Импорт шоколадных КИ по странам в натуральном выражении, 2012–2019 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Доля, % 2019
1	Россия	0,1	0,1	0,1	1,7	2,2	12,6	18,8	23,0	18,5
2	Нидерланды	10,2	10,4	10,8	9,8	9,9	17,6	17,2	16,0	12,8
3	Турция	7,0	7,7	8,4	10,5	11,6	15,9	16,5	15,9	12,8
4	Италия	3,1	3,3	4,8	8,1	10,6	9,2	7,6	9,6	7,7
5	Египет	1,3	2,1	2,4	2,9	2,2	3,5	5,6	8,5	6,9
6	Саудовская Аравия	0,4	0,4	0,6	0,6	0,4	2,5	5,8	6,9	5,5
7	Польша	3,5	5,0	6,5	5,4	7,1	10,3	6,8	6,8	5,5
8	Великобритания	7,3	6,5	5,1	5,1	5,1	6,1	6,2	5,9	4,7
	Прочие страны	23,5	23,9	28,3	30,6	34,6	31,8	29,5	31,9	25,6
	Итого	56,4	59,3	66,9	74,7	83,7	109,4	114,1	124,5	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Приведенные данные охватывают все коды ТН ВЭД для категории «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао» (180620, 180631, 180632, 180690), за исключением подслащенного какао-порошка (180610).

Рис. 20. Импорт шоколадных КИ по странам в натуральном выражении, 2012–2019 гг., тыс. тонн



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Приведенные данные охватывают все коды ТН ВЭД для категории «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао» (180620, 180631, 180632, 180690), за исключением подслащенного какао-порошка (180610).

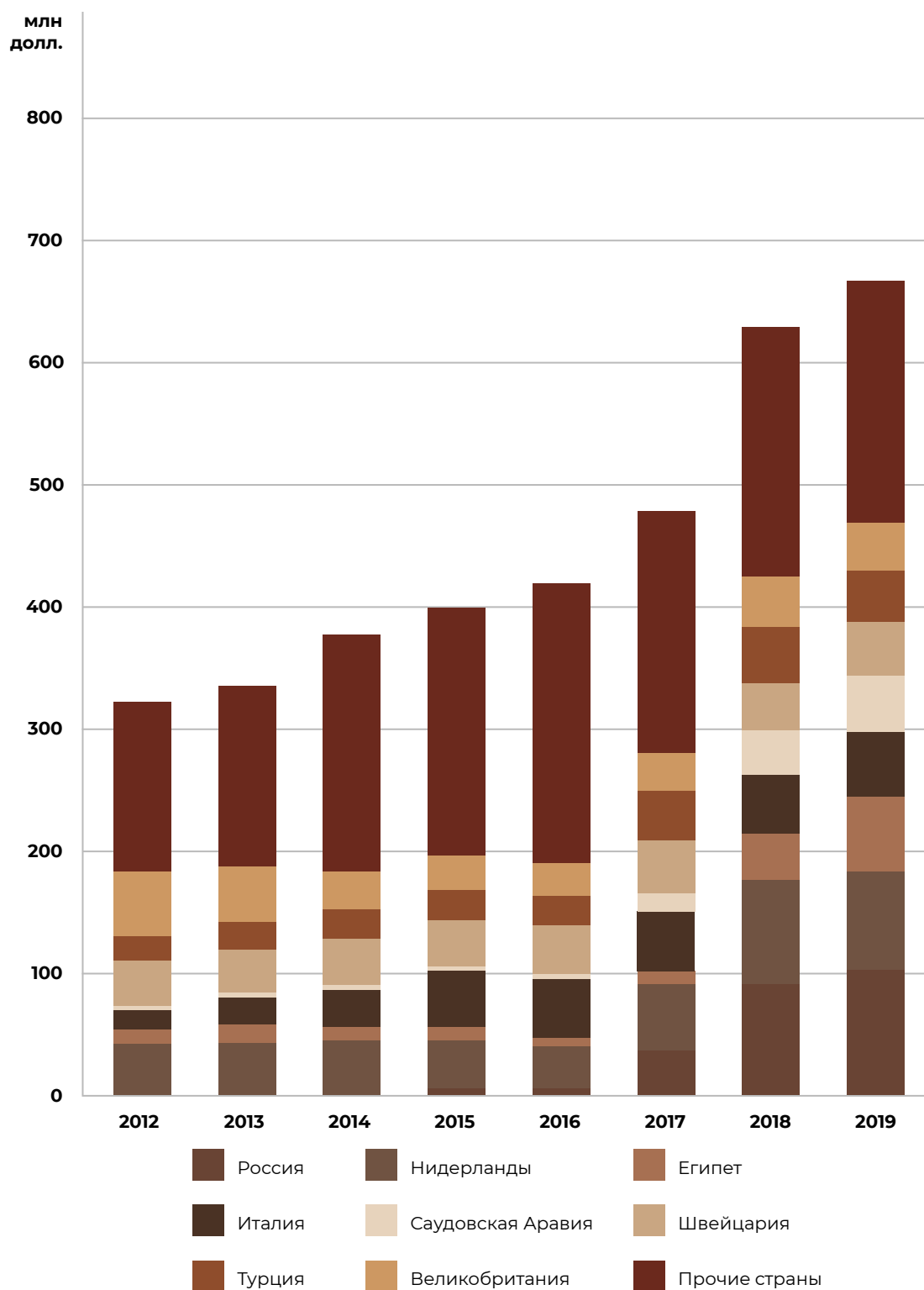
Табл. 7. Импорт шоколадных КИ по странам в стоимостном выражении, 2012–2019 гг., млн долл. США

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Доля, % 2019
1	Россия	0,3	0,3	0,3	5,9	7,0	36,7	91,6	103,3	15,5
2	Нидерланды	43,5	42,6	44,7	41,0	33,9	56,3	86,5	82,0	12,3
3	Египет	10,2	16,7	11,0	10,7	6,9	9,5	37,2	61,5	9,2
4	Италия	16,6	21,9	31,0	45,6	49,4	49,6	47,6	51,1	7,7
5	Саудовская Аравия	1,4	3,6	3,9	1,2	0,9	14,8	37,6	46,3	6,9
6	Швейцария	39,0	35,6	39,7	39,5	41,7	44,2	38,7	44,3	6,6
7	Турция	20,0	21,6	22,3	24,3	24,3	38,4	44,4	41,3	6,2
8	Великобритания	54,5	46,9	30,9	28,8	26,5	32,0	43,9	39,5	5,9
	Прочие страны	137,3	147,1	193,2	203,9	228,4	196,6	203,8	198,7	29,7
	Итого	322,7	336,3	376,9	400,7	419,0	478,3	631,4	668,0	100,0

Источник: ITC Trade Map

Примечание. Приведенные данные охватывают все коды ТН ВЭД для категории «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао» (180620, 180631, 180632, 180690), за исключением подслащенного какао-порошка (180610).

Рис. 21. Импорт шоколадных КИ по странам в стоимостном выражении, 2012–2019 гг., млн долл. США



Источник: ITC Trade Map

Примечание. Приведенные данные охватывают все коды ТН ВЭД для категории «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао» (180620, 180631, 180632, 180690), за исключением подслащенного какао-порошка (180610).

На долю России пришлось 18,5% поставок шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ в 2019 г. Торговля продуктами питания между ОАЭ и Россией в последние годы стабильно росла и, как ожидается, в будущем останется на высоком уровне. В немалой степени это обусловлено сотрудничеством двух стран в области продовольственной безопасности и усилиями российской стороны по диверсификации экспорта. Наиболее широко в ОАЭ представлены российские шоколадные изделия под кодами ТН ВЭД 180631 и 180690.

Табл. 8. Основные страны-поставщики шоколада и шоколадных КИ на рынок ОАЭ в 2019 г.

№	Страна	Доля в импорте в натуральном выражении, %	Общая характеристика
1	Россия	18,5	С 2002 г. между Россией и ОАЭ действует двустороннее соглашение по торговле продуктами питания, а также сотрудничеству в сфере технологий, инноваций и научных знаний. В 2017 г. в Абу-Даби было открыто торговое представительство России, а в 2019 г. в Дубае — демонстрационный павильон российской пищевой продукции Russian Food House. На рынке ОАЭ хорошо представлена продукция таких производителей, как «Марс», «Объединенные кондитеры», «КОНТИ-РУС», «Победа»
2	Нидерланды	12,8	Двустороннее торговое соглашение между Нидерландами и ОАЭ действует с 2007 г. В 2015 г. было подписано ССТ. ОАЭ — четвертый по величине рынок экспорта шоколада из Нидерландов. Среди ключевых брендов — Droste, Van Hoten, Tony's
3	Турция	12,8	В 2004 г. страны подписали ССТ. В 2006 г. был подписан пакт об укреплении двусторонних связей в области экспорта агропродовольственных товаров, включая шоколадную продукцию. Благодаря этому ежегодный объем двусторонней торговли достиг 9 млрд долл. США. Турецкий импорт поступает в секторы розничной торговли и общественного питания. В числе ключевых брендов шоколадных КИ: ETİ, Ulker, Elvan, Sarelle
4	Италия	7,7	С 2005 г. ОАЭ являются для Италии основным рынком экспорта продовольственных товаров среди арабских стран и занимают 21-е место в мировом масштабе, закупая итальянскую пищевую продукцию на сумму 1,8 млрд долл. США. К числу основных импортируемых итальянских брендов относятся Venchi, La Svizzera, Harison, Chocotalia, Witors, Ferrero, Socado

Продолжение табл. 8.

№	Страна	Доля в импорте в натуральном выражении, %	Общая характеристика
5	Египет	6,9	Географическая близость двух стран обуславливает короткую цепочку поставок из Египта в ОАЭ. При этом обеспечиваются стабильное поступление шоколадных КИ, а также низкие затраты на рабочую силу и производство, что выгодно импортерам. В 2019 г. двусторонняя торговля продуктами питания между ОАЭ и Египтом достигла суммы 5,7 млрд долл. США. Большую часть ввозимых в ОАЭ шоколадных КИ составляет продукция компаний — владельцев мировых брендов, которые имеют фабрики в Египте. В ОАЭ экспортируется также продукция египетских брендов Freska, Finta и House of Cocoa

Источник: Euromonitor International (платформа Passport), ITC Trade Map, оценки отраслевых экспертов

2.2. Потребительские предпочтения

Шоколадные батончики составляют самую большую долю розничных продаж шоколадных КИ в ОАЭ. Батончики являются удобным и питательным снеком и особенно популярны среди детей.

Продукция премиум-класса с новыми ингредиентами

Разнообразные шоколадные изделия премиум-класса (фасованные в пакетах, плиточный шоколад, наборы в коробках) отвечают запросам потребителей, предпочитающих качественную продукцию с высоким содержанием какао и изысканной упаковкой. К основным производителям продукции премиум-класса относятся Mars (Galaxy), Hershey, Ferrero и Lindt.

Шоколадные КИ массового потребления

Батончики, шоколадные изделия с игрушками и другая продукция массового потребления имеет большое содержание сахара и продается в привлекательной, броской упаковке. Среди лидеров рынка в этом сегменте следует выделить Mondelez (Cadbury), Nestlé, «Объединенные кондитеры».

Рост спроса на темный шоколад

Популярность темного шоколада растет. Например, шоколад линейки Godiva Pure содержит более 85% какао и такие дополнительные ингредиенты, как ягоды, абрикосы, кофе. Компания Mars (Galaxy) представила в 2020 г. серию шоколада Kenz с содержанием какао до 70%.

Потенциал роста в других категориях шоколадных КИ

Очевидные перспективы на рынке ОАЭ имеет шоколадная паста, которую жители страны употребляют на завтрак и воспринимают как удобный готовый продукт. Интересное решение в этом сегменте — шоколадно-финиковую пасту без консервантов, ориентированную на приверженцев полезного питания, — предложил национальный бренд Chilly Date.

Контроль за размером порций и изменение упаковки

В настоящее время отмечается рост спроса на КИ в упаковках небольшого размера или промо-формата. Здесь стоит обратить внимание на опыт бренда премиального шоколада Guyliau, который идет по пути сокращения количества конфет в групповой упаковке для уменьшения ее размера. Еще одним потребительским трендом является рост спроса на КИ и снеки в порциях «на один укус». В настоящее время ведущие производители изучают эту нишу в поисках перспективных решений. Также популярностью пользуются порционные низкокалорийные мини-шоколадки в небольших дой-паках.

В моде новые вкусы и сочетания

Современным потребителям интересно открывать для себя новые вкусы, сочетания, цвета и текстуры. Повышенный интерес у покупателей вызывают ингредиенты, вносящие разнообразие в шоколадную продукцию, например, зеленый чай, красный перец чили и другие острые специи, тыква. Так, компания Nestlé выпустила шоколадные батончики KitKat со вкусами вишневого брауни, клубничного чизкейка, крем-брюле и тирамису. Энергетическая ценность каждого батончика не превышает 90 калорий. Производители привлекают потребителей, используя ностальгические мотивы вроде вкуса ириса или карамели, как, например, в батончике Toffee Crisp от Nestlé.





Последствия COVID-19

Карантинные меры привели к прекращению продаж шоколадных КИ и других продуктов на основе какао в большом количестве торговых точек, включая аэропорты, рестораны и специализированные магазины. Стоит обратить внимание и на другие значимые краткосрочные тренды:

- В условиях пандемии COVID-19 существенно повысился интерес населения к приготовлению домашней выпечки. Согласно данным компании по доставке еды Tabalat, продажи какао-порошка в начале пандемии всего за месяц выросли на 3400%, поскольку потребители стали массово покупать ингредиенты для домашней выпечки.
- Уменьшение размера упаковки КИ — один из эффективных способов удовлетворить запросы тех потребителей, которые внимательно следят за ценами и ищут возможность сэкономить. Упаковка меньшего размера позволяет производителям и розничным продавцам успешно решать проблемы чувствительности к ценам и поддерживать уровень потребления.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Основными каналами продаж шоколадных КИ в ОАЭ являются современные продуктовые магазины: дискаунтеры, супер- и гипермаркеты. В розничных магазинах такого типа продукция широкого ассортимента удобно выкладывается на полках в пределах одной торговой зоны. Это популярные места для регулярных покупок. Ритейлеры стараются привлечь потребителей и повысить продажи с помощью постоянных промо-акций, систем бонусов и скидок.

Второе место по продажам шоколадных КИ в ОАЭ занимают традиционные магазины, к которым относятся несетевые и круглосуточные мини-магазины шаговой доступности. Обычно несетевые магазины ориентированы на занятых потребителей, которые совершают спонтанные покупки мимоходом во время заправки автомобиля или приобретения других товаров. Небольшие независимые продуктовые магазины, известные как «бакалас», часто расположены недалеко от жилых комплексов, что делает их удобными для покупателей.

Согласно оценкам Euromonitor International, на долю современных и традиционных продуктовых магазинов приходится ориентировочно 70–80% продаж шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ.

В ОАЭ популярны специализированные магазины шоколада премиум-класса. Обычно они расположены в торговых центрах и продают бренды, не представленные в магазинах розничной торговли. Они предлагают изысканные продукты в премиальной и роскошной подарочной упаковке (вроде обертки из золотой фольги). Бренд Godiva, например, присутствует в Дубае, а Le Choccola — по всей стране.

Еще одним каналом продаж шоколада и шоколадных КИ является электронная коммерция. Покупки через интернет популярны среди работающего населения, поскольку имеют ряд преимуществ по сравнению с розничными магазинами — более широкий ассортимент продуктов, удобную доставку, гарантии качества и систему онлайн-скидок.

Современная розничная торговля

Ассортимент и цены

В современных магазинах потребителям предлагаются разнообразные виды и размеры шоколада и шоколадных КИ. Розничные сети могут иметь линейки товаров под собственными торговыми марками, которые обычно представлены на отдельных стеллажах.

Формат упаковок варьируется от 16 г до 1 кг при средней цене продукции массовых брендов 10 долл. США/кг. Товары премиум-класса (органический и темный шоколад) имеют более высокие цены — в среднем 20 долл. США/кг.

Маркетинг

Регулярные промо-акции и распродажи (наборы продукции в одной упаковке, оптовые скидки, снижение цен) проводятся совместно ритейлером и дистрибьютором. Внутренняя реклама в магазине (брендинг стеллажей, дизайн полок) может дополняться наружной и онлайн-рекламой (радио, билборды, печатные СМИ). Важное значение имеют рекламные кампании в социальных сетях, мероприятия по продвижению бренда среди покупателей в магазинах, скидки, продуманная выкладка товара и другие методы мерчандайзинга, а также подарки при покупке продукции в мультиупаковке в периоды праздников и торжеств.

Ведущие игроки

- **Carrefour** — самая крупная современная розничная сеть в регионе, привлекающая широкий круг потребителей высококачественной продукцией;
- **Lulu** — второй по масштабам современный ритейлер, который имеет 200 магазинов по всей стране и предлагает конкурентные цены на товары;

- **Al Maya Group** — импортер, дистрибьютор, ведущий ритейлер, имеющий 50 магазинов по всей стране. Охват рынка составляет около 97%;
- **Spinneys** — ведущий ритейлер в категории гипер- и минимаркетов. Ассортимент формируется в основном из продукции западных брендов;
- **Choithram's** — основанная в 1974 г. сеть розничной торговли, насчитывающая 42 магазина в семи эмиратах. Отличается высокими стандартами качества и обслуживания;
- **Viva** — единственный дискаунтер в стране, торгующий продукцией европейских брендов, ориентируясь на чувствительных к цене потребителей.

Традиционные розничные магазины

Ассортимент и цены

В традиционных розничных магазинах доступны разнообразные виды и форматы шоколадных изделий. Покупатели в таких магазинах склонны совершать спонтанные покупки продуктов разных брендов в упаковках массой от 16 до 300 г. Средняя розничная цена составляет 14 долл. США/кг, на товары премиум-класса — 18 долл. США/кг.

Маркетинг

Маркетинговая деятельность определяется стратегией продаж дистрибьютора, как правило, предусматривающей сезонные промо-акции для стимулирования потребления. Для привлечения молодого поколения потребителей в летний сезон Nestlé, например, проводит рекламные кампании, в частности размещает на упаковках коллекцию комиксов, которую нужно собрать.

Ведущие игроки

- **Al Madina** — один из старейших продуктовых магазинов ОАЭ, основанный в 1971 г., с большим количеством торговых точек по всей стране;
- **Blue Mart** — одна из крупнейших сетей традиционных продуктовых магазинов и мини-маркетов, расположенных по всей стране. Предлагает базовый ассортимент продуктов по конкурентным ценам и бесплатную доставку на дом;
- **Shaklan** — группа ритейлеров, владеющая расположенными по всей стране мини-маркетами;
- **Asghar & Mahmoud Grocery** — компания, основанная в Дубае в 1970-х гг.

Специализированные магазины шоколада

Ассортимент и цены

Основной ассортимент специализированных магазинов – шоколад в плитках, фасованные шоколадные изделия в пакетах, наборы в коробках, сезонные наборы. Средняя розничная цена составляет 39–45 долл. США/кг.

Маркетинг

Проводятся мероприятия, направленные на создание устойчивого имиджа брендовой продукции как элитной и престижной. В их числе маркетинговая деятельность, ориентированная на сарафанное радио, кампании в социальных сетях, участие в торговых ярмарках, реклама во время праздников (День св. Валентина, Ид-аль-Фитр, Рождество) с бесплатными угощениями, скидками и специальной упаковкой.

Ключевые игроки

- **Hershey** — продает более 300 видов продукции Hershey по всей стране, что составляет 80% мирового продуктового портфеля этого бренда;
- **Godiva** — производитель шоколада и шоколадных КИ, имеющий магазины в Дубае и Абу-Даби, где предлагает потребителям престижный шоколад собственного производства;
- **Patchi** — ведущий ливанский производитель шоколада, имеющий магазины в ОАЭ. Предлагает широкий выбор элитного шоколада и подарков в магазинах и на онлайн-платформе;
- **Laderach** — швейцарский производитель, предлагающий высококачественный шоколад и кондитерские изделия в Дубае, Абу-Даби и Аль-Айне;
- **Le Chocola** — один из ведущих национальных производителей КИ в ОАЭ, имеющий магазины по всей стране, в которых продает шоколад премиум-класса.



Электронная коммерция

Ассортимент и цены

На сайте [El Grocer](#) шоколадку Ritter Sport (100 г) можно приобрести за 2,6 долл. США, шоколадку Twix (50 г) — за 0,7 долл. США, а набор Lindt Lindor (200 г) стоит около 7,4 долл. США. На сайте [Noon](#) наборы шоколадных конфет Quality Street (400 г) и Lindt Lindor (200 г) стоят около 8,2 долл. США. Шоколадный батончик KitKat (41,5 г) — около 0,6 долл. США.

Маркетинг

Скидки и купоны на скидки, предоставляемые ведущими игроками в области электронной коммерции, стимулируют потребителей регулярно пользоваться онлайн-платформами. Например, Noon daily предлагает скидку 5% на ежедневные покупки и скидку до 10% для постоянных покупателей. Кроме того, приложения для доставки еды, в том числе Talabat (Delivery Hero), предлагают скидки до 30% в период праздников и даже возможность бесплатной доставки.

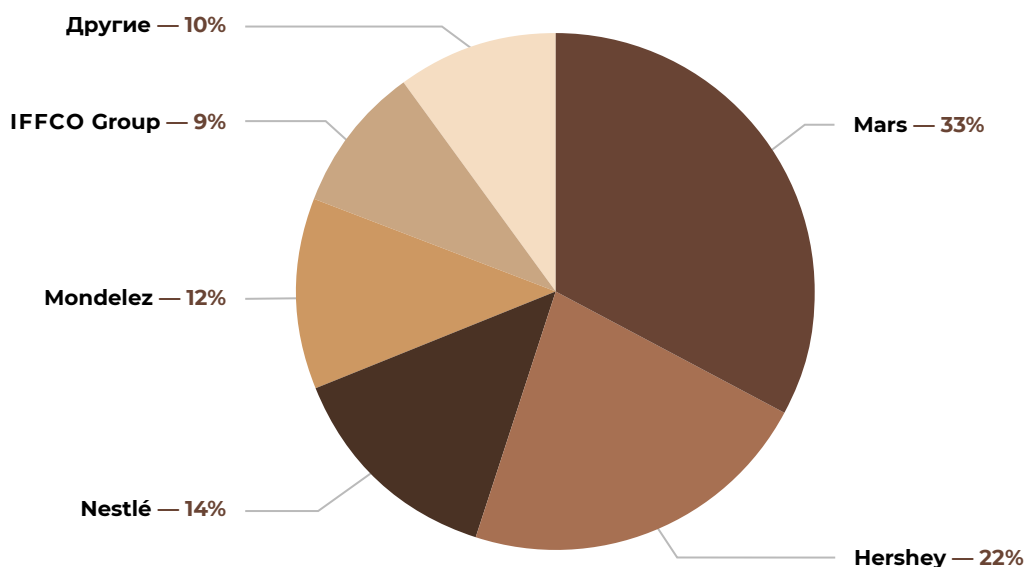
Ведущие игроки

- Noon — ближневосточная торговая площадка, имеющая подразделение по торговле продовольственными и хозяйственными товарами Noon Daily, которое осуществляет доставку продуктов по всей территории ОАЭ;
- Talabat — интернет-компания по доставке еды. Вошла на продовольственный рынок под брендом Talabat Mart, предлагает доставку продуктов по ОАЭ в течение 30 минут;
- El Grocer — первый в ОАЭ агрегатор продуктовых магазинов. По минимальным ценам предлагает доставку продуктов питания, включая шоколад.

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

На рынке шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ представлены практически все крупнейшие международные компании. Локализованные производственные мощности в стране имеют только Nestle и IFFCO, остальные компании работают как импортеры. Тем не менее, ОАЭ являются самым крупным рынком Ближнего Востока, а Jebel Ali Free Zone (JAFZA) — крупнейшей свободной экономической зоной (СЭЗ) и производственной площадкой в регионе.

Рис. 22. Ведущие поставщики шоколада и шоколадных КИ на рынок ОАЭ по объему розничных продаж в натуральном выражении, 2019–2020 гг.



Источник: Euromonitor International

Mars (импортер и дистрибьютор)

Mars GCC — подразделение Mars, Incorporated со штаб-квартирой в Дубае, начало работу в ОАЭ в 1993 г., открыв офис продаж в свободной экономической зоне Джабаль-Али (JAFZA). Это самый крупный игрок и импортер на рынке шоколадных изделий в ОАЭ. Ведущие бренды — Snickers, Galaxy, M&M's, Skittles, Twix, Extra — имеют лучшие показатели дистрибуции в розничной торговой сети страны.

Hershey (импортер и дистрибьютор)

Вторая по величине компания на рынке шоколада ОАЭ, которая также хорошо известна на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Ведущие бренды: Hershey's Chocolate, Hershey's Kisses, Hershey's Reese's и др. Продукция компании продается не только в торговых сетях страны. Шоколадный бутик Hershey's Chocolate World в Дубае хорошо известен в ОАЭ и внесен во многие путеводители.

Nestlé (производитель и дистрибьютор)

Третий по продажам и второй по объемам производства игрок на рынке шоколадных КИ в ОАЭ. Производство Nestlé Dubai Manufacturing LLC функционирует в JAFZA с 2008 г. Ведущие бренды — KitKat и Mackintosh's Quality Street. Производственные мощности Nestlé в ОАЭ достаточны для удовлетворения растущего спроса в последующие несколько лет.

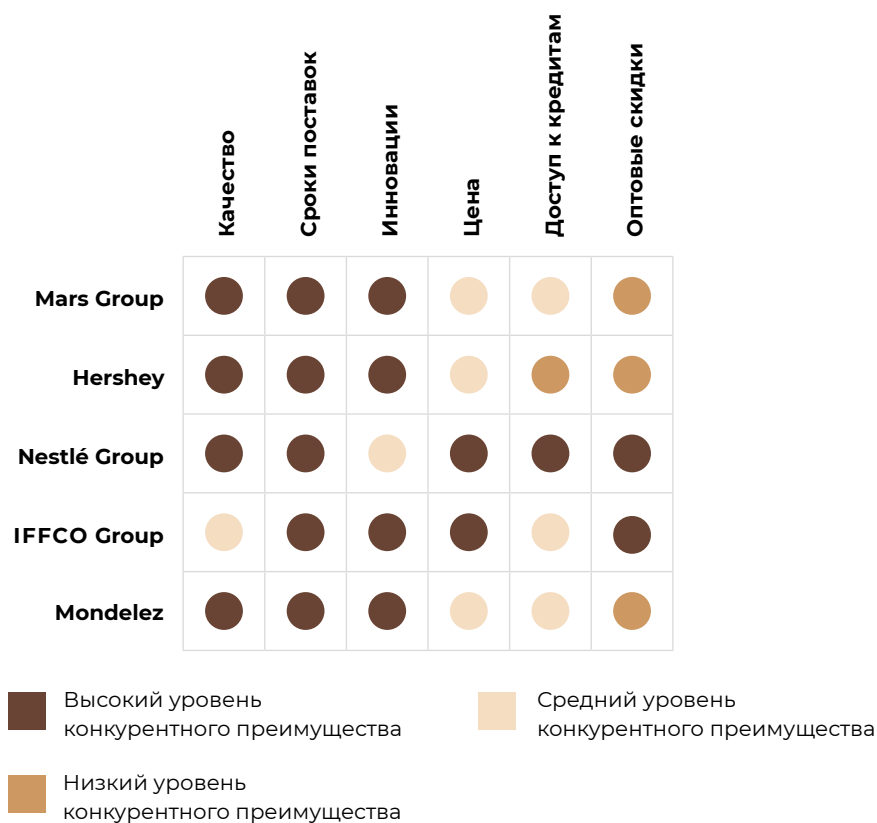
Mondelez (импортер и дистрибьютор)

Крупный производитель снеков и шоколадных КИ работает на рынке ОАЭ с 2005 г. Ведущие бренды компании в ОАЭ — Cadbury и Toblerone. Сотрудничает с ведущими дистрибьюторами, включая Kosmonte и Hassani Group.

IFFCO Group (производитель и дистрибьютор)

Ведущий производитель продуктов питания и крупнейший игрок на рынке шоколадных КИ в ОАЭ. Продукты бренда Tiffany Break производятся на собственной фабрике Seville в Шардже, откуда поступают в розничные каналы продаж в ОАЭ и более чем в 70 стран Ближнего и Среднего Востока, Африки, Юго-Восточной Азии, Австралии, Новой Зеландии, США и Европы.

Рис. 23. Обзор конкурентных преимуществ ведущих игроков рынка



Источник: Euromonitor International

Стандарты на продукцию

3

Содержание

3.1.

Требования к производителям

3.2.

Требования к продукции

3.3.

Требования к упаковке
и маркировке



Министерство метрологии и стандартизации ОАЭ (ESMA) в соответствии с законом № 28/2001 разрабатывает и принимает стандарты, которые подготовлены его техническими комитетами по просьбе правительства, промышленности и потребителей. Как правило, основой являются существующие международные и региональные стандарты, например, принятые Организацией по стандартам стран Персидского залива (GSO), созданной участниками Совета сотрудничества стран Персидского залива (GCC). Однако, если международные стандарты отсутствуют, ESMA разрабатывает собственные стандарты.

Проекты направляются в профильные организации для комментариев. В ОАЭ нет центрального органа, который координирует подготовку технических регламентов. Они могут быть разработаны как ESMA, так и непосредственно министерством. Все технические регламенты утверждаются решением Кабинета министров.

Перед ввозом продукции в ОАЭ необходимо провести проверку на ее соответствие требованиям местного законодательства, а также зарегистрировать ее в муниципалитете соответствующего эмирата.

3.1. Требования к производителям

В целях содействия прозрачности условий работы для промышленности и заинтересованных сторон ESMA создала технические комитеты в области пищевых продуктов и других товаров и услуг. ESMA выполняет функции национального органа по аккредитации испытательных и калибровочных лабораторий, а также учреждений по сертификации.

От производителя требуется соблюдение национальных, региональных (GSO) и/или международных стандартов, а также использование эффективной системы управления качеством.

3.2. Требования к продукции

Отдел оценки соответствия ESMA проводит сертификацию в соответствии с международно утвержденными методами. Сертификаты соответствия выдаются на продукты, соответствующие национальным стандартам или стандартам GSO. Общие требования к продуктам питания содержатся в стандарте UAE.S 2055-1. Если необходимые регламентирующие документы отсутствуют, ESMA использует международные или зарубежные стандарты.

Для получения сертификата «Халяль» компания должна быть аккредитована ESMA. «Халяль» переводится с арабского как «разрешенный». В контексте оценки соответствия для определенных продуктов требуется подтверждение,

что они не нарушают мусульманских традиций. Изделия считаются халяльными при соблюдении следующих условий:

- в составе отсутствуют запрещенные компоненты;
- животные компоненты получены от животных, убитых в соответствии с исламскими принципами;
- при переработке используется только разрешенная техника.

Аккредитованная компания проводит аудит производства на соответствие законам шариата с точки зрения требований к пище. Процесс сертификации включает проверку ингредиентов сертифицируемой продукции, инспектирование производства, сырьевых складов и складов готовой продукции, а также проверку документации внедренной на предприятии системы менеджмента качества. Также необходимо проведение дополнительных лабораторных исследований готовой продукции, которые отличаются от принятых в России процедур.

Основные требования стандарта UAE.S GSO 2055-1:2015 для получения сертификата «Халяль»:

- 1)** Регулярное проведение лабораторных исследований (химических, микробиологических, радиологических и генетических), в том числе определение более 30 дополнительных показателей при исследовании воды, 10 дополнительных показателей при исследовании готовой продукции и двух дополнительных показателей при исследовании какао-бобов.
- 2)** Проведение исследований первичной упаковки на скорость миграции веществ.
- 3)** Все пищевые добавки и сырье, используемые в производстве халяльных продуктов питания, не должны содержать компоненты, относящиеся к категории запрещенных в исламе.
- 4)** Основное сырье, используемое для производства халяльной продукции, должно иметь сертификаты «Халяль» от производителя/поставщика.
- 5)** При очистке и обслуживании машин и устройств, контактирующих с халяльными продуктами, не должны использоваться моющие жидкости, смазки, масла или жиры, содержащие не халяльные компоненты или материалы.
- 6)** Процесс производства должен гарантировать невозможность упаковки продукции, которая не соответствует стандарту «Халяль», в упаковку, содержащую логотип «Халяль».

- 7) Сырьевые компоненты, относящиеся к категории запрещенных в исламе (спирт, коньяк, чайный экстракт, желатин, кармин), должны храниться отдельно от сырьевых халяльных компонентов таким образом, чтобы была исключена контаминация этих сырьевых компонентов по всей производственной цепочке.
- 8) Информация для потребителя на упаковке должна быть согласованной и идентичной на всех языках.
- 9) Халяльная продукция должна быть промаркирована и отделена в зонах хранения от не халяльных продуктов.

3.3. Требования к упаковке и маркировке

Для игрушек, сигарет и продуктов питания в ОАЭ применяется специальная маркировка.

ESMA разработала добровольный знак качества (Emirates Quality Mark (EQM)), который предоставляется продуктам, соответствующим требованиям ОАЭ. Получение знака требует соблюдения национальных, региональных (GSO) и/или международных стандартов, а также внедрения эффективной системы управления качеством. Процесс получения лицензии на использование знака качества EQM включает всестороннюю оценку продукта, а также системы качества, используемой на производстве. EQM является добровольным знаком (исключение — питьевая вода).



Рамки требований к упаковке и маркировке в ОАЭ определила GSO. Технические требования GSO для ввозимых продуктов питания гласят, что информация должна быть представлена на арабском языке либо как часть упаковки, либо как прикрепленный ярлык с подробным описанием, включая следующую информацию:

- название продукта и бренда;
- дата производства и срок годности;
- страна происхождения;
- название производителя.

Информация на этикетках должны быть представлена только на арабском или на арабском и английском языках. Даты производства и срока действия должны быть напечатаны на оригинальной этикетке.

Общий порядок получения лицензии и права использования маркировки «Халаль»:

- 1) Регистрация заявителя на сайте ESMA.
- 2) Подача заявки на национальную марку «Халаль». ESMA изучит заявку и, если она будет приемлемой, заявитель будет проинформирован о способе оплаты первоначальных регистрационных сборов.
- 3) После получения от заявителя копии платежного поручения, ESMA направляет заявку в один из утвержденных органов.
- 4) Заявитель оформляет требуемые документы.
- 5) Проводится оценка соответствия продукта, включая аудит производства.
- 6) После оплаты лицензионных сборов за национальную марку «Халаль» заявитель получает сертификат и право использования соответствующей маркировки.



Барьеры входа на рынок

A stack of several chocolate bars, likely milk chocolate, is shown. The bars are stacked on a piece of silver foil paper. A large, white, stylized number '4' is overlaid on the center of the stack. The background is dark and out of focus, with a blurred cup of coffee visible on the right side.

4



Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры

4.1. Особенности таможенных процедур

Таможенные сборы за услуги

В соответствии с Уведомлением таможи № 3/2019 от 14 мая 2019 г. «О таможенных сборах за услуги в ОАЭ», в случае обращения заинтересованного лица, реализующего право на защиту объектов интеллектуальной собственности, в таможенные органы ОАЭ необходимо оплатить таможенные сборы за соответствующие услуги. Сборы взимаются в следующих случаях:

- 1) Подача заявки на регистрацию, защиту и контроль прав на объекты интеллектуальности собственности — товарные знаки, объекты авторского права, объекты промышленной собственности (200 дирхам).
- 2) Подача заявки на проведение проверки в форме таможенного досмотра в целях выявления нарушения прав интеллектуальной собственности (2 000 дирхам).
- 3) Подача жалобы в таможенные органы в случае оформления заявления о нарушения прав интеллектуальной собственности (возвратный гарантирующий депозит — 5 000 дирхам).
- 4) Проведение оперативной таможенной проверки по заявлению заинтересованного лица (500 дирхам).
- 5) Подача заявки на таможенную проверку в связи с жалобой о нарушении прав интеллектуальной собственности по защите таких объектов как товарные знаки, объекты авторского права, объекты промышленной собственности (1 000 дирхам).

Грузовой манифест

В соответствии с Единым таможенным законом ССАГПЗ от 6 января 2003 г. (ة)ببوعال جى لخلال لودل نواعتلا سلجم لودل دحوملا كرامجال (نوناق) مازن) все товары, ввозимые на территорию государств-членов ССАГПЗ, должны быть зарегистрированы в грузовом манифесте, содержащем сведения о транспортном средстве международной перевозки, товаре (описание, вес брутто, количество), наименованиях грузоотправителя и грузополучателя, а также данные о пунктах погрузки и выгрузки. При доставке груза морским транспортом срок представления манифеста составляет 36 часов с момента захода судна в порт, при использовании воздушного и автомобильного транспорта — по прибытии в пункт назначения.

Грузовой манифест при морской доставке

В соответствии с Уведомлением таможи Дубая № 01/2013 от 10 января 2013 г. «О разгрузке и перевалке грузов», в отношении всех товаров, ввозимых на территорию ОАЭ морским видом транспорта, разгрузка и перевалка грузов должна осуществляться только в зоне таможенного контроля порта под надзором сотрудника таможенных органов. Более того, в течение 36 часов с момента захода судна в порт капитан или экспедитор груза должен предоставить таможенному органу грузовой манифест. Внесение изменений в манифест по истечению указанного срока возможно при уплате сервисного сбора, составляющего 5 дирхам.

В соответствии с Уведомлением таможи Дубая № 3/2018 от 18 октября 2018 г. «Об устранении несоответствий в импортных манифестах» (вступило в силу с 01.01.2019 г.), в случае выявления капитаном, экспедитором и иными агентами по обработке морских грузов любых несоответствий в грузовом манифесте, необходимо обновить ранее поданный манифест и в течение семи дней представить доказательства обоснованности этих изменений. Если расхождения сведений касаются количества груза, то следует предоставить документ, подтверждающий, что данное расхождение возникло за пределами зоны таможенного контроля (при невозможности предоставления документального подтверждения в течение семи дней, соответствующий срок может быть продлен до шести месяцев в случае наличия гарантийного подтверждения). Любая дополнительная информация или документы, запрошенные таможенными органами, должны быть предоставлены в течение пяти дней.

Грузовой манифест при доставке авиатранспортом

В соответствии с Уведомлением таможи Дубая № 4/2018 от 21 октября 2018 г. «О предоставлении воздушного грузового манифеста», в отношении всех товаров, ввозимых на территорию ОАЭ воздушным видом транспорта, необходимо представить электронный грузовой манифест. Манифест должен быть подан не позднее чем за 30 минут до прибытия рейса для всех импортных и транзитных грузов, подлежащих разгрузке в аэропортах Дубая.

Подача документов после заполнения таможенной декларации

В соответствии с Уведомлением таможи Дубая № 1/2018 от 16 июля 2018 г. «О предоставлении таможенных деклараций и необходимых документов», в отношении всех ввозимых и вывозимых товаров следует предоставить все необходимые документы в течение 14 дней после заполнения и подачи таможенной декларации. По истечении указанного срока за каждый день просрочки взимается плата, составляющая 5 дирхам. При этом общий срок предоставления документов не должен превышать 90 дней со дня подачи таможенной декларации.

Исключениями из этого правила являются следующие случаи:

- 1) Подача транзитных деклараций.
- 2) Подача таможенных деклараций компаниями, имеющими электронную систему сканирования и архивации документов.
- 3) Импорт или экспорт организациями, освобожденными от уплаты таможенных пошлин в ОАЭ (дипломатические и консульские представительства и учреждения, международные организации, вооруженные силы и органы внутренних дел, благотворительные организации).
- 4) Импорт или экспорт физическими лицами.

В перечисленных случаях организации должны хранить инвойсы, сертификаты происхождения и другие товаросопроводительные документы в течение пяти лет. В указанный срок таможенные органы имеют право запросить эти документы.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Тарифные барьеры

У России не подписано соглашения о свободной торговле с ОАЭ, поэтому к российскому экспорту применяется ставка режима наибольшего благоприятствования (РНБ) на условиях ВТО.

Тарифная ставка ввозных таможенных пошлин, применяемая к российскому шоколаду и шоколадным КИ, равна ставкам других потенциальных импортеров из числа стран ССАГПЗ за исключением Саудовской Аравии, тарифы которой в среднем в два раза выше.

Из основных экспортеров продукции кода ТН ВЭД 1806 (шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао) в ОАЭ, ставка РНБ также применяется к странам Европейского Союза. Благодаря соглашению о свободной торговле ЕАСТ-ССАГПЗ, к швейцарскому экспорту в ОАЭ применяется меньшая тарифная ставка ввозных пошлин. Поставки из Египта и Саудовской Аравии осуществляются беспошлинно в соответствии с соглашением Большой арабской зоны свободной торговли (GAFTA).

Табл. 9. Ставки ввозной пошлины ОАЭ в отношении продукции кода ТН ВЭД 1806 из ведущих стран-поставщиков, %

Код ТН ВЭД	Наименование	Россия (ставка РНБ)	ЕС	Швейцария	Египет	Саудовская Аравия
180610	Какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	5	5	0	0	0
180620	Прочие изделия, в брикетах, пластинках и плитках, массой более 2 кг, или в жидком, пастообразном, порошкообразном, гранулированном виде, или в виде иной бесформенной массы в контейнерах или упаковках	5	5	3,75	0	0
180631	Изделия прочие, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой	2,5	2,5	2,5	0	0
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	2,5	2,5	2,5	0	0
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	5	5	3,75	0	0

Источник: ITC Market Access Map

Нетарифные барьеры

ОАЭ являются крупным региональным торговым хабом, но при выходе на рынок страны приходится преодолевать некоторые сложности.

Политика «эмиратизации»

В соответствии с политикой «эмиратизации», правительство оказывает все большее давление на работодателей с тем, чтобы в определенных отраслях они нанимали граждан страны.

Торговая лицензия

Для импорта и экспорта с таможенной территории ОАЭ требуется торговая лицензия и код трейдера, которые можно получить в таможенном департаменте одного из семи эмиратов. Оформленные лицензия и код действительны в любом из эмиратов. Заявитель должен быть гражданином ОАЭ или компанией, основанной в ОАЭ, которая на 51% принадлежит гражданам страны.

С особенностями торговой политики ОАЭ можно ознакомиться в обзоре ВТО ([WTO Trade Policy Review: United Arab Emirates 2016](#)).

Сертификат происхождения

Для таможенного оформления груза в ОАЭ, помимо стандартных документов (инвойс, упаковочный лист), могут понадобиться сертификат происхождения, разрешение на импорт (в случае ограниченных для ввоза товаров), а для пищевых продуктов — оригинал свидетельства, выданного соответствующим государственным органом страны-экспортера и подтверждающего пригодность продукта для потребления человеком, а также оригинал сертификата «Халаль».

Наличие спонсора, агента или дистрибьютора

Чтобы вести бизнес в ОАЭ за пределами свободных зон, иностранная компания должна иметь местного партнера из ОАЭ, а доля ее собственности ограничивается 49%. Исключение делается в случае, если бизнес включен в список «положительных секторов» правительства ОАЭ, где допускается до 100% иностранной собственности.

Дистрибуция импортных товаров может осуществляться только торговыми агентствами, которые должны на 100% принадлежать гражданам ОАЭ или их компаниям. Согласно законодательству ОАЭ, дистрибьюторское соглашение между иностранным поставщиком и местным агентством может предоставить местному агенту исключительные права на импорт и/или дистрибуцию товаров в районе, указанном в соглашении (хотя обычно такие правила распространяются только на непродовольственные товары).

Прекратить деятельность плохо работающего агента или дистрибьютора в ОАЭ чрезвычайно сложно. Федеральный закон запрещает прекращение или невозобновление действия соглашения за исключением случаев, когда у принципала есть для этого существенная материальная причина. Поэтому чрезвычайно важно проводить комплексную проверку потенциальных коммерческих агентов и тщательно составлять соглашения для обеспечения соблюдения положений Закона о коммерческих агентствах.

Различия между эмиратами в законодательстве и регулировании

Существуют некоторые различия между законодательством и правилами разных эмиратов. Хотя все эмираты должны соблюдать таможенные законы ССАГПЗ, каждый из них может реализовывать собственную политику, связанную с регулированием выхода на рынок, и создавать собственные процедуры, предъявлять особые требования к документам и т.д. Например, Дубай и Абу-Даби используют разные системы электронного таможенного декларирования. Также системы разрешения споров различаются в разных эмиратах.

Сложность оформления документов

Количество и стоимость оформления необходимых документов, требуемых таможней, может рассматриваться как барьер для входа на рынок страны. В рейтинге Всемирного банка Doing Business ОАЭ занимают 92-е место из 190 стран по трансграничной торговле, в основном из-за высокой стоимости пограничного и таможенного контроля и оформления документов на импорт.

Табл. 10. Оформление импорта в ОАЭ: время и стоимость

Процедура	Время, ч	Стоимость, долл. США
Пограничный и таможенный контроль	54	553
Оформление документов	12	283

Источник: Всемирный банк (Doing Business 2020)

Организация экспортных поставок

5

Содержание



5.1.

Логистика

5.2.

Формы присутствия на рынке

5.3.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

Рис. 24 . Доставка шоколада и шоколадных КИ из России в ОАЭ



Примечание. Показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», Всемирного банка, Ассоциации предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД» ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Авиаперевозка

Ввиду значительной удаленности России от ОАЭ, единственный способ доставки груза с небольшим сроком реализации — авиаперевозки. В ОАЭ работают семь международных аэропортов: Абу-Даби, Аль-Айн, Дубай, Аль-Мактум, Рас-Аль-Хайма, Шарджа и Фуджейра.

Для перевозки авиатранспортом товаров, требующих температурного контроля, отправителю придется разместить груз в термоконтейнере. Он может быть приобретен в собственность или арендован. В случае приобретения контейнера в собственность его возврат представляется проблематичным, поэтому стоимость, как правило, закладывается в цену продукции как невозвратной тары. При воздушной перевозке подключение контейнера к питанию, а также установленный температурный режим, должны быть оговорены с перевозчиком.

Морская перевозка

Наиболее эффективный путь прямой доставки партии груза из России в ОАЭ — морской. Доставка товара в порт отправления может быть осуществлена двумя способами:

- через склад накопления;
- напрямую от производителя.

Автомобильная перевозка товара в порт отправления через склад накопления

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Товар перевозится на паллетах для оптимизации скорости и затрат на перевалку и хранение. Вместимость одного рефрижераторного автомобиля составляет около 19 тонн брутто. При наиме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах. В пиковый по нагрузке на склады сезон (с октября по март) срок выгрузки может достигать до двух суток.

Перевозка осуществляется на основании транспортной накладной и сопровождается бухгалтерскими документами (товарной накладной, счетом-фактурой), сертификатами качества и др.

Автомобильная доставка экспортной продукции на склад для накопления считается внутрироссийской перевозкой и облагается НДС 20% за исключением случаев, когда подрядчиком является компания, применяющая упрощенную систему налогообложения.

Склады накопления, как правило, располагаются около портов отправки, либо мест производства товара.

Основными статьями расходов являются погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилей (ставка устанавливается, как правило, за паллет), хранение (ставка может быть установлена за паллет или тонну, в зависимости от договоренности со складом и веса паллета с грузом), погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (ставка устанавливается, как правило, за тонну).

Работа со складом консолидации возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера.

Автомобильная перевозка товара напрямую от производителя в порт отправления

При организации перевозки необходимо учитывать, что по территории России доставку тяжелого контейнера можно осуществлять либо на автомобиле с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо на автомобиле с шестью или семью осями.

В теплое время года при температуре воздуха выше +10 °С необходимо использовать дизель-генератор для подключения холодильной установки контейнера к источнику питания и обеспечения стабильно низкой температуры внутри транспортного средства. При температуре воздуха +10 °С и ниже использование дизель-генератора является желательным, но не обязательным, т.к. рефрижераторный контейнер сохраняет температуру продукта неизменной в течение примерно 24 часов, которых в большинстве случаев достаточно для доставки товара в порт отправления и подключения контейнера к постоянному источнику электропитания.



Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной, и к ней применяется нулевая ставка НДС.

Основным портом в ОАЭ для доставки рефрижераторных грузов является Джабаль-Али.

Из порта Санкт-Петербурга регулярные судозаходы в порты ОАЭ осуществляют следующие морские линии:

- [Maersk](#);
- [MSC](#);
- [CMA-CGM](#);
- [Evergreen](#);
- [OOCL](#);
- [HMM](#).

Из порта Новороссийска:

- [Maersk](#);
- [MSC](#);
- [Evergreen](#).

Из порта Владивостока:

- [Maersk](#);
- [CMA-CGM](#);
- [HMM](#).

Транзитное время морской доставки зависит от выбранной линии, портов погрузки и назначения, а также от погодных условий.

За последние пять лет в связи с политикой импортозамещения существенно сократилось количество рефрижераторных контейнеров, заходящих в порты России. В связи с этим в периоды пиковой активности рынка может наблюдаться недостаток порожних контейнеров для экспорта, что, в свою очередь, влияет на уровень ставок фрахта.

Стоимость доставки

Ориентировочная стоимость морской доставки одного рефрижераторного 40-футового контейнера с грузом шоколадной продукции весом 27 тонн из Центральной России (Белгород) до порта Джабаль-Али через порт Санкт-Петербург в марте 2021 г. составляла 6 750 долл. США. В ставку, рассчитанную по курсу ЦБ РФ на 26 марта 2021 г. с учетом действующих тарифов, включены: наземная доставка контейнера с грузом весом до 27 тонн нетто; фрахт; дизель-генератор; таможенное оформление; внутрипортовое экспедирование; взвешивание контейнера. Общее транзитное время составляет около 35 дней.

Проход 6-ти осных автомобилей, способных перевезти контейнеры весом 26-27 тонн, возможен не на всей территории России, в связи с чем для полной загрузки 40-футового контейнера в порту Санкт-Петербург (или Новороссийск) может потребоваться отправка груза с предприятия-грузоотправителя двумя автомобилями с меньшей массой, что, впрочем, не сильно отразится на приведенной выше примерной стоимости перевозки.

Согласно программе поддержки экспорта, на основании постановления Правительства Российской Федерации и № 1104 от 15 сентября 2017 г. с изменениями и дополнениями, экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25% стоимости перевозки (но не более 30% от стоимости товара) после подачи соответствующей заявки в Российский Экспортный Центр при приобретении логистических услуг у российских транспортных компаний. Более детальная информация размещена в разделе II «Государственная поддержка экспорта продукции АПК».

Сопровождение груза при пересечении границы

Таможня

Для таможенного оформления необходимы следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (бывший паспорт сделки);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

Оформление экспортной декларации возможно на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так в пункте пересечения границы России.

Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Компании-экспортеры кондитерской продукции имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для этого обязательным является подтверждение факта экспорта. Основанием служат следующие документы:

- международный контракт;
- УНК (ранее — паспорт сделки) в случае его оформления;
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта;
- CMR-накладная;
- поручение на погрузку (в случае морской перевозки);
- коносамент (в случае морской перевозки);
- декларация таможни с печатью о вывозе товара с территории России.

Специфика осуществления поставок

При продаже товара на условиях Incoterms риски экспортера/отправителя по хранению и доставке продукции отнюдь не исключаются. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента она имеет право взыскать соответствующие суммы с отправителя груза.

В моменты существенного падения рыночной цены на товар возможны отказы от предоплаты за груз и получения груза, находящегося в пути. Подобные действия со стороны получателя/покупателя ведут к риску простоя контейнеров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель, согласно коносаменту.

Нередко возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательств качества погруженной продукции. В этой ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера, контролирующего количество и качество отгружаемой продукции. Предоставление сюрвейерского отчета часто позволяет обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери, а также снижает риски возникновения «первичных» претензий.

5.2. Формы присутствия на рынке

Благодаря стратегическому местоположению и открытой торговой политике, ОАЭ позволяют выйти на крупные рынки Юго-Восточной Азии и стран Персидского залива, а также предлагают экспортерам налоговые льготы (НДС в размере 5%), отсутствие валютного контроля, программы поддержки малого и среднего бизнеса⁶. Для иностранных инвесторов наиболее привлекательными условиями являются отсутствие налога на прибыль и возможность регистрации компании на выгодных условиях в СЭЗ.

Регистрируемые в ОАЭ компании делятся на местные (могут осуществлять деятельность на территории эмиратов), компании свободных зон и офшорные (подходит для холдинговых структур).

Местная компания

При открытии бизнеса в ОАЭ доступны различные варианты. Следует учитывать, что в структуре местной компании должен быть как минимум один участник-резидент с долей не менее 51%.

Самой популярной организационно-правовой формой является общество с ограниченной ответственностью (LLC). Участники общества не несут личной имущественной ответственности по обязательствам компании и отвечают по ним лишь в пределах внесенного вклада. Число участников — от 2 до 50. Требования к минимальному размеру уставного капитала законодательно не установлены — участники вправе определять его самостоятельно при условии достаточности для реализации целей общества (в зависимости от вида хозяйственной деятельности, регулирующие органы могут потребовать оплаты определенного минимального уставного капитала).

За выдачу лицензий, а также за классификацию и регулирование видов экономической деятельности, в которых может участвовать компания LLC, отвечает Департамент экономического развития Эмирата Дубай ([Dubai Economy](#)).

⁶ Руководство [Expanding Your Business and Entering the UAE Market](#), подготовленное консалтинговой компанией Flyingcolor Consulting

Другие формы коммерческих структур, предусмотренные Законом № 2 от 2015 г. «О коммерческих компаниях»:

- генеральное партнерство (General Partnership);
- ограниченное партнерство (Limited Partnership);
- открытое акционерное общество (Private Joint Stock Company);
- закрытое акционерное общество (Public Joint Stock Company).

Компания свободной зоны

В ОАЭ существует около 40 СЭЗ (подробнее см. Приложение № 2), в которых возможна регистрация юридических лиц в соответствии с законодательством этих зон. Регистрировать компанию в СЭЗ рекомендуется, если инвестор хочет импортировать товары и хранить их на ее складе, а также осуществлять реэкспорт из ОАЭ. Основные преимущества такой компании:

- возможность регистрации компании со 100% иностранным участием⁷;
- отсутствие требований в отношении резидентства директоров и акционеров;
- отсутствие таможенных пошлин на реэкспортируемые товары;
- отсутствие корпоративного налогообложения предприятий;
- конфиденциальность информации о структуре компаний.

Среди экономических зон одной из самых популярных является Рас-аль-Хайма (Ras Al Khaimah Economic Zone, RAKEZ), которая была создана в результате объединения экономических зон RAK Free Trade Zone и RAK Investment Authority. В RAKEZ можно зарегистрировать компанию в одной из следующих форм:

- Free Zone Establishment;
- Free Zone LLC;
- филиал иностранной организации.

⁷ Федеральный закон № 19 от 2018 г. «О прямых иностранных инвестициях»

На территории RAKEZ и за рубежом таким компаниям разрешается работать напрямую, на остальной территории ОАЭ — через посредника (агента). Количество акционеров — от 2 до 50. Минимальный размер оплаченного капитала законодательно не установлен. Однако для работы необходимо получить лицензию.

Во многих СЭЗ компании, занятые в сфере торговли, имеют право работать только в пределах СЭЗ с допустимым видом деятельности. Поэтому при выборе СЭЗ следует тщательно изучить применимое законодательство.

Регистрация компании в ОАЭ

Процедура регистрации компании в ОАЭ занимает 8–12 недель и состоит из следующих шагов:

- 1) Определение наименования, структуры и вида деятельности компании.
- 2) Подготовка и подача документов для включения в реестр.
- 3) Прохождение регистрации.
- 4) Подготовка учредительных документов.
- 5) Получение лицензии в Отделе лицензирования Департамента экономического развития (Department of Economic Development) соответствующего эмирата.

Формы присутствия иностранной компании на рынке ОАЭ

Для выхода на рынок ОАЭ иностранная компания может открыть филиал или представительство, а также организовать поставки через дистрибьютора или агента.

Филиал полностью принадлежит материнской компании и не рассматривается как отдельное юридическое лицо. Соответственно, нет требований к минимальному размеру уставного капитала и долевого участию местного капитала. Филиал может вести в ОАЭ коммерческую деятельность исключительно в рамках направлений деятельности материнской компании. Компаниям, зарегистрированным в СЭЗ Дубая⁸, разрешается создавать филиалы на остальной территории эмирата при условии получения соответствующей лицензии от Департамента экономического развития и по согласованию с Министерством экономики ОАЭ.

⁸ Закон Дубая № 13 от 2011 г. «Об организации и регулировании экономической деятельности в Дубае»

Для открытия филиала необходимо пройти регистрацию и получить лицензию на имя иностранной компании. Также требуются гарантия местного банка или международного банка с филиалом в ОАЭ в размере 50 тыс. дирхамов (14 тыс. долл. США) и предоставление аудированной финансовой отчетности последних двух лет. При открытии филиала привлекается местный агент (физическое или юридическое лицо со статусом резидента ОАЭ), который осуществляет взаимодействие с местной администрацией.

Представительство иностранной компании может осуществлять определенные виды деятельности, такие как маркетинг, промоакции, брендинг. Представительству не разрешается осуществлять коммерческие операции или продавать свою продукцию. Для открытия представительства необходимо пройти регистрацию и получить лицензию на имя иностранной компании. Требования к капитализации представительства не предъявляются. Как и в случае филиала, привлекается местный агент по посредничеству и оказанию услуг.

Для тестирования рынка иностранная компания может назначить местного **коммерческого агента**. Это решение поможет сократить первоначальные вложения и наладить деловые отношения в ОАЭ. С местным агентом заключается договор коммерческого представительства. Этот договор может быть зарегистрирован в Министерстве экономики ОАЭ для того, чтобы гарантировать исключительное право агента и вознаграждение, в т.ч. в случае расторжения договора.

Еще одна стратегия выхода на рынок ОАЭ — сотрудничество с местными **дистрибьюторами**. Привлечение дистрибьюторов, поставщиков, оптовиков, онлайн-продавцов и розничных торговцев для реализации продукции на локальных рынках позволяет обойтись без регистрации юридического лица, но успех бизнеса во много зависит от качества их работы. Следует отметить, что расторжение контракта с неработающим агентом или дистрибьютором — чрезвычайно сложный процесс, поэтому важно правильно составить контракт.



⁹ [Федеральный закон № 18 от 1981 г. «О коммерческом посредничестве»](#)

5.3. Защита интеллектуальной собственности

В ОАЭ вопросами охраны прав на интеллектуальную собственность, включая регистрацию ее объектов, занимается Министерство экономики. Действующим законодательством признаются национальные права на патенты, авторские права и товарные знаки. Признание международных прав на интеллектуальную собственность обеспечено участием ОАЭ в международных организациях и конвенциях:

- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);
- Договор о патентной кооперации;
- Мадридское соглашение о международной регистрации знаков;
- ВТО;
- Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС);
- Бернская конвенция ВОИС об охране литературных и художественных произведений;
- Римская конвенция ВОИС по охране прав артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций;
- Договор ВОИС по авторскому праву.

Национальное законодательство в области прав интеллектуальной собственности включает следующие акты:

- Федеральный закон № 37 от 1992 г. «О торговых знаках»;
- Федеральный закон № 17 от 2002 г. «Об отраслевом регулировании и защите патентов, технических чертежей и промышленных образцов»;
- Федеральный закон № 7 от 2002 г. «Об авторском праве и смежных правах»;
- Федеральный закон № 19 от 2016 г. «О борьбе с коммерческим мошенничеством».

Регистрация товарного знака

Для регистрации товарного знака в ОАЭ следует заполнить электронную заявку на сайте [Министерства экономики ОАЭ](#). Процедура длится от полугода до двух лет, включая этап экспертизы. Зарегистрировать товарный знак может как юридическое, так и физическое лицо. Для этого потребуются следующие документы:

- заполненная заявка на регистрацию товарного знака с информацией о заявителе;
- изображение знака в печатном или электронном виде;
- заверенный перевод на арабский;
- копии документов, подтверждающих право на ведение бизнеса в стране;
- доверенность на осуществление регистрации, оформленная в консульстве ОАЭ.

После предварительной проверки и экспертизы заявка публикуется для подачи возражений третьих лиц (в течение 30 дней) и разрешения противоречий заявителем (также в течение 30 дней). После этого выдается свидетельство о регистрации. Товарный знак регистрируется сроком на 10 лет с возможностью продления исключительных прав.

Следует учесть, что в регистрации товарного знака может быть отказано, если в ходе экспертизы обнаружится идентичная марка, поэтому предварительно следует проверить совпадения в национальной базе данных. Также в стране существуют ограничения на дизайн логотипов в силу национальных традиций, например, невозможно зарегистрировать обозначения с намеком на свинину или алкоголь.

Правовая охрана товарного знака

Действующее законодательство¹⁰ предусматривает строгие санкции за контрафактные товары — от штрафа в размере до 1 млн дирхамов до лишения свободы на срок до двух лет — и широкую защиту прав правообладателей брендов от мошенничества в отношении товаров, работ и услуг, предлагаемых на всей территории ОАЭ, в том числе компаниями СЭЗ.

Жалоба о нарушении права на товарный знак (при условии регистрации в ОАЭ) может быть подана в Министерство экономики ОАЭ, Управление по борьбе с экономическими преступлениями, местные таможенные органы

¹⁰ [Официальный ресурс для законодательства ОАЭ — законодательный портал Министерства юстиции ОАЭ](#)

Продвижение продукции



Содержание _____



6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Наличие спонсора или агента

Для ведения бизнеса в ОАЭ за пределами свободных торговых зон, будь то выход на рынок через местных дистрибьюторов, партнерство с местной компанией, франчайзинг или открытие представительства, экспортеры обязательно должны найти местного спонсора или партнера с гражданством ОАЭ.

Уникальное торговое предложение

Экспортеры должны четко понимать, что отличает их торговое предложение и продукцию от конкурентов. При выборе продуктов питания и напитков покупатели в ОАЭ обращают все больше внимания на пользу для здоровья. Сегодня потребители ждут новых предложений, которые удовлетворят их запрос на здоровое питание и новые оттенки вкуса. Продукция с инновационными ингредиентами, меньшим размером порций или в групповой упаковке, а также сезонные наборы вызывают больший интерес потребителей, чем традиционные КИ, рынок которых сильно насыщен.

Ценовая стратегия

Важный фактор — ценовая стратегия. Экспортерам надо учесть, что рынок ОАЭ — высококонкурентный. Хотя цены на российскую продукцию ниже, чем на шоколадные КИ из Нидерландов, они значительно выше, чем на продукцию из Турции. Поэтому рациональные ценовые стратегии, например, уменьшение размера упаковки товара — эффективный способ удовлетворить запросы тех потребителей, которые особенно чувствительны к ценам и ищут возможность сэкономить.

Регистрация торговой марки

Экспортерам желательно зарегистрировать свой товарный знак, чтобы предотвратить копирование и повысить доверие к бренду среди потребителей.

Маркетинг и продвижение продукции в социальных сетях

Регулярные промо-акции и распродажи, проводимые совместно ритейлерами и дистрибьюторами, — эффективный способ познакомить потребителей с новыми брендами в современных и традиционных продуктовых магазинах, где осуществляется 70–80% продаж шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ. Важное

значение имеют рекламные кампании в социальных сетях, а также промо-акции в магазинах, такие как скидки, подарки при покупке продукции в мультиупаковке в периоды праздников и торжеств, продуманная выкладка товара и другие методы мерчандайзинга.

6.2. Отраслевые выставки

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
SIAL Middle East Международная выставка продуктов питания и напитков https://www.sialme.com/	Абу-Даби Abu-Dhabi National Exhibition Center	07 — 09.09.2021
Yummex Middle East Международная выставка сладостей, КИ, выпечки и мороженого https://www.yummexme.com	Дубай Dubai World Trade Centre	07 — 09.11.2021
Gulfood Крупная международная выставка продуктов питания и напитков https://www.gulfood.com	Дубай Dubai World Trade Centre	13 — 17.02.2022

Особенности деловой культуры





Арабы производят впечатление щедрых, радушных и гостеприимных людей, но за видимым дружелюбием и вниманием к иностранным гостям скрывается суровый нрав. Во всех сферах своей жизни они руководствуются нормами ислама, и с этим придется считаться. Например, любой добропорядочный мусульманин выходит на молитву пять раз в сутки, и, если время молитвы совпадет с переговорами, вам придется подождать.

В арабских компаниях практикуется четкая иерархия. Обычно один человек в компании, владелец или глава семьи, принимает все ключевые решения и обладает всеми правами. При этом все деловые отношения строятся на доверии и уважении.

Планирование встречи

Договариваться о встрече с партнерами следует лично или по телефону. Договоренность по электронной почте не считается официальной. Встречи назначаются не более чем за две недели и подтверждаются за пару дней до назначенной даты. Рабочая неделя длится с воскресенья по четверг. Выходные дни — пятница и суббота. И хотя встречи не всегда начинаются вовремя, постарайтесь не опаздывать и будьте терпеливы.

Этикет приветствия

При приветствии и знакомстве арабы жмут руку. Первым всегда приветствуют хозяина или старшего по возрасту. Следует помнить, что левая рука в Эмиратах считается «нечистой». Поэтому для рукопожатия, обмена визитными карточками и других действий следует использовать исключительно правую руку. Этим вы подчеркиваете свои добрые намерения.

Знакомые мужчины, как правило, похлопывают друг друга по спине, прикасаются щеками, могут обменяться поцелуями. Но ни в коем случае так не приветствуют женщину. Мужчина может ответить на рукопожатие, только если женщина протянет руку первой. Принятая форма обращения — «саид» (господин) или «саида» (госпожа) перед фамилией собеседника.

Стиль одежды

Деловой костюм — неотъемлемая часть бизнес-этикета в ОАЭ. Причем женщины совершенно свободно могут носить строгий брючный костюм или легкие платья. Главное правило для деловых женщин при выборе одежды — избегать открытых рук до локтя, открытых ног выше колена, а также глубоких декольте. На деловую встречу и официальные мероприятия мужчины должны надевать рубашку с длинным рукавом и галстук. В обычные дни для работы в офисе мужчины выбирают рубашки с коротким рукавом, костюмы или брюки из легкой ткани (без пиджака).

Подарки

В знак уважения к деловому партнеру уместно сделать небольшой подарок. При выборе подарка избегайте спиртного, изделий из кожи, ножей, вещей с изображением собаки.

Визитные карточки

Для деловых встреч в ОАЭ рекомендуется подготовить визитные карточки на английском и арабском языках — двухсторонние или односторонние с переводом.



Деловое общение

Деловая встреча, как правило, начинается с приветствия. Арабских коллег уместно приветствовать словами «ас-саляму алейкум» («мир вам»), на что отвечают «ва-аляйкум ас-салям» («и вам мир»). Также принято спрашивать о здоровье и благополучии семьи.

Вести переговоры нужно максимально открыто. Очень важно выстраивание доверительных отношений. Не удивляйтесь, если деловой партнер напрямую изложит все цифры о доходах или планируемой прибыли. Всегда приглашайте с собой на переговоры личного переводчика. Этим вы подчеркнете серьезность намерений и сможете в полной мере оценить предложение партнера.

На встречах обычно предлагают напитки — чай или кофе. Не следует отказываться, так как это могут счесть невежливым.

При планировании деловых поездок в ОАЭ рекомендуется учитывать нерабочие праздничные дни.

Табл. 11. Государственные праздники ОАЭ в 2021 г.

Праздник	Дата
Новый год	1 января
Ид-аль-Фитр (праздник прекращения поста)	11–15 мая
День Арафат (день паломничества к священной горе Арафат)	19 июля
Ид аль-Адха (праздник жертвоприношения)	20–21 июля
Исламский Новый год Хиджри	10 августа
День рождения пророка Мухаммеда	19 октября
День памяти мучеников	30 ноября
Национальный день ОАЭ	2–3 декабря

Преимущества и риски осуществления поставок

8



Содержание _____

8.1.

Преимущества

8.2.

Риски

8.1. Преимущества

Высокий потенциал потребления

Будучи шестой в мире страной по доходам на душу населения, ОАЭ является привлекательным рынком для экспортеров пищевых продуктов, предлагающих уникальные товары. Хотя пандемия COVID-19 привела к снижению потребительских расходов, спрос на предметы первой необходимости, такие как продукты питания, стабилен. При этом отмечается рост спроса на определенные типы продукции, такие как темный шоколад. Поскольку российская продукция конкурентоспособна по цене, отечественные компании имеют хорошие перспективы дальнейшего расширения присутствия на рынке ОАЭ.

Возможность открытия новых рынков

Благодаря своему расположению и инфраструктуре ОАЭ считаются региональным центром и коммерческой столицей Ближнего Востока и Северной Африки. Страна имеет один из самых либеральных торговых режимов в Персидском заливе, привлекает капитал со всего региона и удобна для реэкспорта в другие страны. В ОАЭ проходят торговые мероприятия мирового уровня. Таким образом, экспорт в ОАЭ может открыть возможности выхода на другие рынки в регионе и за его пределами.

8.2. Риски

Стремление к здоровому образу жизни

В ОАЭ растет спрос на полезные низкокалорийные сладости с натуральными ингредиентами и пониженным содержанием сахара. Согласно прогнозам, это приведет к снижению потребления традиционной кондитерской продукции.

Снижение темпов экономического роста

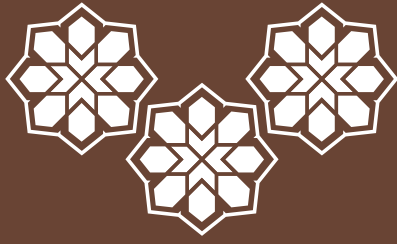
Экономика ОАЭ серьезно пострадала от пандемии COVID-19 в связи со снижением цен на нефть, а также резким спадом в таких секторах, как туризм, авиаперевозки, торговля и логистика. До начала пандемии темпы роста экономики ОАЭ уже замедлялись, и прогнозируется, что ВВП страны вернется к уровню 2019 г. только в 2024 г. Эти факторы снижают привлекательность ОАЭ как экспортного рынка, хотя положение страны в качестве главного бизнес-центра и торгового хаба Ближнего Востока остается неизменным.

Высокая стоимость экспортных процедур

В рейтинге Всемирного банка Doing Business ОАЭ занимают 92-е место из 190 стран по организации трансграничной торговли, что в основном обусловлено высокой стоимостью прохождения пограничного и таможенного контроля (553 долл. США) и оформления документов на импорт (283 долл. США).

Карта действий экспортера





Организацию экспортных поставок шоколада в ОАЭ целесообразно планировать на основе тщательного изучения рынка и его специфики. Важно убедиться, что продукция, которую планируется экспортировать в ОАЭ, будет востребована потребителями. Игнорирование подобного исследования чревато убытками. Ошибка в планировании на начальном этапе приведет к тому, что торговая наценка не обеспечит покрытия всех издержек.

Деловые отношения с зарубежными партнерами начинаются задолго до подписания контракта. Компании-поставщику необходимо провести глубокий анализ своей подготовленности к выходу на рынок ОАЭ. При необходимости следует внести коррективы, учитывая следующие аспекты:

- достаточность производственных и ресурсных мощностей для экспорта товаров;
- соответствие маркировки, упаковки и дизайна продукции стандартам ОАЭ;
- оформление сертификата «Халяль»;
- определение оптимального способа реализации продукции.

При подготовке к выходу на рынок, до начала осуществления поставок, необходимо изучить наличие технических барьеров в ОАЭ.

Этап I — Подготовка к экспорту

- 1) Соберите общую информацию о барьерах.
- 2) Определите возможные запреты и ограничения на импорт.
- 3) Выберите партнера или агента в стране назначения.
- 4) Проверьте наличие обязательных требований к экспортируемому товару.
- 5) Проанализируйте информацию об обязательных требованиях.
- 6) Определите формы оценки соответствия, предусмотренные для товара.
- 7) Подготовьте документацию, необходимую для проведения оценки соответствия.
- 8) Разработайте маркировку.
- 9) Выберите дистрибьютора продукции на территории ОАЭ.
- 10) Учтите дополнительные требования рынка.
- 11) Решите вопросы охраны интеллектуальной собственности при экспорте.

Этап II — Действия на территории России

- 1) Оформите полный пакет таможенных документов.
- 2) Подготовьте и подайте грузовой манифест.
- 3) Проверьте соблюдение экспортных правил и присвоение товарам верных кодов ТН ВЭД.
- 4) Предоставьте все необходимые документы в течение 14 дней после заполнения и подачи таможенной декларации.
- 5) Оплатите пошлины (НДС 5%) и сборы с учетом имеющихся льгот.
- 6) Организуйте доставку и страхование груза.



Контактная информация

10



Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
Emirates Snack Foods	Импорт, дистрибуция	Адрес: Street 3b, Umm Ramool, PO Box 20682, Dubai, UAE Тел.: +971 4 285 5645 E-mail: info@esf-uae.com Сайт: http://www.esf-uae.com
NTDE (National Trading, Distribution Establishment)	Импорт, дистрибуция, розничная торговля	Адрес: 9th Street, Umm Ramoul, Dubai, UAE Тел.: +971 6 534 8833 E-mail: ntde@emirates.net.ae Сайт: http://www.ntde.ae
Gulf International (Al Batha Group)	Импорт, дистрибуция	Адрес: Airport Road, PO Box 2870, Dubai, UAE Тел.: +971 4 282 4824 E-mail: business@gulfintl.ae Сайт: https://clck.ru/Vrwji
Treasure Islands	Импорт, дистрибуция	Адрес: Al-ras Building, Deira, PO Box 25375, Dubai, UAE Тел.: +971 6 534 8833 E-mail: info@treasureislands.ae Сайт: https://clck.ru/Vrwjx
Bidfood Middle East	Импорт, дистрибуция, оптовая и розничная торговля	Адрес: Dubai Investment Park 2, Plot 597-974, Dubai, UAE Тел.: +971 4 805 2000 E-mail: info@bidfoodme.com Сайт: http://www.bidfoodme.com
Russian Food House	Импорт, дистрибуция, оптовая торговля	Адрес: Al Bada'a Villa 285C, Jumeirah, Dubai, UAE Тел.: +971 4 393 2303 E-mail: info@russianfood.ae Сайт: http://www.russianfood.ae
Al Rowad Trading	Импорт, дистрибуция, оптовая торговля	Адрес: Al Qusais Industrial Area 4, 15th Street, Dubai, UAE Тел.: +971 4 267 8001 E-mail: sales@alrowadtrading.com Сайт: https://clck.ru/VrwnT

Контактная информация

Компания	Профиль	Контактная информация
Aal Mir Trading	Импорт, дистрибуция, оптовая торговля	Адрес: Dubai Investment Park 2, Plot 598, PO Box 7851, Dubai, UAE Тел.: +971 4 885 4888 E-mail: info@aalmir.com Сайт: http://www.aalmir.com
Armada Distribution	Импорт, дистрибуция	Адрес: No 27 Al Khabaisi Street, Behind Gargash Enterprise, Dubai, UAE Тел.: +971 4 269 1768 E-mail: armada@armadadistribution.com Сайт: https://clck.ru/Vrwok
Americana Group	Импорт, дистрибуция, сектор общественного питания	Адрес: Al Rayyan Complex, Tower A, Sharjah, UAE Тел.: +971 6 555 4545 E-mail: wecare@americana-food.com Сайт: http://www.americana-food.com
Al Maya Group	Импорт, дистрибуция, розничная торговля	Адрес: Jebel Ali Industrial 3, PO Box 8476, Dubai, UAE Тел.: +971 4 823 0000 E-mail: info@almaya.ae Сайт: http://www.almaya.ae

Полезные организации

Организация	Контактная информация
Российско-эмиратский деловой совет	Адрес: Херсонская ул., 43-3, бизнес-центр «Газойл Сити», Москва, 117246, Россия Тел.: +7 (495) 988 58 07/09 E-mail: info@rusuae.ru Сайт: https://clck.ru/Vrx5d
Министерство иностранных дел и международного сотрудничества ОАЭ (نواعت لاول وة ج ر ا خ ل ا ة ر ا ز و ل و د ل ا)	Адрес: King Abdullah Bin Abdul Aziz Al Saud Street, Al Bateen - Abu Dhabi, UAE Тел.: 800 44444 Сайт: https://clck.ru/Vrx5q

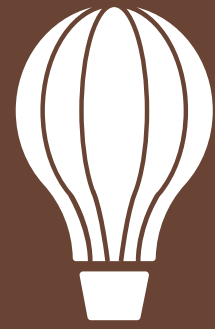
Контактная информация

Организация	Контактная информация
<p>Министерство экономики ОАЭ (داصتقإل اةرازو)</p>	<p>Адрес: 10 to 18 floor, Liwa Tower, Exhibition area, Abu Dhabi, UAE Тел.: 800 1222 Сайт: https://clck.ru/Vrx7D</p>
<p>Федеральное ведомство ОАЭ по конкуренции и статистике (ءاصحإل او ةسسفاننلل ةيداحاتال اةئيهال)</p>	<p>Адрес: Festival Offices Tower, 9th floor, Festival City, Dubai, UAE Тел.: +971 4 608 0000 E-mail: info@fcsa.gov.ae Сайт: https://fcsa.gov.ae/en-us</p>
<p>Ведомство ОАЭ по инвестициям (رامثتسلال تارامإل ا زاهج)</p>	<p>Адрес: Al Bateen W10, Abu Dhabi, UAE Тел.: +971 2 419 0000 Сайт: https://www.eia.gov.ae/</p>
<p>Центр государственных операций (услуг) Аль Ялаиз (ةيموكحل ال تالماعم لل سساليل ا زكرم)</p>	<p>Адрес: Dubai Investment Park 2, Dubai, UAE Тел.: +971 4 821 5111 E-mail: info@aygtc.ae Сайт: https://clck.ru/Vrx7X</p>
<p>Департамент Правительства Дубая по правовым вопросам (عجمج. بة ةموكحل ةنونناق ال نؤشال اةئاد)</p>	<p>Адрес: H.H. The Ruler's Court, 4th Floor, Al Fahidi Rd., Dubai, UAE Тел.: +971 4 353 3337 E-mail: contact@legal.dubai.gov.ae Сайт: https://clck.ru/Vrx7d</p>

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**



11



Действующие меры господдержки

Льготное кредитование экспортеров продукции АПК

Предприятиям-экспортерам предоставляются льготные краткосрочные и инвестиционные кредиты по ставке от 1 до 5%.

Краткосрочные кредиты выдаются на приобретение сырья для производства сельхозпродукции, закупку оборудования и материалов, оплату страховых взносов, выплату заработной платы и т.д.

Инвестиционные кредиты предоставляются на срок от 2 до 12 лет на следующие цели:

- строительство;
- реконструкция и модернизация предприятий по производству сельхозпродукции;
- приобретение новой сельхозтехники;
- приобретение оборудования для предприятий.

При оформлении льготного кредитования экспортер заключает с уполномоченной кредитной организацией соглашение о повышении конкурентоспособности (СПК), в котором отражается объем экспорта. Результативность по краткосрочным кредитам должна составлять 0,61 к 1 по отношению к сумме кредита. По инвестиционным кредитам регламентируется прирост объема экспорта по годам реализации инвестиционного проекта, который должен составлять от 5 до 35% от объема экспорта до заключения СПК.

Отрасли: все отрасли








Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК
(для заключения СПК)

Регулирование: Постановление Правительства РФ от 26.04.2019 г. № 512

Компенсация затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Российским юридическим лицам может компенсироваться часть затрат, связанных с сертификацией продукции АПК на внешних рынках. В их число входят расходы на комплекс работ/мероприятий по оценке соответствия продукции требованиям, предъявляемым на внешних рынках, а также проведение ветеринарно-санитарных и фитосанитарных мероприятий, включая транспортировку, хранение, испытания и утилизацию испытательных образцов, добровольную сертификацию «Халяль» и «Кошер».

Размер компенсации — от 50 до 90% фактически понесенных и документально подтвержденных затрат на сертификацию продукции на внешних рынках. Затраты компенсируются при условии транспортировки продукции в течение 12 месяцев до дня подачи заявки на получение субсидии.

- Отрасли:**
-  продукция масложировой отрасли
 -  зерновые
 -  рыба и морепродукты
 -  мясная продукция
 -  молочная продукция
 -  продукция пищевой и перерабатывающей промышленности
 -  прочая продукция АПК (в соответствии с перечнем, утвержденным приказом Минсельхоза России от 28.08.2020 № 516)

Компетентные органы: АО «РЭЦ»


Регулирование: Постановление Правительства РФ от 25.12.2019 г. № 1816

Стимулирование производства масличных культур

Производители масличных культур имеют право на возмещение части затрат на выращивание сои, рапса и подсолнечника. Субсидия предоставляется при следующих условиях:

- продукция была реализована или отгружена на переработку;
- использовались семена масличных культур, сорта или гибриды которых внесены в Государственный реестр селекционных достижений, допущенных к использованию в конкретном регионе;
- вносились удобрения, используемые при производстве масличных культур.

Сумма субсидии определяется по ставкам из расчета на 1 тонну реализованных/отгруженных на переработку масличных культур. Субсидия предоставляется Минсельхозом субъекту РФ, который перечисляет ее конкретному получателю.

Отрасли:  продукция масложировой отрасли




Компетентные органы: РОУ АПК

Регулирование: Постановление Правительства РФ от 05.02.2020 г. № 86

Возмещение затрат на создание и/или модернизацию объектов АПК

Часть прямых затрат на создание и/или модернизацию объектов по переработке сельскохозяйственной продукции может быть возмещена как сельскохозяйственным товаропроизводителям, так и российским организациям, осуществляющим создание/модернизацию таких объектов. Поддержку могут получить предприятия, реализующие инвестиционные проекты по глубокой переработке зерна, переработке масличных культур, а также переработке и консервированию рыбы, ракообразных и моллюсков.

Предприятиям по глубокой переработке зерна возмещается до 20% фактической стоимости объекта. Компенсация предприятиям по переработке масличных культур и по переработке и консервированию рыбы, ракообразных и моллюсков составляет до 25% от фактической стоимости объекта. Сумма компенсации не может превышать предельной стоимости объекта. Субсидия предоставляется Минсельхозом субъекту РФ, который перечисляет ее конкретному получателю.

- Отрасли:**
-  масложировая отрасль
(переработка масличных культур)
 -  зерновые
(глубокая переработка зерна)
 -  рыба и морепродукты
(переработка и консервирование рыбы)

Компетентные органы: РОУ АПК

Регулирование: [Постановление Правительства РФ от 12.02.2020 г. № 137](#)

Компенсация затрат на транспортировку продукции АПК

Затраты на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции компенсируются российским перевозчикам, осуществляющим поставки. Сумма субсидии рассчитывается от стоимости затрат на транспортировку от пунктов отправления, расположенных на территории РФ, до конечных пунктов назначения автомобильным, железнодорожным, водным или несколькими из указанных видов транспорта.

Компенсацию могут получить компании, поставляющие продукцию АПК, стоимость которой превышает размер запрашиваемой субсидии не менее чем в три раза. При этом компенсируется 25% затрат на поставку до конечного потребителя.

Субсидия предоставляется на основании соглашения, заключаемого между перевозчиком, АО «РЭЦ» и Минсельхозом.

Отрасли: все отрасли согласно кодам ТН ВЭД, утвержденным приложением № 1 к Постановлению Правительства РФ от 15.09.2017 г. № 1104

Компетентные органы: АО «РЭЦ»

Регулирование: Постановление Правительства РФ от 15.09.2017 г. № 1104

Господдержка в целях продвижения продукции АПК на внешние рынки

В рамках федерального проекта «Экспорт продукции АПК» национального проекта «Международная кооперация и экспорт», направленных на продвижение продукции на внешние рынки, компенсируются затраты на следующие мероприятия:

- создание на территории иностранных государств постоянно действующих демонстрационно-дегустационных павильонов, оказывающих в том числе услуги по приемке, хранению, демонстрации и продвижению продукции;
- организация рекламно-информационной кампании по стимулированию интереса и популяризации продукции среди потенциальных потребителей, в том числе с использованием государственных средств массовой информации, осуществляющих вещание за рубежом.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: АО «РЭЦ»

Регулирование: Постановление Правительства РФ от 26.02.2021 г. № 255

Меры господдержки, планируемые в 2021 г.

Субсидии на топливо рыбохозяйственным организациям

Организациям рыбохозяйственного комплекса планируется возмещать часть прямых затрат на приобретение топлива. При этом рыболовство должно осуществляться за пределами исключительной экономической зоны в соответствии с перечнем утвержденных районов.

Отрасли: ■ рыбная отрасль
(рыба и морепродукты)

Компетентные органы: Росрыболовство

Субсидии лизинговым организациям

Российским лизинговым компаниям планируется возмещать недополученные доходы по договорам финансовой аренды (лизинга) согласно требованиям внешних рынков высокотехнологичного оборудования и техники для производства продукции АПК. В полном объеме будет субсидироваться первоначальный платеж по лизингу (до 30% от стоимости оборудования). Перечень оборудования будет утвержден приказом Минсельхоза.

Отрасли: все отрасли (акцент на пищевую
и перерабатывающую промышленность)

Компетентные органы: Минсельхоз России

Приложение №1.

Нормативно-правовая база

При выходе на рынок ОАЭ необходимо учитывать положения следующих основных законодательных актов и нормативно-правовых документов:

- Закон Международного финансового центра Дубая (DIFC) № 5 от 2018 г. о компаниях;
- Федеральный закон № 18 от 1981 г. «О коммерческом посредничестве»;
- Федеральный закон № 18 от 1993 г. «О законодательстве о торговых сделках — Торговый кодекс»;
- Федеральный закон № 17 от 2004 г. «О борьбе с коммерческим фронтингом»;
- Федеральный закон № 24 от 2006 г. «О защите прав потребителей»;
- Федеральный закон № 4 от 2012 г. «О конкуренции»;
- Единое таможенное законодательство ССАГПЗ от 2002 г.;
- Федеральный закон № 8 от 2015 г. «О Федеральной таможенной службе»;
- Федеральный закон № 13 от 2007 г. «Об импорте и экспорте товаров»;
- Закон Дубая № 13 от 2011 г. «Об организации и регулировании экономической деятельности в Дубае»;
- Федеральный закон № 8 от 2004 г. «О свободных финансовых зонах»;
- Федеральный закон № 8 от 2017 г. «О налоге на добавленную стоимость»;
- Закон Дубая № 9 от 2004 г. «О международном финансовом центре Дубая»;
- Положение DIFC об уполномоченных компаниях от 31 октября 2019 г.;
- Федеральный закон № 19 от 2018 г. «О прямых иностранных инвестициях».

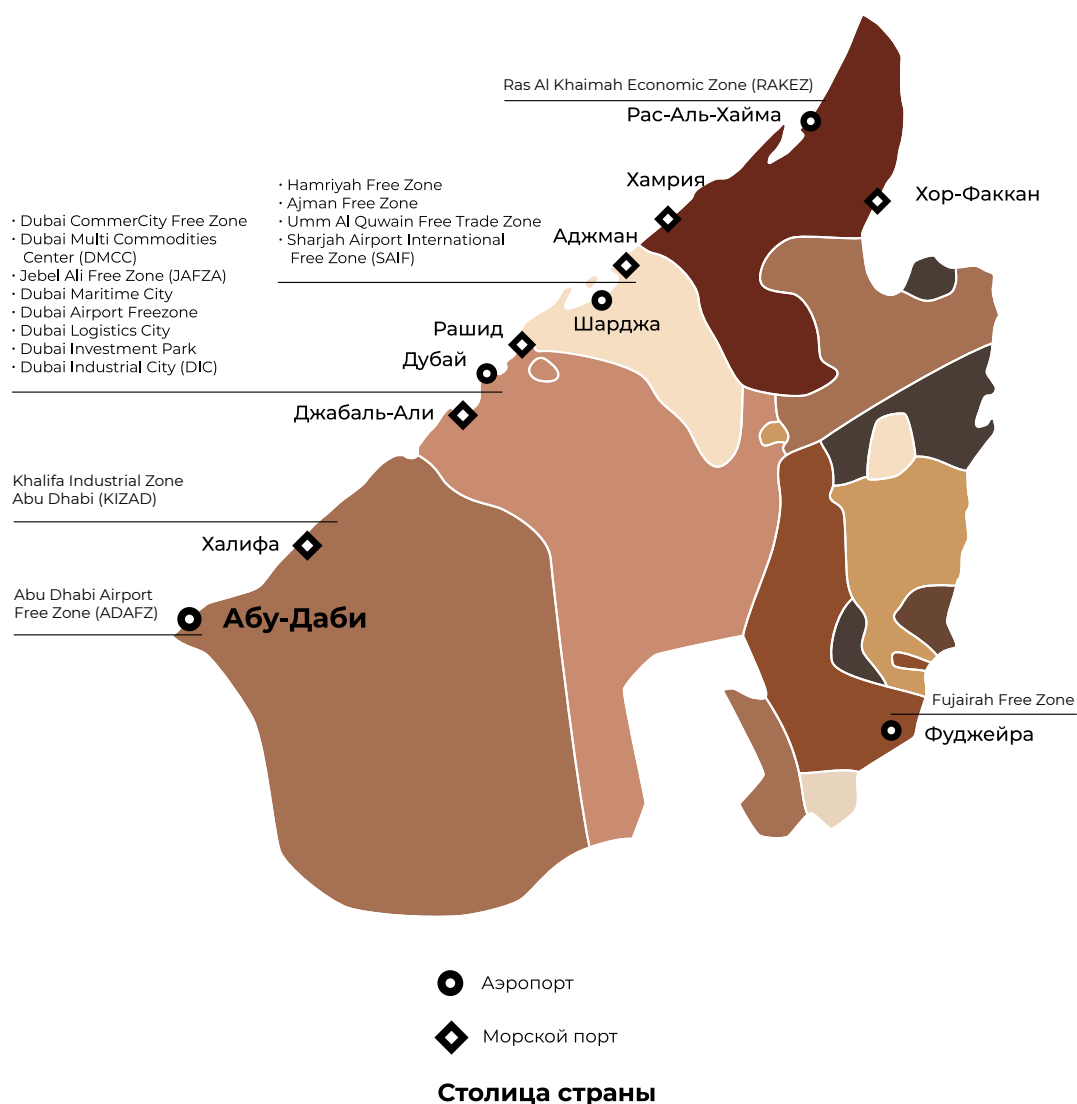
Официальным источником информации о законодательстве ОАЭ является портал Министерства юстиции ОАЭ.

Приложение №2.

Особые экономические зоны

В ОАЭ насчитывается около 50 особых экономических зон (ОЭЗ). Большинство из них расположены в эмирате Дубай — главном экономическом центре региона.

Многие свободные зоны функционируют в качестве экспортных хабов. Первая СЭЗ в ОАЭ была открыта в порту Джабаль-Али в 1985 г. Порт стремился привлечь международные компании для создания региональных логистических узлов. После успеха Джабаль-Али СЭЗ начали создаваться по всей стране.



Примечание. Показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт», Всемирного банка, Ассоциации предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД» ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Деятельность иностранных компаний в СЭЗ регулируется федеральным законодательством, законодательством соответствующего эмирата, а также собственными законами СЭЗ. Виды деятельности регламентируются положениями Закона о прямых иностранных инвестициях, приведенными на сайте [Pinsent Masons](http://PinsentMasons).

Каждая свободная зона предъявляет свои требования к уставному капиталу, числу директоров, аудиту, отчетности и прочим особенностям работы компаний¹². Кроме того, в процессе регистрации компании необходимо приобрести соответствующую лицензию. Регистрация бизнеса и получение лицензии в различных СЭЗ ОАЭ занимает от 5 до 42 дней¹³.

Иностранная компания может вести свою деятельность в ОАЭ только внутри СЭЗ, в которой зарегистрирована, а для работы на остальной территории эмирата требуется посредничество местного дистрибьютора. Компания может сотрудничать с предприятиями из других СЭЗ, например, оказывать маркетинговые, консалтинговые и др. услуги, но физически выходить за пределы своей зоны (например, арендовать офис) не имеет права¹⁴.

Зарегистрировать компанию в СЭЗ целесообразно в следующих случаях:

- для импорта и хранения товаров на складе в СЭЗ, а также их реэкспорта в другие страны;
- для создания производства, экспорта готовой продукции из ОАЭ или организации продаж в стране за пределами свободных зон через местного дистрибьютора;
- для открытия представительства со 100% участием.

Для того, чтобы товар был классифицирован как произведенный в ОАЭ и выпускался со знаком Made in UAE (сделано в ОАЭ), нужно подать заявку в Министерство экономики ОАЭ с сертификатом, который подтверждает, что локальное производство обеспечивает не менее 40% от стоимости товара¹⁵.

¹² <https://gsl.org/ru/uae/>

¹³ <https://clck.ru/Vrxgp>

¹⁴ <https://gsl.org/ru/uae/>

¹⁵ <https://clck.ru/VrxhD>

Преференции

В СЭЗ иностранным компаниям предоставляются следующие преференции:

- 100% иностранная собственность предприятия (нет необходимости в привлечении местных партнеров);
- полное освобождение от налогов при импорте и экспорте;
- полная репатриация капитала и прибыли;
- не взимается налог на прибыль в течение 15 лет с возможностью продления льготного периода еще на 15 лет;
- не взимается подоходный налог;
- оформление виз длительного пребывания в ОАЭ, действующих в течение трех лет;
- содействие в найме сотрудников и предоставление дополнительных услуг¹⁶;
- срочная регистрация бизнеса в течение суток;
- минимальный размер уставного капитала в зависимости от вида лицензии (деятельности) составляет от 50 тыс. до 1 млн дирхамов (13 615–272 300 долл. США)¹⁷.

Российским экспортерам продукции АПК могут быть интересны следующие СЭЗ:

Dubai CommerCity Free Zone в районе Умм-Рамул в Дубае. Состоит из трех кластеров: делового, логистического и социального. Dubai CommerCity оказывает складские и логистические услуги, располагает развитой логистической инфраструктурой с удобным доступом к международному аэропорту Дубая, местным и международным автомагистралям и морским портам, что позволяет быстро и эффективно доставлять грузы, а также минимизировать расходы в цепочке поставок.

Dubai Multi Commodities Center (DMCC) в непосредственной близости от двух аэропортов, морского порта Джабаль-Али и площадки Expo 2020. Создана как центр торговли сырьевыми товарами в рамках реализуемой правительством стратегии превращения Дубая в глобальный центр торговли сельскохозяйственной продукцией. Оказывает услуги по хранению, обработке и упаковке различных видов агропродукции. В частности, имеются специализированные хранилища с температурным контролем.

¹⁶ <https://clck.ru/Vrxtx>

¹⁷ <https://clck.ru/VrxuR>

Jebel Ali Free Zone (JAFZA) в эмирате Дубай — одна из самых больших торговых зон мира, а также крупнейший логистический центр, который обеспечивает доступ к ключевым рынкам Ближнего Востока и Северной Африки. Логистический коридор «море-суша-воздух» в рамках единой таможенной бондовой зоны обеспечивает максимальную скорость поставок без таможенных проверок. Сектор продуктов питания, животноводства и сельского хозяйства в СЭЗ объединяет более 570 компаний из 74 стран на территории в 1,85 млн м².

Dubai Maritime City — многоцелевая морская зона, расположенная на перешейке, соединяющем комплекс сухих доков и Порт-Рашид. Расположение зоны делает ее удобной для транспортных и логистических компаний. Здесь работают офисы крупнейших морских перевозчиков, а также фирм, специализирующихся на экспорте и импорте продукции.

Hamriyah Free Zone в городе Шарджа. Это единственный эмират, имеющий порты на западном и восточном побережьях Персидского залива с прямым выходом к Индийскому океану. На территории зоны работает множество промышленных и логистических компаний. Производители продуктов питания сосредоточены в отдельном секторе Food Park с развитым производством упаковки.

Khalifa Industrial Zone Abu Dhabi (KIZAD) недалеко от порта Халифа, почти на равном расстоянии между Абу-Даби и Дубаем. Имеет связь с тремя аэропортами — Абу-Даби (35 км), Аль-Мактум (52 км) и международным аэропортом Дубая (85 км). Расположение СЭЗ, а также интермодальная инфраструктура, связывающая морские, воздушные, автомобильные и железнодорожные пути, обеспечивают зарегистрированным компаниям удобный доступ к рынкам в разных регионах мира. Логистический центр СЭЗ состоит из хорошо оснащенных модульных складских помещений, оборудованных с учетом возможности заморозки до –25°С. Около 15% установок оснащены усиленным энергоснабжением. В 2014 г. крупнейшая сеть супермаркетов ОАЭ Spinneys подписала 50-летнее соглашение о строительстве и эксплуатации специализированного распределительного центра холодного хранения, часть из площадей которого будет сдаваться в аренду.

Ajman Free Zone вблизи от Шарджа и Дубая обеспечивает легкий доступ к двум международным аэропортам и четырем морским портам. Порт Аджман, обслуживающий более 1 000 судов в год, является важным морским центром. На территории зоны созданы хорошие условия для производства продуктов питания.

Umm Al Quwain Free Trade Zone недалеко от основных морских портов ОАЭ, а также в часе езды от международного аэропорта Дубая и международного аэропорта Шарджи, располагает специализированными складскими помещениями для пищевой промышленности.

Fujairah Free Zone рядом с океанским портом и недалеко от международного аэропорта Фуджейры. Предоставляет складские помещения, в том числе полностью изолированные, стандартная площадь которых составляет 500 м².

Ras Al Khaimah Economic Zone (RAKEZ) в часе езды от Дубая оптимальна для доступа к рынкам на Ближнем Востоке, в Африке и Южной Азии. В СЭЗ созданы условия для бизнеса в области импорта сырья, производства, переработки, упаковки и экспорта продуктов питания.

Dubai Airport Freezone, расположенная недалеко от Международного аэропорта Дубая, обслуживает широкий спектр отраслей промышленности и предлагает компаниям инновационные складские технологии. Средний размер склада составляет 312 м².

Dubai Logistics City, являющийся частью проекта Dubai World Central. Это крупнейший логистический центр на Ближнем Востоке. СЭЗ предлагает зарегистрированным компаниям развитую инфраструктуру: современные складские помещения, бизнес-центры, центры торговли и дистрибуции. Dubai Logistics City располагает несколькими морскими и 16 авиатерминалами и может обслуживать более 12 млн тонн воздушных грузов в год. В качестве транспортного узла мирового уровня для комбинирования морских и воздушных перевозок СЭЗ стала центром сложных логистических операций, включая слияние и кастомизацию грузов.

Dubai Investment Park, расположенная в нескольких минутах езды от международного аэропорта в Джабаль-Али, имеет удобный доступ к деловым районам Дубая. СЭЗ предлагает обширные складские помещения и логистические решения, которые могут быть спроектированы на заказ в соответствии с индивидуальными требованиями. Непосредственная близость к порту Джабаль-Али и международному аэропорту, а также легкий доступ к главной автомагистрали Дубая — Emirates Road — являются важными преимуществами СЭЗ.

Dubai Industrial City (DIC), также известная как Dubai Industrial Park, находится недалеко от международного аэропорта Джабаль-Али и занимает площадь свыше 52 млн м². Одна из специализированных зон на территории СЭЗ оборудована для пищевой промышленности.

Sharjah Airport International Free Zone (SAIF) — одна из лучших логистических свободных зон для компаний, поставляющих продукцию на разные континенты, с возможностью арендовать склады разных площадей¹⁸. СЭЗ предоставляет складские и производственные площади, обеспечивая легкий доступ к морским портам и грузовым терминалам аэропортов.

Abu Dhabi Airport Free Zone (ADAFZ) располагающая логистическим парком, бизнес-парками и бизнес-центрами. Территория СЭЗ составляет более чем 10,6 км² в окрестностях международного аэропорта Абу-Даби. СЭЗ предоставляет комплексные складские и офисные решения для торговли и логистики, включая холодильное хранение продуктов питания и напитков. Склады в логистическом парке площадью 500 тыс. м² представляют собой теплоизолирован-

¹⁸ https://wsdlegal.com/freezone_uae/

ные специально построенные блоки с дополнительными офисными помещениями.

Полезная информация на сайте Агроэкспорта

Аналитика — раздел содержит аналитические обзоры по ключевым продуктам и наиболее перспективным зарубежным рынкам, отраслевые обзоры и оперативную статистику российского аграрного экспорта.



Господдержка — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



Мероприятия — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



Продвижение — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



Барьеры — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.



Полезная информация

Сертификация — раздел содержит информацию о всех видах сертификации, которая может понадобиться для поставок на экспорт: НАССР, Халяль, Кошер и Органика.



Новости — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.



Мы в социальных сетях:

Instagram: [@mcx_ae](https://www.instagram.com/mcx_ae)

Facebook: [@mcx_ae](https://www.facebook.com/mcx_ae)

Telegram: www.t.me/mcx_ae

Яндекс Дзен: www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c

Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

Телефон: **+7 495 280-74-49**

Почта: info@aemcx.ru

Facebook: [@mcxae](#)

Instagram: [@mcx_ae](#)

