

Экспортный гид

Шоколад и шоколадные кондитерские изделия



Объединенные Арабские Эмираты



Экспортный гид

Шоколад и шоколадные кондитерские изделия



Объединенные Арабские Эмираты

Гид создан при участии:



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», 2022.

© 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	20
1.3. Деловая среда	21
1.4. Демографические тенденции.....	25
1.5. Влияние тенденций на потребительский рынок страны	26
2. Обзор рынка.....	29
2.1. Объем и динамика рынка	31
2.2. Потребительские предпочтения	49
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	51
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	55
3. Стандарты на продукцию	56
3.1. Требования к производителям	59
3.2. Требования к продукции.....	59
3.3. Требования к упаковке и маркировке	61
4. Барьеры входа на рынок.....	64
4.1. Особенности таможенных процедур.....	66
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	68
5. Организация экспортных поставок	72
5.1. Логистика.....	74
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций.....	87
5.3. Формы присутствия на рынке	90
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	94
6. Продвижение продукции	97
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	99
6.2. Отраслевые выставки.....	100
7. Особенности деловой культуры	101
8. Преимущества и риски осуществления поставок.....	106
8.1. Преимущества.....	108
8.2. Риски.....	110

9. Карта действий экспортера	112
10. Контактная информация	116
11. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	121
Приложение №1. Нормативно-правовая база.....	130
Приложение №2. Особые экономические зоны	131

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 (3,3 млрд долл. США) и 1,4% занятости экономически активного населения. 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.
- На протяжении 2012-2019 гг. импорт шоколадных КИ ОАЭ демонстрировал поступательный рост, однако в 2020-2021 гг. отмечалось снижение: по итогам 2021 г. импорт составил 83,9 тыс. тонн на 469,3 млн долл. США. Относительно пикового уровня 2019 г. (125,7 тыс. тонн или 672,9 млн долл. США) поставки снизились примерно на треть.
- Общее потребление шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ в 2021 г. составило около 34,2 тыс. тонн, из которых более 96,8% пришлось на сектор розничной торговли, 3,2% — на сегмент HoReCa. Кроме этого, шоколад используется в качестве полуфабриката для производства продукции в других секторах пищевой и перерабатывающей промышленности, прежде всего, хлебулочных изделий, готовых завтраков и мороженого.
- В структуре потребления шоколадных КИ самую большую долю занимают шоколадные батончики — 43% в общем объеме розничных продаж в 2021 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) 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.



Объединенные Арабские Эмираты — федерация семи эмиратов и один из важнейших экономических центров Ближнего Востока. Страна, 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 (2021 г.)

ВВП (в текущих ценах): 419,8 млрд долл. США

Темпы роста ВВП: 3,8%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 71 076,8 долл. США

Уровень инфляции: 0,2%

Приток ПИИ: 20,7 млрд долл. США

Население: 9,4 млн человек

Площадь: 71,0 тыс. км²

Крупнейшие города по численности населения: Дубай (3,0 млн), Абу-Даби (603,5 тыс.), Аджман (490,3 тыс.), Рас-эль-Хайма (351,9 тыс.)

Уровень урбанизации: 87,3%

Уровень безработицы: 3,4%

Структура ВВП (2020 г.): сельское хозяйство (0,7%), промышленность (46,2%), сфера услуг (53,1%)

Структура занятости (2020 г.): сельское хозяйство (1,4%), промышленность (34,2%), сфера услуг (64,4%)

Основные товары экспорта: нефть и нефтепродукты, жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, алюминий и изделия из него, пластмассы и изделия из них, электрические машины и оборудование, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука

Основные товары импорта: жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, электрические машины и оборудование, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, реакторы ядерные, средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, нефть и нефтепродукты

Объем экспорта: 240,9 млрд долл. США

Объем импорта: 210,7 млрд долл. США

Источник: МВФ, Всемирный банк, ЮНКТАД, МОТ, ООН, ITC Trade Map, Trading economics, Федеральный центр конкурентоспособности и статистики ОАЭ

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

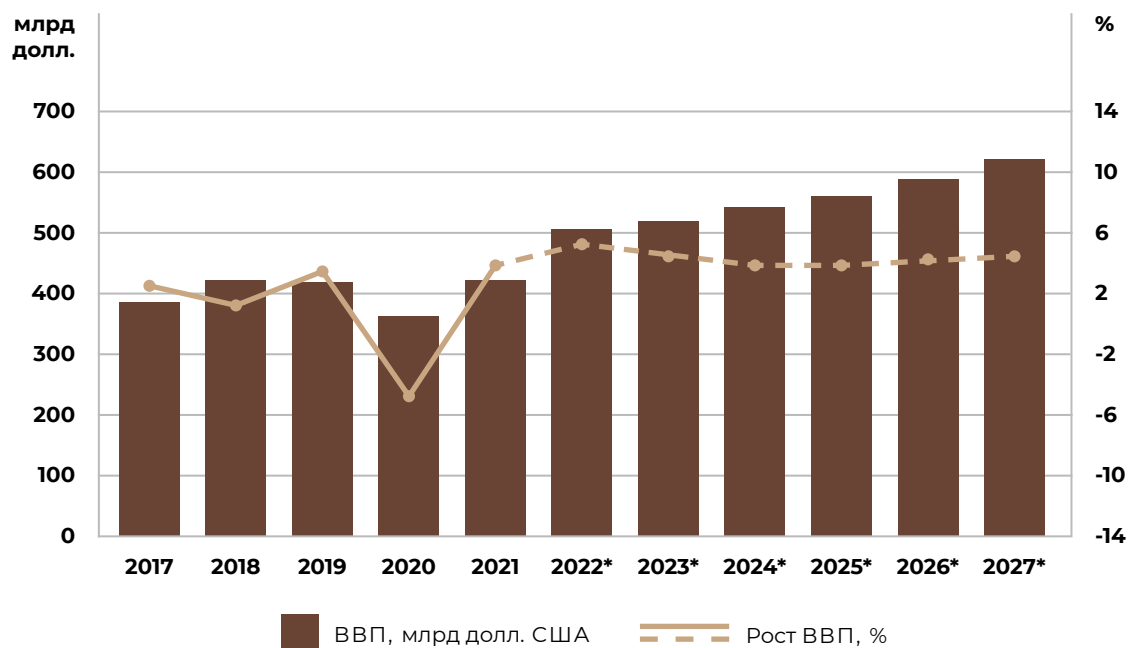
В течение 2022 г. сохраняется высокий темп роста экономики ОАЭ, который начался в первом полугодии. Улучшение эпидемиологической ситуации и снятие ряда ограничений наряду с проведением ЕХРО–2020 стали серьезным импульсом для экономического роста в начале года. Дальнейшее развитие было поддержано ростом сектора недвижимости несмотря на то, что в июне цены на жилье в Дубае достигли тринадцатилетнего максимума. Кроме того, положительная динамика обеспечивается развитием туристического сектора, на долю которого приходится около 16% ВВП страны. В первом квартале 2022 г. туристический поток приблизился к допандемийным показателям, а в июле число прибытий в аэропорт Дубая возросло еще на 28% по сравнению с предыдущим месяцем.

По данным МВФ, в 2022 г. рост ВВП ОАЭ составит 5,1%. Oxford Economics прогнозирует 7,1%, при этом рост несырьевого сектора составит 4,4% в 2022 г. и 3,2% в 2023 г. Ожидается, что в среднесрочной перспективе рост ВВП сохранится на уровне 4% ежегодно. Ключевые факторы роста включают реформы, направленные на повышение инвестиционной привлекательности (например, разрешение 100% иностранного владения компаниями в СЭЗ, реформы в области виз и гражданства, внедрение мер по обеспечению занятости, и др.); приток инвестиций в наукоемкие отрасли, реализацию крупномасштабных проектов в Абу-Даби и Дубае, а также фискальные меры поддержки в этих городах; высокие доходы нефтяного сектора; стремительный подъем туристического сектора.

Помимо перечисленных выше факторов, ожидается, что драйвером экономического роста станет увеличение притока ПИИ за счет подписания всеобъемлющих экономических соглашений. В частности, в текущем году были подписаны соглашения с Израилем и Индией, последнее призвано увеличить объем взаимной торговли до 100 млрд долл. США в течение 5 лет. Всего до конца года планируется заключить 8 подобных соглашений, что будет способствовать диверсификации торговой политики ОАЭ.



Рис. 1. Динамика ВВП ОАЭ в текущих ценах, 2017–2027 гг.



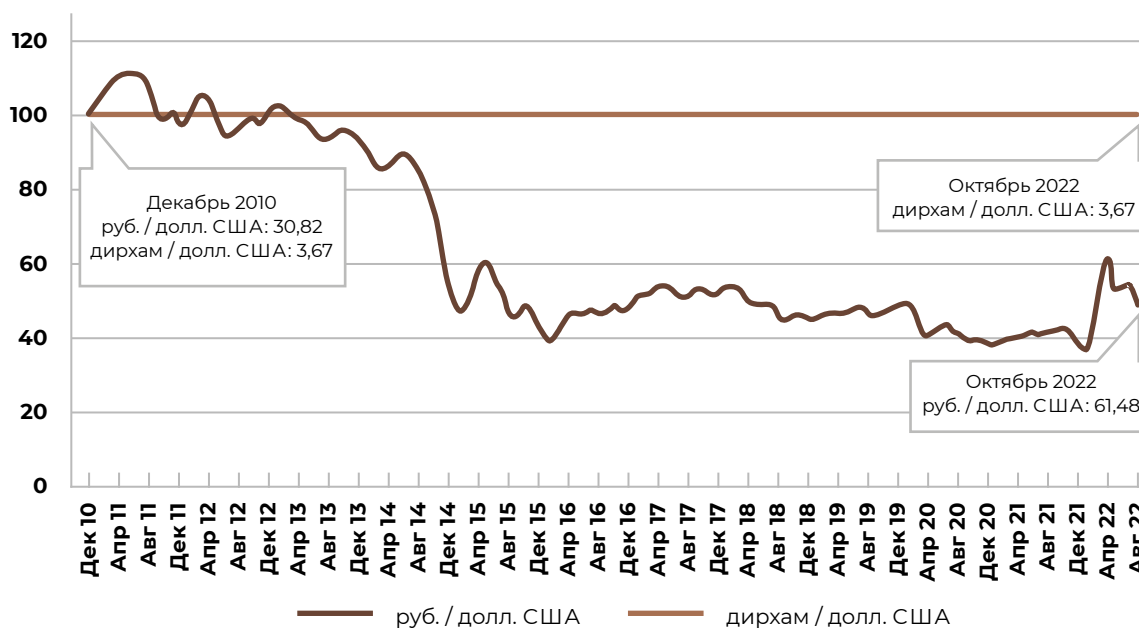
Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*), EMIS

Примечание. *прогноз.

По причине сохранения валютной привязки дирхама ОАЭ к доллару США политика Центрального банка ОАЭ совпадает с политикой Федеральной резервной системы США. После повышения ФРС ключевой ставки на 75 базисных пунктов регулятор ОАЭ принял аналогичное решение. Ожидается, что по мере принятия решений ФРС США о повторном повышении ставок денежно-кредитная политика ОАЭ продолжит ужесточаться. Одно из последних повышений базовых ставок ФРС США было предпринято в ноябре 2022 г., тогда ФРС США в четвертый раз увеличила ставку на 0,75 п.п. до 3,75–4,0% годовых с целью улучшения показателей занятости и снижения инфляции до 2%. Причем при сохранении высокого уровня инфляции в США, ожидается дальнейший рост ставки. В свою очередь, ЦБ ОАЭ также принял решение о повышении базовой ставки на 75 базисных пунктов с 3,15 до 3,90%. При этом, учитывая текущий низкий уровень ключевой ставки (3,90%) подобные действия не окажут негативного влияния на экономический рост страны в том числе благодаря стимулирующей фискальной политике.

На протяжении рассматриваемого периода дирхам ОАЭ оставался практически неизменным по отношению к доллару США: фиксированный курс — 3,67:1.

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и дирхама ОАЭ к доллару США, декабрь 2010 г. - октябрь 2022 г.



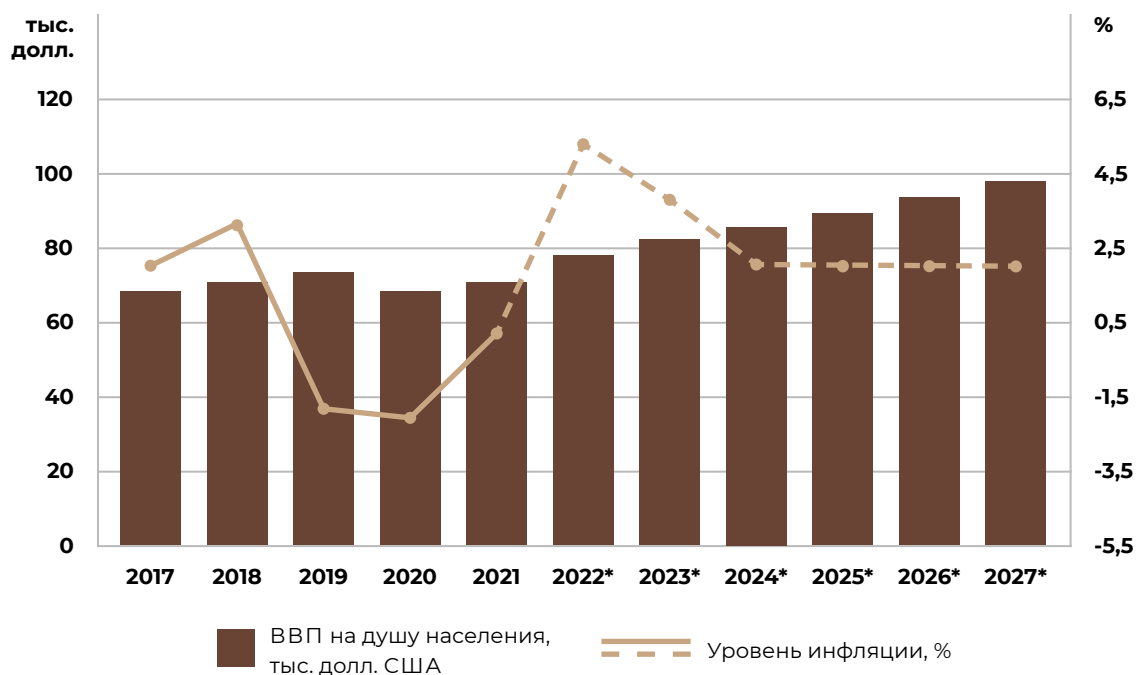
Источник: Банк международных расчетов, Банк России

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

С 2012 по 2017 гг. средний уровень инфляции не превышал 2,5%. Введение 5% НДС и акцизного налога привело к росту данного показателя до 3,1% в 2018 г. Впоследствии на фоне падения цен на недвижимость, уровень инфляции значительно снизился, в 2021 г. составив 0,2%. В текущем году цены на недвижимость достигли 13-летнего максимума, что в совокупности с ростом цен на потребительские товары приведет к повышению инфляции до 5,2% по итогам 2022 г. с последующей коррекцией до 2% в течение 2024-2027 гг.

До 2020 г. динамика ВВП на душу населения ОАЭ была положительная, однако после спада в 2020 г. (в первую очередь, из-за пандемии COVID-19) наблюдается стремительное восстановление показателя и его рост на фоне ослабления ограничений, восстановления деловой активности и туристического сектора, правительственной поддержки, роста иностранных инвестиций, роста доходов от нефтяного сектора.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2017–2027 гг.



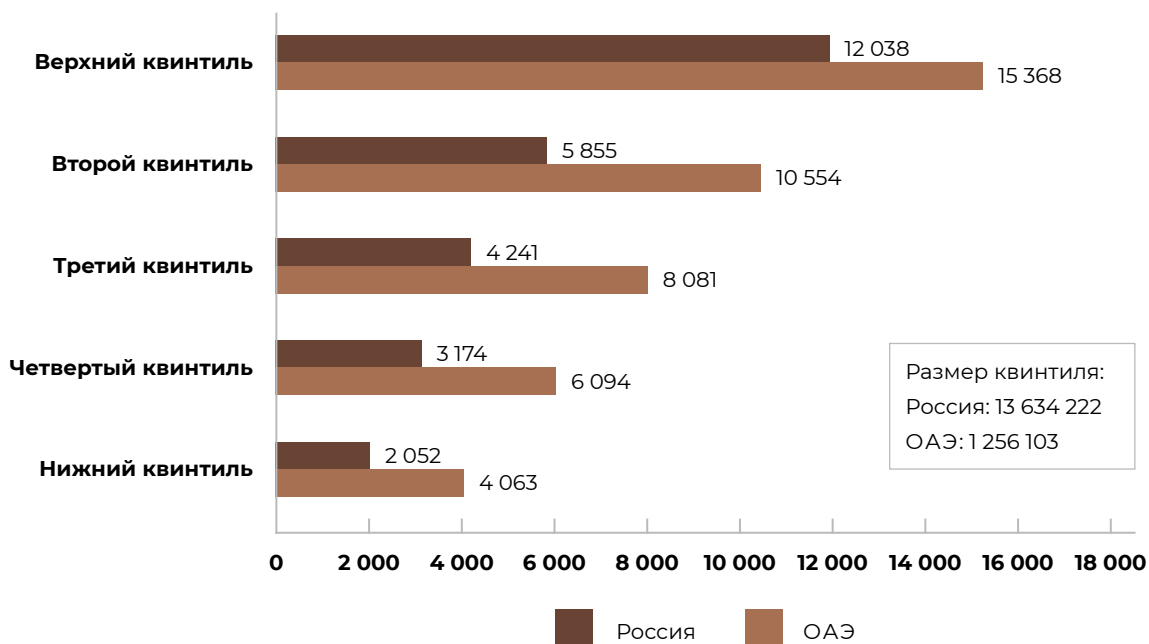
Источник: МВФ

Примечание. *прогноз.

В структуре распределения доходов на долю первой (высокодоходной) группы приходится 34,8% доходов страны, тогда как на долю пятой (низкодоходной) группы — 9,2%. Причем пропасть между богатыми и бедными еще больше, если рассматривать не только доход, но и все активы (акции, облигации и недвижимость). Согласно Boston Consulting Group (BSG), в 2021 г. около 41% благосостояния ОАЭ было получено от сверхбогатых людей, которые обладают чистым состоянием свыше 30 млн долл. США. На состоятельных людей, чей собственный капитал превышает 1 млн долл. США, приходилось 28% богатства ОАЭ в 2021 г. В то же время высокая зависимость от иностранной рабочей силы указывает на то, что богатство недоступно многим категориям граждан, несмотря на очевидное экономическое процветание страны, поэтому социальное неравенство и разница в уровне благосостояния и доходов остается серьезной проблемой для ОАЭ.



Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квинтильным (20%) группам, 2021 г., долл. США



Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

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

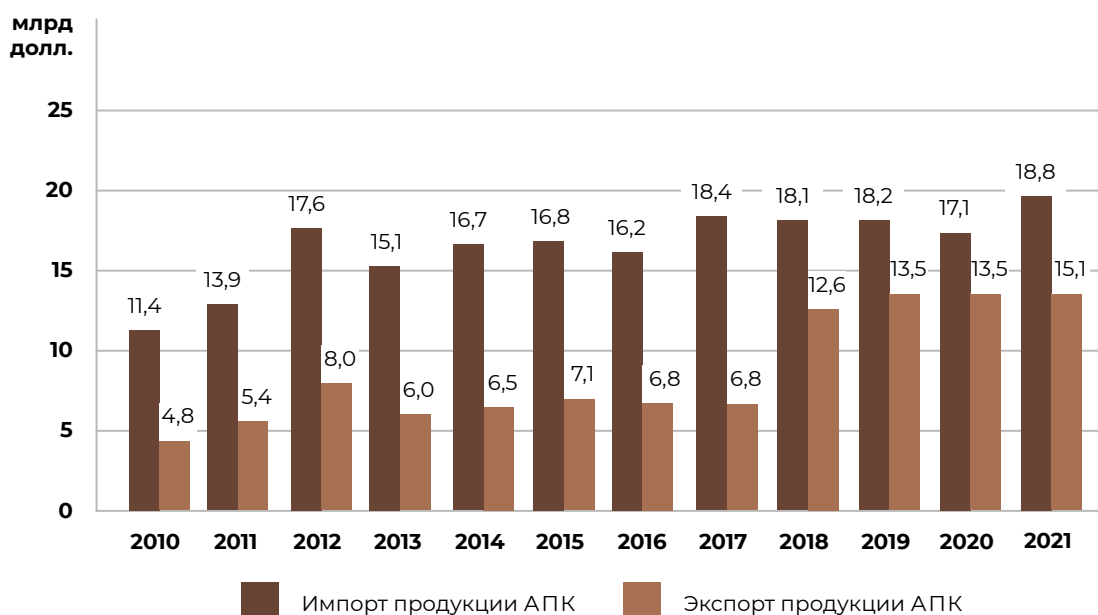
Внешняя торговля продукцией АПК

Большую территорию ОАЭ занимает одна из крупнейших пустынь мира — Рубэль-Хали. Страна характеризуется крайне засушливым тропическим климатом: летом температура воздуха в тени достигает 50°C, а среднегодовая норма осадков составляет лишь порядка 100 мм. Такие условия позволяют отнести ОАЭ к территориям рискованного земледелия.

Сельское хозяйство в ОАЭ получило сильный импульс к развитию с конца 1970-х гг. благодаря государственной политике и внедрению передового международного опыта в сфере ведения сельского хозяйства. Активно применяются инновационные методы орошения, а нехватка воды для полива решается посредством опреснения морской воды. Развивается технология вертикальных ферм: в июле 2022 г. американский производитель вертикальных ферм Crop One совместно с арабским поставщиком бортового питания Emirates Flight объявили об открытии крупнейшей в мире вертикальной фермы Eco 1 около Дубая. Несмотря на это, площадь возделываемых и обрабатываемых земель в ОАЭ невелика и составляет порядка 60 тыс. га. Растениеводство ведется на побережье Оманского залива, на северо-востоке эмирата Шарджа, в Абу-Даби и Рас-эль-Хайме.

Однако сельское хозяйство продолжает играть незначительную роль в экономике страны, обеспечивая лишь 0,7% ВВП (3,3 млрд долл. США) и 1,4% занятости экономически активного населения. Основной специализацией растениеводства ОАЭ является выращивание фиников, а также овощей: огурцы, помидоры и капуста. В отрасли животноводства основными направлениями являются птицеводство и разведение КРС. В то же время ОАЭ остается крупным импортером, ежегодно закупая на внешних рынках продукции АПК на сумму более 18 млрд долл. США.

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК ОАЭ, 2010–2021 гг., млрд долл. США



Источник: UN Comtrade

Табл. 1. Структура экспорта продукции АПК ОАЭ, 2021 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Сигары и сигареты	4 423,9	29,2
Сахар свекловичный и тростниковый	702,6	4,6
Сухое молоко	628,6	4,2
Масло рапсовое	479,8	3,2
Шоколадные кондитерские изделия	415,1	2,7
Табак курительный	379,3	2,5

Продолжение табл. 1.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Мучные кондитерские изделия	346,0	2,3
Чай	338,0	2,2
Финики	272,0	1,8
Миндаль	267,1	1,8
Прочие продукты	6 873,3	45,4
Итого	15 125,7	100,0

Источник: UN Comtrade

Табл. 2. Структура импорта продукции АПК ОАЭ, 2021 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Мясо птицы	843,6	4,5
Говядина и пищевые субпродукты КРС	734,7	3,9
Семена рапса	711,6	3,8
Сухое молоко	636,0	3,4
Сахар свекловичный и тростниковый	634,5	3,4
Сигары и сигареты	625,4	3,3
Мучные кондитерские изделия	528,1	2,8
Шоколадные кондитерские изделия	469,3	2,5
Пшеница	435,8	2,3
Рис	396,8	2,1
Прочие продукты	12 830,6	68,1
Итого	18 846,6	100,0

Источник: UN Comtrade

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. по 2022 гг. президентом ОАЭ являлся Халифа бен Зайд Аль Нахайян. После его смерти в 2022 г. должность занял его младший брат, Мухаммед бен Заид Аль Нахайян, фактически осуществляющий руководство страной с 2014 г. ввиду состояния здоровья бывшего президента.

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.

Правление Халифы бен Зайд Аль Нахайяна характеризуется стремительным экономическим ростом, чему способствовал высокий уровень цен на нефть, реализация инвестиционных программ и повышение открытости страны. Ожидается что приход к власти нового президента не повлияет на политическую ситуацию в ОАЭ. Мухаммед бен Заид Аль Нахайян продолжит действующий политический курс и реализацию стратегии развития «The Principles of the 50»¹. При этом, согласно прогнозам, правление нового президента будет характеризоваться усилением федеральной власти на фоне расширения ее законодательных полномочий.

Во внешней политике ОАЭ стремится к достижению роли регионального лидера. Страна придерживается многовекторной внешней политики: в 2019 г. эмиратские власти ослабили запрет на перевозку товаров между ОАЭ и Катаром. После эмбарго, длившегося три с половиной года, в январе 2021 г. были официально восстановлены дипломатические отношения между Катаром, Саудовской Аравией, ОАЭ, Бахрейном и Египтом. С момента подписания Авраамского мирного договора эмираты укрепляют сотрудничество с Израилем, в том числе в военно-технической сфере и в торговле. Наряду с Египтом и Иорданией, ОАЭ стали третьей ближневосточной страной, признавшей Израиль. Страна также

¹ The Fifty Economic Plan <https://clck.ru/337rBb>

поддерживает курс на нормализацию отношений с Ираном, включая восстановление дипломатических отношений в конце 2021 г. В марте 2022 г. состоялся визит в ОАЭ президента Сирии Башара Асада, что стало первым контактом государств с начала сирийского кризиса.

Россия и ОАЭ стремятся к развитию двусторонних отношений. В октябре 2022 г. состоялся первый визит Мухаммеда бен Заида Аль Нахайяна в Россию в качестве президента ОАЭ. В ходе визита стороны договорились о расширении сотрудничества по вопросам обеспечения глобальной безопасности и взаимной торговли.

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. Наиболее значительным снижением было в 2016 г. на фоне обострения геополитической ситуации в регионе, после чего показатель постепенно восстанавливается.

1.3. Деловая среда

ОАЭ входит в число ведущих стран с точки зрения делового климата. Страна занимает лидирующие позиции по таким показателям как получение разрешения на строительство, подключение к системе энергоснабжения, регистрация собственности и предприятий. При этом достаточно сложными являются система налогообложения и процедура банкротства. Также страна отстает по показателям международной торговли ввиду высокой стоимости импортно-экспортных процедур.

ОАЭ добились хороших результатов в борьбе с коррупцией. В 2021 г. страна набрала 69 из 100 баллов в рейтинге восприятия коррупции Transparency International, уступая Франции, но опережая США. При этом страна опустилась на три позиции по сравнению с рейтингом 2020 г.

Правительство ОАЭ поощряет привлечение иностранных инвестиций 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. • В течение следующих нескольких лет правительство ОАЭ будет оказывать активную фискальную поддержку экономике. Власти внедряют ряд политических мер, направленных на стимулирование развития новых секторов, таких как цифровая экономика, финансовые технологии и индустрия развлечений. Кроме того, визовая реформа и смягчение регулирования бизнеса повысят привлекательность ОАЭ для иностранных инвестиций. • 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. • Продолжающиеся проблемы с долговыми обязательствами крупных корпораций, связанных с государством, общее ухудшение условий для повышения ликвидности



Продолжение табл. 3.

	Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
Политика	<ul style="list-style-type: none"> ● В ОАЭ сложилась стабильная политическая ситуация, ожидается, что новый президент продолжит действующий политический курс. ● Многовекторная внешняя политика: ОАЭ стремятся к роли регионального лидера, поддерживают сотрудничество с США и Россией, одновременно развивают отношения с Израилем и Ираном. ● Страна повышает степень открытости для иностранного капитала, стремится к подписанию новых всеобъемлющих соглашений о сотрудничестве 	<ul style="list-style-type: none"> ● Несмотря на начало нормализации отношений с Ираном, у государств сохраняется территориальный спор о трех островах. ● Нестабильная ситуация в регионе на фоне вооруженного конфликта в Йемене
Право	<ul style="list-style-type: none"> ● ОАЭ занимают ведущие позиции по доступности и срокам открытия бизнеса. ● Активная позиция по стандартизации и унификации в рамках Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ). ● Ослабление в регулировании иностранного капитала: с 2019 г. страна открыла 13 секторов для компаний со 100% иностранным владением. ● Облегченный доступ к заемным средствам 	<ul style="list-style-type: none"> ● Высокая степень монополизации: наличие эксклюзивных дистрибьютерских соглашений с крупными предприятиями является препятствием для входа на рынок в ряде секторов, финансовый сектор и энергетика остаются закрытыми для иностранного капитала. ● Программа «эмиратизации», в рамках которой работодателей обязывают нанимать граждан страны. ● Деятельность общественных организаций и институтов гражданского общества ограничена и подлежит строгому государственному контролю. ● Решение юридических вопросов осложняется существованием федерального и эмиратского законодательства, а также законов ислама (шариата)

Продолжение табл. 3.

	Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
Торговля	<ul style="list-style-type: none"> ● В ОАЭ действует режим открытой торговли с низкими тарифными ставками на товары (в т.ч. продукцию АПК). ● ОАЭ активно развивают свободные 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 странам Персидского залива и растущим рынкам Северной Африки и других регионов 	<ul style="list-style-type: none"> ● Высокая стоимость экспортно-импортных операций: средняя стоимость таможенного и пограничного контроля составляет 553 долл. США, оформления документов на импорт — 283 долл. США. ● 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. ● Высокий уровень конкуренции со стороны как местных, так и иностранных компаний обуславливает сложность маркетинговой коммуникации и доступа на рынок

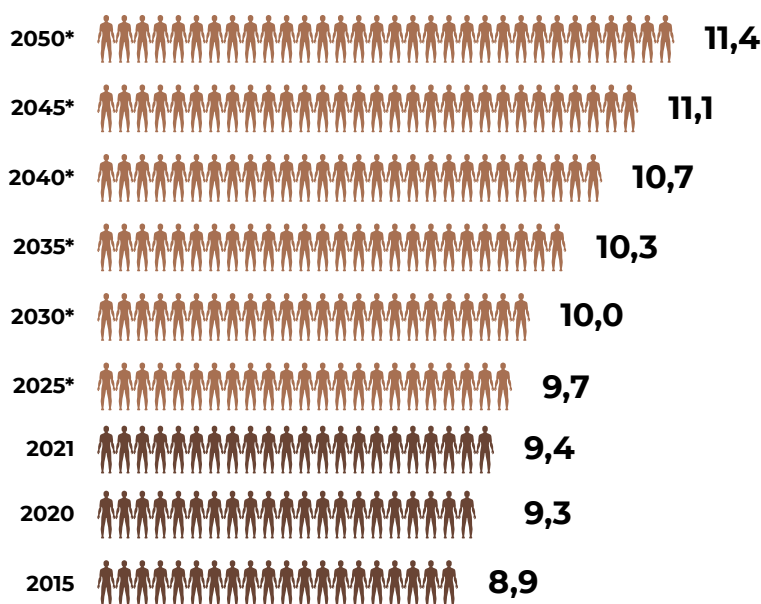


1.4. Демографические тенденции

В 2021 г. население ОАЭ составило 9,4 млн человек. Свыше 87% населения страны проживает в городах. Согласно пересмотренному прогнозу ООН, средний темп прироста численности населения ОАЭ в 2020–2050 гг. составит 0,7% ежегодно вместо ранее прогнозируемых 0,4%.

По данным МОТ, численность трудоспособного населения страны в 2050 г. составит 8,5 млн человек, что на 1,3 млн превышает предыдущий показатель. Учитывая смягчение визовой политики, а также тот факт, что Генеральный план развития Дубая до 2040 г. предусматривает рост населения эмирата на 5,8 млн человек, реальные показатели прироста населения могут оказаться выше прогнозируемых. Ожидается, что данная тенденция станет одним из факторов роста несырьевого сектора экономики на 3% ежегодно в среднесрочном периоде.

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

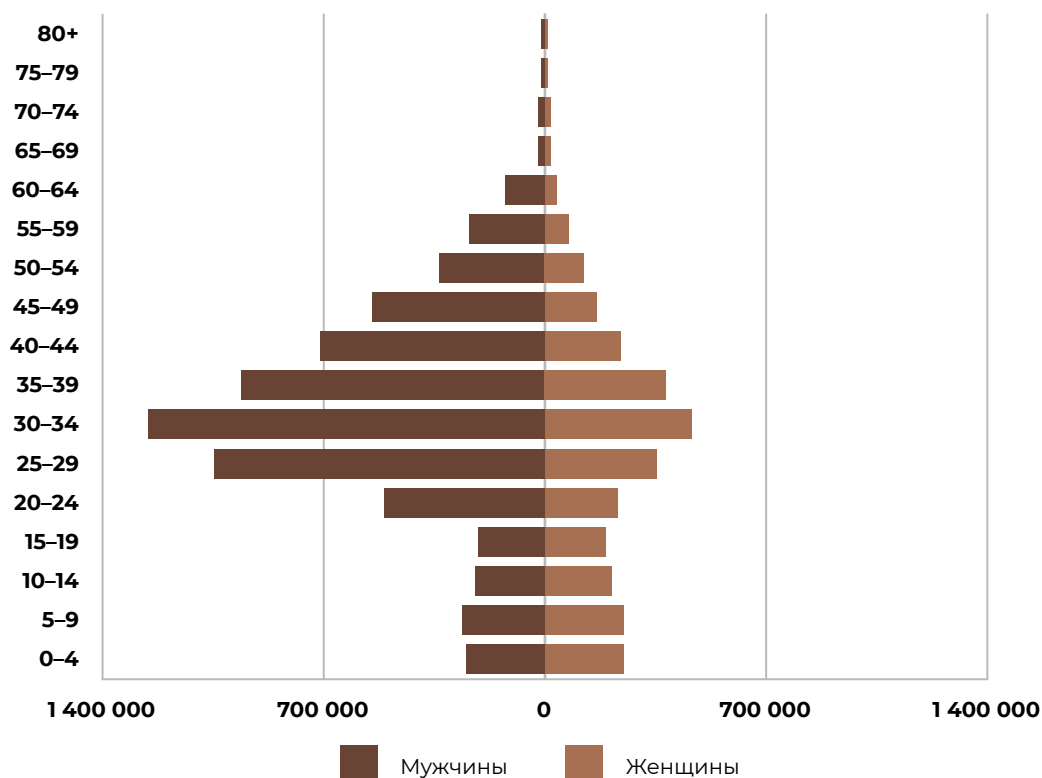


Источник: ООН

Примечание. *прогноз.

Как и в Саудовской Аравии, зависимость от иностранной рабочей силы влияет на демографическую ситуацию в ОАЭ. В 2021 г. по разным оценкам доля иностранцев составляла 88-89% от численности населения страны. Вследствие политики активного привлечения высоко- и низкоквалифицированных кадров в стране проживает на 3,7 млн больше мужчин, чем женщин. Наблюдается заметный гендерный дисбаланс в возрастной категории от 25 лет и старше, хотя соотношение полов до 20 лет примерно одинаковое: доля мужского населения в возраст от 0 до 19 лет превышает численность женского населения только на 6%. Демографические особенности ОАЭ, несомненно, оказывают влияние на потребительский рынок страны.

Рис. 8. Население ОАЭ по полу и возрасту, 2021 г.



Источник: ООН

1.5. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

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

В настоящее время значительное положительное влияние на экономику ОАЭ оказывают высокие цены на нефть, рост ее добычи и восстановление сектора услуг, на котором, во многом, основана экономика Дубая. Влияние высоких цен на нефть на рост реального ВВП будет более сдержанным и будет происходить за счет увеличения потребительских расходов и инвестиций. В ближайшие два-три года для ОАЭ прогнозируют период уверенного роста. Тем не менее, негативные настроения касательно возможности наступления рецессии вызывают опасения относительно положения страны в силу ее тесной интеграции с мировой экономикой.

Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок ОАЭ:

- стабильный рост доходов населения и уровень осведомленности потребителей о продуктах питания формируют спрос на товары премиум-сегмента;
- большое количество экспатов, проживающих на территории ОАЭ, формирует дополнительный спрос на импортную продукцию;
- потребители открыты к импортным продуктам питания и напиткам и следят за международными трендами. Поэтому продукция с известными марками положительно воспринимается и пользуется спросом;
- все больше потребителей уделяют внимание здоровому питанию и следуют различным диетам;
- молодые потребители находятся в постоянном поиске новых вкусов и форматов, поэтому продукты и напитки с нестандартными вкусами и яркими упаковками пользуются повышенным спросом;
- открытость потребителей к международным кухням и развитие гостинично-ресторанного сектора формирует дополнительный спрос на импортную продукцию;
- стабильное развитие сетей розничной торговли позволяет предлагать потребителям большой ассортимент продуктов питания и напитков, в частности импортных;
- повышенный спрос на органические продукты питания и напитки, в большинстве точек розничной торговли данным продуктам отводятся специальные отделы, где представлены фермерские продукты питания, товары со знаками «есо» и «organic»;
- спрос на продукцию с пониженным содержанием сахара и «без глютена», поскольку в данном регионе сахарный диабет является эндемическим заболеванием.

Рис. 9. Расходы на конечное потребление на душу населения в постоянных ценах 2021 г., 2018–2027 гг., долл. США



Источник: Euromonitor International (платформа Passport)

Примечание. *оценка, **прогноз.

Обзор рынка



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

Шоколад и шоколадные кондитерские изделия популярны на рынке и любимы потребителями Объединенных Арабских Эмиратов. Покупательная способность постепенно восстанавливается после длительных ограничений в результате пандемии COVID-19. Высокие доходы положительно влияют на спрос на снеки и шоколадные кондитерские изделия.

Несмотря на тренд здорового образа жизни, который стал особенно популярен во время пандемии, шоколадные кондитерские изделия по-прежнему являются одними из самых популярных сладостей в стране. В ответ на растущий спрос на полезные сладости производители запускают новые линейки продукции, как правило с пониженным содержанием сахара либо вовсе без него, а также с натуральными добавками и более диетической начинкой.

Производство

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 Mon'delez. Доля импортного шоколада и шоколадных КИ на внутреннем рынке ОАЭ составляет 90% от общего объема потребления.

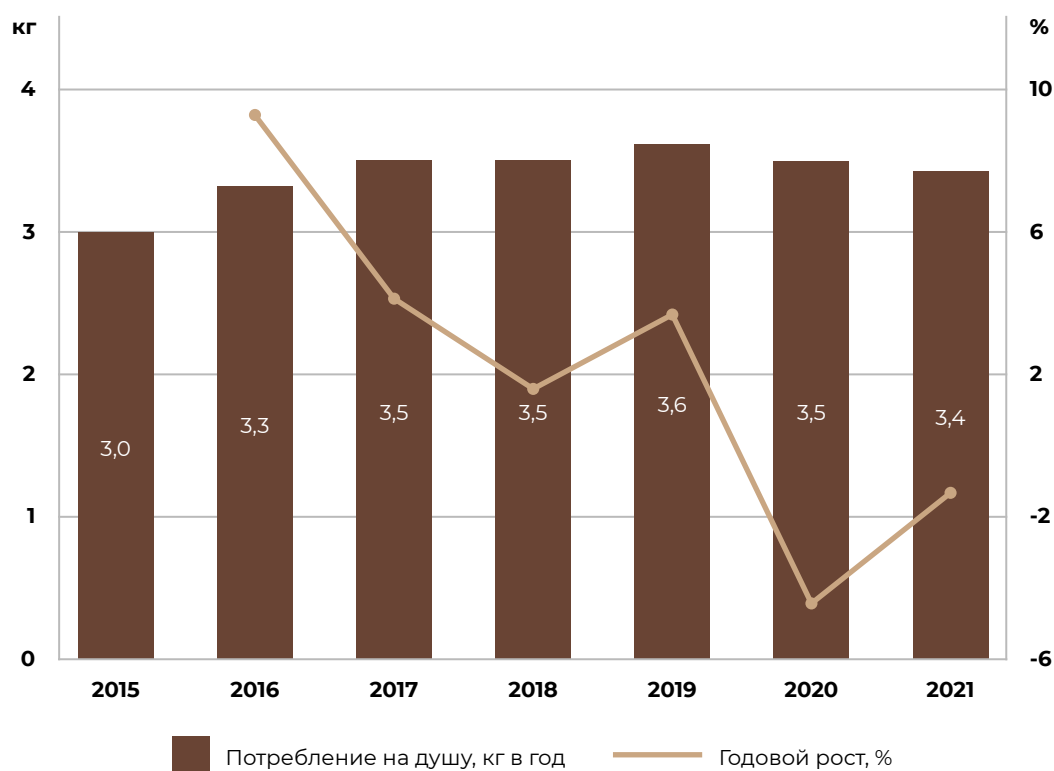
Вместе с тем, внутреннее производство в последние годы также демонстрирует рост. Международные компании локализуют производство в ОАЭ, а также создаются небольшие и средние местные предприятия. Локальные бренды в основном производят уникальные, качественные, элитные изделия, которые попадают в верхний ценовой сегмент.

Потребление

По оценкам Euromonitor International, потребление шоколада и шоколадных КИ по состоянию на 2021 г. составило 3,4 кг на душу населения, что на 1,3% меньше уровня 2020 г., но на 13,3% выше 2015 г.



Рис. 10. Потребление шоколада на душу населения в ОАЭ, 2015-2021 гг.

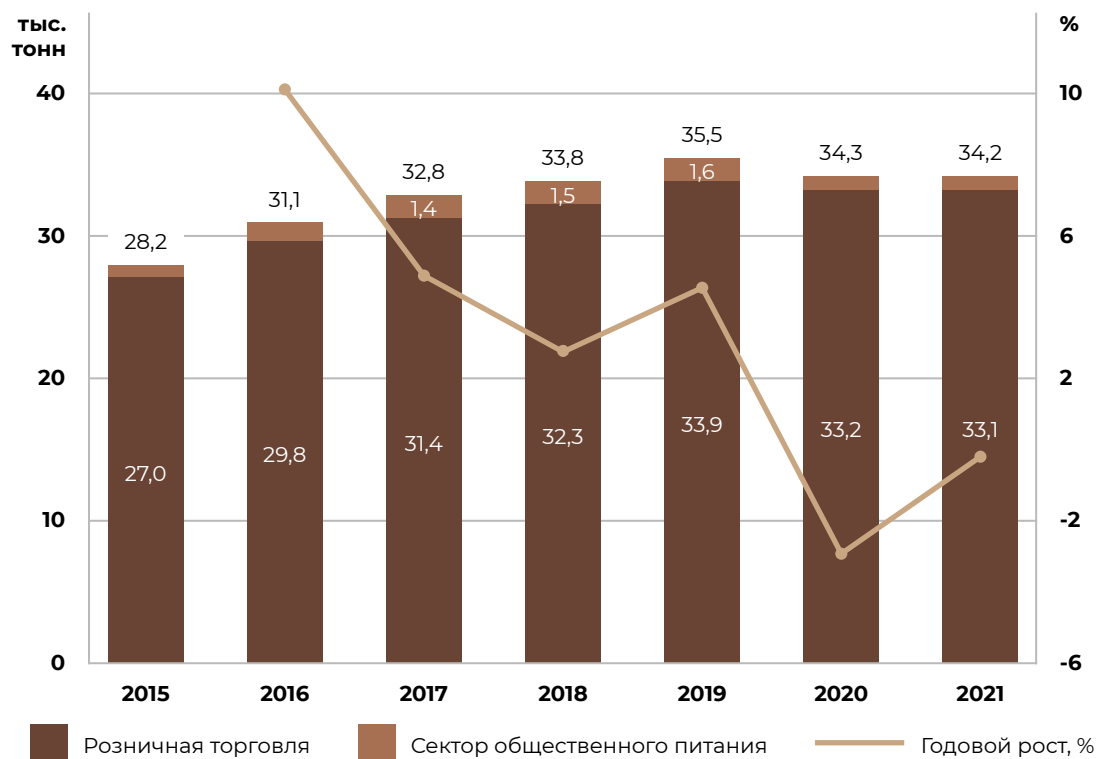


Источник: Euromonitor International (платформа Passport, база данных Packaged Food), EMIS

Общее потребление шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ в 2021 г. составило около 34,2 тыс. тонн, из которых 96,8% пришлось на сектор розничной торговли, 3,2% — на сегмент HoReCa. Кроме этого, шоколад используется в качестве полуфабриката для производства продукции в других секторах пищевой и перерабатывающей промышленности, прежде всего, при производстве хлебобулочных изделий, готовых завтраков и мороженого.

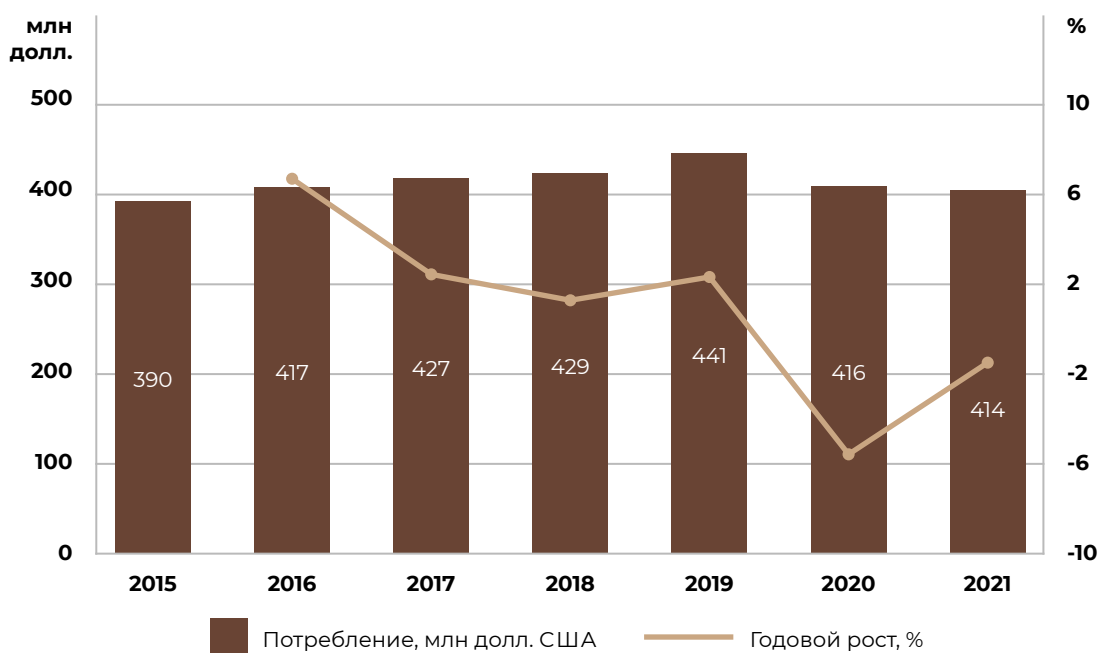


Рис. 11. Объем рынка шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по каналам реализации в натуральном выражении, 2015–2021 гг., тыс. тонн



Источник: Euromonitor International (платформа Passport), EMIS

Рис. 12. Потребления шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ в стоимостном выражении, 2015–2021 гг.

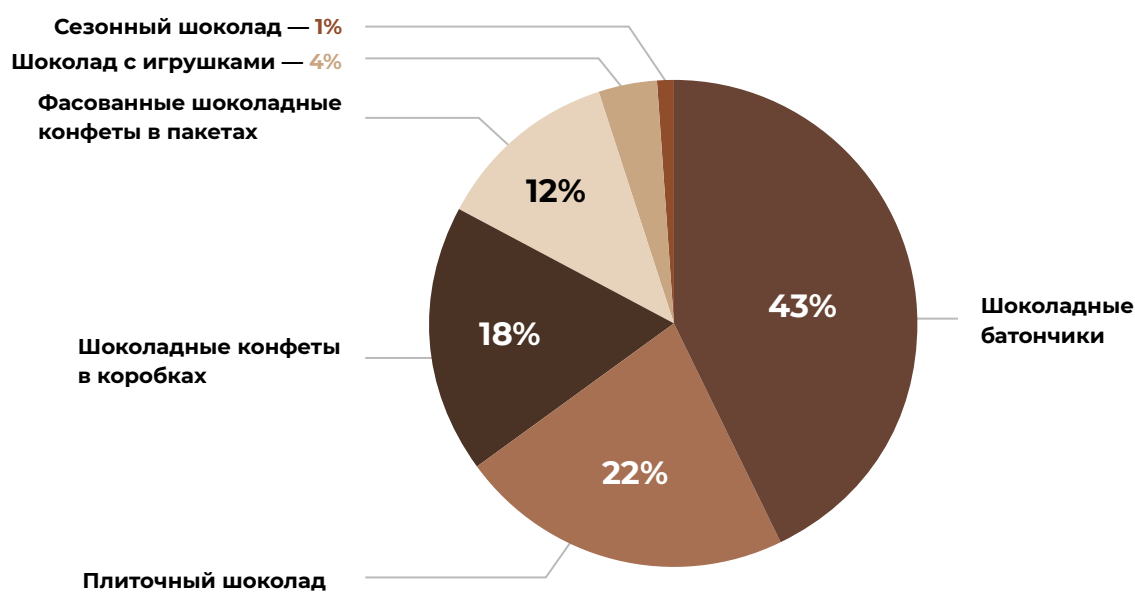


Источник: Euromonitor International (платформа Passport), EMIS

В структуре потребления шоколада и шоколадных КИ самую большую долю занимают шоколадные батончики — 43% в общем объеме розничных продаж в 2021 г. Для детей батончики — одни из самых любимых снеков.

Потребители все больше заботятся о своем здоровье и потому 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»² на крафтовый шоколад и шоколад премиум-класса в упаковке весом до 100 г побуждает производителей к введению новых концепций.

Рис. 13. Структура рынка шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ по видам продукции в стоимостном выражении, 2021 г., %

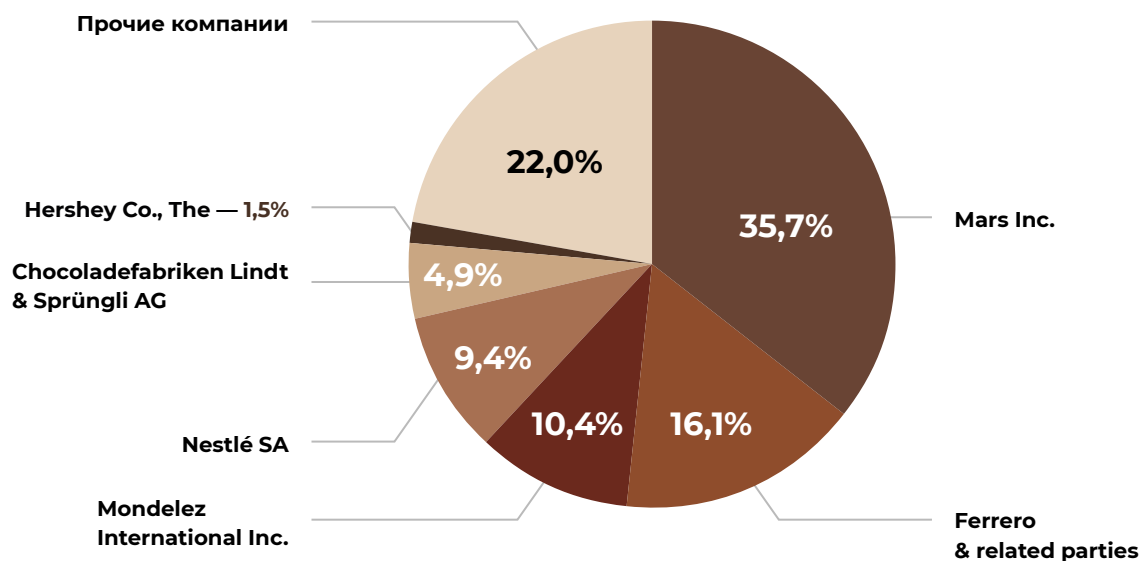


Источник: Euromonitor International, EMIS

Лидером рынка является транснациональная компания Mars Inc. с долей 35,7%. На втором и третьем месте не менее известные компании: Ferrero & related parties, Mondelez International Inc., которые занимают 16,1% и 10,4% рынка. Национальные производители ОАЭ не присутствуют в первой пятерке лидеров.

² Термин, предложенный австралийским социологом Марком МакКриндлом для обозначения поколения детей, родившихся после 2010 г.

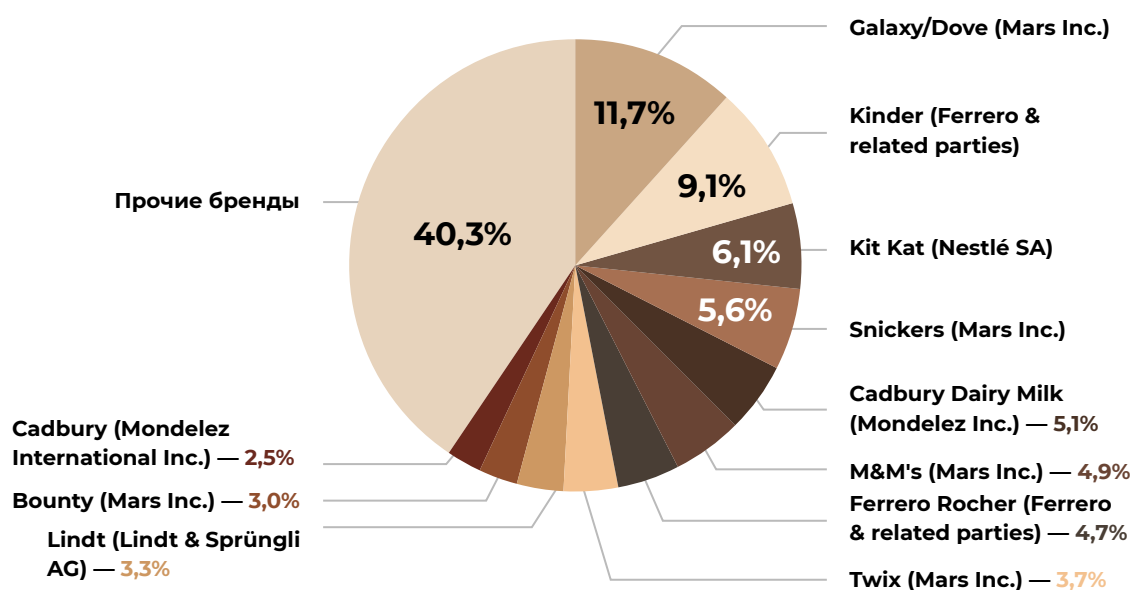
Рис. 14. Структура розничных продаж шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ по компаниям в стоимостном выражении, 2021 г., %



Источник: Euromonitor International, EMIS

Самым популярным и продаваемым брендом шоколада и шоколадных кондитерских изделий является Galaxy/Dove (Mars Inc.) (доля 11,7%). Всемирно известный Kinder (Ferrero & related parties) находится на втором месте с долей 9,1%. Более 55% рынка занимают бренды компаний Mars Inc., Ferrero & related parties, Nestlé SA, Mondelez International Inc.

Рис. 15. Структура розничных продаж шоколада и шоколадных КИ в ОАЭ по брендам в стоимостном выражении, 2021 г., %



Источник: Euromonitor, EMIS

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 Omba, произведенный из сырого, необработанного эквадорского какао, и шоколад бренда Mirzam из ОАЭ, изготавливаемый из какао-бобов, какао-масла и нерафинированного тростникового сахара.
- Последние несколько лет потребители ОАЭ предпочитают дарить шоколадные конфеты премиум-класса в коробках, которые доступны в различных формах и размерах, а также в привлекательной упаковке, вместо традиционных сладостей. Этот тренд еще больше увеличивает приток в страну кондитерских брендов премиум-сегмента, таких как August Storck и Al Seedawi.
- В премиум-сегменте также отмечается тенденция на рост спроса на подарочные наборы конфет, которые сделаны вручную без использования искусственных красителей, ароматизаторов и консервантов. Для придания вкуса в таких конфетах используются фруктовые соки, цедра цитрусовых, засушенные цветы, цукаты и кофейные зерна.

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-Фитр³, Дивали⁴ и Рождество. Nutella повысила интерес к своему бренду, развернув в магазинах и сети Интернет рекламную кампанию, в рамках которой предложила потребителям разработать собственный дизайн банок с шоколадной пастой.

³ Ураза-байрам — праздник разговения у мусульман, который отмечается в честь окончания поста, длившегося в священный месяц Рамадан.

⁴ Фестиваль огней — главный индуистский праздник.

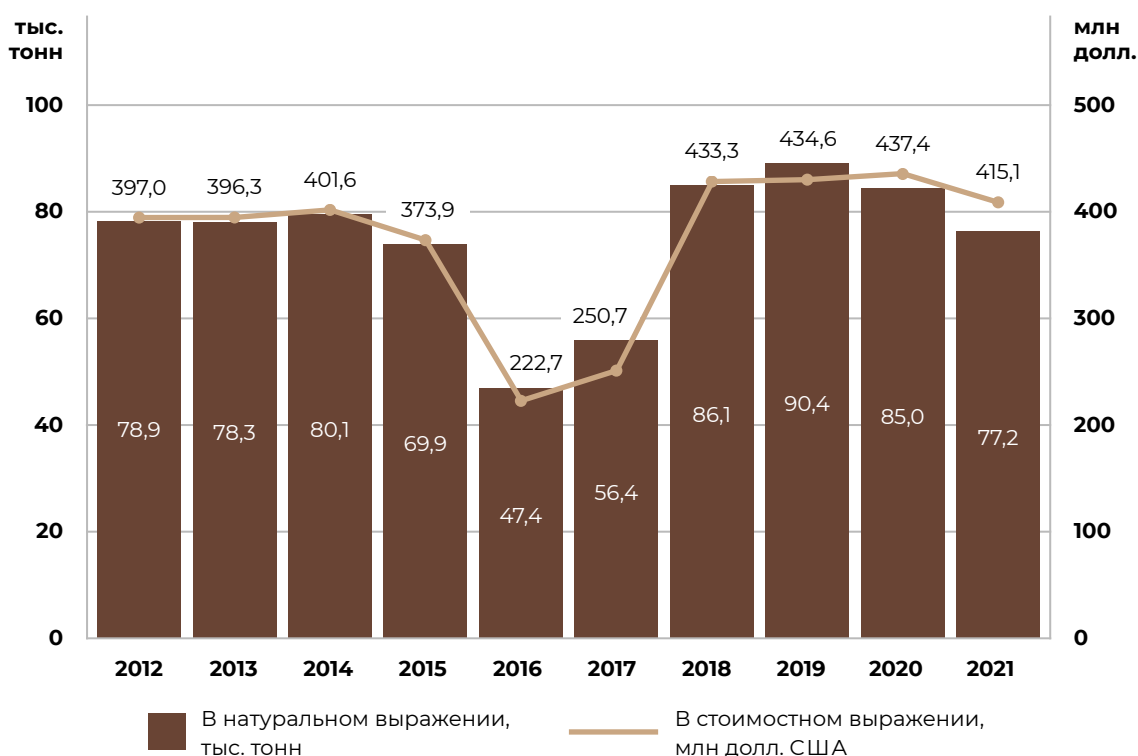
В стране наблюдается высокий спрос на праздничные коллекции шоколадных конфет, при этом наиболее популярными видами шоколада являются плиточный и с орехами. Хорошим подарком на праздник считаются конфеты Ferrero. Также популярны шоколадные конфеты Quality Street (Nestle) и Galaxy Jewels (Mars).

Экспорт и импорт

Экспорт

Согласно данным UN Comtrade, экспорт шоколадных кондитерских изделий ОАЭ по итогам 2021 г. составил 77,2 тыс. тонн на 415,1 млн долл. США, снизившись на 9,1% по весу и 5,1% по стоимости относительно предыдущего года. С 2012 г. экспорт в целом был стабилен в пределах от 70 до 90 тыс. тонн, за исключением кратковременного снижения поставок в 2016–2017 гг.

Рис. 16. Экспорт шоколада и шоколадных КИ ОАЭ в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2021 гг.



Источник: UN Comtrade

Примечание. Приведенные данные охватывают все коды ТН ВЭД для категории «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао».

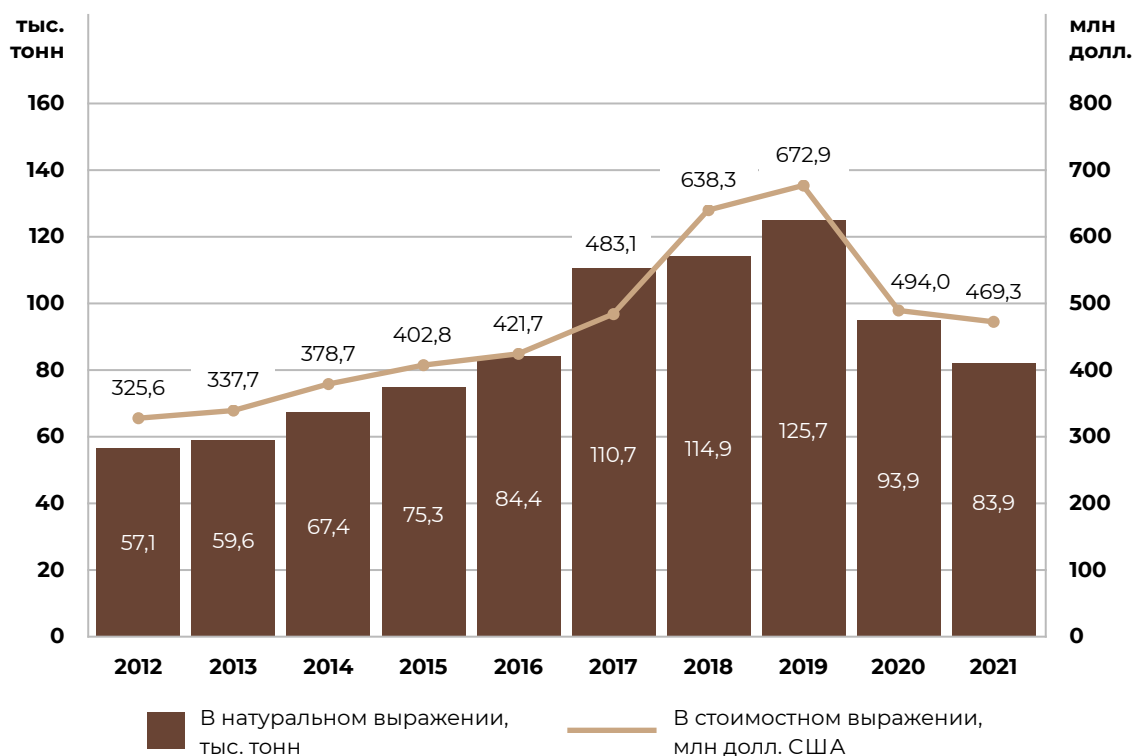
Основными направлениями поставок шоколадных КИ из ОАЭ являются страны Персидского залива — Саудовская Аравия, Оман, Кувейт и Иордания, на которые приходится порядка $\frac{2}{3}$ объема экспорта как в натуральном, так и стоимостном выражении.

В структуре экспорта шоколадных КИ ОАЭ 46,8% в натуральном и 33,2% в стоимостном выражении в 2021 г. приходилось на «Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках» (код ТН ВЭД 180632), еще 24,8% и 32,2% соответственно — на «Прочие изделия, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой» (код ТН ВЭД 180631).

Импорт

На протяжении 2012-2019 гг. импорт шоколадных КИ ОАЭ демонстрировал поступательный рост, однако в 2020-2021 гг. отмечалось снижение: по итогам 2021 г. импорт составил 83,9 тыс. тонн на 469,3 млн долл. США. Относительно пикового уровня 2019 г. (125,7 тыс. тонн или 672,9 млн долл. США) поставки снизились примерно на треть.

Рис. 17. Импорт шоколада и шоколадных КИ ОАЭ в натуральном и стоимостном выражении, 2012–2021 гг.



Источник: UN Comtrade

Примечание. Приведенные данные охватывают все коды ТН ВЭД для категории «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао».

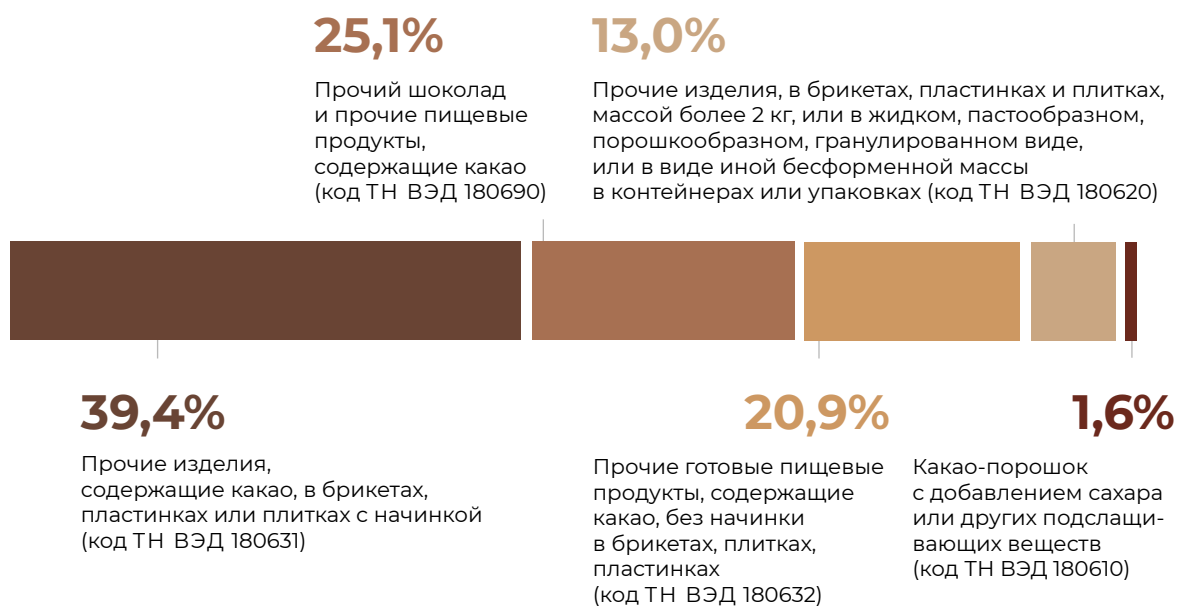
В структуре импорта шоколадных КИ в натуральном выражении 40% пришлось на «Прочие изделия, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой» (код ТН ВЭД 180631), 25,1% — на «Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао» (код ТН ВЭД 180690) и 20,9% — на «Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках» (код ТН ВЭД 180632).

Табл. 4. Структура импорта шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по ассортименту в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
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	35,1	28,8	33,1
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	42,5	21,1
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	5,8	5,9	9,5	11,4	14,4	14,0	14,2	19,0	12,0	17,5
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	9,5	10,9
180610	Какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	0,5	0,3	0,5	0,6	0,7	1,3	0,8	1,3	1,1	1,3
	Итого	57,1	59,6	67,4	75,3	84,4	110,7	114,9	125,7	93,9	83,9

Источник: UN Comtrade

Рис. 18. Структура импорта шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по ассортименту в натуральном выражении, 2021 г.



Источник: UN Comtrade



Структура импорта шоколадных КИ в стоимостном выражении в целом совпадает со структурой импорта в натуральном: «Прочие изделия, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой» (код ТН ВЭД 180631) занимали 38,3% поставок, «Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао» (код ТН ВЭД 180690) — 26,0%, «Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках» (код ТН ВЭД 180632) — 22,5%.

Табл. 5. Структура импорта шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по ассортименту в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США

Код ТН ВЭД	Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
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	138,0	179,9
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	230,6	121,9
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	73,1	105,8
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	48,1	57,4
180610	Какао-порошок с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	2,9	1,4	1,8	2,1	2,7	4,8	6,9	4,8	4,2	4,4
	Итого	325,6	337,7	378,7	402,8	421,7	483,1	638,3	672,9	494,0	469,3

Источник: UN Comtrade

Рис. 19. Структура импорта шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по ассортименту в стоимостном выражении, 2021 г., %



Источник: UN Comtrade



Россия является одним из ведущих поставщиков шоколадных КИ в ОАЭ. В 2021 г. импорт составил 12,2 тыс. тонн на сумму 48,1 млн долл. США, что соответствует первому месту среди стран-экспортеров в натуральном выражении и второму месту в стоимостном. Выявленная положительная динамика импорта из России прослеживалась в 2014-2019 гг., когда поставки выросли с 0,1 до 23 тыс. тонн за пять лет. Однако в 2020-2021 гг. объемы заметно снизились, впрочем, валовый импорт шоколадных КИ ОАЭ также продемонстрировал снижение.

На долю России пришлось 14,6% натурального импорта (10,4% стоимостного импорта) шоколадных КИ ОАЭ в 2021 г. Торговля продуктами питания между ОАЭ и Россией в последние годы стабильно росла и, несмотря на снижение объемов в 2020-2021 гг., 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.

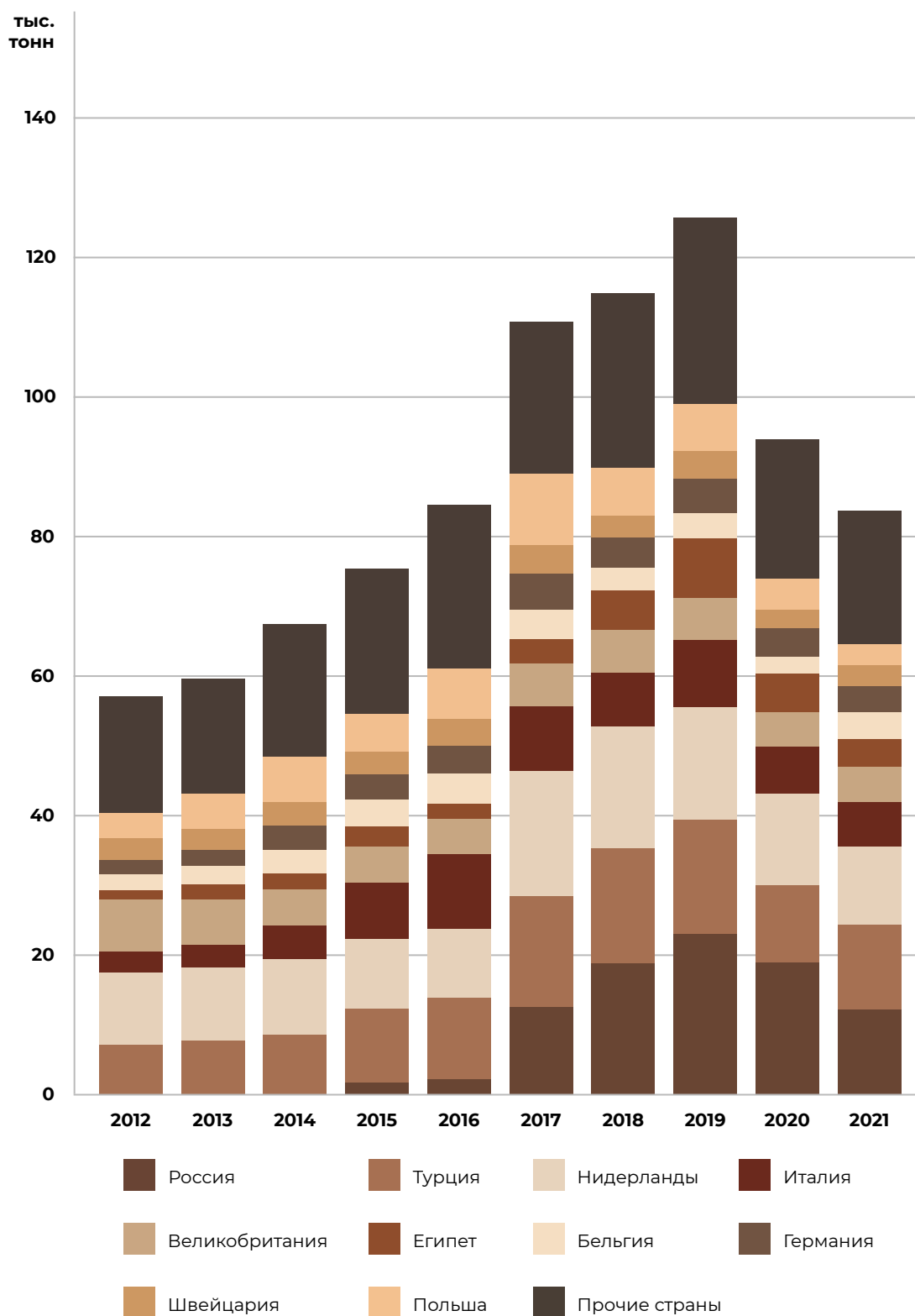
Вторую позицию в натуральном выражении занимает Турция с объемом поставок 12,2 тыс. тонн на сумму 34,2 млн долл. США (седьмое место по стоимости). Другие крупные страны-экспортеры представлены странами ЕС (Нидерланды, Италия, Бельгия и др.), а также Великобританией, Египтом и Швейцарией. Всего на топ-10 стран-экспортеров шоколадных КИ пришлось 77,1% импорта ОАЭ по весу и 74,2% по стоимости.

Табл. 6. Импорт шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по странам-экспортерам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	Россия	0,1	0,1	0,1	1,7	2,2	12,6	18,8	23,0	18,9	12,2	14,6
2	Турция	7,0	7,7	8,5	10,6	11,7	15,9	16,5	16,4	11,1	12,2	14,5
3	Нидерланды	10,4	10,4	10,9	10,0	9,9	17,9	17,5	16,2	13,2	11,1	13,3
4	Италия	3,1	3,3	4,8	8,1	10,6	9,2	7,6	9,6	6,7	6,4	7,7
5	Великобритания	7,4	6,5	5,1	5,1	5,1	6,2	6,2	6,0	4,9	5,1	6,0
6	Египет	1,3	2,1	2,4	2,9	2,2	3,5	5,6	8,5	5,6	3,9	4,7
7	Бельгия	2,3	2,7	3,3	3,9	4,3	4,2	3,3	3,6	2,3	3,9	4,7
8	Германия	2,0	2,3	3,5	3,6	4,0	5,2	4,3	5,0	4,2	3,8	4,6
9	Швейцария	3,2	3,0	3,3	3,3	3,9	4,0	3,2	3,9	2,6	3,0	3,6
10	Польша	3,5	5,0	6,5	5,4	7,1	10,3	6,8	6,8	4,4	2,9	3,5
	Прочие страны	16,8	16,5	19,1	20,8	23,5	21,7	25,0	26,6	20,0	19,2	22,9
	Итого	57,1	59,6	67,4	75,3	84,4	110,7	114,9	125,7	93,9	83,9	100,0

Источник: UN Comtrade

Рис. 20. Импорт шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по странам-экспортерам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



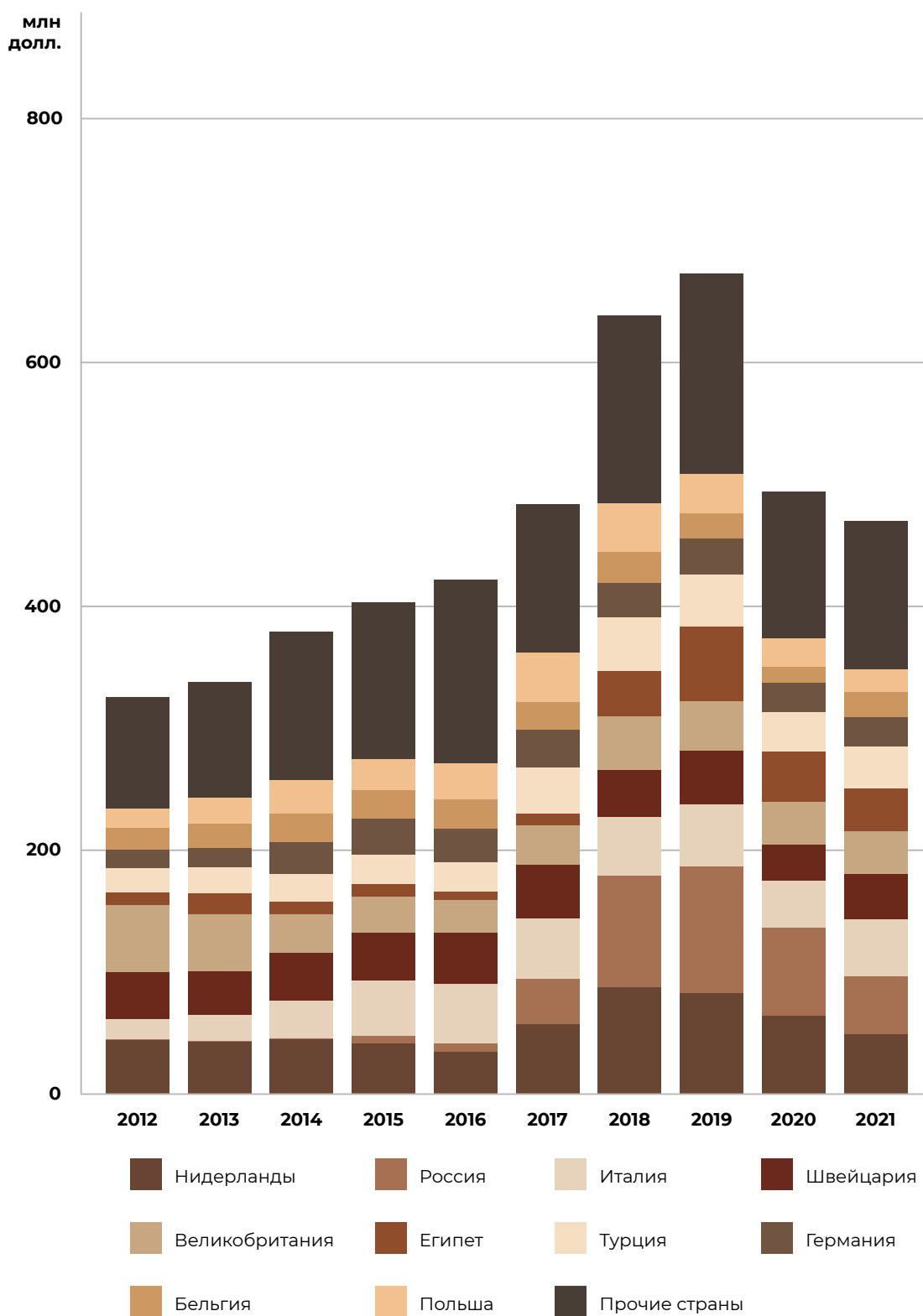
Источник: UN Comtrade

Табл. 7. Импорт шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по странам-экспортерам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	Нидерланды	44,1	42,7	44,9	41,3	34,1	57,2	87,3	82,7	64,0	48,6	10,3
2	Россия	0,3	0,3	0,3	5,9	7,0	36,7	91,6	103,3	71,8	48,1	10,2
3	Италия	16,6	21,9	31,0	45,6	49,4	49,6	47,6	51,1	38,6	46,2	9,9
4	Швейцария	39,0	35,5	39,7	39,5	41,7	44,2	38,7	44,3	29,7	37,1	7,9
5	Великобритания	54,8	47,0	31,0	28,9	26,6	32,3	44,2	40,2	35,2	35,7	7,6
6	Египет	10,2	16,7	11,0	10,7	6,9	9,5	37,2	61,5	41,0	34,6	7,4
7	Турция	20,0	21,7	22,5	24,4	24,4	38,5	44,4	42,9	32,8	34,2	7,3
8	Германия	15,4	15,3	25,8	29,1	27,3	30,4	28,0	29,1	23,8	24,6	5,2
9	Бельгия	17,7	20,4	23,4	23,4	23,8	22,8	25,4	20,9	13,4	20,4	4,3
10	Польша	15,5	21,3	28,0	25,5	29,6	40,7	39,5	32,0	23,1	18,7	4,0
	Прочие страны	92,1	94,8	121,1	128,7	150,9	121,2	154,4	164,7	120,6	121,1	25,8
	Итого	325,6	337,7	378,7	402,8	421,7	483,1	638,3	672,9	494,0	469,3	100,0

Источник: UN Comtrade

Рис. 21. Импорт шоколада и шоколадных КИ ОАЭ по странам-экспортерам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade

Средняя импортная цена ОАЭ на шоколад и шоколадные кондитерские изделия в 2021 г. составила 5 593 долл. США за тонну. Самые дорогие шоколадные кондитерские изделия поступали в ОАЭ из Швейцарии. Самые низкие цены на поставки из Турции, России и Нидерландов.

Табл. 8. Средняя импортная цена шоколадных КИ по странам-экспортерам, 2012–2021 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Отклонение от средней цены в 2021 г., %
Средняя цена	5 707	5 665	5 617	5 351	4 994	4 365	5 556	5 354	5 264	5 593	—
Швейцария	12 070	11 909	12 024	12 053	10 730	11 022	12 049	11 435	11 460	12 237	в 2,2 раза
Египет	7 678	8 090	4 652	3 740	3 125	2 700	6 623	7 198	7 314	8 864	58,5
Италия	5 407	6 721	6 439	5 598	4 663	5 369	6 266	5 335	5 795	7 189	28,6
Великобритания	7 413	7 220	6 088	5 612	5 230	5 247	7 100	6 683	7 224	7 047	26,0
Германия	7 815	6 616	7 464	8 120	6 835	5 872	6 587	5 829	5 714	6 399	14,4
Польша	4 464	4 242	4 313	4 730	4 173	3 950	5 788	4 684	5 294	6 388	14,2
Бельгия	7 826	7 615	7 099	6 056	5 573	5 471	7 640	5 753	5 736	5 220	-6,7
Нидерланды	4 253	4 097	4 122	4 141	3 438	3 191	4 993	5 101	4 830	4 358	-22,1
Россия	3 541	3 088	3 120	3 537	3 191	2 922	4 863	4 490	3 811	3 936	-29,6
Турция	2 836	2 797	2 654	2 307	2 083	2 416	2 689	2 622	2 951	2 805	-49,8

Источник: UN Comtrade

Табл. 9. Основные страны-экспортеры шоколадных КИ на рынок ОАЭ в 2021 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в натуральном выражении, %	Общая характеристика
1	Россия	14,6	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. Данные меры способствуют развитию экспорта российской продукции АПК, в т.ч. шоколадных КИ, на рынок ОАЭ
2	Турция	14,5	В 2004 г. страны подписали ССТ. В 2006 г. был подписан пакт об укреплении двусторонних связей в области экспорта агропродовольственных товаров, включая шоколадную продукцию. Импортируемые из Турции шоколадные КИ поступают в секторы розничной торговли и общественного питания. В числе ключевых брендов шоколадных КИ: Ülker, ETi, Elvan, Sarelle
3	Нидерланды	13,3	Двустороннее торговое соглашение между Нидерландами и ОАЭ действует с 2007 г. В 2015 г. было подписано ССТ. ОАЭ — один из ключевых рынков для экспорта кондитерской продукции Нидерландов. Ведущие бренды включают в себя Droste, Van Hoten и Tony's
4	Италия	7,7	С 2005 г. ОАЭ являются для Италии основным рынком экспорта продовольственных товаров среди арабских стран. За десятилетний период поставки шоколадных КИ из Италии в натуральном выражении практически удвоились, в стоимостном — утроились. К числу основных импортируемых итальянских брендов относятся Ferrero, Venchi, La Svizzera, Harison, Chocotalia, Witors, Socado
5	Великобритания	6,0	Великобритания стабильно входит в перечень крупнейших стран-экспортеров шоколадных КИ в ОАЭ на протяжении последних лет: объемы поставок в среднем составляют 5-6 тыс. тонн в год. Основные представленные на рынке бренды выпускаются британскими филиалами транснациональных корпораций: Mars Wrigley Confectionery UK Ltd., Nestle UK Ltd. и Mondelez-Cadbury UK

Источник: UN Comtrade

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.

Новые тенденции

- Снижение количества сахара в кондитерских изделиях стало важным трендом после пандемии, так как потребители стали внимательнее следить за своим здоровьем. Кроме этого, набирают популярность продукты эко и органические.
- 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;
- **Asgar & 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 50-60 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.

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.

Стандарты на продукцию

3

Содержание

3.1.

Требования к производителям

3.2.

Требования к продукции

3.3.

Требования к упаковке
и маркировке



Министерство промышленности и передовых технологий (MOIAT) является органом по стандартизации ОАЭ. MOIAT является молодой государственной организацией, которая была создана в июле 2020 г. путем слияния Управления по стандартизации и метрологии ОАЭ (ESMA) с Министерством энергетики и инфраструктуры.

MOIAT работает в сотрудничестве с другими странами Персидского залива, осуществляющими работу по разработке стандартов и технических регламентов в GCC, в том числе для продуктов питания. На основании этого MOIAT является полноправным членом Организации по стандартизации стран GCC (GCC Standardization Organization — GSO — [CCSKRF](#)) наряду с другими национальными органами стран по стандартизации:

- Управление стандартов и метрологии Бахрейна (BSMD);
- Саудовская организация по стандартам, метрологии и качеству (SASO);
- Главное управление стандартов и метрологии Султаната Оман (DGSM);
- Генеральная организация Катара по стандартизации (QS);
- Вопросы стандартов и промышленных услуг Кувейта (KOWSMD);
- Организация по стандартизации, метрологии и контролю качества Йемена (YSMO).

Одновременно с этим, MOIAT является национальным центром уведомлений и запросов Всемирной торговой организации ОАЭ по вопросам технических барьеров в торговле (ТБТ).

Перед ввозом шоколадных кондитерских изделий на территорию ОАЭ ответственным лицам предприятий-изготовителей необходимо провести проверку соответствия продукции требованиям местного законодательства, а также зарегистрировать ее в муниципалитете соответствующего эмирата. Муниципалитеты ОАЭ являются основными органами, контролирующими процесс импорта сельскохозяйственных товаров, включая инспекцию импортного груза, проведение отбора проб и дальнейшего тестирования, утверждение этикетки и выпуск грузов.

Важно отметить, что стандарты публикуются как на официальном сайте Организации по стандартизации стран Персидского залива, так и на сайте MOIAT. На двух официальных сайтах ведомств имеются разделы магазинов стандартов:

- [GSO GCC](#);
- [MOIAT](#).

Стандарты защищены авторским правом, на основании этого ознакомления с положениями стандартов возможно только после их приобретения.

3.1. Требования к производителям

В целях содействия прозрачности условий работы заинтересованных сторон MOIAT предусмотрело создание раздела на официальном сайте «открытые данные», в котором публикуется информация по осуществляемой деятельности ведомства. В данном разделе также публикуется список актуальных стандартов.

В целях соответствия национальному законодательству ОАЭ от иностранного производителя требуется соблюдение национальных, региональных (GSO) и/или международных стандартов, а также использование эффективной системы управления качеством.

3.2. Требования к продукции

MOIAT предоставляет перечень услуг по проведению работ, испытаний и других процедур с продукцией с целью определения и подтверждения ее соответствия национальным требованиям ОАЭ. Одной из таких процедур является получения сертификата соответствия (ECAS). Успешное прохождения процедуры и получения сертификата является официальным подтверждением соответствия утвержденным техническим условиям и регламентам ОАЭ. Важно отметить, что данная процедура предоставляется как для регулируемой продукции в соответствии с законодательством ОАЭ (энергетические напитки, бутилированная питьевая вода, мед, органические продукты, материалы, контактирующие с пищевыми продуктами, соки и напитки, молоко и молочные продукты), так и для нерегулируемой пищевой продукции.

Экспортеры должны быть осведомлены о том, что данные процедуры оказываются ведомством на платной основе (3 600 дирхамов ОАЭ для нерегулируемой продукции; 1800 — для регулируемой).

Согласно положениям Руководства Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива по контролю импортируемых пищевых продуктов, какао-продукты и другие продукты из шоколада при наличии в готовом продукте компонентов животного происхождения должны сопровождаться сертификатом «Халяль», также данным сертификатом должна сопровождаться имитация шоколада, продукты-заменители шоколада.

Важным фактом является то, что процедура по сертификации продукции должна проводиться органом, официально утвержденным MOIAT на проведения данной работы. Официальный сайт MOIAT содержит реестр организаций, имеющих право осуществлять сертификацию продукции на соответствие религиозным требованиям «Халяль». На основании данной информации сообщаем, что перед заключением контракта на сертификацию продукции, необходимо удостовериться, является ли организация официально утвержденной MOIAT.

Пищевая продукция считается халяльной 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.

Официально утвержденные организации проводят 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.

Основные требования к продукции «Халяль» изложены в стандарте GSO 2055-1:2015 «Халяльная продукция — Часть 1: Общие Требования». В данном стандарте определены общие требования к пищевым продуктам «Халяль», которые должны соблюдаться на любом этапе пищевой цепи, включая получение, приготовление, упаковку, маркировку, обработку, транспортировку, распределение, хранение.

- 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

МОИАТ оказывает услуги по предоставлению права на использование знака качества на тех продуктах, которые соответствуют 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.

Оказание данной услуги также происходит на платной основе: 21 тыс. дирхамов ОАЭ за регулируемые продукты, 31 тыс. дирхамов ОАЭ за нерегулируемые продукты.



Маркировка пищевой продукции, в том числе шоколада и шоколадных изделий, должна соответствовать стандарту GSO 9:2013 «Маркировка расфасованных пищевых продуктов».

В соответствии с положениями стандарта, информация должна быть достоверной и не представлять собой ложные заявления. В случае использования любого логотипа, указывающего на качество или на то, что продукт является органическим, а также наличия других заявлений предприятию-производителю необходимо предоставить соответствующие доказательства. Запрещено указывать любую информацию, связанную с системой управления качеством.

Руководствуясь положениями стандарта GSO 9:2013, пищевая продукция, производимая, импортируемая и реализуемая на рынке страны, должна содержать следующую, обязательную информацию в части маркировки:

- наименование продукта;
- перечень ингредиентов (необходимо отражать всю информацию о пищевых компонентах, которая может вызвать аллергические реакции);
- информация о пищевой ценности (питательности);
- чистое содержание (нетто);
- наименование и адрес производителя/упаковщика (в случае, если упаковщик не является производителем);
- страна происхождения;
- срок годности, инструкция по хранению и использованию.

Вся информация должна быть представлена на арабском языке, в случае использования другого иностранного языка, информация должна строго отражать всю информацию, представленную на арабском.

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

- 1)** Регистрация заявителя на сайте MOIAT.
- 2)** Подача заявки на национальную марку «Халяль». MOIAT изучит заявку и, если она будет приемлемой, заявитель будет проинформирован о способе оплаты первоначальных регистрационных сборов.
- 3)** После получения от заявителя копии платежного поручения, MOIAT 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 «Халяль» заявитель получает сертификат и право использования соответствующей маркировки.

Полная информация о данной процедуре представлена на сайте [МОИАТ](#).



Барьеры входа на рынок

A stack of several rectangular chocolate bars is shown against a dark background. The bars are stacked on a piece of silver foil. A large, white, stylized number '4' is overlaid on the center of the stack. The lighting is dramatic, highlighting the texture of the chocolate.

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 س لجم لودل دحوملا كرامجال (نوناق) ماضن) 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. Стоит заметить, что некоторые тарифные позиции обозначены как «товары специального назначения» из-за содержания в них алкоголя. Для данных товаров импорт и экспорт ограничен в соответствии с положением Общего закона о таможне или другого нормативного акта ОАЭ и для ввоза требуется получить разрешение компетентного органа.

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. 10. 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	0 - 5	0	0
180631	Изделия прочие, содержащие какао, в брикетах, пластинках или плитках с начинкой	5	5	5	0	0
180632	Прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао, без начинки в брикетах, плитках, пластинках	5	5	5	0	0
180690	Прочий шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао	5	5	0 - 5	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. 11. 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.

Осуществление
валютно-финансовых операций

5.3.

Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

Рис. 22. 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», Ассоциации предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД» ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

Существует несколько логистических путей доставки продукции, подлежащей температурному контролю, из России в ОАЭ:

1) Авиаперевозка.

2) Морская перевозка. Этапы и варианты:

- автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки:
 - с перевалкой в порту;
 - без перевалки в порту;
- автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки;
- автомобильная перевозка в рефрижераторе — железнодорожная перевозка в контейнере — порт отгрузки;
- морская перевозка.

Оптимальный способ доставки партии груза из России в ОАЭ — морской транспорт. Доставка товара в порт отправления может быть осуществлена двумя способами:

- напрямую от производителя;
- через склад накопления.

Авиаперевозка

Авиаперевозки способны обеспечить доставку лишь малых партий груза, а поддержание надлежащего температурного режима в этом случае вызовет организационные трудности. Основные международные аэропорты ОАЭ:

- Абу-Даби (Абу-Даби);
- Аль-Мактум (Дубай);
- Дубай (Дубай);
- Рас-Аль-Хайма (Рас-Аль-Хайма);
- Шарджа (Шарджа).

Для воздушной перевозки товаров, требующих температурного контроля, отправителю придется разместить груз в термоконтейнере, который нужно либо купить, либо взять в аренду. В случае приобретения в собственность вернуть

или продать контейнер проблематично, поэтому потраченные на него денежные средства обычно закладываются в стоимость продукции как расходы на невозвратную тару. При авиаперевозке подключение контейнера к электропитанию, а также необходимый температурный режим должны быть оговорены с перевозчиком отдельно.

Морская перевозка

Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки (с перевалкой в порту)

Перевозка в порт отправления может осуществляться в рефрижераторных контейнерах (автомобильным или железнодорожным транспортом) либо в рефрижераторных автомобилях (авторефрижераторах). Вместимость одного авторефрижератора составляет около 19 тонн брутто. Соответственно, наиболее экономически эффективная схема перевалки — три авторефрижератора в два рефконтейнера. Перевалка продукции из автомобилей в контейнеры должна производиться на специально предназначенных для этого площадках с соблюдением температурного режима. Как правило, подобные комплексы располагаются непосредственно в портах или максимально близко к портам, чтобы сократить затраты на перемещение тяжеловесного контейнера по территории России. Ввиду расположения производств преимущественно в европейской части России подобные доставки осуществляются в основном в порты Санкт-Петербург и Новороссийск.



Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки (без перевалки в порту)

Вместимость одного 40-футового морского рефрижераторного контейнера составляет до 27 тонн брутто. Отгрузки в 20-футовых рефконтейнерах практически не осуществляются. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории РФ для доставки тяжелого контейнера можно использовать либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, что позволяет распределить массу автопоезда без нарушения правил. Коробки размещаются в контейнере без палет.

Во время перевозки необходимо использовать дизель-генератор для подключения контейнера к источнику питания и обеспечения стабильной температуры внутри транспортного средства. При температуре воздуха +1 °С и ниже использование дизель-генератора желательно, но не обязательно, так как рефконтейнер сохраняет температуру продукта неизменной в течение около 24 часов. А этого в большинстве случаев достаточно для доставки товара в порт отправления и подключения контейнера к постоянному источнику электропитания.

Для контроля температуры в процессе перевозки товара используют электронные (накапливают информацию о температуре) и химические (меняют цвет при нарушении температурного режима) термолоттеры. При нарушении температурного режима транспортировки получатель может отказаться от приемки товара. Во избежание подобных рисков рекомендуется подключать контейнер к источнику питания на всем маршруте следования.

Рефрижераторный контейнер должен быть подготовлен судоходной линией или транспортной компанией в соответствии с требованиями к температурному режиму перевозки конкретного продукта (процедура прохождения Pre Trip Inspection, PTI).

Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной и облагается НДС по ставке 0%.

Автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем продукции, так и покупателем. Груз перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на его перевалку и хранение. Вместимость одного рефрижераторного автомобиля составляет около 19 тонн брутто. Таким образом, для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнерах три фуры перегружаются в два контейнера. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах. В пиковые по нагрузке на склады сезоны (октябрь — март) срок выгрузки может достигать до двух суток.

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

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

Склад для накопления экспортной продукции должен обеспечивать надлежащую температуру хранения. Склады накопления, как правило, располагаются около портов отправки или мест производства товара.

Основные статьи расходов при осуществлении отгрузки через склад накопления:

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (ставка устанавливается обычно за палету);
- хранение (ставка может быть установлена за палету или тонну в зависимости от договоренности со складом и веса палеты с грузом);
- погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (ставка устанавливается, как правило, за тонну).

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. Также экспортеру необходимо иметь представителя своей компании на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные выше процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада накопления необходимо учитывать:

- возможность осуществлять хранение охлажденной продукции;
- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада;
- время на обработку одного транспортного средства;
- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств;
- резервные мощности на случай аварийных ситуаций.

Автомобильная перевозка в рефрижераторе — железнодорожная перевозка в контейнере — порт отгрузки

В новых логистических реалиях России активное развитие получает железнодорожный маршрут «Север — Юг» с масштабными инвестициями и существенным увеличением грузопотока. Данный маршрут подразумевает использование портов Ирана для доступа к транспортным маршрутам стран Персидского залива и Аравийского полуострова вплоть до Индии. Уже сейчас организован маршрут через порт Бендер-Аббас в Иране с доставкой туда грузов железнодорожным транспортом. Далее груз доставляется морским путем до портов назначения.

При отправке по железной дороге используется два типа контейнеров:

- автономные рефрижераторные контейнеры (контейнеры со встроенным дизель-генератором для обеспечения рефрижераторной установки контейнера электропитанием); внутренний полезный объем — 61,1 м³, вместимость — порядка 25 тонн брутто;
- морские рефрижераторные контейнеры увеличенной кубатуры; внутренний полезный объем — 66–67 м³, вместимость — порядка 27 тонн брутто.

Отправки производятся с двух основных станций, расположенных в Москве: «Селятино» и «Селикатная» еженедельно, с тенденцией к увеличению регулярности.

При отправке товара железнодорожным транспортом оформляется железнодорожная накладная (ЖДН).

Отправке по железной дороге предшествует автомобильная доставка до станции отправления (см. подразделы «Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки», «Автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки»).

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.

Морская перевозка

Основные порты для доставки рефрижераторных грузов в ОАЭ:

- Абу-Даби (Abu Dhabi);
- Джабаль-Али (Jebel-Ali);
- Шарджа (Sharjah).

В связи с санкционной политикой в отношении России единственной судоходной линией, которая осуществляет перевозки из портов Санкт-Петербург, Новороссийск и Владивосток в ОАЭ, является линия MSC.

Транзитное время морской доставки (табл. 12) зависит от скорости обработки грузов в транзитных портах.

Табл. 12. Ориентировочное транзитное время доставки, дни

Порт прибытия/отправки	Абу-Даби (Abu Dhabi)	Джабаль-Али (Jebel-Ali)	Шарджа (Sharjah)
Санкт-Петербург	—	44	36
Новороссийск	19	20	20
Владивосток	—	33	36

Сроки и стоимость доставки

Табл. 13. Ориентировочная стоимость комплексной доставки рефрижераторных грузов в ОАЭ

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
МСК — СПб — Джабаль-Али	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 400	27	0,42	45–50
МСК — СПб — Шарджа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	11 700	27	0,43	35–40

Продолжение табл. 13.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
МСК — Новороссийск — Абу-Даби	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	13 600	27	0,50	25–30
МСК — Новороссийск — Джабаль-Али	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	13 200	27	0,49	25–30
МСК — Новороссийск — Шарджа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	13 500	27	0,50	25–30
СПб — СПб порт — Джабаль-Али	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 400	27	0,39	45–50
СПб — СПб порт — Шарджа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	10 700	27	0,40	35–40
Воронеж — СПб — Джабаль-Али	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	12 000	27	0,44	50–55
Воронеж — СПб — Шарджа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	12 200	27	0,45	40–45
Воронеж — Новороссийск — Джабаль-Али	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	12 800	27	0,47	25–30
Воронеж — Новороссийск — Шарджа	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	12 400	27	0,46	25–30
СПб — МСК — Бендер-Аббас — Джабаль-Али	Автомобиль — ж/д — судно	40' морской рефконтейнер	12 600	27	0,47	25–30

Продолжение табл. 13.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
СПб — МСК — Бендер-Аббас — Шарджа	Автомобиль — ж/д — судно	40' морской рефконтейнер	14 100	27	0,52	25–30
СПб — МСК — Бендер-Аббас — Абу-Даби	Автомобиль — ж/д — судно	40' морской рефконтейнер	14 100	27	0,52	25–30
Воронеж — МСК — Бендер-Аббас — Джабаль-Али	Автомобиль — ж/д — судно	40' морской рефконтейнер	14 100	27	0,52	25–30
Воронеж — МСК — Бендер-Аббас — Шарджа	Автомобиль — ж/д — судно	40' морской рефконтейнер	14 100	27	0,52	25–30
Воронеж — МСК — Бендер-Аббас — Абу-Даби	Автомобиль — ж/д — судно	40' морской рефконтейнер	14 100	27	0,52	25–30
СПб — МСК — Бендер-Аббас — Джабаль-Али	Автомобиль — ж/д — судно	40' автономный рефконтейнер	14 100	25	0,56	25–30
МСК — МСК — Бендер-Аббас — Джабаль-Али	Автомобиль — ж/д — судно	40' автономный рефконтейнер	14 100	25	0,56	25–30

Указаны действующие на январь 2023 г. ставки. В ставки включены все необходимые расходы, такие как наземная доставка рефконтейнера с грузом весом до 27 тонн брутто, фрахт, дизель-генератор, таможенное оформление, внутри-портовое экспедирование, взвешивание контейнера, оформление сертификата происхождения. Ставки рассчитаны по курсу 70 руб. за доллар США.

В перечне ставок указана отправка из Москвы, Воронежа и Санкт-Петербурга (в данных регионах расположены крупные производства). Оптимальным маршрутом перевозки из указанных регионов может быть любой из перечисленных вариантов в зависимости от приоритетов выбора: срок доставки, цена, размер грузовой партии, наличие потенциально рискованных транзитных портов, возможность и скорость получения балансового платежа по контракту (часто — после предоставления коносамента).

Согласно программе поддержки экспорта в России, на основании постановления Правительства РФ от 15 сентября 2017 г. №1104 с изменениями и дополнениями экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25%, но не более 30% от стоимости товара посредством подачи соответствующей заявки в Российский экспортный центр (более подробная информация размещена в разделе 11 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК»).

Таможня

Таможенное оформление шоколадной продукции на экспорт осуществляется двумя способами: с использованием печати таможенного представителя и с помощью собственной электронно-цифровой подписи экспортера. Для таможенного оформления необходимы следующие документы:

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

Экспортную таможенную декларацию можно оформить на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так и в пункте пересечения границы Российской Федерации.

Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры с возможностью предоставления склада накопления и отправки продукции различными видами транспорта и через различные порты России:

- ООО «ГК «СУПЕРКАРГО»;
- ООО «Галеас».

2) Железнодорожные операторы:

- ООО «РЖД Логистика»;
- ООО «Рефагротранс»;
- ООО «Дальрефтранс».

3) Сюрвейерские компании:

- SGS;
- TOP FRAME;
- IPC NORMANN.

4) Контакты морских линий приведены в подразделе «Морская перевозка».

Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Компании-экспортеры имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для возврата средств обязательным является подтверждение факта экспорта на основании следующих документов:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (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);
- таможенная декларация с печатью о вывозе товара с территории РФ.

Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Перечислим наиболее распространенные.

Страхуемые риски

В данную категорию входят следующие риски:

- a)** утрата (гибель), недостача или повреждение всего или части застрахованного груза;
- b)** возникновение непредвиденных расходов в виде:
 - расходов и взносов по общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель;
 - необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая;
- c)** неполучение ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения застрахованного груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения груза в пунктах перегрузок и/или перевалок;
- d)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате удара молнии, бури, вихря, урагана, шторма, извержения вулкана и других стихийных бедствий;
- e)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате пожара, взрыва на перевозочном средстве, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;
- f)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, повреждения судна льдом, провала мостов, подмочки забортной водой;
- g)** утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, дорожно-транспортного происшествия при перевозке груза автомобильным транспортным средством, схода с рельсов железнодорожных транспортных средств, провала мостов;

- h) утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
- i) утрата (гибель) застрахованного груза в результате пропажи морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз, без вести;
- j) утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) или части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- к) подмочка груза атмосферными осадками;
- l) м) выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- m) нарушение температурного режима (влияние температуры) в результате остановки рефмашины в результате ее поломки на срок не менее 24 непрерывных часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе), оборудованном исправными устройствами записи температуры воздуха внутри рефрижератора в период перевозки груза (самописцами);
- n) кража и/или грабеж, и/или разбой.

Санкционно-военные риски. Данная категория связана в основном с действиями третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб при таких рисках связан с задержками и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов, или потерей груза в результате военных рисков.

Коммерческие риски. Продажа товара на условиях Incoterms, не включающих ответственность за перевозку товара, не избавляет экспортера/отправителя от рисков по хранению и доставке продукции. 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 грузоотправителя как с субсидиарного ответчика.

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 рискам 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.

Иногда возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Чаще всего претензии связаны с такими проблемами, как:

- нарушение температурного режима;
- несоответствие маркировки продукции;
- ненадлежащий внешний вид продукции;
- пересортица.

Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательств качества погруженной продукции. В данной ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера. Оно не обязательно, однако позволяет проконтролировать количество и качество продукции на этапе ее погрузки в транспортное средство. Предоставление сюрвейерского отчета часто помогает обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.

5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Дирхам — официальная валюта Объединенных Арабских Эмиратов, курс 3,6725 дирхама за 1 долл. США. Дирхам ОАЭ — свободно конвертируемая валюта. Валютные ограничения в стране отсутствуют. Деятельность эмиратских и международных банков подконтрольна Центральному банку ОАЭ. Все лицензированные банки предлагают международные денежные переводы в ОАЭ.

Для осуществления операций в дирхамах ОАЭ владелец корпоративного или личного счета в банке ОАЭ должен указать в контракте данную валюту в качестве платежного средства. Проведение взаиморасчетов в дирхамах ОАЭ требует, чтобы контрагент также имел текущий счет в этой валюте.

Резиденты и нерезиденты могут иметь банковские счета в ОАЭ или за рубежом в дирхамах или в другой валюте. Личный счет в ОАЭ может быть открыт физическим лицом, имеющим статус резидента страны. Корпоративный счет может быть открыт юридическим лицом, зарегистрированным в ОАЭ. В случае иностранной компании должно быть открыто представительство, филиал или дочерняя компания в ОАЭ.

Процедура открытия банковского счета предполагает подачу документов с личной информацией и подтверждением платежеспособности в банк. Обмен иностранной валюты осуществляется в лицензированных обменных пунктах и банках, для чего требуется предъявить идентифицирующий документ.

Перечень основных документов, необходимых для осуществления валютно-финансовых операций

Основные документы, необходимые экспортерам для осуществления валютно-финансовых операций при организации поставок в ОАЭ:

- инвойс от экспортера, адресованный импортеру, в котором указаны количество, описание товара и общая стоимость каждого импортируемого товара;
- сертификат происхождения с указанием страны происхождения, удостоверенный торговой палатой страны происхождения;
- упаковочный лист, в котором указаны вес, способ упаковки и код товарной номенклатуры для каждого товара;
- разрешение на импорт от компетентных органов в случае импорта товаров с ограниченным доступом или товаров, освобожденных от пошлин;
- транспортная или авианакладная.

Для всех продуктов питания и напитков в дополнение к перечисленному требуется оригинал санитарного сертификата, выданного соответствующим государственным органом страны-экспортера, подтверждающего пригодность продукта к употреблению в пищу.

Особенности практики применения вариантов взаиморасчетов

Аккредитивы широко используются при международной торговле в ОАЭ. Наиболее часто применяют: аккредитив с отложенным платежом; аккредитив на условиях платежа по предъявлению документов; револьверный аккредитив. В соответствии с законодательством в отсутствие каких-либо четких указаний аккредитив считается безотзывным, в отличие от международных стандартов.

Чеки — важный платежный инструмент для сделок на крупные суммы. Возврат банком чека без оплаты ввиду отсутствия средств на счете клиента, который его выписал, считается уголовным преступлением и может быть наказан тюремным заключением.

Широко используется электронный перевод средств. Центральный банк ОАЭ управляет системой перевода средств ОАЭ (United Arab Emirates Funds Transfer System, UAEFT) — системой расчетов в режиме реального времени. В ОАЭ также действует система международных номеров банковских счетов (IBAN).

Кредитные карты VISA, MasterCard, UnionPay широко принимаются предприятиями и государственными службами ОАЭ. С 11 марта 2022 г. прием карт «Мир» в ОАЭ приостановлен. Развиваются проекты в области цифровых платежей: Etisalat Wallet, Beam Wallet, Apple Pay, Google Pay и Samsung Pay.

Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Можно выделить ряд крупных и надежных банков ОАЭ (табл. 14).

Табл. 14. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт ⁵
First Abu Dhabi Bank (FAB)	Образован в 2017 г. в результате слияния First Gulf Bank и National Bank of Abu Dhabi. Крупнейший банк ОАЭ	www.bankfab.com
Emirates NBD	Основан в 1963 г. Второй крупнейший банк ОАЭ. Материнская компания банков DenizBank (Турция) и Emirates NBD Egypt	www.emiratesnbd.com
ADCB	Основан в 1985 г. Располагает 53 филиалами, число клиентов — более 1 млн	www.adcb.com
RAKBANK	Основан в 1976 г. Контрольный пакет акций принадлежит правительству эмирата Рас-Аль-Хайма	www.rakbank.ae
National Bank of Fujairah (NBF)	Основан в 1982 г. Среди ключевых владельцев — правительство эмирата Эль-Фуджайра и Инвестиционная корпорация Дубая	www.nbf.ae

⁵ Для открытия некоторых сайтов необходимо воспользоваться VPN.

5.3. Формы присутствия на рынке

ОАЭ — стратегический партнер России. В настоящий момент страна не входит в черный список Организации экономического сотрудничества и развития. Европейский союз в марте 2022 г. включил ОАЭ в серый список стран и территорий. ОАЭ обладают сильной и стабильной экономикой, IMD World Competitiveness Yearbook 2022 присвоил стране 12-е место в мире в совокупном рейтинге конкурентоспособности юрисдикций.

Основные нормативные правовые акты, регулирующие учреждение и деятельность компаний на территории ОАЭ:

- Закон о коммерческих компаниях №2 от 2015 г.;
- Закон о торговых агентах №18 от 1981 г.

Регистрация компании в эмиратах возможна на основной (материковой) территории ОАЭ, в свободных экономических зонах и в офшорных зонах. На материковой территории возможно учреждение компании как в форме совместных предприятий, так и в полном иностранном владении.

Для иностранных физических и юридических лиц доступны следующие организационно-правовые формы регистрации бизнеса:

- компания с ограниченной ответственностью (limited liability company);
- публичная акционерная компания (public joint stock company);
- частная акционерная компания (private joint stock company).

Компания с ограниченной ответственностью (limited liability company)

Компания с ограниченной ответственностью вправе заниматься в ОАЭ любым бизнесом, кроме банковской, страховой и инвестиционной деятельности, учреждается минимум двумя акционерами. Минимальное число акционеров — 2, максимальное — 50.

Доля граждан ОАЭ в уставном капитале не может быть ниже 51%.

Минимальный уставный капитал для учреждения в большинстве эмиратов — 150 тыс. дирхамов ОАЭ. Минимальный уставный капитал компании, учреждаемой в Дубае, — от 300 тыс. до 3 млн дирхамов ОАЭ. Уставный капитал полностью оплачивается на момент регистрации. Акции компании не могут предлагаться в открытой продаже.

Компания может управляться единственным директором, но если для управления выбирается совет директоров, то он может состоять только из физических лиц (максимум 5 членов), большинство которых являются гражданами ОАЭ. Директора не обязаны быть одновременно акционерами компании. Учредители, физические или юридические лица, отвечают по обязательствам юридического лица только в пределах своих взносов в капитал.

Публичная акционерная компания (public joint stock company)

Такая компания вправе заниматься в ОАЭ любыми видами бизнеса. Учреждается на основе декрета правительства конкретного эмирата. Минимальное число акционеров — 10. Если местное или федеральное правительство ОАЭ принимает участие в компании, то число учредителей может быть снижено.

Минимальный уставный капитал для учреждения в большинстве эмиратов — 10 млн дирхамов ОАЭ. На момент регистрации оплачивается 25% суммы капитала. Выписка каждой акции (акции должны быть одинаковой номинальной стоимости от 1 до 100 дирхамов ОАЭ) заносится в реестр акций компании. Как минимум 55% акций компании должны предлагаться в открытой продаже.

Компанией управляет совет директоров (от 3 до 15 физических лиц). Председатель совета директоров и большинство членов совета должны быть гражданами ОАЭ. Акционеры отвечают по обязательствам юридического лица в пределах стоимости своих акций.

Частная акционерная компания (private joint stock company)

Эта форма аналогична предыдущей, за исключением запрета на оборот акций компании на открытом рынке.

Регистрация компании

Для регистрации компании в ОАЭ необходимо:

- письменно оформить договоренность с местным партнером — участником учреждаемого общества;
- подать заявку в Департамент экономического развития конкретного эмирата;
- подписать договор об аренде офиса;
- получить предварительное разрешение Департамента экономического развития конкретного эмирата;
- открыть счет в банке и внести уставный капитал;
- получить лицензию на ведение экономической деятельности в Департаменте экономического развития конкретного эмирата.

Расходы на регистрацию компании в ОАЭ составляют порядка 40–50 тыс. дирхамов ОАЭ или 10 960–13 700 долл. США в первый год и примерно 10 тыс. долл. США понадобится ежегодно на поддержание организации в активном состоянии. Стоимость регистрации напрямую зависит от эмирата, в котором открывается компания.

Стоимость регистрации местной компании с офисом в Дубае может составлять от 90 тыс. дирхамов ОАЭ или более 24 тыс. долл. США.

Сроки регистрации также зависят от местонахождения офиса компании. Так, открытие юридического лица в Дубае может занять от двух недель до одного месяца, тогда как для регистрации компании в других эмиратах ОАЭ может потребоваться всего лишь несколько дней.

Размеры регистрационных сборов в свободных экономических зонах также зависят от зоны и эмирата. Как правило, это суммы от 6 700 до 11 тыс. долл. США на регистрацию и столько же на ежегодное поддержание компании. Стоимость регистрации в Дубае начинается от 10 тыс. долл. США, в Шардже, Аджмане, Ум-эль-Кувейне, Рас-Аль-Хайме и Фуджейре — от 5 тыс. долл. США.

Регистрация компании в одной из свободных экономических зон Дубая займет от двух до трех недель, в Шардже, Аджмане, Ум-эль-Кувейне, Рас-Аль-Хайме и Фуджейре — два-три дня.

Формы присутствия иностранной компании

В ОАЭ также могут открываться филиалы и представительства иностранных организаций, а также компаний, зарегистрированных на основной территории ОАЭ. Филиалы в дальнейшем могут быть реорганизованы в местные юридические лица.

Филиал иностранной компании

В соответствии с законодательством ОАЭ филиал не является отдельным юридическим лицом и может вести в ОАЭ коммерческую деятельность исключительно в рамках направлений деятельности материнской компании.

Иностранным компаниям, желающим открыть филиал и вести коммерческую деятельность в государстве, не требуется локальный агент.

Представительство иностранной компании

Представительству не разрешается осуществлять коммерческие операции или продавать свою продукцию, однако оно может заниматься маркетингом, проводить промоакции, брендинг. Ознакомиться с порядком регистрации компании по всем организационно-правовым формам можно на сайте [Министерства экономики ОАЭ](#) или в Департаменте экономического развития каждого эмирата.

Подать документы на регистрацию компании любой организационно-правовой формы, а также представительства и филиала иностранной компании можно через [единую онлайн-платформу Basher](#), которая в том числе позволяет получить торговую лицензию компании без посещения государственных учреждений, внести изменения или продлить регистрацию филиала (представительства) компании. Basher предлагает 14 ключевых услуг, предоставляемых 18 федеральными

и местными органами власти в партнерстве с рядом учреждений банковского и страхового частного сектора, а также услуги телекоммуникационных компаний.

Дистрибьютор, коммерческий агент

При отсутствии возможности провести регистрацию компании в ОАЭ иностранная компания может распространять свою продукцию через дистрибьюторов или коммерческих агентов. Это решение также поможет сократить первоначальные вложения и наладить деловые отношения в ОАЭ.

Дистрибьюторское соглашение регулируется Федеральным законом ОАЭ №1 от 1985 г. «О гражданских сделках», Соглашение о коммерческом агентстве — Федеральным Законом о торговых агентах №18 от 1981 г.

При распространении продукции через дистрибьютора и заключении дистрибьюторского соглашения поставщик может предусмотреть условие о соблюдении агентом ценово-рекламных ограничений (Minimum Advertised Price, MAP). В этом случае дистрибьютор не имеет права рекламировать товар с указанием цены ниже, чем MAP, которая может изменяться или отменяться принципалом.

В дистрибьюторское соглашение возможно включать условие об ограничении на распространение конкурирующей продукции как в течение срока действия договорных отношений, так и в течение определенного периода времени после их окончания, об ограничении территории реализации продукции, запретить или ограничить реализацию в сети Интернет.

При заключении соглашения с местным коммерческим агентом нужно учитывать следующие требования для договора коммерческого представительства, установленные Законом «О коммерческих агентствах»:

- агентом должен быть гражданин ОАЭ или компания, полностью принадлежащая гражданам ОАЭ;
- отношения коммерческого агентства должны быть эксклюзивными;
- соглашение коммерческого агентства должно относиться к определенной территории в ОАЭ;
- соглашение коммерческого агентства должно быть составлено на арабском языке, заверено нотариусом и зарегистрировано в Министерстве экономики ОАЭ.

Следует отметить, что расторжение контракта с неработающим агентом или дистрибьютором — чрезвычайно сложный процесс. Дела о прекращении действия дистрибьюторских соглашений рассматриваются комитетом коммерческих агентств и могут быть обжалованы в суде.

5.4. 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 №36 от 2021 г. «О торговых знаках»;
- Федеральный закон №11 от 2021 г. «О регулировании и защите промышленной собственности»;
- Федеральный закон №38 от 2021 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 законодательство⁶ 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

⁶Официальный ресурс для законодательства ОАЭ — [законодательный портал Министерства юстиции ОАЭ](#)

или в суд (срок исковой давности — 15 лет с момента нарушения). Основные средства правовой защиты включают изъятие и уничтожение контрафактных товаров, судебный запрет деятельности, наложение штрафа, оплату расходов⁷ и возмещение ущерба. Размер ущерба определяется, исходя из прямых убытков и/или упущенной выгоды.

Доменное имя

Владеть доменным именем в ОАЭ может как физическое, так и юридическое лицо. Доменные имена регистрируются у регулятора домена «.ae» (.ae Domain Administration, .aeDA). В регионе закреплены два доменных имени верхнего уровня с именем страны (ccTLD): .ae и ايدووسل.اے.

Регистрация доменного имени обеспечивает право собственности владельца и может быть использована в качестве доказательства первой даты использования товарного знака или создания иных охраняемых объектов интеллектуальной собственности, например, размещения материалов.

Доменное имя получает правовую охрану, если оно также зарегистрировано как товарный знак. Большинство споров, касающихся прав собственности, передаются на рассмотрение ВОИС в соответствии с единой политикой разрешения доменных споров (Uniform Dispute Resolution Policy). На национальном уровне регулированием доменных имен занимаются отделы полиции по борьбе с киберпреступлениями и департаменты экономики (на уровне эмиратов), а также Управление по регулированию телекоммуникационного сектора (Telecommunications Regulatory Authority).

Дополнительную информацию о защите прав интеллектуальной собственности в ОАЭ можно получить на сайте [Патентного ведомства ССАГПЗ](#). Следует отметить, что [законодательство ССАГПЗ о товарных знаках](#) предусматривает единообразную практику обеспечения соблюдения прав на товарные знаки на всей территории стран Совета, но не предлагает единой системы регистрации. Так, регистрация товарного знака в нескольких странах ССАГПЗ требует подачи такого же числа отдельных национальных заявок. Размеры регистрационных сборов в этих странах также различаются.

⁷ Местные суды часто признают гонорары юристов и адвокатов прямыми убытками, от которых страдают владельцы товарных знаков.

Продвижение продукции



Содержание _____



6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Сотрудничество с местными агентами

В 2021 г. вступили в силу поправки к законам, которые отменили требование об обязательном участии граждан ОАЭ в компаниях с ограниченной ответственностью и акционерных обществах при получении специального разрешения от властей в соответствующем эмирате. Также было отменено требование о назначении местного агента для регистрации филиала или представительства иностранной компании. Однако, ввиду специфики законодательных основ и требований к импортной продукции (между эмиратами имеются различия), экспортерам рекомендуется сотрудничать с местным агентом или компанией-импортером. Также рекомендуется сотрудничать с теми дистрибьюторами, которые имеют эффективные логистические сети по всей стране и прочные деловые связи в сфере розничной торговли и общественного питания.

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.

Участие в международных выставках и продвижение бренда

Поскольку потребители в ОАЭ высоко ценят брендовую продукцию, включая не только премиальную, но и товары среднего сегмента, российским экспортерам рекомендуется проводить маркетинговые кампании по продвижению и повышению узнаваемости своих брендов. Одним из эффективных способов раскрутки своего бренда, а также стимулирования потребительского спроса — участие в международных продуктовых выставках, которые ежегодно проводятся в ОАЭ. Выставки в ОАЭ также привлекают большое число специалистов из других стран Персидского залива и Ближнего Востока, поэтому участие в таких мероприятиях может способствовать и выходу на рынки стран региона.

Регистрация торговой марки

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

Маркетинг и продвижение продукции

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
<p>Gulfood Крупная международная выставка продуктов питания и напитков</p> <p>https://www.gulfood.com</p>	<p>Дубай Dubai World Trade Centre</p>	20–24.02.2023
<p>Private Label and Licensing Middle East Выставка, позволяющая владельцам частных брендов наладить связи с дистрибьютерами и ритейлерами стран MENA</p> <p>https://clck.ru/WfhzE</p>	<p>Дубай Dubai World Trade Centre</p>	07-09.11. 2023
<p>Yummex Middle East (в рамках ISM Middle East) Международная выставка кондитерских изделий и закусок</p> <p>https://www.ism-me.com/</p>	<p>Дубай Dubai World Trade Centre</p>	07-09.11.2023
<p>Middle East Organic and Natural Product Expo Dubai Международная выставка натуральных и органических продуктов</p> <p>https://organicandnatural.com/</p>	<p>Дубай International Convention and Exhibition Centre</p>	12-14.12.2023

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. 15. Государственные праздники ОАЭ в 2023 г.

Праздник	Дата
Новый год	1 января
Ид Аль-Фитр	20-23 апреля
День Арафа	27 июня
Ид Аль-Адха	27–30 июля
Аль-Хиджри (Исламский новый год)	21 июля
День рождения пророка Мухаммеда	29 сентября
День памяти	30 ноября
Национальный день ОАЭ	2-3 декабря



Преимущества и риски осуществления поставок

8



Содержание _____

8.1.

Преимущества

8.2.

Риски

8.1. Преимущества

Равные условия доступа для российской продукции

Экономика ОАЭ быстро растет благодаря использованию нефтяных доходов, развитию внешней торговли, включая реэкспорт, туризму, деятельности зарубежных компаний. Россия и ОАЭ поддерживают тесные и дружественные двусторонние отношения. Обе стороны заинтересованы в увеличении двусторонней торговли. Эти факторы являются благоприятными для наращивания экспорта шоколада и шоколадных кондитерских изделий из России в ОАЭ. К российскому экспорту данной продукции применяется ставка режима наибольшего благоприятствования на условиях ВТО. Тарифная ставка ввозных таможенных пошлин, применяемая в ОАЭ к российской продукции кода ТН ВЭД 1806, составляет 5%. Это соответствует условиям торговли, которые предоставляются на рынке ОАЭ другим ведущим странам-поставщикам (страны Европейского союза, Великобритания, Турция, Малайзия, Индия). Для отдельных арабских стран применяются нулевые тарифы, однако пока они не являются серьезными конкурентами на рынке ОАЭ.

Русскоязычная диаспора

В ОАЭ по примерным оценкам проживают не менее 100 тыс. выходцев из России и стран СНГ. Кроме того, в 2022 г., по данным Департамента экономики и туризма Дубая, Россия находилась на 5-м месте по количеству туристов (около 1 млн чел.), посещающих Дубай. В этой связи есть возможность как организации нишевых продаж российских продуктов, включая шоколад и шоколадные кондитерские изделия, без необходимости их адаптации для местного рынка, так и использования этой категории потребителей для вывода продукции на рынок ОАЭ в целом. Например, поставщики из Индии, Малайзии и Филиппин реализуют такую рыночную стратегию, поставляя продукцию мигрантам в ОАЭ из этих стран, а затем, закрепившись на рынке, расширяют целевую аудиторию на всех жителей ОАЭ.

Потенциал роста потребления

Население ОАЭ по состоянию на 2021 г. составило 9,4 млн чел. и характеризуется высокими темпами прироста. Страну ежегодно посещают более 20 млн туристов. Среди сегментов рынка доля молочного шоколада составляет более 55%, темного — 30%, а белого — менее 15%. При этом ожидается, что потребление темного шоколада в ОАЭ в ближайшие годы будет увеличиваться наиболее быстрыми темпами из-за роста внимания потребителей страны к здоровому питанию.

Доступ к новым рынкам и льготы особых экономических зон

ОАЭ считаются одним из региональных центров и коммерческой столицей Ближнего Востока и Северной Африки благодаря своему расположению и инфраструктуре. Страна имеет один из самых либеральных торговых режимов в Персидском заливе, привлекает капитал со всего региона, удобна для реэкспорта в другие страны.

Реэкспорт может осуществляться через особые экономические зоны (ОЭЗ), предоставляющие льготные условия ведения бизнеса (отсутствие налогов, реэкспорт без таможенных пошлин, а также репатриация капитала и прибыли в зарубежную юрисдикцию, конфиденциальность информации о структуре компании). Крупнейшей на Ближнем Востоке ОЭЗ является эмиратская Джебель-Али.

Выход на рынок ОАЭ может использоваться для реэкспорта в другие страны, с которыми у ОАЭ действует общий рынок, а торговля осуществляется беспошлинно.

Сертификация «Халяль»

Для продаж на рынке ОАЭ наличие сертификата «Халяль» не является обязательным, однако его отсутствие кратно снижает возможности реализации продукции на рынках стран Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива. Регулирующие органы ОАЭ выдают сертификаты «Халяль» по нескольким международным исламским стандартам, наиболее распространен стандарт GSO (Gulf Standardisation Organisation), который признается во всех странах Персидского залива, но может отличаться от стандартов в других мусульманских странах.

Российские сертификаты «Халяль» не признаются, однако для расширения возможностей сбыта продукции отечественным производителям целесообразно получить в ОАЭ сертификат «Халяль», после чего размещать соответствующую маркировку на продукции. Также это может способствовать продажам на рынках других стран ССАГПЗ.

Отсутствие государственной поддержки

Политика государства реализуется по нескольким направлениям: обеспечение продовольственной безопасности, освоение передовых технологий в сфере АПК, развитие ОАЭ в качестве хаба по торговле сельскохозяйственными и продовольственными товарами, субсидирование продукции. Однако эти меры преимущественно направлены на базовые продукты питания (овощи, фрукты, мясо, рыба, молоко, зерновые, масла), узкая отраслевая поддержка производителей шоколада и шоколадных кондитерских изделий не осуществляется.

Кроме того, нет свидетельств о внесении властями ОАЭ какао в число продовольственных товаров, по которым создаются стратегические резервы (всего в ОАЭ 15 таких товаров). Таким образом, господдержка не является фактором, усиливающим конкуренцию со стороны местных производителей. На рынке шоколада и шоколадных кондитерских изделий доминируют мультинациональные компании-производители. Розничные цены являются достаточно высокими и не субсидируются. Местные производители работают в узких нишах, например подарочного шоколада, или реализуют свою продукцию (шоколад, кондитерские изделия, выпечку) через бутики.

8.2. Риски

Преференции отдельным странам и высокая стоимость логистики из Российской Федерации

Поставки из арабских стран в ОАЭ осуществляются беспошлинно в соответствии с условиями Большой арабской зоны свободной торговли (Greater Arab Free Trade Area, GAFTA). Кроме того, благодаря соглашению о свободной торговле между Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ) и Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) к швейцарскому экспорту в ОАЭ также применяется меньшая тарифная ставка ввозных пошлин (3,75% по сравнению со ставкой РНБ, установленной на уровне 5%). Основной проблемой поставок российской кондитерской продукции на рынок ОАЭ в 2022 г. стали высокие логистические издержки, влияющие на экономику их экспорта. В настоящий момент стоимость доставки контейнера в ОАЭ для российских поставщиков выходит в 3–4 раза выше, чем для конкурентов из ЕС. Вероятность изменения ситуации в ближайшее время невысокая.

Тенденция здорового питания

В ОАЭ растет спрос на низкокалорийные сладости с натуральными ингредиентами и пониженным содержанием сахара. Правительство ОАЭ с 2022 г. обязало производителей указывать пищевую ценность на упаковке/этикетке, а с 2023 г. для борьбы с распространением ожирения ввело запрет на содержание трансжиров в фасованных пищевых продуктах. Данные факторы могут привести к сокращению потребления шоколадных изделий.

Административные барьеры

Процедуры оформления импорта являются достаточно дорогостоящими и забюрократизированными. Согласно данным Всемирного банка, расходы на соблюдение требований пограничного контроля составят 513 долл. США за партию, а на оформление документов, необходимых для импорта, — 262 долл. США за партию.

В соответствии с требованиями Таможенного агентства ОАЭ, импортируемые товары должны сопровождаться специальной документацией для прохождения таможенной очистки. Это коммерческий счет-фактура, сертификат происхождения, экспортная декларация грузоотправителя, коносамент, авианакладная и товарная накладная. В зависимости от типа импортируемых товаров также могут потребоваться дополнительные документы, такие как лицензии, разрешения и сертификаты соответствия. В частности, для импорта продуктов питания требуются 1–2 дополнительных документа — во всех случаях к ним относится санитарное свидетельство, полученное в России. Наиболее частой проблемой при импорте продукции АПК в ОАЭ является несоответствие требованиям маркировки: отсутствие маркировки или важной информации на арабском языке.

Высокая конкуренция

Высокая конкуренция в сегменте шоколадных кондитерских изделий ОАЭ вызвана присутствием на рынке крупнейших мультинациональных компаний. Ближневосточное подразделение компании Mars GCC занимает 35,7% рынка благодаря линейке узнаваемых брендов и проактивной стратегии по выводу на рынок новой продукции. На втором месте находится Ferrero Group с долей 16,1%, на третьем — Mondelez International с долей 10,4%. Также в ОАЭ существуют масштабные производства товаров-субститутов: например, традиционной сладкой халвы.

Карта действий экспортера



9



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 4 285 2222 E-mail: ntde@eim.ae Сайт: http://www.ntde.ae
Gulf International (Al Batha Group)	Импорт, дистрибуция	Адрес: Airport Road, PO Box 2870, Dubai, UAE Тел.: +971 6 5353117 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 4235 2880 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: online.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 6 509 2222 E-mail: info@americanarestaurants.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 و دي ج راخ لال ةرازو لود لال)	Адрес: King Abdullah Bin Abdul Aziz Al Saud Street, Al Bateen - Abu Dhabi, UAE Тел.: 800 44444 Сайт: https://clck.ru/Vrx5q

Контактная информация

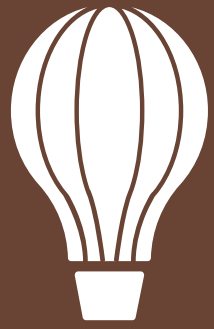
Организация	Контактная информация
Министерство экономики ОАЭ (داصت إقلا ةرازو)	Адрес: 10 to 18 floor, Liwa Tower, Exhibition area, Abu Dhabi, UAE Тел.: 800 1222 Сайт: https://clck.ru/Vrx7D
Федеральное ведомство ОАЭ по конкуренции и статистике (ءاصح إلال او ةيسفان لتلل ةيداحت الال ةئيه لال)	Адрес: Festival 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
Ведомство ОАЭ по инвестициям (رامثت سلال تارام إلال زاه)	Адрес: Al Bateen W10, Abu Dhabi, UAE Тел.: +971 2 419 0000 Сайт: https://www.eia.gov.ae/
Центр государственных операций (услуг) Аль Ялаиз (ةموكحل الال ماعم لل سلال الال زكرم)	Адрес: Dubai Investment Park 2, Dubai, UAE Тел.: +971 4 821 5111 E-mail: info@aygtc.ae Сайт: https://clck.ru/Vrx7X
Департамент Правительства Дубая по правовым вопросам (عجم ح. بء ةموكحل ةئونوناقلال نوؤشل الال ةئاد)	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



**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**



11



Действующие меры господдержки

Программа льготного кредитования

Предоставление льготных краткосрочных и долгосрочных инвестиционных кредитов по ставке от 1% до 5%.

Краткосрочные кредиты (до 1 года) направлены на пополнение оборотных средств и ведение текущей деятельности компании.

Долгосрочные инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет) предназначены для привлечения капитальных затрат для строительства, реконструкции, модернизации производственных мощностей и инфраструктуры.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2019 № 512

Программа создания и модернизации объектов АПК

Поддержка создания и модернизации объектов АПК, путем возмещения части прямых понесенных затрат производителю на создание или модернизацию сельскохозяйственных объектов в размере от 20% до 25% от фактической стоимости для предприятий по переработке зерна, масличных культур, рыбы и морепродуктов, а также по производству сухих молочных продуктов.

- Отрасли:**
- масложировая
(переработка масличных культур)

 - зерновая
(глубокая переработка зерна)

 - рыба и морепродукты
(переработка и консервирование рыбы)

 - молочная
(производство сухих молочных продуктов)

Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 12.02.2020 № 137

Программа льготного лизинга оборудования

Льготный лизинг, направленный на приобретение оборудования, необходимого для омоложения продукции агропромышленного комплекса или введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков. Поддержка предоставляется в виде единовременной скидки при уплате авансового платежа в размере 25% или 45% от стоимости предмета лизинга.


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

Компетентные органы: Минсельхоз России

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2021 № 1313

Стимулирование производства масличных культур

Стимулирование производства масличных культур (бобы соевые и семена рапса) путем возмещения части затрат, возникающих при реализации региональных проектов, по ставке из расчета на 1 тонну прироста объема производства.





Отрасли:  продукция масложировой отрасли
(бобы соевые и семена рапса)

Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК

Регулирование: Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 (Приложение 11 (1))

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

Компенсация части затрат в размере 25% на доставку продукции АПК железнодорожным, автомобильным, водным и смешанными видами транспорта. Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Правительством.

- Отрасли:**
-  живые животные
 -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
 -  рыба и морепродукты
 -  живые растения, луковицы, корни
 -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
 -  жиры и масла животного и растительного происхождения
 -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
 -  продукты переработки овощей и фруктов
 -  алкогольные и безалкогольные продукты
 -  остатки и отходы пищевой промышленности
 -  органические химические вещества, белковые вещества
 -  необработанные шкуры












Компетентные органы: Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104

Программа компенсации затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках. Возмещается 50% или 90% объема затрат на сертификацию, фактически понесенных производителями в течение 12 месяцев.

Получить компенсацию можно при условии сертификации продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Минсельхозом России.

- Отрасли:**
-  живые животные
 -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
 -  рыба и морепродукты
 -  живые растения, луковицы, корни
 -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
 -  жиры и масла животного и растительного происхождения
 -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
 -  продукты переработки овощей и фруктов
 -  алкогольные и безалкогольные продукты
 -  остатки и отходы пищевой промышленности
 -  органические химические вещества, белковые вещества
 -  необработанные шкуры
 -  табак, вакцины, удобрения, экстракты
 -  шелк, шерсть, лен

Компетентные органы: Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 25.12.2019 № 1816

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

Размещение на бесплатной основе в дегустационно-демонстрационных павильонах АО «Российский экспортный центр» российской продукции АПК в зарубежных странах в целях создания эффективной коммуникации с потенциальными потребителями продукции за рубежом.

Организации могут разместить свою продукцию в павильонах Китая (г. Шанхай), Объединенных Арабских Эмиратах (г. Дубай), Вьетнаме (г. Хашимин), Египте (г. Новый Каир), Турции (г. Стамбул).

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2021 № 255

Программа компенсации части затрат на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях

Возмещение российским экспортерам отдельных видов затрат, связанных с самостоятельным участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Для субъектов малого и среднего предпринимательства лимит составляет 700 тыс. рублей, для крупного — 2 млн рублей.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минпромторг России и АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2020 № 2316

Программа софинансирования части затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях

Софинансирование от 50% до 80% затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях осуществляется в целях финансового обеспечения затрат на реализацию мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры повышения международной конкурентоспособности, включая продвижение высокотехнологичных, инновационных и иных продукции и услуг на внешние рынки.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минпромторг России и АО «РЭЦ»

Регулирование: постановление Правительства Российской Федерации от 28.03.2019 № 342

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.

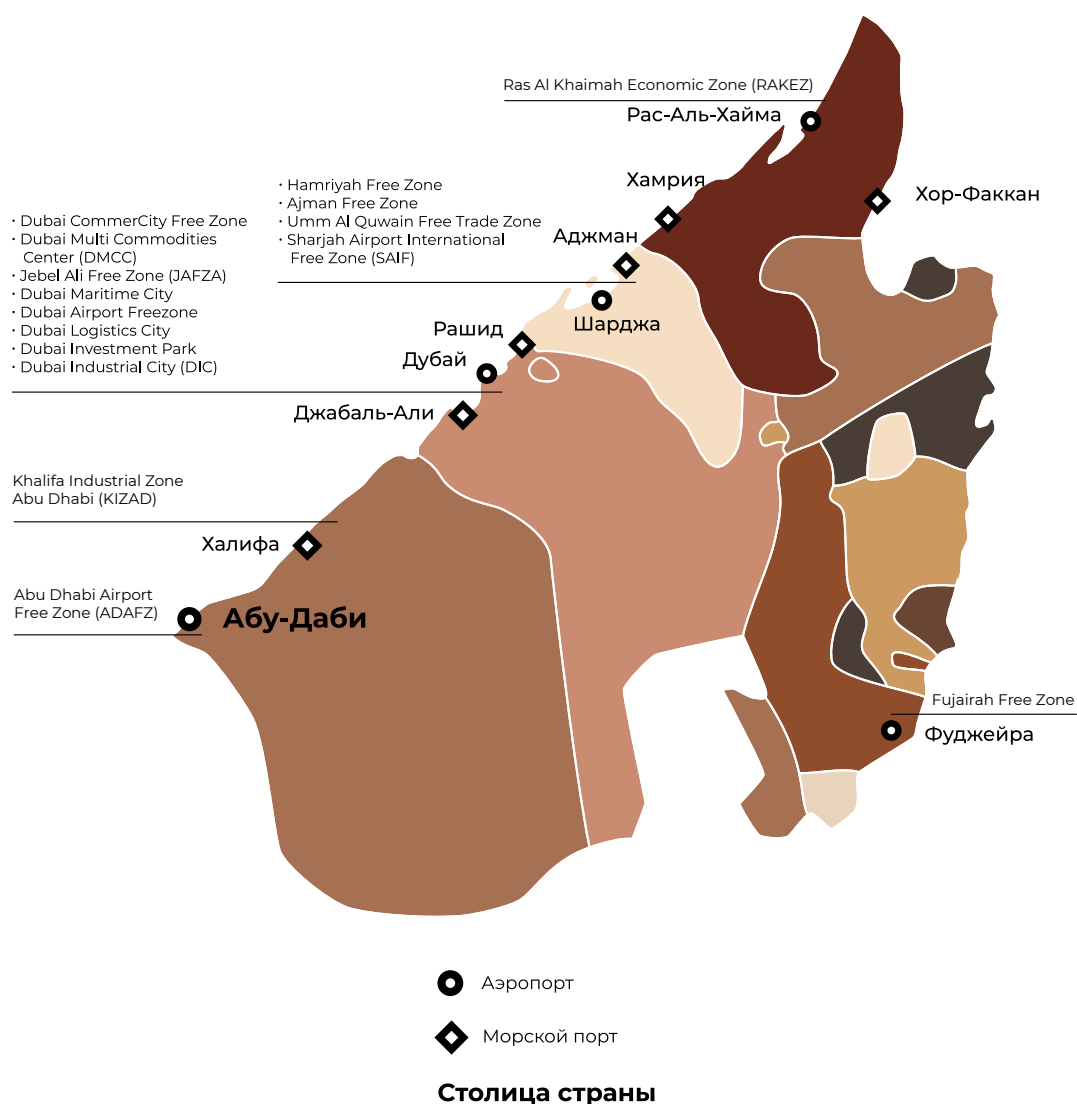
Официальным источником информации о законодательстве ОАЭ является портал Министерства юстиции ОАЭ.

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», 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](#).

Каждая свободная зона предъявляет свои требования к уставному капиталу, числу директоров, аудиту, отчетности и прочим особенностям работы компаний⁸. Кроме того, в процессе регистрации компании необходимо приобрести соответствующую лицензию. Регистрация бизнеса и получение лицензии в различных СЭЗ ОАЭ занимает от 5 до 42 дней⁹.

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 права¹⁰.

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 товара¹¹.

⁸ <https://gsl.org/ru/uae/>

⁹ <https://clck.ru/Vrxgp>

¹⁰ <https://gsl.org/ru/uae/>

¹¹ <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;
- срочная регистрация бизнеса в течение суток.

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.

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°C . 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 площадей¹². 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 теплоизолированные специально построенные блоки с дополнительными офисными помещениями.

¹² https://wsdlegal.com/freezone_uae/

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.



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



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



Мы в социальных сетях:

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

Telegram: www.t.me/mcxae

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

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

