

*mk*  
BUSINESS LINK  
Poland & Emirates

# ZJEDNOCZONE EMIRATY ARABSKIE

FORUM BIZESOWE PL-ZEA

26.11.2020



# MODELE WEJŚCIA NA RYNEK ZEA

## MODELE DZIAŁALNOŚCI



**Agent/ Dystrybutor**



**Strefa ekonomiczna  
FREE ZONE**



**Onshore  
NON FREE ZONE**

# MODELE WEJŚCIA NA RYNEK ZEA

## SPÓŁKI W ZEA – RODZAJE SPÓŁEK

W strefie  
ekonomicznej

Poza strefą  
ekonomiczną

Działalność  
gospodarcza

Spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością

Oddział spółki

# MODELE WEJŚCIA NA RYNEK ZEA

## SPÓŁKI W ZEA – GŁÓWNE RODZAJE LICENCJI

Przemysłowa

Handlowa

Konsultingowa

E-commerce

# MODELE WEJŚCIA NA RYNEK ZEA

- W ZEA jest około 40 specjalnych stref ekonomicznych, a kilka kolejnych jest w budowie,
- Są strefy „ogólne” pozwalające na prowadzenie różnorodnej działalności oraz strefy branżowe, takie jak Dubai Internet City przeznaczona dla sektora ICT,
- Strefy różnią się lokalizacją, ale też kosztami prowadzenia działalności.



SAIF ZONE  
S H A R J A H



## Korzyści Strefy Ekonomicznej:

- Posiadanie **100% akcji** zakładanej działalności,
- **0% podatku** dochodowego,
- Możliwość założenia przez osobę fizyczną i prawną,
- **100% zwrotu** kapitału początkowego,
- **Brak opłat celnych** w ramach strefy,
- Uprozczone procedury zakładania,
- Możliwość otrzymania wizy,
- Możliwość otrzymania certyfikatu rezydencji podatkowej.

# MODELE WEJŚCIA NA RYNEK ZEA

KLUCZOWE CECHY	STREFA	POZA STREFĄ
Własność	100% własności zagranicznej	Najwyżej 49% własności zagranicznej
Podatki	100% zwolnione z podatku	100% zwolnione z podatku
Sprzedaż na lokalnym rynku	Poprzez dystrybutorów i lokalnych agentów	Bezpośrednio
Obowiązki celne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brak w strefie,</li> <li>• 5% jako depozyt na produkty pomiędzy różnymi punktami (porty, lotniska, granice) a strefą ekonomiczną (eksport),</li> <li>• 5% na sprzedaż produktów na lokalnym rynku (import) i GCC,</li> <li>• Lokalne prawa obowiązują przy imporcie/eksporcie z/do innych krajów.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brak na sprzedaż produktów wyprodukowanych w krajach GCC i GAFTA,</li> <li>• Lokalne prawa obowiązują przy imporcie/eksporcie z/do innych krajów.</li> </ul>
Repatriacja kapitału i zysków	Dozwolone w 100%	Zależy od umowy pomiędzy partnerami
Prawo pracy	Zasady i prawo pracy strefy	Zasady i prawo pracy ZEA

**1. OCENA POTENCJAŁU WŁASNEGO**

**2. ANALIZA RYNKU DOCELOWEGO**

**3. HARMONOGRAM EKSPANSJI**

**POTENCJAŁ**  
**=**  
**ZABEZPIECZENIE 5 ZASOBÓW**

- **FINANSOWY**
- **KADROWY**
- **CERTYFIKATY/NAGRODY/ REKOMENDACJE**
- **MARKETINGOWY**
- **PRAWNY/ PODATKOWY**



## ROZPOZNANIE PODSTAWOWYCH OCZEKIWAŃ RYNKU DOCELOWEGO

### ANALIZA **10** OBSZARÓW

- BRANŻA
- TRENDY (NP. BIO)
- KONKURENCJA
- CENY (ŁAŃCUCH DOSTAW)
- NORMY – REGULACJE – SYSTEMY CERTYFIKACJI
- UWARUNKOWANIA HALAL
- KOSZTY (NP. TRANSPORT)
- BARIERY WEJŚCIA
- USP (UNIQUE SELLING POINTS)
- GŁÓWNE WYDARZENIA (NP. EXPO)

# JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO EKSPANSJI ZEA

Harmonogram realizacji działań na rynku ZEA								
LP	DZIAŁANIE	III KW 2019	IV KW 2019	I KW 2020	II KW 2020	III KW 2020	IV KW 2020	I KW 2021
I	A							
II	Pi							
III	U							
IV	R n							
V	Sz in							
VI	A G o							
VII	D w							
VIII	M kc							
IX	Pr O							
X	W							
XI	D							
XII	Uz							
XIII	R							
XIV	Pr.							

# TARGI W ZEA I ICH POTENCJAŁ 2021

- ✓ Wybór **imprezy targowej**
- ✓ Ustalenie **bazy danych potencjalnych podmiotów** do zaadresowania oferty
- ✓ Odpowiednie przygotowanie komunikacji i **wysyłka zaproszeń na stoisko** + propozycja spotkania B2B w siedzibie
- ✓ Pobyt na targach warto wykorzystać, nie tylko biernie czekając na odwiedzających lecz także **celować w konkretnych kontrahentów** i ich zapraszać
- ✓ ZEA to **kraj relacyjny i z wysokim autorytetem władzy** dlatego – zalecane są rekomendacje
- ✓ Bliski Wschód charakteryzuje się wolnym tempem i specyficznymi zasadami pracy – **należy być cierpliwym** i przy intensywnej opiece nad rynkiem trzeba dać sobie min. 12 miesięcy na sukces
- ✓ Warto pamiętać, że dla niektórych projektów **wymagane jest posiadanie podmiotu zarejestrowanego w ZEA**
- ✓ Targi to **DOBRY START**, ale bez **intensywnego follow up, podtrzymania kontaktu**, częstych spotkań osobistych proces kontraktacji może trwać dużo dłużej
- ✓ Wskazana jest **analiza rynku** – aby nie strzelać w ciemno i nie tracić czasu
- ✓ Warto przed wyjazdem trochę poczytać **informację o rynku, potencjale, konkurencji**

# TARGI W ZEA I ICH POTENCJAŁ 2021

MK Business Link jest oficjalnym i wyłącznym przedstawicielem targów The Hotel Show na Polskę.

Bieżąca edycja odbędzie się w dniach **31 maja – 2 czerwca 2021 roku** i będzie edycją jedyną w swoim rodzaju!

**Serdecznie zapraszamy do kontaktu. Chętnie podzielimy się z Państwem wszystkimi informacjami – [p.dabrowska@mkbl.eu](mailto:p.dabrowska@mkbl.eu)**



THE  
**HOTEL  
SHOW**  
DUBAI

• **Polska partnerem strategicznym targów,**

• **Pawilon Ministerstwa Rozwoju Polski,**

• **Pawilon Krajowej Izby Gospodarczej i MKBL,**

• **Pawilony wybranych Agencji Regionalnych,**

• **Targi 5 miesięcy przed EXPO2020 Dubai.**



## ***MK Business Link Sp. z o.o.***

Warszawa, Polska

+48 22 409 01 09

mail: [mkbl@mkbl.eu](mailto:mkbl@mkbl.eu)

[www.mkbl.eu](http://www.mkbl.eu)

