



Zjednoczone Emiraty Arabskie

Przewodnik po rynku

**Przewodnik po rynku
Zjednoczonych Emiratów Arabskich**

© PAIH S.A.

Niniejszy poradnik ma charakter informacyjny. Został opracowany na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej. Podana wartość wskazanych usług w ramach prowadzenia działalności w Zjednoczonych Emiratach Arabskich jest wg. stanu na grudzień 2017 r. i ma charakter informacyjny.

Niniejszy materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art.66 Kodeksu Cywilnego.

ISBN 978-83-950329-3-6

Skład i łamanie:

Grafpol Agnieszka Blicharz-Krupińska

Spis treści

1. Otoczenie prawne, ustrój polityczny	3
2. Podstawowe dane ekonomiczne	5
3. Siedem obszarów rozwoju w ZEA na najbliższe lata	7
4. Formy prowadzenia działalności gospodarczej	9
5. Pozyskanie powierzchni biurowej i komercyjnej	12
6. Podatki i daniny publiczne	13
7. Regulacje dotyczące inwestycji, fuzji i przejęć przez podmioty zagraniczne	14
8. Podstawowe regulacje dotyczące importu	16
9. Prawo pracy	17
10. Rozwiązywanie sporów, arbitraż	21
11. Bariery w dostępie do rynku	23
12. Instrumenty finansowe dla polskich firm (BGK, KUKE, PARP)	24
13. Wymiana gospodarcza pomiędzy Polską a Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi	30

1. Otoczenie prawne, ustrój polityczny

Państwo Zjednoczonych Emiratów Arabskich jest położone w części Półwyspu Arabskiego nad Zatoką Perską, sąsiaduje z Arabią Saudyjską i Omanem, poprzez wody terytorialne od zachodu graniczy z Katarą, a od północy z Iranem.

Kraj ten jest federacją siedmiu emiratów: Abu Dhabi (stolica), Dubai, Sharjah, Ajman, Ras Al-Khaimah, Fujairah, oraz Umm Al-Quwain. System polityczny emiratów to monarchia absolutna na szczycie której stoi głowa rodziny rządzącej danym terytorium od pokoleń. Władcy tych siedmiu emiratów tworzą władzę federalną kraju. Prawo w ZEA jest przede wszystkim oparte na szariacie. Prawo federalne jest nadrzędne w całym kraju, podczas gdy każdy emirat ma autonomiczny system prawny – legalizacja rezydencji oraz działalności biznesowej w jednym emiracie nie musi automatycznie oznaczać pełnych uprawnień w innych, choć istnieje oczywiście daleko posunięta integracja. W zakresie życia w kraju, przepisy tworzą system nawarstwiających się przepisów federalnych i tych obowiązujących w konkretnych emiratach, a dodatkowo w poszczególnych strefach ekonomicznych (free zone). Oficjalnym językiem urzędowym jest arabski, choć w praktyce większość napisów, tablic informacyjnych i nazw własnych podawana jest także w języku angielskim.

Zgodnie z konstytucją ZEA regulującą prawo federalne, prezydentem kraju jest emir Abu Dhabi (z rodziny Al-Nahyan), natomiast premierem i wiceprezydentem jest władca Dubaju (z rodziny Al-Maktoum). Władcy odrębnych wówczas emiratów zaczęli się integrować po wycofaniu się Wielkiej Brytanii z protektoratu trwającego od końca XIX wieku. Zjednoczenie państwa w obecnej formie nastąpiło 2 grudnia 1971 roku pod przewodnictwem szejka Zayed bin Sultan Al-Nahyan, wielbionego w czasach swojej władzy (zmarłego w 2004 r.) i określanego do dziś Ojcem Narodu. Drugim prezydentem w historii kraju jest syn szejka Zayed – szejka Khalifa bin Zayed Al-Nahyan, który m.in. sprawuje funkcję głównego dowódcy sił zbrojnych ZEA. Następcą tronu w Abu Dhabi i zastępcą głównego dowódcy sił zbrojnych jest kolejny syn szejka Zayed – szejka Mohammed bin Zayed Al-Nahyan. Emirat Abu Dhabi jako stolica mieści większość siedzib ministerstw kraju i jest terytorialnie największym emiratem stanowiącym prawie 90% powierzchni całego terytorium kraju (włącznie z należącym do niego miastem Al Ain). Na tle pozostałych emiratów Abu Dhabi ma też olbrzymią przewagę bogactwa głównie z powodu posiadania prawie wszystkich złóż ropy naftowej i gazu na terenie Zjednoczonych Emiratów Arabskich (ZEA), kreując ok. 2/3 jego PKB.

W zakresie przyciągania handlu i turystów Dubaj jest jednak bardziej znany i cieszy się popularnością w realizacji ambitnych osiągnięć, co przekłada się na wspomnianą ogólną renomę światową. Burj Al-Arab jako najbardziej ekskluzywny hotel świata, sztucznie usypane wyspy na wzór palmy widoczne nawet z kosmosu, czy też najwyższy budynek świata Burj Khalifa – nazwany na cześć prezydenta ZEA – to tylko kilka przykładów ambicji Dubaju.

Sharjah jako emirat jest najbardziej konserwatywnym w kraju słynącym z nacisku na tradycję narodową, walory edukacji i rozwoju kultury. Na terenie tego emiratu posiadanie czy spożywanie alkoholu jest surowo zabronione, a w trosce o zdrowie mieszkańców w lokalach gastronomicznych zabronione jest serwowanie fajek wodnych i sprzedaż napojów energetycznych.

Pozostałe z siedmiu emiratów są znacznie biedniejsze i wolniej się rozwijają. Właściwie dopiero od dekady ich mikroekonomie zaczęły nastawiać się na turystykę i przemysł w dedykowanych strefach ekonomicznych. Niewątpliwie z uwagi na swój nieco chłodniejszy klimat niż w południowej części kraju oraz konkurencyjne ceny, branża turystyczna z roku na rok przyciąga coraz więcej gości nastawionych na wypoczynek.

Państwo ZEA jest członkiem Rady Współpracy Zatoki Perskiej (ang. Gulf Cooperation Council, GCC), w skład której wchodzi: Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt i Oman. GCC jest bardzo często używanym w regionie sformułowaniem, który warto zapamiętać. Kraje GCC koordynują między sobą bardzo wiele decyzji gospodarczych w regionie, jak również strategii politycznych na arenie międzynarodowej. Wszystkie kraje GCC, oprócz Omanu, są częścią organizacji zrzeszającej producentów ropy naftowej, OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries). Władze ZEA przykładają dużą wagę do promowania aktywnego udziału kobiet zarówno w biznesie jak i urzędach państwowych - włącznie z udziałem w Radzie Ministrów oraz Narodowej Radzie Federacyjnej (Federal National Council, FNC - de facto parlament), której połowa członków jest wybierana w wyborach powszechnych. Kobiety mają czynne prawo wyborcze, są aktywne i widoczne w pracy wielu instytucji rządowych i stanowią obecnie 30% składu Rady Narodowej oraz ok. 70% urzędników, co jest dużym odsetkiem w porównaniu do wielu innych krajów regionu i świata.

2. Podstawowe dane ekonomiczne

Państwo Zjednoczonych Emiratów Arabskich posiada siódme największe z dostępnych zasobów ropy naftowej i gazu na świecie. Zasoby szacuje się na 97,8 milionów baryłek i ponad 6 bilionów metrów sześciennych gazu, co stanowi kolejno 4% i 3,5% dostępnych zasobów światowych. Wbrew szeroko uznawanym na świecie stereotypom, gospodarka ZEA nie opiera się wyłącznie na naturalnych surowcach (jak ropa i gaz), ponieważ dzięki sukcesywnej dywersyfikacji w tej chwili stanowią one ok. 50% PKB całego państwa (poniżej 2% PKB emiratu Dubaju). Udział innych sektorów sukcesywnie wzrasta od wielu lat i wzrost gospodarczy jest oparty już w większości o sektory nie-surowcowe, takie jak transport i logistyka, turystyka (biznesowa i wypoczynkowa), nieruchomości, usługi finansowe, a także coraz bardziej doinwestowany sektor przemysłowo-produkcyjny. Niewątpliwie w ostatnich 3 latach na spowolnienie rozwoju gospodarki miały wpływ ograniczenia inwestycji rządowych w infrastrukturę i budownictwo, spowodowane utrzymującymi się niskimi cenami ropy oraz intensywnymi wydatkami zbrojeniowymi. Utrzymująca się inflacja, niestabilna sytuacja polityczna w regionie, a także wprowadzenie z początkiem 2018 r. podatku VAT na poziomie 5% może mieć wpływ na decyzje dotyczące inwestycji krótkoterminowych.

Przez następne kilka lat prognozowany jest sukcesywny wzrost udziału sektora nie-surowcowego w gospodarce ZEA, głównie we wcześniej opisanych dziedzinach, które już od kilkunastu lat są motorami rozwoju gospodarki. Można spodziewać się utrzymania wydobycia ropy i gazu na stałym poziomie. Najnowszym trendem rozwoju gospodarki jest inicjacja nowoczesnych rozwiązań oraz ułatwianie adaptacji najnowszych technologii, do których można zaliczyć planowaną misję na Marsa, transport przyszłości w postaci Hyperloop, wykorzystanie przez instytucje rządowe autonomicznych i bezzałogowych pojazdów oraz dronów, a także poparcie dla różnorodnych start-up'ów technologicznych. Są to obszary, w których rozwinięte kraje Zachodu mogą opóźnić się w adaptacji z uwagi m.in. na lokalne ograniczenia legislacyjne, a które w ZEA są dynamicznie dostosowywane przez rząd.

Zjednoczone Emiraty Arabskie to dla Polski od dekady największy partner gospodarczy i handlowy w świecie arabskim (wzajemne obroty handlowe za 2015 r. to ok. 905 mln USD). Polska cieszy się nadwyżką eksportową w proporcji 5:1. Należy mieć na uwadze fakt, że ZEA rozsądnie wykorzystuje swoje położenie geograficzne dla sprawnej obsługi handlu międzynarodowego drogą morską między Wschodem a Zachodem, dlatego ok. 75% importowanych towarów jest dalej re-eksportowana. W związku z tym, istotna część importowanych towarów z Polski do ZEA trafia również do sąsiednich krajów w regionie.

Pozytywne tendencje pozwalają prognozować także istniejące mechanizmy prawno-instytucjonalne, w tym: Polsko-Emiracka Wspólna Komisja ds. Współpracy Gospodarczej pod prze-

wodnictwem ministrów gospodarki obu krajów (jej pierwsze posiedzenie odbyło się w lutym 2013 r. w Warszawie), Wspólny Komitet ds. Współpracy funkcjonujący na mocy porozumienia międzyrządowego, bogata baza prawno-traktatowa w zakresie gospodarczym oraz posiadanie przez Polskę od kwietnia 2014 r. swojego przedstawiciela przy Międzynarodowej Agencji Energii Odnawialnej (IRENA) w Abu Dhabi.

Dodatkowo w promocję polskich interesów w ZEA zaangażowane są: Krajowa Izba Gospodarcza oraz Polska Organizacja Turystyczna, które uczestniczą w wystawach branżowych i organizują fora biznesowe, jak również Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., która wspiera działalność polskich eksporterów na rynku emirackim, udzielając ochrony ubezpieczeniowej w ramach działalności komercyjnej. Niezmiennego wsparcia o charakterze informacyjnym i organizacyjnym udziela powstała w marcu 2006 r. Polska Grupa Biznesu pod auspicjami Izby Handlu i Przemysłu Abu Dhabi. Pobudzeniu współpracy gospodarczej oraz wymiany turystycznej sprzyjają, obok ustanowionych w 2013 r. bezpośrednich połączeń lotniczych Emirates oraz WizzAir, obowiązujące od dnia 6 maja 2015 r. nowe uregulowania. Dotyczą one zniesienia obowiązku wizowego dla obywateli emirackich przy wjeździe do strefy Schengen i umożliwiają na zasadzie wzajemności - bezwizowy pobyt obywatelom polskim na terytorium ZEA do 90 dni w okresie 180 dni.

3. Siedem obszarów rozwoju w ZEA na najbliższe lata

Państwo Zjednoczonych Emiratów Arabskich jest uznawane jako jeden z najbardziej innowacyjnych krajów w regionie Północnej Afryki i Zachodniej Azji (NAWA). Według corocznego rankingu Global Innovation Index, w 2016 r. Emiraty zostały uznane za najbardziej innowacyjny kraj arabski, jednocześnie plasując się na 41. pozycji globalnej (Polska jest na 39. miejscu)¹.

Pod koniec 2014 r. w Zjednoczonych Emiratach Arabskich ogłoszono program pt. „Strategia innowacji narodowej” (*National Innovation Strategy*), którego celem jest przekształcenie kraju w ciągu siedmiu lat w najbardziej innowacyjne państwo świata. Program obejmuje siedem priorytetowych obszarów innowacji, uznanych jako kluczowe obszary do osiągnięcia doskonałości – są to **energia odnawialna, transport, technologia, edukacja, opieka zdrowotna, gospodarka wodna oraz eksploracja kosmosu**.

Każdy z wymienionych obszarów priorytetowych jest opisany następująco:²

1. **Energia odnawialna:** utworzenie nowej organizacji zarządzającej zdecentralizowanymi projektami produkcji energii jak np. małe instalacje solarne. Inicjowanie innowacji w sektorze odnawialnych źródeł, a także wspieranie badań w kierunku technologii ekologicznych.
2. **Transport:** stymulowanie innowacji w transporcie powietrznym i morskim, a także w logistyce. Celem jest świadczenie nowych usług i za pośrednictwem wydajnych procedur. Obszar ten również uwzględnia innowacje w zakresie dronów.
3. **Technologia:** obszar innowacji w badaniach i technologii.
4. **Edukacja:** zadaniem obszaru jest wprowadzenie laboratoriów w szkołach i uczelniach, celem podwyższenia umiejętności uczniów w zakresie krytycznego myślenia, rozwiązywania problemów, kreatywności, wytrwałości oraz tworzenia zdolności adaptacyjnych.
5. **Opieka zdrowia:** obszar będzie wspierał zaawansowane technologie usług opieki medycznej. Ma stymulować rozwój biotechnologii oraz przemysłu farmaceutycznego, jednocześnie współpracując z partnerami wspierającymi badania naukowe w medycynie.
6. **Gospodarka wodna:** wyszukiwanie innowacyjnych rozwiązań dla ograniczonych źródeł wody.

¹ <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report#>

² <https://uaecabinet.ae/en/the-national-strategy-for-innovation>

7. **Eksploracja kosmosu:** obszar będzie wspierał technologie kosmiczne w celach eksploracji, a także komunikacji satelitarnej oraz specjalistycznych badań w zakresie zastosowań naziemnych.

Schemat przygotowania przyjaznego środowiska dla rozwoju 7 obszarów innowacji:

Priorytetowe Obszary Innowacji



**Energia
Odnawialna**



Transport



Technologia



Edukacja



**Opieka
Zdrowia**



**Gospodarka
Wodna**



**Eksploracja
Kosmosu**

Championy Innowacyjności

**Innowacyjni
Ludzie**

**Innowacyjne Firmy
i Instytucje**

**Innowacyjny
Rząd**

Środowisko Sprzyjające Innowacyjności

**Przepisy
Poświęcone
Innowacji**

**Infrastruktura
Technologiczna**

**Włączenie
Usług**

**Inwestycje
i Zachęty**

Źródło: UAE Ministry of Cabinet Affairs, *UAE National Innovation Strategy*

4. Formy prowadzenia działalności gospodarczej

Rozwijanie kontaktów biznesowych w Zatoce Perskiej odbywa się praktycznie poprzez kontakty personalne, dlatego niezmiernie ważna jest fizyczna obecność na miejscu albo współpraca z miejscowym zaufanym przedstawicielem, który poprzez swoją istniejącą siatkę znajomości pomoże dotrzeć do potencjalnych kontrahentów.

W przypadku zakładania miejscowego przedstawicielstwa podstawową decyzją, która definiuje dozwolony zakres działalności biznesowej w ZEA i najlepszy współczynnik ponoszonych kosztów do potencjalnej skali, jest wybór formy i lokalizacji. Wybór ten dokonuje się głównie pomiędzy odpowiednią specjalną strefą ekonomiczną (*free zone*), a pełnoprawną lokalizacją na bazie lokalnego prawa ZEA (*mainland*), gdzie ta druga wymaga zawarcia umowy partnerskiej z obywatelem ZEA (tzw. Sponsor) mającym oficjalnie min. 51% udziałów w kapitale spółki.

Specjalne strefy ekonomiczne, tzw. *free zone*, których jest w ZEA ok. 50 (w samym Dubaju ponad 20), okazały się bardzo ważną częścią sukcesu kraju w zachęcaniu międzynarodowych i regionalnych firm do lokowania działalności na terenie kraju. Strefy oferują uproszczone procedury i korzyści finansowe dla firm reprezentujących konkretne sektory. Praktycznie każda ze stref ma własną administrację, a co za tym idzie własne warunki rejestracji i zasady funkcjonowania oraz cenniki opłat czynności administracyjnych. Działalność w strefie *free zone* z perspektywy celnej oznacza, że jest się poza terytorium kraju (*mainland*), co umożliwia bezpośrednią współpracę jedynie z innymi podmiotami zarejestrowanymi w specjalnych strefach lub zagranicznymi – do prowadzenia dystrybucji na lokalnym rynku niezbędny jest lokalny Agent (posiadający emirackiego właściciela).

Agent musi być obywatelem ZEA lub firmą, której właścicielem jest Emiracczyk i zarejestrowana jest w Ministerstwie Gospodarki. Często agenci wymagają nadania im wyłączności na import danego produktu/marki na terenie kraju. Umowa agencyjna daje duże możliwości Agentowi i o ile warunki jej obowiązywania nie są jednoznacznie określone to proces jej rozwiązania może być skomplikowany. W związku z tym należy starannie sporządzić treść umowy podczas wyboru Agenta.

Ponadto, w przypadku wprowadzania na rynek produktów wobec których jest lokalny obowiązek rejestracji (np. produkty spożywcze, sprzęt medyczny, leki, ognioodporne materiały budowlane) wówczas (jeżeli producent jest podmiotem zagranicznym) obowiązkiem lokalnego Agenta jest rejestracja tychże produktów.

Firmy zarejestrowane lokalnie (poza strefami specjalnymi), czyli *mainland*, muszą oficjalnie mieć Sponsora. Najczęstsze warianty działalności to Establishment (własna działalność) prze-

pisana w 100% na lokalnego sponsora) oraz LLC (Sp. z o.o.), w której sponsor jest jednocześnie większościowym udziałowcem w spółce posiadając min. 51% udziałów. Choć jest to oczywiście model bardzo odmienny od znanych z innych części świata – tak zorganizowany system w ZEA (jak również innych krajach GCC) działa z powodzeniem od wielu lat i posiada odpowiednie uregulowania zapewniające prawa obu stronom. Sponsor w większości figuruje tylko w oficjalnych dokumentach i nie bierze udziału w codziennej działalności firmy. Sponsor musi być obywatelem ZEA i pobiera uzgodnioną z góry opłatę roczną. Zależnie od planów biznesowych uzasadnione może być wyszukanie dobrze umocowanego Sponsora, który pomoże w dotarciu do odpowiednich partnerów i kontaktów – nawet Sponsora z rodziny rządzącej, którego opłata może przekroczyć 1 mln AED rocznie.

Firmy doradzające w wyborze struktury prawnej mają swoją listę „zawodowych Sponsorów”, których mogą polecić – tak zorganizowany proces wyszukiwania partnera biznesowego powinien zapewnić bezpieczeństwo i transparentę, jednak należy zachować wszelkie zwyczajne środki ostrożności, jako że ostatecznie partner większościowy ma w świetle prawa przewagę w wypadku sporu. Dodatkowo, w przyszłości zmiana Sponsora może być procesem skomplikowanym. Niemniej jednak, przepisy kraju konstytuują stan, że w razie podpisania zobowiązań finansowych na rzecz firmy lub niepokrytych czeków bankowych, odpowiedzialność i konsekwencje spoczywają na osobach podpisujących dane zobowiązanie – Sponsor najczęściej w tego typu sytuacjach jest chroniony.

Strefy offshore są dedykowane dla podmiotów międzynarodowych, które chcą mieć podmiot w swojej strukturze korzystający z liberalnych praw podatkowych obowiązujących w ZEA. Podmioty o tym charakterze nie są upoważnione do współpracy z jakimkolwiek lokalnym podmiotem i nie mogą zatrudniać pracowników na miejscu.

Tabelaryczne porównanie ogólnych różnic 3 podstawowych modeli prawnych dla licencji przedsiębiorstw:

	Free Zone	Mainland	Offshore
Maks. Udziały	100%	w LLC 49% (51% tzw. Sponsor)	100%
Dozwolona działalność	Tylko w ramach stref ekonomicznych + z podmiotami zagranicznymi	Wszystkie emiraty + inne kraje GCC poprzez oddziały	Wyłącznie z podmiotami zagranicznymi
Cła importowe / VAT* (od 2018 r., z wyjątkami)	0% / 0%	5% / 5%* (z wyłączeniami)	Nie dotyczy
Lokalizacja	Tylko w strefie: warianty „wirtualne” jak flexi desk, virtual office, shared office lub wynajęcie własnego magazynu	Dowolna w każdym emiracie po zatwierdzeniu przez władze lokalne. Wymagana siedziba w postaci fizycznego biura.	Licencje wydają niektóre Administracje free zone, brak możliwości fizycznej postaci. W adresie podana skrytka pocztowa (PO Box)

Lokalne konto bankowe	Tak	Tak	Tak, niektóre banki
Wiza rezydenta	Inwestor i pracownicy. Zamieszkanie dozwolone poza strefą.	Tak	Nie
Koszt rejestracji i licencji (za rok)	od 25 tys. AED (7 tys. USD)	od 29 tys. AED (8 tys. USD)	od 14 tys. AED (4 tys. USD)
Koszty biura (za rok)	Flexi desk wliczony w koszty licencji, inne warianty wg cennika strefy	od 36 tys. AED (10 tys. USD) + Sponsor od 10 tys. AED (3 tys. USD)	Nie dotyczy
Kapitał udziałowy do wpłacenia	Zależnie od strefy, czasami trzeba wykazać posiadanie określonej sumy	Niekonieczny	Niekonieczny

5. Pozyskanie powierzchni biurowej i komercyjnej

Na podstawie przepisów w ZEA podmioty gospodarcze są zobligowane do posiadania siedziby, będącej zarejestrowaną na cele komercyjne, która jednocześnie nie może mieć przeznaczenia mieszkalnego. Powierzchnie biurowe i komercyjne są najczęściej wynajmowane. Większość lokali biurowych jest dostępna w stanie wykończonym, są również dostępne gotowe lokale z wyposażeniem – wymagające tylko aktywacji dostawy mediów. Inną alternatywą są centra biznesowe oferujące gotowe rozwiązania biurowe z dodatkowymi udogodnieniami jak salki konferencyjne i obsługa sekretariatu. Przeważnie wysokość ceny najmu biura ustala się według stawek rocznych, a płatności reguluje się „z góry” w postaci czeków bankowych. Ilość rat płatności ustala się indywidualnie (najczęściej od 1 do 4), a każdy czek wystawia się z datą poprzedzającą okres zapłaty. Wówczas obowiązkiem płatnika jest zapewnienie wystarczających środków finansowych na koncie bankowym, celem uniknięcia kar umownych i konsekwencji prawnych. Wynajmujący często wymagają zabezpieczenia w postaci kaucji zwrotnej wysokości ok. 10-20% stawki za czynsz. Jednostką miary powierzchni najczęściej są stopy kwadratowe (sq. ft.).

W każdym z emiratów jest tylko jeden rządowy dostawca energii elektrycznej i wody (razem) w charakterze monopolisty: w Abu Dhabi jest to ADWEC, w Dubaju DEWA, w Sharjah SEWA, a w pozostałych emiratach FEWA. W lokalach użytkowych napięcie prądu wynosi 230V i 50Hz, a gniazdka elektryczne są przystosowane do wtyczek typu G (stosowanych m.in. w Wielkiej Brytanii, Singapurze czy Malezji). Firma zarejestrowana w strefie ekonomicznej (free zone) jest ograniczona do posiadania siedziby wyłącznie w obrębie danej strefy. W zależności od charakteru działań danej strefy, każda ze stref dysponuje gotowymi obiektami na pomieszczenia biurowe i/lub budynki magazynowo-produkcyjne, dostępnymi pod wynajem. Alternatywnie w zależności od przepisów i warunków obowiązujących w danej strefie, inwestorzy mogą rozważyć zakup nieruchomości w postaci lokalu biurowego czy usługowego, a także zakupić działkę pod budowę własnego obiektu.

W przypadku działalności z lokalnym sponsorem (mainland) jest możliwość zakupu działek i obiektów dla działalności gospodarczej. W praktyce się tego nie robi z uwagi na fakt, że sponsor nie angażuje swojego kapitału, a formalnie zakupiona nieruchomość byłaby jego własnością. Niektóre miasta w planach zagospodarowania przestrzennego mają wyselekcjonowane dzielnice / obszary pod klasyfikacją „freehold” co oznacza, że cudzoziemcy (obywatele krajów spoza GCC) mogą nabyć nieruchomość w postaci lokalu przeznaczonego na działalność komercyjną (usługowo-handlową lub gastronomiczną). Największa powierzchnia i ilość tego typu nieruchomości znajduje się w Dubaju.

6. Podatki i daniny publiczne

Zjednoczone Emiraty Arabskie słyną z bycia tzw. „rajem podatkowym” z uwagi na fakt, że stawka podatku dochodowego dla przedsiębiorstw wynosi 0%. Wyjątkiem objęte są podmioty z branży handlu ropą lub gazem, w przemyśle petrochemicznym, a także oddziały zagranicznych banków, które są obciążane progresywnym podatkiem dochodowym. Wysokość cła narzuconego na towary importowane to 5%, płatne przy odprawie towaru (w strefach free zone cło importowe nie obowiązuje). Na rezydentach ciąży podatek wysokości 5% rocznej wartości najmu zajmowanego mieszkania lub domu, a dla lokali komercyjnych wynosi 10%. Kwota podatku jest podzielona na 12 rat dodawanych do comiesięcznego rachunku za wodę i energię elektryczną. Kolejne podatki są naliczane w hotelach i restauracjach. W Dubaju do każdej doby hotelowej dolicza się tzw. Dubai Tourism Dirham w przedziale 7-20 AED w zależności od standardu hotelu. Dodatki w wysokości ok. 20 AED towarzyszą wielu czynnościom administracyjnym instytucji rządowych w Dubaju, w tym także opłacając mandaty.

Od 1 października 2017 r. zostały wprowadzone nowe stawki akcyzy do cen detalicznych na produkty konsumenne, które określa się jako szkodliwe dla zdrowia: produkty tytoniowe i napoje energetyczne obciążone zostały akcyzą wys. 100% ceny detalicznej, a napoje gazowane 50%. Od 1 stycznia 2018 r., ZEA jako pierwszy z krajów GCC wprowadził podatek VAT wysokości 5%. Odstępstwem są produkty spożywcze, lecznicze, edukacyjne, produkty naftowe, rowery i usługi socjalne oraz nieruchomości mieszkalne i usługi finansowe, dla których obowiązuje stawka VAT 0%.

7. Regulacje dotyczące inwestycji, fuzji i przejęć przez podmioty zagraniczne

Pod kątem możliwości dokonywania inwestycji, Zjednoczone Emiraty Arabskie oferują ograniczone możliwości w zakresie oddawania pełnych praw obcokrajowcom w porównaniu z prawami i przywilejami Emiratczyków lub innych obywateli GCC. Skutkiem tego jest ograniczone zaufanie zagranicznych inwestorów w perspektywie długofalowej. Ma to odzwierciedlenie w międzynarodowych koncernach produkcyjnych, a także wśród inwestorów prywatnych. W zakresie spółek lokalnych (mainland) obcokrajowcy (osoby fizyczne lub prawne) mogą mieć do 49% udziałów własności, a minimum 51% musi być własnością obywatela ZEA. W przypadku spółek akcyjnych notowanych na giełdach wymóg posiadania minimum 51% rozszerza się do obywateli GCC. Podczas, gdy w strefach ekonomicznych free zone obcokrajowcy mogą posiadać 100% udziałów własności w spółkach. Pomimo tej formalnej niedogodności dla zagranicznych inwestorów, Emiraty pozostają atrakcyjnym rynkiem inwestycyjnym z uwagi na brak podatków dochodowych, dobrze rozwinięte platformy ułatwiające działalność handlową oraz lokalizację gospodarczą.

W pierwszej połowie 2018 r. Ministerstwo Gospodarki ZEA, pod przewodnictwem ministra Sulmana bin Saeed Al Mansouri, po podpisaniu uchwały przez krajową Radę Federalną, ma ogłosić poprawę warunków dla inwestorów zagranicznych poprzez zmiany w Kodeksie Spółek Handlowych (Commercial Companies Law). Kluczowe zmiany mają dotyczyć zasad przyznawania własności spółek lokalnych i przepisów w zakresie bankructwa. Według dotychczasowych deklaracji zmiany te mają pobudzić aktywność sektorów poza-naftowych, co szczególnie jest ważne dla gospodarki w obliczu planowanego rozwoju kraju w związku z organizacją światowej wystawy EXPO 2020 w Dubaju.

Do tej pory inwestorzy jako osoby fizyczne lub osoby prawne chcące pozostać w 100% właścicielami rejestrowanych spółek w kraju mają możliwość wybrania jednej z ponad 50 stref ekonomicznych tzw. free zone, gdzie mogą zarejestrować i prowadzić działalność bez angażowania lokalnego partnera. Ostrożność rządu jest zrozumiała w świetle wydarzeń sprzed ostatniej dekady: Dubaj jako emirat wyróżnia się liberalnością (w porównaniu do pozostałych emiratów), od lat rozwija nowe filary lokalnej gospodarki, wolnej od dochodów z produktów naftowych i zależności finansowej wobec emiratu Abu Dhabi. Jedną z udanych strategii pozyskania zagranicznego kapitału był rynek nieruchomości w Dubaju kiedy to w 2002 r. umożliwiono obcokrajowcom zakup nieruchomości na własność (z możliwością dziedziczenia) – tzw. freehold. Inwestowanie w dubajskie nieruchomości zyskało wielką popularność wśród mieszkających na miejscu obcokrajowców (ekspatów), którzy przestali tak intensywnie wysyłać oszczędności z dochodów w ZEA do swoich krajów, a zaczęli je lokować w plany budowy nieruchomości na miejscu. Boom

na mieszkania w Dubaju przyciągnął także zagranicznych inwestorów w postaci banków, deweloperów, sieci hotelowych oraz kupujących. Hossa Hossa na rynku nieruchomości miała tak pozytywne prognozy, że władze Dubaju przeznaczały coraz więcej gruntów na inwestycje typu freehold. Jednocześnie rząd nie nadążał z opracowywaniem przepisów regulujących obrót nieruchomościami (jeszcze w fazie planów), co spowodowało spirale cenowe, a przez optymistyczne spekulacje utworzyła się tzw. bańka mydlana. Światowy kryzys finansowy z 2008 r. odbił się na Dubaju poważnymi konsekwencjami w tej dziedzinie. W kolejnych latach rząd wprowadził przepisy dotyczące wymogów wobec deweloperów odnośnie ich przedsięwzięć, obowiązku rejestrowania transakcji oraz narzucenia zasad finansowania zakupu nieruchomości, aby w skali makroekonomicznej ograniczyć spekulacje i zapobiec kolejnym bańkom cenowym.

Fuzje i przejęcia mają miejsce na skalę lokalną w odniesieniu do podmiotów działających w kraju oraz na skalę międzynarodową z zaangażowaniem zagranicznych inwestorów (głównie w dostawie know-how) i udziałem lokalnego partnera, chcącego dynamicznie rozwinąć działalność w kraju. Podobną taktykę praktykują również instytucje rządowe, które wykorzystują zagraniczne, nowoczesne technologie i kapitał zagraniczny do zastosowania metody Build-Operate-Transfer (zbuduj-eksploatuj-przełącz).

Inny popularny model inwestycji i fuzji lokalnych podmiotów z zagranicznymi markami dotyczy współpracy opartej na wyłączności na agenturę i dystrybucję oraz franczyzy. Jest to najczęściej praktykowany model współpracy zagranicznych producentów i właścicieli znanych marek z podmiotami lokalnymi.

Zgodnie ze strategią planu UAE Vision 2021, ZEA jako kraj zamierza przyciągać zagraniczne inwestycje bezpośrednie (FDI) na poziomie 5% wartości PKB. Do czasu planowanej nowelizacji Kodeksu Spółek Handlowych w połowie 2018 r. w ZEA nie ma odrębnych przepisów dla fuzji i przejęć własności spółek. Dlatego główne zasady tego typu działań są podyktowane aktualnym KSH z kwietnia 2015 r. (z ang. znany jako: UAE Federal Law No. 2 of 2015- Commercial Companies Law).

8. Podstawowe regulacje dotyczące importu

Przepisy regulujące zasady importu towarów są oparte na kodeksie handlu Rady Współpracy Zatoki Perskiej (ang. GCC Customs Law), prawa federalnego Zjednoczonych Emiratów Arabskich, międzynarodowych porozumień oraz lokalnego prawa danego emiratu. Obrót niektórymi towarami jest ograniczony lub zakazany w kontekście importu do kraju, a nawet tranzytu czy przeładunku – kategorii tych produktów są oznaczone na podstawie kodów HS i wobec nich może być wymagana specjalna zgoda na transport lub całkowity zakaz.

Kilka przykładów kategorii produktów podlegających całkowitemu zakazowi: wszelkie narkotyki (w tym ziarna makowca), produkty pochodzące z krajów bojkotowanych, towary pochodzące z Izraela lub noszące izraelskie znaki towarowe, kości zwierząt, przedmioty i urządzenia do uprawiania hazardu, podrabiane pieniądze, trzywarstwowe sieci rybackie, używane lub regenerowane opony, przedmioty skażone promieniowaniem, oraz wszelkie materiały drukowane, malowane, rzeźby lub inne rekwizyty sprzeczne z Islamem, godnym zachowaniem lub wskazujące na wieczne życie czy prowadzące do zamieszek.

Stawki cła są dosyć uproszczone, gdzie stawka naliczana może być na kilka sposobów: ad valorem (procentowo), w określonej kwocie, lub jedno i drugie. Dla towarów importowanych spoza strefy GCC przeważnie jest to stawka 5% wartości deklarowanej na dokumentach transportowych. Urząd celny ma jednak prawo zakwestionować przedstawione dokumenty i naliczyć cło według oszacowanej realnej wartości towaru. Wyjątkiem są produkty alkoholowe wobec których cło wynosi 50%, a produkty tytoniowe są obciążone cłem wysokości 100% i dodatkową opłatą opartą na wadze towaru.

Wyjątki do zniesienia cła dotyczą produktów pochodzących z krajów będących członkami porozumienia krajów arabskich GAFTA oraz przypadków importu istotnych surowców do produkcji lokalnej, gdzie importerem jest fabryka posiadająca zgodę Ministerstwa Finansów.

9. Prawo pracy

Kodeks Pracy w ZEA (potocznie zwanym Labour Law) reguluje Ustawa Federalna nr 8 z 1980 r, nowelizowana ustawami federalnymi nr 24 z 1981 r., Nr 15 z 1985 r. i nr 12 z 1986 r. W niektórych wolnych strefach ekonomicznych (free zone) na terenie Zjednoczonych Emiratów Arabskich obowiązują nieco różniące się przepisy dotyczące prawa pracy.

Ustawa ma charakter federalny i dlatego ma zastosowanie do wszystkich emiratów federacji. Jest egzekwowana przez Ministerstwo Pracy (kiedyś: Ministry of Labour, obecnie: Ministry of Human Resources & Emiratisation). Spory dotyczące prawa pracy są rozstrzygane przez federalne i lokalne sądy Zjednoczonych Emiratów Arabskich, jednak wszelkie spory dotyczące spraw pracowniczych muszą najpierw zostać skierowane do Ministerstwa Pracy. Jeżeli którakolwiek ze stron (pracodawca lub pracownik) jest niezadowolona z decyzji Ministerstwa, a sprawa nie może być załatwiona polubownie, spór może następnie zostać skierowany przez Ministerstwo do sądu, w terminie dwóch tygodni od daty złożenia skargi, po czym każda ze stron może powrócić bezpośrednio do sądu.

Prawo Pracy obowiązuje wszystkich pracowników pracujących w Zjednoczonych Emiratach Arabskich niezależnie od tego, czy są obywatelami ZEA, czy imigrantami. Istnieją jednak pewne kategorie osób, które są zwolnione z ustawy, jak podano poniżej:

1. Pracownicy zatrudnieni przez rząd federalny, departamenty rządowe emiratów członkowskich, gminy, organy publiczne, federalne i lokalne instytucje publiczne oraz personel zatrudniony przy federalnych i lokalnych projektach rządowych.
2. Członkowie sił zbrojnych, policji i jednostek bezpieczeństwa.
3. Służby domowe.
4. Pracownicy rolni i osoby zajmujące się hodowlą (zwolnienie to nie obejmuje osób zatrudnionych w korporacjach przetwarzających produkty rolne i / lub tych, którzy są trwale zaangażowani w eksploatację lub naprawę maszyn wymaganych dla rolnictwa).

Partner w firmie nie jest uważany za pracownika i dlatego nie jest wymagane uzyskanie karty pracy z Ministerstwa Pracy i Spraw Społecznych ZEA („Ministerstwo Pracy”). Dla celów imigracji partner zagraniczny będzie sponsorowany przez podmiot, którego jest partnerem, jako inwestor, a nie jako pracownik i będzie aplikował bezpośrednio do organów imigracji, a nie za pośrednictwem Urzędu Pracy pod warunkiem, że jego nazwisko znajduje się na Licencji podmiotu.

Chociaż ustawa przewiduje, że wszyscy pracownicy, poza wymienionymi powyżej, podlegają temu obowiązkowi, w praktyce pracownicy wolnych stref (free zones), mogą podlegać zasadom i regulacjom danej strefy i otrzymują umowę o pracę według wzoru obowiązującego w danej

strefie. Jednakże, postanowienia umowy o pracę muszą być zgodne z ustawą. Ponadto należy zauważyć, że pracownicy wolnej otrzymują wizy wydane przez odpowiednią strefę, a nie przez ich pracodawców. Tacy pracownicy są oddelegowani przez wolne strefy do przedsiębiorstw utworzonych we wspomnianych strefach w zamian za kaucję finansową, która jest wymagana do zabezpieczenia należności pracowniczych i wszelkich świadczeń na usługi, które mogą być płatne po rozwiązaniu umowy o pracę. Jednakże, chociaż wolne strefy są technicznie sponсорami pracowników, pracownicy zachowują prawo do działania przeciwko pracodawcom przed sądami (arbitraż wewnątrz strefy, jeżeli taki istnieje, alternatywnie oddział Ministerstwa Pracy, a dalej sąd cywilny w odpowiednim emiracie).

Ustawa obejmuje wszystkie aspekty relacji pracodawca-pracownik, w tym kwestie związane z umowami o pracę, ograniczeniami w zatrudnianiu nieletnich i kobiet, utrzymywaniem ewidencji i akt, wynagrodzeń, godzin pracy, urlopów, bezpieczeństwa i ochrony pracowników, obowiązkowego ubezpieczenia pokrywającego koszty opieki medycznej i wypadków, kodeksy dyscyplinarne, rozwiązywanie umów o pracę, świadczenia z tytułu zakończenia służby, odszkodowania za choroby zawodowe, inspekcje pracy, kary i wypadki przy pracy, obrażenia i śmierć. Warto zwrócić uwagę, że ZEA nie pozwala na tworzenie związków zawodowych i jest to nielegalne.

Aby zatrudnić pracownika przebywającego poza krajem, należy złożyć wniosek do Ministerstwa Pracy. Wniosek musi zostać zatwierdzony przez Ministerstwo przed przyjazdem pracownika do ZEA. Należy zauważyć, że nowe firmy są zobowiązane do zarejestrowania się w Ministerstwie, zanim będą mogły zatrudniać pracowników. Oprócz uzyskania zgody Ministerstwa na zatrudnienie obywateli spoza ZEA, należy przestrzegać także procedur imigracyjnych.

Istnieje również wymóg, aby niektórzy pracodawcy przedkładali Ministerstwu gwarancję bankową jako zabezpieczenie końca świadczeń i kosztów repatriacji związanych z ich pracownikami. Ta procedura ma także zastosowanie do pracodawców w większości wolnych stref w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Jeżeli zamierzonym pracownikiem jest obywatel ZEA, umowa o pracę może zostać zawarta w dowolnym momencie. Umowy o pracę dla obcokrajowców muszą być sporządzone w formacie zatwierdzonym przez Ministerstwo na wniosek złożony przez pracodawcę. Umowy o pracę dla pracowników krajowych nie muszą być sporządzane na piśmie, jednak warunki zatrudnienia muszą pokrywać się z zapisami Kodeksu Pracy.

W Zjednoczonych Emiratach Arabskich dozwolone są dwa rodzaje umów o pracę - umowy na czas określony, które są umowami na czas określony z konkretnymi terminami rozpoczęcia i zakończenia, oraz umowy nieograniczone, w przypadku gdy pracownik kontynuuje pracę dla pracodawcy od określonej daty do czasu, w którym umowa o pracę zostaje rozwiązana przez którąkolwiek ze stron po uprzednim powiadomieniu.

Ministerstwo Pracy wymaga stosowania określonych szablonów umowy o pracę w języku arabskim i angielskim, gdzie pracodawca i pracownik muszą jedynie wypełnić puste miejsca. Jak wspomniano wcześniej, formularze w strefach ekonomicznych mogą się nieco różnić.

Płace zgodnie z ustawą definiuje się następująco: „Wszelkie płatności dokonywane na rzecz pracownika na podstawie rocznej, miesięcznej, cotygodniowej, dziennej, kosztowej pracy, produkcji lub prowizji, w zamian za pracę, którą wykonuje na podstawie umowy o pracę, niezależnie od tego, czy takie płatności są dokonywane w gotówce, czy w innej formie. Wynagrodzenie obejmuje koszt zasiłku oraz wszelkie dopłaty przyznane pracownikowi jako nagrodę za jego uczciwość lub skuteczność, jeżeli kwoty takie są przewidziane w umowie o pracę lub wewnętrznych regulacjach zakładu lub zostały przyznane w wyniku zwyczaju lub powszechnej praktyki, w takim zakresie pracownicy zakładu uważają je za część wynagrodzenia, a nie za darowizny”.

W składnikach wynagrodzenia najczęściej obowiązują takie kategorie jak: „płaca podstawowa” (oznacza wynagrodzenie pracownika z wyłączeniem wszelkich dodatków) oraz „świadczenia dodatkowe” jak dodatki finansowe za np. zakwaterowanie, dojazd do pracy, bilety lotnicze w związku z urlopem, diety za czas podróży służbowych, itp. Wszystko to razem składa się na płacę całkowitą.

Płaca zasadnicza jest znacząca przy obliczaniu odprawy pracownika po zakończeniu współpracy, która jest ustalana na podstawie otrzymanej ostatniej płacy podstawowej pracownika, w przeciwieństwie do całkowitego wynagrodzenia otrzymywanego przez pracownika.

Pracodawca / ministerstwo nalicza odprawę na podstawie podstawowego wynagrodzenia, które wyklucza zakwaterowanie, transport i wszelkie świadczenia. Jednak najnowsze orzecznictwo wykazało, że sądy stoją na stanowisku, iż prowizja uzupełnia podstawowe wynagrodzenie pracownika, jeżeli jest ono określone w umowie o pracę pracownika.

Wynagrodzenie minimalne nie zostało do tej pory ustalone przez prawo, jednak pracownik z miesięczną pensją mniejszą niż AED 4.000 (plus dodatek mieszkaniowy) nie będzie mógł finansować swojego małżonka lub dzieci w celu zamieszkania w kraju. Są to przepisy imigracyjne i nie stanowią części Prawa. Ponadto, aby zasponsorować pomoc domową, minimalne wynagrodzenie sponsora musi wynosić co najmniej AED 6.000 miesięcznie. Wynagrodzenie może być wypłacane co miesiąc, co tydzień lub codziennie, jednak nie rzadziej niż raz w miesiącu.

Kodeks Pracy przewiduje, że wynagrodzenie powinno być wypłacane w walucie krajowej (AED), jednak w praktyce pensje są również wypłacane w walutach obcych. ZEA nie ogranicza repatriacji pieniędzy.

W przypadku sporu pracodawca będzie zobowiązany do przedstawienia pisemnego dowodu, że pracownik otrzymał wynagrodzenie wraz z obowiązującymi dodatkami. Pracownik może jednak udowodnić brak opłacania wynagrodzeń w dowolny sposób określony przez Prawo Federalne. W związku z tym konieczne jest, aby pracodawca utrzymywał odpowiednie rejestry i księgi re-

jestrujące wypłaty wynagrodzeń i dodatków, w przypadku których nie można założyć, że wynagrodzenie nie zostało wypłacone.

Maksymalny czas pracy dorosłego pracownika wynosi osiem godzin dziennie lub czterdzieści osiem godzin tygodniowo. Jednakże czas pracy może zostać wydłużony do dziewięciu godzin dziennie w przypadku osób zatrudnionych w handlu, hotelach, stołówkach i jako strażnicy. Od osób, które zajmują stanowiska kierownicze / administracyjne oczekuje się, że będą pracować nadgodziny bez dodatkowego wynagrodzenia za nadgodziny.

Pracownicy nie powinni pracować przez dłużej niż pięć kolejnych godzin dziennie bez przerwy na odpoczynek, posiłki i modlitwę. Jednak przerwy i przerwy na posiłki nie są uwzględniane przy obliczaniu czasu pracy. W fabrykach, w których ludzie pracują w dzień i w nocy, albo w pracy, gdzie ze względów technicznych i ekonomicznych konieczna jest dłuższa obecność w miejscu pracy, Ministerstwo Pracy określa sposób, w jaki pracownicy mogą przeznaczać czas na odpoczynek, modlitwę i posiłki.

Za każdy rok pracy pracownik ma prawo do rocznego urlopu w wymiarze co najmniej:

1. Dwa dni urlopu za każdy miesiąc, jeżeli staż trwa dłużej niż sześć miesięcy i krócej niż rok.
2. Co najmniej trzydzieści dni kalendarzowych w roku, jeżeli jego staż przekracza jeden rok. Przy rozwiązaniu stosunku pracy pracownik ma prawo do ułamka rocznego urlopu zgodnie z przepracowanym okresem czasu.

Podczas udania się pracownika na coroczny urlop, pracownikowi wypłaca się „z góry” jego podstawowe wynagrodzenie plus dodatek mieszkaniowy (jeśli dotyczy), oraz wszelkie inne dodatki, które otrzymuje w normalnym miesiącu pracy, z wyłączeniem otrzymanych premii.

Po zakończeniu stosunku pracy, na wniosek pracownika, pracodawca jest zobowiązany do dostarczenia mu świadectwa pracy. Zaświadczenie to jest bezpłatne i powinno zawierać datę rozpoczęcia i ostatniego dnia pracy, całkowitego okresu świadczenia usług, rodzaju pracy wykonywanej przez pracownika, jego ostatniego wynagrodzenia i ewentualnych dodatków, jeśli dotyczy.

10. Rozwiązywanie sporów, arbitraż

W Zjednoczonych Emiratach Arabskich spory przeważnie w pierwszej kolejności zgłasza się celem arbitrażu do nadrzędnego organu, któremu sprawa podlega. W przypadku spraw gospodarczych lub cywilnych są odpowiednie komisje w instytucjach rządowych, lub ich funkcję mogą przejąć Administracje stref ekonomicznych. W razie braku rozwiązania sporu, może on zostać eskalowany do rozstrzygnięcia w odpowiednim wydziale sądu. Natomiast spory o charakterze kryminalnym są bezpośrednio rozpatrywane przez Policję, której odpowiedni wydział pełni rolę Prokuratora i kieruje sprawę do Sądu.

W Zjednoczonych Emiratach Arabskich prawo krajowe nie przewiduje ogólnego obowiązku zachowania poufności. Niemniej jednak, w sprawie nr 157/2009, Dubajski Sąd Kasacyjny uznał za generalną zasadę, że arbitraż jest prywatnym procesem prowadzonym w tajemnicy, chyba że strony postanowią inaczej. Przepisy proceduralne instytucji arbitrażowych w Zjednoczonych Emiratach Arabskich wzmocniają to pojęcie. Międzynarodowe Centrum Arbitrażu w Dubaju (DIAC) zapewnia poufność postępowań arbitrażowych „z zastrzeżeniem, że ujawnienie może być wymagane od strony zgodnie z obowiązującym prawem w celu ochrony lub dochodzenia praw lub egzekwowania lub zakwestionowania decyzji.” Podobnie, Gospodarcze Centrum Pojednania i Arbitrażu w Abu Dhabi (ADCCAC) ma zasady dotyczące poufności wynagrodzeń (art. 28) i przesłuchań (art. 33).

Poufność w tak zwanych „zagranicznych” jurysdykcjach ZEA jest jeszcze silniejsza. W Międzynarodowym Centrum Finansowym w Dubaju (DIFC) art. 14 ustawy o arbitrażu DIFC, ustawa DIFC nr 1 z 2008 r. przewiduje, że „[o ile nie uzgodniono inaczej], wszystkie informacje dotyczące postępowania arbitrażowego będą traktowane jako poufne, z wyjątkiem przypadków, gdy ujawnienie jest wymagane na mocy orzeczenia sądu DIFC”. Standard ten znajduje odzwierciedlenia w art. 30 zasad Centrum Dyscyplinarnego DIFC-LCIA, które stanowią, że „strony traktują jako zasadę ogólną zachowanie poufności wszystkich decyzji w arbitraż, wraz z wszelkimi materiałami ... i wszystkimi innymi dokumentami, które powstały”, podczas gdy art. 19 ust. 4 zasad DIFC-LCIA stanowi, że „wszystkie rozprawy odbywają się na osobności, chyba że strony postanowią inaczej na piśmie”.

Przepisy dotyczące arbitrażu na Rynku Globalnym w Abu Dhabi (ADGM) również przyjmują solidne podejście do poufności. Rozdział 40 Regulaminu Arbitrażowego ADGM stanowi, że „o ile strony nie uzgodnią inaczej, żadna ze stron nie może publikować, ujawniać ani przekazywać żadnych Informacji Poufnych (określonych jako jakiegokolwiek informacje dotyczące: (a) postępowania arbitrażowego na podstawie umowy arbitrażowej; lub (b) orzeczenie wydane w postępowaniu arbitrażowym wobec jakiegokolwiek strony trzeciej”, a następnie zawiera listę ograniczonych wyjątków (np. wykonywanie prawa lub obowiązek prawny ujawnienia informacji organowi

rządowemu lub regulacyjnemu, sądowi lub trybunał), co może prowadzić do rozpowszechnienia pewnych informacji związanych z arbitrażem.

W Zjednoczonych Emiratach Arabskich egzekwowanie orzeczeń arbitrażowych jest traktowane jak zwykły proces sądowy. Jeżeli strona dąży do wykonania orzeczenia arbitrażowego, musi przedstawić swoje roszczenie do Sądu Pierwszej Instancji, w którym dłużnik posiada majątek. Proces egzekwowania pozostaje poufny, co oznacza, że sędziowie nie mogą ujawnić przyznanej nagrody. Niemniej jednak czasami dostarczają informacji na temat sprawy w swojej ostatecznej decyzji, która zawiera odniesienia do nagrody, nazwisk i argumentów stron oraz przyznanej kwoty. Ponieważ ostateczna decyzja jest publicznie dostępna, poufność orzeczenia nie zawsze może być w pełni zachowana.

11. Bariery w dostępie do rynku

Główną barierą dostępu do rynku jest wymagane partnerstwo z obywatelem ZEA, tzw. sponsorem. Firmy funkcjonujące w strefach ekonomicznych (free zone) lub firmy zagraniczne potrzebują powołać oficjalnego dystrybutora lub agenta, który może ich produkty wprowadzać na rynek do sprzedaży hurtowej i detalicznej. Powołany agent najczęściej posiada wyłączność na określoną gamę produktów. Jednak w przypadku braku satysfakcji ze strony dostawcy, rozwiązanie umowy z niewydajnym agentem będzie bardzo trudnym przedsięwzięciem, jeżeli zagraniczny dostawca nie ma ugruntowanych podstaw do takich czynności. W przypadkach sporów zanim sprawa trafi do sądu należy ją w pierwszej kolejności skierować do Komisji Agentów Handlowych (Commercial Agencies Committee) działającej od 2010 r., która ma moc do rozwiązania współpracy między dostawcą a agentem, lub skierować wniosek do miejscowego sądu.

Inna forma barier dostępu dotyczy uczestnictwa w składaniu ofert do przetargów rządowych. W pierwszej kolejności firmy muszą zostać zakwalifikowane, aby otrzymać zaproszenie do udziału w przetargu. Dogrywka przetargu jest spotykaną praktyką. Do przystąpienia w przetargach na przedsięwzięcia federalne oferenci muszą być obywatelami ZEA lub firmy muszą być co najmniej w 51% własnością obywateli ZEA, gdzie wadium wynosi 5% wartości oferty. Powyższe zasady nie mają zastosowania przy dużych przedsięwzięciach lub zamówieniach zbrojeniowych, gdzie miejscowe podmioty nie są w stanie zrealizować takich zamówień. Rząd stara się angażować swoich obywateli w strategicznych sektorach jak finansowy i budowlany. Coraz częściej wymaga się od prywatnych firm zatrudniających powyżej określonych progów, aby dany odsetek pracowników stanowili Emiraccy.

12. Instrumenty finansowe dla polskich firm (BGK, KUKE, PARP)

I. KUKE S.A. (Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna)

Jako jedyna instytucja w Polsce posiada ustawowy mandat do prowadzenia ubezpieczeń z gwarancjami Skarbu Państwa. Działa jako agencja kredytów eksportowych, stanowiąc tym samym jeden z elementów polityki proeksportowej państwa. Dodatkowo struktura kapitałowa KUKE S.A. daje gwarancję bezpieczeństwa finansowego działalności prowadzonej przez Korporację. 63,31% akcji jest w posiadaniu Ministerstwa Rozwoju, natomiast 36,69% akcji skupione jest przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Przedsiębiorcy sprzedający polskie towary czy usługi z odroczonym terminem płatności do UAE, mogą liczyć na wsparcie KUKE S.A.

Aby zabezpieczyć transakcje finansowe z partnerami handlowymi, KUKE S.A. oferuje:

1. *Ubezpieczenia krótkoterminowych należności:*

- Polisa na Wschód - gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych od ryzyka nierynkowego. Ubezpieczenie adresowane jest do przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce i realizujących eksport polskich produktów i usług.
- Polisa Indywidualna - gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych od ryzyka nierynkowego. Może być wykorzystywana szczególnie w kontraktach eksportowych o charakterze inwestycyjnym (np. sprzedaż maszyn i urządzeń, linii technologicznych, usług budowlano-montażowych itp.).
- Ubezpieczenie Kredytu Dostawcy - z ubezpieczenia mogą skorzystać przedsiębiorcy zarejestrowani w Polsce i planujący eksport polskich produktów i usług o charakterze inwestycyjnym (w tym dóbr kapitałowych).
- KUKE oferuje również instrumenty umożliwiające połączenie ubezpieczenia Kredytu Dostawcy oraz finansowania sprzedaży towarów i usług za granicę przy zastosowaniu odroczonego terminu płatności dwóch i więcej lat. Finansowanie może mieć charakter kredytu zabezpieczonego cesją z praw z umowy ubezpieczenia lub wykupu wierzytelności objętych ubezpieczeniem.
- Ubezpieczenie Kredytu dla Nabywcy - większość realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa zagranicznych projektów inwestycyjnych wymaga wsparcia w postaci bezpośredniego finansowania. Ubezpieczenie Kredytu dla Nabywcy służy zabezpieczeniu kredytu udzielanego przez bank krajowy lub zagraniczny na rzecz zagranicznego dłużnika, na sfinansowanie projektu eksportowego.

- Bezpieczne Inwestycje - gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą Ekspansja przedsiębiorstwa na zagraniczne rynki zbytu może przybrać formę inwestycji bezpośrednich. Nabycie firmy, rozpoczęcie produkcji za granicą, czy otwarcie firmy dystrybucyjnej jest często spotykanym sposobem na zdobycie nowego rynku i znaczące zwiększenie sprzedaży. Ryzykiem, które może się wtedy pojawić, jest np. wywłaszczenie, uniemożliwienie transferu środków czy ogłoszenie moratorium płatniczego. Straty przedsiębiorcy wywołane tego typu zdarzeniami politycznymi mogą być objęte ubezpieczeniem gwarantowanym przez Skarb Państwa.
- Gwarancje kontraktowe - gwarancje ubezpieczeniowe (wadialne, zapłaty zaliczki, należytego wykonania kontraktu oraz usunięcia wad i usterek) ułatwiają, a często wręcz stanowią warunek zawarcia kontraktu z kontrahentem, podnosząc tym samym wiarygodność przedsiębiorcy i zwalniając go z angażowania własnych środków finansowych.

2. Ułatwienia finansowania:

- Cesja z polisy - ubezpieczenie należności w KUKE może pomóc w uzyskaniu finansowania w formie kredytu bankowego lub faktoringu. Cesja z polisy ubezpieczeniowej może stanowić dla instytucji finansującej dodatkowe zabezpieczenie, co dla banku w procesie oceny ryzyka, jest niezwykle istotne.
- Program Finansowe Wspieranie Eksportu - KUKE uczestnicząc w rządowym programie Finansowe Wspieranie Eksportu wraz z Bankiem Gospodarstwa Krajowego, oferuje wiele instrumentów wspomagających pozyskiwanie nakładów na rozwój ekspansji polskich przedsiębiorstw za granicą. W ramach programu BGK udziela zagranicznym nabywcom (bezpośrednio lub poprzez bank nabywcy) kredytów finansujących zakup polskich towarów i usług. Środki z kredytów wypłacane są bezpośrednio krajowym eksporterom, a zagraniczni nabywcy po dostawie towaru/usługi, dokonują spłaty kredytów. Finansowanie udzielane zagranicznym kredytobiorcom objęte jest ochroną ubezpieczeniową KUKE, która ubezpiecza je od ryzyka politycznego i handlowego.

Program zakłada następujące instrumenty finansowania polskiego eksportu:

1. Finansowanie średnio- i długoterminowe (okres kredytowania powyżej 2 lat):

- kredyt dla nabywcy udzielany poprzez bank importera
- kredyt dla nabywcy udzielany bezpośrednio importerowi

2. Finansowanie krótkoterminowe:

- postfinansowanie akredytyw dokumentowych
- dyskontowanie należności z akredytyw dokumentowych

3. Gwarancje ubezpieczeniowe dotyczące spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe. Gwarancje te ułatwiają dostęp do kredytów na produkcję eksportową, służących sfinansowaniu produkcji eksportowej poprzez zakup niezbędnych dla realizacji kontraktu dóbr i usług albo na odtworzenie, powiększenie i modernizację majątku trwałego przedsiębiorstwa na potrzeby wykonania kontraktu eksportowego.

Gwarancje przenoszą na ubezpieczyciela ryzyko spłaty takiego kredytu przez eksportera, poprzez zobowiązanie o charakterze gwarancyjnym. Gwarancje przejmują ryzyko banku związane z udzielaniem krótkoterminowych kredytów eksportowych, czyli kredytów z okresem spłaty do dwóch lat (licząc okres wypłat i okres spłaty kredytu).

Warunki gwarancji:

- kwota gwarancji może wynieść do 80% kwoty zobowiązania eksportera
- gwarancja ma ustaloną kwotę maksymalną
- gwarancja jest nieodwołalna i płatna na pierwsze żądania
- gwarancja jest związana z określonym zobowiązaniem finansowym
- gwarancja nie jest nieograniczona (ma określony termin ważności)
- pozytywna ocena ryzyka tj. kondycji ekonomiczno-finansowej eksportera

Uzyskanie gwarancji jest możliwe w przypadku:

- udzielenia przez bank i ubezpieczenia w Korporacji kredytu przeznaczonego na finansowanie kontraktu eksportowego realizowanego przez eksportera (kredytu dla nabywcy),
- albo udzielenia przez eksportera i ubezpieczenia w Korporacji kredytu dostawcy w ramach kontraktu eksportowego realizowanego przez eksportera.

4. Faktoring – w marcu 2014 roku KUKA S.A. powołała KUKA Finance S.A. Celem jej działalności jest finansowanie należności zagranicznych i krajowych w ramach wszystkich dostępnych na rynku rodzajów faktoringu, ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu pełnego, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Współpracując ściśle z KUKA S.A., KUKA Finance może skutecznie pomóc firmom nie tylko poprawić płynność finansową, ale przede wszystkim kompleksowo zarządzać portfelem należności swoich klientów. Oferta kierowana jest do przedsiębiorstw prowadzących sprzedaż z odroczonej terminem płatności, głównie z sektora MŚP. Pośród kluczowych projektów KUKA 2017 roku jest projekt ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, który obecnie znajduje się w analizie i dotyczy firmy zajmującej się produkcją pojazdów szynowych.

Aby zasięgnąć więcej informacji i celem rozważenia współpracy z KUKE zachęcamy do bezpośredniego kontaktu:

tel. +48 22 35 68 300, e-mail: kontakt@kuke.com.pl, www.kuke.com.pl

II. PARP - Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości jest zaangażowana w realizację krajowych i międzynarodowych przedsięwzięć, finansowanych ze środków funduszy strukturalnych, budżetu państwa oraz programów wieloletnich Komisji Europejskiej. PARP bierze aktywny udział w tworzeniu i efektywnym wdrażaniu polityki państwa w zakresie przedsiębiorczości, innowacyjności i adaptacyjności kadr, dążąc do przekształcenia się w kluczową instytucję odpowiedzialną za tworzenie otoczenia wspierającego przedsiębiorców. Zgodnie z zasadą „Think Small First” - „MSP przede wszystkim” wszystkie działania Agencji są realizowane ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb sektora MSP.

Misją PARP w latach 2014-2020 jest pomoc przedsiębiorcom w realizacji ich aspiracji wzrostu i pokonywaniu barier rozwojowych.

Wizja PARP to niezawodny partner przedsiębiorcy, działający na rzecz współpracy pomiędzy przedsiębiorcami i ich otoczeniem oraz sprzyjający budowie przyjaznej dla biznesu administracji publicznej.

W 2017 r. Agencja realizuje 6 celów strategicznych:

- Wspieranie rozwoju nowych pomysłów i modeli biznesowych;
- Inicjowanie i kompleksowe wspieranie aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw;
- Wspieranie przedsiębiorców sektora MSP we wchodzeniu na zagraniczne rynki;
- Budowanie powiązań i wspieranie współpracy wśród przedsiębiorstw i ich otoczenia;
- Pomoc w kreowaniu polityki innowacyjnej państwa;
- Tworzenie i promowanie innowacyjnych rozwiązań w sektorze publicznym.

Działając w ramach **Krajowego Klastra Kluczowego** przedsiębiorca korzysta ze spójnej strategii marketingowej. Jednocześnie ma możliwość realizacji szeregu działań, które ułatwią podbój wybranego rynku zagranicznego. W zależności od potrzeb, wsparcie dla członka klastra może być przeznaczone m.in. na: udział w targach i misjach gospodarczych, organizację programów szkoleniowych, współpracę międzynarodową, dostęp do zagranicznej infrastruktury badawczo-rozwojowej czy udział w kongresach i konferencjach. Wsparcie na wspólny projekt to kwota nawet 6 mln zł. Pomoc mogą otrzymać wyłącznie koordynatorzy Krajowych Klastrow Kluczowych kierujący do członków klastra projekty wspierające internacjonalizację oferty klastra i/lub

członków klastra, zwiększające widoczność klastra na rynkach międzynarodowych, tworzące sieci kontaktów i wspierające wymianę wiedzy z partnerami zagranicznymi, rozwijające współpracę międzynarodową klastra i/lub członków klastra oraz promujące marki produktowe.

„Go to brand” to przedsięwzięcie wspierające promocję marek produktowych (zarówno wyrobów, jak i usług), które mają szansę stać się rozpoznawalne na rynkach zagranicznych. Jako mikro-, mały lub średni przedsiębiorca możesz dostać nawet 850 tysięcy złotych na udział w targach, wystawach, misjach gospodarczych lub konferencjach zagranicznych. W ramach dofinansowania sfinansujesz też koszty konsultanta, który doradzi Ci jak wypromować Twoją firmę za granicą.

Inicjatywa **„Rozwiń swoją firmę na rynkach zagranicznych”** jest wsparciem skierowanym do branż o wysokim potencjale konkurencyjnym i innowacyjnym. Są to: biotechnologia i farmacja, budowa i wykańczanie budowli, części samochodowe i lotnicze, maszyny i urządzenia, moda polska, IT/ICT [<https://ict.trade.gov.pl/pl/>], jachty i łodzie rekreacyjne, polskie specjalności żywnościowe, sprzęt medyczny, branża kosmetyczna, meblarska, usług prozdrowotnych.

Dane kontaktowe:

*Informatorium PARP udziela informacji o programach pomocowych realizowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pod numerami telefonów: **22 432 89 91, 22 432 89 92, 22 432 89 93** oraz **0 801 33 22 02**.*

*W związku z przynależnością PARP do Grupy PFR pytania ogólne dotyczące działań realizowanych przez Agencję można także kierować do infolinii Polskiego Funduszu Rozwoju **0 800 800 120**.*

III. BGK- Bank Gospodarstwa Krajowego:

- polski bank rozwoju działający od 1924 roku
- 100% własność Skarbu Państwa
- rating odpowiadający ratingowi Polski (A- wg Fitch)
- powołany ustawą do wspierania rządowych projektów społeczno-gospodarczych

Jednym ze strategicznych działań BGK jest wsparcie rozwoju polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej, m.in. w ramach Rządowego Programu Finansowe Wspieranie Eksportu.

Udzielone środki przez BGK mogą zostać przeznaczone na:

- finansowanie kontraktów eksportowych
- realizację projektów zagranicznych
- zakup spółek i/lub aktywów zagranicznych.

BGK wspiera polskich przedsiębiorców poszukujących finansowania zagranicznych kontrahentów, zwiększenia bezpieczeństwa transakcji poprzez przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta, finansowania inwestycji, w której polska spółka występuje w roli generalnego wykonawcy lub głównego podwykonawcy, poprawy swojej płynności w wyniku natychmiastowego otrzymania zapłaty za sprzedane towary, banku wystawiającego gwarancje w obrocie krajowym lub zagranicznym.

Co wyróżnia BGK:

- wspieranie polskich przedsiębiorców na rynkach o podwyższonym ryzyku
- atrakcyjne warunki wynikające ze strategii wspierania polskiego eksportu
- indywidualne podejście do potrzeb klienta przy strukturyzacji transakcji
- doświadczenie w finansowaniu projektów na 6 kontynentach

Przy wspieraniu eksportu BGK oferuje:

1. **Akredytywy** – finansowanie eksportu konsumpcyjnego lub inwestycyjnego, ogranicza ryzyko transakcji, zapewnia płynność finansową, okres finansowania do 2 lat
2. **Gwarancje** – dostępne wszystkie formy gwarancji kontraktowych, w oparciu o bilans zleceniodawcy, gwarancje w obrocie krajowym i zagranicznym oraz gwarancje własne i regwarancje
3. **Wykup wierzytelności** – finansowanie w oparciu o ryzyko importera lub ryzyko eksportera, okres finansowania do 7 lat, kwota min. 5 mln euro
4. **Kredyt dla banku nabywcy** – okres spłaty 2-10 lat, kwota do 85% wartości kontraktu eksportowego, wartość kontraktu min. 1 mln euro

Aby zasięgnąć więcej informacji i celem rozważenia współpracy z BGK zachęcamy do bezpośredniego kontaktu:

Departament Finansowania Handlu Zagranicznego, Tel: +48 22 522 92 75, e-mail: dfhz@bgk.pl

13. Wymiana gospodarcza pomiędzy Polską a Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi

Państwo Zjednoczonych Emiratów Arabskich utrzymuje od blisko dekady pozycję największego partnera gospodarczego i handlowego Polski w świecie arabskim. Od 2013 r. bilateralna wymiana handlowa zanotowała wyraźny wzrost i wynosi ok. 1 mld USD rocznie. Wzajemne obroty handlowe za 2014 r. wyniosły optymistyczny poziom ok. 1,3 mld USD, a w 2015 r. ok. 905 mln USD.

ZEA jest obecnie największym partnerem handlowym Polski na obszarze krajów skupionych w ramach Rady Współpracy Państw Zatoki (GCC) obejmującej: Arabię Saudyjską, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman i ZEA. Obroty dwustronne z ZEA stanowią połowę ogółu obrotów z krajami członkowskimi Rady Współpracy Państw Zatoki, przy czym po stronie polskiego eksportu ta dominacja jest jeszcze wyraźniejsza.

Obroty handlowe Polska - ZEA za 2015 r. w zestawieniu z innymi państwami RWPZ

Nazwa	Eksport [USD]	Import [USD]	Obroty [USD]	Saldo [USD]	Udział [%] Eksport	Udział [%] Import	Udział [%] Obroty
ARABIA SAUDYJSKA	632 133 637	179 788 151	811 921 788	452 345 486	39,7	49,8	41,6
BAHRAJN	19 805 498	25 804 087	45 609 585	-5 998 589	1,2	7,1	2,3
KATAR	49 321 939	19 047 620	68 369 559	30 274 319	3,1	5,3	3,5
KUWEJT	70 809 851	423 216	71 233 067	70 386 635	4,4	0,1	3,6
OMAN	41 781 836	9 204 826	50 986 662	32 577 010	2,6	2,5	2,6
ZJEDNOCZONE EMIRATY ARABSKIE	778 125 747	126 720 830	904 846 577	651 404 917	48,9	35,1	46,3
RAZEM:	1 591 978 508	360 988 730	1 952 967 238	1 230 989 778	100	100	100

Źródło: Insigos, Ministerstwo Gospodarki, luty 2016 rok

W 2016 r. Polska wyeksportowała bezpośrednio do ZEA towary o łącznej wartości ok. 700 mln USD, które stanowiły według skali wartości: maszyny i urządzenia elektroniczne, kosmetyki, produkty spożywcze, sprzęt wojskowy i pojazdy opancerzone, produkty i elementy stalowe, a także meble i materiały budowlane. W tym samym okresie ZEA wyeksportowały bezpośrednio do Polski towary o łącznej wartości ok. 105 mln USD, które według skali wartości stanowiły: alumi-

nium surowcowe (ok. 50% wartości eksportu), elementy i półprodukty metalowe, części samochodowe, perfumy, herbatę, a także elektryczne sprzęty biurowe i AGD. Łącznie bezpośrednia wymiana handlowa w 2016 r. przekroczyła 800 mln USD, gdzie Polska odniosła pozytywny bilans eksportu na poziomie prawie 600 mln USD. Należy podkreślić, że te dane dotyczą bezpośredniej wymiany towarów między krajami i nie uwzględniają wymiany towarów z udziałem krajów trzecich.³

pozytywne tendencje pozwalają prognozować także istniejące mechanizmy prawno-instytucjonalne, w tym: Polsko-Emiracka Wspólna Komisja ds. Współpracy Gospodarczej pod przewodnictwem ministrów gospodarki obu krajów (jej pierwsze posiedzenie odbyło się w lutym 2013 r. w Warszawie), Wspólny Komitet ds. Współpracy funkcjonujący na mocy porozumienia międzyrządowego, bogata baza prawno-traktatowa w zakresie gospodarczym, wyznaczony w 2014 r. przedstawiciel ówczesnego Ministerstwa Gospodarki RP do pełnienia funkcji Stałego Przedstawiciela Polski przy Międzynarodowej Agencji Energii Odnawialnej – IRENA, oraz powołany od kwietnia 2014 r. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji przy Ambasadzie RP w Abu Dhabi, który w 2017 r. na podstawie reorganizacji strategii Ministerstwa Rozwoju w zakresie wsparcia promocji polskiego eksportu został zastąpiony przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH) poprzez utworzenie Zagranicznego Biura Handlowego w Dubaju.

W promocję polskich interesów w ZEA zaangażowane są: Ministerstwo Rozwoju za pośrednictwem PAIH, Krajowa Izba Gospodarcza, Polska Organizacja Turystyczna, które uczestniczą w wystawach branżowych i organizują fora biznesowe, jak również Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE), która wspiera działalność polskich eksporterów na rynku emirackim, udzielając ochrony ubezpieczeniowej w ramach działalności komercyjnej. Niezmiennego wsparcia o charakterze informacyjnym i organizacyjnym udziela powstała w marcu 2006 r. Polska Grupa Biznesu pod auspicjami Izby Handlu i Przemysłu Abu Dhabi. Aktywizacji współpracy gospodarczej oraz wymiany turystycznej sprzyjają, obok ustanowionych w lutym 2013 r. bezpośrednich połączeń lotniczych linii Emirates i WizzAir, obowiązujące od dnia 6 maja 2015 r. nowe uregulowania dot. zniesienia obowiązku wizowego dla obywateli emirackich przy wjeździe do strefy Schengen i umożliwiające na zasadzie wzajemności - bezwizowy pobyt obywatelom polskim na terytorium ZEA do 90 dni w okresie 180 dni.

Nawiązywane są kontakty na nowych płaszczyznach, w tym dot. współpracy w zakresie małej i średniej przedsiębiorczości oraz innowacji poprzez porozumienia dwustronne między Ministerstwem Gospodarki ZEA a PARG, jak również w dziedzinie nowoczesnych technologii, w tym kosmicznych (perspektywy współpracy UAE Space Agency z Polską Agencją Kosmiczną).

Planowana jest aktywizacja działań promocyjnych polskich przedsiębiorstw, zainteresowanych obecnością na rynku emirackim, jak również udziałem w planach rozwojowych ZEA (transport morski, lotniczy, drogowy, infrastruktura wodna, kanalizacyjna, telekomunikacja, usługi szkoleniowe, kartograficzne, geodezyjne, geologiczne).

³ The Observatory of Economic Complexity- atlas.media.mit.edu – grudzień 2017 r.

Nowe szanse dla polskich podmiotów z branży budowlanej i wykończeniowej stwarza także organizacja Światowej Wystawy EXPO 2020 w dniach od 20 października 2020 r. do 10 kwietnia 2021 r., której ok. 80% utworzonej infrastruktury ma zostać wykorzystana po zakończeniu wystawy⁴. Zakończenie EXPO 2020 w 2021 r. zapoczątkuje obchody 50. rocznicy utworzenia ZEA, co z pewnością przełoży się na kolejne wydarzenia i nowe perspektywy współpracy polsko-emi-rackiej.

⁴ <http://gulfnews.com/business/economy/over-80-of-expo-site-to-be-reused-post-2020-1.1891379>



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR