



Příležitosti exportu nápojů do SAE

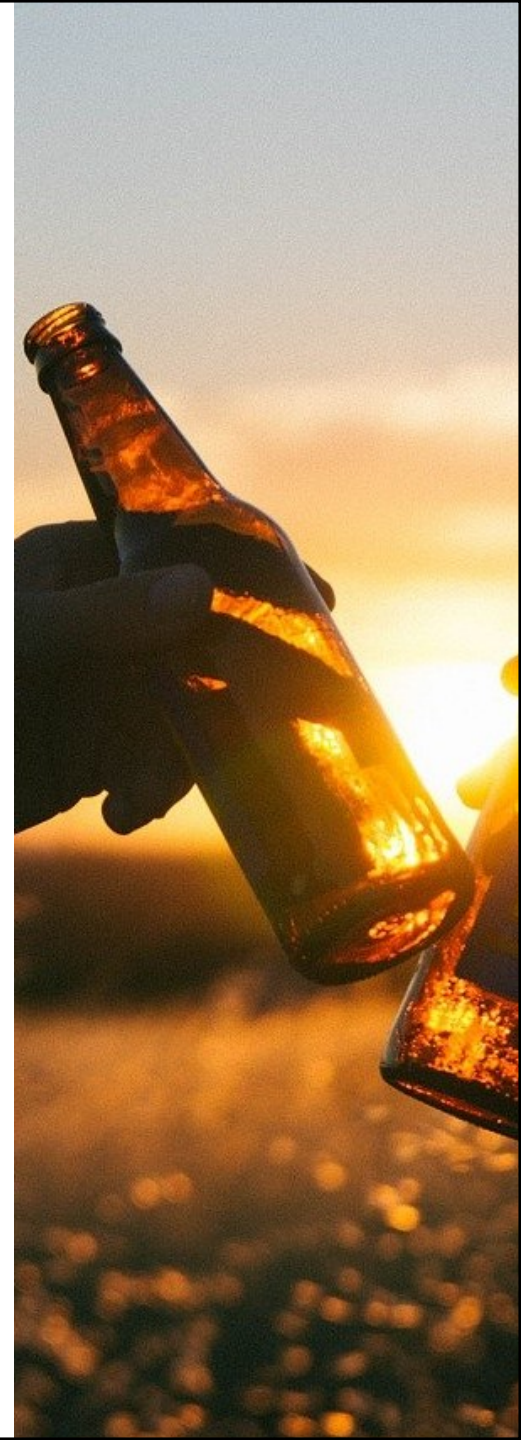
Lukáš Zamrzla, ZÚ Abú Dhabí



MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ

Současná situace a trendy

- Základem emirátského jídelníčku jsou sladké nápoje
- Z důvodu vysokého podílu expatů a turistů jde o velmi zajímavý trh s alkoholickými nápoji
- I s nápoji se nese současný trend zaměřený na Eco, Organic
- Kvůli vysoké oblibě slazených nápojů a problematice alkoholu pro místní víru, jsou tyto nápoje zatíženy vysokými daněmi



Současná situace a trendy

- Velkou oblibu začínají mít nealkoholické náhražky
- V případě spouštění nových značek jsou v emirátech slavné doprovodné akce a uvádění na trh
- V posledních letech se portfolia s nápoji ze západních zemí velmi rozrůstají
- Některé sektory nápojů jsou velmi saturované, především ty s pitnou vodou a slazenými nápoji



Největší místní firmy

Nealkoholické nápoje

Kromě klasicky silných hráčů jako je Nestlé, PEPSICO, Del Monte, nebo COCACOLA je tu velké množství lokálních firem.

Ty největší jsou:

- Al Ain Waters (SAE)
- Lacnor (SAE)
- Almarai (SA)
- Al Rawabi (SAE)
- Masafi (SAEú)

U dalších distributorů se musí specifikovat přesný typ nápoje



Největší místní firmy

Alkoholické nápoje

Největší odbyt kvůli počtu turistů má emirát Dubaj, po něm následuje Abú Dhabí. Většina distribucí je rozdělena podle emirátů. Nejsilnější hráči jsou:

- Maritime & Mercantile International (MMI)
- African & Eastern
- Coastal Communities Distribution (CCD)
- Abu Dhabi National Hotels (ADNH)
- Holiday Group
- Truebell Marketing & Trading
- Abu Dhabi Maritime and Mercantile (ADMMI)

75% veškerého alkoholu v emirátech se prodává off-trade



Překážky a omezení



- Každý produkt potřebuje místní certifikaci napsanou na distributora.
- V případě alkoholických nápojů dávat pozor na to, kde má partner licenci pro distribuci
- Slazené, energetické i alkoholické nápoje jsou zatíženy takzvanou excise daní (neustálé jednání o zrušení)
- V případě slazených nápojů nebo instantních směsí pro přípravu pití s přídavkem cukru jde o 50% z retailové ceny!

Překážky a omezení



- V případě energetických nápojů jde o daň 100%
- V případě alkoholických nápojů jde o 50%
- V případě, že putuje alkohol ještě do specializovaného

retailu v Dubaji nebo Abú Dhabí, přidává se další daň 30%

(základná cena+import 50%+markup distribuce+markup on-trade prodejce+30% sales tax+service chargé+5% DPH)

I tak si ale dovolím říct, že je trh pro alkoholické i slazené nápoje velmi zajímavý



Vstup firmy na trh

- Základem obchodu v regionu je osobní účast
- Správným krokem je prezentování na veletrzích, návštěva
- V Emirátech je důležité nalézt kvalitního distributora
- Ten je nutný i pro případné certifikace a povolení
- Mezi hlavní veletrhy patří především:
 1. Gulfood 2022 (Dubaj únor 2022)
 2. Beverage and Tobacco MiddleEast
(Dubaj začátek prosince 2021, nutno otestovat)





Děkuji za pozornost