



Branża meblarska oraz wykończeniowa w Zjednoczonych Emiratach Arabskich

27 października 2020 r.

Spis treści:

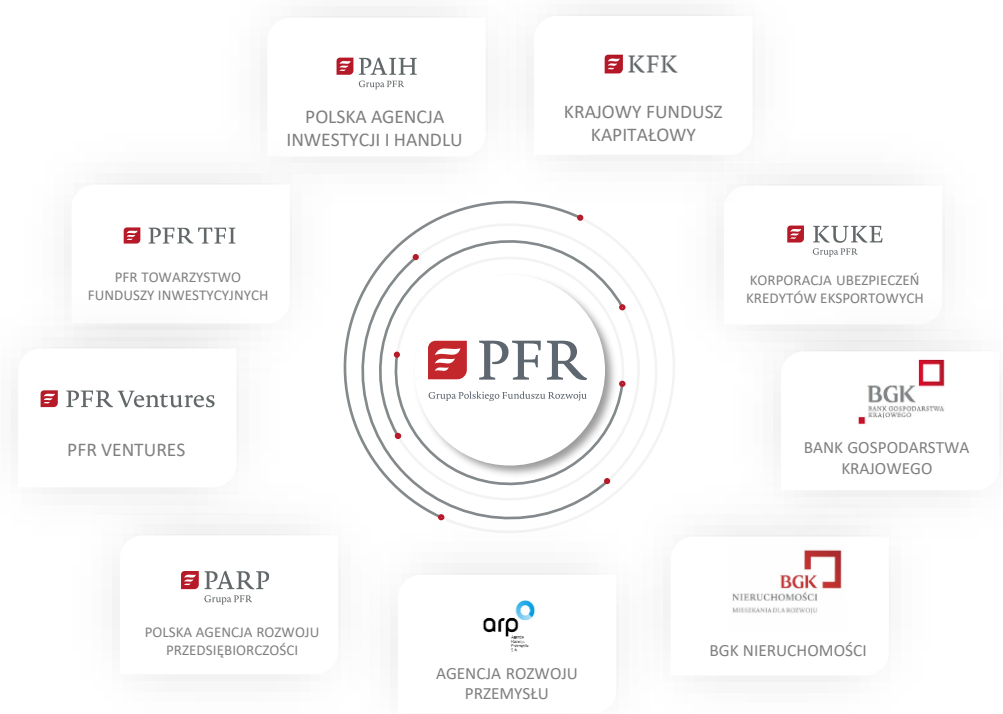
Rozdział 1: O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.....	3
Rozdział 2: Informacje wprowadzające.....	5
Rozdział 3: Wymiana handlowa.....	8
Rozdział 4: Rynek mebli w liczbach.....	11
Rozdział 5: Populacja a specyfika rynku meblowego i wykończeniowego.....	17
Rozdział 6: Główne segmenty rynku oraz kanały dystrybucji.....	22
Rozdział 7: Rosnąca siła e-commerce.....	27
Rozdział 8: Strategie wejścia na rynek ZEA.....	28
Rozdział 9: Podsumowanie.....	30



Rozdział 1: O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR), punktem pierwszego kontaktu dla eksporterów oraz inwestorów.

Komplementarna oferta grupy PFR



Misją PAIH jest zwiększenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju oraz zasięgu i dynamiki umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw. Działamy zarówno w Polsce, jak i poprzez Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH).

Oferujemy szybki dostęp do kompleksowej informacji dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego Państwa projektów biznesowych. Pomagamy również w pokonywaniu procedur administracyjnych dotyczących konkretnych przedsięwzięć, opracowaniu rozwiązań prawnych, znalezieniu odpowiedniej lokalizacji oraz wiarygodnych partnerów i dostawców.

Zapewniamy również dostęp do instrumentów finansowych, w tym ubezpieczeń oferowanych przez instytucje zrzeszone w Grupie Polskiego Funduszu Rozwoju.

Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu składa się z trzech kluczowych filarów:



Eksport

Wsparcie polskiego eksportu ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).



Inwestycje

Zwiększanie rodzimych inwestycji w Polsce oraz za granicą. Wsparcie inwestycji zagranicznych na terenie naszego kraju.

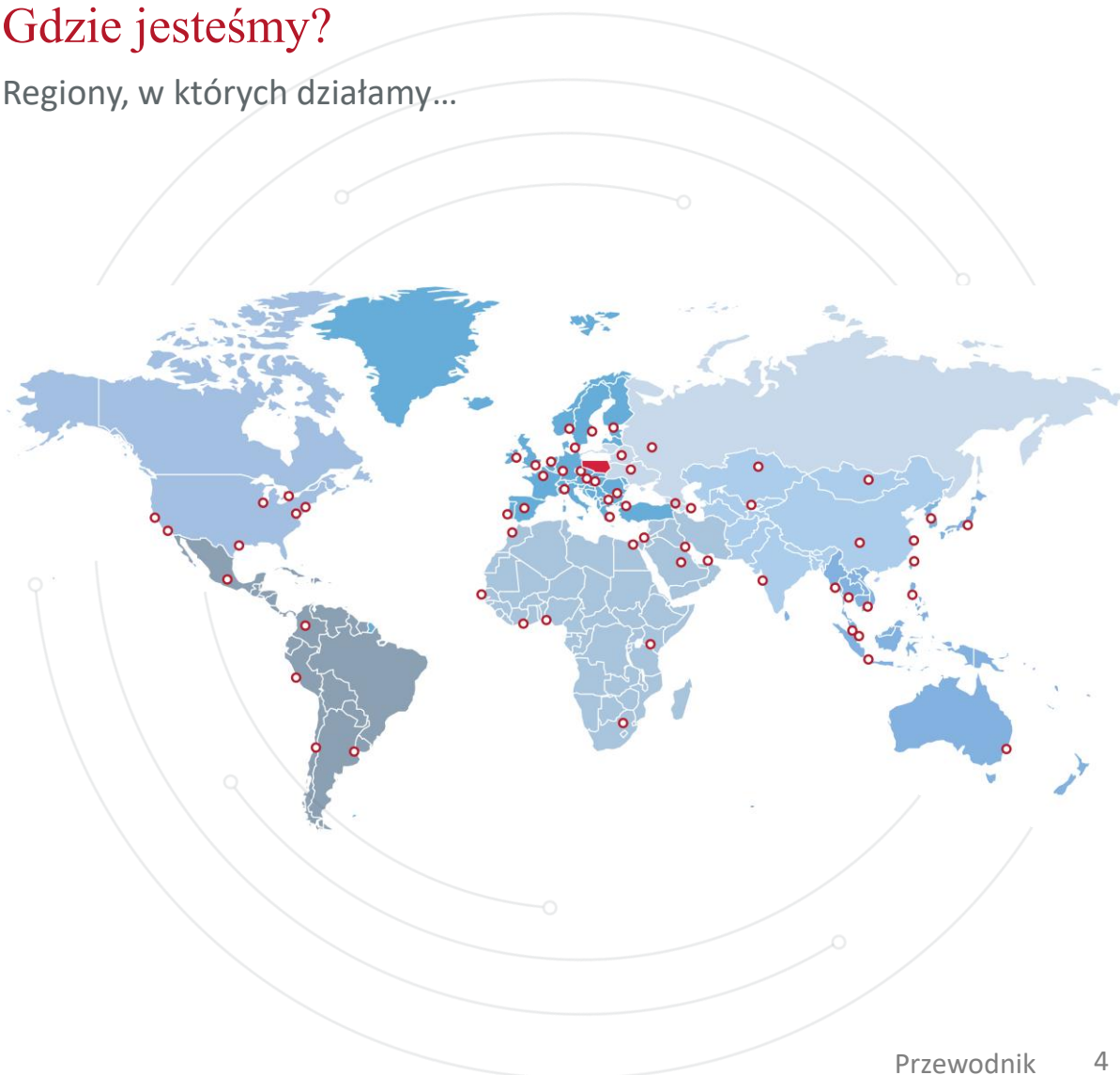


Partnerstwo

Współpraca z administracją publiczną oraz instytucjami otoczenia biznesu w realizacji wspólnych projektów.

Gdzie jesteśmy?

Regiony, w których działamy...



Rozdział 2: Informacje wprowadzające

Zjednoczone Emiraty Arabskie wchodzą w skład Wspólnoty Państw Zatoki (Gulf Cooperation Council) założonej w 1981 roku, w której skład wchodzi 6 państw: Arabia Saudyjska, ZEA, Kuwejt, Bahrajn, Oman i Katar. Arabia Saudyjska oraz Oman to monarchie absolutne,



Bahrajn, Katar oraz Kuwejt to monarchie konstytucyjne a ZEA jest monarchią federalną. ZEA składają się z 7 Emiratów zarządzanych przez rodziny lokalne. Ideą podpisania porozumienia w 1981 roku i stworzenia wspólnoty była ułatwiona współpraca i koordynacja regulacyjno-zarządcza między krajami członkowskimi. Ułatwiony jest handel oraz procedury wizowo-administracyjne.

Z ostatnim wymienionym krajem: Katar, Arabia Saudyjska oraz ZEA zerwały stosunki dyplomatyczne w 2017 r. ze względu na zarzuty wspierania przez ten kraj terroryzmu oraz utrzymywania relacji z Iranem. Kraj został odizolowany przez odcięcie transportu lotniczego, morskiego oraz lądowego przez jedyny most jaki łączy Katar z Arabią Saudyjską i tym samym z Półwyspem Arabskim.

Wspólnota GCC liczy ok 55mln mieszkańców, w tym lokalnych obywateli 30 mln. Jest to spory rynek o wysokim PKB / mieszkańca.

Ustrój polityczny ZEA to monarchia federalna składająca się z 7 Emiratów. Największy powierzchniowo i najważniejszy administracyjnie ze względu na znajdowanie się w nim stolicy państwa, to Emirat Abu Dhabi z zarządzającą nim rodziną Khalifa Bin Zayed Al Nahyyan. Kolejny, najlepiej rozpoznawalny na świecie Emirat, to Dubaj z rodziną Bin Rashid Al Maktoum. Następne dwa Emiraty, które są zarządzane przez rodzinę Al Qassimi to Sharjah i Ras Al Khaimah. Fujeirah to Emirat postrzegany głównie jako turystyczny ze

Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

względem na dostęp do Oceanu Indyjskiego oraz dwa ostatnie małe Emiraty: Ajman oraz Umm Al Quwain.

Waluta w Emiratach to Dirham (Arab Emirati Dirham) która ma ustalony sztywny kurs do USD na poziomie 1 USD = 3,67 AED. Jeżeli chodzi o przelicznik na PLN z 20.10.2020: 1 AED = 1,05 PLN, tak więc łatwo przeliczać na Polską walutę.

Produkt krajowy brutto ZEA wyniósł w 2019r.: 1 546 645 mln AED, czyli 421 429 mln USD.

Ludność zamieszkująca Emiraty na koniec 2019 roku to 9.5 mln mieszkańców o PKB na mieszkańca w wysokości 162 700 AED, czyli 44 332 USD rocznie. Oczywiście wskaźnik ten nie przedstawia wykresu normalnej dystrybucji realnej zamożności społeczeństwa, które jest mocno spolaryzowane i podzielone na bardzo zamożne rodziny lokalne oraz wysoki udział pracowników najemnych z krajów o bardzo niskim PKB, o czym za chwilę.

W ZEA nie ma podatków osobistych (PIT). Podatek CIT istnieje tylko dla zagranicznych banków oraz firm sektora paliwowego. System VAT został wprowadzony 1 stycznia 2018 z jednolitą stawką 5% i obejmuje zdecydowaną większość towarów i usług. Obowiązkowo w systemie VAT zarejestrować się muszą firmy o obrotach przekraczających 375 tys. AED, dobrowolnie mogą firmy o obrotach 187.5 tys. AED. Zagraniczne firmy i osoby wizytujące mogą odzyskać VAT zapłacony w ZEA.

VAT:

- 5% - jednolita stawka podstawowa
- 0%: usługi finansowe w tym ubezpieczenie na życie, sprzedaż ziemi i niektórych nieruchomości niekomercyjnych, export poza ZEA, większość usług zdrowotnych i edukacyjnych, transport.

Warto podkreślić, że miano „raju podatkowego” nie do końca oddaje realia życia i pracy w ZEA, jako że często istnieją i są wprowadzane nowe „opłaty, licencje, certyfikaty, pozwolenia itp.”, które mogą znacząco podnieść ogólny koszt przebywania w ZEA.

Jeżeli chodzi o cło:

- 5% - ogólna, jednolita stawka celna,
- 50% - cło na alkohol,
- 100% - cło na papierosy.

Ogólne przepisy oraz główne stawki celne są ustalane na poziomie federalnym przez Federal Customs Authority, ale należy pamiętać, że szczegółowe przepisy i dodatkowe opłaty mogą być wprowadzane przez poszczególne Emiraty oraz wolne strefy ekonomiczne. Pełna lista przepisów i opłat zależy więc od miejsca rejestracji w ZEA (np. Dubai vs. Abu Dhabi).

Istnieje lista towarów ogólnie zabroniona z punktu widzenia religii Islamu: głównie artykuły spożywcze i kosmetyki.

Akcyzę wprowadzono w ZEA w 2017 r. początkowo na 3 kategorie produktów, poszerzono w 2019 r. o dodatkowe 3 – możliwe jest, że lista ta będzie stopniowo rosła.

- 50% - napoje gazowane oraz z dodatkiem cukru lub słodzików,
- **100%** - produkty tytoniowe, napoje energetyczne, elektryczne przybory do palenia i środki płynne do nich używane.



Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

Rozdział 3: Wymiana handlowa

Przechodząc do wymiany handlowej z innymi krajami i prezentując dalsze dane statystyczne będziemy posilkować się danymi z Federal Competitiveness and Statistics Authority (<https://fcsa.gov.ae/en-us>) w ZEA.

ZEA dzielą wymianę handlowa na wartość Import, wartość Export, która składa się ‘Non-Oil Export’ oraz Re-Export, oraz wartość całkowitą wymiany handlowej.

Table 1: UAE Imports, Non-Oil Exports and Re-Exports, 2018 - 2019 (Value: Million Dirham)						
Year	إجمالي التجارة Total Trade	إجمالي الصادرات غير النفطية Non-Oil Export Total	إعادة التصدير Re-Exports	الصادرات غير النفطية Non-Oil Exports	الواردات Imports	السنة
	القيمة Value	القيمة Value	القيمة Value	القيمة Value	القيمة Value	
2018	1 536 082	637 601	431 551	206 050	898 481	2018
2019	1 603 499	688 647	457 410	231 237	914 852	2019

Jak łatwo widać z tego przykładu praktycznie 50% importu do ZEA jest re-eksportowana do innych krajów z ZEA, co potwierdza miano ZEA jako hub'u handlowego na Bliskim Wschodzie.

ZEA posiada własny rynek wewnątrz, gra główną rolę re-eksportowa w GCC oraz jest oknem handlowym na Afrykę i Azję. Kraj posiada bardzo dobrą strukturę logistyczną: 12 portów morskich komercyjnych, z których największe to w Dubaju: Jebel Ali Port, Rashid Port, w Abu Dhabi: Khalifa Port oraz Zayed Port, a następnie Khor Fakkan Terminal Port w Sharjah, Mina Saqr w Ras Al Khaimah oraz Fujairah port.

Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

Dodatkowo ZEA posiada 7 międzynarodowych portów lotniczych, gdzie obsługiwane są przesyłki Cargo. Największe i najbardziej popularne porty lotnicze to Dubai International Airport (DXB), dom dla linii Emirates oraz Abu Dhabi International Airport (AUH), dom dla linii Etihad. Obok wystawy światowej Expo 2020 funkcjonuje już obecnie i będzie dalej rozbudowane lotnisko Al Maktoum Airport znane również jako DWC - Dubai World Central, które docelowo ma się stać największym lotniskiem na świecie i pomieści 160 mln pasażerów rocznie. Plany również obejmują połączenie DWC z portem w Jebel Ali, żeby oferować bezprecedensową szybkość obsługi cargo z powietrza na wody morskie i vice versa. To rozwiązanie ma jeszcze bardziej usprawnić obsługę wymiany handlowej i pozycję Dubaju jako handlowego hub'u światowego.

Jeżeli chodzi o kraje o największej wartości eksportu do ZEA zawarte są w poniższej tabeli:
UAE Non-Oil Exports By Country, 2018 - 2019 (Value: Million Dirham):

Countries	% Change معدل التغير	الصادرات غير النفطية Non-Oil Exports	
		2019	2018
Saudi Arabia	-1,85	30925	31507
India	33,92	23957	17889
Switzerland	162,93	20914	7954
Oman	-5,96	16221	17249
Kuwait	-5,14	9927	10465
Iraq	0,72	9188	9121
Turkey	-18,70	8746	10758
China	62,71	8273	5085
United States Of America	-7,72	7338	7952
Singapore	43,09	5239	3661
Poland	33,50	434	325

Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

Polska znajdowała się na 59 miejscu w roku 2019. Z ZEA importujemy głównie metale nieszlachetne i artykuły z nich, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz elektryczne jak również tworzywa sztuczne i artykuły z nich.

Patrząc natomiast na największych dostawców do ZEA oraz wartość ich importu do kraju sytuacja przedstawia się następująco:

UAE Imports By Country, 2018 - 2019 (Value: Million Dirham):

Countries	% Change معدل التغير	الواردات Imports	
		2019	2018
China	7,3	149 756	139 600
India	15,9	98 185	84 714
United States Of America	-4,3	73 115	76 373
Japan	-8,6	46 325	50 710
Germany	-7,9	36 998	40 179
United Kingdom	-5,2	26 766	28 240
Viet Nam	-6,2	26 420	28 154
Saudi Arabia	-9,7	25 140	27 827
France	3,9	24 832	23 893
Italy	-1,4	24 088	24 417
Poland	30,7	4 785	3 662

Polska znajdowała się w 2019 roku na 41 miejscu. Eksportujemy głównie: środki transportu (pojazdy, samoloty statki), maszyny i urządzenia mechaniczne oraz elektryczne oraz produkty przemysłu chemicznego.

Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

Rozdział 4: Rynek mebli w liczbach

Przechodząc teraz już do branży tematycznej: meble i wykończenia wnętrz, przedstawiamy wartość krajowej produkcji mebli w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

Production value in manufacturing sector, 2012-2018, Value: Million Dirham:

Industry	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Furniture	6 734	8 941	8 868	8 352	7 717	7 192	7 163
Total	448 127	407 726	397 142	390 486	397 722	384 271	379 803

Widzimy że na przestrzeni ostatnich 6-ciu lat produkcja przemysłowa w Emiratach zarówno cała produkcja (total) jak i produkcja mebli stabilnie rosła od 2012 roku, osiągając w 2017 prawie 9 mld Dirham. Znaczne tąpnięcie - prawie 25% produkcji mebli - nastąpiło w 2018 roku, co było w głównej mierze spowodowane dostosowaniem krajowego systemu raportowania do wprowadzonej stawki VAT. Jak widzimy, porównując produkcje mebli do całkowitej wartości produkcji przemysłowej, meble stanowią udział w niej jedynie na poziomie 1.8%.

Natomiast jeżeli chodzi o wymianę handlową Emiratów z innymi krajami według kodów HS (Harmonized System), to mamy następujące dane za rok 2019:

Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

UAE Imports, Non-Oil Exports, and Re-Exports By Hs Chapter, Value: Million Dirham:

Chapter Name	إعادة التصدير	الصادرات غير النفطية	الواردات
	Re-Exports	Non-Oil Exports	Imports
	Value القيمة	Value القيمة	Value القيمة
Carpets and Other Textile Floor Coverings	250	423	741
Ceramic Products	564	1 083	2 025
Glass and Glassware	681	1 744	2 735
Furniture, Bedding, Mattresses Lamps & Fittings, Signs	2 458	1 035	8 829
Pieces and Antiques 'Works of Art, Collectors	3 250	59	7 292
Total	457 410	231 236	914 851

Jak widzimy z tabeli meble są ujęte wspólnie z materacami, produktami pościelowymi, lampami produktami wykończeniowymi. Oddzielnie raportowane są w statystyce FCSA, dywany i inne wykończenia materiałowe podłogowe, następnie produkty ceramiczne, szkło i produkty szklane również oddzielnie oraz antyki i dzieła sztuki.

Wartość importu mebli do ZEA w 2019 wyniosła prawie 9 mld Dirham, z czego prawie 2.5 mld było re-eksportowane. Natomiast eksport Emirackich mebli za granice wyniósł ok 1 mld Dirham.

Zliczając tych 5 rodzajów produktów wg kodów HS widzimy że import mebli i materiałów wykończeniowych o wspólnej wartości ok 21.6 mld Dirham stanowi 2.3% całkowitej wartości produktów importowanych do ZEA.

I ostatnia analiza statystyczna poniżej jest najbardziej interesująca z perspektywy polskich eksporterów mebli. Przedstawiamy wykaz krajów z największą wartością importu mebli do ZEA: 10 największych graczy w segmencie mebli, czyli z jakich krajów ZEA najwięcej importuje – analiza obejmuje lata 2017-2019:

Top 10 Most Countries Exported Furniture to UAE for 2017			
NO.	COUNTRIES E	الواردات IMPORTS	
		الوزن (كغ) WEIGHT IN KG	القيمة (بالدرهم) VALUE IN AED
1	China	251 748 591	2 275 318 205
2	Italy	53 866 967	883 045 045
3	Germany	18 643 930	346 623 754
4	United States Of America	4 632 343	279 279 912
5	Poland	30 503 898	273 086 065
6	Turkey	18 598 225	221 078 765
7	Malaysia	32 356 890	205 053 514
8	Viet Nam	12 972 967	185 114 571
9	India	12 641 107	175 610 606
10	United Kingdom	2 927 302	172 757 147
11		121 185 394	1 547 264 390
Total		560 077 614	6 564 231 976

Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

Top 10 Most Countries Exported Furniture to UAE for 2018

NO.	COUNTRIES E	الواردات IMPORTS	
		الوزن (كغ) WEIGHT IN KG	القيمة (بالدرهم) VALUE IN AED
1	China	205 351 594	2 006 164 344
2	Italy	40 753 749	818 817 003
3	Germany	19 409 940	328 770 001
4	United States Of America	4 110 245	322 451 460
5	Poland	25 295 851	258 944 410
6	Turkey	19 258 672	235 247 986
7	India	12 338 507	185 536 691
8	Malaysia	26 402 602	171 116 165
9	United Kingdom	2 498 469	162 170 863
10	Viet Nam	11 382 769	162 022 672
11		114 101 109	1 432 354 734
Total		480 903 508	6 083 596 327

Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

Top 10 Most Countries Exported Furniture to UAE for 2019

NO.	COUNTRIES E	الواردات IMPORTS	
		الوزن (كغ) WEIGHT IN KG	القيمة (بالدرهم) VALUE IN AED
1	China	231 089 667	2 279 873 722
2	Italy	39 000 755	761 430 498
3	Poland	25 966 713	287 730 063
4	United States Of America	3 708 914	267 139 412
5	Turkey	24 067 683	238 052 451
6	India	35 284 920	235 993 204
7	Germany	8 958 075	221 791 656
8	Lithuania	28 548 692	177 583 864
9	Viet Nam	11 401 251	172 365 180
10	Malaysia	28 485 705	172 271 791
11		93 257 604	1 521 913 068
Total		529 769 979	6 336 144 908

Źródło: Federal Competitiveness and Statistics Authority – www.fcsa.gov.ae / statistics by subject

W 2017 i 2018 roku czołówka krajów o największym imporcie mebli do ZEA była stała. 1-sze miejsce: Chiny z ponad 2 mld Dirham, 2-gie: Włochy na poziomie ok 800 mln, i kolejno Niemcy oraz Stany Zjednoczone ok 300 mln Dirham. Polska zajmowała stabilne 5-te miejsce, a po nas byli: Turcja, Indie, Malezja, Wietnam oraz Wielka Brytania.

Co bardzo ciekawe natomiast Polska wskoczyła w ostatnim roku 2019 na podium na 3-cie miejsce wyprzedzając Niemcy i Stany, przy czym Niemcy spadły z 3-go na 7-me miejsce.

Jak popatrzymy głębiej na tą statystykę, to zauważymy że całkowita wartość importu mebli do ZEA wyniosła w 2017r. ok 6.5 mld Dirham natomiast miała, podobnie jak już wcześniej wspomniana krajowa produkcja przemysłowa, tąpnięcie w 2018 roku i spadła do nieco ponad 6 mld Dirham. W 2019 nastąpił ponowny wzrost importu ale kolejność krajów w czołówce, jak wspomniałam, zmieniła się i ciekawą obserwacją jest również że z czołówki wypadła Wielka Brytania natomiast Litwa wskoczyła na 8 miejsce wyprzedzając Wietnam i Malezję.

Również możemy zauważyć, że z topowych 5ciu krajów z 2017 i 2018 Polska miała najszybszą dynamikę przyrostu importu po tąpnięciu w 2018. Porównując wartość importu 2017 oraz 2019, widzimy że Polski import przyrósł przez 2 lata 5%, Chiny utrzymały status quo można powiedzieć, ponieważ 2-letni przyrost u nich wyniósł zaledwie 0.1%. Pozostałe dwa kraje Niemcy i US odnotowały spadki: odpowiednio Niemcy 36% oraz Stany Zjednoczone 4%.

Rozdział 5: Populacja a specyfika rynku meblowego i wykończeniowego

Przyjrzyjmy się teraz charakterystyce populacji zamieszkującej Zjednoczone Emiraty Arabskie i jak ona odpowiednio wpływa na poziom konsumpcji mebli i materiałów wykończeniowych.

W Emiratach zamieszkuje ok 9.5 mln ludzi, z czego sami Emiraczczycy stanowią ok 11% obecnie. Największymi liczebnie narodami żyjącym w ZEA są Hindusi i Pakistańczycy i stanowią oni odpowiednio 25% i 12% populacji kraju. Po nich są obywatele ZEA, a następnie Banglijczycy oraz Filipińczycy, stąd też często się słyszy iż w ZEA zamieszkują głównie Azjaci a nie Arabowie. W dalszej kolejności mamy Irańczyków, Egipcjan, Nepalczyków, Lankijczyków, czyli mieszkańców Sri Lanki oraz Chińczyków. Pozostałe nacje świata stanowią ok 17% populacji ZEA i przyczyniają się do bardzo zróżnicowanej kulturowo, religijnie oraz mentalnościowo populacji Zjednoczonych Emiratów Arabskich.

NATIONALITY	POPULATION
India	2,600,000
Pakistan	1,200,000
UAE	1,084,764
Bangladesh	700,000
Philippines	525,530
Iran	450,000
Egypt	400,000
Nepal	300,000
Sri Lanka	300,000
China	200,000
All other countries	1,696,334

CITY NAME	POPULATION
Dubai	1,137,347
Abu Dhabi	603,492
Sharjah	543,733
Al Ain	408,733
Ajman	226,172
Ras al-Khaimah	115,949
Al Fujayrah	62,415
Umm al Qaywayn	44,411

Źródło: World Bank, The Media Lab

Jeżeli chodzi o zamieszkanie kraju, mamy 8 największych ośrodków miejskich w 7-miu Emiratach i nazwy Emiratów pochodzą właśnie od nazw tych miejscowości. Wyjątek stanowi Al Ain – 8ma miejscowość położona na granicy z Omanem w Emiracie Abu Dhabi. Al Ain słynie między innymi z wakacyjnej rezydencji ojca Emiratów Sheikh’a Zayed’a Bin Sultan Al Nahyyan i tam również urodził się obecny prezydent ZEA Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyyan.

Patrząc na rozłożenie liczebne, widzimy że sam Dubai ma praktycznie dwa razy większą populację niż Abu Dhabi, a łącząc go z Sharjah, Ajman i Umm Al Qaywayn stanowią aglomerację ok 2 mln mieszkańców, ośrodek o 4-krotnie większej liczbie ludności niż stolica kraju.

Z dynamiki populacji kraju wynika również wielka różnorodność stylów, zwyczajów mieszkaniowych, a co za tym idzie wystroju i wyposażenia wnętrz. Bazując na naszych obserwacjach wyróżnić możemy dla uproszczenia 4 pod-grupy w podziale na Emiraczyków i Ekspatów.

Emiraczycy – Mieszkalnictwo Wielopokoleniowe:

Są to wielorodzinne rezydencje, wille z własną ochroną i zatrudnionymi ludźmi do obsługi rezydencji wraz z całym terenem zieleni, zaopatrzeniem, opieką nad dziećmi, starszymi. Jeżeli chodzi o wystrój to jest to wysoka i najwyższa cenowo półka mebli i materiałów wykończeniowych, markowe meble, bardzo stylowe, często wzorowane na zachodni styl wręcz królewsko-książęcy. Bardzo popularne są wszelkiego rodzaju Arabskie, lokalne dodatki i wykończenia. Czas użytkowania waha się od 5-10 lat a projektowanie takich willi odbywa się na indywidualne zamówienie pracowni architektonicznych.

Ekspaci – Mieszkalnictwo Jednorodzinne:

Jest to najbardziej zróżnicowana grupa jaką można wyodrębnić jeżeli chodzi o styl zamieszkania. Spotykamy w niej zarówno wille, jak również apartamenty 2-3-4-5 pokojowe o wysokiej, średniej ale i też zdarzają się niskiej półce finansowej pod względem

zakupu mebli i wykończenia. Może to być styl mieszkania bardzo komfortowy z markowymi, bardzo stylowymi meblami, ale też w tej samej grupie możemy spotkać wille i mieszkania o wykończeniu bardzo praktycznym, z meblami raczej masowej, wystandaryzowanej produkcji. Zazwyczaj meble na styl zachodni, z naszego kręgu kulturowego. Natomiast dodatki, ze względu na dużą rozpiętość i kulturowa i finansowa tej grupy, nawiązują raczej do lokalnych stylów, skąd dana rodzina pochodzi lub też często przywożone są dodatki z podróży, które są, a przynajmniej były przed pandemią, dość popularne i częste dla mieszkańców Emiratów.

Czas życia mebli w tej grupie może być dość krótki, zależy od długości kontraktów expackich, ale może również sięgać dłuższych okresów i wielu lat, jeżeli rodzina na przykład Pakistańska, Hinduska mieszka już tutaj od lat 60' lub 70'. Nabywane są meble zazwyczaj przez sieci handlowe, ale mogą być również projektowane na indywidualne zamówienia.

Ekspaci – Mieszkalnictwo Jednoosobowe:

Często się też słyszy ze Emiraty, a przede wszystkim Dubaj, to miasto singli lub ekspatów żyjących samotnie. Często nawet ekspaci, którzy mają rodziny przyjeżdżają na 1-2 roczne kontrakty bez swoich rodzin, które to zostają w kraju pochodzenia. We wcześniejszych latach większość firm oferowało tzw. accommodation, czyli firma posiadała, bądź wynajmowała często też wykańczała mieszkania dla pracowników. Wciąż się to zdarza, jednak polityka HR wielu firm znacznie się zmieniła. Niektórzy ekspaci dostają obecnie 'housing allowance', czyli kwotę wydzieloną przez firmę na wynajem mieszkania i sami znajdują sobie lokum. Coraz częściej natomiast firma zupełnie nie posiada opcji mieszkaniowej w ofercie pracy.

W Emiratach, w szczególności w Dubaju jest bardzo dużo mieszkań typu 1Bedroom (BD), czyli mieszkanie wg. naszych Polskich standardów nazwalibyśmy 2-pokojowe: pokój wypoczynkowy, sypialnia, kuchnia i łazienka. Zdarzają się kawalerki zwane tutaj studio, czyli nie ma wydzielonej sypialni, jest ona połączona z pokojem wypoczynkowym.

W zależności od budżetu ekspaci wynajmują właśnie studio lub 1 BD, ale również zdarzają się często rozwiązania wspólnego wynajmowania mieszkań 2-3-4 pokojowych przez kilka osób pojedynczych. Każdy ma swoją sypialnię a dzielą pokój wypoczynkowy. W Emiratach dość popularnym rozwiązaniem są mieszkania z kilkoma łazienkami, nawet 1 BD ma często 2 łazienki, lub tutaj zwane 1.5: jedna prywatna przy sypialni, z prysznicem lub wanną i druga dla gości, tylko toaleta i umywalka. Natomiast w mieszkaniach 2-4 pokojowych jest łazienka przy każdej sypialni zazwyczaj.

W takich rozwiązaniach mieszkaniowych osoby wyposażają indywidualnie swoje pokoje i składają się na meble w pokoju gościnnym, bądź też właściciel mieszkania, wyposaża pokój wypoczynkowy. Okazjonalnie zdarzają się również wyposażone pokoje przez właściciela w podstawowe meble. Znowu, w zależności od budżetu, rodzaj i jakość mebli i wyposażenia mogą być od podstawowego do bardzo komfortowego/stylowego. Zdarzają się również, aczkolwiek dużo rzadziej wille wynajmowane przez pojedyncze osoby, gdzie również wyposażenie odbywa się podobnie jak apartamenty z jednoosobowymi pokojami. Czas życia mebli: 3-5-lat i głównie pochodzą z sieci sprzedaży.

Ekspaci – Mieszkalnictwo Wieloosobowe:

W odróżnieniu od łączonych apartamentów omówionych powyżej, jest również bardzo duża liczba apartamentów, mieszkań 2-4 pokojowych, gdzie ekspaci mieszkają po parę osób w pokoju. Dotyczy to głównie osób przyjeżdżających na niskopłatne kontrakty. Firma organizuje swoim pracownikom zakwaterowanie, transport do miejsca pracy i wyżywienie. Meble pochodzą z tanich marketów, a wyposażenie ma bardzo ubogie dodatki lub żadnych. Czas użytkowania takich mebli jest raczej nieznany, często aż do momentu jak już się nie nadają do korzystania. Meble pochodzą głównie z bazarów lokalnych, tak zwanych souk'ów (targowiska) lub z outlet'ów. Kuchnie mają formę 'foodcourt', czyli stołówek lub łączonych przestrzeni jadalnych.

Poniżej mamy przykłady wizualizacji wyposażenia wnętrz we wspomnianych 4ch grupach:

Emiraccy – Wielopokoleniowe



Ekspaci – Jednorodzinne



Ekspaci – Jednoosobowe



Ekspaci – Wieloosobowe



Rozdział 6: Główne segmenty rynku oraz kanały dystrybucji

Jeżeli chodzi o 3 podstawowe segmenty rynku to możemy natomiast wyróżnić wspomniany już segment mieszkaniowy oraz dodatkowe dwa: hotelowy oraz biurowy. Podjęliśmy się podzielenia tych 3-ch segmentów od strony praktycznej i przekazać Państwu ich charakterystykę.

W omawianym już segmencie mieszkaniowym widzimy praktyczny ogólny podział na 2 podgrupy pod względem rozważania strategii wejścia i ekspansji do ZEA.

Segment mieszkaniowy:

- Indywidualne projekty,
- Standaryzacja projektów.

Indywidualne projekty, zazwyczaj do wielopokoleniowych lub 1-rodzinnych willi są projektowane i wykańczane na zamówienie. Widzimy mocne zdobienia, które są zawarte nie tylko w samych meblach ale już poczynając od wykończenia sufitów, ścian, oprawy okien, ciężkiego i bardzo zdobnego oświetlenia po wykwintnych dywanach na podłogach kończąc. Szczególną uwagę należy zwrócić na wykończenie sufitów z bardzo urozmaiconymi sztukateriami, gzymsami, zdarzają się również deskowane sufity, szczególnie w pomieszczeniach 'majlis', gdzie przyjmowani są goście. W praktycznie każdym już teraz wnętrzu w ZEA jest klimatyzacja więc rozwiązania sufitowe mogą dobrze maskować rozwiązania techniczne.

W drugiej grupie segmentu mieszkaniowego chcemy zwrócić uwagę na masowo występującą w ZEA standaryzację projektów. Mamy tutaj na myśli masową produkcję mebli kuchennych (często wraz ze sprzętem AGD), łazienkowych (wraz z lustrami i urządzeniami sanitarnymi) oraz tzw. 'storage' – czyli szafy wbudowane w ściany sypialni

i/lub przedpokoju bądź walk-in wardrobe, czyli oddzielne pokoje typu garderoba przy sypialniach. Są to najczęściej rozwiązania z płyty MDF i praktycznie każda z wież budowanych w ostatnich 20 latach w ZEA posiada takie rozwiązania. Jeszcze do niedawna standardowym materiałem były drewnopodobne płyty. Ostatnio widzimy więcej osiedli z białą płytą lakierowaną. Warto też dodać, że w rozwiązaniach łazienkowych i kuchennych są również w standardzie wykończeniowym blaty i płyty kamienne, jak również parapety.

Segment hotelowy:

Kolejny segment hotelowy podzieliliśmy pod kątem klasy cenowej pokoi:

- Luksusowe | pow. 1000 AED za noc,
- Średniej klasy ++ | 400 – 1000 AED za noc,
- Ekonomiczne | pon. 400 AED za noc.

W klasie luksusowej mieszczą się hotele typu Burj Al Arab, Jumeirah Hotel, Atlantis, One&Only, Bulgari hotel, Armani hotel, Caesars Palace w Bluewaters, Al Qasr i inne. Tutaj znowu spotykamy charakterystyczne zdobienia sufitowe, ozdobne materiały na ścianach, piękne rozwiązania oprawy okiennej, wyszukane wzornictwo stylizowane elementami sztuki z regionu Półwyspu Arabskiego, nawiązujące często do motywów religijnych oraz pisma koranicznego. Przepych w dodatkach, meble projektowane są również pod specjalne zamówienie i widać w nich wyszukany, bardzo indywidualny styl, drogie materiały, skóra, wysokiej jakości drewno na wysoki połysk, dużo zdobień połączanych.

W klasie średniej znowu mamy największą rozpiętość jeżeli chodzi o różnorodność. Dodaliśmy to tej kategorii dwa ++, ponieważ nawet jak mówimy o hotelach 'średniej klasy', tutaj często są to wciąż hotele 5-cio gwiazdkowe, a ich wnętrza zaskakują jakością z dużo wyższym standardem, dopieszczeniem detali oraz bogactwem ozdób. Mówimy tutaj często o międzynarodowych sieciach hoteli typu: Raffles, Westin, Movenpick, Sheraton, Hyatt, Intercontinental, oraz bardziej Azjatyckie kierunki, Shangri-La, Dhusit Thani, Taj czy Anantara. Widzimy oczywiście już różnicę wykończenia, większą standardowość wykończenia, bardziej standardowe bryły mebli ale wciąż wysoka jakość materiałów

Źródło: Opracowanie własne

i sporo wysokiej jakości ozdób. W tej kategorii cenowej mieszczą się również hotele 4-gwiazdkowe typu: Mercure, Hilton, Radisson Blu, Marriott czy lokalna sieć hoteli Vida Hotels zarządzana przez lokalnego developera Emaar.

I ostatnia klasa ekonomiczna cechuje się już dużo prostszym wykończeniem wnętrza i niższą jakością materiałów zawartych w meblach i ozdobach. Dla przykładu są to hotele takich sieci jak: Ibis, Premier in, Golden Tulip, Ramada czy bardziej ekonomiczne opcje takich sieci jak Marriott czy Sheraton tylko że położone w biedniejszych dzielnicach lub pobudowane jeszcze w poprzednim stuleciu. Często też są to pojedyncze lokalne inwestycje zwane też jako 'apartment hotels', które mogą funkcjonować jako rozwiązania pod wynajem miesięczny (tak zwany short-term). Ostatnim hitem jest sieć hoteli ROVE, która zyskała sobie wysokie noty za bardzo nowoczesny styl 'smart'. Jest to również inwestycja Emiracka, joint-venture pomiędzy Meraas Holding i Emaar Propertis – dwie lokalne firmy developerskie.

Jako podsumowanie sektora hotelowego to dodam, że w 2019 roku było 544 hoteli w ZEA, z ponad 100 tysiącami pokoi.

Segment biurowy:

Trzecim segmentem sektora meblarskiego w ZEA jest sektor biurowy. Biura podzieliliśmy na umeblowane i nieumeblowane. W ofercie na wynajem, jest zdecydowanie więcej biur nieumeblowanych i posiadają one wyłącznie materiały wykończeniowe typu: oświetlenia, wykończone ściany z ewentualnymi ozdobami oraz wykładziny lub posadzki twarde.

Jeżeli chodzi o biura umeblowane, to przeważają biura typu open space, z łączonymi biurkami, małymi ściankami działowymi. Oczywiście oddzielnie wyposażane są pokoje lub otwarte przestrzenie menedżerskie, gdzie meble są o wyższej jakości, a wnętrza mają bardziej elegancji styl i bogate zdobienia. Jakość powierzchni biurowej często zależy od strefy biznesowej, w której biura się znajdują. Najbardziej prestiżowymi strefami, tak

zwanymi 'zones' są: Dubai Internet City, Media City, DIFC, Business Bay, Dubai Design District natomiast starsze strefy, głównie przemysłowe i logistyczne typu Jebel Ali Free zone, Dubai Airport, Sharjah Airport, Dubai Industrial City, cechują się dużo prostszymi rozwiązaniami biurowymi, które też już mają długą historię użytkowania. Zdarza się że firmy międzynarodowe remontują, odnawiają takie powierzchnie i też mogą mieć nowoczesny wygląd, firmy typu Nestle, Mars, Procter&Gamble etc.

Przechodząc teraz od segmentów rynku do kanałów dystrybucji podzieliliśmy je na następujące 3 grupy:

Suki meblowe, sklepiki lokalne i outlety



Wielkopowierzchniowe sklepy meblowe



Butikowe firmowe sklepy meblowe



Źródło: Opracowanie własne

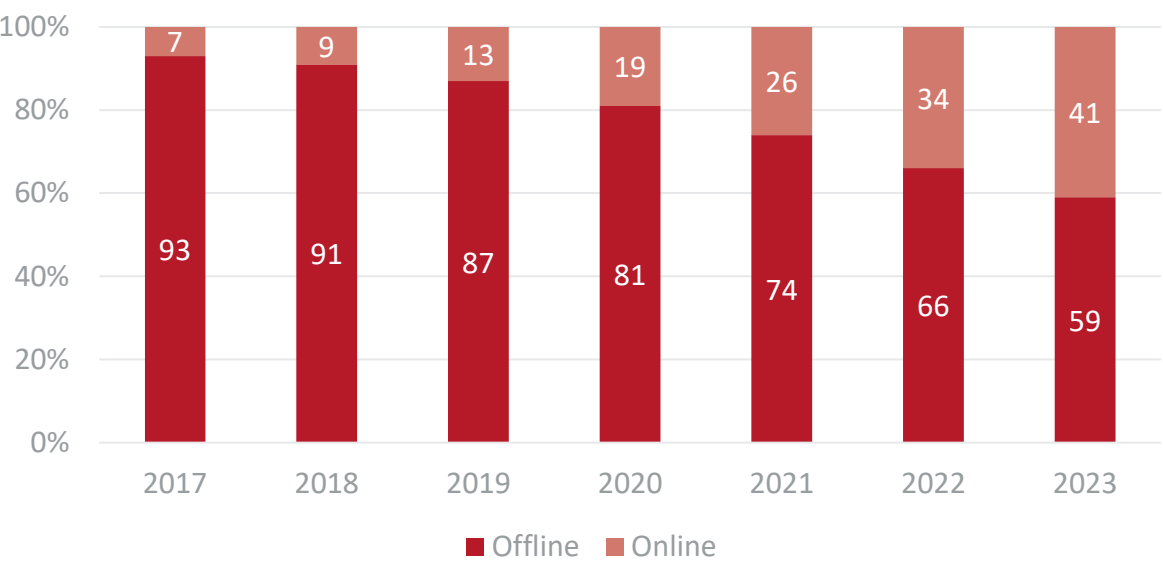
Zacznijmy od tradycyjnych lokalnych sklepików o małej powierzchni, znajdujących się albo poza miastami albo w biednych dzielnicach miast, poprzez targowiska gdzie znajdują się pojedyncze meble lub wybrane materiały wykończeniowe materiały, typu dywany, obrazy, ozdoby, kończąc na outletach. W Dubaju jest bardzo popularny Dragon Markt, gdzie można nabyć tanie meble z Azji.

Najbardziej popularnym kanałem sprzedaży są jednak wielopowierzchniowe sklepy meblowe. Obecnie w ZEA znajdują się już 3 sklepy IKEA (1 w Abu Dhabi i 2 w Dubaju). Do pozostałych popularnych zalicza się Royal Furniture z Ajman'u, Marina Home, Home Centre, Danube Home, Create&Barrel oraz Home R Us. Znajdują się one w 95% w galeriach handlowych. Ikea jako wyjątkowy koncept ma swoje hale.

I najbardziej luksusowe rozwiązania sprzedaży mebli jakie oferowane są przez firmy swoim klientom to markowe butik meblowe, ulokowane w bardzo prestiżowych dzielnicach, takich jak Jumeirah Road (gdzie wille mogą posiadać wyłącznie Emiraczczy), Sheikh Zayed Road, główna arteria Dubaju, Business Bay i Downtown, Dubai Marina i inne. W ZEA mają już swoje sklepy firmowe takie marki jak: BoConcept, Potter Barn, Natuzzi, IDesign, OBEGI, Bagno i inne głównie włoskie, angielskie i szwedzkie marki.

Rozdział 7: Rosnąca siła e-commerce

Pandemia wzmocniła również tutaj sprzedaż mebli droga e-commerce i na załączonym slajdzie widzimy statystyki od 2017 i prognozy sprzedaż mebli online, skorygowane już o przewidywane następstwa Covid-19. Widzimy że na rok 2020 prognozowany jest prawie 20% udział e-commerce w całkowitej sprzedaży mebli w ZEA.



Największymi graczami na rynku e-commerce w 2019 roku byli: Amazon, Homecentre, Homebox, Ikea oraz PanEmirates, natomiast w ostatnim okresie wzmożoną aktywność obserwujemy Danube Home, eBarza, The People of Sand, MarMarLand, The Bowery Company oraz Wysada. Są to młode firmy kilku letnie, które mocno zdobywają rynek sprzedaży mebli bądź materiałów wykończeniowych online:

Nazwa firmy	Amazon	Homecentre	Homebox	Ikea	PanEmirates
Wartość sprzedaży netto (2019)	US\$ 14.1m	US\$ 12.3m	US\$ 10m	US\$ 9.1m	US\$ 7.9m

Źródło: <https://www.statista.com/>, August 2020

Rozdział 8: Strategie wejścia na rynek ZEA

Na zakończenie przedstawiamy Państwu 4 elementy strategii wejścia na rynek ZEA – z praktycznych obserwacji biura PAIH Dubai.

Dystrybutor:

Dystrybutor na podstawie umowy handlowej będzie Państwa reprezentantem, agentem na lokalnym rynku. Wybór dystrybutora jest kluczowy, ponieważ w zależności gdzie dystrybutor jest zarejestrowany (Emirat, strefa biznesowa), będzie zależał proces certyfikacji Państwa produktów i dopuszczenia ich do sprzedaży. Również ważne jest jakich dystrybutor ma odbiorców i jaka jest jego organizacja pracy, wszystko to będzie wpływało na Państwa pomyślność współpracy z dystrybutorem i ostatecznie sukces strategii Państwa ekspansji do ZEA.

Showroom:

Zanim Państwo wybiorą dystrybutora, warto zaprezentować swoje produkty lokalnie. Taka opcja stanowi ekspozycje 'showroom'y, czyli powierzchnie wystawowe oferowane bezpośrednio w ZEA, gdzie można wykupić czasowo miejsce na wystawienie swoich produktów. Mo to zdecydowanie mocniejszy zasięg i siła niż kilkudniowe stoisko na targach.

Budowanie relacji B2B:

Kolejna opcja dotarcia do dobrego dystrybutora jest budowanie relacji B2B w projektach deweloperskich. W uproszczeniu: przebieg takich projektów zaczyna się od inwestora, który powierza środki na zarządzanie projektem firmie deweloperskiej. Firma ta zleca wykonanie projektu, design i cały plan techniczny pracowni architektonicznej. Jak projekt jest gotowy i zatwierdzony, firma deweloperska wybiera kontraktora, czyli tak zwanego generalnego wykonawcę projektu. Kontraktor dalej oczywiście współpracuje z podwykonawcami i dostawcami i doprowadza projekt do końca.

Źródło: Opracowanie własne

Tak więc, na różnych etapach projektów deweloperskich można rozwijać i budować kontakty i prezentować swoją ofertę, albo bezpośrednio albo w formie przetargów, do których często też już trzeba mieć swojego dystrybutora/agenta lokalnego.

Wydarzenia branżowe:

I oczywiście najbardziej znanym elementem wejścia na rynek zagraniczny, a w tym i ZEA są targi branżowe. Szczególnie Dubaj jest wielkim centrum i hub'em nie tylko na Emiraty ale i na cały Bliski Wschód, Afrykę a nawet dalej na Azję. Targów w branży meblarskiej i wykończeniowej odbywa się w Dubaju oraz w Abu Dhabi kilka, jak nie kilkanaście w ciągu roku. W ostatnich międzynarodowych targach Index, które odbyły się we wrześniu 2019, wzięło udział ponad 60 firm z Polski.

Najbliższe targi, które są potwierdzone na listopad tego roku to Downtown Design oraz Cityscape. Planowane są terminowo i na żywo. Organizowane są bezpośrednio przez Dubaj World Trade Centre (DWTC) bezpośrednio. Rząd ZEA bardzo promuje aby targi powracały do normalnego funkcjonowania sprzed COVID-19. Kolejne targi będą dopiero na koniec maja 2021, oba wydarzenia Index oraz The Hotel Show Dubai są planowane w tym samym czasie. Kolejne duże targi są planowane w 2021 roku już po okresie wakacyjnym. Tuz przed Expo 2020, planowane są znane dookoła świata targi Big 5 oraz – w trakcie Expo Dubai - targi Sleep Expo w październiku 2021. Daty planowanych wydarzeń podane są poniżej:

DOWNTOWN
DESIGN

IN PARTNERSHIP WITH
DUBAI
DESIGN
DISTRICT

9-14 listopada 2020

 **Cityscape**

16-17 listopada 2020



12-15 września 2021



31 maja - 2 czerwca 2021

THE
**HOTEL
SHOW**
DUBAI

sleep
Middle East expo
YOUR SOLUTION TO SOUND SLEEP

25-27 października 2021

Źródło: Dubai World Trade Centre: <https://www.dwtc.com/en>

Rozdział 9: Podsumowanie

Rynek mebli ZEA znajduje się na dość dojrzałym poziomie, cechując się dużym nasyceniem rynku oraz dość wysoka konkurencyjnością. W ekspansji do ZEA kluczowym jest aby być dobrze przygotowanym przed podjęciem konkretnych inwestycji w tym regionie. Wymagane są spore nakłady inwestycyjne oraz wysoki poziom cierpliwości, determinacji, zdolności adaptacji oraz budowania relacji opartych na zaufaniu i kreujących zyski dla obu stron: win-win.

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50
00-025 Warszawa

NIP: 526-030-01-67

KRS: 0000109815

Kontakt:

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55

Kontakt PAIH24: paih24@paih.gov.pl



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

