



ویژه‌نامه کاربردی شناخت بازار کشورها

شماره ۱. کشور امارات متحده عربی | مرداد ۱۴۰۳

امارات متحده عربی بهرشت تجارت در قلب کویر

- ۱. اطلاعات عمومی امارات متحده عربی
- ۲. اهمیت ویژگی‌های بازار امارات متحده عربی و الزامات ورود و ماندگاری در آن
- ۳. اقتصاد دیجیتال و شبکه توزیع آنلاین امارات متحده عربی
- ۴. کسب و کار در مناطق آزاد امارات متحده عربی
- ۵. فرصت‌ها و ظرفیت‌های بلاک چین امارات متحده عربی برای شرکت‌های ایرانی
- ۶. توصیه‌های رایزن بازرگانی



STARTING BUSINESS IN
UAE



شرکت چاپ و نشر بازرگانی
وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی

سامانه HSCODEING.IR

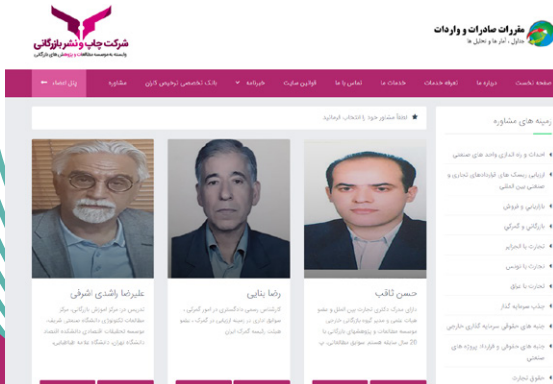
از برترین متخصصان و کارشناسان
امور بازرگانی و گمرکی کشور مشاوره بگیرید

داشبورد اطلاعات کلیدی
مورد نیاز صادرات و واردات کشور

مهمترین خروجی های داشبورد

- بیش از ۳۰ دسته بندی موضوعی برای مشاوره
- امکان انتخاب مشاور مورد نظر بر اساس رویت رزومه مشاوران
- مشاوره به صورت متنی، تلفنی و حضوری

- معرفی مهمترین کشورهای صادرکننده کالا به بازار ایران برحسب ردیف های تعرفه ای HS و بر حسب ارزش دلاری طی دوره ۲۰۰۲-۲۰۲۳
- معرفی مهمترین کشورهای واردکننده کالا از ایران برحسب ردیف های تعرفه ای HS و بر حسب ارزش دلار طی دوره ۲۰۰۲-۲۰۲۳





Commercial Counsellor

Special Issue of Knowledge of the Market of Countries
NO 1. UNITED ARAB EMIRATES | July 2024

ویژه نامه کاربردی شناخت بازار کشورها

شماره ۱. کشور امارات متحده عربی | مرداد ۱۴۰۳



صاحب امتیاز:

شرکت چاپ و نشر بازرگانی

مدیر مسئول:

مهندس حمیدرضا قربان زاده کریمی

شورای سیاست گذاری:

دکتر یوسف حسن پور کارسالاری

دکتر خلیل حیدری

دکتر علی سلیم

دکتر جواد رضایی

مهندس محمود فخریم ابوالفتحی

دکتر محمد باقر مجتبیایی

مهندس حمیدرضا قربان زاده کریمی

واحد فنی و اجرایی:

مهندس محمود فخریم ابوالفتحی

محسن افشار

طراحی گرافیک:

پاشا دارابی

پست الکترونیکی:

info@rayzanmag.ir

پایگاه اطلاعاتی:

rayzanmag.ir

نشانی: تهران، کارگر شمالی، بالاتر

از بلوار کشاورز، پلاک ۱۲۰۴

تلفن: ۰۲۱۳۴۴۴۳۰۱



شرکت چاپ و نشر بازرگانی

وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی

- ۲ معرفی ویژه نامه رایزن بازرگانی | مهندس حمیدرضا قربان زاده کریمی
- ۴ رایزن بازرگانی؛ دیده بان تجاری کشور | مهندس مهدی ضیغمی
- ۶ بازارشناسی امارات | دکتر محمد باقر مجتبیایی

فصل ۱. اطلاعات عمومی امارات متحده عربی

- ۹ اطلاعات عمومی کشور امارات متحده عربی (بر مبنای اطلاعات سال ۲۰۲۳)
- ۱۰ ترکیب جمعیت امارات متحده عربی
- ۱۱ اطلاعات تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران با امارات متحده عربی
- ۱۲ اطلاعات تجارت خارجی امارات متحده عربی با جهان
- ۱۳ دبی در یک نگاه (اینفوگرافی)

فصل ۲. اهم ویژگی های بازار امارات متحده عربی و الزامات ورود و ماندگاری در آن

- ۱۶ ویژگی های عمومی بازار امارات متحده عربی
- ۱۸ ویژگی های اختصاصی بازار امارات متحده عربی
- ۲۲ مراحل ایجاد کسب و کار در امارات متحده عربی
- ۲۵ انواع مجوزهای ثبت شرکت در امارات متحده عربی
- ۲۵ - انواع شرکت ها در امارات متحده عربی
- ۲۷ معرفی نمایشگاه های امارات متحده عربی

فصل ۳. اقتصاد دیجیتال و شبکه توزیع آنلاین امارات متحده عربی

- ۳۲ اقتصاد دیجیتال امارات متحده عربی
- ۳۴ معرفی فروشگاه های آنلاین خرده فروشی امارات متحده عربی
- ۳۸ معرفی فروشگاه های آنلاین عمده فروشی امارات متحده عربی
- چگونه از طریق سایت های عمده فروشی امارات، محصولات صادراتی خودتان را بفروشید و یا از این سایت ها خرید کنید؟
- ۴۲

فصل ۴. کسب و کار در مناطق آزاد امارات متحده عربی

- ۴۴ مناطق آزاد در امارات متحده عربی
- فهرست مناطق آزاد امارات متحده عربی
- ۴۶ چرا کسب و کار خود را در مناطق آزاد امارات متحده عربی راه اندازی کنم؟
- ۴۷ مراحل کلیدی راه اندازی کسب و کار در مناطق آزاد امارات متحده عربی
- ۴۸

فصل ۵. فرصت ها و ظرفیت های بلاک چین امارات متحده عربی برای شرکت های ایرانی

- ۵۰ دبی: دومین شهر آماده کریپتوکارنسی در جهان
- بلاک چین در امارات و پلتفرم DIFC-Metaverse
- ۵۰ - تصمیم گیری برای صنعت بلاک چین در امارات متحده عربی
- ۵۱ - بازار بلاک چین
- ۵۱ - راه آسان برای دریافت مجوز کریپتو در دبی
- ۵۱ - برخی پلتفرم های ارز دیجیتال در امارات متحده عربی
- ۵۲ DMCC و DIFC مرکز اختصاصی کسب و کار، سرمایه و کریپتو
- ۵۳

فصل ۶. توصیه های رایزن بازرگانی

- ۵۶ توصیه های مهم برای کسب و کارهای ایرانی علاقمند فعالیت در امارات متحده عربی
- ۵۸ معرفی رایزن بازرگانی ایران در امارات متحده عربی
- ۵۹ معرفی شرکت چاپ و نشر بازرگانی
- ۶۰ معرفی اپلیکیشن کتاب خوان بازرگان



معرفی ویژه نامه رایزن بازرگانی

حمیدرضا قربان زاده کریمی

مدیر پروژه راه اندازی مجله و اپلیکیشن رایزن بازرگانی



یکی از موضوعات مهمی که باید در کشور به طور مستمر به آن توجه نمود و همواره برای آن، طرح و برنامه و نقشه راه عملیاتی داشت، تولید کالاها و خدمات صادراتگرا و توسعه صادرات است. زیرا با ارزآوری حاصل از صادرات است که می توان امیدوار بود از مشکلات اقتصادی کشور از جمله تورم کاسته شود. همگان در کشور اعم از بخش دولتی و بخش خصوصی می باید رسالت و نقش مطلوب خود را در این راستا، ایفاء نمایند. بررسی ها نشان می دهد کسب و کارهای علاقمند به خصوص کسب و کارهای کوچک و متوسط و نوپا و دانش بنیان در چشم انداز صادراتی خود، نیازمند اطلاعات تخصصی و کاربردی بازار کشورهای هدف و کالاها و خدمات مورد نیاز آن کشورها و همچنین آگاهی از مراحل ایجاد کسب و کار و فرایندها، ملاحظات، چالش ها و توصیه های عملیاتی برای معرفی توانمندی ها، فرصت ها و مزیت های خود و ورود و ماندگاری در بازارهای صادراتی هستند. به این منظور شرکت چاپ و نشر بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت با سابقه درخشان خود در انتشار دانش و تجربیات تخصصی و کاربردی در زمینه های مختلف بازرگانی، صادرات و واردات، گمرک، بازاریابی، قوانین و مقررات، حمل و نقل و لجستیک، مذاکرات تجاری، تجارت بین الملل و راهنمای تجارت با کشورها و سایر زمینه ها در قالب کتاب، مجله، ویژه نامه و اپلیکیشن، سعی نموده است سهم خود را به طور موثری ارائه نماید. از ابتدای سال ۱۴۰۳، ایده تولید مجله و ویژه نامه های کاربردی شناخت بازار کشورها با محوریت رایزنان بازرگانی ایران در کشورهای هدف، مطرح و به تصویب هیات مدیره شرکت رسید.

ویژه نامه های کاربردی شناخت بازار کشورها سعی دارد اطلاعات میدانی بازارهای کشورهای هدف را با محوریت رایزنان بازرگانی ایران در اختیار تجار و کسب و کارهای ایرانی قرار دهد.

”



از جمله اهداف این ایده عبارتند از:

- فراهم آوردن زمینه‌های دسترسی آسان به آخرین اطلاعات میدانی بازارهای کشورها برای تجار و کسب‌وکارهای ایرانی با کمک رایزن‌های بازرگانی
 - دسترسی تجار و کسب‌وکارهای ایرانی به آخرین نظرات، تحلیل‌ها و دیدگاه‌های رایزن‌های بازرگانی در خصوص بازار کشورها
 - ایجاد شبکه پویا مبتنی بر ارتباط میان رایزن‌های بازرگانی، سرمایه‌گذاران، کسب و کارها و مشاورین عرصه تجارت با کشورها
- همچنین انواع خدماتی که هدف‌گذاری شده است تا در این ویژه‌نامه‌ها به مخاطبین آن (کسب و کارهای تولیدی، بازرگانی، خدماتی و سایر فعالین) ارائه شود شامل تولید محتوای تخصصی، معرفی تجارب شرکت‌های ایرانی در بازارهای هدف از منظر رایزن بازرگانی، معرفی کسب و کارها و مصاحبه با مدیران آن‌ها، معرفی کارشناسان و دست‌اندرکاران حاکمیتی در بازار کشورهای هدف، معرفی مشاوران، مولفان، مدرسان، دوره‌های آموزشی و کتاب‌های حوزه تجارت با کشورها، مشاوره و کوچینگ عملیاتی برای کسب و کارها می‌باشد.

امیدوارم با انتشار این ویژه‌نامه‌ها که در گام اول به صورت نسخه فیزیکی و فایل الکترونیکی و در آینده نزدیک در قالب یک اپلیکیشن جامع و کاربردی به صورت آنلاین منتشر و توزیع خواهد شد؛ بتوانیم نقش به‌سزایی در آگاهی بخشی به سرمایه‌گذاران، کسب و کارها، تجار و بازرگانان محترم برای رسیدن به اهداف توسعه صادراتی در کشور عزیزمان ایران داشته باشیم.

لازم است، مراتب تشکر و قدردانی خود را از جناب آقای دکتر حسن پور (مدیرعامل محترم شرکت) و اعضای محترم هیات مدیره و همچنین آقایان دکتر مجتبابی، دکتر فراز چمنی و سجادنژاد که در سیاست‌گذاری و پیشبرد این ایده کمک شایانی نمودند، ابراز نمایم. لازم به ذکر است اولین شماره ویژه‌نامه مربوط به کشور امارات متحده عربی است که کلیه محتواهای مندرج در آن توسط رایزن بازرگانی ایران در امارات (جناب آقای دکتر مجتبابی) تهیه شده و توسط این جانب با تایید ایشان و هیات مدیره شرکت، ساختار بندی و تلخیص و تنظیم گردیده است. لذا مجدداً از جناب آقای دکتر مجتبابی که به طور جدی و مسئولانه در این خصوص تلاش داشته‌اند، کمال تشکر را دارم.



رایزنان بازرگانی؛ دیده‌بان تجاری کشور

مهندسی ضیغمی | معاون وزیر صحت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران

در قرن بیستم، اولین و مهمترین راهبرد توسعه‌ای کشورها، عدم اتکا به بازار مصرف داخلی و توجه جدی به صادرات غیر نفتی است و اصل اول امکان رقابت در بازارهای بین‌المللی، مدیریت قیمت تمام شده، همراه با ارتقای کیفیت و تنوع بخشی به محصولات است.

در سال ۲۰۲۳ بیش از ۳۱۰۰۰ میلیارد دلار کالاها و خدمات بین کشورها مبادله شده و برای سال ۲۰۲۴ رشد ۲٫۶ درصدی مورد انتظار است. لذا در شرایطی که در کشورها به منظور افزایش قدرت رقابت، شاهد تولید انبوه هستیم و رقابت سختی برای فروش در عرصه بین‌المللی وجود دارد، تقویت عوامل تسهیل‌گر صادرات ضروری است.

در جهان امروز حفظ و توسعه فرصت‌های شغلی و به‌طور کلی افزایش رفاه عمومی بدون توسعه صادرات و تقویت تجارت خارجی مقدور نیست و همه نظریه پردازان توسعه باور دارند تجارت خارجی موتور توسعه پایدار اقتصاد است و رایزنان بازرگانی به‌عنوان دیده‌بان تجاری کشور، مهمترین نقش را در معرفی محصولات (کالاها و خدمات)، تصویر سازی مثبت از فضای اقتصادی کشور و کمک به فعالان اقتصادی خارجی در برقراری تعاملات تجاری و صنعتی با کارآفرینان تولیدی و بازرگانی ایران دارند. در سازمان توسعه تجارت ایران بیش از ۲۵ وظیفه مهم از جمله تهیه اطلاعات مفید و جامعی از وضعیت اقتصادی و تولیدی و شبکه‌های توزیع کشور هدف صادراتی و رفتار رقبا از دیگر کشورها در این بازار، انعکاس قوانین و مقررات وارداتی و تعرفه‌ای، بازاریابی و شناسایی نیازها، کمک به بازاریابی برای خرید محصولات ایرانی با اولویت کالاها با ارزش افزوده بالا و دانش بنیان، مساعدت و راهنمایی به منظور حضور در مناقصات و یا اجرای پروژه‌های خدمات فنی و مهندسی، ایجاد و توسعه انواع روش‌های گردشگری (تفریحی، درمانی و...) در راستای دیپلماسی فعال اقتصادی، ارتباط هوشمند و موثر با مقامات دولتی کشور محل مأموریت در جهت ارتقای همکاری بین دولت‌ها و تسهیل‌گری در رفع موانع و افزایش حجم تجارت، از جمله مهمترین وظایف رایزن بازرگانی است.



شرایط کنونی تولید صادرات گرا و هرگونه اقدام در جهت تسهیل صادرات پایدار، با ارزش ترین تلاش و خدمت برای اعتلای نام و حفظ استقلال همه جانبه جمهوری اسلامی ایران است و سازمان توسعه تجارت ایران علاوه بر حفظ و تقویت بیش از ۲۰ راینزی بازرگانی موجود، طی دو سال پیش رو پنج دفتر نمایندگی سازمان در پنج کشور دارای اولویت اول صادرات ایجاد می نماید و همچنین تا پایان سال ۱۴۰۴ راینزان بازرگانی جدید در ۱۴ کشور آفریقایی استقرار خواهند یافت و به طور خاص با همکاری اتاق های بازرگانی و تشکل های تولیدی و صادراتی، همه راهکارها از جمله افزایش تعداد راینزان و ارتقای کیفی عملکردی و نقش موثر همه دستگاه ها و تشکل ها را در تسهیل گری صادرات، بیش از پیش مورد اهتمام قرار داده است.

در شرایط کنونی تولید صادرات گرا و هرگونه اقدام در جهت تسهیل صادرات پایدار، با ارزش ترین تلاش و خدمت برای اعتلای نام و حفظ استقلال همه جانبه جمهوری اسلامی ایران است.

سازمان توسعه تجارت ایران و راینزان بازرگانی از هر روشی در جهت توانمندسازی بنگاه های تولیدی و صادراتی از جمله آموزش های حرفه ای مدیران و کارشناسان ویا گردآوری و انتشار گزارشات کاربردی بازاریابی استقبال و حمایت خواهد نمود و در این راستا آماده نمودن مجله راینزان بازرگانی توسط شرکت چاپ و نشر بازرگانی وابسته به موسسه مطالعات پژوهش های بازرگانی قابل تقدیر و تحسین است.

راینز بازرگانی، خبره ای است که تحلیل وضعیت بازار، خلق فرصت و تسهیل گری تجارت بین المللی می نماید. راینز بازرگانی به عنوان امین بنگاه های تولیدی و بازرگانی ایران عزیز و نیز نماینده اقتصادی دولت ایران بخوبی می داند چگونه با حداقل امکانات و با علم به چالش های تولید در داخل کشور و مشکلات ناشی از تحریم ظالمانه، راهگشایی برای صادرات باشد.

راینز بازرگانی، خبره ای است که تحلیل وضعیت بازار، خلق فرصت و تسهیل گری تجارت بین المللی می نماید.

کشورهای توسعه یافته یکی از عوامل موفقیت در افزایش صادرات خود را اعزام و حمایت همه جانبه از راینزان بازرگانی می دانند و جالبست بدانید تعداد راینزان بازرگانی از کشور سوئد ۲۳۵ نفر (بیش از ۱۰ برابر ایران)، چین ۲۲۱ نفر، آلمان ۲۱۳ نفر، هند ۱۹۸ نفر، فرانسه ۱۵۶ نفر، آمریکا ۱۵۰ نفر در دیگر کشورهای جهان تعیین شده اند.

طبق برآوردهای بانک جهانی ۱۰ درصد افزایش در بودجه سازمان های توسعه تجارت، تا یک درصد افزایش در صادرات را به دنبال خواهد داشت. در شرایطی که موضوع توسعه صادرات غیرنفتی نه به عنوان یک فرصت، بلکه به یک ضرورت برای تأمین منابع ارزی کشور و حفظ اشتغال در بنگاه های تولیدی تبدیل شده است. با امعان نظر به نقش موثر و موفق تسهیل گری راینزان بازرگانی در حوزه شناخت و معرفی فرصت های بازار خارجی جهت توسعه صادرات، لازم است دستگاه های متولی تصویب و تأمین بودجه، این موضوع را در اولویت اقدامات اساسی برای پیشبرد سیاست های توسعه صادرات قرار دهند. در





بازارشناسی امارات

محمدباقر مجتبیایی | رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در امارات متحده عربی

بی تردید اولین و مهمترین سوال و درخواست اکثریت بنگاه‌های صادرات‌گرای ایرانی از رایزن بازرگانی و یا هر دوستی که در کشور دیگری زندگی و فعالیت می‌کند اینست که، لطفاً یک سفارش و خریدار خوب که وجه کالا را قبل از حمل پرداخت کند، معرفی نمایید. غافل از اینکه استراتژی تولید و صادرات طی بیست سال اخیر در اکثر کشورهای توسعه یافته و حتی در حال پیشرفت، به سمت، تولید انبوه، تغییر پیدا کرده و در کشوری مانند امارات، تجار بیش از ۱۸۵ کشور جهان برای فروش و تجارت محصولات خود ویا دیگران حضور مستقیم و فعالیت ساختارمند دارند.

تا پایان سال ۲۰۲۳ بیش از یک میلیون شرکت در امارات به ثبت رسیده و نیمی از آنها در دبی به ثبت رسیده است.

۹۹

فقط در سال ۲۰۲۳ تعداد ۸۰۳۶ شرکت پاکستانی، تعداد ۱۵۶۰ شرکت چینی، تعداد ۱۲۴۷ شرکت از عراق، تعداد ۲۲۶۷ شرکت از انگلستان، تعداد ۲۷۵۵ شرکت از سوریه و ۲۲۵۲ شرکت از بنگلادش در اتاق بازرگانی دبی به ثبت رسیده‌اند و جالب است بدانید در سال ۲۰۲۳ تعداد ۱۵۰۰۰ شرکت جدید هندی نیز در امارات به ثبت رسیده و بدین ترتیب جمع کل شرکت‌های با ملیت هندی ثبت شده تا پایان سال ۲۰۲۳ به ۹۰۰۰۰ شرکت رسیده است (ضمناً سه میلیون و هفتصد و نود هزار نفر از جمعیت ده میلیون و دویست و چهل هزار نفری ساکن در امارات هندی هستند). هدف از بیان این آمار اینست که تأمین‌کنندگان متعدد در بازارهای مصرف و هاب تجارت همانند

1. Mass Production



کلام آخر اینکه، کارافرینی که در بازار داخلی موفق و سرآمدند الزاماً در بازار صادراتی نیز موفق نمی‌شوند و متاسفم عرض کنم فقط طی یکسال اخیر شاهد شکست و از دست دادن منابع مالی سنگینی از سوی برخی تجار ایرانی در امارات بودم که در بازرگانی داخلی در ایران موفقیت و درآمدهای مطلوبی داشتند ولی در تجارت بین‌الملل ناموفق. دلیل آنهم عدم توجه به اصول بازاریابی برای انتخاب بازار جهت فعالیت و عدم رعایت تکنیک‌های حرفه‌ای بازاریابی، بازاریابی و بازرگانی بود.

طی این مرحله بی‌همراهی خضر مکن ظلمات است بترس از خطر گمراهی

حضور در دوره‌های تخصصی آموزشی، استخدام کارشناس مسلط و یا اخذ مشاوره از شرکت‌های حرفه‌ای بازاریابی بین‌الملل را جدی بگیرید. بازار هر کشور ویژگی‌های خاصی دارد و حتی صادرات به امارات و عمان یکی نیست.

در گزارشاتی که در ویژه‌نامه رایزن مرتبط با امارات درج شده، سعی نمودم مطالب صرفاً علمی نبوده و راهکارهای عملیاتی و در دسترس و ملموس برای موفقیت در بازار فوق حرفه‌ای امارات تقدیم نمایم و تاکنون شرکت‌های متعددی بر مبنای این گزارشات، موفق به صادرات به امارات متحده عربی گردیدند.



امارات به‌عنوان بزرگترین مرکز لجستیک خاورمیانه و آفریقا حضور مستقیم دارند و به محض اعلام تقاضای واردات از سوی کشوری، صدها تأمین‌کننده با پروموشن‌های مختلف در صدد جلب رضایت این مشتری خواهند بود (بدون تورم سالانه بالا در تولید، بدون مشکل نقل و انتقالاتی بانکی و حمل و نقلی، بدون مشکل تأمین سرمایه در گردش برای خرید مواد اولیه و تولید کالا و فروش مدت‌دار (یوآنس)). **با این شرایط بازار و رقبا، چگونه واحد صادراتگرای ایرانی انتظار دریافت سفارش صادراتی بدون هیچ‌گونه تلاش مطابق اصول تجارت بین‌الملل دارد.**

بیش از ۳۳ سال سابقه کار و تحقیق و فعالیت و مدیریت در بخش‌های مختلف دولتی و خصوصی و تشکل‌های تولیدی و صادراتی بازرگانی داخلی و تجارت بین‌الملل دارم و با افتخار تجربیاتم را طی ۱۲ ترم دانشگاهی به جوانان این مرز و بوم آموختم ولی باور بفرمایید رمز و راز موفقیت در صادرات محصولات ایرانی، **اقدام موثر بر مبنای چهارکلمه طلایی (بازارشناسی، بازاریابی، بازاریابی، بازرگاری)** است. وقتی اولین بار در ترم اول دوران دانشجویی در رشته مدیریت بازرگانی در دانشگاه شهید بهشتی در سال ۱۳۶۷ (۳۶ سال قبل) از استاد دانشمند و فرهیخته و پدرعلم بازاریابی نوین ایران دکتر احمد روستا (عزیز سفر کرده که روحش قرین رحمت الهی باد) این چهار کلمه ارزشمند و تکنیک‌های تخصصی آنرا آموختم و طی ۳۳ سال فعالیت در کشورهای متعدد جهان آنرا تجربه نمودم، باورم نمیشد برخی از کلمات، چقدر طلایی و معجزه آفرین هستند. عزیزانی که تمایل به صادرات دارید، بدون بازارشناسی، در نمایشگاه‌های خارجی شرکت نکنید. بازاریابی، بازاریابی و بازرگاری اجزای متعددی دارد و چنانچه بدون رعایت اصول آن تلاش بفرمایید، موفق به صادرات ماندگار نخواهید شد.

- علاقمندان به صادرات به امارات و یا از طریق امارات به دیگر کشورها می‌توانند با مراجعه به کانال رایزن بازرگانی ایران در امارات، از گزارشات حرفه‌ای بازاریابی و صادرات مطلع شوند.
- وبسایت رایزن بازرگانی ایران در امارات نیز در دسترس شماست www.uae.tpo.ir

**جهت ورود به کانال
کد را اسکن کنید**





فصل اول. اطلاعات عمومی امارات متحده عربی

UNITED ARAB EMIRATES
GENERAL INFORMATION



WWW.RAYZANMAG.IR





اطلاعات عمومی کشور امارات متحده عربی

(بر مبنای اطلاعات سال ۲۰۲۳)

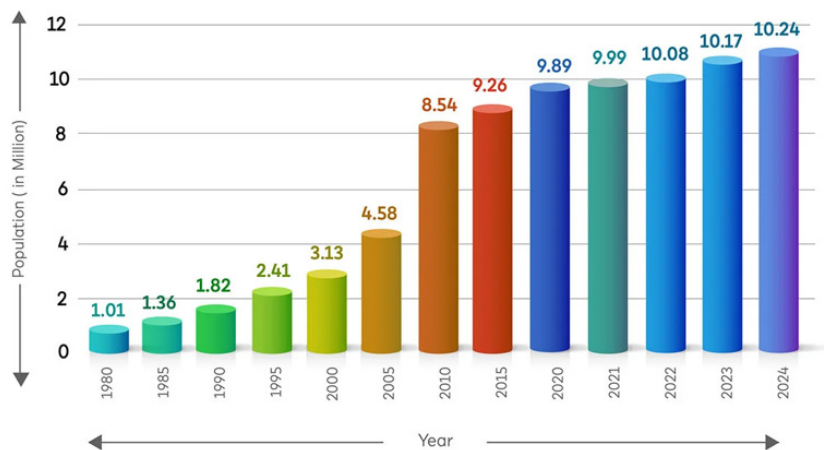
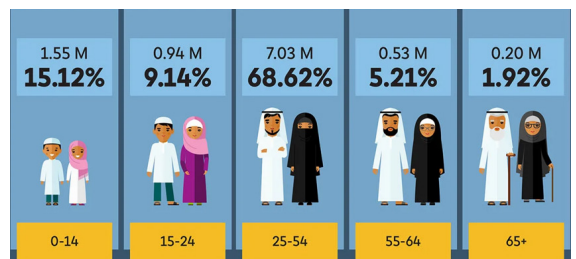
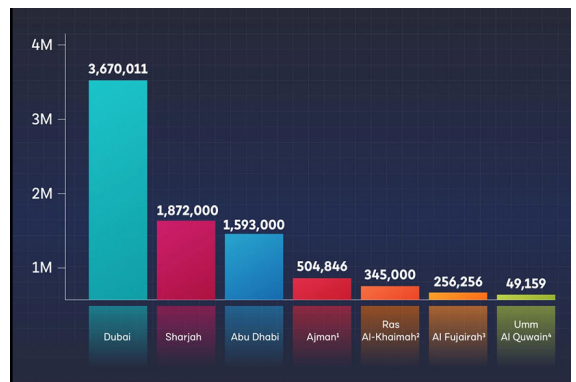
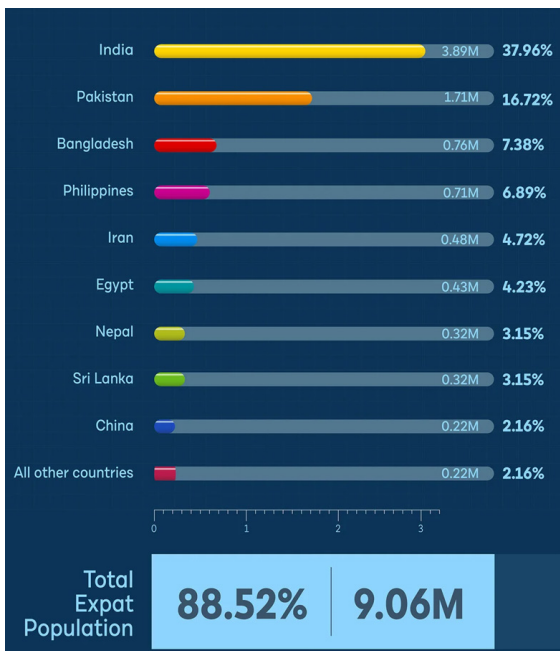
مساحت	۸۳۶۰۰ کیلومتر مربع
زبان رسمی	عربی
شهرهای مهم	ابوظبی، شارجه، دوی
دین رسمی امارات	اسلام
مناطق آزاد تجاری	۴۵ منطقه آزاد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۳ (PPP)	۷۲۵ میلیارد دلار
درصد رشد GDP	۳٫۵٪
درآمد سرانه در سال ۲۰۲۳ (PPP)	۵۱۳۹۹ دلار
حجم سرمایه‌گذاری خارجی در امارات تا پایان سال ۲۰۲۳	۲۲۵ میلیارد دلار (فقط در سال ۲۰۲۳ به میزان ۳۰٫۶۷۸ میلیون دلار)
نرخ تورم امارات در سال ۲۰۲۳ (CPI)	۲٫۱٪
ذخایر ارزی (مارچ ۲۰۲۴)	۱۹۳٫۹ میلیارد دلار
ذخایر طلا (۲۰۲۴) Gold Reserves-Q1 2024	۷۴٫۵ تن
بودجه جاری (۲۰۲۴)	۱۱٫۹ میلیارد دلار
برابری درهم و دلار	۳٫۶۷
درآمد جهانگردی در سال ۲۰۲۳	۵۲ میلیارد دلار (رتبه هشتم جهان)
عضویت در سازمان‌های بین‌المللی و منطقه‌ای	شورای همکاری خلیج فارس، اتحادیه عرب، اوپک، آوپک، سازمان کنفرانس اسلامی، بانک عرب برای توسعه اقتصادی آفریقا، صندوق توسعه اقتصادی و اجتماعی اعراب، صندوق پول اعراب، فائو، بانک توسعه اسلامی، گروه ۷۷، صندوق بین‌المللی پول، سازمان ملل متحد، سازمان جهانی تجارت
محصولات عمده کشاورزی	خرما، خیار، گوجه فرنگی، گوشت بز، تخم مرغ، شیر، مرغ، هویج، شلغم، شیر بز، شیر گوسفند
محصولات عمده صنعتی	پتروشیمی؛ ماهیگیری، آلومینیوم، سیمان، کود، تعمیرات کشتی تجاری، مصالح ساختمانی، صنایع دستی، منسوجات
محصولات عمده معدنی	نفت، گاز طبیعی، مس





ترکیب جمعیت کشور امارات متحده عربی

(بر اساس ملیت) / جمعیت کل ۱۰ میلیون و ۴۴۰ هزار نفری





اطلاعات تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران با امارات متحده عربی | از سال ۱۴۰۰ لغایت سال ۱۴۰۲

عنوان / ارزش (میلیون دلار)	سال ۱۴۰۰	سال ۱۴۰۱	سال ۱۴۰۲
صادرات از ایران	۴۵۱۷	۶۲۰۳	۶۶۱۲
واردات به ایران	۱۶۵۱۵	۱۸۵۴۲	۲۰۷۶۷
حجم مبادلات با ایران	۲۱۰۳۲	۲۴۷۴۵	۲۷۳۷۹
تراز تجاری با ایران	-۱۱۹۹۷	-۱۲۳۳۸	-۱۲۸۳۱

عمده‌ترین اقلام صادراتی و وارداتی ایران به / از امارات متحده عربی در سال ۱۴۰۲

اقلام صادراتی به امارات	اقلام وارداتی از امارات
گازهای نفتی و قیر، روغن‌های نفتی و روغن‌های حاصل از مواد معدنی قیری، موارد آروماتیک، سایر پایه نفتی، سایر پتروشیمی، محصولات شیمیایی آلی، کاند مس، سایر صنایع معدنی فلزی، شمش فولاد، سایر صنایع معدنی فلزی، محصولات شیمیایی غیرآلی، سایر صنایع معدنی فلزی	گوشی تلفن همراه، ذرت، جو، دانه روغنی، فلزات گرانبها، خوراک دام و طیور و آبزیان، صنایع تبدیلی، محصولات نساجی، صنایع تبدیلی، سایر تجهیزات برقی و مخابراتی، موتور سیکلت و دوچرخه، قطعات خودرو Skd و Ckd

کشور امارات سومین مقصد کالاهای صادراتی ایران و نیز اولین مبدا کالاهای وارداتی به ایران در سال ۱۴۰۲ می‌باشد.





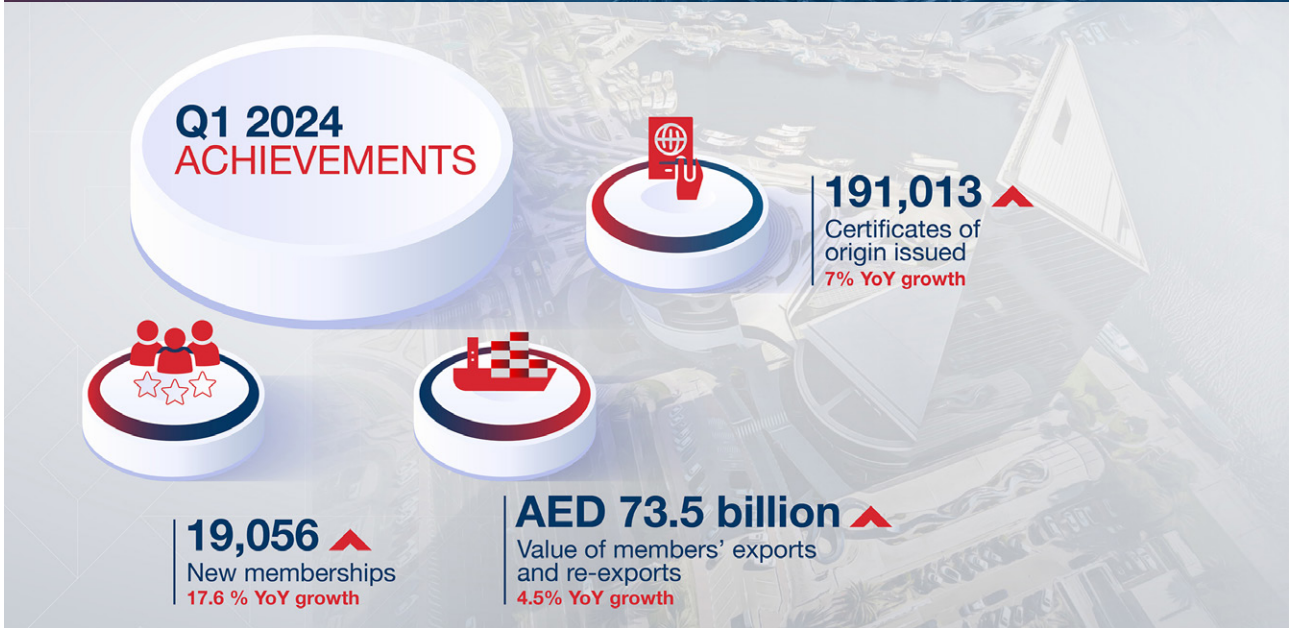
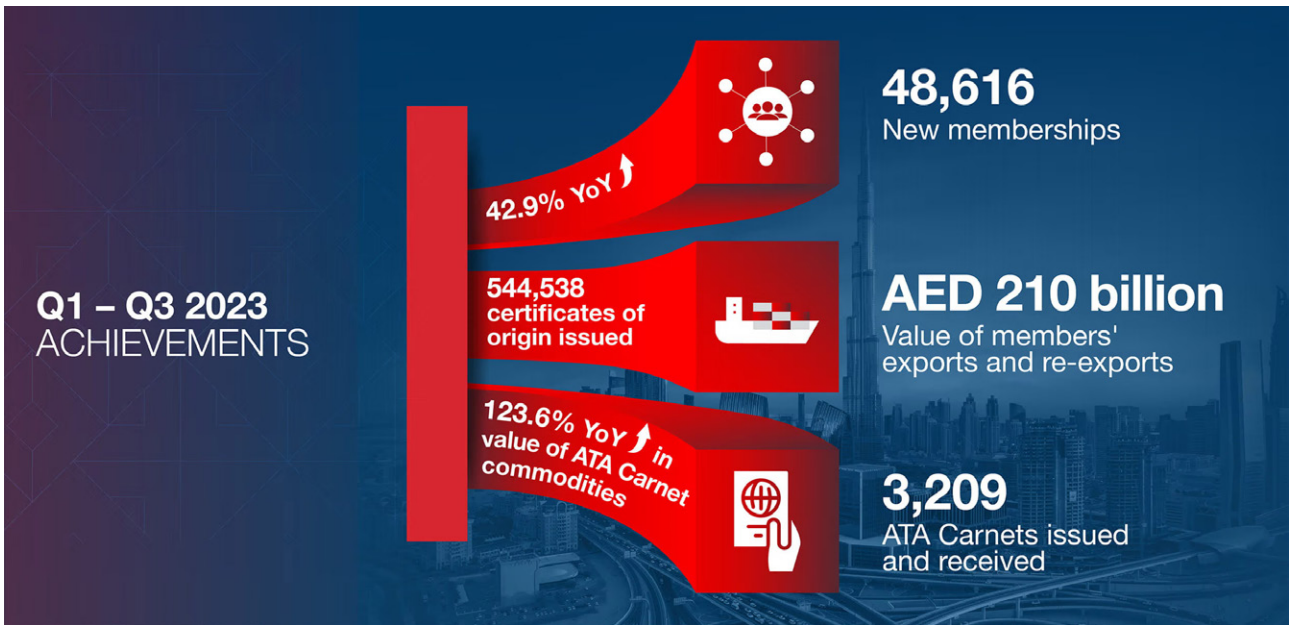
اطلاعات تجارت خارجی امارات متحده عربی با جهان | از سال ۲۰۲۱ لغایت سال ۲۰۲۳

عنوان / ارزش (میلیون دلار)	سال ۲۰۲۱	سال ۲۰۲۲	سال ۲۰۲۳	اقلام عمده	مهمترین کشورهای طرف تجاری
واردات کالا امارات متحده عربی از جهان	۳۴۷	۳۷۳	۴۴۹	طلا، روغن های نفتی، گوشی های هوشمند، روغن های سبک، قطعات جواهر و الماس غیرصنعتی، موتور وسایل نقلیه، توربوجت ها	چین، هند و آمریکا
صادرات و صادرات مجدد کالا امارات متحده عربی به جهان	۴۲۵	۳۵۳	۴۸۸	روغن های نفتی، طلا، روغن های سبک، گوشی های هوشمند، الماس غیر صنعتی و قطعات جواهر	آمریکا، چین و آلمان

صادرات خدمات بازرگانی از امارات متحده عربی به جهان در سال ۲۰۲۳	۱۶۵ میلیارد دلار
واردات خدمات بازرگانی از امارات متحده عربی از جهان در سال ۲۰۲۳	۱۰۸ میلیارد دلار

سفیر کشور امارات در ایران	آقای سیف الزعابی
مسئولیت کمیسیون مشترک طرف ایران / آخرین سال و محل برگزاری	وزارت راه و شهرسازی ۱۴۰۲/۲/۱۲ ابوظبی
حاکم امارات متحده عربی	آقای شیخ محمد بن زاید آل نهیان
پایتخت امارات متحده عربی	ابوظبی
سرکنسول جمهوری اسلامی ایران در دبی	آقای محمد سلیمانی

سفیر جمهوری اسلامی ایران در امارات	آقای رضا عامری
مسئولیت کمیسیون مشترک طرف امارات	وزیر اقتصاد امارات
وزیر تجارت خارجی	آقای دکتر ثانی بن الزیودی
وزیر صنعت و تکنولوژی پیشرفته	آقای دکتر سلطان بن احمد سلطان الجابر
رایزن بازرگانی ج.ا.ایران در امارات	آقای محمد باقر محتبایی



► The launch of four new Business Groups



FABRICATION & WELDING

4.6% Global market CAGR 2021 - 2028 ▲



UAE CONSUMER ELECTRONICS

AED32.5 billion Forecasted retail sales 2027



CABLE & WIRE

4.2% Global market CAGR 2022 - 2030 ▲



STEEL & METAL

US\$1.3 billion UAE iron ore imports in 2021

Achievements 2023



AED 284.5 BN VALUE OF MEMBER EXPORTS 4.3% ▲



217,788 TOTAL ACTIVE MEMBERS 26.8% ▲



67,222 NEW MEMBER COMPANIES 20% ▲



549 ADVANCED TECHNOLOGY STARTUPS ATTRACTED



9 DIGITAL MNCs ATTRACTED



LAUNCHED CREATE APPS IN DUBAI



34 MNCs ATTRACTED 580% ▲



104 SMEs ATTRACTED 550% ▲



77 DUBAI COMPANIES SUPPORTED TO EXPAND GLOBALLY 756% ▲



فصل دوم. اهمیت ویژگی‌های بازار امارات متحده عربی و الزامات ورود و ماندگاری در آن

THE MAIN CHARACTERISTICS OF THE UNITED ARAB
EMIRATES MARKET & THE REQUIREMENTS TO ENTER
& STAY IN IT



WWW.RAYZANMAG.IR





ویژگی‌های عمومی بازار امارات متحده عربی

اگر به دنبال ورود به بازار مدرن و جذاب امارات با واردات سالانه بیش از ۴۴۹ میلیارد دلار و نیز استفاده از ظرفیت صادرات و صادرات مجدد این کشور به اقصی نقاط دنیا به ارزش بیش از ۴۸۸ میلیارد دلار هستید، شناخت ویژگی‌های این بازار، شرط لازم برای موفقیت شماست.

۱. بیش از ۸۷ درصد از ۷۵۸۵ ردیف تعرفه حقوق ورودی کالاها در گمرک امارات با نرخ ۵ درصد می‌باشد.
۲. حدود ۱۳ درصد از کالاها با تعرفه صفر وارد می‌گردند (نظیر دارو و بسیاری از اقلام غذایی).
۳. برای عرضه اکثر کالاها در بازار امارات، مشتری می‌بایست نسبت به پرداخت ۵ درصد به عنوان VAT^۱ یا مالیات بر ارزش افزوده اقدام نماید.
۴. از ماه جولای ۲۰۲۳ (تقریباً تیر ماه سال ۱۴۰۲) فعالان اقتصادی می‌بایست میزان ۹ درصد به عنوان مالیات بر درآمد سالانه پرداخت نمایند (به استثنای برخی مشاغل نظیر فعالیت‌های عمومی و نیز سرمایه‌گذاری برای ساخت و ساز....)
۵. شورای همکاری خلیج فارس (GCC)^۲ شامل امارات، عربستان، کویت، قطر، بحرین، عمان در نوامبر ۱۹۸۱، منطقه آزاد تجاری را با هدف معافیت کالاها، کشاورزی و صنعتی و منابع طبیعی از عوارض گمرکی بین کشورهای عضو ایجاد نمود. این منطقه آزاد از سال ۱۹۸۳ به مرحله اجراء درآمد و تا سال ۲۰۰۲ اتحادیه گمرکی کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس جایگزین آن گردید. این شش کشور دارای موافقتنامه گمرکی تجارت آزاد بین یکدیگر می‌باشند. با پرداخت حقوق ورودی و تعرفه گمرکی در امارات، جابجایی آن کالا در سایر کشورهای موصوف، مشمول پرداخت مجدد تعرفه گمرکی نمی‌شود.
۶. چنانچه کالایی در یکی از این شش کشور تولید گردد و مشروط به اینکه حداقل ۵۱ درصد سهام آن شرکت تولیدی مربوط به یک یا چند تبعه این شش کشور بوده و حداقل ۴۰ درصد ارزش افزوده

1. Value-Added Tax

2. Gulf Cooperation Council





خلیج فارس، چین و شورای همکاری خلیج فارس، اتحادیه اروپا و شورای همکاری خلیج فارس انجام گردیده ولی تاکنون نهایی و اجرایی نشده است.

۱۱. قراردادهای جامع مشارکت اقتصادی (CEPA): در راستای اهداف توسعه اقتصادی، امارات متحده عربی بدنبال تقویت روابط بین‌المللی با کشورهای سراسر جهان است تا موقعیت خود را به عنوان یک مرکز تجاری و لجستیکی جهانی تقویت کند. امضای قراردادهای جامع مشارکت اقتصادی کلید این هدف است. امارات متحده عربی اولین قرارداد تجاری دوجانبه خود را با هند در ۱۸ فوریه ۲۰۲۲ امضا کرد و هدف آن تعمیق روابط با شرکای استراتژیک در سراسر جهان است متعاقباً با کشورهای ترکیه، اندونزی، کره جنوبی و برخی دیگر کشورهای جهان نیز این قرارداد همکاری اقتصادی را امضا نمود. مطابق این توافق نامه که به نوعی موجب تجارت آزاد بین امارات با کشورهای طرف قرارداد می‌گردد بیش از ۸۷ درصد اقلام کالایی از تخفیفات تعرفه واردات و حقوق ورودی ۸۰ درصدی و بعضاً تا ۱۰۰ درصدی برخوردار می‌گردند و عملاً علاوه بر تسهیل فرصت‌های سرمایه‌گذاری در دو کشور، سه تسهیل‌گری خاص بشرح ذیل در روابط تجاری بین دو کشور اتفاق می‌افتد.

- افزایش دسترسی به بازارهای یکدیگر و از طریق یکدیگر به دیگر کشورهای جهان.
- تسهیل در رویه‌های گمرکی در تجارت بین یکدیگر.
- شفافیت در قوانین و مقررات و تسهیل در اجرای آن.

در تولید آن کالا در یکی از این شش کشور ایجاد شده باشد، آن کالا تولید داخلی محسوب شده و بدون رعایت هرگونه استاندارد جدید و یا پرداخت گمرکی می‌تواند بین این شش کشور معامله و جابجا شود و در خریدهای دولتی نیز در شرایط برابر از نظر قیمت و کیفیت با محصول خارجی، در اولویت خرید توسط دولت قرار خواهد داشت.

۷. شش کشور عضو شورای همکاری خلیج فارس دارای پیمان تجارت آزاد با ۱۸ کشور عربی به‌عنوان پیمان گفتا (GAFTA) می‌باشند یعنی محصولات تولیدی با رعایت شرایطی می‌تواند بدون پرداخت تعرفه گمرکی وارد این ۲۴ کشور عربی گردد و کمترین کنترل‌های اداری و استاندارد بر آنها اعمال خواهد شد.

۸. موافقتنامه آزاد تجاری فی مابین کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس و کشورهای عضو EFTA^۲ شامل (ایسلند، لیختن اشتاین، سوئیس و نورژ) از یکم جولای ۲۰۱۴ به مرحله اجراء رسیده است، تمامی عوارض گمرکی بر کالاهای کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس حذف گردیده و کشورهای عضو شورای همکاری در مقابل، عوارض گمرکی بر اکثر کالاهای وارداتی از کشورهای مذکور را حذف نمودند.

۹. توافقنامه تجارت آزاد بین سنگاپور و شورای همکاری خلیج فارس در تاریخ ۲۰۱۳/۰۹/۰۱ به مرحله اجرائی رسید و هم اکنون فعال می‌باشد.

۱۰. توافقنامه مذاکرات تجارت آزاد بین هند و شورای همکاری

1. Greater Arab Free Trade Area
2. European Free Trade Association

3. Comprehensive Economic Partnership Agreements



ویژگی‌های اختصاصی بازار امارات متحده عربی

۱. تجار فعال در این بازار اعم از اماراتی و غیر اماراتی بسیار حرفه‌ای و مسلط به انواع فنون تجارت بین‌الملل و خدمات بازرگانی هستند؛ لذا شرکت‌های ایرانی برای ورود و ماندگاری در این بازار می‌بایست با اسناد تجاری، بازاریابی بین‌الملل، شبکه‌های توزیع عمده و خرده فروشی، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، مکانیزم‌های اجرای صحیح و به‌موقع سیاست‌های پیشبرد فروش (Promotion)، مدیریت قیمت تمام شده، لجستیک و امثالهم آشنایی و تسلط کامل داشته باشند. گاهی اوقات یک تصمیم ساده نظیر فروش کالا به روش FOB و یا CIF منجر به سود یا زیان برای یکی از طرف‌های تجاری (صادرکننده و یا وارد کننده) خواهد شد.
۲. درگروه محصولات کشاورزی و صنایع غذایی بیش از ۹۰ درصد ساختار توزیع از طریق فروشگاه‌های زنجیره‌ای با برندهای معروف بین‌المللی نظیر کارفور، لولو، نستوه، جمعیه، کالاها عرضه می‌گردند و سهم سوپرمارکت‌ها و بقالی‌ها در نظام توزیع این کشور کمتر از ۱۰ درصد می‌باشد. بزرگترین چالش در همکاری و استفاده از فروشگاه‌های بزرگ و معروف زنجیره‌ای در این کشور شرایط بسیار سخت برای همکاریست و این امر یعنی امکان ورود فقط برای شرکت‌های بزرگ ایرانی.
۳. کشور امارات سکوی صادرات مجدد به بیش از ۱۵۰ کشور دنیاست و مزیت‌های بندری و کشتیرانی و انبارداری سهل و ارزان در کنار حضور تجار از ۱۵۰ کشور دنیا در این کشور و شرایط روان همکاری با صرافی‌های فعال در این کشور برای جابجایی پول مربوط به معاملات و همچنین صدها شرکت ایرانی در این کشور موجب می‌گردد سقف برنامه صادراتی شما صرفاً بازار امارات نباشد و با استفاده از امارات به‌عنوان سکوی تعامل و پرش به دیگر کشورها توجه و برنامه‌ریزی نمایید.
۴. از دیگر ویژگی‌های امارات برگزاری صدها نمایشگاه تخصصی است که عموماً دارای رتبه دوم و یا سوم در سطح جهانی است. به‌عنوان مثال نمایشگاه غذا و آشامیدنی (GULFOOD) دبی که اوایل اسفندماه هر سال برگزار می‌گردد در زمینه محصولات کشاورزی و صنایع غذایی، نمایشگاه محصولات ساختمانی (BIG 5) نیز آبی تی (GITEX) نیز از دیگر نمایشگاه‌های مهم و مشهور و با ظرفیت عالی برای عرضه توانمندی‌های صادراتی ایران و عقد سفارشات صادراتی است. چنانچه توانایی مالی کافی برای ارایه محصولات خود با اجاره غرفه ندارید حتماً به همراه کاتالوگ و اطلاعات کافی از این نمایشگاه‌ها بازدید نموده و فرصت مذاکره با تجار بیش از ۱۵۰ کشور دنیا در نمایشگاه‌های امارات را از دست ندهید.

۵. در امارات بیش از ۴۸۰ هزار ایرانی زندگی می‌کنند و این خود یک بازار مصرف جذاب برای برخی محصولات صادراتی ایرانی است و ارتباط با این شرکت‌ها از طریق ملاقات‌های حضوری به‌ویژه در ایام برگزاری نمایشگاه‌ها بسیار مفید و موثر خواهد بود. شورای بازرگانان ایرانی مقیم دبی نیز از ظرفیت خوبی برخوردار است. ایجاد یک شبکه توزیع مستقل برای عرضه و فروش محصولات ایرانی، ایجاد شرکت مدیریت صادرات (EMC) می‌تواند منجر به موفقیت و جهش صادراتی بی‌نظیری شود.
۶. بیش از ۹۰ هزار شرکت ثبت شده در امارات دارای سهامدار و مالکیت هندی می‌باشند. شرکت‌های ایرانی برای ثبت شرکت و پرداخت هزینه‌های مربوطه و اخذ اقامت امارات در جذب فرصت‌ها و مزیت‌های صادراتی باید با برنامه‌ریزی و ساختارسازی مناسب اقدام نمایند.
۷. تورم در امارات کمتر از سه درصد بوده و به تبع تورم در ایران، امکان افزایش قیمت کالاهای صادراتی خود را تقریباً ندارید بلکه به‌صورت دوره‌ای معمولاً هر سه یا شش ماه می‌بایست تخفیف‌های ویژه‌ای را برای فروش به بنکداران و شبکه‌های توزیع و نهایتاً مصرف‌کنندگان ارایه دهید.
۸. بانکداری در این کشور در رتبه کشورهای تراز اول اروپایی

قرار دارد و شرکت‌های فعال در امارات با بهره‌گیری از خدمات اعتبار اسنادی (LC) و در بسیاری از موارد به‌صورت یوزانس مدت‌دار ۹ ماهه برای خرید و واردات از دیگر کشورها اقدام می‌کنند ولی به‌دلیل تحریم‌های ظالمانه غرب این امکان برای شرکت‌های تولیدی و صادراتی ایران میسر نمی‌باشد و علاوه بر افزایش هزینه‌های مبادله و مشکلات انتقال پول، فرصت رقابت برابر برای شرکت‌های ایرانی فراهم نیست. پس برای فروش کالا به شرکت‌های اماراتی حتی با سهامداری ایرانی نیز می‌بایست دارای اسناد بسیار شفاف و دقیق و کامل از اسناد فروش و حمل کالا باشید تا شرکت صادراتی ایرانی و نیز واردکننده از این کشور متهم به پولشویی و مسدودی فعالیت یا اموال و دارایی مواجه نشود. برای جبران و جایگزینی استفاده از خدمات یوزانس نیز پیشنهاد می‌گردد خودتان و خریداران کالاهایتان در دیگر کشورها با خدمات صندوق ضمانت صادرات و نیز بانک توسعه صادرات برای استفاده بیمه نامه صادراتی و تمهیدات در نظر گرفته برای تسهیل صادرات از قبیل اعتبار فروشنده^۲ و اعتبار خریدار خارجی^۳ آشنا شوید و با این دو مجموعه ارتباط نزدیک داشته باشید.

2. Seller Credit
3. Foreign Buyer Credit

1. Export Management Company



۹. هزینه‌های بندری در مناطق آزاد امارات اعم از دبی، ابوظبی، شارجه، فجیره و عجمان بسیار مناسب و رقابتی می‌باشد ولی هزینه‌های دیوکالا، انبارداری، تخلیه، بارگیری و دستمزد کارگر و هزینه برق در داخل امارات بسیار بالاست لذا در صورتی نسبت به ارسال کالا اقدام کنید که مستقیماً تحویل خریدار شما گردد.

۱۰. بازار امارات چه برای مصرف داخلی و یا صادرات مجدد به دیگر کشورها به دلیل پایین بودن تعرفه گمرکی و هزینه‌های اولیه بندری و لجستیک، در بدو ورود ساده و دست یافتنی است ولی یکی از شروط مهم برای امکان دسترسی ساده به این بازار و ماندگاری محصول شما در شبکه‌های توزیع، رعایت بسته‌بندی و لیبلینگ (اطلاعات درج شده روی بسته‌ها) می‌باشد. کیفیت بسته‌بندی، جذابیت رنگ و طرح، اطلاعات مناسب و کافی درج شده به زبان عربی و انگلیسی، چاپ گواهی‌های کیفیت اخذ شده برای محصول بر روی بسته‌بندی از مهمترین عوامل موفقیت شما برای ورود و ماندگاری در بازار امارات است.

۱۱. با اتحاد بین شرکت‌های همکار خود نسبت به ایجاد شبکه لجستیک و انبارداری و حمل و تحویل کالا در بازار امارات اقدام نمایید و در صورت امکان، نسبت به ایجاد و برندسازی شبکه موازی توزیع B2B و نیز B2C اقدام نمایید. فروش آنلاین به موازات فروش آفلاین و ایجاد ارتباط با شرکت‌های حمل سریع و تحویل سفارشات در امارات (NOON, TALABAT, DELIVERO) در دستور کار قرار گیرد که نقش بسیار مهمی در افزایش سفارش‌پذیری محصولات شما و مقبولیت برندتان و یا حتی کاهش هزینه ثبت شرکت و محصولات شما از سوی دیگر فروشگاه‌های زنجیره‌ای جهت ورود محصولات شما در آن شبکه خواهد شد.

۱۲. در برخی گروه‌های کالایی توصیه می‌شود حتماً در بازار تخصصی عرضه عمده‌فروشی آن، شریک تجاری شما و یا خودتان (در صورت ثبت شرکت و حضور مستقیم در بازار) دارای غرفه در این مجتمع‌ها باشید. بازار میوه و تره‌بار و نیز بازار محصولات ساختمانی فعال در منطقه العویر- راس الخور در دبی و بازارهای مشابه در ابوظبی و نیز شارجه از جمله عوامل مهم برای موفقیت شما در توسعه کسب و کارتان هستند. با مراجعه به این بازارهای مرکزی، با غرفه‌داران موجود در این بازارها مذاکره نموده و قرارداد همکاری و

سفارش‌گیری مستقیم داشته باشید. این روش کم هزینه‌ترین و کم ریسک‌ترین روش برای ورود به بازار صادراتی می‌باشد.

۱۳. فروش امانی کالا روشی متعارف در تجارت بوده ولی توجه نمایید که نرخ فروش و زمان بازگشت وجه کالای صادراتی از اختیار شما خارج می‌گردد. هم خسارت ناشی از فروش کالا به نرخ پایین‌تر از قیمت تمام شده را برای شما در پی خواهد داشت و هم با شریک تجاری خود بمرور دچار اختلاف و دعوای تجاری خواهید شد؛ لذا از شیوه فروش امانی برای موفقیت در ورود به بازار استفاده نکنید. از جمله کالاهایی که عرف فروش امانی دارد صادرات میوه و تره بار از ایران است، از این روش استفاده نفرمایید و نرخ فروش خود را حتی المقدور کاهش بدهید ولی فروش قطعی به شریک تجاری خود در بازار مقصد داشته باشید. حتی وسوسه سود بالا برای دفعات اول ارسال کالا به صورت امانی، شما را به اشتباه نیندازد.

۱۴. صادرات و تجارت بین‌الملل امری فوق تخصصی و بسیار حرفه‌ای بوده و هرفردی که تحصیلات در رشته مدیریت بازرگانی داشته و یا در بازار داخل در تولید و کسب و کار فعال و حتی در بازار داخلی موفق است نباید خود را تاجر بین‌المللی بداند و بدون برنامه‌ریزی و ساختاردهی به شرکت و جذب مدیران و کارشناسان حرفه‌ای در ابعاد و تخصص‌های مختلف، برای صادرات اقدام نماید. بازار خارجی علاوه بر تسلط بر زبان و دانش بازرگانی و خدمات بازرگانی، نیازمند حضور مدیران خلاق، جسور، خوش فکر و تیزهوش کاملاً آشنا به بازار خارجی می‌باشد و صرف تولیدکننده بودن و حتی کارآفرین برتر در ایران بودن، دلیل بر موفقیت در بازار خارجی نیست. لذا توجه شود الزامات موفقیت در بازار خارجی با بازار داخلی کاملاً متفاوت است. هر تولیدکننده و تاجر داخلی الزاماً در صادرات هم موفق نیست و عموم ورشکستگان در عرصه تجارت بین‌الملل ما از این گروه هستند. تجارت و صادرات به عراق و افغانستان بسیار متفاوت از صادرات به امارات و یا دیگر کشورهای با ویژگی حرفه‌ای می‌باشد و اصلاً الزامات و شرایط برابر و قابل قیاسی ندارند و صرفاً در چند مورد مسایل مشترک برای رعایت دارند که این مسایل، حداقل‌های تولید و تجارت است.

۱۵. ضریب نفوذ اینترنت در امارات ۹۷ درصد بوده و از سرعت 5G استفاده می‌نمایند. لذا نقش شبکه‌های اجتماعی و



علاوه بر برنامه‌ریزی و تلاش هوشمندانه جهت بازاریابی، مستمرا به شناسایی نیازهای بازار و تغییرات در نیازها توجه نمایید و تیم تحقیق و توسعه شما موضوع بازاریابی را امری مستمر تلقی نمایند و در کنار این دو عنصر مهم (بازاریابی و بازاریابی) برای بازاریابی و ماندگاری در بازار برنامه مشخص داشته باشید. همچنین برای پنج کلمه کلیدی در تولید و تجارت معروف به 5W¹ سوال و پاسخ‌های متقن متکی بر رفتار رقبا و نیازهای حال و آتی بازار و قوانین و مقررات حاکم بر آن بازار داشته باشید.

۱۸. در بازارهای حرفه‌ای نظیر امارات شرکت‌هایی موفق می‌شوند که برندسازی را سرلوحه کارشان قرار دهند. ایجاد وفاداری به برند در مشتریان و استفاده از سیاست‌های حرفه‌ای بهره‌گیری از اصول برندسازی از الزامات مهم توسعه‌ای و ماندگاری در بازار است. در انتخاب نام تجاری به تفاوت‌های زبانی در ترجمه کلمات و شیوه نگارش و معانی متفاوت در بین زبان‌ها و ملیت‌های مختلف توجه نمایید و استفاده از رنگ و لوگو و اصوات در فرهنگ‌ها و ملیت‌های مختلف از ابتدا مورد تحقیق و بررسی شما قرار گیرند. سفارشات تولیدی خودتان و یا تولیدی توسط دیگر کارخانجات به نام برند شما دارای نقش کلیدی در ارزش‌گذاری و موفقیت است. لذا حتماً از تیم حرفه‌ای دارای دانش و تجربه در برندسازی بین‌المللی در شروع کار، بهره‌مند گردید.

دیجیتال مارکتینگ برای برندسازی و مقبولیت محصولات شما و بازاریابی بسیار مهم است. شرکت‌های ایرانی که توان پرداخت‌های بسیار بالا به شبکه‌های توزیع معروف برای عرضه محصولات خود ندارند. در ابتدا مدتی با شبکه‌های کوچکتر توزیع همکاری نموده ولی در سطح بسیار وسیعی از ظرفیت بازاریابی مجازی و الکترونیکی به صورت هنرمندانه استفاده نمایند.

۱۶. امارات، کشور گرانی برای کسب و کار و هزینه‌های ناشی از زندگی در این کشور است لذا بهترین بازار برای صادرات محصولات با ارزش افزوده بالاست و چنانچه محصولات شما از ارزش افزوده بالایی برخوردار نیست بازارهای حرفه‌ای و گران مانند امارات را به عنوان بازار هدف خود برای صادرات انتخاب نکنید. هزاران تاجر و تولیدکننده هم اینک مشغول صادرات به امارات هستند. کارشناسان خبره بازرگانی بین‌الملل که از تخصص و شناخت کافی بازارهای خارجی برخوردارند معتقدند رقابت برای بازیگران جدید در عرصه صادرات در محصولاتی که از ارزش فروش کمتر از هزار دلار در تن برخوردارند بسیار سخت و پیریسک بوده و ضریب ریسک بالایی را برای شکست متصور هستند. متوسط نرخ صادراتی برخی کالاها به شرح زیر می‌باشد: میوه و تره‌بار ۳۰۰ دلار در هر تن صنایع تبدیلی ۷۰۰ دلار- شیرینی و شکلات ۹۰۰ دلار- لبنی ۹۵۰ دلار- صنایع غذایی ۶۲۰ دلار- نساجی و پوشاک و کفش ۲۳۰۰ دلار- صنایع دستی و فرش ۱۶۰۰۰ دلار- گل و گیاه ۱۸۰۰۰ دلار.

۱۷. یکی از مهمترین الزامات موفقیت در بازار امارات اینست که

1. Who, What, Why, Where, When





مراحل ایجاد کسب و کار در امارات متحده عربی

اگر چه سرمایه‌گذاران می‌توانند در مدت زمان بسیار کوتاهی که از دو ساعت الی پنج روز کاری بستگی به نوع شرکت و شرایط اقامت سهامداران متفاوت است، کسب و کار آنلاین خود را در امارات ایجاد کنند. با این حال، ایجاد یک کسب و کار متعارف در امارت‌های مختلف کشور امارات به روش‌های متعارف، مستلزم یک سری رویه‌ها و تاییدیه‌های وزارت توسعه اقتصادی و سایر مقامات ذیربط است. فرآیند تاسیس کسب و کار در امارات دارای مراحل مختلفی است که عبارتند از:

۱. شناسایی ماهیت فعالیت

- ماهیت فعالیت اقتصادی، شکل قانونی شرکت و نوع مجوز مورد نیاز را مشخص می‌کند.
- چهار نوع مجوز وجود دارد که عبارتند از مجوز حرفه‌ای، مجوز تجاری، مجوز خدماتی و مجوز صنعتی
- یک مجوز ممکن است شامل بیش از یک فعالیت تجاری باشد.
- بیش از ۲۰۰۰ فعالیت اقتصادی مختلف برای انتخاب در لیست مشاغل در امارات وجود دارد.

چهار نوع مجوز وجود دارد که عبارتند از مجوز حرفه‌ای، مجوز تجاری، مجوز خدماتی و مجوز صنعتی



۲. شناسایی فرم حقوقی

شکل قانونی عمدتاً به الزامات تجاری بستگی دارد و قوانین و مقرراتی که باید رعایت شوند را مشخص می‌کند. یکی از اشکال قانونی زیر ممکن است انتخاب شود:

شرکت تضامنی، شرکت با مسئولیت محدود، شرکت مختلط غیر سهامی، شرکت مشارکت محدود با سهام، شرکت سهامی عام، شرکت سهامی خاص، شرکت سرمایه‌گذاری مشترک، شرکت بین‌المللی

شکل قانونی باید با فعالیت اقتصادی سازگار باشد. برای اطلاع از الزامات هر فعالیت اقتصادی و شکل قانونی آن، لطفاً به وب‌سایت وزارت اقتصاد در هر امارت یا:

شرکت تضامنی، شرکت با مسئولیت محدود، شرکت مختلط غیر سهامی، شرکت مشارکت محدود با سهام، شرکت سهامی عام، شرکت سهامی خاص، شرکت سرمایه‌گذاری مشترک، شرکت بین‌المللی

- قانونی شرکت)، به‌عنوان مثال (LLC) همراه شود.
- نام تجاری نباید حاوی کلمات نامناسب باشد و نباید احساسات عمومی را نقض کند.
- نام تجاری باید با فعالیت اقتصادی انجام شده مطابقت داشته باشد.
- نام تجاری نباید شامل نام خداوند متعال، نام مقامات دولتی، یا نام یا آرم اشخاص ثالث باشد.
- نام تجاری باید در دسترس باشد و توسط شرکت دیگری ثبت نشده باشد.
- نام تجاری و علامت تجاری مورد تایید وزارت اقتصاد می‌باشد.
- گواهی نام تجاری قابل تمدید است.

۴. درخواست تایید اولیه

تایید اولیه به این معنی است که دولت امارات هیچ‌گونه اعتراضی با ایجاد نهاد در امارت مربوطه ندارد و گام بعدی برای اخذ مجوز تجاری می‌تواند برداشته شود. با این حال، مجوزی برای فعالیت یا شروع فوری فعالیت تجاری نیست.

سرمایه‌گذاران خارجی باید قبل از اخذ تاییدیه اولیه، تاییدیه اداره کل اقامت و امور خارجی (GDRFA) را دریافت کنند. البته برخی از فعالیت‌ها، قبل از ارائه درخواست برای تأیید اولیه، مستلزم اخذ تاییدیه مقامات دولتی مرتبط با فعالیت هستند، مانند: فعالیت‌های مربوط به امور حقوقی، فعالیت‌های مربوط به نهادهای امنیتی و سازمان اوراق بهادار و کالا.

- **اتاق ابوظبی:** راهنمای مجوزهای تجاری
 - **اقتصاد دبی:** کسب و کار خود را شروع کنید
 - **اداره سرمایه‌گذاری و توسعه شارجه (شوروق):** رویه‌ها و الزامات
 - **اداره توسعه اقتصادی عجمان:** صدور مجوزهای اقتصادی
 - **اداره توسعه اقتصادی در راس الخیمه:** صدور مجوز
 - **دولت فجیره:** تأسیس شرکت‌هایی در امارت فجیره
 - **شهرداری دبی الفجیره:** مراحل ایجاد شرکت در دبی الفجیره
- مراجعه نمایید.

۳. رزرو و ثبت نام تجاری

نام تجاری نامی است که مجوز را از سایر مجوزها متمایز می‌کند تا از سردرگمی مشتری جلوگیری شود. نام تجاری باید با نوع مجوز یا هر چیزی که نشان دهنده آن باشد مرتبط باشد. شما می‌توانید برای ثبت نام تجاری از طریق وزارت توسعه اقتصادی در هر امارات یا از طریق وب‌سایت یا برنامه هوشمند آن اقدام کنید.

شرایط و ضوابط انتخاب نام تجاری:

- نام تجاری باید با علامت اختصاری شکل قانونی (یعنی شکل



۵. تفاهم نامه شرکاء

سازمان بهداشت در امارات مربوطه: فعالیتهای مرتبط با سلامت.

شورای عالی نفت: خدمات میدان نفت و گاز، خدمات حفاری نفت.

بسته به شکل حقوقی شرکت، ممکن است نیاز به تهیه و امضای تفاهم نامه باشد. در صورتی که شرکت دارای یکی از اشکال قانونی زیر باشد، یک تفاهم نامه منعقد می شود:

شرکت تضامنی، شرکت با مسئولیت محدود، شرکت سهامی خاص، شرکت سهامی عام.

۸. دریافت مجوز

پس از انجام مراحل فوق، مشتری می تواند مجوز بازرگانی را از طریق مراکز خدمات واحدهای اقتصادی و یا از طریق بسترهای خدمات الکترونیکی واحد، دریافت کند.

۶. انتخاب محل یا آدرس فعالیت تجاری

همه شرکتها در امارات باید یک آدرس واقعی برای فعالیت اقتصادی داشته باشند. ساختمان تجاری و مکان باید الزامات وزارت توسعه اقتصادی در هر امارت و مقررات منطقه بندی توسط شهرداری یا مقام ذیصلاح را برآورده کند. برای دفتر یا انبار باید قرارداد اجاره تهیه شود. برخی از امارت ها به یک سند تایید شده نیاز دارند. در دبی، قرارداد اجاره باید از طریق دفاتر تجاری ثبت شود.

مدارک مورد نیاز جهت صدور پروانه کلیه فرم های قانونی:

تأیید اولیه و رسید کلیه مدارک ارسالی.

کپی گواهی ثبت قرارداد اجاره.

تفاهم نامه انجمن معتبر

در صورت نیاز، تاییدیه سایر مقامات دولتی در مورد فعالیت.

هزینه ها باید در مدت زمان مشخص (معمولاً ۳۰ روز) از زمان صدور رسید، پرداخت شود. عدم پرداخت منجر به لغو برنامه می شود. هزینه ثبت شرکت بستگی به نوع شرکت، موضوع فعالیت شرکت، محل ثبت شرکت (منطقه آزاد یا سرزمین اصلی)، تعداد شرکا و هزینه اخذ اقامت و امثالهم داشته و از ۵ هزار تا ۳۰ هزار درهم است.

۷. اخذ مجوزهای اضافی دولت

در موارد خاص، فعالیتها مستلزم اخذ مجوزهای ویژه برای صدور مجوز از مقامات دولتی (فدرال یا محلی) هستند که این گونه فعالیتها را تنظیم می کنند. در زیر نمونه هایی از فعالیت هایی که نیاز به چنین مجوزهایی دارند آورده شده است:

وزارت کشور: خدمات حمل و نقل عمومی، مراکز رانندگی، تجهیزات اطفاء حریق، سیستم های هشدار و حفاظتی، خودروهای مستعمل، قطعات یدکی مستعمل و نمایندگی های اجاره خودرو.

وزارت دادگستری: فعالیتهای حقوقی.

بخش شهرداری در امارت مربوطه: فعالیتهای مهندسی و معماری.

سازمان تنظیم مقررات مخابرات: فعالیتهای مخابراتی.

شورای اجرایی: جهانگردی و مسافرت، خدمات عمومی، چارتر بازرگانی، آژانس های کشتیرانی و دریایی، باشگاه اتومبیلرانی، چارتر حمل و نقل هوایی، شعب شرکت های خارجی.

وزارت اقتصاد: شرکت های سهامی خاص، حسابسان.

۹. ثبت نام در اتاق بازرگانی

عضویت در اتاق بازرگانی امارت مربوطه ممکن است قبل از ادامه فعالیت اقتصادی لازم باشد.

آدرس ثبت شرکت در وزارت اقتصاد امارات:

<https://www.moec.gov.ae/en/establishing-companies>

خدمات دولت در راه اندازی کسب و کار به صورت الکترونیکی و آنلاین

دولت فدرال، خدمات "بشر" را برای ایجاد تجارت ارائه می دهد. Basher یک سرویس الکترونیکی یکپارچه است که سرمایه گذاران را قادر می سازد تا از طریق یک پلتفرم آنلاین یکپارچه با نهادهای دولتی محلی و فدرال مرتبط با صدور مجوز فعالیت های اقتصادی در ایالت و در عرض چند دقیقه، شرکت هایی را در امارات متحده عربی ایجاد کنند و تنها با استفاده از یک روش سریع، آسان و ایمن. بدون اینکه سرمایه گذاران ملزم به بازدید از هیچ مقام دولتی باشند.

هزینه ثبت شرکت بستگی به نوع شرکت، موضوع فعالیت شرکت، محل ثبت شرکت (منطقه آزاد یا سرزمین اصلی)، تعداد شرکا و هزینه اخذ اقامت و امثالهم داشته و از ۵ هزار تا ۳۰ هزار درهم است.



انواع مجوزهای ثبت شرکت در امارات متحدہ عربی

- اداره توسعه اقتصادی (وزارت اقتصاد امارات) برای ثبت شرکت چهار نوع مجوز فعالیت صادر می نماید:
- **مجوز حرفه‌ای:** مجوز حرفه‌ای مخصوص مشاغل خدماتی و مشاغلی است که نیازمند توانایی‌های ذهنی، تحصیلات آکادمیک و یا روش‌های علمی و دقیق هستند مانند شرکت‌های حقوقی و وکالت، شرکت‌های حسابداری و یا مشاوره‌ای.
 - **مجوز تجاری:** برای ثبت شرکت تجاری می‌توانید شرکتی با مسئولیت محدود راه‌اندازی کنید. برای کارهای مربوط به خرید و فروش.
 - **مجوز خدماتی:** برای افرادی است که قصد دارند در دبی شرکت خدماتی آرایشگری، تعمیرات، لوله کشی و امثال آن را راه‌اندازی کنند.
 - **مجوز صنعتی:** این مجوز برای کسانی صادر می‌شود که قصد راه‌اندازی شرکت صنعتی و کارخانه‌های تولیدی در کشور امارات را دارند.

انواع شرکت‌ها در امارات متحدہ عربی^۱

۱. شرکت تضامنی (General Partnership)

بر اساس ماده ۲۳ قانون فدرال امارات شماره ۸، شرکت تضامنی نوعی از شرکت است که همه سهامداران به‌طور مشترک برای بدهی‌های شرکت به میزان دارایی‌شان مسئولیت دارند. همه شرکا باید ملیت اماراتی داشته باشند.

۱. توجه فرمایید در حال حاضر برای ایرانیان فقط امکان ثبت شرکت با مسئولیت محدود LLC - Limited Liability Company میسر است.





عام به سهام قابل انتقال با ارزش هم ارز تقسیم می‌شوند که می‌تواند در بازار بورس سهام فروخته و معامله شود. دارنده نسبت به قرض‌های شرکت به میزان ارزش سرمایه سهم خود مسئول است. سرمایه کلی شرکت نمی‌تواند کمتر از ۱۰ میلیون درهم باشد.

۶. شرکت سهامی خاص (Private Joint Stock)

بر طبق ماده ۲۱۵ قانون فدرال امارات شماره ۸، یک شرکت سهامی خاص باید از ۳ شریک یا بیشتر با حداقل ۲ میلیون درهم سرمایه تشکیل شود. سهام شرکت نمی‌تواند در بازار آزاد فروخته شود.

۷. شرکت سرمایه‌گذاری مشترک (Joint Participation)

بر طبق ماده ۵۶ قانون فدرال امارات شماره ۸، شرکت سرمایه‌گذاری مشترک نوعی شرکت است که تشکیل می‌شود از ۲ شریک یا بیشتر برای تجارت یک یا چند منظوره توسط یکی از شریک‌ها به اسم شخصی خودش. ارتباط بین شریک‌ها، تعهدات هر کدام، توزیع سود و زیان و سرمایه شرکت بین شرکا تعیین شده است. با این حال ثبت قرارداد بین شرکا یا به ثبت قانونی رساندن این شراکت، اجباری نیست.

۸. شرکت بین‌المللی (OffShore Incorporation)

شرکت بین‌المللی یک نهاد و شراکت قانونی است که معمولاً به منظور تحت مالکیت درآوردن املاک و سهام و همچنین به منظور مدیریت مالیاتی (به منظور کم کردن مالیات‌های مختلف) به کار می‌رود.

۲. شرکت با مسئولیت محدود (Limited Liability Company) (LLC)

این نوعی از شراکت است که همه سهامداران مسئولیت‌های محدودی (معمولاً معادل سرمایه اولیه شرکت) در قبال ضرر شرکت دارند. این به این معنی است که در موردی که کسب و کار با شکست مواجه شود مسئولیت سهامداران به سرمایه‌گذاری ثابت اولیه کلی محدود می‌شود. در امارات تعداد سهامداران باید بین ۲ تا ۵۰ نفر باشد.

۳. شرکت مختلط غیر سهامی (Simple Limited Partnership)

بر طبق ماده ۴۷ قانون شماره ۸، فدرال امارات شرکت مختلط غیرسهامی باید از یک شریک ضامن یا بیشتر و یک شریک محدود یا بیشتر تشکیل شود که شریک‌های ضامن در قبال قرض‌های شرکت به میزان دارایی‌شان مسئول هستند و شریک‌های محدود بیشتر از مقدار سهم سرمایه‌گذاری‌شان در شرکت مسئول هستند. شریک‌های ضامن باید از نظر ملیتی اماراتی باشند.

۴. شرکت مشارکت محدود با سهام (Partnership Limited With Shares)

بر طبق ماده ۲۵۶ قانون فدرال شماره ۸، مشارکت محدود سهام، نوعی از شرکت است که از دو نوع شریک تضامنی و مشارکتی تشکیل می‌شود. شریک‌های تضامنی به طور مشترک مسئول قرض‌های شرکت هستند به اندازه تمام دارایی‌شان و باید از نظر ملیتی اماراتی باشد. شرکا به میزان سهم سرمایه خود مسئول هستند.

۵. شرکت سهامی عام (Public Joint Stock)

بر طبق ماده ۶۴ قانون فدرال شماره ۸، سهام شرکت سهامی



معرفی نمایشگاه‌های امارات متحده عربی

در این قسمت مهمترین نمایشگاه‌های امارات را برای شما معرفی خواهیم کرد، تا بتوانید برای دیدن از نمایشگاه‌ها برنامه‌ریزی کنید.

نمایشگاه جیتکس دبی GITEX



نمایشگاه جیتکس دبی (فناوری دبی) که در شهر دبی کشور امارات متحده عربی برگزار می‌گردد، از شناخته شده‌ترین نمایشگاه فناوری اطلاعات و ارتباطات در سراسر خاورمیانه، آفریقا و جنوب آسیا است. این رویداد هر سال، برترین تولیدکنندگان فناوری جهان و منطقه و بیشترین تعداد مدیران ارشد کمپانی‌های مختلف و متخصصان این صنعت را گرد هم می‌آورد. نمایشگاه هفته فناوری دبی همچنین اقدام به شناسایی تازه‌ترین تحولات جهانی در صنعت فناوری اطلاعات و ارائه آنها در بخش رویدادهای جدید و یا برنامه‌های کنفرانس می‌کند. نمایشگاه جیتکس فرصتی برای توسعه کسب و کار، شناسایی و ملاقات نزدیک با تأمین‌کنندگان، خرید و سفارش و اخذ نمایندگی محصولات و همچنین یافتن فرصت‌های جدید کسب و کار است. قابل ذکر است این رویداد همزمان با نمایشگاه اینفوکام دبی و در یک مکان برگزار می‌شود.



نمایشگاه گلفود دبی (Gulfood)

نوآوری هایشان در منطقه منا محسوب می‌شود. با نمایش ترکیبی از محصولات خاورمیانه و محصولات بین‌المللی، بازدید از این نمایشگاه برای کسانی که در این صنعت دخیل هستند، اجتناب ناپذیر است. این نمایشگاه که براساس الگوی مهمترین نمایشگاه شیرینی جهان، یعنی نمایشگاه شیرینی کلن (ISM) ایجاد شده است، عرضه و تقاضا را در سطحی تخصصی گرد هم می‌آورد. با متخصصان این صنعت که تعدادی از بزرگترین برندهای خدمات غذایی، خرده فروشی و توزیع را در منطقه منا ارائه می‌دهند، ملاقات کنید. برنامه خود را طوری تنظیم کنید که در زمان بازگشایی تنها نمایشگاه تجاری شیرینی و اسنک خاورمیانه و شمال آفریقا، در آنجا حضور داشته باشید!

نمایشگاه بسته‌بندی و پرینت خلیج فارس

این نمایشگاه به صنعت بسته‌بندی و چاپ اختصاص دارد و طیف گسترده‌ای از تجهیزات چاپ، مواد چاپ، جوهر، پوشش‌ها و لاک‌ها، ماشین‌آلات چاپ، اتاق مطبوعات، تجهیزات جابجایی و لوازم جانبی، سیستم‌های لجستیک و خدمات، ماشین‌آلات بسته‌بندی، ماشین‌آلات و تجهیزات تست کیفیت و بسیاری از محصولات دیگر مرتبط با صنعت چاپ و بسته‌بندی را شامل می‌شود.

نمایشگاه بین‌المللی داروسازی و فناوری دبی



کنفرانس و نمایشگاه داروسازی و فناوری دبی یک رویداد بین‌المللی است که بر توسعه کلی صنایع دارویی در سراسر جهان تمرکز دارد. این رویداد با هدف افزایش تولید همراه با مشارکت فعال همه ذینفعان برگزار می‌گردد. این رویداد از تبلیغ همه محصولات دارویی که فقط با استفاده از صنایع هند ساخته و تولید می‌شوند حمایت می‌کند. نمایشگاه بین‌المللی داروسازی و فناوری دبی به‌عنوان نقطه همگرایی کلیه افراد مرتبط در این زمینه محسوب می‌گردد.



نمایشگاه گلفود دبی یکی از بزرگترین و پربازدیدترین رویدادهای حاضر در تقویم نمایشگاهی مواد غذایی و آشامیدنی و مکان ملاقات بازیگران این صنعت است. بالغ بر ۵,۵۰۰ شرکت در این نمایشگاه غرفه دارند تا با ۹۵,۰۰۰ بازدیدکننده از بیش از ۱۹۰ کشور جهان ملاقات کرده و با ارائه ی بیش از ۱۵۰,۰۰۰ محصول جدید فرصتی استثنایی برای علاقه مندان این صنعت شده است. در جامعه جهانی صنعت مواد غذایی دارای استاندارد طلایی بوده و قابل اعتمادترین نام و منبع معاملات سودآور، دانش و شبکه سازی است. در این نمایشگاه با ۲۵ سال قدمت، تولیدکنندگان، توزیع‌کنندگان، عمده و خرده‌فروشان، سرآشپزها و رهبران متفکر، برای کشف جدیدترین محصولات و ارتباط با بازیگران صنعت و همچنین آگاهی از آخرین روندها و نوآوری‌های آینده صنعت محصولات غذایی و آشامیدنی (F&B Industry) حضور دارند.

نمایشگاه شیرینی و اسنک دبی (ISM Middle East)



نمایشگاه شیرینی و اسنک دبی اولین جایگاه برای تولیدکنندگان و سازندگان صنعت شیرینی و اسنک برای ارائه محصولات

نمایشگاه Arab Health



این نمایشگاه مرتبط با بیمارستان، تجهیزات و خدمات پزشکی است. این نمایشگاه در دبی فرصت عالی است که به انواع محصولات پزشکی، نوآوری‌ها و خدمات پزشکی دسترسی داشته باشید و نسبت به آنها آگاهی پیدا کنید.

نمایشگاه بین‌المللی املاک

نمایشگاه بین‌المللی املاک بزرگترین پلتفرم فروش املاک خاورمیانه برای بازارهای املاک و مستغلات محلی و بین‌المللی است. دبی بهترین مکان برای ملاقات و انجام تجارت با سرمایه‌گذاران درجه یک و متخصصان املاک از سراسر جهان است.

نمایشگاه فولاد خلیج فارس

نمایشگاه فولاد خلیج فارس یک گردهمایی متشکل از کارشناسان فولاد است که هر ساله هزاران بازدیدکننده را به امارات جذب می‌کند. در این نمایشگاه، چالش‌های حیاتی، راه‌حل‌های جایگزینی و پتانسیل تولیدکنندگان بررسی و ارائه می‌شود. تولیدکنندگان، پتانسیل بالای خدماتی در عناصر تولید فولاد، مهندسی تولید و حفاظت لوله، خدمات بازرسی و همچنین جستجوی راه حل برای چالش‌های مختلفی که مهندسان مواد با آن مواجه هستند را ارائه خواهند داد.

نمایشگاه هنر دبی (Art Dubai)

نمایشگاه هنر دبی به‌عنوان بین‌المللی‌ترین نمایشگاه هنر جهان، تعهد خود را به پرورش فرهنگ اکتشاف، ارائه دیدگاه‌های جدید جهانی و هیجان‌انگیز و گسترش گفت‌وگوها در مورد هنر فراتر از محدوده‌ها و روایت‌های جغرافیایی سنتی غربی، گسترش داده است.

نمایشگاه انرژی دیجیتال

در این نمایشگاه، رهبران سراسر جهان در دبی گرد هم می‌آیند تا در مورد تکنیک‌های نوآورانه دیجیتالی و فناوری‌های روز دنیا در حوزه انرژی بحث کنند.

نمایشگاه انرژی دیجیتال به بخش‌های انرژی، پتروشیمی، فولاد و پالایش و بسیاری از بخش‌های دیگر اجازه پیشرفت روزافزون می‌دهد.

نمایشگاه جهان هنر دبی (World Art Dubai)

این نمایشگاه بزرگترین نمایشگاه خرده‌فروشی هنر مقرون به صرفه است که تلفیقی بی‌نظیر از هنر، سرگرمی و آموزش را ارائه می‌دهد. این رویداد دارای آثار هنری شگفت‌انگیز همراه با انواع فعالیت‌های خلاقانه بازدیدکنندگان، نقاشی زنده، هنر واقعیت مجازی، گفتگوهای هنری، کارگاه‌های آموزشی خلاق، موسیقی زنده و بازار صنایع دستی است.

نمایشگاه بین‌المللی فرودگاه

نمایشگاه فرودگاهی، بزرگترین نمایشگاه سالانه فرودگاهی در جهان است. حضور در نمایشگاه بین‌المللی فرودگاه فرصتی بی‌نظیر برای آگاهی از بروزترین فناوری‌های پیشرفته هوانوردی است که نسل بعدی فرودگاه‌های مدرن را ایجاد می‌کنند.

نمایشگاه فوم و پلی اورتان خاورمیانه (UTECH)



این نمایشگاه سه‌روزه بر روی آخرین تحولات در صنعت فوم و پلی‌یورتان متمرکز خواهد بود و به‌عنوان یک پلتفرم ایده‌آل در خدمت غرفه‌داران و بازدیدکنندگان از جمله تولیدکنندگان، تأمین‌کنندگان و خریداران مواد فنی فوم، محصولات، فناوری‌ها، خدمات و سایر بخش‌های دیگر خواهد کرد.

فهرست نمایشگاه‌های سال ۲۰۲۴ در دبی، شارجه و ابوظبی	تاریخ برگزاری و مدت زمان
ARAB PLASTInternational Trade Expo for Plastic, Petrochemicals & Rubber Industries in the Middle East	12/13/2023 3 days
GULF PRINT & PACKThe most important must-attend commercial and package printing event in the Middle East and North African (MENA) region	01/09/2024 3 days
MEDLAB MIDDLE EASTMiddle East Laboratory Exhibition and Conference. Medlab Middle East promises to be an elevated ride of knowledge sharing, forging connections and business building opportunities	02/05/2024 4 days
AEEDCUAE International Scientific Dental Conference & Arab Dental Exhibition. AEEDC Dubai will bring together the suppliers and buyers of the Oral and Dental Industry to discover endless Business Opportunities	02/06/2024 3 days
JEWELLERY, GEM & TECHNOLOGY DUBAIThis international B2B sourcing event is set to deliver a bigger and better in-person experience connecting global exhibitors with trade buyers from key jewellery markets	02/06/2024 3 days
BREAKBULK MIDDLE EASTInternational Trade Show for Maritime Transport of Non-Containerized Goods (Breakbulk) and "Project Cargo" (transportation of large, heavy-duty, high value, or complex pieces of equipment)	02/12/2024 2 days
GULFOOD EXHIBITIONTrade show for Food and Beverage, Hotel, Refrigeration and Food Service Equipment, Hotel Supplies and Services, Food Processing Machinery, Bakery and Confectionery Products and Equipment, Disposable Items, Hospitality Info Systems, Food Packaging	02/19/2024 5 days
PROFESSIONAL BEAUTY - GCCUAE Beauty & Wellness Industry Trade Show. The visitors can browse the stands of the biggest brands and most recent innovations in skincare, hair, barbering, aesthetic devices, nails, make-up and much more	02/19/2024 2 days
REFUEL FORUM MENAThis MENA region's leading exhibition covers all areas of the service station, from car wash equipment to the latest retail technologies. Two days to network, share ideas and discover new products and new ways of doing business	02/26/2024 2 days
INTERNATIONAL PROPERTY SHOW - IPS DUBAIInternational Property Exhibition. INTERNATIONAL PROPERTY SHOW DUBAI is the place for Best Local and International Property deals	02/27/2024 3 days
IPS - INTERNATIONAL PROPERTY SHOW - DUBAIThe International Property Show is the definitive event for companies seeking to establish strong personal relationships with worldwide professionals in the property and investment industries	02/27/2024 3 days
DUBAI INTERNATIONAL BOAT SHOWOne of the largest boat shows in the Middle East. "Dubai International Boat Show" brings together the main manufacturers of super yachts, sailboats, sports boats, fishing boats and speed boats, as well as a many equipment manufacturers	02/28/2024 5 days
ART DUBAIThe Middle East's leading international art fair. Art Dubai has cemented its role in being a major catalyst in the local, regional and international art market from the Middle East and surrounding region	03/01/2024 3 days
CUSTOM SHOW EMIRATESThe Middle East's premier exhibition showcasing the latest design and trends in car customization. The latest models of luxury and sport cars	03/01/2024 3 days
MIDDLE EAST FILM & COMIC CONThe Middle East's Ultimate Pop Culture and Entertainment Industry Festival. Toys, Games, Comics, Cosplay...	03/01/2024 3 days
AIME - AIRCRAFT INTERIORS MIDDLE EASTThe newest Middle East Aviation Show, focusing on Cabin & VIP Interiors, In-Flight Entertainment and In-Flight Catering	03/05/2024 2 days
DEAL - DUBAI ENTERTAINMENT, AMUSEMENT & LEISURE SHOWDubai Entertainment, Amusement & Leisure Show	03/05/2024 3 days

لیست و تاریخ ۱۷۱ نمایشگاه سال ۲۰۲۴ کشور امارات متحده عربی در کانال تلگرامی رایزن بازرگانی

<https://t.me/+2pLmRDQf75g5Y2M8>





فصل سوم. اقتصاد دیجیتال و شبکه توزیع آنلاین امارات متحده عربی

UAE DIGITAL ECONOMY &
ONLINE DISTRIBUTION NETWORK



WWW.RAYZANMAG.IR





اقتصاد دیجیتال امارات متحده عربی

بر اساس پیش بینی های اعلام شده توسط دولت امارات؛ اقتصاد دیجیتال این کشور تا سال ۲۰۳۱ به ارزشی بیش از ۱۴۰ میلیارد دلار دست خواهد یافت، که دستیابی به این هدف با برنامه های اتاق اقتصاد دیجیتال دبی برای جذب ۳۰۰ استارت آپ دیجیتال به این امارت تا سال ۲۰۲۴ امکان پذیر خواهد بود. اتاق اقتصاد دیجیتال دبی در نیمه اول سال ۲۰۲۳ توانست ۶۹ شرکت فناوری نوظهور را به این امارت جذب کند.

- درصد کاربران اینترنت در امارات متحده عربی به ۹۹ درصد جمعیت این کشور رسیده است. برخی از ویژگی های اقتصاد دیجیتال امارات به شرح ذیل است:
- سرعت دانلود در گوشی های هوشمند به ۱۶۱٫۱۵ مگابیت در ثانیه رسیده که نسبت به سال ۲۰۲۲ به میزان ۲٫۳ درصد افزایش یافته است، در حالی که سرعت دانلود اینترنت ثابت به ۲۰۷٫۴۱ مگابیت در ثانیه رسیده که نسبت به سال پیش ۸۰٫۱ درصد افزایش داشته است.
- تعداد دامنه امارات متحده عربی (ae.) نیز گسترش زیادی را نشان داده است، زیرا تعداد وبسایت های ثبت شده با دامنه امارات به ۳۰۰٫۰۰۰ وبسایت رسید. تنها در سال ۲۰۲۲ شاهد ثبت بیش از ۴۶۰۰۰ دامنه بوده که نسبت به سال قبل ۲۰ درصد افزایش داشته است.
- از نظر رسانه های اجتماعی؛ تا ۱۰ میلیون حساب فعال در امارات متحده عربی وجود دارد که در آن درصد حساب ها نسبت به تعداد جمعیت به ۱۰۵٫۵ درصد و نسبت به تعداد کاربران اینترنت به ۱۰۶٫۶ درصد رسیده است. میانگین زمان صرف شده در شبکه های اجتماعی ۲:۲۰ ساعت در روز است.
- تعداد کل دانلود اپلیکیشن های الکترونیکی به ۵۶۹ میلیون رسید که با افزایش سالانه ۱۶٫۴ درصدی همراه شد و ارزش هزینه های خرید اپلیکیشن ها را به ۱٫۵۸۷ میلیارد درهم (۴۳۳ میلیون دلار) رساند که بیانگر ۲۵٫۳ درصد افزایش هزینه های اپلیکیشن ها می باشد.
- مجموع هزینه های پرداختی بابت خرید کالاهای مصرفی از طریق اینترنت در امارات طی سال ۲۰۲۲

حدود ۴۲,۲۶ میلیارد درهم (۱۱ میلیارد و ۵۱۵ میلیون دلار) بوده است. مبنای محاسبه، حجم مخارج دیجیتالی محصولات و خدمات فروخته شده توسط شرکت‌ها به مصرف‌کننده نهایی محدود می‌شود (B2C) و نه بین شرکت‌ها (B2B).
تعداد خریداران دیجیتالی که از اینترنت برای خرید خدمات یا کالاهای مصرفی استفاده کرده‌اند به ۷ میلیون نفر و درصد خرید کالا از کل خریدهای دیجیتالی از طریق تلفن‌های هوشمند به ۷۰,۵ درصد رسیده است.

- اندازه بخش‌های تجارت دیجیتالی در امارات متحده عربی در سال ۲۰۲۲ به تفکیک گروه‌های کالایی بشرح ذیل است:
- صنعت مد با مبلغ ۱۶,۶۸ میلیارد درهم (چهار و نیم میلیارد دلار) رتبه اول و پس از آن الکترونیک با مبلغ ۷,۰۸۱ میلیارد درهم (حدود دو میلیارد دلار) و سپس بازی‌ها و سرگرمی‌ها با مبلغ ۶,۳۱۴ میلیارد درهم (یک میلیارد و هفتصد و بیست

میلیون دلار) در رتبه‌های بعدی قرار دارند. همچنین محصولات مراقبت شخصی با مبلغ ۴,۲۳۴ میلیارد درهم (یک میلیارد و صد و پنجاه و سه میلیون دلار)، مبلمان با ۴,۱۹۷ میلیارد درهم (یک میلیارد و صد و چهل و سه میلیون دلار)، سپس داده‌ها و دستگاه‌های ذخیره دیجیتالی با مبلغ ۲,۴۲۰ میلیارد درهم (۶۵۹ میلیون دلار) و در نهایت بخش مواد غذایی با مبلغ ۱,۱۸۱ میلیارد درهم (۳۲۲ میلیون دلار) جزو پرفروش‌ترین‌ها در بازار فروش آنلاین امارات متحده عربی بوده‌اند.

- لازم به ذکر است امارات متحده عربی در آوریل سال ۲۰۲۲، استراتژی ملی اقتصاد دیجیتالی را راه‌اندازی کرد که هدف آن دوبرابر کردن سهم اقتصاد دیجیتالی در تولید ناخالص داخلی از ۹,۷ درصد در سال ۲۰۲۲ به ۱۹,۴ درصد در ده سال آینده است.





معرفی فروشگاه‌های آنلاین خرده‌فروشی امارات متحده عربی

یکی از مهمترین چالش‌های فروش محصولات ایرانی در بازار امارات، عدم دسترسی راحت و کم هزینه به شبکه‌های توزیع سنتی است. برخی فروشگاه‌های زنجیره‌ای در امارات برای ثبت یک شرکت جهت عرضه محصول در آن فروشگاه درخواست حدود ۴۰۰۰ دلار نموده و به ازای هر بارکد کالا نیز درخواست پرداخت ۱۰۰۰ دلار دارد و از طرف دیگر کالاها از شما خریداری نمی‌شوند و به صورت امنی نزد آن فروشگاه نگهداری شده و بابت این نگهداری هزینه انبارداری نیز از شما دریافت می‌نمایند و در صورت فروش کالا نیز وجه آن به طور متعارف چهار ماه بعد از فروش پرداخت می‌گردد. لذا کسب اطلاع از سایر شبکه‌های توزیع و استفاده از ظرفیت فروش آنلاین مهم است که از مقبولیت بالایی برخوردار بوده و به عنوان یکی از روش‌های موثر و موفق برای فروش، به ویژه شرکت‌های تازه وارد تلقی می‌گردد، مهم است. اعم از اینکه از فروشگاه‌های دیگران برای عرضه محصولات صادراتی خود استفاده نمایید و یا اینکه خودتان به طور اختصاصی فروشگاه آنلاین در این کشور راه‌اندازی نمایید. در ادامه برترین و موفق‌ترین فروشگاه‌های آنلاین در بخش خرده‌فروشی و نیز عمده‌فروشی امارات را معرفی می‌کنیم تا ضمن بررسی امکان همکاری با آنها و استفاده از ظرفیت این فروشگاه‌ها برای عرضه محصولات صادراتی خود، تجربه مناسبی برای ایجاد شبکه فروش آنلاین خودتان را کسب نمایید. بازهم تاکید می‌شود عرضه محصول از طریق فروشگاه‌ها در امارات اعم از آنلاین یا آفلاین، یعنی معرفی و بازاریابی برای فروش در حداقل هشتاد کشور دنیا، پس نحوه حضور و دقت در کیفیت، قیمت، بسته‌بندی و سرویس‌دهی مناسب را به طور جدی و به احسن وجه مورد توجه و اهتمام خود قرار دهید. در ادامه ۱۱ فروشگاه اینترنتی برتر خرده‌فروشی را معرفی می‌کند.



۱. فروشگاه اینترنتی Noon

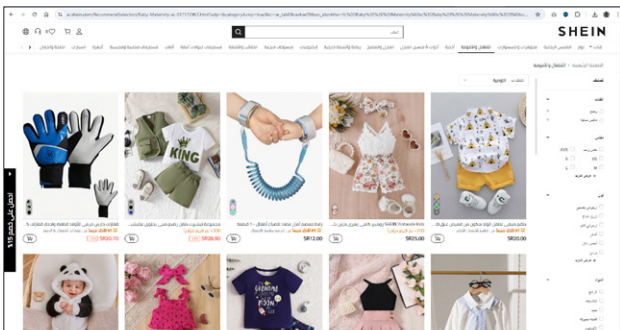
هزینه‌های تحویل و حمل و نقل آن بالاتر از بقیه وبسایت‌هاست، با این حال، قیمت محصولات کمی پایین‌تر است. حتی می‌توانید مواد غذایی روزانه خود را از Amazon.ae خریداری کنید!

۳. فروشگاه اینترنتی Awok

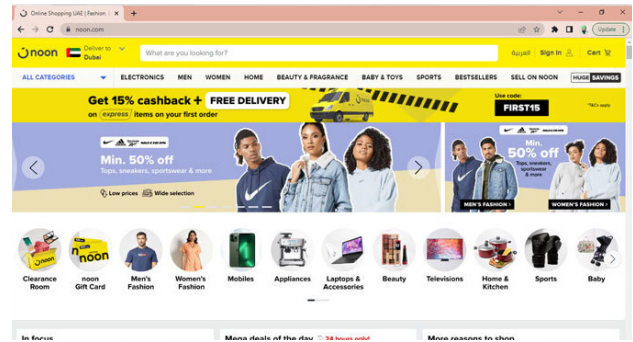


این سایت احتمالاً یکی از ارزان‌ترین سایت‌های خرید آنلاین در کشور امارات و دبی است! می‌توانید پیشنهاد‌های روزانه یک درهمی آن‌ها را بررسی کنید، جایی که می‌توانید گوشی‌های موبایل هوشمند، ساعت‌های هوشمند، صاف‌کننده‌های مو، شامپوها و موارد دیگر را پیدا کنید. هزینه تحویل به صورت استاندارد ۲۹ درهم است، در غیر این صورت می‌توانید آن را فقط با ۹ درهم در محل تحویلی در نزدیکی خود تحویل بگیرید! زمان تحویل حدود ۳-۵ روز کاری است.

۴. فروشگاه اینترنتی Shein

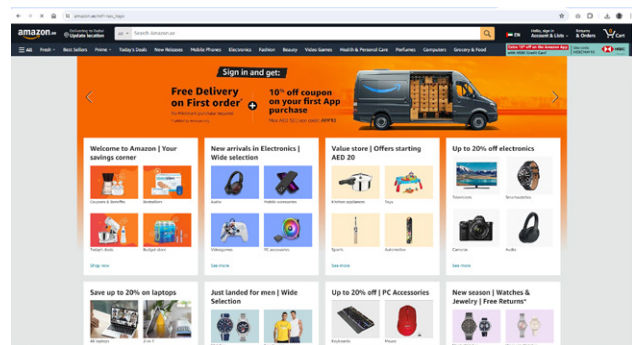


برای همه خانم‌ها این فروشگاه اینترنتی یک مکان عالی برای خرید لباس است. شما می‌توانید از آخرین ترندهای مد و لباس‌های فصلی در سایت بازدید کنید. لباس‌های آن‌ها همچنین دارای رتبه‌بندی هستند تا به کاربران نشان دهند هر لباس چقدر محبوب است. فرآیند خرید در این سایت بسیار واقعی و جذاب



این سایت به یکی از محبوب‌ترین سایت‌های خرید اینترنتی و آنلاین از دبی در امارات متحده عربی تبدیل شده است. Noon.com همه چیز، از لوازم الکترونیکی گرفته تا آرایش و لباس را می‌فروشد. این وبسایت، هزینه تحویل یا حمل و نقل دارد که به طور معمول حدود ۱۰ درهم است. با این حال، برای سفارشات بالاتر از ۱۰۰ درهم، تحویل رایگان است. زمان تحویل نیز به طور معمول بین ۳-۵ روز کاری است، اما شما حتی می‌توانید تحویل سریع را انتخاب کنید تا محصولات خود را روز بعد دریافت کنید و همچنین معمولاً تحویل کالاهای مصرفی، غذایی و خوراکی از یک ربع تا دو ساعت است. حتی کارت‌های اعتباری خاصی برای این سایت وجود دارد که با آن می‌توانید اقساط ماهانه کالاهایی مانند تلفن، لپ‌تاپ و غیره را به راحتی بپردازید.

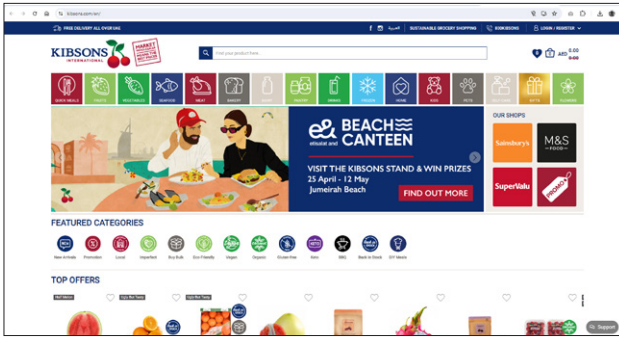
۲. فروشگاه اینترنتی Amazon / souq سابق



به احتمال زیاد از وبسایت souq.com اطلاع دارید. این وبسایت مدت‌ها بهترین وبسایت خرید اینترنتی در دبی بود، تا اینکه کمپانی آمازون آن را خرید. آمازون، وبسایتی است که تمام دنیا از آن خرید می‌کنند، کارآمد است و به راحتی در دسترس است. بسیاری از محصولات بین‌المللی در آن وجود دارد که ممکن است در وبسایت‌های خرید محلی موجود نباشد اما در آمازون ارائه می‌شوند.

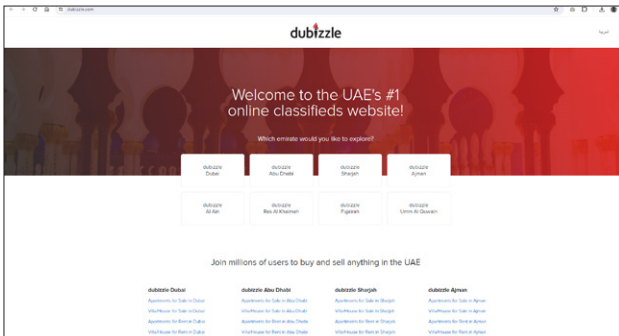


۷. فروشگاه اینترنتی Kibsons



این بازار تازه‌فروشی آنلاین، میوه و مواد تازه می‌فروشد. سبزیجات، لبنیات، گوشت، غذاهای دریایی و موارد دیگر از محصولات این وبسایت هستند! آن‌ها همچنین تحویل رایگان برای همان روز را در سرویس‌های خود ارائه می‌دهند. شما می‌توانید تمام خریدهای مواد غذایی خود را به صورت آنلاین در Kibsons انجام دهید و در همان روز سفارش مواد غذایی تازه خود را دریافت کنید!

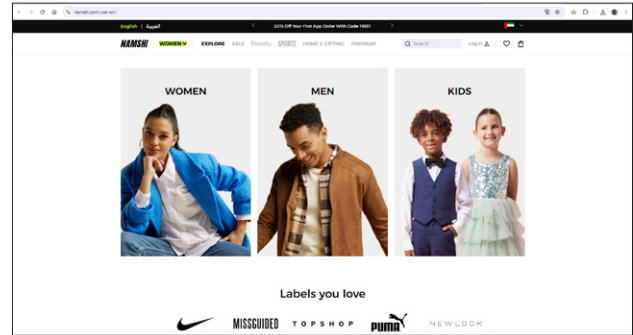
۸. فروشگاه اینترنتی Dubizzle



اگر به دنبال خرید یا فروش محصولات دست دوم هستید، Dubizzle (دوبیزل) بهترین وبسایت برای خرید آنلاین از دبی است. در اینجا به صورت رایگان می‌توانید آگهی تبلیغاتی با تصاویر، توضیحات و راهی برای تماس با خریداران و فروشندگان قرار دهید. می‌توانید از املاک و مستغلات، اتومبیل‌ها، وسایل الکترونیکی و حتی کتاب‌ها، لوازم آرایش و کفش‌ها دیدن کنید. برای تحویل نیز می‌توانید مستقیماً با فروشنده تماس گرفته و در مورد مکانی که باید جنس را تحویل بگیرید صحبت کنید.

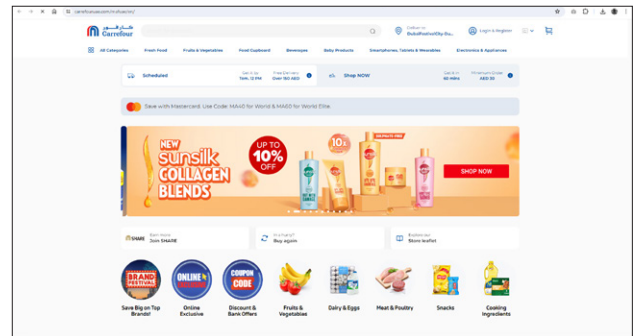
است. به طوری که شما احساس می‌کنید در یک مرکز خرید واقعی هستید! شما می‌توانید برای زنان، مردان و کودکان در این وبسایت خرید کنید.

۵. فروشگاه اینترنتی Namshi



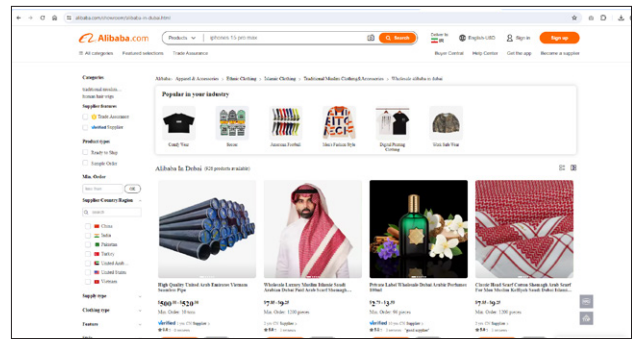
این یک فروشگاه اینترنتی جذاب برای خرید اینترنتی از دبی برای لباس است و دارای سبک‌های شگفت‌انگیزی است. در Namshi.com، می‌توانید انبوهی از لباس‌ها را پیدا کنید که همه از خرده‌فروشان محبوب و مورد علاقه شما مانند برندهای بسیار معتبر آدیداس، فوراور ۲۱، بابی قهوه‌ای، نایک، پوما و... است.

۶. فروشگاه اینترنتی Carrefour UAE

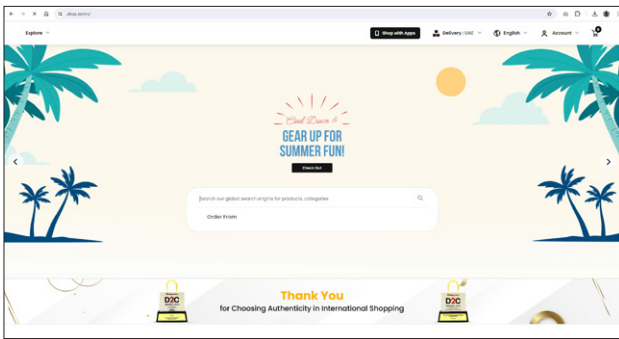


این فروشگاه اینترنتی یکی از بزرگترین فروشگاه‌های زنجیره‌ای بین‌المللی می‌باشد که تمامی مایحتاج روزانه و مصرفی شما را می‌تواند تأمین نماید. شما می‌توانید اپلیکیشن Carrefour UAE را روی گوشی هوشمند خود دانلود کنید و تمام خریدهای مواد غذایی خود را به صورت آنلاین انجام دهید. همچنین می‌توانید بسیاری از تخفیف‌های آنلاین را در این برنامه پیدا کنید.

۹. فروشگاه اینترنتی AliBaba



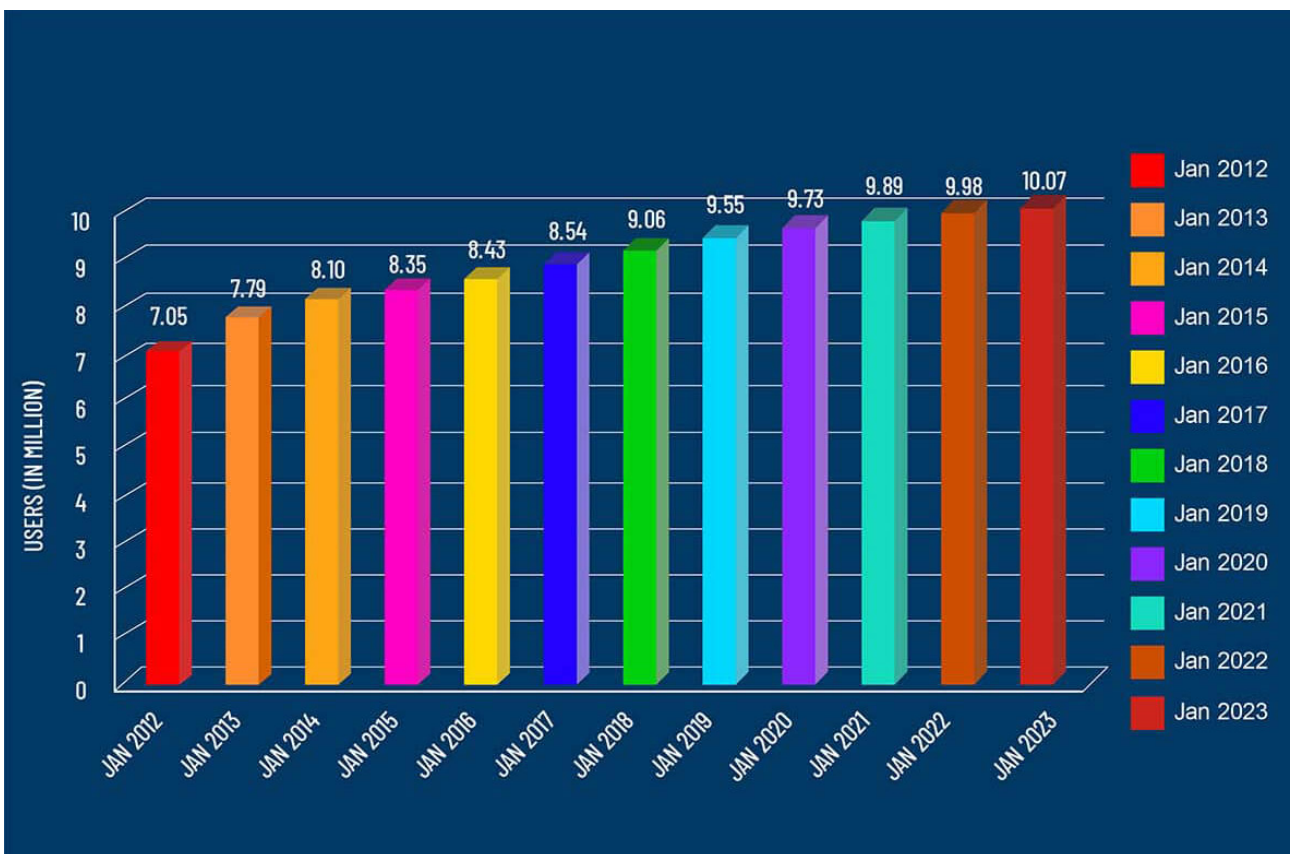
۱۰. فروشگاه اینترنتی Ubuy



اگر هم اکنون علاقه مند به خرید گوشی موبایل یا لپ تاپ جدید هستید، از فروشگاه اینترنتی لوازم الکترونیکی Ubuy دیدن کنید. این وبسایت، قطب آنلاین الکترونیک است و طیف گسترده‌ای از تخفیف‌های خوب از برندهای تجاری معتبر را ارائه می‌دهد.

وبسایت AliBaba (علی بابا) یکی دیگر از مقاصد خرید آنلاین است که همه چیز از لوازم آرایش تا لوازم الکترونیکی را ارائه می‌دهد. مشابه آمازون و Noon، این وبسایت نیز خدمات تحویل و حمل و نقل محصولات را با هزینه ارائه می‌دهد. البته برای سفارش‌های بیش از ۱۰۰ درهم، تحویل رایگان دارند.

اینفوگرافی تعداد کاربران اینترنت امارات متحده عربی

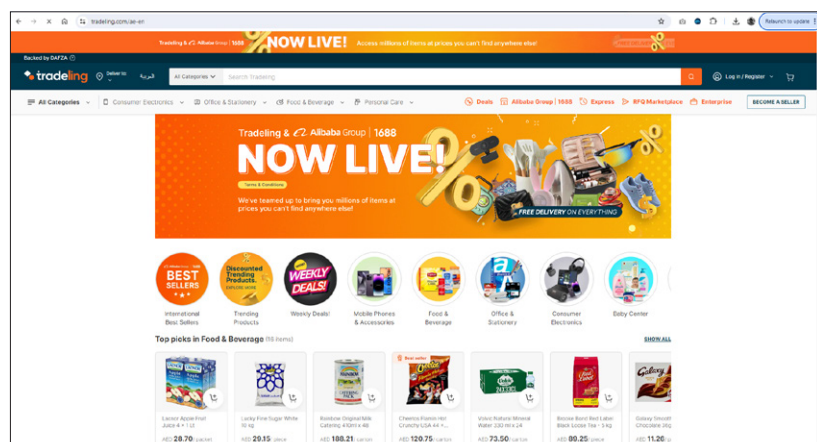




معرفی فروشگاه‌های آنلاین عمده‌فروشی امارات متحده عربی

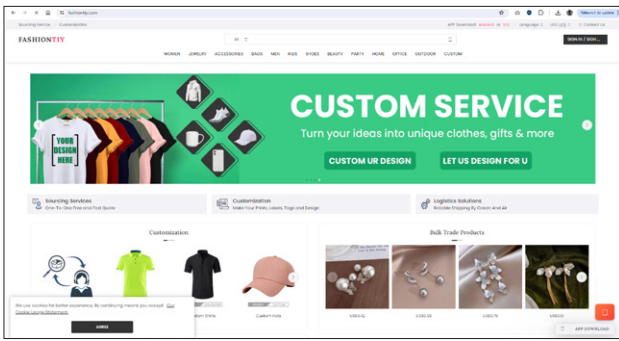
سایت‌های عمده‌فروشی امارات متحده عربی یک گزینه مناسب و خوب برای افرادی هستند که عاشق خرید کردن هستند. علاوه بر این، اگر دارای یک کسب و کار کوچک یا متوسط هستید، خرید و یا فروش اینترنتی در این سایت‌ها بهترین گزینه برای تأمین کالای کسب کارتان و یا فروش محصولات صادراتی شما به قیمت عمده است. در ادامه ۱۰ سایت برتر عمده‌فروشی را معرفی می‌کنیم.

۱. سایت عمده‌فروشی TRADELING



TRADELING یک سایت عمده‌فروشی در دبی با طیف گسترده‌ای از محصولات است. با سرویس Buy Now & Pay Later، مشتریان می‌توانند صورتحساب خود را ۶۰ روز پس از خرید پرداخت کنند. همچنین می‌توانید از خدمات حمل و نقل هوشمند، رزرو و مدیریت بار خود در هر نقطه از جهان استفاده کنید.

۳. سایت عمده‌فروشی FASHIONTIY



در میان بهترین سایت‌های عمده‌فروشی، FashionTIY به دلیل طیف گسترده محصولاتش از بقیه متمایز است. مجموعه گسترده‌ای از کالاهای آن شامل محصولات حیوانات خانگی، لوازم مهمانی، لوازم خانه، ورزش در فضای باز، کمپینگ، جواهرات و لوازم التحریر و همچنین پوشاک برای مردان، زنان و کودکان است. این وبسایت دارای صدها دسته است که هر چیزی را که ممکن است نیاز داشته باشید پوشش می‌دهد. امکان سفارشی‌سازی محصول به همراه خدمات و راه‌حل‌های لجستیکی نیز در دسترس خریداران این سایت است.

۴. سایت عمده‌فروشی WeMENA

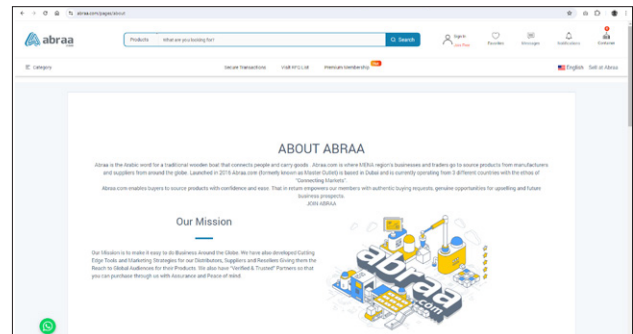


سایت اینترنتی WeMENA یک بازار عمده‌فروشی آنلاین است که فروشندگان و خریداران را در منطقه خاورمیانه در یک پلتفرم واحد گرد هم می‌آورد.

خریداران به مجموعه‌ای چشمگیر از محصولات در دسته‌های مختلف ۱۸ گانه دسترسی دارند که می‌توان به لوازم نظافت، لوازم الکترونیکی مصرفی، لوازم التحریر، لوازم آشپزخانه و غذا، محصولات زیبایی و کودک اشاره کرد. WeMENA همچنین

- بیش از ۱۰۰,۰۰۰ محصول در ۱۳ دسته‌بندی مختلف مانند: آرایشی و بهداشتی، لوازم اداری و مدرسه، لوازم منزل و غیره دارد.
- بدون بهره و بدون سپرده است. به‌عنوان یک خریدار، ۵ تراکنش اول رایگان خواهد بود. پس از آن شما ۱٫۵ درصد کارمزد تراکنش را پرداخت می‌کنید. به‌عنوان یک فروشنده، کارمزد معامله ۳٫۵ درصد ثابت است.
- خریداران و فروشندگان می‌توانند به صورت رایگان در وبسایت ثبت‌نام کنند.
- حداقل مقدار سفارش (۱-۵ کارتن) و حداقل ارزش سفارش (از ۱۰۰ درهم تا ۵۰۰ درهم) برای هر تأمین‌کننده وجود دارد.
- محصولات بیشتر به صورت کارتن به فروش می‌رسند.
- ارسال در امارات رایگان است. زمان تحویل از ۳ الی ۵ روز متغیر است.

۲. سایت عمده‌فروشی ABRAA



از بهترین سایت عمده‌فروشی دبی است. وبسایت Abraa.com، خریداران و فروشندگان را بر روی یک پلتفرم واحد با هم آشنا می‌کند که در امارات متحده عربی، کشورهای حوزه خلیج فارس و سایر بازارهای بین‌المللی در سراسر جهان به آن دسترسی دارند. یکی دیگر از ویژگی‌های برجسته آن سرویس محافظت از خریداران است که از طریق پرداخت‌های امن Abraa، تراکنش‌های ایمن، مطمئن و قابل اعتماد را تضمین می‌کند.

ویژگی دیگر این سایت خرید عمده "سیستم تایید بصری محصول" آن است. استفاده از این ویژگی در محل اطمینان می‌دهد که مشتری دقیقاً همان چیزی را که خریداری کرده است دریافت می‌کند و از تحویل هرگونه محصول ناخواسته جلوگیری می‌کند.

۶. سایت عمده‌فروشی FAKHRUDDIN SOUQ

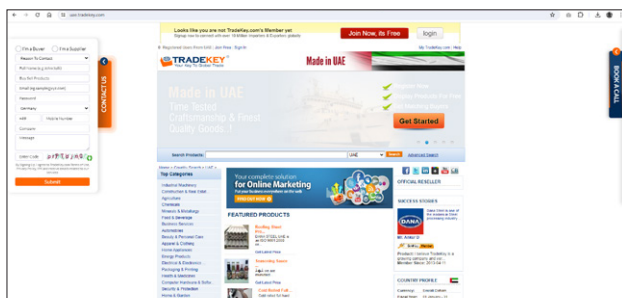


وبسایت Fakhrudding Souq به خریداران و عمده‌فروشان امکان دسترسی به بازار بزرگ B2B در امارات را می‌دهد. یک فرم ساده را پر کنید تا قیمت عمده‌فروشی محصولات را در چندین دسته مشاهده کنید. از جمله:

- آشپزخانه و غذاخوری
- چمدان و کیف
- محصولات خانگی
- لوازم برقی
- کالاهای ورزشی
- لوازم مهمانی
- سخت‌افزار و ابزار صنعتی

سوق فخرالدین همچنین دارای برندهای محلی و بین‌المللی بی‌شماری است. این وبسایت یکی از برترین سایت‌های عمده‌فروشی دبی برای مشاغل کوچک و متوسط است.

۷. سایت عمده‌فروشی UAE TRADEKEY



UAE Tradekey.com یکی دیگر از سایت‌های عمده‌فروشی در امارات متحده عربی برای خرید کالا به صورت عمده است. طیف وسیعی از محصولات در این سایت ثبت شده است. خریداران این امکان را دارند که فروشنده و محصول را از کشورهای مختلف انتخاب کنند.

برخی از کالاهای صنعتی را به صورت عمده‌فروشی ارائه می‌دهد.

- خریداران می‌توانند یک درخواست پیشنهاد قیمت ارسال کنند و از چندین عمده‌فروش از سراسر جهان قیمت دریافت کنند.
- فروشندگان می‌توانند پیشنهاد قیمت محصولات مربوط به تخصص خود را به صورت زنده ببینند.
- یک برنامه نوآورانه به نام «تیم‌های WeMENA» دارد که به کسب‌وکارهای کوچک اجازه می‌دهد تیم تشکیل دهند و به صورت گروهی از یک فروشنده خرید کنند تا قیمت بهتری را دریافت کنند.

۵. سایت عمده‌فروشی TOGGAR.COM

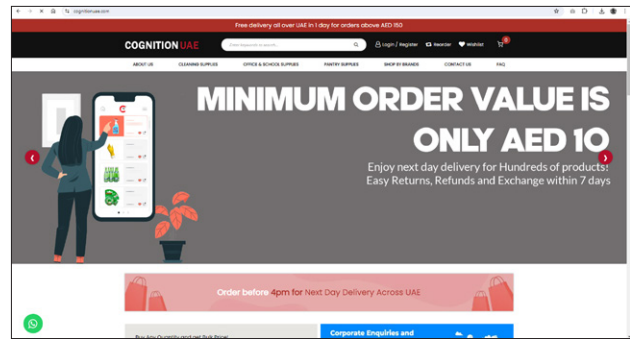


وبسایت Toggar.com، اولین بازار B2B اروپایی-عربی است که طیف گسترده‌ای از دسته‌بندی محصولات را برای مصرف‌کنندگان به ارمغان می‌آورد و تأمین‌کنندگان و خریداران را به هم وصل می‌کند.

توگار یک بازیگر کلیدی در واردات و صادرات بین امارات و اروپا است. شما می‌توانید کالاهای زیادی را در دسته‌بندی‌های مختلف از این سایت خرید کنید که برخی از آنها عبارتند از:

- کشاورزی
- پوشاک
- ماشین
- موتور سیکلت
- مواد شیمیایی
- سخت‌افزار و نرم‌افزار کامپیوتری
- محصولات مرتبط با ساخت و ساز و املاک و مستغلات
- محصولات مرتبط با محیط زیست
- قطعات و لوازم الکترونیکی

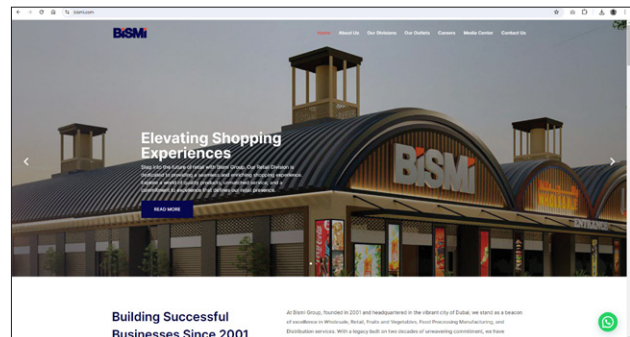
۸. سایت عمده‌فروشی Cognition UAE



وبسایت cognitionuae.com یک فروشگاه آنلاین خرید اینترنتی است که در زمینه لوازم اداری، لوازم مدرسه، لوازم خانه و لوازم نظافت فعالیت می‌کند.

- در سایت Cognition UAE فرقی نمی‌کند که چه تعداد کالا خرید می‌کنید. هر مقداری که خرید کنید (حتی ۱ عدد) قیمت‌های عمده‌فروشی برای شما محاسبه می‌شود.
- بیش از ۱۰۰۰ محصول در ۴ دسته و به تعداد زیاد موجود است.
- خریداران می‌توانند تمام جزئیات محصول، موجودی انبار، بسته‌بندی کارت‌ن و موارد دیگر را به صورت آنلاین مشاهده کنند.
- حداقل ارزش سفارش ۱۳۰ درهم است.
- یک کد کوپن "WELCOME" برای اعضای جدید وجود دارد که ارزش آن ۲۰ درهم است.

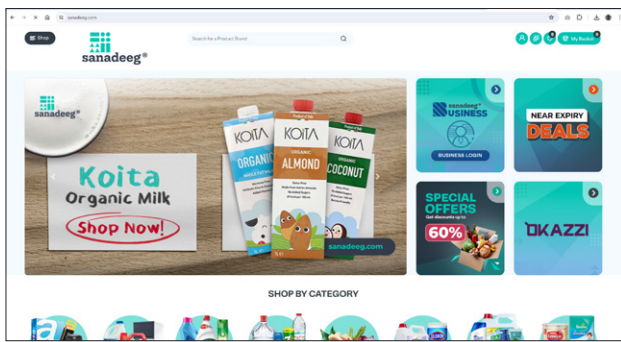
۹. سایت عمده‌فروشی Bismi



یکی دیگر از سایت‌های عمده‌فروشی دبی، Bismi.com است.

- سایت در زمینه فروش مواد غذایی، غیر خوراکی (لوازم التحریر، نظافت، یکبار مصرف)، بهداشتی و زیبایی، مواد غذایی منجمد و غیره فعالیت می‌کند.
- تمامی محصولات توسط خود سایت بسمی به فروش می‌رسد و هیچ فروشنده بین‌المللی و ثالثی وجود ندارد.
- ارسال رایگان برای سفارش‌های بالای ۱۰۰ درهم. اگر ارزش سفارش کمتر از ۱۰۰ درهم باشد، هزینه ارسال ۵ درهم اعمال می‌شود.

۱۰. سایت عمده‌فروشی Sanadeeg



- Sanadeeg.com یک وبسایت خرید آنلاین در امارات متحده عربی است که عمدتاً برای مصرف‌کننده مناسب است.
- تمامی محصولات به صورت مستقیم توسط شرکت Sanadeeg به فروش می‌رسد. این یک وبسایت تک فروشنده است.
 - ۱۱ دسته محصول شامل مواد غذایی ارگانیک، لوازم بهداشتی، لوازم منزل، لوازم آرایشی و بدن، محصولات مرتبط با حیوانات خانگی و غیره می‌باشد.
 - محصولات در بسته‌های کوچک (۲ تا ۶ عدد) یا بسته‌بندی بزرگ (۵ لیتر به بالا) به فروش می‌رسند. به عنوان مثال: ۳ عدد ضد عفونی‌کننده Dettol بخیرید و قیمت ویژه بگیرید. ۲ شیشه ۷۵۰ گرمی نوتلا بخیرید و قیمت ویژه بگیرید.
 - هزینه حمل و نقل ۱۰ درهم صرف نظر از ارزش سفارش و تحویل در اکثر نقاط امارات دارد.



چگونه از طریق سایت‌های عمده‌فروشی امارات، محصولات صادراتی خودتان را بفروشید و یا از این سایت‌ها خرید کنید؟

خرید و یا فروش از / در سایت‌های عمده‌فروشی امارات کار آسانی است، اما یک مشکل بزرگ در مورد آن وجود دارد و آن تحریم‌های بین‌المللی است! به دلیل تحریم‌ها، امکان خرید مستقیم از سایت‌های عمده‌فروشی وجود ندارد. اما نگران نباشید! خوشبختانه با گسترش امکانات و ابزارهای مختلف، به راحتی می‌توانید از سایت‌های عمده‌فروشی خرید کنید.

شرکت‌های بازرگانی و یا اینترنتی بسیاری در ایران و یا امارات به صورت تخصصی در زمینه خرید و فروش از سایت‌های خارجی از جمله سایت‌های عمده‌فروشی امارات فعالیت می‌کنند؛ لذا می‌بایست با آنها ارتباط تجاری ایجاد نمایید و یا اینکه محصولات خودتان را از طریق شرکت‌های ایرانی فعال در امارات در اختیار فروشگاه‌های آنلاین قرار دهید. البته برخی از بنگاه‌های تولیدی ایرانی نیز با ثبت شرکت در امارات، راساً نسبت به انبارداری و توزیع در شبکه‌های مختلف فروش در امارات اقدام می‌نمایند. انتخاب روش همکاری به عوامل متعددی بستگی دارد لذا قبل از هرگونه هزینه در این زمینه با مشاوران ویژه‌نامه رایزن بازرگانی تماس گرفته و به اقتضای شرایط بنگاه خودتان، راهنمایی تخصصی دریافت نمایید.

در هر حال توانایی حرفه‌ای و یا مدیران و کارشناسان شرکت تولیدی و صادراتی شما برای مذاکره حرفه‌ای با فروشگاه‌های معرفی شده، به‌عنوان اولین شرط مهم در حصول به موفقیت در استفاده از ظرفیت شبکه‌های آنلاین فروش در امارات می‌باشد.





فصل چهارم. کسب و کار در مناطق آزاد امارات متحده عربی

BUSINESS IN THE FREE ZONES OF
THE UNITED ARAB EMIRATES



WWW.RAYZANMAG.IR

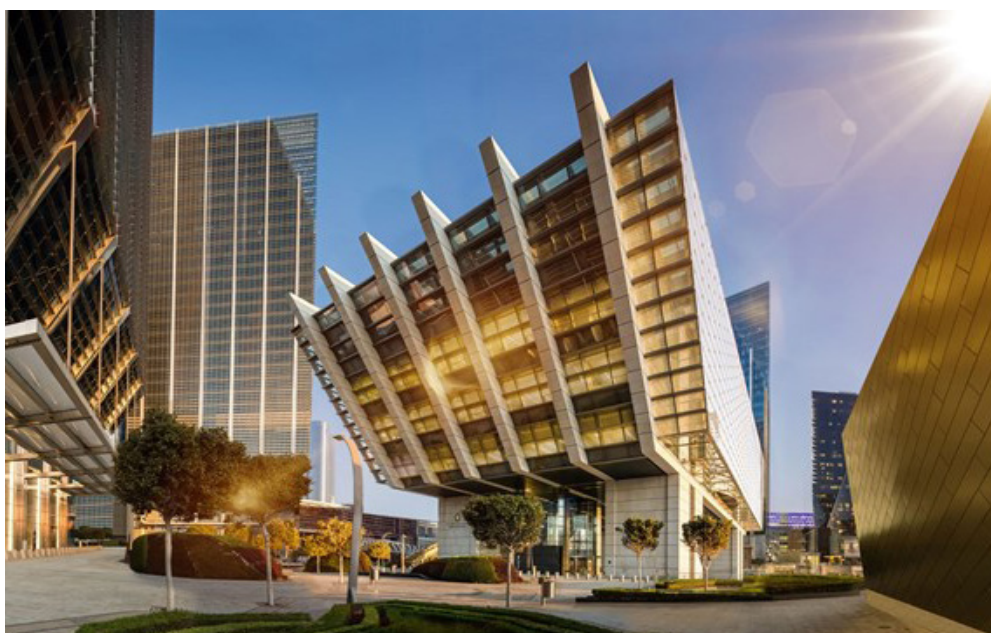




مناطق آزاد در امارات متحده عربی

منطقه آزاد تجاری صنعتی، بخشی از قلمرو سیاسی یک کشور است که کالاهای عرضه شده در آن از لحاظ عوارض ورودی شامل نظارت‌های معمول اداره گمرک نمی‌شوند. واردات کالا به این مناطق تابع قانون امور گمرکی ویژه مناطق آزاد خواهد بود.

اکثر این مناطق در نقاط بندری و مرزی قرار دارند؛ یعنی ترمینال ورود کشورهای دیگر به کشور. به طور کلی مناطق آزاد تجاری-صنعتی، مکانی برای ورود تکنولوژی و سرمایه‌گذاری از تمامی نقاط دنیا به کشور هستند. این مناطق می‌تواند شامل بنادر و فرودگاه‌های بین‌المللی و نقاط مرزی باشد. (یکی از ویژگی‌های مناطق آزاد امارات در اینست که اکثر مناطق آزاد با موضوعات مختلف تخصصی در حاشیه مرزها و بنادر قرار ندارند و حتی برخی از آنها در وسط شهرها و بدون هیچ گونه حصار و دیوار کشی ایجاد شده‌اند).





کنیم، اشتغال کسب شده از این کانال نیز قابل ملاحظه خواهد بود. لازمه داشتن یک منطقه آزاد تجاری، داشتن روابط بین‌المللی مناسب با سایر کشورهاست. در سایه هر تعامل با کشورهای مختلف می‌توان مسیری برای ورود آنها به این مناطق در کشور باز کرد. در کنار این عوامل، وجود امنیت سرمایه‌گذاری و داشتن روابط بانکی بین‌المللی نیز حائز اهمیت است.

در حال حاضر بیش از ۳۵۰۰ منطقه آزاد تجاری در ۱۳۵ کشور دنیا وجود دارد که زمینه اشتغال ۶۶ میلیون نفر را فراهم کرده است. برای مثال منطقه آزاد تجاری شانگهای در چین با وسعت ۱۱ کیلومتر مربع شامل بیش از ۴۶۰۰ شرکت خارجی می‌شود. این رقم یعنی ورود ۴۶۰۰ ایده تولید محصول، ۴۶۰۰ دانش نوین در تولید محصولات، ۴۶۰۰ بازار جدید برای محصولات مختلف و اگر این تعداد را در نیروی کار مورد نیاز هر یک از این کارخانه‌ها ضرب





فهرست مناطق آزاد امارات متحده عربی

در حال حاضر ۴۵ منطقه آزاد به شرح زیر در امارات فعال هستند:

مناطق آزاد ابوظبی

- فرودگاه ابوظبی (ADAFZ)
- بازارهای جهانی ابوظبی (ADGM)
- ADPC - بندر خلیفه و منطقه صنعتی (KPIZ)
- شهر صنعتی ابوظبی
- شرکت عالی مناطق تخصصی اقتصادی / ZonesCorp
- شهر مصدر
- twofour54

- شهر بین‌المللی بشردوستانه
- منطقه آزاد جبل علی
- برج دریاچه‌های جمیرا
- دبی جنوبی یا DWC
- شهر تولید دبی

مناطق آزاد شارجه

- منطقه آزاد حمیره
- بین‌المللی فرودگاه شارجه
- مرکز تجاری منطقه‌ای ایالات متحده آمریکا (USARTC).
- شهر انتشارات شارجه
- شهر رسانه‌ای شارجه (شمس)
- شهر انتشارات شارجه (SPC)

مناطق آزاد عجمان

- منطقه آزاد عجمان
- شهر رسانه‌ای عجمان

مناطق آزاد رأس الخیمه

- منطقه اقتصادی رأس الخیمه (RAKEZ)
- سازمان منطقه آزاد شهر دریایی
- سازمان سرمایه‌گذاری رأس الخیمه
- تجاری رأس الخیمه
- رسانه‌ای رأس الخیمه

مناطق آزاد فجیره

- منطقه آزاد فجیره
- شهر خلاق فجیره
- سازمان بین‌المللی منطقه آزاد (IFZA)

منطقه آزاد ام القوین

- منطقه آزاد تجاری ام القوین (UAQFTZ)

مناطق آزاد دبی

- فرودگاه دبی
- دبی اتو زون
- پارک بیوتکنولوژی و تحقیقات دبی (DuBiotech)
- شهر خودرو و خودرو دبی (DUCAMZ)
- منطقه طراحی دبی
- مرکز گل دبی
- پارک طلا و الماس دبی
- شهر مراقبت‌های بهداشتی دبی
- شهر صنعتی دبی (DIC)
- شهر آکادمیک بین‌المللی دبی
- مرکز مالی بین‌المللی دبی
- شهر اینترنتی دبی
- دهکده دانش دبی
- شهر لجستیک دبی
- شهر رسانه‌ای دبی
- مرکز چند کالای دبی
- منطقه برون‌سپاری دبی
- واحد سیلیکونی دبی
- پارک علمی دبی
- پارک تکنو دبی
- دهکده نساجی دبی
- فناوری و رسانه دبی
- منطقه تولید رسانه بین‌المللی





چرا کسب و کار خود را در مناطق آزاد امارات متحدہ عربیہ راہ اندازی کنیم؟

اگر به دنبال این هستید که در امارات، شرکت تاسیس کنید؛ چندین دلیل برای انتخاب منطقه آزاد وجود دارد.

راہ اندازی آسان

فرآیند راه اندازی در اغلب مناطق آزاد امارات به طرز شگفت انگیزی ساده و مستقیم است. در اغلب موارد تنها کافیست که چند سند ابتدایی و ساده مانند کپی پاسپورت و اسناد بیزینس را ارائه دهید. کل فرآیند معمولاً تنها یک یا دو هفته طول می کشد. اغلب مناطق آزاد همچنین فلکسی دسک و پکیج های مجازی ارائه می دهند که می گذارند شما در صورت نیاز از آدرس و تسهیلات منطقه آزاد استفاده کنید.

مالیات

این احتمالاً قانع کننده ترین دلیل برای انتخاب منطقه آزاد باشد: سیستم مالیاتی. بیزینس خود را در منطقه دبی یا بخش های دیگر کشور راه اندازی کنید تا علاوه بر بهره مندی معافیت مالیات بر شرکت و مالیات شخصی، از مالیات بر ارزش افزوده که در حال حاضر ۵ درصد است نیز معاف شوید. بیزینس های منطقه آزاد از مالیات واردات و صادرات هم معاف هستند و می توانند بدون هیچ گونه محدودیت ارزی معامله کنند. البته امارات متحدہ عربی در اواخر ژانویه ۲۰۲۲ اعلام کرد که قصد دارد از ژوئن سال ۲۰۲۳، مالیات جدیدی را روی سود بیزینس ها اعمال کند.

در سرزمین اصلی درآمد تا ۳۷۵۰۰۰ درهم معاف از مالیات خواهد بود، اما مقدار ۹ درصد برای درآمد بالای ۳۷۵۰۰۰ درهم مالیات اعمال می شود؛ و برای شرکت های چندملیتی مشخص (با درآمدهای جهانی بیش از ۷۵۰ میلیون یورو یا ۳٫۱۵ میلیارد درهم و سایر شرایط) نرخ مالیات متفاوت خواهد بود. حقوق و سایر درآمدهای شخصی از مالیات معاف خواهد بود. مشخص شده است که مالیات شرکت بر



مزایای راه اندازی کسب و کار در مناطق آزاد امارات

- مالکیت خارجی ۱۰۰ درصدی
- بازگردانی ۱۰۰ درصدی سود و سرمایه
- روند سریع و راحت تاسیس کسب و کار
- معافیت ۱۰۰ درصدی از پرداخت مالیات بر شرکت و مالیات بر درآمد
- اختیارات متعدد با هزینه های رقابتی
- معافیت ۱۰۰ درصدی از پرداخت مالیات گمرک
- قانون و مقررات مستقل
- دسترسی آسان به بازار محلی و جهانی
- زیرساخت مدرن و پیشرفته تخلیه و بارگیری و انبارداری

شعباتی از شرکت منطقه آزاد خود را در مناطق اصلی امارات افتتاح نمایید. این شعبات می توانند برای بازاریابی خدمات شما و انجام بیزینس از داخل منطقه اصلی استفاده شوند.

مراحل کلیدی راه اندازی کسب و کار در مناطق آزاد امارات متحده عربی

ادارات منطقه آزاد کمترین کار دفتری و تشریفات اداری را می طلبند و حداقل زمان انتظار را دارند. در این جا مراحل کلیدی راه اندازی بیزینس در منطقه آزاد دبی (امارات) را مشاهده می کنید.

- تعیین نوع نهاد حقوقی
- انتخاب نام تجاری
- درخواست برای لایسنس بیزینس
- انتخاب فضای اداری
- کسب پیش تاییدیه ها، رجیستر بیزینس و اخذ لایسنس

سرمایه ی مورد نیاز

در منطقه ی آزاد فرودگاه دبی می توانید بدون محدودیتی برای نیاز به حداقل سرمایه، یک Fz.co تشکیل دهید. ولی به طور کلی هزینه های ثبت و تمدید مجوزهای شرکت های عمومی تجارت^۱ در DMCC، تقریباً ۴۰ درصد بیشتر از شرکت با موضوع خاص فعالیت می باشد. ضمناً شرکت های با فعالیت خدمات بانکی، مالی، سرمایه گذاری و بیمه ای تابع شرایط جداگانه ای هستند که به حداقل سرمایه ای نیاز دارند.

حقوق و سایر درآمدهای شغلی افراد (اعم از دریافتی از بخش دولتی یا خصوصی) اعمال نخواهد شد.

توجه شود به این ترتیب مالیات ۹ درصدی برای شرکت های ثبت شده در مناطق آزاد امارات که در داخل دبی فعالیت تجاری دارند و به فروش کالا به داخل امارات (خارج از منطقه آزاد) اقدام کنند برای این بخش از فروش خود مطابق سطوح درآمدی بشرح فوق مشمول مالیات بر درآمد خواهند شد.

مالکیت خارجی

یک مزیت بزرگ دیگر راه اندازی کسب و کار در منطقه آزاد، امکان مالکیت خارجیان بر شرکت است. اغلب کارآفرینان خارجی که می خواهند در منطقه اصلی امارات بیزینس راه اندازی کنند باید برای انجام بیزینس خود با یک شریک بومی کار کنند. از سال ۲۰۲۲ الزام به شریک محلی برای ثبت شرکت در سرزمین اصلی نیز حذف شده و کلیه خارجی ها از جمله ایرانیان امکان ثبت شرکت در سرزمین اصلی و یا هریک از مناطق آزاد بدون شریک محلی را هم دارند.

معامله در داخل امارات (خارج از منطقه آزاد)

بیزینس های منطقه آزاد دبی و امارت های دیگر اجازه ندارند مستقیماً با بازار بومی امارات معامله کنند، با این حال این مشکل به سادگی قابل حل است. یک گزینه این است که با یک توزیع کننده ی بومی معین همکاری کنید که در قبال دریافت دستمزد، کالاها و خدمات شما را وارد بازار کند. راه دیگر هم این است که بیزینس خود را در منطقه آزاد راه اندازی کنید و متعاقباً

1. General Trading



فصل پنجم. فرصت‌ها و ظرفیت‌های بلاک چین امارات متحده عربی برای شرکت‌های ایرانی

UAE BLOCKCHAIN OPPORTUNITIES &
CAPACITIES FOR IRANIAN COMPANIES



WWW.RAYZANMAG.IR





دبی: دومین شهر آماده کریپتوکارنسی در جهان

بر اساس مطالعه Recap، دبی به عنوان دومین شهر آماده برای ارزهای دیجیتال در جهان رتبه بندی شده است. این مطالعه ۵۰ شهر را مورد تجزیه و تحلیل قرار داد که مقاصد ترجیحی برای جامعه کریپتو هستند و احتمالاً به مراکز برای استارت آپها در صنعت کریپتو تبدیل می شوند. دبی دقیقاً پس از لندن در رتبه بندی قرار دارد و آن را به دومین مرکز بزرگ ارزهای دیجیتال در جهان تبدیل می کند.

بلاکچین در امارات و پلتفرم DIFC-Metaverse

مرکز مالی بین المللی دبی (DIFC)، راه اندازی پلتفرم "DIFC Metaverse" را در راستای هدف کمیته عالی دبی برای فناوری آینده و اقتصاد دیجیتال برای جذب نوآوران فناوری از سراسر جهان در مورخ (۳۰-January-۲۰۲۳) اعلام کرد. این پلتفرم بخشی از یک استراتژی جامع است که توسط مرکز مالی بین المللی دبی، مرکز مالی پیشرو جهانی در منطقه خاورمیانه، آفریقا و جنوب آسیا (MEASA) برای تسریع وضعیت دبی به عنوان یک رهبر جهانی فراجهدت توسعه یافته است.

پلتفرم DIFC-Metaverse با استراتژی متاورس دبی مطابقت دارد که هدف آن افزودن ۴ میلیارد دلار به تولید ناخالص داخلی دبی، پشتیبانی از ۴۰۰۰۰ شغل مجازی تا سال ۲۰۳۰ و جذب ۱۰۰۰ شرکت متخصص در فناوری های بلاک چین و متاورس است.

پلتفرم DIFC Metaverse شامل سه ابتکار کلیدی است. اولین برنامه یک برنامه شتاب دهنده با یک استودیوی فیزیکی اختصاصی برای فناوری متاورس است که توسعه جامعه خالقان و ساختمان های مخاطره آمیز را ارتقا می دهد. این پلتفرم همچنین به توسعه سیاست های متاورس و قوانین مربوط به داده های باز، هویت دیجیتال و چارچوب های قانونی شرکت در متاورس می پردازد. علاوه بر این، توسعه یک جامعه متاورس را تقویت می کند که راه هایی را برای افزایش تجربه متاورس برای مشتریان بررسی می کند. در سال های آینده، این برنامه به دنبال جذب بیش از ۵۰۰ درخواست، شناسایی ۵۰ نفر از امیدوارترین فارغ التحصیلان این برنامه و تحریک فرصت های سرمایه گذاری است که به رشد بخش کمک می کند.



تصمیم‌گیری برای صنعت بلاک‌چین در امارات متحدہ عربی

شورای بلاک‌چین^۱: این شورا متشکل از ۴۶ عضو است که همگی بازیگران کلیدی بالقوه صنعت بلاک‌چین هستند و روز به روز بازار را شکل می‌دهند. آنها شامل نهادهای دولتی، شرکت‌های بین‌المللی، بانک‌های پیشرو امارات متحدہ عربی، مناطق آزاد و شرکت‌های بین‌المللی فناوری بلاک‌چین هستند، از جمله:

- Microsoft
- Du
- SAP
- IBM
- Cisco
- TECOM
- Dubai Holding
- Dubai Multi Commodities Center (DMCC)
- EmirateNBD
- Emirates Islamic
- Dubai International Financial Center (DIFC)
- Souq.com
- Careem
- Mashreq
- YellowPay
- SmartStart Fund
- Etheruem
- Smart Dubai Office
- Dubai Smart Government

بازار بلاک‌چین

ایجاد شورای جهانی بلاک‌چین در راستای تلاش‌های بنیاد موزه

1. The Blockchain Council

آینده دبی برای ترویج نوآوری و استفاده از نسل بعدی فناوری‌ها برای ارتقای جایگاه امارات متحدہ عربی به‌عنوان مرکز پیشرو برای نوآوری و اقتصاد دانش است.

- بازار جهانی تراکنش‌های دیجیتال به ۹٫۵ میلیارد دلار خواهد رسید.
- سرمایه‌گذاری در بلاک‌چین به ۳۰۰ میلیارد دلار خواهد رسید
- تراکنش بیت‌کوین در ۲۴ ساعت ۱۰۵٫۶ میلیون دلار است.
- ارزش بازار بیت‌کوین به طور متوسط ۶٫۸ میلیارد دلار است.
- طبق گزارش اخیر YouGov، دبی بیش از ۷۷۰ کسب و کار مبتنی بر رمزارز دارد. نزدیک به ۳۰۰ پلتفرم معاملاتی کریپتو اکنون به صورت آنلاین فعالیت می‌کنند.

راه آسان برای دریافت مجوز کریپتو در دبی

شرکت تیکن، یک شرکت مشاوره فین‌تک و رمزنگاری پیشرو مستقر در دبی، به تازگی اولین محصول کریپتو خود را برای امارات متحدہ عربی عرضه کرده است. این محصول برای کمک به کسب‌وکارها و صاحبان استارت‌آپ‌ها در دریافت مجوزهای رمزنگاری در دو منطقه کلیدی در امارات - منطقه آزاد DMCC و منطقه آزاد IFZA، که هر دو در دبی واقع شده‌اند، طراحی شده است.

این محصول انواع مختلفی از مجوزها از جمله خرید یا فروش کالاهای رمزنگاری، ارائه خدمات مبتنی بر بلاک‌چین به‌عنوان یک فناوری، ایجاد یک ارائه دهنده خدمات متاورس، یا یک بازار NFT را ارائه می‌دهد.

- منطقه آزاد DMCC روند صدور مجوز نیاز به تأیید تجربه مدیر در حوزه ارزشهای دیجیتال / مالی دارد و مهلت دریافت مجوز ۳-۴ هفته است. حداقل سرمایه مورد نیاز ۵۰۰۰۰ درهم (۱۲۷۵۰ یورو) باید ظرف شش ماه پس از ثبت به حساب شرکت ارسال شود.

- منطقه آزاد IFZA روشی ارزان‌تر و سریع‌تر برای دریافت مجوز است، بدون نیاز به واریز سرمایه سهام یا اثبات تجربه قبلی در ارزشهای دیجیتال و امور مالی.



برخی پلتفرم‌های ارز دیجیتال در امارات متحده عربی

- Binance: بایننس GOAT صرافی‌های رمزنگاری است.
- Coinbase: اساساً دومین شرکت در صنعت کریپتو است و بهترین صرافی رمز ارز امارات متحده عربی برای مبتدیان.
- BitOasis: کوین بیس به رهبری اولادودین، بزرگترین صرافی اختصاصی ارز دیجیتال منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا است.
- eToro: به طور کلی بهترین ارز رمزنگاری و بیت‌کوین امارات متحده عربی
- Alvexo: بهترین ارز رمزنگاری امارات متحده عربی بدون کمیسیون.
- Kraken: بهترین پلتفرم معاملاتی کریپتو برای اهرم و مشتقات.
- Rain: ساده‌ترین پلتفرم در خاورمیانه.
- Crypto.com: این یکی از سریعترین صرافی‌های ارزهای دیجیتال در سطح جهان است.
- OKX: یک صرافی رمزنگاری محبوب است که مجموعه‌ای از خدمات Web3 را در دسترس کاربران سراسر جهان قرار می‌دهد و ویژگی آن خدمات پشتیبانی درجه یک است.



DMCC و 'DIFC' مرکز اختصاصی کسب و کار، سرمایه و کریپتو

در DMCC می‌توانید از میان بیش از ۶۰۰ فعالیت کسب و کاری از بیش از ۲۰ بخش مانند انرژی، کالا، طلا و الماس، تکنولوژی، ساخت و ساز، کالای مصرفی، بهداشت و درمان، پرواز، ارسال، آموزش، رسانه، خدمات حرفه‌ای، خدمات مالی و خدمات شخصی و اجتماعی، گزینه‌ی مورد نظر خود را انتخاب کنید.

در DIFC می‌توانید کسب و کارهای مالی یا غیرمالی انجام دهید. بیزینس‌های مالی شامل بانک‌ها، بیمه، مدیریت ثروت و بازارهای سرمایه می‌شود. بیزینس‌های غیرمالی شامل مغازه‌های فروش خرد، رستوران‌ها، هتل‌های پنج ستاره، گالری‌های هنری و موسسات آکادمیک می‌شود.

دبی مولتی کمادیتیز سنتر (DMCC) اجازه‌ی تاسیس 'دفاتر تک خانواده' را می‌دهد. آن‌ها می‌توانند به یک عضو خانواده، بیزینس خانوادگی، نهاد خانوادگی (ساختار شرکتی) یا تراست خانوادگی خدمات ارائه دهند. دفاتر خانوادگی می‌توانند تحت مالکیت یک یا بیش از یک شخص یا یک نهاد شرکتی باشند که همه‌ی سهامداران از یک خانواده هستند.

در DMCC، می‌توانید از میان این سه گزینه، فضای اداری خود را انتخاب کنید: یک فلکسی دسک ۳۰-۲۰ متر مربعی، یک فلکسی آفیس ۲۶۵-۲۰۰ متر مربعی، یا دفاتر چند طبقه به مساحت مجموعاً ۲،۰۰۰ متر مربع. در منطقه آزاد فرودگاه دبی، می‌توانید 'پکیج‌های آفیس'، 'پکیج‌های آفیس اسمارت دسک' یا 'پکیج‌های آفیس اکسکیوتیو' را انتخاب کنید.

1. Dubai Multi Commodities Centre
2. Dubai International Financial Centre





مراحل ثبت فضای اداری در DMCC الف) تاییدیه‌ی اولیه

نخست، نیاز به تاییدیه‌ی اولیه دارید. شما ملزم هستید که این اسناد را فراهم کنید:

- فرم تکمیل شده‌ی درخواست طرح بیزینس
- کپی سند ثبت/لایسنس تجارت موجود (اگر شرکتتان از قبل وجود دارد، تنها مخصوص شرکت‌های بومی)
- کپی رنگی پاسپورت سهامدار/سهامداران شرکت و مدیر / سرپرست معین شرکت جدید
- نمونه‌ی امضای سهامدار / سهامداران شرکت و مدیر / سرپرست معین شرکت جدید
- گزارش‌های مالی حسابرسی شده‌ی دو ساله برای نهاد شرکتی یا گواهی مرجع از بانک شخصی سهامدار منفرد
- سند مالکیت واحد یا قرارداد اجاره
- قصدنامه
- فرم کد شناسایی رجیستری (RIC) برای مدیر / سرپرست (اصلی و محضری)
- توجه: فریلینسرها نیاز به ثبت اسناد کمتری دارند. در اغلب موارد، باید اسناد زیر را ارائه دهند:
- درخواست‌نامه برای رجیستریشن
- سی‌وی
- نامه‌ی مرجع بانک
- فرم کد شناسایی رجیستری (RIC) اصلی و محضری

ب) رجیستریشن

پس از کسب تاییدیه‌ی اولیه، باید مبالغ رجیستریشن و لایسنس را بپردازید. مبلغ نهایی بستگی به مدل لایسنس مورد نیاز دارد. پس از آن، باید اسناد زیر را ثبت کنید:

- درخواست‌نامه‌ی تکمیل شده برای رجیستریشن
- تصمیم هیئت مدیره برای تعیین مدیر/سرپرست (محضری و تایید شده)
- وکالت‌نامه‌ی داده شده به مدیر/سرپرست (محضری و تایید شده)
- اساسنامه و خلاصه‌ی توافقی (محضری و تایید شده)
- نمونه‌ی امضای مدیر/سرپرست (محضری و تایید شده)
- عکس مدیر/سرپرست در ابعاد پاسپورت و مقابل پس‌زمینه‌ی سفید
- اطلاعات سرمایه‌ی سهامی

ج) لایسنس دهی و پردازش ویزا

- قراردادهای اجاره توسط اداره تهیه خواهد شد
- سپس لایسنس تجارت صادر می‌شود
- پردازش ویزا آغاز می‌شود
- به خاطر داشته باشید که فعالیت‌های خاصی ممکن است نیاز به کسب تاییدیه از ادارات خارج از منطقه آزاد داشته باشند.



فصل نهم. توصیه‌های رایزن بازرگانی

BUSINESS ADVISOR
RECOMMENDATIONS



WWW.RAYZANMAG.IR





توصیه‌های مهم برای کسب و کارهای ایرانی علاقه‌مند فعالیت در امارات متحده عربی

۱. امارات، سرزمین فرصت‌های سهل و ممتنع است. اگر به‌خوبی و هوشمندانه، برنامه‌ریزی و سازماندهی برای فعالیت‌های خود داشته باشید به‌صورتی راحت و سریع به بازار نامحدودی دست خواهید یافت و بر عکس، بی‌دقتی و شتابزدگی برای حضور در امارات، موجب خسارت قابل توجه به‌بنگاه شما می‌گردد.
۲. در این کشور بسادگی امکان ثبت شرکت با سهامداران صد درصد ایرانی حتی در سرزمین اصلی دارید ولی توجه فرمایید ثبت شرکت و اخذ اقامت راه موفقیت شما نمی‌باشد. مهمترین موضوع داشتن محصول (کالا و یا خدمات و یا دانش فنی) مورد نیاز و یا برطرف کننده نیازهای امارات منطبق با برنامه‌های توسعه‌ای امارات اعم از دولتی و یا خصوصی از جمله صد برنامه و اقدام مهم امارات برای دوبرابر کردن میزان اقتصاد این کشور در سال ۲۰۳۳ یعنی تا ده سال آینده است. بعبارت دیگر اگر برنامه‌های خود را منطبق با رفع نیازهای این کشور تنظیم و رایبه نمایید بی‌تردید به‌عنوان پیمانکار دست اول و یا دوم طرف قرارداد دولت و یا شرکت‌های بزرگ خصوصی امارات قرار خواهید گرفت.
۳. در امارات لجستیک (حمل و نقل هوایی و دریایی و امور بندری و انبارداری) سهم بیش از ۲۲ درصدی و توسعه ساختمان، سهم بیش از ۳۰ درصدی در تولید ناخالص داخلی (GDP) این کشور دارد لذا برنامه و توانایی‌ها و پیشنهادات خود را بر مبنای این دو موضوع مهم متمرکز نمایید. سایر بخش‌ها مهم هستند ولی احتمال موفقیت شرکت‌های ایرانی در این دو گروه فعالیت، سهل‌الوصول‌تر است و بازار نیز از حجم و اندازه و تنوع موضوعی بیشتری برخوردار است. لذا ضریب ورود و ماندگاری و توسعه شرکت‌های ایرانی در این دو بخش مهم اقتصادی امارات بیشتر از سایر بخش‌ها می‌باشد.
۴. حضور فعالانه در نمایشگاه‌های مرتبط در امارات و رایبه ایده‌های خلاقانه و با سرمایه‌گذاری مشترک (و نه صرفاً سرمایه‌گذاری توسط اماراتی‌ها) برای اماراتی‌ها و دیگر شرکت‌های فعال در امارات از

شروع کسب و کار در امارات متحده عربی

Starting a business in DUBAI



و فرصت‌های خوبی برای شرکت‌های دانش‌بنیان در پارک‌های تحقیقات و نوآوری در نظر گرفته‌اند و برخی از آنان از مزیت‌های قابل توجهی برخوردارند و بعضاً با یک سوم هزینه به نسبت دیگر مناطق، امکان ثبت شرکت و اخذ اقامت و اجاره دفتر کار دارید. لذا در انتخاب محل ثبت و ورود به امارات دقت کافی را به عمل آورید و حتی مشتریان بالقوه و نهفته‌ای به عنوان همکار شما در این مناطق حضور دارند. ۷. ظرفیت‌های اقتصاد دیجیتال و استارت‌آپ‌های ایرانی بسیار ارزشمند و قابل توجه است و میتواند موجب تسهیل تجارت، به ویژه توسعه صادرات محصولات ایرانی در کشورهای مختلف از جمله امارات گردد. لذا ایجاد دفتر صندوق شکوفایی و نوآوری در امارات به منظور تسهیل بازاریابی و جذب سرمایه خارجی برای این عزیزان مورد تاکید می‌باشد.

ملیت‌های مختلف مقبول‌تر است لذا اگر طرح و ایده شما برای جذب صد درصدی سرمایه از اماراتی‌ها برای تولید محصول و تجاری‌سازی آن و فروش در امارات یا دیگر کشورهاست، بدانید این انتظار در امارات به احتمال زیاد به نتیجه نخواهد رسید.

۵. شرکت‌های اماراتی برای سرمایه‌گذاری در موضوعات و طرح‌های زودبازده (کمتر از یکسال) علاقمندی بیشتری دارند لذا برای شروع ورود به بازار جذاب امارات، طرح‌های زودبازده و مورد علاقه و برطرف کننده نیازهای آنان را ارایه نمایید و بعد از اعتمادسازی و در مرحله توسعه، طرح‌های میان و بلندمدت خود را مطرح نمایید.

۶. مناطق ویژه‌ای اعم از سرزمین اصلی و یا مناطق آزاد در امارت‌های دبی و ابوظبی و شارجه و راس الخیمه، تمهیدات

از ما پرسید

جهت دریافت مشاوره برای راه‌اندازی کسب و کار و رفع موانع کسب و کارهای فعال در کشور امارات متحده عربی با ما در تماس باشید. پیشنهاد می‌شود در ابتدا به کانال رایزن بازرگانی ایران در امارات مراجعه نموده و با مطالعه گزارشات بازاریابی و بررسی میزان آمادگی تخصصی بازرگانی بین‌الملل خودتان برای ورود به بازار فوق حرفه‌ای امارات و مقایسه ظرفیت‌های تولیدی خود از نظر کیفیت و قیمت رقابتی، چنانچه شرایط شما برای شروع فعالیت در امارات مساعد بود با رایزن بازرگانی ایران در امارات، مشورت نهایی قبل از هرگونه اقدام داشته باشید.

با ما در ارتباط باشید: ۰۹۱۲۶۳۴۲۴۴۰ (واتس‌آپ)





معرفی محمد باقر مجتبایی رایزن بازرگانی ج.ا. امارات متحده عربی

موبایل: ۰۰۹۷۱۵۵۵۵۹۰۶۵۷
آدرس پست الکترونیک: mbmojtabaei@gmail.com
کشور: امارات متحده عربی - دبی
محل استقرار رایزن: دبی

مشخصات فردی

تحصیلات

لیسانس و فوق لیسانس مدیریت بازرگانی
دکتری مدیریت عالی کسب و کار (DBA) از دانشگاه شهید بهشتی (تهران)

سوابق شغلی

- دبیر کل اتاق اصناف ایران
- مشاور بازاریابی بین الملل
- رایزن سابق بازرگانی ایران در کویت
- معاون اسبق سازمان توسعه تجارت ایران
- مدیرکل اصناف تولیدی و خدمات فنی وزارت بازرگانی
- عضو هیات مدیره و معاون بازرگانی شرکت بین المللی بازرسی کالای تجاری ایران (IGI) وابسته به وزارت بازرگانی
- معاون مدیرکل حمل و نقل کالا- وزارت راه و ترابری
- کارشناس حمل و نقل داخلی و بین المللی - وزارت راه و ترابری
- مدرس دانشگاه (دروس: بازاریابی بین الملل / اسناد تجاری / اینکوترمز / تجارت الکترونیک / حمل و نقل بین المللی و ترانزیت)

سفیر آقای رضا عامری (ابوظبی).

سرکنسول آقای محمد سلیمانی (دبی).



شرکت چاپ و نشر بازرگانی وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی با سابقه ۳۰ ساله و پشتوانه غنی دانش حاصل از انتشار بالغ بر ۱۸۰۰ عنوان کتاب با بهره‌گیری از مولفین و متخصصین برجسته کشور، مسئولیت تولید محتوا، چاپ و انتشار کتاب‌ها و سایر محصولات کاربردی در حوزه‌های مختلف را دارا است.

- صادرات و واردات و تجارت بین الملل
- امور گمرکی و ترخیص کالا
- بازاریابی و فروش
- آداب و فنون مذاکرات تجاری
- لجستیک و حمل و نقل
- مدیریت
- مالی و سرمایه گذاری
- بازرگانی داخلی و نظام توزیع
- صنعت و معدن
- اقتصاد کلان و خرد
- پول و بانکداری
- توسعه شخصی

این شرکت سعی نموده است از طریق کانال‌های گسترده توزیع خود اعم از ۱. فروشگاه‌ها، ۲. وب سایت‌ها، ۳. نمایندگی‌ها و کارگزاری‌های استانی، ۴. اپلیکیشن‌های کتابخوان (طاقچه، فیدیبو و کتابراه)، ۵. پلتفرم‌های عمومی (دیجی کالا)، ۶. اپلیکیشن تخصصی کتابخوان بازرگان و همچنین بهره‌گیری از ظرفیت‌های تخصصی چاپ و شبکه لجستیک سراسری، محصولات خود را در کمترین زمان ممکن با رسالت آگاهی بخشی به مخاطبان و مشتریان تحویل دهد.

+0.68



WWW.TAKBAB.COM



WWW.CPPC.IR



WWW.HSCODEING.IR



WWW.1CPPC.COM



شرکت چاپ و نشر بازرگانی
وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی

مجموعه راهنمای تجارت و ورود به بازار کشورها



WWW.TAKBAB.COM



WWW.CPPC.IR



WWW.HSCOREING.IR



WWW.1CPPC.COM



@nashrbazargani



دسترسی به بیش از

۲۰/۰۰۰

کتاب تخصصی

اپلیکیشن کتابخوان بازرگان

اولین و جامع‌ترین کتابخانه تخصصی تجارت و بازرگانی



ارائه کتب
در فرمت‌های
PDF و EPUB



شبکه تخصصی
مؤلفان و مشاوران



امکان
هایلایت کردن
متن



ایجاد کتابخانه
شخصی و سازمانی



امکان فیلتر کردن کتب
بر اساس دسته‌بندی‌ها
و نویسندگان



جستجوی پیشرفته
در موضوع و اسامی
مؤلفان



اسکن کنید

دریافت از **بازاد**

دریافت از **مایکت**

دریافت نسخه iOS از **یب‌آپ**

اپلیکیشن کتابخوان بازرگان با محوریت شرکت چاپ و نشر بازرگانی راه اندازی شده است که از پشتوانه دانش بسیار غنی در تجارت و اطلاعات بازرگانی کشورها برخوردار است. حضور اساتید و مدیران توانمند در این مرکز از نقاط قوت اصلی این اپلیکیشن محسوب می‌شود www.bazargan.app



مرکز آموزش بازرگانی

وابسته به موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
(وزارت صنعت، معدن و تجارت)

مرکز آموزش بازرگانی

برگزار کننده دوره های آموزشی تخصصی ویژه بازرگانان، صاحبان کسب و کار، واردکنندگان و صادرکنندگان کالا و کلیه فعالان بخش های خصوصی و دولتی در جهت ارتقاء سطح دانش و آگاهی از جدیدترین قوانین کسب و کار و مهارت های مدیریتی و بازاریابی

- بازاریابی و فروش
- بازرگانی و تجارت بین الملل
- زبان انگلیسی بازرگانی
- اداری و سازمانی
- بورس و بازار سرمایه
- حسابداری و اقتصاد مالی
- مدیریت و سیستم
- پولی و بانکی
- تولید، لجستیک و زنجیره تامین
- دوره های مجازی
- دیجیتال مارکتینگ

مدرسه صادرات (آموزش، مشاوره، اطلاعات تجاری، ارتباطات تجاری)

دارای ۳۷
نماینده
در سراسر کشور

نشانی: خیابان کارگر شمالی، روبروی پارک
لاله، جنب کوچه همدان، پلاک ۱۲۰۴،
ساختمان موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
تلفن: ۸۶۹۵ (داخلی ۱)
وبسایت: www.ibtc.ir
پست الکترونیکی: info@ibtc.ir
شماره پیام کوتاه: ۰۲۱۸۶۹۵

لینک مستقیم
مدرسه صادرات



@IBTCpage

