



---

Ambasada  
Rzeczypospolitej Polskiej  
w Dosze

# **Katarski rynek rolno-spożywczy**

**Przewodnik dla polskich  
przedsiębiorców**

## Wstęp

Celem tego przewodnika, opracowanego przez Ambasadę RP w Dosze, jest dostarczenie polskim przedsiębiorcom sektora rolno-spożywczego podstawowej wiedzy na temat możliwości realizacji przedsięwzięć biznesowych w Katarze. Dochody uzyskane z wydobycia i przetwórstwa gazu ziemnego i ropy naftowej (według szacunków *CIA World Factbook* PKB emiratu według parytetu siły nabywczej wyniósł w 2016 r. niespełna 130 tys. USD na 1 mieszkańca, co pozwoliło emiratowi zająć pierwsze miejsce w świecie pod tym względem) zapewniają szybki rozwój ukierunkowany na dywersyfikację ekonomiczną. Stabilna sytuacja wewnętrzna i znaczenie Kataru na arenie regionalnej i międzynarodowej tworzą pozytywny klimat biznesowy i przyciągają uwagę zagranicznego biznesu.

Polska obecność na rynku katarskim, zarówno w zakresie inwestycji, jak i eksportu, jest wciąż niewielka i w naszej ocenie nie oddaje potencjału naszej gospodarki. Sektor rolno-spożywczy jest tego przykładem. Stąd też, oddając ten przewodnik w ręce polskich przedsiębiorców, Ambasada RP w Dosze stawia sobie za cel przede wszystkim rozpowszechnienie wiedzy na temat katarskiego rynku w Polsce, a tym samym pragnie stymulować wzajemne kontakty gospodarcze i zabezpieczyć interesy polskich przedsiębiorców.

W niniejszej publikacji podjęto próbę przedstawienia praktycznych informacji na temat katarskiego rynku rolno-spożywczego – zarówno szans, jakie stwarza, i zagrożeń, jakie niesie działalność na nim. Intencją Ambasady RP w Dosze jest omówienie możliwie szerokiego spektrum zagadnień mogących zainteresować potencjalnych polskich eksporterów i inwestorów sektora rolno-spożywczego. Siłą rzeczy opracowanie to nie może jednak wyczerpać wiedzy na temat zasad funkcjonowania branży, jak też nie może stanowić dogłębnej jej analizy. Informacje zawarte w przewodniku mają dać odpowiedź na podstawowe pytania każdego przedsiębiorcy przygotowującego się do eksploracji nowego rynku i opracowującego w związku z tym strategię eksportową. Przede wszystkim jednak mogą pomóc w podjęciu decyzji w sprawie rozpoczęcia działalności na rynku katarskim. Lektura tego materiału z pewnością nie zastąpi Państwu wiedzy, która możliwa jest do pozyskania jedynie przez osobisty przyjazd do Kataru i empiryczne poznanie tego dynamicznego i perspektywicznego rynku.

## Gospodarka Kataru

Katar, choć niewielki (z powierzchnią równą 11586 km<sup>2</sup> można go porównać pod względem wielkości do Województwa Świętokrzyskiego, zaś liczba ludności wynosi 2,6 mln), należy do najbardziej dynamicznie rozwijających się rynków Zatoki Perskiej. Wraz z Arabią Saudyjską, Bahrajnem, Kuwejtem, Omanem i Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi tworzy Radę Współpracy Państw Zatoki Perskiej (RWPZ, ang. GCC – *Gulf Cooperation Council*), której jednym z celów jest integracja gospodarcza regionu. Jej wyrazem jest powołanie przez te państwa unii celnej oraz postępująca harmonizacja przepisów.

Kraj ten, zaliczany według nomenklatury Banku Światowego do państw o wysokim dochodzie, stopniowo, acz dynamicznie, przechodzi od modelu monogospodarki opartej na sektorze ropy i gazu do modelu gospodarki zdywersyfikowanej. Głównym źródłem finansowania tego procesu pozostają jednak zyski ze sprzedaży węglowodorów (według danych miejscowego Ministerstwa Rozwoju, Planowania i Statystyki sektor ten w 2015 r. wypracował nieco poniżej 50% PKB), w największym zaś

stopniu ze sprzedaży gazu ziemnego (roczna produkcja wynosi ok. 158 mld m<sup>3</sup>). Katar jest największym na świecie eksporterem skroplonego gazu ziemnego (LNG), z roczną jego produkcją na poziomie 77 mln ton. Zasoby gazu ziemnego emiratu, trzecie co do wielkości w świecie, szacowane są na 25 bilionów m<sup>3</sup> (13% zasobów globalnych). Biorąc pod uwagę obecny poziom wydobycia, rezerwy tej wielkości wystarczą na przeszło 150 lat produkcji. Z kolei katarskie udokumentowane zasoby ropy naftowej wynoszą ponad 25 mld baryłek.

Bazująca wciąż na petrodolarach gospodarka przyczynia się do osiągnięcia przez Państwo Katar imponujących wyników finansowych. Według szacunkowych danych *CIA Factbook* w 2016 r. gospodarka Kataru osiągnęła następujące wyniki:

	2016
PKB nominalny (mld USD)	156,6
PKB PPP (mld USD)	334,5
Tempo wzrostu PKB (%)	2,6
Poziom inflacji (%)	3,8
Bilans budżetu państwa (% PKB)	-7,8
Wartość eksportu (mld USD, FOB)	64,7
Wartość importu (mld USD, FOB)	33,8
Bilans na rachunku bieżącym (mld USD)	-2,9

Źródło: *CIA World Factbook*

Dynamiczny rozwój gospodarki przyczynia się też do wzrostu liczby ludności. Populację Kataru szacuje się obecnie na ok. 2,6 mln. Niekorzystnym zjawiskiem demograficznym pozostaje stosunek liczby mężczyzn do kobiet, który wynosi 3:1. Spowodowane jest to głównie napływem do emiratu taniej siły roboczej – są to przede wszystkim mężczyźni, którzy ze względu na przepisy migracyjne nie mogą sprowadzić tu swoich rodzin. Największe grupy etniczne stanowią Arabowie (40% społeczeństwa), Hindusi (25%), Nepalczycy, Bengalczycy, Pakistańczycy i Irańczycy. 70-77% ludności wyznaje islam. Społeczeństwo Kataru jest młode. Mediana wieku wynosi 32,6 lat, zaś tylko 0,9% społeczeństwa ma więcej niż 64 lata (szacunkowe dane *CIA World Factbook* za 2015 r.).

Katar konsekwentnie wprowadza reformy gospodarcze, u których podstaw leży strategia *Qatar National Vision 2030*. Realizowana jest polityka dywersyfikacji źródeł dochodów państwa, aby zniwelować wpływ na budżet ewentualnych fluktuacji cen węglowodorów na rynkach światowych. Państwo dokonuje też znaczących inwestycji rozwijając nowe gałęzie przemysłu, gł. produkcję aluminium i przemysł petrochemiczny. Zakrojone na szeroką skalę projekty rozwijające bazę hotelową, konferencyjną i targową, a także organizowane z rozmachem duże i prestiżowe imprezy sportowe i kongresowe, mają przekształcić Dohę w ważny ośrodek konferencyjno-wystawienniczy oraz turystyczny o charakterze międzynarodowym. Z kolei olbrzymie nakłady przeznaczane na rozwój linii lotniczych *Qatar Airways*, rozbudowa nowego (oddanego do użytku w maju 2014 r.) portu lotniczego w Dosze oraz budowa portu morskiego mają na celu rozwój emiratu jako liczącego się w świecie węzła komunikacyjnego i logistycznego. Nadwyżki z dochodów sektora ropy naftowej i gazu inwestowane są za pośrednictwem państwowego funduszu inwestycyjnego *Qatar Investment Authority* w aktywa zagraniczne i krajowe. Rząd dba też o edukację społeczeństwa przyciągając filie uznanych w świecie uczelni.

Władze starają się również liberalizować przepisy dotyczące wykonywania działalności gospodarczej, tak aby Katar stał się coraz bardziej atrakcyjny dla inwestorów zagranicznych. Proponują też szereg zachęt, których celem jest przyciągnięcie kapitału zagranicznego. Sztandarowymi projektami legislacyjnymi w tym zakresie są prawo podatkowe oraz inwestycyjne. Stosownie do obowiązujących od 2010 r. przepisów dopuszczona jest pełną własność spółek zarejestrowanych w Katarze przez podmioty zagraniczne w następujących branżach: **rolnictwo, przemysł, ochrona zdrowia, edukacja, turystyka, górnictwo i eksploatacja zasobów naturalnych, energetyka, usługi konsultingowe, IT, kultura, sport i rozrywka**. We wszystkich pozostałych branżach udział kapitału zagranicznego nie może być wyższy niż 49%. Według obecnego stanu prawnego nie jest dopuszczalna działalność firm zagranicznych w zakresie agencji handlowych, nieruchomości, banków i usług finansowych (chyba że za zgodą Ministerstwa Finansów). Od 2010 r. przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego działające w Katarze korzystają z liniowego, 10-proc. podatku CIT. Jest to najniższa stawka podatku od dochodów przedsiębiorstw oferowana przez kraje RWPZ.

Obowiązującą walutą jest rial katarski (1 QAR = 100 dirhamów). Kurs riała jest sztywno powiązany z dolarem amerykańskim: 1 QAR = 3,64 USD. Pozostałe kursy można śledzić na stronie internetowej [Katarskiego Banku Centralnego](#).

## Polsko-katarskie relacje ekonomiczne

Polsko-katarskie relacje gospodarcze określić można jako perspektywiczne i rozwijające się. Cezurą w rozwoju wzajemnego handlu stał się rok 2016, kiedy po oficjalnym przekazaniu do użytku terminala regazyfikacyjnego w Świnoujściu rozpoczęły się komercyjne dostawy katarskiego LNG do Polski. Wpłynęły one znacząco na strukturę wzajemnej wymiany handlowej.

Poniższa tabela ukazuje podstawowe dane nt. wielkości handlu zagranicznego Polski z Katarzem i odzwierciedla stosunkowo dużą dynamikę jego rozwoju na przestrzeni ostatnich 3 lat:

2014 r.				2015 r.				2016 r.			
eksport	import	Obroty	saldo	eksport	import	obroty	saldo	eksport	import	obroty	saldo
39,9	12,3	52,2	27,6	44,5	17,1	61,7	27,4	74	271,5	345,5	-197,5

Źródło: *Insigos; wszystkie dane w mln EUR.*

Dokonując oceny rynku katarskiego pod względem atrakcyjności dla polskich firm, można opisać go jako rynek trudny, niezwykle konkurencyjny, zasadniczo różny od rynków europejskich, jednak dający przyzwoite stopy zwrotu i dynamicznie się rozwijający. Firmy decydujące się na prowadzenie biznesu w Katarze powinny być do tego bardzo dobrze przygotowane. Rozpoczęcie działalności musi być poprzedzone dogłębными analizami danego sektora i odpowiednich przepisów prawa gospodarczego, a nade wszystko zaś uwarunkowane gotowością do fizycznej obecności w Katarze ze świadomością, że droga do zdobycia pierwszych kontraktów jest długa, lecz perspektywa ich zdobycia bez obecności na miejscu, nierealna.

Należy liczyć się z ograniczeniami, które nie są znane na rynkach unijnych, np. obowiązkiem zawierania umów na wyłączność z agentami handlowymi. Wciąż wiele do życzenia pozostawia system zamówień publicznych, który oceniany jest przez przedsiębiorców z UE i USA jako mało

transparentny. Szczególną krytykę budzą przepisy uniemożliwiające odwołanie się od rozstrzygnięć komisji przetargowych, a także problemy z uzyskaniem wyjaśnień do specyfikacji istotnych warunków zamówień i mało sprawny system komunikacji z zamawiającym. Europejscy eksporterzy skarżą się również na występujące od czasu do czasu bariery pozataryfowe w dostępie do rynku. Chodzi głównie o kwestie związane z wprowadzaniem przez stronę katarską zmian do przepisów celnych bez wcześniejszej notyfikacji, przez co eksporterzy są często zaskakiwani nowymi wymogami w momencie, kiedy towar jest już na granicy. Są to wyzwania, przed którymi stają wszyscy eksporterzy i przedsiębiorcy zagraniczni świadczący usługi na tym rynku, jednak skala kontraktów i ilość zamówień czynią z Kataru niezwykle atrakcyjny rynek. Jeśli chodzi o łatwość prowadzenia działalności gospodarczej, Katar znalazł się (po ZEA i Bahrajnie) w pierwszej trójce krajów regionu. W kompleksowym rankingu Banku Światowego [Doing Business 2016](#) zajął on przyzwoite, 68 miejsce.

## Rolnictwo i przemysł spożywczy w Katarze

Ze względu na skrajnie niekorzystne warunki geograficzne i klimatyczne rolnictwo w Katarze jest słabo rozwinięte, ograniczone do stosunkowo niewielkich gospodarstw rolnych, hodowli zwierząt i rybołówstwa. Użytki rolne stanowią jedynie ok. 2,5% terytorium Kataru (28 tys. ha), z czego większość to pastwiska. Powierzchnia gruntów ornych wynosi ok. 8,3 tys. ha, w tym ok. 2,4 tys. ha zajmują uprawy palmy daktylowej, a 5,9 tys. ha – inne uprawy (warzywa, zboża, rośliny pastewne, kwiaty, szkółkarstwo). Produkcja warzyw sięga 39 tys. t, owoców – 22,5 tys. t (w tym daktyli – 22,1 tys. t) zbóż – 2 tys. t, paszy i roślin pastewnych – 70 tys. t. Pogłowie owiec wynosi 128 tys., kóz – 78 tys., wielbłądów – 23 tys., bydła – 10 tys., koni – 1000. Na niewielką skalę hoduje się drób (gł. kury i przepiórki) – ok. 2000 sztuk. Znaczenie rybołówstwa jest niskie.

Liczba gospodarstw rolnych wynosi ok. 3000. Poza nielicznymi wyjątkami są to niewielkie gospodarstwa rodzinne, a działalność rolnicza jest dla ich właścicieli jedynie uboczna obok podstawowego zatrudnienia. Do największych katarskich producentów należą:

- [Al-Sulaiteen Agricultural and Industrial Company \(SAIC\)](#)
- [Agrico](#)
- [Arab-Qatari Agricultural Production Company](#)

Wzrost zamożności kraju pozwalający na podjęcie śmiałych projektów w tej dziedzinie (m.in. w zakresie nawadniania upraw i pastwisk z wykorzystaniem wody odsalanej, budowy szklarni i systemów hydroponicznych), jak również podejmowane przez rząd inicjatywy celem uzyskania jak najdalej idącej niezależności żywieniowej (strategia *Qatar National Food Security Programme* przewidująca, że do roku 2030 emirat będzie zdolny zaspokoić 50-70% swoich potrzeb w zakresie produkcji warzyw oraz znaczną część pozostałych). W celu koordynowania tych działań powołano specjalną [agencję](#) zajmującą się kwestiami bezpieczeństwa żywnościowego. Najważniejszym podmiotem działającym w obszarze sektora rolno-spożywczego, głównie importu i wykupu gruntów rolnych za granicą, jest państwowa agencja [Hassad Food](#).

Niemniej w obecnych warunkach Katar importuje 90% żywności (w 2015 r. 1,9 mln t). Największą wartość w katarskim imporcie stanowią żywe owce, mrożone mięso wołowe, tusze i półtusze jagnięce, drób mrożony, mleko i nabiał z wydłużonym terminem przydatności do spożycia, mleko

w proszku, jaja kurze, kwiaty cięte, świeże warzywa i owoce, mrożone mieszanki warzyw, herbata, zboża, tłuszcze i oleje roślinne, cukier, czekolada i wyroby czekoladowe, lody, odżywki dla niemowląt i dzieci, makaron, płatki kukurydziane, ciastka kruche, soki owocowe, ekstrakty i koncentraty kawowe, ketchup, woda mineralna, napoje niegazowane, bezalkoholowe wina musujące.

Przemysł spożywczy jest słabo rozwinięty. W Katarze operują niewielkie przedsiębiorstwa zbożowe, mleczarskie (produkcja mleka i jego przetworów na bazie mleka w proszku), produkcja soków owocowych (z koncentratów), napojów i wody mineralnej. Należą do nich:

- [Qatar Flour Mills](#) (mąka, produkty zbożowe, makaron)
- [Al Maha](#) (nabiał i soki)
- [Dandy Company Ltd.](#) (nabiał, lody)
- [Al-Rayyan](#) (woda mineralna)

## Strategia wejścia na rynek

Zarząd każdej firmy we własnym zakresie formułuje strategię wejścia na dany rynek. Biorąc pod uwagę mnogość rynków, specyficzne uwarunkowania każdego z nich, a także unikalność oferty każdej z firm, nie jest możliwe zaproponowanie strategii uniwersalnej. Poniżej prezentujemy kilka rad dla przedsiębiorstw pragnących rozpocząć interesy w Katarze.

Przed wszystkim przedsiębiorcom chcącym operować na rynku katarskim zaleca się stałą, fizyczną obecność lub założenie *joint-venture* ze sprawdzonym partnerem lokalnym. Prowadzenie interesów na odległość i za pomocą komunikacji elektronicznej nie sprawdza się w tych uwarunkowaniach, zwłaszcza w handlu.

Decyzja o wejściu na rynek katarski powinna być poprzedzona głęboką analizą standingu finansowego przedsiębiorstwa, a nade wszystko zaś, uzależniona od możliwości zapewnienia lokalnemu oddziałowi firmy finansowania przez dłuższy okres, przy założeniu, że w tym czasie oddział nie będzie generował zysków.

Zaleca się mianowanie szefem lokalnego oddziału firmy osoby z doświadczeniem w pracy w krajach arabskich, optymalnie zaś znającej warunki prowadzenia biznesu w krajach Zatoki Perskiej.

Firmy polskie nie są w Katarze szerzej rozpoznawane. Niewiele polskich przedsiębiorstw może pochwalić się realizacją kontraktów na lokalnym rynku. Skutkuje to koniecznością zwiększenia wysiłków na rzecz budowania wizerunku solidnego dostawcy/kontraktora.

Strategia wejścia powinna składać się z kilku, starannie zaplanowanych etapów:

1. Wstępny rekonesans osobisty.

Miejscowa specyfika wymaga od biznesmenów umiejętnego budowania dobrych relacji osobistych z lokalnymi partnerami. Są to procesy długotrwałe, których celem jest zdobycie wzajemnego zaufania, i z pewnością nie jest to możliwe w ciągu kilku szybkich, roboczych spotkań. Na tym etapie warto również złożyć wizytę w katarskich urzędach odpowiedzialnych za sprawy związane z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej.

2. Nawiązanie współpracy z lokalną kancelarią prawną.

Rekomendowane jest wynajęcie lokalnej kancelarii prawnej o uznanej reputacji, która pomoże w zarejestrowaniu oddziału i będzie sprawować nadzór nad działalnością zgodną z literą prawa. Jest to o tyle istotne, że w świetle obowiązujących przepisów dyrektor/szef oddziału bierze na siebie dużą odpowiedzialność, a skutki jego działania niezgodnie z prawem mogą być dużo bardziej poważne niż analogiczne działania w Polsce.

3. Analiza rynku / studium wykonalności projektu.

Zaleca się przeprowadzenie szczegółowego badania rynku w celu stwierdzenia, jakim popytem może się tu cieszyć dany produkt lub usługa. Pamiętać przy tym należy, że gusta, wymagania i przyzwyczajenia klientów arabskich oraz ich styl życia różnią się zasadniczo od klientów europejskich. Studium wykonalności projektu będzie niezbędne w przypadku firm realizujących większe kontrakty usługowe. Należy zadbać o dokładne rozpoznanie możliwości realizacji projektu ze szczególnym uwzględnieniem kwestii odnoszących się do logistyki oraz kwestii odpowiedniego zabezpieczenia kadrowego.

4. Weryfikacja i nawiązanie współpracy z partnerem lokalnym.

Kluczem do sukcesu w realizacji przedsięwzięć biznesowych w Katarze jest pozyskanie wiarygodnego i kompetentnego partnera lokalnego. Współpraca z podmiotem lub osobą znającą tutejsze realia, mentalność i specyfikę kraju, może przesądzić o powodzeniu bądź też porażce przedsięwzięcia gospodarczego. Sugerujemy zwrócenie szczególnej uwagi na dobór partnerów do współpracy w ramach agencji handlowej – lokalne przepisy prawa nakazują podpisywanie z agentami umów na wyłączność.

Przedsiębiorcy współpracujący z partnerami katarskimi powinni uzbroić się w cierpliwość. Nie mniej istotna jest tu konieczność dużej tolerancji dla postrzegania czasu. Podobnie jak w innych krajach arabskich podejście do punktualności jest w Katarze bardzo swobodne. Polscy przedsiębiorcy nie powinni czuć się obrażeni dużymi spóźnieniami swoich katarskich rozmówców lub przekładaniem spotkań w ostatniej chwili.

We współpracy z partnerami katarskimi zaleca się stosowanie zdroworozsądkowej zasady ograniczonego zaufania. Wypracowując formułę współpracy zaleca się w miarę wczesne negocjowanie kwestii związanych z zatrudnieniem i pozyskiwaniem wiz pracy dla pracowników cudzoziemskich.

5. Adaptacja i rozwój.

W każdym przypadku prowadzenie interesów na rynkach zagranicznych wiąże się z większymi wyzwaniami niż analogiczna działalność na rynku rodzimym. Szczególnie trudne są rynki obce kulturowo, charakteryzujące się innymi standardami i innym sposobem myślenia. Gospodarki arabskie, włączając w to katarską, są tego dobrym przykładem. Sugerujemy ostrożne planowanie i zakładanie dużego marginesu elastyczności w prowadzeniu biznesu w Katarze, gdyż tutejszy rynek jest wymagający i może wymuszać nieplanowane zmiany strategii.

## Otoczenie prawne

W 2012 r. katarskie władze uruchomiły internetową bazę aktów prawnych [Al-Meezan](#), która zawiera najważniejsze ustawy i jest stopniowo poszerzana o kolejne akty prawne. Należy jednak odnotować, że oficjalnym językiem w Katarze jest arabski, dlatego też tłumaczenia aktów prawa na angielski pojawiają się w publikatorach z pewnym opóźnieniem lub w ogóle nie są publikowane.

System prawny składa się z części świeckiej, która reguluje m.in. prawo gospodarcze, cywilne i karne, oraz z części wyznaniowej (*szariat*), która jest stosowana w dziedzinie prawa rodzinnego. Prawo cywilne Kataru oparte jest o model prawa egipskiego i francuskiego. System sędziowski składa się z sądów okręgowych, sądów apelacyjnych i Sądu Najwyższego.

Najważniejsze ustawy odnoszące się do sektora rolno-spożywczego to:

- kwestie dotyczące importu płodów rolnych i produktów spożywczych określa ***ustawa nr 24/2005 o kwarantannie produktów rolnych*** (tekst w wersji angielskiej) wraz z przepisami wykonawczymi. Stanowią one, że co do zasady wprowadzenie artykułów rolno-spożywczych na rynek katarski wymaga zaopatrzenia ich w zezwolenie importowe oraz świadectwo fitosanitarne; dokumenty te i towary podlegają inspekcji po wwozie na terytorium emiratu;
- kwestie związane z napływem kapitału zagranicznego do Kataru reguluje ***ustawa nr 13/2000 o zagranicznych inwestycjach kapitałowych w przedsięwzięcia gospodarcze***. Co do zasady nadaje ona prawo podmiotom zagranicznym do realizowania przedsięwzięć biznesowych w Katarze, jeśli wartość udziałów podmiotu zagranicznego w danym przedsięwzięciu nie przekracza 49% (wspólnik katarski musi mieć co najmniej 51% udziałów). Od zasady tej stosuje się wyjątki. Katalog wyjątków, wśród których znajdują się przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego, wyczerpują odpowiednio ***ustawa nr 31/2004*** oraz ***ustawa nr 1/2010***;
- wszelka działalność gospodarcza (zarówno dla firm rodzimych, jak i zagranicznych) podlega rejestracji w Ministerstwie Gospodarki i Handlu. Zasady rejestracji zawarte są w ***ustawie nr 25/2005 o rejestracji handlowej***;
- zasady funkcjonowania spółek prawa handlowego regulują zapisy ***kodeksu spółek handlowych (ustawa nr 5/2002 wraz ze zmianami)***;
- sprawy związane z kwestiami podatkowymi uregulowane są w ***ustawie nr 21/2009 o podatku dochodowym***;
- zasady odnoszące się do funkcjonowania agencji handlowych zawarte są w ***ustawie nr 8/2002 o agencjach handlowych***;
- zasady obrotu pieniędzmi podlegają przepisom ***ustawy nr 28/2008 o zwalczaniu prania brudnych pieniędzy oraz ustawy nr 3/2004 o zwalczaniu terroryzmu***;
- katalog przepisów chroniących własność intelektualną stanowią w Katarze ***dekret nr 30/2006 r. o prawach patentowych*** oraz ***ustawa nr 7/2002 o ochronie praw autorskich i praw pokrewnych***, a także ***ustawa nr 9/2002 r. o znakach firmowych i handlowych, nazwach handlowych, oznaczeniach geograficznych i wzornictwie przemysłowym***;
- przepisy regulujące sferę zamówień publicznych zawarte są w ***ustawie nr 26/2005***.

W rozstrzyganiu sporów pomiędzy podmiotami gospodarczymi strony mogą zdecydować się na arbitraż i mediację Katarskiego Centrum Arbitrażu Międzynarodowego (QCIA) działającego przy Katarskiej Izbie Handlowej lub Katarskiego Centrum Finansowego (QFC). W styczniu 2011 r.



Katar przystąpił do *konwencji z 18 marca 1965 r. o rozstrzyganiu sporów inwestycyjnych między państwami i obywatelami drugih państw*, co znacznie podniosło jego atrakcyjność w oczach inwestorów zagranicznych.

## Formy działalności

Poniższa tabela przedstawia formy działalności gospodarczej dopuszczalne przez katarskie prawo dla podmiotów zagranicznych i relewantne dla sektora rolno-spożywczego:

Forma	Charakterystyka
<i>Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• stosunkowo niski poziom wymaganego kapitału zakładowego i niewielkie koszty rejestracji</li> <li>• odrębność prawna od zagranicznego podmiotu właścicielskiego</li> <li>• co najmniej 51-proc. udział obywatela/podmiotu katarskiego (z wyjątkiem niektórych sektorów, w tym rolno-spożywczego)</li> <li>• w pełni opodatkowana działalność</li> <li>• podlega regulacjom „kataryzacji”</li> </ul>
<i>Przedstawicielstwo firmy zagranicznej</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zakres działalności ograniczony jedynie do prowadzenia czynności administracyjnych i marketingowych na rzecz firmy-matki</li> <li>• nie jest traktowane jak osobny, niezależny podmiot prawny</li> <li>• w praktyce służy jako baza do badania rynku / nawiązywania relacji biznesowych</li> </ul>
<i>Oddział firmy zagranicznej</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rejestracja dopuszczalna po uzyskaniu zgody Ministerstwa Gospodarki i Handlu</li> <li>• zgoda na działanie oddziału firmy zagranicznej udzielana jest w przypadkach szczególnych, np. gdy działalność przyczynia się w znaczny sposób do rozwoju gospodarczego Kataru (dywersyfikacji gospodarczej) i przynosi publiczne korzyści</li> <li>• w praktyce zgodę taką można uzyskać w przypadku prowadzenia interesów z instytucjami państwowymi (rządem lub agencjami <i>quasi-rządowymi</i>)</li> <li>• od oddziałów firm zagranicznych nie wymaga się współpracy ze sponsorem wizowym lub agentem</li> </ul>
<i>Agencja handlowa</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nie wymaga fizycznej obecności w Katarze</li> <li>• powierzenie prowadzenia działalności we własnym imieniu stronie trzeciej</li> <li>• trudności (w świetle prawa) we wprowadzeniu zmian do umowy agencyjnej po jej podpisaniu</li> <li>• w przypadku zarejestrowania umowy w Ministerstwie Gospodarki i Handlu, należy liczyć się z uprzywilejowaną pozycją agenta w świetle przepisów prawa katarskiego (wyłączność na import do Kataru towarów będących przedmiotem umowy; prawo agenta do prowizji od realizowanej przez niego sprzedaży towarów będących przedmiotem umowy, ale również od sprzedaży realizowanej w Katarze przez zlecającego lub jakkolwiek stronę trzecią, <b>nie większej jednak niż 5% wartości sprzedaży</b>; ograniczone prawo zlecającego do rozwiązania umowy przed wygaśnięciem terminu jej obowiązywania).</li> </ul>
<i>Joint venture</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• z reguły tworzy się poprzez zawiązanie sp. z o.o. z lokalnym partnerem</li> <li>• podmiot zagraniczny może posiadać maks. 49% udziałów w przedsięwzięciu</li> <li>• wymagana jest pełna wpłata kapitału zakładowego przed rejestracją</li> </ul>

Szczegółowe informacje nt. procedury rejestracji firmy w Katarze można uzyskać w Ministerstwie Gospodarki i Handlu, podmiocie prowadzącym rejestr spółek.

## Poszukiwania lokalnego partnera

Specyfika rynków arabskich, w tym katarskiego, polega na dużo większym powiązaniu relacji międzyludzkich na poziomie zawodowym z relacjami na poziomie osobistym. **Jest to kultura konwencji społecznych i gestów, w której cele biznesowe osiąga się poprzez kontakty osobiste.** Wymaga to dużego nakładu pracy i umiejętnego zarządzania kontaktami towarzyskimi. **Budowanie długoterminowej współpracy i relacji partnerskich z kontrahentami katarskimi jest kluczem do osiągnięcia sukcesu na tym rynku. Niezwykle istotny jest duży stopień rozumienia kultury i tradycji arabskiej oraz konwencji społeczno-kulturowych świata islamu.**

Dostęp do informacji gospodarczej jest dobry. Wiele informacji dostępnych jest w internecie i nie ma problemów ze znalezieniem baz danych teleadresowych typu *yellow pages*. Duży odsetek katarskich firm prowadzi również swoje strony internetowe. Obszerne bazy danych znaleźć można w poniższych serwisach:

- <http://www.myqbd.com>
- <http://www.qatcom.com>
- <http://yellowpages.qa/web/>
- <http://www.qataryp.com/>

Przedsiębiorcy poszukujący firm katarskich, z którymi mogliby nawiązać współpracę mogą skorzystać z pomocy [Katarskiej Izby Przemysłowo-Handlowej](#) (Qatar Chamber), która poprzez swoją stronę internetową udostępnia także dostęp do [bazy danych](#) członków Izby.

Najlepszym sposobem na nawiązanie pierwszych kontaktów z potencjalnymi partnerami jest udział w imprezach wystawienniczych często organizowanych w Dosze. [Kalendarium targów](#) znaleźć można na stronie internetowej [Ambasady RP w Dosze](#). Placówka na bieżąco informuje organizacje samorządu gospodarczego, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi czy Ministerstwo Rozwoju o najciekawszych i najważniejszych z punktu widzenia polskich przedsiębiorców targów i wystaw organizowanych w Katarze.

Inną możliwością stwarzającą okazję do nawiązania kontaktów z biznesmenami katarskimi jest udział polskich przedsiębiorstw w misjach gospodarczych organizowanych przy współudziale Ambasady RP w Dosze przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Ministerstwo Rozwoju oraz niektóre organizacje samorządu gospodarczego w Polsce.

## Sprzedaż produktów i usług

Optymalnym sposobem sprzedaży produktów w Katarze jest ich dystrybucja za pomocą agentów handlowych, którymi mogą być jedynie obywatele katarscy lub osoby prawne zarejestrowane w emiracie. Decydując się na współpracę z agencją handlową należy mieć na uwadze, że agent będzie reprezentował kilka lub kilkanaście firm zagranicznych, warto więc sprawdzić, czy w portfolio klientów nie ma firm konkurujących ze sobą.

Jeśli chodzi o sieci sprzedaży, to dominują wielkopowierzchniowe supermarkety będące własnością prywatną. Dystrybuują one ok. 60% żywności. Dominują sieci *Carrefour* (jego głównym dostawcą jest

miejscowy koncern *Ali Bin Ali*, *LuLu* i *Al-Meera*. Ok. 20% żywności sprzedawana jest poprzez spółdzielnie. Hurtownie i małe sklepy spożywcze stanowią kanał dystrybucji dla ok. 5% art. spożywczych. Klientami hurtowni są głównie niewielkie sklepy, mniej zamożni klienci indywidualni oraz gastronomia. Agencje handlowe/importerzy sprzedają bezpośrednio do supermarketów. Marża wynosi: 20-25% dla agencji handlowej, 5% dla hurtownika i 10-15% dla sprzedawcy detalicznego. Ceny produktów spożywczych w sprzedaży detalicznej są ok. 25-30% wyższe od ceny importowej.

Promocja organizowana jest głównie poprzez wkładki do prasy codziennej i biuletyny promocyjne wykładane w sklepach. Reklama w TV jest droga. Przewagą konkurencyjną w branży FMCG buduje się na rynku katarskim przede wszystkim ceną, jakością oraz innowacyjnym charakterem.

Handel w internecie ze względu na uwarunkowania kulturowe nie cieszy się wielkim powodzeniem, choć rynek ten stopniowo rośnie. O ile katarska administracja oferuje wiele e-usług dostępnych dla obywateli, o tyle e-handel na obecnym etapie stanowi margines rynku.

## Rejestracja firmy zagranicznej

Zarejestrowanie spółki z o.o. w Katarze wymaga wypełnienia 8 procedur, co zajmuje średnio ok. 12 dni. Poniżej wykaz procedur oraz koszty rejestracji:

Lp.	Opis procedury	Czas	Koszty
1	Przedstawiciel firmy składa projekt statutu spółki w Departamencie Inspekcji Spółek Handlowych (Ministerstwo Gospodarki i Handlu – MGİH) w celu uzyskania potwierdzenia, że statut został sporządzony zgodnie z wymogami prawa Państwa Katar.  Spółka zobowiązana jest też do przedstawienia nazwy zatwierdzonej przez Departament Rejestru Handlowego oraz Departament Znaków Handlowych (MGİH). Rejestracji nazwy dokonuje się online.	1 dzień	500 QAR (przy rejestracji spółki z nazwą w j. arabskim)  lub  1.000 QAR (przy rejestracji spółki z nazwą w języku innym niż j. arabski)
2	Po zatwierdzeniu nazwy, pod którą prowadzona będzie działalność, Departament Inspekcji Spółek Handlowych dokonuje zatwierdzenia statutu spółki i wydaje certyfikat bankowy, który jest niezbędny w realizacji procedury wpłaty kapitału zakładowego.	1 dzień	1.500 QAR
3	Po zdeponowaniu kapitału zakładowego bank wydaje zaświadczenie o złożeniu depozytu na rachunku spółki.	1 dzień	bez opłat
4	Projekt statutu spółki (przygotowany w j. arabskim zgodnie z formatem wymaganym przez Ministerstwo Sprawiedliwości) musi zostać ostemplowany w Departamencie Rejestru Spółek Handlowych. Wspólnicy podpisują własnoręcznie statut spółki w obecności urzędnika Ministerstwa Sprawiedliwości. Statut musi zawierać następujące informacje:	1 dzień	24 QAR za pierwszych dwóch wspólników

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nazwę spółki zawierającą oznaczenie, że jest to spółka z o.o.</li> <li>• adres siedziby spółki</li> <li>• jej cele</li> <li>• czas trwania spółki</li> <li>• wysokość kapitału zakładowego i formę jego wpłaty</li> <li>• regulacje dot. ew. transferu udziałów</li> <li>• nazwy / nazwiska wspólników</li> <li>• sposoby podziału zysków/strat pomiędzy wspólnikami</li> <li>• nazwiska osób wchodzących w skład zarządu spółki</li> <li>• strukturę kapitałową</li> </ul> <p>Jeśli którykolwiek ze wspólników ma osobowość prawną, podczas rejestracji w Ministerstwie Sprawiedliwości należy złożyć następujące dodatkowe dokumenty:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prawomocną uchwałę zarządu / zgromadzenia wspólników dot. zgody na zawiązanie spółki oraz wskazującą osobę wyznaczoną do podpisania statutu spółki</li> <li>• zalegalizowany i potwierdzony statut spółki lub inny równoważny dokument</li> <li>• kopię paszportu osoby pełnomocnej w zakresie podpisania statutu spółki w imieniu osoby prawnej stającej się wspólnikiem</li> </ul>		<p>oraz</p> <p>po 9 QAR za każdego kolejnego wspólnika</p>
5	<p>Spółka dokonuje rejestracji w Rejestrze Handlowym (MGIH) oraz w Izbie Przemysłowo-Handlowej – <i>Qatar Chamber</i> (obydwie rejestracje w jednym okienku).</p> <p>W procesie rejestracji w Izbie Przemysłowo-Handlowej wymagane są następujące dokumenty:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wypełniony i podpisany przez upoważnionych przedstawicieli spółki formularz rejestracyjny Izby Przemysłowo-Handlowej</li> <li>• wypełniony formularz dla pełnomocników spółki</li> <li>• zatwierdzony projekt statutu spółki</li> <li>• oryginał zatwierzonego statutu spółki</li> <li>• kopie dokumentów tożsamości (karty ID) pełnomocników spółki</li> </ul> <p>W procesie rejestracji w Rejestrze Handlowym wymagane są następujące dokumenty:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wypełniony i podpisany formularz Rejestru Handlowego</li> <li>• kopia umowy spółki</li> <li>• kopia dowodu uiszczenia opłaty za zatwierdzenie statutu spółki</li> <li>• kopia dowodu bankowego potwierdzającego wpłatę kapitału zakładowego</li> <li>• kopie dokumentów tożsamości (karty ID) wspólników</li> </ul> <p>Wysokość opłaty rejestracyjnej w Rejestrze Handlowym zależy od zakresu działalności spółki oraz od wielkości kapitału zakładowego.</p>	<p>1 dzień (równoległe z pozostałymi procedurami)</p>	<p>2.200 QAR (Izba Handlowo-Przemysłowa)</p> <p>+</p> <p>500-5.000 QAR (Rejestr Handlowy)</p>
6	<p>Spółka, przed rozpoczęciem działalności, zobowiązana jest do zdobycia dwóch licencji wydawanych przez władze miejskie.</p> <p>Dokumenty składane w procesie aplikacji o Licencję Handlową:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• certyfikat z Rejestru Handlowego</li> </ul>	<p>1 dzień (równoległe z pozostałymi procedurami)</p>	<p>20.020 QAR za pierwsze 2 lata działalności i</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• umowa najmu pomieszczeń będących siedzibą biura spółki (w j. arabskim)</li> <li>• fotografie budynku mieszczącego pomieszczenia będące siedzibą biura spółki</li> <li>• kopia tytułu własności ww. nieruchomości</li> </ul> <p>Dokumenty składane w procesie aplikacji o Licencję Znakową:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• projekt logo firmy, które umieszczone zostanie na budynku będącym siedzibą spółki (wraz z wymiarami znaku oraz nazwą w j. arabskim i angielskim)</li> <li>• fotografie budynku mieszczącego pomieszczenia będące siedzibą biura spółki</li> <li>• umowa najmu pomieszczeń będących siedzibą biura spółki wraz z licencją handlową</li> <li>• projekt znaku firmy (obowiązkowo w j. arabskim, dodatkowo może być również w j. angielskim), którym oznaczona zostanie siedziba</li> </ul> <p>W przypadku, gdy siedzibą spółki jest nieruchomość o funkcji innej niż komercyjna, spółce nie zostanie udzielona licencja.</p>		<p>po 10.000 QAR za każdy kolejny rok (licencja handlowa)</p> <p>+</p> <p>50-150 QAR / 1m<sup>2</sup> powierzchni (licencja znakowa)</p>
7	<p>Rejestracja spółki w urzędzie skarbowym oraz pozyskanie NIP wymaga złożenia w Departamencie Podatkowym Ministerstwa Finansów następujących dokumentów:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• statut spółki</li> <li>• dokumenty tożsamości (karty ID) wspólników</li> <li>• wypis z Rejestru Handlowego</li> <li>• karta Imigracyjna oraz Licencja Handlowa</li> <li>• zaświadczenie (wraz z nadanym numerem) o rejestracji pomieszczeń będących siedzibą biura spółki w Urzędzie ds. Wody i Energii Elektrycznej</li> <li>• zaświadczenie o wyznaczeniu przez spółkę audytora</li> </ul> <p>Spółka zobowiązana jest do dokonania rejestracji dla celów podatkowych w terminie nie przekraczającym 30 dni od dnia zarejestrowania statutu.</p>	1 dzień	bez opłat
8	Wyrobienie pieczęci firmowej	5 dni	150 QAR

Formularze niezbędne do dokonania rejestracji znaleźć można na stronie internetowej [Ministerstwa Gospodarki i Handlu](#).

## Eksport towarów do Kataru

Katar należy do unii celnej państw RWPZ (Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman, ZEA), co oznacza, że towary raz wprowadzone na rynek jednego z tych państw nie podlegają ocłenieniu w pozostałych. Kwestie taryfy celnej regulują zapisy ustaw [nr 40/2002](#) i [41/2002](#). Towary importowane z zagranicy na terytorium Kataru podlegają podstawowej stawce celnej w wys. 5% obliczanej od wartości na fakturze przy warunkach dostawy CIF. Wyroby z tytoniu i alkoholowe obłożone są stawką 100%. Zakazany jest import mięsa wieprzowego. **Lista ok. 400 produktów, które podlegają zwolnieniu celnemu, obejmuje m.in. zwierzęta żywe, mięso, ryby, świeże warzywa i owoce oraz zboża.**

Zasadniczo podmioty prawne i fizyczne realizujące import towarów na terytorium Kataru muszą być wpisane do rejestru importerów prowadzonego przez Katarską Izbę Przemysłowo-Handlową (*Qatar Chamber*). Import może być realizowany jedynie przez podmioty posiadające licencję importową, która udzielana jest wyłącznie przedsiębiorstwom katarskim.

Importowane mięso i wyroby mięsne oprócz wymaganych zaświadczeń weterynaryjnych muszą być bezwzględnie zaopatrzone w certyfikat *halal* (ubój zgodnie z regułami islamu). **W związku z odnotowanymi w Polsce przypadkami ptasiej grypy katarskie władze w styczniu 2017 r. wprowadziły czasowy zakaz importu z RP drobiu i jego przetworów.**

Katalog dokumentów wymaganych przez katarskie służby celne i graniczne obejmuje:

- deklarację celną
- konosament
- certyfikat pochodzenia
- fakturę *pro-forma*
- licencję importową.

Z początkiem maja 2012 r. katarskie służby celne wprowadziły w portach morskich jednostanowiskowy system odprawy towarów. Importerzy zostali zobligowani do posługiwania się przy odprawach kodem HS (*Harmonised Commodity Description and Coding System*), który musi być również uwzględniony w licencjach importowych.

Również od 1 maja 2012 r. zmieniły się regulacje dot. odpraw przesyłek kurierskich. Na podstawie nowych przepisów nie jest możliwe wysłanie do Kataru przesyłki kurierskiej o wadze 100 kg i więcej. Jeśli masa nadawanego towaru przekracza 99 kg, musi on zostać przesłany frachtem lotniczym – tym samym podlega bardziej szczegółowej inspekcji celnej. Regulacje te dotyczą jedynie towarów importowanych do Kataru. Przesyłki wychodzące nie podlegają tym przepisom.

Szczegółowe zapytania dotyczące kwestii eksportu i celnych należy kierować do [Głównego Urzędu Celnego](#) (tel.: +974 441 11 49, fax: +974 441 49 59), podlegającego Ministerstwu Finansów.

Najbardziej popularną w Katarze formą płatności przy eksporcie z zagranicy jest akredytywa. Po jej otwarciu eksporter zobowiązany jest do przedstawienia świadectwa pochodzenia oraz zaświadczenia od kapitana statku lub spedytora, że statek może wpłynąć do portu państwa arabskiego. Obydwa

dokumenty powinny być autoryzowane przez przedstawicielstwo dyplomatyczne państwa arabskiego lub arabską izbę handlową w kraju eksportera.

Akredytywy otwierane w bankach katarskich zawierają zazwyczaj klauzulę o przeładunku towaru, jako że często trafia on do Kataru *via* Dubaj. Akredytywy lokalnie otwierane są najczęściej na dostawę na warunkach CFR.

## Podatki

Według wielu rankingów instytucji niezależnych, katarski system podatkowy należy do najbardziej przyjaznych dla przedsiębiorców na świecie. Kwestie podatkowe zostały uregulowane przepisami [ustawy nr 21/2009 r. o podatku dochodowym](#), które weszły w życie z 1 stycznia 2010 r.

Zgodnie z lokalnym prawodawstwem dochody przedsiębiorstw będących w 100% własnością obywateli Kataru oraz osoby fizyczne nie podlegają opodatkowaniu. Dochody firmy zagranicznych podlegają opodatkowaniu stawką podatku liniowego w wys. 10%.

Brak jest podatków pośrednich, w związku jednak z aktualną sytuacją na rynkach ropy i gazu państwa członkowskie RWPZ, w tym Katar, podjęły decyzję o wprowadzeniu podatku VAT w wysokości 5% (począwszy od 2018 r.). Implementację podatku od towarów i usług od lat rekomenduje zresztą krajom regionu Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Podatnik jest zobligowany do dokonania rejestracji w Ministerstwie Finansów (Departament Dochodów Publicznych i Podatków) w ciągu 30 dni od rozpoczęcia działalności. Niedopełnienie obowiązków podatkowych skutkuje karami administracyjnymi.

Polska zawarła z Katarom [umowę w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu](#). Umowa, podpisana 18 listopada 2008 r. w Dosze, weszła w życie z końcem 2009 r.

## Zachęty dla inwestorów

Przedsiębiorstwa, których profil działalności uznany jest przez władze Kataru za pożądany, mogą korzystać z ulg i udogodnień. Przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego mogą otworzyć działalność w [specjalnych strefach ekonomicznych](#), prowadzonych przez państwową agencję **Manateq**. W lutym 2016 r. rząd Kataru przyjął projekt ustawy, która ureguluje wykonywanie działalności gospodarczej w tych strefach; dokument przewiduje znaczące ułatwienia dla inwestorów. Prowadzenie działalności gospodarczej będzie mogło przybrać dowolną formę prawną przewidzianą katarskim prawem (spółka akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, itd.). Ustawa przewiduje ponadto uproszczoną, wewnętrzną procedurę uzyskania zezwolenia na wykonywanie działalności, którą prowadzić będzie **Manateq**. Co istotne, w SSE inwestorzy mają zostać zwolnieni z konieczności posiadania katarskiego współwłaściciela (51%). Poza 100-procentową własnością przedsiębiorstwa projekt daje możliwość nieograniczonego transferu zysków i kapitału.

Dotychczas uruchomione zostały 2 strefy ekonomiczne:

- **Ras Bufontas** (4,5 km<sup>2</sup>), położona w pobliżu międzynarodowego portu lotniczego Dohy i sprofilowana na działalność w dziedzinie zaawansowanych technologii, przemysłu medycznego (produkcja aparatury), przemysł środków transportu (lotniczy);
- **Umm Al-Houl** (33,5 km<sup>2</sup>), położona w sąsiedztwie budowanego nowego portu morskiego, nastawiona na przemysł środków transport (stoczniowy), elektromaszynowy, metalowy, chemiczny i materiałów budowlanych oraz **spożywczy**.

Władze katarskie planują ponadto otwarcie (w horyzoncie 2018 r.) trzeciej, największej specjalnej strefy ekonomicznej w **Al-Karaana**. Usytuowana w pobliżu granicy z Arabią Saudyjską, specjalizowałaby się ona w przemyśle ciężkim (metalowym, petrochemicznym, materiałów budowlanych, energetyce).



## Porady praktyczne

- Katar jest krajem arabskim z dosyć konserwatywnym społeczeństwem. Zaleca się, by w kontaktach z lokalnymi partnerami być świadomym różnic kulturowych pomiędzy społeczeństwami Zachodu a Bliskiego Wschodu, w tym przede wszystkim kwestii związanych z ubiorem (zwłaszcza kobiet) oraz obyczajowością. Ze szczególną wrażliwością należy podchodzić do spraw związanych z relacjami społecznymi oraz osobistymi pomiędzy kobietą i mężczyzną.
- Katarscy partnerzy biznesowi jako muzułmanie będą powstrzymywali się od spożywania mięsa wieprzowego oraz picia alkoholu.
- Katar położony jest w strefie czasowej GMT +3, co oznacza, że różnica w czasie względem Polski wynosi: +1 h w okresie obowiązywania w Polsce czasu letniego oraz +2 h w okresie obowiązywania w Polsce czasu zimowego (w Katarze nie ma sezonowej zmiany czasu).
- Katar jest krajem o trudnym klimacie i pogodzie. Latem temperatury zdecydowanie przekraczają 40°C, zaś wysoki poziom wilgotności sprawia, że odczuwalna temperatura może być dużo wyższa.
- Podobnie jak w większości krajów arabskich tydzień pracy obejmuje dni od niedzieli do czwartku. Piątek i sobota są wolne od pracy, jednak handel prowadzony jest także w weekend (zazwyczaj poza piątkowym przedpołudniem).
- Odradza się planowanie spotkań biznesowych w okresie ramadanu, który jest dla muzułmanów miesiącem skupienia na sprawach duchowych i nie stanowi dobrego czasu do realizacji przedsięwzięć biznesowych. Równie trudna może okazać się próba ustalania spotkań biznesowych po zakończeniu ramadanu, gdyż święta **Eid Al-Fitr** oraz okres przypadający bezpośrednio po nich jest w Katarze tradycyjnym okresem urlopowym.
- Warto pamiętać, że od września 2012 r. obywatele RP podróżujący do Kataru mogą uzyskać wizę bezpośrednio na lotnisku w Dosze oraz na każdym innym przejściu granicznym. Wiza kosztuje 100 QAR i **można za nią zapłacić tylko za pomocą karty debetowej lub kredytowej**.
- Od 5 grudnia 2012 r. pomiędzy Warszawą a Dohą katarskie linie lotnicze *Qatar Airways* realizują bezpośrednie połączenia lotnicze. Z Polski do Kataru można dostać się również korzystając z oferty połączeń obsługiwanych przez *Lufthansę*, *Turkish Airlines* i *Emirates*.
- Pomimo tego, że oficjalnym językiem urzędowym Kataru jest arabski, język angielski jest w powszechnym użyciu, zaś jego znajomość w katarskich środowiskach gospodarczych jest stosunkowo dobra.
- Pojęcie czasu i terminowość spotkań są względne. Należy liczyć się z odwoływaniem spotkań w ostatniej chwili bądź spóźnieniami rozmówców.
- Podjęcie przez firmę decyzji o rozpoczęciu działalności w Katarze powinno być poprzedzone nawiązaniem współpracy z dobrą lokalną kancelarią prawną. Różnice w kulturze prawnej i rozwiązywania nieznanego w systemach europejskich wymagają dobrego zaplecza doradczego.
- W rozwijaniu biznesu w Katarze firmom zagranicznym zaleca się stosowanie strategii małych kroków. Ryzyko porażki jest duże, a budowa sieci kontaktów, rozpoznawanie rynku, powiązań i zwyczajów wymaga czasu.
- Katar jest rynkiem wysoce konkurencyjnym – miejscem, gdzie ścierają się interesy biznesów z różnych zakątków świata. Jest tu wciąż wiele nisz do zagospodarowania, wiele rodzajów usług jeszcze słabo dostępnych, jednak konkurencja jest olbrzymia.

## Przydatne kontakty i źródła

Poniższy spis, w odniesieniu do podmiotów komercyjnych, nie stanowi rekomendacji Ambasady RP w Dosze i ma wyłącznie charakter informacyjny.

### Instytucje i organizacje

- [Ambasada RP w Dosze](#)
- [Oficjalny profil Ambasady RP w Dosze w serwisie Twitter](#)
- [Blog ekonomiczny o Katarze w serwisie MSZ](#)
- [Ambasada Państwa Katar w Warszawie](#)
- [Polsko-Arabska Izba Gospodarcza](#)
- [Kancelaria Emira Państwa Katar \(Diwan Amiri\)](#)
- [Hukoomi – portal e-usług administracji publicznej Kataru](#)
- [Ministerstwo Gospodarki i Handlu](#)
- [Ministerstwo Spraw Zagranicznych](#)
- [Ministerstwo Spraw Wewnętrznych](#)
- [Ministerstwo Finansów](#)
- [Ministerstwo Sprawiedliwości](#)
- [Ministerstwo Miast i Środowiska](#)
- [Ministerstwo Zdrowia Publicznego](#)
- [Ministerstwo Pracy \(tylko wersja arabskojęzyczna\)](#)
- [Generalny Sekretariat Planowania Rozwoju](#)
- [Katarski Urząd Statystyczny](#)
- [Katarska Giełda Papierów Wartościowych \(Qatar Exchange\)](#)
- [Kahramaa – urząd ds. wody i elektryczności](#)
- [Internetowa baza katarskich aktów prawnych \(Al-Meezan\)](#)
- [Katarska Izba Przemysłowo-Handlowa](#)
- [Katarskie Stowarzyszenie Biznesmenów](#)

### Banki

- [Ahlibank](#)
- [Al-Khaliji Bank](#)
- [Barwa Bank](#)
- [Commercial Bank of Qatar](#)
- [Doha Bank](#)

- [International Bank of Qatar](#)
- [Masraf Al-Rayan](#)
- [Qatar Development Bank](#)
- [Qatar International Islamic Bank](#)
- [Qatar Islamic Bank](#)
- [Qatar National Bank](#)
- [Arab Bank](#)
- [Bank Saderat Iran](#)
- [BNP Paribas](#)
- [Citibank](#) (tylko bankowość korporacyjna i inwestycyjna)
- [HSBC](#)
- [Mashreq Bank](#)
- [Standard Chartered Bank](#)
- [United Bank](#)

#### **Media**

- [Qatar News Agency](#)
- [Gulf Times](#)
- [Qatar Tribune](#)
- [The Peninsula](#)
- [Al-Sharq](#)
- [Al-Watan](#)
- [Al-Raya](#)
- [Al-Arab](#)
- [Al-Jazeera](#)

#### **Firmy kurierskie / spedycyjne**

- [DHL](#)
- [FedEx](#)
- [UPS](#)
- [TNT](#)

#### **Firmy ubezpieczeniowe**

- [Al-Khaleej Takaful Insurance and Reinsurance Company](#)
- [Qatar General Insurance and Reinsurance Company](#)

- [Qatar Insurance Company](#)
- [Qatar Islamic Insurance Company](#)
- [Doha Insurance Company](#)

#### **Kancelarie prawne i konsultingowe oraz usług dla biznesu**

- [K&L Gates](#)
- [Qatar International Law Firm](#)
- [Eversheds](#)
- [PwC Qatar](#)
- [Clyde & Co.](#)
- [Al-Tamimi Company Advocates & Legal Consultants](#)
- [Sultan Al-Abdulla & Partners](#)
- [Ahmed Tawfik & Co. Certified Public Accountant](#)
- [Patton Boggs LLP](#)
- [Badri & Salim El-Meouchi Law Firm](#)
- [Al Misnad & Rifaaat](#)
- [TMF Group](#)

#### **Baza hotelowa w Dosze**

##### Hotele 3\*

- [Al-Bustan Hotel](#)
- [Le Park Hotel](#)
- [Merweb Hotel Al-Sadd](#)
- [Doha Grand Hotel](#)

##### Hotele 4\*

- [Al-Liwan Suites](#)
- [Movenpick Hotel](#)
- [Royal Qatar Hotel](#)
- [Mercure Grand Hotel](#)
- [Gloria Hotel](#)
- [Best Western Hotel](#)
- [Retaj Royale Hotel](#)

- [Ezdan Hotel & Suites](#)
- [Swiss Bel Hotel](#)
- [Holiday Villa Hotel & Residences](#)
- [Century Hotel](#)
- [Coral Hotel](#)
- [Corp Executive Doha Suites](#)

#### Hotele 5\*

- [The Ritz-Carlton](#)
- [Sheraton Doha Resort & Convention Hotel](#)
- [Marriott Hotel Doha](#)
- [ShangriLa Doha](#)
- [Sharq Villa & Spa](#)
- [Movenpick Tower & Suites](#)
- [Four Seasons Hotel](#)
- [Intercontinental Hotel](#)
- [Intercontinental Doha-The City](#)
- [Wyndham Grand Regency](#)
- [Millennium Hotel](#)
- [La Cigale Hotel](#)
- [Doha Grand Hyatt Hotel](#)
- [W Doha Hotel & Residences](#)
- [Merweb Hotel Central](#)
- [Kempinski Residences & Suites](#)
- [Oryx Rotana Hotel](#)
- [Grand Heritage Hotel](#)
- [Courtyard City Center Marriott Hotel](#)
- [Horizon Manor Hotel](#)
- [Renaissance Doha City Center Hotel](#)
- [Kingsgate Hotel](#)
- [Torch Hotel](#)
- [St. Regis Hotel](#)
- [George II Hotel](#)

**Inne**

- [Portal Promocji Eksportu Ministerstwa Rozwoju RP](#)
- [Qatar National Research Fund](#) (Katarski Narodowy Fundusz Badań Naukowych)
- [Qatar Development Bank](#) (organizacja wspierająca rozwój sektora MŚP)

**Opr.**        ***Maciej Kubicki, I radca ds. politycznych i ekonomicznych, Ambasada RP w Dosze***  
***Przemysław Gumiela, III sekretarz ds. ekonomicznych, Ambasada RP w Dosze***