



Ambasada
Rzeczypospolitej Polskiej
w Doha

Rynek katarski

**Przewodnik dla polskich
przedsiębiorców**

Wstęp

Celem niniejszego przewodnika, opracowanego przez Ambasadę RP w Doha, jest dostarczenie polskim przedsiębiorcom podstawowej wiedzy na temat możliwości realizacji przedsięwzięć biznesowych w Państwie Kataru, którego zasilana petrodolarami gospodarka dynamicznie się rozwija, a status największego w świecie producenta gazu skroplonego pozwala na realizację megaprojektów modernizujących kraj i kreujących nową, ambitną rzeczywistość. Bogactwo Kataru (w 2011 r., z PKB *per capita* szacowanym na nieco ponad 100 tys. USD, Katar uplasował się na pierwszym miejscu w świecie) zapewnia stabilny rozkwit gospodarki, a sprawne rządy Emira, szejka Hamada Bin Khalify Al-Thani gwarantują jej głęboko przemyślaną reformę ukierunkowaną na dywersyfikację i stopniowe odchodzenie od całkowitej zależności od sektora ropy naftowej i gazu. Stabilna sytuacja wewnętrzna i rosnące znaczenie Kataru, który w sensie politycznym wyrasta na lidera świata arabskiego, sprzyjają pozytywnemu klimatowi biznesowemu i przyciągają uwagę międzynarodowych korporacji.

W niniejszej publikacji podjęto próbę przedstawienia praktycznych informacji na temat rynku katarskiego – zarówno szans, jakie stwarza i zagrożeń, jakie niesie. Jej celem jest promowanie wiedzy o Katarze oraz stymulowanie wzajemnych kontaktów gospodarczych, a także zabezpieczenie interesów polskich przedsiębiorstw, które planują prowadzenie biznesu na rynku katarskim lub z lokalnymi partnerami. Intencją Ambasady RP w Doha jest omówienie możliwie szerokiego spektrum zagadnień mogących zainteresować potencjalnych polskich inwestorów i/lub eksporterów, choć siłą rzeczy opracowanie to nie może wyczerpać wiedzy na temat zasad funkcjonowania wszystkich branż, podobnie jak nie może stanowić dogłębnej analizy rynków. Podstawowym założeniem przewodnika, który oddajemy jako materiał do wykorzystania przez polskie firmy, jest jego uniwersalna natura. Informacje w nim zawarte mają dać odpowiedź na podstawowe pytania każdego przedsiębiorcy przygotowującego się do eksploracji nowego, egzotycznego rynku i opracowującego w związku z tym strategię eksportową, a przede wszystkim zaś pomóc w podjęciu decyzji odnośnie zainteresowania rynkiem katarskim lub też odrzucenia możliwości rozpoczęcia współpracy na nim. Lektura tego materiału z pewnością nie zastąpi Państwu wiedzy, która możliwa jest do pozyskania jedynie poprzez osobisty przyjazd do Kataru i empiryczne poznanie tego dynamicznego i perspektywicznego rynku, ze szczególnym uwzględnieniem specyficznych branż, w których operują Państwa firmy.

Katar, choć niewielki (11.437 km²), należy do dynamicznie rozwijających się rynków Zatoki Perskiej tworząc wraz z Arabią Saudyjską, Bahrajnem, Kuwejtem, Omanem i Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi Radę Współpracy Państw Zatoki (RWPZ, ang. GCC – Gulf Cooperation Council), której jednym z celów jest integracja gospodarcza regionu. Kraj ten, będący jeszcze do niedawna brytyjskim protektoratem, stopniowo, acz dynamicznie, przechodzi od modelu monogospodarki opartej na sektorze ropy naftowej i gazu do modelu gospodarki zdywersyfikowanej. Katar zaliczany jest – według nomenklatury Banku Światowego – do państw o wysokim dochodzie. Jego głównym źródłem wciąż są zyski ze sprzedaży węglowodorów (sektor ten wypracowuje ok. 50% PKB, 85% przychodów z eksportu i 70% dochodów budżetowych), w największym zaś stopniu ze sprzedaży gazu skroplonego, którego Katar, z roczną produkcją na poziomie 77 mln ton rocznie, jest największym w świecie eksporterem. Jego zasoby gazu ziemnego, trzecie co do wielkości w świecie, szacowane na 25 trylionów m³, stanowią 13% zasobów globalnych. Biorąc pod uwagę obecny poziom produkcji, rezerwy tej wielkości wystarczą na ok. 200 lat wydobycia. Z kolei katarskie udokumentowane zasoby ropy naftowej wynoszą ponad 25 mld baryłek, co przy obecnym poziomie wydobycia pozwoli na utrzymywanie produkcji przez kolejnych 57 lat.

Bazująca wciąż na petrodolarach gospodarka przyczynia się do osiągnięcia przez Państwo Kataru imponujących wyników finansowych. Według szacunków *Economist Intelligence Unit* w najbliższych latach można spodziewać się następujących wyników:

	2011 r.	2012 r.	2013 r.	2014 r.	2015 r.	2016 r.
Tempo wzrostu PKB (%)	17,6	7,6	6,2	5,9	6,1	7,4
Poziom inflacji (%)	1,9	3,6	3,7	4,0	4,5	5,2
Bilans budżetu państwa (% PKB)	+11,9	+9,4	+7,9	+6,5	+4,1	+3,6
Wartość eksportu (mld USD, FOB)	107,1	108,4	112,3	116,8	114,6	119,6
Wartość importu (mld USD, FOB)	23,1	22,1	22,4	23,5	25,6	29,1
Bilans na rachunku bieżącym (mld USD)	53,6	56,5	60,3	64,6	58,8	57,1
Bilans na rachunku bieżącym (%PKB)	30,0	30,1	30,1	30,5	26,8	24,4

Źródło: *Economist Intelligence Unit. Country Report Qatar, February 2012.*

Dynamiczny rozwój gospodarki przyczynia się też do wzrostu liczby ludności. Populację Kataru, która wzrosła w 2012 r. w stosunku do roku poprzedniego o 7,5%, szacuje się obecnie na 1,84 mln. Niekorzystnym zjawiskiem demograficznym pozostaje wciąż stosunek liczby mężczyzn do kobiet, który wynosi 3:1. Spowodowane jest to głównie napływem do Kataru taniej siły roboczej do wykonywania ciężkich prac fizycznych – są to głównie mężczyźni, którzy ze względu na przepisy imigracyjne nie są w stanie sprowadzić tu swoich rodzin. Największe grupy etniczne stanowią Arabowie (40% społeczeństwa), Hindusi (18%), Pakistańczycy (18%) i Irańczycy (10%). Ponad 77% ludności jest wyznawcami islamu. Społeczeństwo Kataru jest młode. Mediana wieku wynosi 32,2 lat, zaś tylko 0,8% społeczeństwa ma więcej niż 64 lata (dane szacunkowe za 2012 r. według *CIA World Factbook*).

Reformy gospodarcze wprowadzane są konsekwentnie. U podstaw transformacji kraju leży skrupulatne i przemyślane planowanie strategiczne. Realizowana jest polityka dywersyfikacji źródeł dochodów państwa, aby zniwelować wpływ ewentualnych fluktuacji cen węglowodorów na rynkach światowych na budżet. Państwo dokonuje też znaczących inwestycji rozwijając nowe gałęzie przemysłu, gł. produkcję aluminium, przetwarzanie ropy naftowej i gazu oraz petrochemię. 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 Doha w centrum spotkań. Z kolei olbrzymie nakłady przeznaczane na rozwój linii lotniczych Qatar Airways, budowa nowego portu lotniczego i rozbudowa portu morskiego w stolicy Kataru mają na celu rozwój Doha jako liczącego się w świecie węzła komunikacyjnego i logistycznego. Nadwyżki z dochodów sektora ropy naftowej i gazu inwestowane są za pomocą państwowego funduszu inwestycyjnego Qatar Investment Authority w aktywa zagraniczne i krajowe, a w zamierzeniu mają zapewnić przyszłym pokoleniom obywateli Kataru dostatnie życie po osiągnięciu przez kraj *oil peak*. Rząd dba też o edukację społeczeństwa przyciągając do Kataru filie uznanych w świecie uczelni, a szczególnie nacisk kładzie się na nauki ścisłe.

Władze starają się również liberalizować przepisy, aby Katar stawał się coraz bardziej atrakcyjny dla inwestorów zagranicznych. Proponują też szereg zachęt, których celem jest przyciągnięcie kapitału zagranicznego. Sztandarowymi projektami legislacyjnymi w tym zakresie są nowe prawo podatkowe oraz inwestycyjne obowiązujące od 2009 r. Obowiązujące obecnie przepisy dopuszczają stu procentową własność spółek zarejestrowanych w Katarze przez podmioty zagraniczne w następujących branżach: rolnictwo, usługi konsultingowe, IT, usługi związane z dystrybucją, hotelarstwo, usługi związane z kulturą, rozrywką i sportem, szpitale, elektrownie, szkoły oraz uczelnie wyższe. We wszystkich pozostałych branżach udział kapitału zagranicznego nie może być wyższy niż 49%. Według obecnego stanu prawnego, nie jest dopuszczalna także aktywność firm zagranicznych w zakresie działalności agencji handlowych. Od 2010 r. firmy 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. W Ministerstwie ds. Biznesu i Handlu powołano nowe komórki organizacyjne (rozwoju biznesu, partnerstwa publiczno-prywatnego oraz promocji inwestycyjnej), które mają również przyczynić się do likwidowania barier w prowadzeniu biznesu i przyciągania kapitału. Resort pracuje też obecnie nad [projektem nowej ustawy o](#)

działalności gospodarczej, która ma uczynić warunki prowadzenia biznesu w Katarze jeszcze bardziej atrakcyjnymi.

Polsko-katarskie relacje gospodarcze określić można jako umiarkowane, aczkolwiek mające solidne podstawy do dalszego rozwoju. Cezurą w rozwoju wzajemnego handlu będzie rok 2014, kiedy planowane są pierwsze dostawy katarskiego LNG do terminalu w Świnoujściu. Oczekuje się także, że Katar zaangażuje się bardziej w działalność inwestycyjną w Polsce. Póki co sztandarową inwestycją Qatar Investment Authority jest zakup kompleksu biurowców w Warszawie o łącznej powierzchni prawie 44 tys. m². Pierwszą katarską inwestycją w Polsce tworzącą miejsca pracy jest z kolei Centrum Obsługi Klienta w Europie, które tworzone jest obecnie we Wrocławiu przez katarskiego przewoźnika lotniczego Qatar Airways.

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

2010 r.				2011 r.				styczeń-listopad 2012 r.			
Eksport	import	obroty	saldo	eksport	import	obroty	saldo	eksport	import	obroty	Saldo
12,2	2,0	14,2	10,2	15,4	3,8	19,2	11,6	23,9	7,6	31,5	16,2

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

Dokonując oceny rynku katarskiego pod względem atrakcyjności dla polskich firm można opisać go jako rynek trudny, wymagający, zasadniczo różny od rynków europejskich, jednak dający przyzwoite stopy zwrotu i dynamicznie rozwijający się. 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 tu, 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 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 importowych 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 atrakcyjny rynek, nawet pomimo pewnych trudności. Uznać przy tym należy, że Państwo Kataru bardzo wysoko plasuje się w kategoriach najmniej skorumpowanych krajów świata. W rankingu [Transparency International Corruption Perception Index 2012](#) badającym poziom postrzegania korupcji w 176 krajach świata, Katar znalazł się na 27. miejscu, tuż przed Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi, uzyskując wynik 68 pkt. Była to najlepsza lokata wśród krajów regionu Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej.

Jeśli chodzi o łatwość prowadzenia działalności gospodarczej, Katar znalazł się (po Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Arabii Saudyjskiej) w pierwszej trójce krajów regionu. W kompleksowym i prestiżowym rankingu Banku Światowego [Doing Business in a more transparent World 2012](#), zajął on wysokie, 36. miejsce (38. w roku poprzednim). Badane były 183 kraje świata. Wyniki wykazały, że najgorzej Katar radzi sobie w subkategorii „rozpoczęcie biznesu” (116. lokata), gdzie bierze się pod uwagę ilość procedur związanych z zarejestrowaniem firmy, czas niezbędny do

dokonania rejestracji oraz jej koszty, a także progową wysokość kapitału zakładowego. W tym samym rankingu Polska znalazła się na 62 pozycji. Z kolei pod względem atrakcyjności dla małych i średnich firm, według rankingu Banku Światowego *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Katar uplasował się na 40. pozycji.

Strategia wejścia na rynek

Zarząd każdej firmy sam, 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 możliwym zaproponowanie strategii uniwersalnej. Poniżej prezentujemy kilka rad dla przedsiębiorstw pragnących rozpocząć interesy w Państwie Kataru.

Przed wszystkim przedsiębiorcom chcącym operować na rynku katarskim świadcząc tu swoje usługi 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, szef firmy 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 wyzwaniem niż analogiczna działalność na rynku rodzimym. Szczególnie trudne są rynki obce kulturowo, charakteryzujące się innymi standardami i innym sposobem myślenia. Rynki arabskie, włączając w to katarski, są tego dobrym przykładem. Sugerujemy ostrożne planowanie i zakładanie dużego marginesu elastyczności w prowadzeniu biznesu w Katarze. Rynek jest wymagający i może wymuszać nieplanowane zmiany strategii.

Infrastruktura prawna

Katarskie władze uruchomiły w 2012 r. internetową bazę aktów prawnych [Al-Meezan](#), która zawiera obecnie najważniejsze ustawy i jest stopniowo poszerzana o kolejne akty prawne. Ze względu na fakt, iż oficjalnym językiem w Katarze jest j. arabski, tłumaczenia aktów prawa na j. angielski pojawiają się w oficjalnych publikacjach z pewnym opóźnieniem w stosunku do terminu promulgacji.

System prawny zbudowany jest w oparciu o część świecką, która odnosi się m.in. do prawa gospodarczego, cywilnego i kryminalnego oraz o szariat, który stosowany jest np. w odniesieniu do prawa rodzinnego. Prawo cywilne w Państwie Kataru oparte jest o model prawa egipskiego oraz liczne odniesienia do systemu prawa francuskiego. System sędziowski składa się z sądów okręgowych, sądów apelacyjnych, sądu kasacyjnego i najwyższego trybunału konstytucyjnego.

Zapisami *Prawa nr 7 z 2005 r. o Katarskim Centrum Finansowym (QFC)*, stworzono instytucję będącą swoistym centrum biznesowo-finansowym, które działa według własnych reguł, niejako poza oficjalnym systemem prawnym Kataru (obowiązują tam jednak zapisy kodeksu karnego w całości oraz kodeksu cywilnego poza pewnymi wyjątkami). QFC operuje głównie w sektorze usług finansowych, a powołana w ramach centrum instytucja, Urząd Regulacji Katarskiego Centrum Finansowego (QFCRA), odpowiada za regulowanie, licencjonowanie i nadzór nad działalnością bankową, finansową i ubezpieczeniową tam prowadzoną. Regulacje te są wzorowane na znanych i sprawdzonych w świecie rozwiązaniach i standardach. QFC ma system własnego sądownictwa, jednak jego

rozstrzygnięcia dotyczą jedynie podmiotów działających na podstawie licencji zezwalającej na działalność w QFC.

Kwestie związane z napływem kapitału zagranicznego do Kataru reguluje *Prawo nr 13 z 2000 r. o zagranicznych inwestycjach kapitałowych w przedsięwzięcia gospodarcze*, wraz ze zmianami. Co do zasady nadaje ono 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, jednak obejmują one wybrane branże i wymagają uzyskania zgody Rady Ministrów lub Ministra ds. Biznesu i Handlu. Katalog wyjątków wyczerpują odpowiednio *Prawo nr 31 z 2004 r.* oraz *Prawo nr 1 z 2010 r.* Udziały podmiotów zagranicznych w spółkach notowanych na giełdzie nie mogą przekroczyć 25%.

Wszelka działalność gospodarcza (zarówno dla firm rodzimych, jak i zagranicznych) podlega rejestracji w Ministerstwie Biznesu i Handlu. Zasady rejestracji zawarte są w *Prawie nr 25 z 2005 r. o rejestracji handlowej*.

Zasady funkcjonowania spółek prawa handlowego regulują zapisy *Kodeksu Spółek Handlowych (Prawo nr 5 z 2002 r. wraz ze zmianami)*.

Sprawy związane z kwestiami podatkowymi uregulowane są w *Prawie nr 21 z 2009 r. o podatku dochodowym*.

Zasady odnoszące się do funkcjonowania agencji handlowych zawarte są w *Prawie nr 8 z 2002 r. o agencjach handlowych*.

Zasady obrotu pieniędzmi podlegają przepisom *Prawa nr 28 z 2008 r. o zwalczaniu prania brudnych pieniędzy* oraz *Prawa nr 3 z 2004 r. o zwalczaniu terroryzmu*.

Katalog przepisów chroniących własność intelektualną stanowią w Katarze *Dekret nr 30 z 2006 r. o prawach patentowych* oraz *Prawo nr 7 z 2002 r. o ochronie praw autorskich i praw pokrewnych*, a także *Prawo nr 9 z 2002 r. o znakach firmowych i handlowych, nazwach handlowych, oznaczeniach geograficznych i wzornictwie przemysłowym*.

Przepisy regulujące sferę zamówień publicznych zawarte są w *Prawie nr 26 z 2005 r.*

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 drugich państw*, co znacznie podniosło jego atrakcyjność w oczach inwestorów zagranicznych.

Formy działalności

Poniższa tabela przedstawia formy działalności gospodarczej dopuszczalne przez prawo Państwa Kataru dla podmiotów zagranicznych wraz z krótką charakterystyką każdej z nich:

Forma	Charakterystyka
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	<ul style="list-style-type: none"> Stosunkowo niski poziom wymaganego kapitału zakładowego i niewielkie koszty rejestracji Odrębność prawna od zagranicznego podmiotu właścicielskiego

	<ul style="list-style-type: none"> • Co najmniej 51-proc. udział obywatela/podmiotu katarskiego • Brak możliwości prowadzenia działalności bankowej, finansowej, ubezpieczeniowej • W pełni opodatkowana działalność • Podlega regulacjom „kataryzacji”
<i>Działalność w Katarskim Centrum Finansowym (QFC)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Dopuszczalny 100-proc. poziom własności przez podmiot zagraniczny • Oparty na prawie powszechnym, znany system prawny i regulacyjny • Możliwość pełnego transferu zysków i kapitału • Nie podlega regulacjom „kataryzacji” • Sponsoring wizowy dla pracowników zagranicznych realizowany przez QFC • Możliwość dowolnej lokalizacji na obszarze Państwa Kataru • Licencja tylko dla podmiotów bezpośrednio operujących w sektorze finansowym • Wymóg ujawnienia szczegółowych danych o firmie w procesie aplikacyjnym • 10-proc. podatek CIT
<i>Przedstawicielstwo firmy zagranicznej</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Zakres działalności ograniczony jedynie do prowadzenia czynności administracyjnych i marketingowych na rzecz firmy-matki • Nie jest traktowany jak osobny, niezależny podmiot prawny • W praktyce służy jako baza do badania rynku / nawiązywania relacji biznesowych
<i>Oddział firmy zagranicznej</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Rejestracja dopuszczalna po uzyskaniu zgody Ministerstwa Biznesu i Handlu • Zgoda na działanie oddziału firmy zagranicznej udzielana jest w przypadkach szczególnych, np. gdy działalność przyczynia się w znaczny sposób do rozwoju gospodarczego Kataru i przynosi publiczne korzyści • W praktyce zgodę taką można uzyskać w przypadku prowadzenia interesów z instytucjami państwowymi (rządem lub agencjami quasi-rządowymi) • Od oddziałów firm zagranicznych nie wymaga się współpracy ze sponsorem wizowym lub agentem
<i>Działalność w Katarskim Parku Naukowo-Technologicznym (QSTP)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Dopuszczalny 100-proc. poziom własności przez podmiot zagraniczny • Ograniczenia w lokalizacji siedziby przedsiębiorstwa (Education City w Doha) • Działalność w QSTP nie podlega opodatkowaniu • Możliwość pełnego transferu zysków i kapitału • Preferencyjne stawki wynajmu nieruchomości na cele statutowej działalności w ramach QSTP • Wsparcie eksperckie QSTP w komercjalizacji produktów powstałych w wyniku działalności w QSTP • Licencja na działalności w QSTP ograniczona do przedsiębiorstw sektora nowoczesnych technologii • Wymóg fizycznej, stałej obecności przedsiębiorstwa w QSTP • Podlega regulacjom „kataryzacji”
<i>Agencja handlowa</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Nie wymaga fizycznej obecności w Katarze • Powierzenie prowadzenia działalności we własnym imieniu stronie trzeciej • Trudności (w świetle prawa) we wprowadzeniu zmian do umowy agencyjnej po jej podpisaniu • W przypadku zarejestrowania umowy w Ministerstwie Biznesu i Handlu, należy liczyć się z uprzywilejowaną pozycją agenta w świetle przepisów prawa katarskiego (wyłącznie 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 jakąkolwiek stronę trzecią, nie większej jednak niż 5% wartości sprzedaży; ograniczone prawo zlecającego do rozwiązania umowy przed wygaśnięciem terminu jej obowiązywania).
<i>Franszyza</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Dość popularna forma działalności w Katarze (sieci fast-food, sieci wypożyczalni samochodów, szkoły językowe, etc.) • Duży potencjał do rozwoju fransyz w sektorach pozagastronomicznych

	<ul style="list-style-type: none"> • Wymaga znalezienia lokalnego sponsora wizowego • Wymaga znalezienia wiarygodnego partnera lokalnego
<i>Joint venture</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Z reguły tworzy się poprzez zawiązanie sp. z o.o. z lokalnym partnerem • Podmiot zagraniczny może posiadać maks. 49% udziałów w przedsięwzięciu • Wymagana jest pełna wpłata kapitału zakładowego przed rejestracją

Szczegółowe Informacje nt. procedury rejestracji firmy w Katarze można uzyskać w Ministerstwie ds. Biznesu i Handlu jako podmiotu odpowiedzialnego za prowadzenie rejestru 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 kulturowych 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 budowa 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://www.qataryellowpages.com.qa>
- <http://www.yellowpageqatar.com>
- http://www.totalqatar.com/yellowpages/yellow_pages_home.aspx
- <http://www.qataronlinedirectory.com>
- <http://www.shareck.com>
- <http://qatarbusinessdirectory.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.

Przydatny może być także kontakt z [Enterprise Qatar](#) (EQ), organizacją, której celem jest stymulowanie rozwoju sektora MŚP w Katarze. Przedsiębiorstwa szukające możliwości współpracy z firmami katarskimi jako poddostawcy i podwykonawcy, mogą skorzystać z nowego programu [SPX Qatar](#) (Subcontracting & Partnership Exchange Qatar), który umożliwi zarejestrowanie się jako potencjalny kooperant poprzez wypełnienie [formularza](#) i złożenie go w centrum SPX Qatar.

Najlepszym sposobem na nawiązanie pierwszych kontaktów z potencjalnymi partnerami jest udział w imprezach targowych często organizowanych w Doha. [Kalendarium targów](#) znaleźć można

na stronie internetowej [Ambasady RP w Doha](#). Placówka na bieżąco przesyła również do organizacji samorządu gospodarczego oraz do Ministerstwa Gospodarki w Polsce informacje nt. 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 Doha przez niektóre organizacje samorządu gospodarczego w Polsce. Misje takie organizowane są zazwyczaj przez Krajową Izbę Gospodarczą.

Perspektywiczne branże

Katar jest rynkiem wysoce konkurencyjnym, miejscem, gdzie ścierają się biznesy tak uznanych i rozwiniętych gospodarek jak USA, Australia, Niemcy, Wielka Brytania, Francja, czy Włochy z przedsiębiorstwami tak prężnie i dynamicznie rozwijających się państw jak Chiny, Indie, Turcja, Korea Płd., czy Arabia Saudyjska. Jest to specyficzna mieszanka, która czyni tę rzeczywistość biznesową dość skomplikowaną, jednak dającą też szansę na realizację interesów polskich przedsiębiorstw, które powinny przyjąć strategię przygotowania oferty niszowej, wysoce wyspecjalizowanej i o wysokiej jakości lub uzupełniającej w stosunku do tego, co oferują najwięksi gracze na tym rynku.

Biorąc pod uwagę potencjał lokalnej gospodarki, jej deficyty i możliwości jakie oferuje oraz aktualną koniunkturę, Ambasada RP w Doha wyodrębniła branże, które w jej opinii charakteryzują się dużą atrakcyjnością i mogą zostać uznane jako perspektywiczne dla polskich przedsiębiorstw. Są nimi:

- **Eksport produktów rolnych i spożywczych**

Katar ze względu na położenie geograficzne i wynikające z niego niekorzystne warunki klimatyczne zmuszony jest importować znaczną część żywności. Szacuje się, że aż 95% produktów spożywczych sprzedawanych w Katarze pochodzi z importu. Największą wartość w katarskim imporcie stanowią owce żywe, mięso wołowe mrożone, tusze i półtusze jagnięce, drób mrożony, mleko i wyroby z mleka z wydłużonym terminem przydatności do spożycia, mleko skondensowane, masło, sery topione, jaja kurze, kwiaty cięte, ziemniaki, cebula, kapusta i sałata, marchew, mrożone mieszanki warzyw, jabłka, herbata w torebkach, mąka, jęczmień, tłuszcze i oleje roślinne, cukier, lody, odżywki mleczne dla niemowląt i dzieci, makaron, płatki kukurydziane, ciastka kruche, soki owocowe, ekstrakty i koncentraty kawowe, ketchup, woda mineralna, napoje niegazowane, bezalkoholowe wina musujące, papierosy.

Rząd Kataru podejmuje wysiłki na rzecz opracowania strategii częściowego uniezależnienia się od importu produktów rolnych i spożywczych. Powołano specjalną [agencję](#) zajmującą się kwestiami bezpieczeństwa żywnościowego. Najważniejszym podmiotem sektora jest z kolei spółka [Hassad Food](#), którą można uznać za monopolistę na rynku katarskim żywnościowym.

- **Usługi architektoniczne oraz konsultingowe w sektorze budowlanym**

U podstaw koniunktury na rynku usług budowlanych w Katarze leżą plany rozwoju wynikające z szybkiej modernizacji kraju. Co prawda megaprojekty fizycznie realizowane są przez olbrzymie koncerny (gł. tureckie, saudyjskie, koreańskie) i raczej mało prawdopodobne jest, żeby firmy polskie mogły wystąpić tu w roli kontraktorów, jednak istnieje dla nich duży potencjał do zagospodarowania „miękkiej” części sektora. Poniżej szandarowe projekty realizowane obecnie w Katarze wraz z ich wartościami:

- [The Pearl-Qatar](#) (13,76 mld USD) – projekt luksusowego osiedla na sztucznej wyspie w zatoce Doha powstający na pow. 4 mln m²
 - [Barwa Al-Khor](#) (9,63 mld USD) – projekt luksusowej dzielnicy mieszkaniowo-handlowej realizowany na pow. 5,5 mln m²
 - [Msheireb Downtown Doha](#) (5,5 mld USD) – projekt kompletnej rewitalizacji starego centrum Doha realizowany na pow. 31 ha.
 - [Lusail City](#) (nieznana) – nowa dzielnica Doha kompletna we wszystkie funkcje miejskie, powstająca na pow. 35 km²
 - [Qatar-Bahrain Causeway](#) (13 mld USD) – projekt 45-km systemu mostów i grobli stanowiący połączenie drogowe Kataru z Bahrajnem
 - [Al-Waab City](#) (3,2 mld USD) – projekt nowej dzielnicy mieszkaniowej powstającej na pow. 1,25 km²
 - [Linia kolei podziemnej w Doha](#) (21 mld USD) – projekt transportu publicznego realizowany w przypadku przyznania Doha prawa do organizacji letnich igrzysk olimpijskich w 2020 r.
 - [Nowy port morski w Doha](#) (7,4 mld USD) – projekt budowy portu na pow. ponad 26 km², którego realizacja pozwoli na uzyskanie zdolności przeładunkowej na poziomie 6 mln kontenerów rocznie
 - [Program Rozwoju Kolei](#) (35 mld USD) – projekt utworzenia infrastruktury dla kolei wysokich prędkości i trakcji dla pociągów towarowych w Katarze, w połączeniu z siecią regionalną (Bahrajn i Arabia Saudyjska)
 - [Liczne realizacje obiektów sportowych i innej infrastruktury](#) w związku z przygotowaniem do finału mistrzostw świata w piłce nożnej w 2022 r. (140 mld USD) oraz letnich igrzysk olimpijskich w 2020 r. (w przypadku przyznania prawa do organizacji)
- **Dostawy materiałów oraz ciężkiego sprzętu dla sektora budowlanego i naftowo-gazowego**
Choć wymienione wyżej projekty realizowane są w olbrzymim tempie i mają imponującą wartość, to realizacje inwestycji w budownictwie cywilnym stanowią jednak tylko część portfolio dużych kontraktów. Nie mniej imponujące są kontrakty realizowane w budownictwie przemysłowym, szczególnie zaś w sektorze ropy naftowej i gazu (wartość inwestycji szacowana na 75 mld USD), np. [Barzan Gas Project](#) oraz petrochemicznym i pokrewnych (11 mld USD).
 - **Rozwiązania IT dla biznesu i administracji**
Gospodarka Kataru znajduje się w fazie dynamicznego wzrostu. Polityka zmierzająca do jej dywersyfikacji kładzie duży nacisk na rozwój alternatywnych, pozanaftowych branż, które w większym stopniu przyczyniać się będą do rozwoju PKB. Jednym z celów narodowej strategii rozwoju Kataru jest tworzenie gospodarki opartej na wiedzy, szczególnie zaś stymulowanie rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP działających w branży informatycznej. Państwo przeznaczają duże nakłady na inwestycje w infrastrukturę IT i stworzyło zachęty dla innowacyjnych przedsiębiorstw zajmujących się badaniami i rozwojem w priorytetowych sektorach (IT, ochrona zdrowia, nanotechnologie, oraz technologie sprzyjające środowisku naturalnemu). Władze Kataru zadeklarowały, że na badania i rozwój w tych branżach będą przeznaczać 2,8% swojego PKB. Szczególnie duży popyt na implementację rozwiązań IT eksperci dostrzegają w sektorach rządowym, finansowym i telekomunikacji (projekty GIS-owe, e-learning, e-handel, przechowywanie i ochrona danych). Szacuje się, że wartość katarskiego rynku ICT w 2013 r. osiągnie wartość 3,7 mld USD. Podmiotem odpowiedzialnym za implementację strategicznych projektów teleinformatycznych w Katarze jest [ICT Qatar](#). Do największych przedsięwzięć w tym sektorze

zaliczyć można [projekt katarskiej krajowej sieci szerokopasmowej](#) o szacowanej wartości 550 mln USD.

- **Sprzęt i usługi medyczne**

Ochrona zdrowia jest jednym z priorytetów narodowej strategii rozwoju Kataru. Brak lokalnych kadr medycznych państwo rekompensuje atrakcyjnymi warunkami pracy dla lekarzy i pielęgniarek z zagranicy, natomiast jego potencjał finansowy umożliwi inwestycje w najnowocześniejsze urządzenia i technologie medyczne. Polskie przedsiębiorstwa specjalizujące się w produkcji i dostawach sprzętu medycznego i rehabilitacyjnego, leków, dysponujące unikalnymi technologiami, bądź też zapewniające specjalistyczne usługi medyczne, powinny zainteresować się rynkiem katarskim. Największym operatorem szpitali w Katarze jest [Hamad Medical Corporation](#), choć działa również wiele prywatnych przychodni, klinik i szpitali.

Przetargi i zamówienia publiczne

Prawo zamówień publicznych regulują przepisy *Prawa nr 26 z 2005 r.* Instytucją odpowiedzialną za przygotowanie i realizację przetargów na dostawy i usługi finansowanych ze środków publicznych, których wartość przekracza 50 tys. QAR (ok. 10 tys. EUR), jest Komisja Zamówień Centralnych (Central Tenders Committee – CTC). Informacje o przetargach publikowane są na [specjalnie dedykowanym portalu](#). Rozstrzygnięcia CTC dotyczące udzielenia zamówienia o wartości pow. 50 mln QAR (ok. 10 mln EUR) podlegają akceptacji Emira Państwa Kataru.

Przedsiębiorstwa poszukujące informacji o przetargach nie tylko w Katarze, lecz w całym regionie Zatoki Perskiej, mogą skorzystać z portalu [GSPX](#) (GCC Subcontracting and Partnership Exchange), który umożliwia również [zarejestrowanie](#) się jako poddostawca / podwykonawca (warunkiem jest jednak rejestracja przedsiębiorstwa w jednym z państw RWPZ).

Niektóre katarskie instytucje i przedsiębiorstwa państwowe korzystają z prawa do organizacji przetargów bez udziału CTC. Należą do nich m.in. firmy operujące w sektorze ropy naftowej i gazu (wszystkie przetargi), siły zbrojne i służby [resortu spraw wewnętrznych](#) (przetargi na dostawy materiałów zakwalifikowanych jako niejawne), [Urząd ds. Robót Publicznych](#) oraz [Urząd ds. Planowania Urbanistycznego i Rozwoju](#).

Poniżej prezentujemy linki do stron internetowych dużych przedsiębiorstw katarskich, które publikują informacje o przetargach:

- branża medyczna:
<http://www.hmc.org.qa/hmcnewsite/tenders.aspx?tender=s&Submit1=+Submit+>
<http://www.sch.gov.qa/sch/En/catcontent.jsp?scatId=247&scatType=4>
- budownictwo:
<http://www.ashghal.gov.qa/English/Bids/Bids/Pages/default.aspx>
<http://www.newdohaport.com.qa/Contracting/opentenders.html>
- przemysł:
<http://www.qchem.com.qa/internet/Tenders/Pages/Tenders.aspx>
<http://www.qatargas.com/Tenders.aspx>

<http://www.qasco.com/tenders>

<http://www.qewc.com/web.nsf/tenders?OpenPage>

<http://www.km.com.qa/en/business/tenders/Pages/default.aspx>

<http://www.qp.com.qa/en/homepage/SupplyManagement/Tenders.aspx>

<http://www.qapco.com.qa/instructions-to-tenderer>

- hotelarstwo:
http://www.qnhc.com/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=5&Itemid=75
- telekomunikacja:
<http://www.qtcl.qa/en/eprocurement#>
- edukacja:
<http://www.sec.gov.qa/En/about/Pages/TendersListing.aspx>
http://www.qu.edu.qa/offices/procurement/current_tenders_and_auctions.php
- różne:
<http://www.qf.org.qa/join-us/do-business-with-qatar-foundation/open-tenders>
<http://www.qfcw.org.qa/English/services/tenders/Lists/Tenders/AllItems.aspx>
<http://www.qcb.gov.qa/English/Pages/Tenders.aspx>
<http://www.qsa.gov.qa/eng/Tenders.htm>

Zarówno firmy, jak i instytucje, ogłaszają również informacje nt. postępowań przetargowych w lokalnych dziennikach ([The Peninsula](#), [Gulf Times](#) i [Qatar Tribune](#)) których pełne wersje dostępne są w internecie w formie plików PDF.

Część instytucji, np. ICT Qatar, zastrzega sobie prawo do ogłaszania przetargu i przyjmowania ofert tylko od wybranej grupy firm kooperujących. Jest to przetarg w formule *limited*. Aby móc uczestniczyć w takim postępowaniu, oferent musi być wcześniej zarejestrowany jako dostawca, zaś zaproszenie do tak prekwalfikowanej grupy można otrzymać tylko od zamawiającego. Inne formuły przetargów stosowane w Katarze to: *general* (forma najczęściej stosowana, ogłoszenie o przetargu publikowane jest do ogólnej wiadomości) oraz *local* (dla kontraktów o wartości poniżej 1 mln QAR; składający ofertę musi być zarejestrowany w Katarskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej *Qatar Chamber*).

Oferenci przystępujący do przetargów w Katarze zobligowani są do składania gwarancji właściwego wykonania kontraktu (z reguły 10% wartości) oraz kaucji przetargowej (zazwyczaj 5% wartości) w formie bezwarunkowych gwarancji bankowych. Składając swoją ofertę w przetargu firma zagraniczna nie musi być zarejestrowana w Katarze, jednak z reguły musi dokonać rejestracji do czasu podpisania umowy w przypadku wygranej. Oferty składane są zazwyczaj w j. angielskim, zaś równoległe tłumaczenie oferty na j. arabski jest mile widziane, jednak nie konieczne (chyba że warunki przetargu stanowią inaczej). Pierwsza płatność na rzecz kontraktora realizowana jest przez zlecającego z reguły w wys. 20% ceny ofertowej. Kolejne raty wypłacane są po zamknięciu kolejnych

etapów zamówienia. Katarskie SIWZ w większości przypadków przygotowywane są zgodnie z ogólnie przyjętymi normami europejskimi i są udostępniane zainteresowanym za opłatą.

Należy mieć na uwadze, że w przetargach na realizację robót lub dostawy finansowanych z pieniędzy publicznych preferencyjnie traktowane są przedsiębiorstwa z istotnym komponentem lokalnym – najlepiej jeśli jest to *joint venture* z lokalnym partnerem.

Sprzedaż produktów i usług

Optymalnym sposobem sprzedaży produktów w Katarze jest ich dystrybucja za pomocą agentów handlowych, którymi mogą być jedynie obywatele Państwa Kataru lub osoby prawne zarejestrowane w Katarze. 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, LuLu, Al-Meera, Safari. 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 administracja Państwa Kataru 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 średnio zajmuje 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 ds. Biznesu i Handlu – MBIH) w celu uzyskania potwierdzenia, że statut został sporządzony zgodnie z wymogami prawa Państwa Kataru. Spółka zobowiązana jest też do przedstawienia nazwy zatwierdzonej przez Departament Rejestru Handlowego oraz Departament Znaków Handlowych (MBIH). 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	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nazwę spółki zawierającą oznaczenie, że jest to spółka z o.o. • adres siedziby spółki • jej cele • czas trwania spółki • wysokość kapitału zakładowego i formę jego wpłaty • regulacje dot. ew. transferu udziałów • nazwy / nazwiska wspólników • sposoby podziału zysków/strat pomiędzy wspólnikami • nazwiska osób wchodzących w skład zarządu spółki • strukturę kapitałową <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"> • prawomocną uchwałę zarządu / zgromadzenia wspólników dot. zgody na zawiązanie spółki oraz wskazującą osobę wyznaczoną do podpisania statutu spółki • zalegalizowany i potwierdzony statut spółki lub inny równoważny dokument • kopię paszportu osoby pełnomocnej w zakresie podpisania statutu spółki w imieniu osoby prawnej stającej się wspólnikiem 	1 dzień	24 QAR za pierwszych dwóch wspólników oraz po 9 QAR za każdego kolejnego wspólnika
5	<p>Spółka dokonuje rejestracji w Rejestrze Handlowym (MBiH) oraz w Izbie Przemysłowo-Handlowej (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"> • wypełniony i podpisany przez upoważnionych przedstawicieli spółki formularz rejestracyjny Izby Przemysłowo-Handlowej • wypełniony formularz dla pełnomocników spółki • zatwierdzony projekt statutu spółki • oryginał zatwierdzonego statutu spółki • kopie dokumentów tożsamości (karty ID) pełnomocników spółki <p>W procesie rejestracji w Rejestrze Handlowym wymagane są następujące dokumenty:</p>	1 dzień (równoległe z pozostałymi procedurami)	2.200 QAR (Izba Handlowo-Przemysłowa) + 500-5.000 QAR (Rejestr Handlowy)

	<ul style="list-style-type: none"> wypełniony i podpisany formularz Rejestru Handlowego kopia umowy spółki kopia dowodu uiszczenia opłaty za zatwierdzenie statutu spółki kopia dowodu bankowego potwierdzającego wpłatę kapitału zakładowego kopie dokumentów tożsamości (karty ID) wspólników <p>Wysokość opłaty rejestracyjnej w Rejestrze Handlowym zależy od zakresu działalności spółki oraz od wielkości kapitału zakładowego.</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"> certyfiakat z Rejestru Handlowego umowa najmu pomieszczeń będących siedzibą biura spółki (w j. arabskim) fotografie budynku mieszczącego pomieszczenia będące siedzibą biura spółki kopia tytułu własności ww. nieruchomości <p>Dokumenty składane w procesie aplikacji o Licencję Znakową:</p> <ul style="list-style-type: none"> projekt logo firmy, które umieszczone zostanie na budynku będącym siedzibą spółki (wraz z wymiarami znaku oraz nazwą w j. arabskim i angielskim) fotografie budynku mieszczącego pomieszczenia będące siedzibą biura spółki umowa najmu pomieszczeń będących siedzibą biura spółki wraz z licencją handlową projekt znaku firmy (obowiązkowo w j. arabskim, dodatkowo może być również w j.angielskim), którym oznaczona zostanie siedziba <p>W przypadku, gdy siedzibą spółki jest nieruchomość o funkcji innej niż komercyjna, spółce nie zostanie udzielona licencja.</p>	1 dzień (równoległe z pozostałymi procedurami)	20.020 QAR za pierwsze 2 lata działalności i po 10.000 QAR za każdy kolejny rok (licencja handlowa) + 50-150 QAR / 1m ² powierzchni (licencja znakowa)
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"> statut spółki dokumenty tożsamości (karty ID) wspólników wypis z Rejestru Handlowego karta Imigracyjna oraz Licencja Handlowa zaświadczenie (wraz z nadanym numerem) o rejestracji pomieszczeń będących siedzibą biura spółki w Urzędzie ds. Wody i Energii Elektrycznej zaświadczenie o wyznaczeniu przez spółkę audytora <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

Wszelkie formularze niezbędne do dokonania rejestracji znaleźć można na stronie internetowej [Ministerstwa Biznesu i Handlu](#).

Eksport towarów do Kataru

Zasadniczo podmioty prawne / fizyczne realizujące import towarów na terytorium Kataru muszą być wpisane do rejestru importerów prowadzonego przez Katarską Izbę Przemysłowo-Handlową (*Qatar Chamber*).

Kwestie opłat celnych regulują zapisy *Prawa nr 41 z 2002 r.* 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%. Stal, jak również cement obłożone są stawką 20%, zaś mocznik stawką 30%. Płyty z muzyką oraz instrumenty muzyczne podlegają oczeniu stawką w wys. 15%. Zakazany jest import mięsa wieprzowego. Lista ok. 400 produktów, które podlegają zwolnieniu celnemu obejmuje następujące kategorie:

- zwierzęta żywe, mięso świeże i mrożone, ryby
- świeże warzywa i owoce oraz zboża
- leki i materiały medyczne
- książki, prasa
- statki morskie i powietrzne

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 mieć również certyfikat *halal* (ubój zgodnie z regułami islamu).

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, tzw. „single window facility”. 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), który podlega Ministerstwu ds. Gospodarki i Finansów.

Najbardziej popularną w Katarze formą płatności przy eksporcie z zagranicy jest akredytywa. Po jej otwarciu eksporter zobowiązany jest do przedstawienia certyfikatu 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 światowej czołówki najbardziej przyjaznych dla przedsiębiorców. Kwestie podatkowe zostały uregulowane zapisami [Prawa nr 21 z 2009 r. o podatku dochodowym](#), które weszło w życie z dniem 1 stycznia 2010 r.

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

Brak jest podatków pośrednich, jednak spekuluje się, że rządy państw członkowskich Rady Współpracy Państw Zatoki, w tym Kataru, są zainteresowane wprowadzeniem podatku VAT. Implementację podatku od towarów i usług od lat rekomenduje zresztą krajom regionu Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Ekspertsi przewidują, że po ew. wprowadzeniu tego podatku jego stawka kształtowałaby się na poziomie 5-7%.

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

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

Rynek pracy

Katarski rynek pracy zdominowany jest przez pracowników zagranicznych. Nisko opłacane prace fizyczne wykonywane są przez robotników z państw azjatyckich (gł. Nepal, Bangladesz, Sri Lanka, Pakistan). Zawody wymagające wiedzy technicznej z kolei są domeną obywateli Filipin i Indii. Kadre ekspercką we wszystkich dziedzinach gospodarki stanowią głównie wysoko wykwalifikowani pracownicy kontraktowi z państw zachodnich (kraje europejskie, USA, Australia). Liczbę ludności zdolnej do pracy szacuje się na 1,24 mln, zaś stopa bezrobocia wynosi zaledwie 0,4%, co plasuje Katar w czołówce państw wyróżniających się najniższym bezrobociem (dane szacunkowe za 2011 r. wg *CIA World Factbook*). Społeczeństwo jest młode – 86,7% ludności stanowią osoby w przedziale wieku 15-64 lat, zaś mediana wieku wynosi 32,2 lat.

Niezwykle dynamiczne tempo rozwoju Kataru generuje równie olbrzymią potrzebę na zasilanie gospodarki coraz większą ilością siły roboczej. W ciągu ostatnich czterech lat populacja Kataru zwiększyła się aż dwukrotnie. Obecnie liczbę ludności szacuje się na ok. 1,83 mln, przy czym osób posiadających katarskie obywatelstwo jest zaledwie ok. 300 tys.

Rozwiązania prawne przyjęte do stosowania w Katarze w zakresie [prawa pracy](#) zdecydowanie wzmacniają pozycję pracodawcy względem pracownika. Nie uznaje się zbiorowych układów pracy, prawo do strajku jest tylko teorią, zaś liderzy strajków są zazwyczaj szybko wydalani z kraju. Z obawy przed cofnięciem wizy spory pracowników z pracodawcami rzadko znajdują finał w sądzie, jednak sprawy związane z zaległościami w wypłatach pracowniczych podlegają rozpoznaniu przez Inspekcję Pracy. Pomimo, że Katar jest członkiem Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP), eksperci pozostają zgodni, że praktyka w zakresie katarskiego prawa pracy nie spełnia minimalnych standardów MOP.

Ponieważ każdy cudzoziemiec zatrudniony w Katarze musi mieć lokalnego sponsora wizowego, którym może być jedynie osoba lub podmiot katarski, zaleca się, by przedsiębiorstwa zagraniczne planujące współpracę z lokalnymi partnerami rozpatrywały kwestie sponsoringu wizowego jako istotny element negocjacji umowy o współpracy.

Sponsoring wizowy jest powszechnie krytykowany i w debacie publicznej na ten temat władze Państwa Kataru zapowiadały wprowadzenie stosownych zmian na korzyść pracowników, jednak póki co nie padły żadne konkretne deklaracje.

Zachęty dla inwestorów

Przedsiębiorstwa, których profil działalności uznany jest przez władze Kataru za pożądany, mogą korzystać z licznych ulg i udogodnień. Zasadniczo można wyodrębnić 2 grupy działalności podlegających regulacjom uprzywilejowania:

1. Działalność w [Katarskim Parku Naukowo-Technologicznym](#) (Qatar Science and Technology Park – QSTP).

Warunkiem uzyskania licencji na działalność w QSTP jest prowadzenie biznesu związanego z nowoczesnymi technologiami. Szczególnie mile widziane są tu firmy, które współpracują z katarskimi uniwersytetami i instytutami badawczymi.

Zakres ulg oferowanych w QSTP wyczerpuje znamiona specjalnej strefy ekonomicznej. Spółki rejestrowane w parku mogą być w całości własnością podmiotów zagranicznych, a komponent katarski nie jest tu wymagany. Zyski przedsiębiorstw działających na podstawie licencji QSTP nie podlegają opodatkowaniu, a import związany z działalnością przedsiębiorstwa jest zwolniony z opłat celnych. Firmy mogą również korzystać z preferencyjnych stawek za wynajem powierzchni pod działalność.

Udzielane są trzy rodzaje licencji:

- standardowa
działalność w formie sp. z o.o. (min. 2 udziałowców, kapitał zakładowy w wys. min. 200 tys. QAR) lub oddziału firmy zagranicznej; możliwość korzystania z pełnych praw do ulg i zwolnień
- ograniczona
możliwość korzystania z ulg i zwolnień określonych przez zarząd QSTP (w zależności od profilu firmy i warunków prowadzenia działalności)
- usługowa
oferowana firmom świadczącym usługi na rzecz przedsiębiorstw działających w QSTP; bez praw do ulg i zwolnień

2. Działalność w [Katarskim Centrum Finansowym](#) (Qatar Financial Center – QFC).

O licencję na działalność w QFC ubiegać się mogą firmy operujące w sektorze finansowym (banki, agencje ubezpieczeniowe, brokerskie, etc.). Cechą charakterystyczną QFC jest jego wirtualny charakter – centrum nie ma określonych geograficznie granic, więc

przedsiębiorstwa w nim działające mogą mieć swoją siedzibę praktycznie w dowolnym punkcie Doha.

Podobnie jak w przypadku QSTP, również i w QFC firmy mogą być stuprocentową własnością podmiotów zagranicznych. Ich zyski i kapitał mogą być swobodnie transferowane za granicę. Do korzystania z ulg i zwolnień oferowanych przez QFC mają prawo (po uprzednim zdobyciu licencji) przedsiębiorstwa operujące w branżach, które podzielone zostały na 2 grupy:

- działalność regulowana
firmy strictly finansowe (np. banki komercyjne, inwestycyjne, fundusze, brokerzy); podjęcie działalności w QFC uwarunkowane jest uzyskaniem zgody Urzędu Regulacji Katarskiego Centrum Finansowego (QFCRA)
- działalność nieregulowana
przedsiębiorstwa wspierające działalność firm strictly finansowych (np. kancelarie prawne, konsultingowe, księgowość, etc.); ich działalność nie wymaga zgody QFCRA

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.
- 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 st. C, zaś wysoki poziom wilgotności sprawia, że odczuwalna temperatura może być 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.
- Odradza się planowanie spotkań biznesowych w okresie świętego miesiąca Ramadanu, który tradycyjnie jest dla Muzułmanów okresem skupienia na sprawach duchowych i nie stanowi dobrego czasu do realizacji przedsięwzięć biznesowych.
- Warto pamiętać, że od września 2012 r. obywatele RP podróżujący do Kataru mogą uzyskać wizę bezpośrednio na lotnisku w Doha oraz na każdym innym przejściu granicznym (tzw. *visa on arrival*). Wiza jest płatna (100 QAR), zaś jedyną możliwą formą uiszczenia opłaty jest płatność kartą.
- Od 5 grudnia 2012 r. pomiędzy Warszawą a Doha katarskie linie lotnicze Qatar Airways realizują bezpośrednie połączenia lotnicze. Zgodnie z deklaracjami przewoźnika, od 2 lutego 2013 r. loty realizowane są codziennie. Z Polski do Kataru można dostać się również korzystając z oferty połączeń niebezpośrednich obsługiwanych przez: Lufthansę, KLM, Turkish Airlines, British Airways i Emirates.
- Pomimo tego, że oficjalnym językiem urzędowym w Państwie Kataru jest arabski, język angielski jest w powszechnym użyciu, zaś jego znajomość w katarskich środowiskach gospodarczych jest stosunkowo dobra.
- Pojęcie czasu, 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 rozwiązania nieznanne 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 Doha i ma wyłącznie charakter informacyjny.

Instytucje i organizacje

- [Ambasada RP w Doha](#)
- [Oficjalny profil Ambasady RP w Doha w serwisie Twitter](#)
- [Blog ekonomiczny o Katarze w serwisie MSZ](#)
- [Ambasada Państwa Kataru w Warszawie](#)
- [Polsko-Arabska Izba Gospodarcza](#)
- [Biuro Emira Państwa Kataru \(Amiri Diwan\)](#)
- [Hukoomi – portal e-usług administracji publicznej Kataru](#)
- [Ministerstwo ds. Biznesu i Handlu](#)
- [Ministerstwo Spraw Zagranicznych](#)
- [Ministerstwo ds. Energii i Przemysłu](#)
- [Ministerstwo Spraw Wewnętrznych](#)
- [Ministerstwo ds. Gospodarki i Finansów](#)
- [Ministerstwo Sprawiedliwości](#)
- [Ministerstwo ds. Miast i Planowania Przestrzennego](#)
- [Ministerstwo Zdrowia Publicznego](#)
- [Ministerstwo Środowiska](#)
- [Ministerstwo Pracy](#)
- [Komisja Zamówień Centralnych](#)
- [Generalny Sekretariat Planowania Rozwoju](#)
- [Katarski Urząd Statystyczny](#)
- [Urząd Turystyki](#)

- [Katarska Giełda Papierów Wartościowych \(Qatar Exchange\)](#)
- [Katarskie Centrum Finansowe](#)
- [Katarski Park Naukowo-Technologiczny](#)
- [Katarska Fundacja Rozwoju Edukacji, Nauki i Społeczeństwa](#)
- [Kahramaa – urząd ds. wody i elektryczności](#)
- [Internetowa baza katarskich aktów prawnych \(Al-Meezan\)](#)
- [Organizacja ds. konsultingu przemysłowego \(GOIC\)](#)
- [Katarskie Stowarzyszenie Inżynierów](#)
- [Katarska Izba Przemysłowo-Handlowa](#)
- [Katarskie Stowarzyszenie Biznesmenów](#)
- Najwyższy Komitet ds. organizacji finału mistrzostw świata w piłce nożnej Katar 2022 (Qatar 2022 Supreme Committee): PO Box 62022 Doha, Qatar, tel.: +974 44 753 202

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](#)
- [Doha Press](#)
- [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

- [K&L Gates](#)
- [Qatar International Law Firm](#)
- [Eversheds](#)
- [PricewaterhouseCoopers 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](#)

Baza hotelowa w Doha

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](#)

- [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 Gospodarki RP](#)
- [SWN Business Center](#) (centrum obsługi biznesu)
- [Qatar National Research Fund](#) (Katarski Narodowy Fundusz Badań Naukowych)
- [Enterprise Qatar](#) (organizacja wspierająca rozwój sektora MŚP)

Opr.: Maciej Kubicki, I Sekretarz ds. politycznych i ekonomicznych, Ambasada RP w Doha