

Klimat inwestycyjny w Arabii Saudyjskiej

Raport dla polskich przedsiębiorców



© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, maj, 2026

Spis treści

Ekspansja zagraniczna jako narzędzie stabilizacji i wzrostu	4
Kryteria wyboru lokalizacji inwestycji	5
System wsparcia dla polskich inwestorów	5
Transformacja gospodarcza Arabii Saudyjskiej	7
Narodowa Strategia Przemysłowa jako fundament systemu.....	9
Specjalne strefy ekonomiczne jako narzędzie realizacji strategii przemysłowej.	11
Charakterystyka systemu SSE	11
System zachęt w SSE.....	12
Najważniejsze strefy i ich znaczenie dla polskich firm	13
Relacja SSE z gospodarką bazową.....	14
Znaczenie SSE dla strategii inwestora	15
Gospodarka bazowa i program SIP jako narzędzie budowy nowych zdolności produkcyjnych	15
Charakterystyka modelu gospodarki bazowej.....	16
Mechanizm działania programu SIP	16
Kryteria kwalifikacji inwestycji.....	17
Relacja SIP z finansowaniem i innymi instrumentami.....	18
Ograniczenia i relacja z SSE.....	19
Znaczenie modelu dla inwestora	19
Finansowanie i struktura inwestycji	20
System instytucjonalny – aktywne wsparcie inwestora	22
Ministerstwo Inwestycji (MISA) – zarządzanie „podróżą inwestora”	22
Narodowe Centrum Przemysłowe (NIC / NIDC) – wsparcie projektowe i sektorowe	23
EXA – zarządzanie specjalnymi strefami ekonomicznymi.....	24
Mechanizmy współpracy i koordynacji	25
Rola instytucji finansujących	25
Znaczenie systemu dla inwestora	25
Rejestracja inwestycji w Arabii Saudyjskiej.....	26

Wybór sektora i struktury działalności.....	26
Uzyskanie licencji inwestycyjnej (MISA License)	27
Rejestracja w Ministerstwie Handlu (Commercial Registration – CR).....	27
Rejestracja w systemach administracyjnych	28
Otwarcie rachunku bankowego.....	28
Wynajęcie biura i rejestracja w systemie E-Ijar	29
Wsparcie prawne i doradcze (Legal Support)	29
Weryfikacja partnera z Półwyspu Arabskiego	31
Dokumenty, o które warto poprosić	33
Pytania do partnera	34
Sygnały ostrzegawcze	36
Źródła i narzędzia weryfikacyjne.....	36
Płatności urzędowe za pomocą platformy SEDAD w Arabii Saudyjskiej bez numeru ID karty Iqama	37
Informacje praktyczne dla podróżnych i delegacji biznesowych.....	39
Logistyka podróży i transport	40
Telekomunikacja i płatności.....	40
Zasady zachowania i kontekst kulturowy	41
Zakwaterowanie i wybór lokalizacji w Rijadzie	42
Warunki klimatyczne	42
Atrakcje i kontekst pobytu	43

Klimat inwestycyjny w Arabii Saudyjskiej.

Raport dla polskich przedsiębiorców

Polskie przedsiębiorstwa coraz częściej traktują inwestycje zagraniczne jako element strategicznego zarządzania działalnością. Nie chodzi już wyłącznie o wzrost sprzedaży, ale o budowę odporności biznesu w warunkach zmienności gospodarczej.

Ekspansja zagraniczna jako narzędzie stabilizacji i wzrostu

Jednym z najważniejszych motywów jest dywersyfikacja geograficzna. Obecność na wielu rynkach pozwala ograniczyć wpływ lokalnych wahań koniunktury, zmian regulacyjnych czy kryzysów politycznych. W praktyce oznacza to, że spadek aktywności w jednym kraju może być kompensowany przez wzrost w innym.

Drugim istotnym czynnikiem jest bezpieczeństwo operacyjne. Doświadczenia związane z pandemią oraz zakłóceniami globalnych łańcuchów dostaw sprawiły, że firmy zaczęły aktywnie poszukiwać sposobów na zwiększenie odporności logistycznej. Inwestycje zagraniczne umożliwiają skrócenie łańcuchów dostaw, dywersyfikację dostawców i lokowanie produkcji bliżej klientów.

Ekspansja oznacza również konkretne korzyści finansowe. Firmy mogą zwiększać skalę działalności, wchodzić na rynki o wyższej rentowności i optymalizować koszty operacyjne. W sektorze handlu szczególnie widoczny jest efekt skali – zwiększenie wolumenów sprzedaży przekłada się na poprawę marż.

Inwestycje zagraniczne wzmacniają pozycję przedsiębiorstw w relacjach międzynarodowych. Bezpośrednie kontakty z administracją i inwestorami w krajach docelowych ułatwiają prowadzenie działalności, szczególnie na rynkach, gdzie relacje mają kluczowe znaczenie.

Kryteria wyboru lokalizacji inwestycji

Proces wyboru kraju dla inwestycji zagranicznej opiera się na analizie wielu czynników, jednak najważniejszą rolę odgrywa jakość otoczenia instytucjonalnego. Przedsiębiorcy koncentrują się przede wszystkim na stabilności regulacyjnej oraz przewidywalności systemu prawnego.

Sprawność administracji publicznej i poziom biurokracji wpływają bezpośrednio na koszty prowadzenia działalności oraz czas realizacji projektów. W praktyce to właśnie efektywność procedur administracyjnych często decyduje o atrakcyjności rynku.

Istotnym elementem jest również poziom bezpieczeństwa kapitału, który zależy od ochrony własności oraz przejrzystości systemu prawnego. Niski poziom korupcji dodatkowo wzmacnia zaufanie inwestorów.

Znaczenie mają także zachęty fiskalne i koszty operacyjne. Ulgi podatkowe, dostępność finansowania oraz poziom kosztów pracy wpływają na rentowność projektów inwestycyjnych. W przypadku inwestycji nastawionych na optymalizację kosztów są to czynniki decydujące.

Dostęp do wykwalifikowanych pracowników oraz rozwinięta infrastruktura stanowią kolejne elementy, które determinują wybór lokalizacji. W sektorach technologicznych szczególne znaczenie ma jakość kapitału ludzkiego, natomiast w działalności produkcyjnej i logistycznej – dostępność infrastruktury transportowej.

Warto zauważyć, że znaczenie bliskości geograficznej systematycznie maleje. Polskie firmy coraz częściej wybierają odległe rynki, o ile oferują one lepsze warunki systemowe.

System wsparcia dla polskich inwestorów

Grupa Polskiego Funduszu Rozwoju odgrywa istotną rolę w procesie internacjonalizacji polskich firm, oferując narzędzia wspierające zarówno eksport, jak i bezpośrednio inwestycje zagraniczne. System ten został

zaprojektowany tak, aby ograniczać ryzyko wejścia na nowe rynki, ułatwiać finansowanie projektów oraz wspierać budowanie relacji biznesowych poza Polską.

Z perspektywy firm planujących ekspansję zasadnicze znaczenie ma dostęp do kapitału. W tym obszarze centralną rolę odgrywa **Fundusz Ekspansji Zagranicznej (FEZ)** zarządzany przez PFR TFI. Instrument ten umożliwia realizację inwestycji zagranicznych poprzez współfinansowanie spółek zależnych tworzonych poza Polską. Fundusz obejmuje udziały mniejszościowe, co pozwala przedsiębiorcy zachować kontrolę operacyjną, jednocześnie dzieląc ryzyko inwestycji. Oprócz kapitału FEZ oferuje również finansowanie dłużne, co pozwala elastycznie dopasować strukturę finansowania do charakteru projektu – np. budowy zakładu produkcyjnego, przejęcia firmy lub wejścia na nowy rynek dystrybucyjny.

Drugim filarem wsparcia jest zarządzanie ryzykiem, które w przypadku ekspansji zagranicznej często stanowi istotną barierę. **KUKE** oferuje instrumenty zabezpieczające zarówno eksport, jak i inwestycje bezpośrednie. W praktyce oznacza to możliwość ubezpieczenia transakcji eksportowych, należności czy kontraktów, a także ochrony inwestycji przed ryzykiem politycznym – np. zmianą regulacji, ograniczeniem transferu środków czy niestabilnością rynku. Co istotne, gwarancje KUKE ułatwiają również dostęp do finansowania bankowego, ponieważ zmniejszają ryzyko po stronie instytucji finansujących.

Ekspansja zagraniczna to jednak nie tylko finansowanie i zabezpieczenia, ale również dostęp do rynku i partnerów. W tym zakresie kluczową rolę odgrywa **PAIH**, która wspiera firmy w identyfikacji szans eksportowych, weryfikacji partnerów oraz organizacji wejścia na rynek. Szczególne znaczenie mają misje gospodarcze, spotkania B2B i B2G oraz wydarzenia branżowe, które umożliwiają bezpośredni kontakt z kontrahentami i administracją publiczną. W przypadku rynków takich jak Arabia Saudyjska, gdzie relacje odgrywają nieocenioną rolę, wsparcie instytucjonalne znacząco zwiększa szanse na skuteczne rozpoczęcie współpracy.

Uzupełnieniem systemu jest **BGK**, który zapewnia finansowanie eksportu i dużych projektów inwestycyjnych, często w modelu powiązonym z kontraktami zagranicznymi. Instrumenty te pozwalają firmom realizować projekty o większej skali, które bez wsparcia instytucjonalnego byłyby trudne do sfinansowania.

Całość systemu uzupełniają działania doradcze i edukacyjne, realizowane m.in. przez PAIH, PARP i ARP. Obejmują one przygotowanie firm do wejścia na rynki zagraniczne, wsparcie w dostosowaniu oferty do lokalnych wymogów oraz promocję polskich produktów i usług.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy oznacza to dostęp do kompleksowego ekosystemu wsparcia, który obejmuje wszystkie kluczowe etapy ekspansji: od przygotowania strategii eksportowej, przez finansowanie inwestycji, zabezpieczenie ryzyk, aż po nawiązanie relacji biznesowych i rozwój działalności na rynku zagranicznym.

Transformacja gospodarcza Arabii Saudyjskiej

Arabia Saudyjska realizuje szeroko zakrojony program transformacji gospodarczej, którego celem jest zmniejszenie zależności od sektora naftowego oraz budowa bardziej zróżnicowanej struktury ekonomicznej. Strategia Vision 2030 stanowi ramę dla tych działań i wyznacza kierunki rozwoju w takich obszarach jak przemysł, logistyka, nowe technologie czy przetwórstwo.

Transformacja ta ma charakter systemowy i przekłada się bezpośrednio na sposób projektowania polityki inwestycyjnej państwa. Kluczowym założeniem jest aktywne przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które nie tylko zwiększają skalę działalności gospodarczej, ale przede wszystkim wnoszą nowe kompetencje, technologie oraz produkty dotychczas nieobecne na rynku saudyjskim.

W praktyce oznacza to odejście od modelu pasywnego, w którym państwo ogranicza się do tworzenia ogólnych warunków dla biznesu, na rzecz

podejścia selektywnego i ukierunkowanego. Arabia Saudyjska identyfikuje konkretne obszary rozwoju oraz precyzyjnie określa, jakiego rodzaju inwestycje są pożądane. Mechanizm ten widoczny jest szczególnie w powiązaniu z Narodową Strategią Przemysłową oraz programami wsparcia, które koncentrują się na wybranych sektorach i konkretnych produktach.

Istotnym elementem tej transformacji jest również zmiana podejścia do łańcuchów wartości. Zamiast opierać się na imporcie gotowych produktów Arabia Saudyjska dąży do ich lokalizacji – zarówno poprzez rozwój własnych zdolności produkcyjnych, jak i poprzez przyciąganie zagranicznych inwestorów, którzy mogą je współtworzyć. W tym kontekście szczególnie promowane są projekty wprowadzające nowe linie produkcyjne oraz technologie, które wcześniej nie były dostępne w kraju.

Transformacja gospodarcza przekłada się także na sposób organizacji otoczenia inwestycyjnego. Państwo rozwija wyspecjalizowane narzędzia, takie jak specjalne strefy ekonomiczne czy programy grantowe, które mają odpowiadać na różne potrzeby inwestorów. Jednocześnie budowany jest system instytucjonalny, którego zadaniem jest nie tylko regulowanie działalności, ale również aktywne wspieranie inwestora na każdym etapie realizacji projektu – od analizy rynku po uruchomienie produkcji.

Dla polskich przedsiębiorstw oznacza to dostęp do rynku, który szybko się rozwija, a kierunki tego rozwoju są jasno określone przez politykę gospodarczą. Wejście na ten rynek wymaga jednak zrozumienia tej logiki – inwestycje mają największe szanse powodzenia wtedy, gdy wpisują się w priorytety transformacyjne państwa i odpowiadają na konkretne potrzeby jego gospodarki.

Narodowa Strategia Przemysłowa jako fundament systemu

Narodowa Strategia Przemysłowa Arabii Saudyjskiej stanowi centralny punkt odniesienia dla całego systemu przyciągania inwestycji zagranicznych. Nie jest to dokument o charakterze ogólnym, lecz operacyjne narzędzie zarządzania rozwojem gospodarczym, które bezpośrednio wpływa na decyzje inwestycyjne, dostęp do wsparcia oraz sposób oceny projektów.

Istotną cechą tej strategii jest jej selektywność. W przeciwieństwie do wielu innych systemów wsparcia, które koncentrują się na całych branżach, podejście saudyjskie jest znacznie bardziej precyzyjne. Strategia wyznacza nie tylko sektory priorytetowe, ale także konkretne obszary produkcji, które mają zostać rozwinięte w kraju. Oznacza to, że inwestor nie konkuruje wyłącznie na poziomie sektora, lecz musi wpisać się w bardziej szczegółowe potrzeby gospodarki.

Mechanizm ten realizowany jest poprzez ścisłe powiązanie strategii z narzędziami operacyjnymi, takimi jak Standard Incentives Program oraz działania Narodowego Centrum Przemysłowego. W praktyce oznacza to, że każdy projekt inwestycyjny podlega weryfikacji pod kątem zgodności z celami państwa. Proces ten rozpoczyna się od oceny, czy dana inwestycja mieści się w jednym z sektorów uznanych za strategiczne, takich jak przetwórstwo spożywcze, motoryzacja, farmaceutyka, maszyny i urządzenia czy materiały budowlane.

Jednak sama przynależność sektorowa nie jest wystarczająca. Kolejnym, bardziej wymagającym kryterium jest tzw. kryterium nowości. Inwestycja musi dotyczyć produktu, który nie jest obecnie wytwarzany w Arabii Saudyjskiej. Oznacza to, że państwo nie wspiera projektów powielających istniejące zdolności produkcyjne, lecz koncentruje się na tych, które wnoszą nową wartość do gospodarki. W efekcie strategia pełni funkcję narzędzia dywersyfikacji – stopniowo rozszerzając zakres produkcji krajowej i ograniczając zależność od importu.

Ocena zgodności projektu ze strategią odbywa się na bardzo szczegółowym poziomie technicznym. Wykorzystywany jest system kodów celnych (HS), często na poziomie ośmiocyfrowym, który pozwala precyzyjnie zidentyfikować, czy dany produkt znajduje się na liście priorytetów państwa. Dzięki temu proces kwalifikacji nie opiera się na ogólnych deklaracjach inwestora, lecz na konkretnych parametrach produkcji.

Istotnym elementem jest także etapowość oceny. Najpierw następuje weryfikacja produktu – czy wpisuje się on w cele strategiczne i czy nie jest już wytwarzany w kraju. Dopiero po spełnieniu tego warunku projekt przechodzi do kolejnych etapów, obejmujących analizę finansową oraz szczegółową ocenę techniczną i rynkową. W tym procesie badana jest m.in. stabilność finansowa inwestora, jego zdolność do realizacji projektu oraz potencjał rynkowy inwestycji.

Narodowa Strategia Przemysłowa określa również granice wsparcia. W praktyce oznacza to, że niektóre sektory – mimo swojej skali czy rentowności – są celowo wyłączone z określonych programów, takich jak specjalne strefy ekonomiczne. Dotyczy to na przykład obszarów tradycyjnie silnych w gospodarce saudyjskiej, jak petrochemia czy sektor ropy i gazu. Tego typu decyzje wynikają z założenia, że rozwój tych sektorów powinien odbywać się w ramach istniejących struktur gospodarki, a nie poprzez nowe mechanizmy wsparcia.

W rezultacie Narodowa Strategia Przemysłowa działa jak filtr nakładany na mapę inwestycyjną kraju. Tylko te projekty, które precyzyjnie odpowiadają zdefiniowanym potrzebom – zarówno na poziomie sektora, jak i konkretnego produktu – mogą liczyć na pełne wsparcie instytucjonalne i finansowe. Dla inwestorów oznacza to konieczność bardzo dokładnego przygotowania projektu i jego dopasowania do priorytetów państwa.

Z perspektywy polskich firm ma to istotne konsekwencje. Sukces inwestycji nie zależy wyłącznie od jej skali czy efektywności kosztowej, lecz przede wszystkim od jej zgodności z kierunkami rozwoju saudyjskiej gospodarki. Projekty, które wpisują się w tę logikę – na przykład w obszarze przetwórstwa

spożywczego, gdzie Polska posiada silne kompetencje – mają znacznie większe szanse na uzyskanie wsparcia i osiągnięcie długoterminowego powodzenia.

Specjalne strefy ekonomiczne jako narzędzie realizacji strategii przemysłowej

Specjalne strefy ekonomiczne w Arabii Saudyjskiej są jednym z najważniejszych instrumentów wdrażania polityki gospodarczej państwa. Nie pełnią wyłącznie funkcji zachęty inwestycyjnej, lecz stanowią wyspecjalizowane środowiska operacyjne, zaprojektowane pod kątem konkretnych sektorów i typów działalności. Ich rola polega na przyciąganiu inwestycji, które wpisują się w cele transformacji gospodarczej oraz wzmacniają zdolności eksportowe kraju.

W odróżnieniu od klasycznych stref znanych z innych rynków saudyjskie SSE są ściśle powiązane z Narodową Strategią Przemysłową. Oznacza to, że ich struktura sektorowa, system zachęt oraz warunki funkcjonowania zostały zaprojektowane w taki sposób, aby wspierać rozwój wybranych obszarów gospodarki, a nie działalność ogólną.

Charakterystyka systemu SSE

Saudyjskie specjalne strefy ekonomiczne funkcjonują jako odrębne ekosystemy gospodarcze, które różnią się od tzw. gospodarki bazowej zarówno pod względem regulacyjnym, jak i operacyjnym. Ich konstrukcja opiera się na kilku kluczowych założeniach:

- **Orientacja na eksport**

Projekty realizowane w SSE mają być włączone w globalne łańcuchy wartości. Strefy nie są projektowane jako przestrzeń do obsługi rynku lokalnego, lecz jako platformy produkcyjne i logistyczne obsługujące rynki międzynarodowe.

- **Specjalizacja sektorowa**

Każda strefa koncentruje się na wybranych branżach, takich jak motoryzacja, przetwórstwo żywności, logistyka czy technologie chmurowe. Oznacza to, że inwestor musi dopasować swój projekt do profilu danej lokalizacji.

- **Uprozczone procedury administracyjne**

System „one-stop shop” umożliwia znaczące ograniczenie biurokracji. W praktyce oznacza to możliwość uzyskania licencji inwestycyjnej w bardzo krótkim czasie, nawet w ciągu jednego dnia, przy minimalnych wymaganiach formalnych.

- **Stabilność regulacyjna**

Inwestorzy otrzymują długoterminowe gwarancje dotyczące warunków prowadzenia działalności, w tym stawek podatkowych. Okresy te sięgają od 20 do 50 lat, co znacząco zwiększa przewidywalność projektów.

- **Elastyczność operacyjna**

Strefy oferują bardziej elastyczne podejście do regulacji pracy i działalności gospodarczej, co pozwala dostosować model operacyjny do specyfiki inwestycji.

System zachęt w SSE

Jednym z głównych czynników przyciągających inwestorów do saudyjskich SSE jest rozbudowany system zachęt finansowych i podatkowych. Obejmuje on zarówno preferencje fiskalne, jak i ułatwienia operacyjne.

- **Podatek dochodowy (CIT)**

- 5 proc. przez okres 20 lat w strefach takich jak Jazan, KAEC czy Ras Al-Khair,
- 0 proc. przez okres 50 lat w Specjalnej Zintegrowanej Strefie Logistycznej w Rijadzie.

- **Podatek u źródła (Withholding Tax)**
 - 0 proc. dla transferów takich jak dywidendy, odsetki czy opłaty za usługi.
- **Podatek VAT i cła**
 - 0 proc. VAT dla transakcji wewnątrz strefy,
 - brak ceł na import maszyn, surowców i półproduktów wykorzystywanych w produkcji (z wyjątkiem sytuacji, gdy produkty trafiają na rynek krajowy).
- **Koszty pracy**
 - zwolnienie z opłat za pracowników zagranicznych przez pierwsze lata działalności, co ułatwia transfer kadry i uruchomienie operacji.
- **Ułatwienia operacyjne**
 - szybkie procedury licencyjne,
 - ograniczenie wymogów administracyjnych,
 - dostęp do infrastruktury logistycznej i przemysłowej.

System ten jest porównywalny z rozwiązaniami znanymi z europejskich specjalnych stref ekonomicznych, jednak wyróżnia się skalą preferencji podatkowych oraz długością ich obowiązywania.

Najważniejsze strefy i ich znaczenie dla polskich firm

Wśród funkcjonujących stref szczególne znaczenie mają te, które odpowiadają profilowi polskiej gospodarki i jej strukturze eksportowej.

- **Jazan Special Economic Zone**

Region ten określany jest jako „kosz owoców królestwa” ze względu na dostęp do zasobów rolnych i akwakultury. Oferuje rozległe tereny

przeznaczone pod działalność rolniczą i przetwórczą. Dla polskich firm z sektora rolno-spożywczego oznacza to możliwość:

- lokalizacji produkcji blisko źródeł surowców,
 - wykorzystania istniejących kompetencji eksportowych,
 - budowy pozycji na rynku regionalnym.
- **King Abdullah Economic City (KAEC)**
Strefa ta koncentruje się na logistyce i przemyśle motoryzacyjnym. Szczególnie istotnym elementem jest rozwój klastra pojazdów elektrycznych.
Dla polskich firm z sektora automotive oznacza to możliwość wejścia w rozwijający się ekosystem produkcyjny, obejmujący zarówno komponenty, jak i rozwiązania technologiczne.
 - **Specjalna Zintegrowana Strefa Logistyczna w Rijadzie**
Oferuje najbardziej korzystne warunki podatkowe, w tym 0 proc. CIT przez 50 lat. Jest skierowana do globalnych operatorów logistycznych i firm zarządzających łańcuchami dostaw. Jej znaczenie wynika z roli Rijadu jako centralnego hubu logistycznego regionu.

Relacja SSE z gospodarką bazową

Specjalne strefy ekonomiczne nie funkcjonują w izolacji od reszty gospodarki, lecz stanowią jej uzupełnienie. Ich rolą jest przyciąganie inwestycji eksportowych i technologicznych, które nie konkurują bezpośrednio z istniejącymi sektorami krajowymi.

Z tego powodu niektóre branże – takie jak petrochemia, ropa i gaz czy przemysł tekstylny – są wyłączone z systemu SSE. Ich rozwój odbywa się w ramach gospodarki bazowej, zgodnie z odrębnymi mechanizmami wsparcia.

Znaczenie SSE dla strategii inwestora

Z punktu widzenia inwestora specjalne strefy ekonomiczne stanowią rozwiązanie szczególnie atrakcyjne dla projektów:

- zorientowanych na eksport,
- opartych na produkcji lub logistyce,
- wymagających stabilnych warunków podatkowych,
- powiązanych z globalnymi łańcuchami wartości.

Jednocześnie wybór tej ścieżki oznacza konieczność dostosowania modelu biznesowego do specyfiki strefy, w tym jej orientacji sektorowej oraz ograniczeń dotyczących rynku krajowego.

W praktyce decyzja o wejściu do SSE powinna być traktowana jako element długoterminowej strategii, a nie jedynie jako sposób na uzyskanie preferencji podatkowych.

Gospodarka bazowa i program SIP jako narzędzie budowy nowych zdolności produkcyjnych

Alternatywą dla inwestowania w specjalnych strefach ekonomicznych jest działalność w tzw. gospodarce bazowej (mainland). W przeciwieństwie do SSE, które koncentrują się na eksporcie i stabilności regulacyjnej, model ten został zaprojektowany jako narzędzie aktywnego budowania nowych zdolności produkcyjnych w kraju.

Kluczową rolę odgrywa tutaj Standard Incentives Program (SIP), który stanowi jeden z najbardziej „mierzalnych” instrumentów wsparcia oferowanych inwestorom. Program ten odpowiada na zapotrzebowanie przedsiębiorstw na konkretne parametry finansowe, umożliwiające porównanie oferty Arabii Saudyjskiej z innymi rynkami.

Charakterystyka modelu gospodarki bazowej

Model inwestycyjny oparty na gospodarce bazowej różni się od SSE zarówno pod względem celu, jak i konstrukcji systemu zachęt. Jego główne założenia można sprowadzić do kilku kluczowych elementów:

- **Ukierunkowanie na rynek krajowy i substytucję importu**
Inwestycje realizowane w tym modelu mają na celu rozwój produkcji, która dotychczas nie istniała w Arabii Saudyjskiej. Oznacza to, że projekty są oceniane przede wszystkim pod kątem ich wkładu w dywersyfikację gospodarki.
- **Selektywność i dopasowanie do strategii państwa**
Podobnie jak w przypadku SSE, inwestycje muszą być zgodne z Narodową Strategią Przemysłową. W praktyce oznacza to konieczność wpisania się w jeden z sektorów strategicznych oraz w konkretne potrzeby produkcyjne kraju.
- **Aktywny udział państwa w finansowaniu inwestycji**
W odróżnieniu od modelu strefowego, głównym instrumentem wsparcia nie są ulgi podatkowe, lecz bezpośrednie granty i preferencyjne finansowanie.
- **Silne powiązanie z systemem oceny projektów**
Projekty są analizowane wieloetapowo, a dostęp do wsparcia uzależniony jest od spełnienia szeregu kryteriów technicznych, finansowych i rynkowych.

Mechanizm działania programu SIP

Standard Incentives Program został zaprojektowany jako system grantowy, który bezpośrednio obniża koszt wejścia inwestora na rynek. Jego konstrukcja opiera się na kilku kluczowych parametrach:

- **Wysokość wsparcia**
Inwestor może uzyskać grant pokrywający do 25 proc. kosztów

początkowej inwestycji przedoperacyjnej. Maksymalna wartość wsparcia na projekt wynosi 50 mln riali saudyjskich.

- **Mechanizm wypłaty środków**

Finansowanie nie jest przekazywane jednorazowo. Połowa grantu wypłacana jest na etapie realizacji inwestycji – zgodnie z osiąganymi kamieniami milowymi – natomiast pozostała część po rozpoczęciu działalności operacyjnej.

- **System naborów (batchy)**

Program funkcjonuje w cyklach. Każdy nabór trwa około 12 tygodni i obejmuje określoną pulę projektów inwestycyjnych, odpowiadających aktualnym potrzebom gospodarki. W jednym z naborów zidentyfikowano ponad 140 konkretnych możliwości inwestycyjnych.

- **Precyzyjna identyfikacja projektów**

System wykorzystuje kody celne (HS), często na poziomie ośmiocyfrowym, aby określić dokładnie, jakie produkty są poszukiwane przez gospodarkę. Oznacza to, że inwestor nie zgłasza projektu w sposób ogólny, lecz odpowiada na konkretne zapotrzebowanie państwa.

Kryteria kwalifikacji inwestycji

Dostęp do wsparcia w ramach SIP uzależniony jest od spełnienia rygorystycznych warunków, które mają zapewnić jakość i zgodność projektów z celami strategicznymi.

- **Kryterium nowości produktu**

Kluczowym warunkiem jest to, aby produkt nie był obecnie wytwarzany w Arabii Saudyjskiej. Mechanizm ten ma na celu rozwój nowych segmentów gospodarki, a nie powielanie istniejących zdolności produkcyjnych.

- **Zgodność z sektorami strategicznymi**

Projekt musi wpisywać się w jeden z sektorów objętych Narodową Strategią Przemysłową, takich jak przetwórstwo spożywcze, motoryzacja, farmaceutyka czy maszyny i urządzenia.

- **Wkład własny inwestora**

Wymagany jest minimalny udział kapitału własnego na poziomie 25 proc. inwestycji. W praktyce stanowi to nie tylko warunek formalny, lecz także mechanizm potwierdzający zaangażowanie inwestora.

- **Ocena finansowa i operacyjna**

Inwestor musi wykazać stabilną sytuację finansową, co obejmuje analizę płynności, rentowności oraz zdolności kredytowej. Dodatkowo oceniana jest wykonalność techniczna projektu oraz jego potencjał rynkowy.

- **Proces etapowy**

Kwalifikacja odbywa się w kilku krokach: od weryfikacji produktu, przez analizę finansową, aż po szczegółową ocenę techniczną i rynkową.

Relacja SIP z finansowaniem i innymi instrumentami

Program SIP nie funkcjonuje w izolacji, lecz jest częścią szerszego systemu wsparcia. Szczególnie istotne jest jego powiązanie z finansowaniem oferowanym przez Saudi Industrial Development Fund.

W praktyce oznacza to, że inwestor może:

- pokryć część kosztów inwestycji grantem,
- uzupełnić finansowanie preferencyjnym kredytem,
- ograniczyć udział kapitału własnego do poziomu wymaganego przez system.

Warto zauważyć, że poziom wsparcia publicznego może odpowiadać wartości wkładu własnego inwestora. Taka konstrukcja znacząco poprawia strukturę finansowania projektu i zmniejsza jego ryzyko.

Ograniczenia i relacja z SSE

Istotnym elementem systemu jest zasada „no double dipping”, która oznacza brak możliwości łączenia pełnych pakietów zachęt dostępnych w SSE i w gospodarce bazowej. Inwestor musi zdecydować, z którego modelu korzysta.

Program SIP jest przeznaczony dla projektów realizowanych poza specjalnymi strefami ekonomicznymi. Oznacza to, że wybór tej ścieżki wiąże się z rezygnacją z preferencji podatkowych SSE na rzecz bezpośredniego wsparcia finansowego.

Znaczenie modelu dla inwestora

Z perspektywy inwestora model gospodarki bazowej jest szczególnie atrakcyjny dla projektów wprowadzających na rynek nowe produkty lub technologie, ukierunkowanych na zaspokojenie popytu lokalnego i jednocześnie wymagających wsparcia kapitałowego na etapie wejścia. Ważne znaczenie ma przy tym zgodność przedsięwzięcia ze strategicznymi potrzebami gospodarki, ponieważ to właśnie ten czynnik w największym stopniu determinuje dostęp do dostępnych instrumentów wsparcia.

Jednocześnie jest to model bardziej wymagający pod względem przygotowania projektu. Wysoki poziom selektywności oznacza konieczność precyzyjnego dopasowania inwestycji do oczekiwań państwa oraz spełnienia szczegółowych kryteriów kwalifikacyjnych.

W praktyce oznacza to, że sukces inwestycji w tym modelu zależy nie tylko od jej efektywności ekonomicznej, lecz także od zdolności do wpisania się w długoterminową strategię rozwoju Arabii Saudyjskiej.

Finansowanie i struktura inwestycji

Jednym z najbardziej charakterystycznych elementów systemu inwestycyjnego Arabii Saudyjskiej jest jego konstrukcja finansowa, która znacząco różni się od rozwiązań spotykanych na wielu innych rynkach. W przeciwieństwie do modeli opartych głównie na ulgach podatkowych, system saudyjski w dużym stopniu wykorzystuje bezpośrednie wsparcie kapitałowe oraz preferencyjne finansowanie dłużne, co istotnie wpływa na strukturę i ryzyko projektów inwestycyjnych.

Kluczową rolę w tym systemie odgrywa Saudi Industrial Development Fund (SIDF), który stanowi główne źródło finansowania dla projektów przemysłowych. Fundusz ten może pokryć do 75 proc. całkowitych kosztów inwestycji, oferując finansowanie na bardzo preferencyjnych warunkach, określanych w materiałach jako zerowe oprocentowanie. W praktyce oznacza to, że inwestor jest w stanie zrealizować projekt o dużej skali przy relatywnie ograniczonym zaangażowaniu kapitału własnego.

Taka konstrukcja ma kilka istotnych konsekwencji. Po pierwsze, znacząco obniża barierę wejścia na rynek, szczególnie w przypadku inwestycji kapitałochłonnych, takich jak zakłady produkcyjne czy infrastruktura logistyczna. Po drugie, poprawia profil ryzyka projektu – mniejszy udział środków własnych oznacza mniejsze obciążenie bilansu inwestora i większą elastyczność finansową. Po trzecie, skraca czas osiągnięcia rentowności, ponieważ koszty finansowania są ograniczone do minimum.

Istotnym elementem jest również relacja między finansowaniem dłużnym a innymi instrumentami wsparcia, w szczególności grantami oferowanymi w ramach programu SIP. W wielu przypadkach struktura finansowania projektu może być zbudowana w sposób, który łączy kilka źródeł wsparcia:

- część kosztów inwestycji pokrywana jest z wkładu własnego inwestora, wymaganego na poziomie co najmniej 25 proc.,
- równoważna część może zostać sfinansowana w formie grantu w ramach SIP,

- pozostała część finansowana jest przez SIDF w formie preferencyjnego kredytu.

Taka konstrukcja powoduje, że realne zaangażowanie kapitału własnego inwestora może być relatywnie niskie w stosunku do całkowitej wartości projektu, przy jednoczesnym zachowaniu pełnej kontroli nad inwestycją.

Mechanizm wypłaty środków również ma istotne znaczenie dla struktury finansowej projektu. W przypadku grantów SIP środki są przekazywane etapowo – część w fazie budowy, po osiągnięciu określonych kamieni milowych oraz część po rozpoczęciu działalności operacyjnej. Taki model ogranicza ryzyko po stronie państwa, a jednocześnie zapewnia inwestorowi płynność finansową w kluczowych momentach realizacji projektu.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że finansowanie oferowane przez SIDF stanowi wyjątek od ogólnej zasady „no double dipping”. O ile inwestor musi wybrać między korzystaniem z zachęt SSE a programem SIP, o tyle finansowanie dłużne może uzupełniać oba modele. W praktyce oznacza to możliwość budowy hybrydowej struktury finansowania, łączącej stabilność podatkową stref ekonomicznych z dostępem do preferencyjnego kapitału.

Z punktu widzenia inwestora szczególnie istotne jest odpowiednie zaprojektowanie struktury finansowej już na etapie planowania projektu. Wybór między modelem SSE a gospodarką bazową wpływa nie tylko na poziom opodatkowania, ale także na dostęp do konkretnych instrumentów wsparcia oraz sposób finansowania inwestycji.

W praktyce projekty realizowane w SSE będą opierały się przede wszystkim na przewidywalności podatkowej i niższych kosztach operacyjnych, natomiast inwestycje w gospodarce bazowej – na bezpośrednim wsparciu finansowym i grantowym. W obu przypadkach jednak kluczową rolę może odegrać finansowanie SIDF, które stanowi fundament całego systemu.

Całość tworzy model, który można określić jako silnie wspierany kapitałowo. Państwo nie ogranicza się do oferowania preferencyjnych warunków prowadzenia działalności, lecz aktywnie uczestniczy w finansowaniu

inwestycji, dzieląc z inwestorem ryzyko projektu. Dla przedsiębiorstw oznacza to możliwość realizacji przedsięwzięć o większej skali i wyższym poziomie zaawansowania technologicznego, niż byłoby to możliwe przy wykorzystaniu wyłącznie środków własnych lub standardowego finansowania rynkowego.

System instytucjonalny – aktywne wsparcie inwestora

Jednym z najbardziej charakterystycznych elementów klimatu inwestycyjnego Arabii Saudyjskiej jest sposób funkcjonowania instytucji publicznych. W odróżnieniu od wielu innych rynków, gdzie administracja pełni głównie rolę regulacyjną, model saudyjski opiera się na aktywnym zaangażowaniu państwa w proces inwestycyjny. Instytucje nie tylko określają ramy działania, ale również uczestniczą w realizacji projektów, wspierając inwestora na kolejnych etapach jego działalności.

System ten ma charakter zintegrowany i opiera się na współpracy kilku wyspecjalizowanych podmiotów, z których każdy odpowiada za inny element procesu inwestycyjnego. Kluczowe znaczenie ma tutaj podział ról pomiędzy instytucjami odpowiedzialnymi za koordynację, wsparcie merytoryczne oraz regulację poszczególnych obszarów działalności.

Ministerstwo Inwestycji (MISA) – zarządzanie „podróżą inwestora”

Centralną rolę w systemie pełni Ministerstwo Inwestycji Arabii Saudyjskiej, które stanowi główny punkt kontaktu dla inwestorów zagranicznych. Jego funkcja wykracza jednak poza standardowe zadania administracyjne.

MISA odpowiada za prowadzenie inwestora przez cały proces, określany jako „investor journey”. Obejmuje on wszystkie etapy – od pierwszego kontaktu i analizy projektu, przez uzyskanie licencji, aż po wsparcie operacyjne po rozpoczęciu działalności. W praktyce oznacza to, że inwestor nie musi samodzielnie poruszać się po złożonym systemie instytucjonalnym, lecz korzysta z jednego, centralnego punktu koordynacji.

Istotnym elementem działania ministerstwa jest upraszczanie procedur administracyjnych. Dzięki zastosowaniu modelu „one-stop shop” proces uzyskania licencji inwestycyjnej może zostać znacząco skrócony – według przedstawianych informacji nawet do jednego dnia, przy ograniczonej liczbie wymaganych dokumentów. Takie podejście ma na celu zmniejszenie barier wejścia i przyspieszenie realizacji projektów.

Równocześnie MISA pełni funkcję rzecznika interesów inwestora. Oznacza to, że identyfikuje bariery regulacyjne i współpracuje z innymi instytucjami państwowymi w celu ich eliminacji. W praktyce jest to mechanizm pozwalający dostosowywać system regulacyjny do potrzeb biznesu, co stanowi istotny element budowania konkurencyjnego klimatu inwestycyjnego.

Narodowe Centrum Przemysłowe (NIC / NIDC) – wsparcie projektowe i sektorowe

Drugim filarem systemu instytucjonalnego jest Narodowe Centrum Przemysłowe, które odpowiada za wsparcie merytoryczne i techniczne inwestycji. Jego rola polega na przełożeniu celów strategicznych państwa na konkretne projekty inwestycyjne.

Działanie tej instytucji można opisać jako proces wieloetapowy, obejmujący kolejne fazy realizacji inwestycji:

- **Faza odkrywania (discovery)**

Inwestor otrzymuje dostęp do danych rynkowych, analiz sektorowych oraz informacji o możliwościach inwestycyjnych. Na tym etapie identyfikowane są obszary, w których projekt może wpisywać się w potrzeby gospodarki.

- **Faza wsparcia decyzji (feasibility i matchmaking)**

Instytucja pomaga w ocenie wykonalności projektu, analizie jego założeń technicznych i finansowych oraz w nawiązywaniu relacji

z potencjalnymi partnerami – zarówno technologicznymi, jak i lokalnymi.

- **Faza inwestycyjna (implementation)**

Na tym etapie inwestor otrzymuje wsparcie w uzyskiwaniu pozwoleń, dostępie do finansowania oraz wyborze lokalizacji. Instytucja pomaga również w kontaktach z dostawcami i podwykonawcami.

- **Faza operacyjna (production i scaling)**

Po uruchomieniu działalności wsparcie nie ustaje – obejmuje ono rozwój produkcji, optymalizację procesów oraz skalowanie działalności.

Taka struktura oznacza, że wsparcie instytucjonalne nie kończy się na etapie decyzji inwestycyjnej, lecz towarzyszy projektowi przez cały cykl jego życia.

EXA – zarządzanie specjalnymi strefami ekonomicznymi

W przypadku inwestycji realizowanych w specjalnych strefach ekonomicznych kluczową rolę odgrywa instytucja odpowiedzialna za ich funkcjonowanie, czyli Economic Cities and Special Zones Authority (EXA).

Jej zadaniem jest nie tylko zarządzanie strefami, ale także zapewnienie spójności systemu zachęt oraz określenie wymogów kwalifikacyjnych dla inwestorów. EXA odpowiada za interpretację przepisów, przyznawanie preferencji oraz utrzymanie konkurencyjności stref na tle innych lokalizacji inwestycyjnych.

W praktyce oznacza to, że inwestor planujący działalność w SSE musi współpracować zarówno z MISA, jak i z EXA – pierwsza instytucja odpowiada za koordynację procesu, druga za jego specyficzne warunki regulacyjne.

Mechanizmy współpracy i koordynacji

System instytucjonalny nie opiera się wyłącznie na formalnych strukturach, lecz również na aktywnej współpracy między podmiotami. W materiałach wskazywane są konkretne działania, które mają wspierać inwestorów zagranicznych:

- organizacja misji gospodarczych i wizyt studyjnych w specjalnych strefach,
- prowadzenie warsztatów i webinarów dla wybranych grup inwestorów,
- cykliczna koordynacja działań między instytucjami,
- wsparcie w przygotowaniu projektów i dopasowaniu ich do wymogów rynku.

Działania te mają na celu nie tylko przekazywanie informacji, ale również aktywne przygotowanie inwestorów do wejścia na rynek.

Rola instytucji finansujących

Istotnym elementem systemu są również instytucje finansowe, w szczególności Saudi Industrial Development Fund oraz podmioty odpowiedzialne za programy grantowe. Ich zadaniem jest zapewnienie kapitału niezbędnego do realizacji projektów oraz uzupełnienie wsparcia regulacyjnego i operacyjnego.

Dzięki temu system instytucjonalny obejmuje wszystkie najważniejsze obszary działalności inwestora – od planowania, przez finansowanie, po realizację i rozwój projektu.

Znaczenie systemu dla inwestora

Z perspektywy przedsiębiorstwa oznacza to funkcjonowanie w środowisku, w którym państwo pełni rolę partnera, a nie wyłącznie regulatora. Inwestor

nie jest pozostawiony sam sobie, lecz korzysta z systemu wsparcia, który obejmuje zarówno aspekty formalne, jak i operacyjne.

W praktyce można to porównać do modelu, w którym inwestor jest odpowiedzialny za realizację projektu, natomiast instytucje publiczne dostarczają narzędzi, informacji i wsparcia niezbędnego do jego powodzenia. Takie podejście znacząco zwiększa przewidywalność procesu inwestycyjnego i ogranicza ryzyko związane z wejściem na nowy rynek.

Rejestracja inwestycji w Arabii Saudyjskiej

Inwestowanie w Arabii Saudyjskiej odbywa się obecnie w ramach szerokiej transformacji gospodarczej realizowanej w programie Saudi Vision 2030. Reforma ta znacząco uprościła warunki prowadzenia działalności dla inwestorów zagranicznych, wprowadzając bardziej przejrzyste regulacje oraz usprawnione procedury administracyjne. Kluczową instytucją odpowiedzialną za obsługę inwestorów jest Ministry of Investment of Saudi Arabia (MISA), pełniąca rolę centralnego punktu kontaktowego dla podmiotów planujących rozpoczęcie działalności na rynku saudyjskim.

Proces wejścia na rynek ma charakter sekwencyjny, choć w praktyce część działań może być prowadzona równolegle. Obejmuje on kilka podstawowych etapów, które łącznie tworzą spójny system rejestracji działalności gospodarczej.

Wybór sektora i struktury działalności

Pierwszym krokiem jest określenie charakteru planowanej inwestycji oraz jej zgodności z sektorami uznawanymi za priorytetowe. Wśród nich znajdują się m.in. turystyka, technologie, odnawialne źródła energii oraz logistyka. Na tym etapie inwestor powinien również zdecydować o formie prowadzenia działalności.

Najczęściej wybierane rozwiązania obejmują:

- utworzenie oddziału zagranicznej spółki (branch),

- założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (LLC), przy czym w większości sektorów dopuszczalna jest w pełni zagraniczna struktura właścicielska, obejmująca 100% kapitału.

Decyzja ta ma istotne znaczenie dla dalszego przebiegu procesu oraz zakresu obowiązków regulacyjnych.

Uzyskanie licencji inwestycyjnej (MISA License)

Kolejnym, kluczowym etapem jest uzyskanie licencji inwestycyjnej wydawanej przez MISA. Wniosek składany jest drogą elektroniczną za pośrednictwem dedykowanego portalu.

Proces ten wymaga przygotowania określonej dokumentacji, w tym:

- sprawozdań finansowych za ostatni rok,
- statutu spółki macierzystej,
- aktualnego odpisu z rejestru przedsiębiorców (np. KRS).

Wszystkie dokumenty muszą zostać przetłumaczone przysięgle na język arabski oraz poddane procedurze legalizacji lub apostille. Oznacza to, że etap przygotowawczy ma istotne znaczenie dla sprawnego przejścia całej procedury.

Koszt uzyskania licencji ma charakter zróżnicowany i zależy od rodzaju działalności – roczna opłata wynosi orientacyjnie od 2 000 do 62 000 SAR.

Rejestracja w Ministerstwie Handlu (Commercial Registration – CR)

Po uzyskaniu licencji inwestycyjnej konieczna jest rejestracja przedsiębiorstwa w Ministerstwie Handlu. W jej wyniku spółka otrzymuje numer Commercial Registration (CR), który pełni funkcję podstawowego identyfikatora działalności gospodarczej – odpowiednika polskiego KRS lub NIP.

Numer CR umożliwia formalne zawieranie umów handlowych oraz prowadzenie działalności operacyjnej, stanowiąc niezbędny element funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku.

Rejestracja w systemach administracyjnych

Następnym etapem jest integracja przedsiębiorstwa z systemem administracyjnym Arabii Saudyjskiej poprzez rejestrację w kluczowych instytucjach publicznych.

Obejmuje to w szczególności:

- rejestrację w ZATCA (Zakat, Tax and Customs Authority), odpowiedzialnym za podatki i cła, w tym VAT i podatek dochodowy,
- zgłoszenie w GOSI (General Organization for Social Insurance), co jest konieczne przy zatrudnianiu pracowników,
- utworzenie kont w systemach Qiwa i Absher, które obsługują m.in. procesy wizowe oraz regulacje związane z zatrudnieniem, w tym program Nitaqat określający poziom zatrudnienia obywateli saudyjskich.

Etap ten ma charakter operacyjny i warunkuje możliwość prowadzenia działalności w pełnym zakresie.

Otwarcie rachunku bankowego

Kolejnym krokiem jest otwarcie rachunku bankowego dla spółki. Procedura ta zazwyczaj wymaga osobistej obecności dyrektora zarządzającego w Arabii Saudyjskiej.

Banki oczekują przedstawienia pełnej dokumentacji, w tym:

- licencji MISA,
- numeru CR,
- dokumentów tożsamości kadry zarządzającej.

Proces ten może trwać od kilku tygodni do około dwóch miesięcy, co należy uwzględnić w harmonogramie inwestycji.

Wynajęcie biura i rejestracja w systemie E-Ijar

Warunkiem zakończenia procesu rejestracji jest posiadanie formalnego adresu prowadzenia działalności. Umowa najmu musi zostać zarejestrowana w systemie E-Ijar.

Rejestracja ta jest niezbędna do:

- uzyskania wiz pracowniczych,
- zakończenia procedury wydania licencji komunalnej (Baladiya).

Oznacza to, że lokalizacja działalności ma znaczenie nie tylko operacyjne, ale również formalne.

Wsparcie prawne i doradcze (Legal Support)

Istotnym elementem procesu inwestycyjnego w Arabii Saudyjskiej jest dostęp do wyspecjalizowanego wsparcia prawnego i doradczego. Złożoność lokalnego systemu regulacyjnego, a także specyfika procedur administracyjnych sprawiają, że dla wielu inwestorów współpraca z doświadczonymi doradcami stanowi nie tyle opcję, co warunek sprawnego wejścia na rynek.

Rijad, jako główne centrum biznesowe kraju, skupia zarówno globalne firmy konsultingowe, jak i renomowane kancelarie prawne o zasięgu międzynarodowym, współpracujące z lokalnymi ekspertami. Szczególną rolę odgrywa tzw. „Wielka Czwórka” – PwC, Deloitte, EY oraz KPMG – które zapewniają kompleksowe wsparcie w zakresie strukturyzacji inwestycji, zgodności regulacyjnej oraz planowania finansowego.

Uzupełnieniem tego ekosystemu są wyspecjalizowane kancelarie prawne, które posiadają doświadczenie w obsłudze zagranicznych inwestorów oraz znajomość lokalnych uwarunkowań prawnych i biznesowych. Wśród nich warto zwrócić uwagę na:

- **Al Tamimi & Company** – największą kancelarię działającą na Bliskim Wschodzie, posiadającą szerokie doświadczenie w obsłudze inwestorów zagranicznych w Arabii Saudyjskiej. Jej działalność obejmuje pełne spektrum zagadnień związanych z wejściem na rynek, od strukturyzacji działalności po bieżącą obsługę prawną.
- **AS&H Clifford Chance** – kancelarię oferującą zaawansowane wsparcie w zakresie fuzji i przejęć, a także projektowania złożonych struktur korporacyjnych. Jej kompetencje są szczególnie istotne w przypadku dużych projektów inwestycyjnych oraz operacji o charakterze transgranicznym.
- **The Law Firm of Al-Salloum and Al-Toaimi (White & Case)** – podmiot specjalizujący się w obsłudze dużych projektów infrastrukturalnych i energetycznych. Doświadczenie w tych obszarach czyni tę kancelarię istotnym partnerem dla inwestorów realizujących projekty kapitałochłonne.

Lp.	Nazwa kancelarii	Zakres kompetencji	Dane kontaktowe
1.	THE LAW FIRM OF MOHAMED AL-SHARIF	Jako jedyna wymienia język polski w zespole. Specjalizacje: fuzje i przejęcia (M&A), zakładanie spółek, restrukturyzacja, prawo pracy, własność intelektualna, spory sądowe i likwidacje	WWW: alshariflaw.com E-mail: info@alshariflaw.com Tel: +966 11 462 5925 Adres: Al Mousa Commercial Centre, Tower 2, 5 th Floor, #259, Riyadh
2.	KHOSHAIM & ASSOCIATES	Wyłączna obsługa podmiotów korporacyjnych. Pomoc inwestorom zagranicznym w wejściu na rynek saudyjski, uzyskiwanie licencji inwestycyjnych (SAGIA/MISA), fuzje i przejęcia, joint ventures, finanse i projekty.	WWW: khoshaim.com Tel: +966 11 461 8700 Adres: 17 th Floor, Tower B, Olaya Towers, Olaya District, Riyadh
3.	AL-DHABAAN & PARTNERS (Eversheds Sutherland)	Doświadczenie w reprezentowaniu firm z UE. Bankowość i finanse, prawo korporacyjne, nieruchomości, własność intelektualna, projekty i infrastruktura (w tym energia odnawialna) (p. 9).	WWW: eversheds-sutherland.com E-mail: mail@aldhabaan.eversheds.com Tel: +966 11 484 4448 Adres: Office 10-11, Home Offices Complex, Riyadh
4.	ASSESEUR: LAW FIRM AND CONSULTANCY	Kompleksowe usługi dla biznesu: uzyskiwanie licencji, inwestycje zagraniczne, branding, zakładanie firm, prawo pracy oraz arbitraż handlowy (p. 6).	WWW: assesseur.com E-mail: Info@assesseur.com Tel: +966 92 000 2006 Adres: 3399 Prince Faisal Bin Turki Bin Abdulaziz St, Riyadh
5.	ALARFAJ & PARTNERS LAW FIRM	Prawo korporacyjne i handlowe, prawo finansowe, arbitraż oraz obsługa projektów w sektorze energetycznym (p. 1).	WWW: arfajlaw.com E-mail: Khalid@ArfajLaw.com Tel: +966 555 930 930 Adres: 3272 Al Imam Saud Ibn Faysal Rd, Al Malqa, Riyadh

Obecność zarówno globalnych firm doradczych, jak i kancelarii o silnym zakorzenieniu lokalnym pozwala inwestorom na wybór modelu współpracy dopasowanego do skali i charakteru projektu. W praktyce często stosowane jest podejście łączone, polegające na współpracy międzynarodowych doradców z lokalnymi prawnikami, co umożliwia jednocześnie uwzględnienie standardów globalnych i specyfiki rynku saudyjskiego.

Z perspektywy inwestora oznacza to dostęp do rozbudowanego zaplecza eksperckiego, które może znacząco ograniczyć ryzyka prawne i operacyjne, a także przyspieszyć realizację procesu inwestycyjnego.

Weryfikacja partnera z Półwyspu Arabskiego

Weryfikacja potencjalnego partnera biznesowego z Arabii Saudyjskiej lub szerzej – z regionu Zatoki – powinna łączyć dwa podejścia: formalne sprawdzenie danych rejestrowych i finansowych oraz uważność na lokalną kulturę biznesową. W krajach Półwyspu Arabskiego relacje mają duże znaczenie, ale nie zastępują podstawowych procedur compliance. Przeciwnie – profesjonalny partner powinien rozumieć potrzebę przedstawienia dokumentów, potwierdzenia swojej struktury i wskazania osób odpowiedzialnych za projekt.

Pierwszym krokiem powinno być uzyskanie kopii certyfikatu Commercial Registration (CR). To podstawowy dokument potwierdzający rejestrację działalności. Po jego otrzymaniu należy sprawdzić, czy dane firmy są aktualne, czy podmiot nie jest zawieszony oraz czy zakres działalności wskazany w rejestrze odpowiada planowanemu projektowi. W Arabii Saudyjskiej autentyczność numeru CR można weryfikować za pośrednictwem platformy Wathiq lub strony Ministerstwa Handlu. Szczególnie ważne jest porównanie deklarowanego profilu firmy z wpisanymi aktywnościami gospodarczymi. Jeżeli partner przedstawia się jako podmiot z doświadczeniem w danej branży, ale jego rejestr obejmuje zupełnie inny zakres działalności, powinno to wymagać dodatkowego wyjaśnienia.

Drugim etapem jest sprawdzenie widoczności firmy w przestrzeni publicznej. Warto przeanalizować stronę internetową, profil na LinkedIn, aktywność medialną oraz informacje o dotychczasowych projektach. W regionie Zatoki wiarygodne firmy często podkreślają współpracę z dużymi podmiotami publicznymi lub holdingami, takimi jak Aramco, NEOM czy PIF. Brak jakiegokolwiek historii projektowej, brak nazw osób zarządzających lub nieaktualna strona internetowa nie muszą automatycznie oznaczać ryzyka, ale powinny skłonić do pogłębionej weryfikacji.

Trzecim elementem jest potwierdzenie fizycznej obecności firmy. Adres wskazany w dokumentach warto sprawdzić w mapach internetowych. Należy ocenić, czy jest to rzeczywiste biuro w dzielnicy biznesowej, np. w KAFD w Rijadzie, czy jedynie adres korespondencyjny albo wirtualna skrzynka pocztowa. Firmy o ugruntowanej pozycji zazwyczaj posiadają fizyczne biura, zespół administracyjny i możliwość zorganizowania spotkania.

Kolejnym krokiem powinna być analiza osób kluczowych. W regionie nazwisko rodowe, pozycja społeczna oraz sieć powiązań mogą mieć znaczenie biznesowe. Warto sprawdzić, kto zasiada w zarządzie, kto faktycznie prowadzi rozmowy i czy osoby te występują w publicznie dostępnych źródłach. Przy większych projektach wskazane jest zamówienie raportu due diligence w wywiadowni gospodarczej, np. Coface lub Diligent. Taki raport może objąć sprawdzenie powiązań politycznych, statusu PEP, list sankcyjnych oraz podstawowych informacji finansowych.

Praktycznym testem jest również sposób komunikacji. Warto zadzwonić na numer stacjonarny podany na stronie firmy i sprawdzić, czy odbiera go recepcja lub dział administracji. Ostrożność powinny wzbudzić podmioty, które komunikują się wyłącznie przez WhatsApp, prywatne adresy Gmail/Yahoo albo unikają kontaktu telefonicznego. Profesjonalne firmy zwykle korzystają z domen firmowych, mają ustaloną strukturę kontaktu i są w stanie wskazać osobę odpowiedzialną za projekt.

Ostatnim, ale bardzo ważnym etapem jest rozmowa bezpośrednia – wirtualna lub osobista. W kulturze arabskiej relacja osobista jest istotnym

elementem prowadzenia biznesu. Partner, który poważnie traktuje współpracę, zwykle jest gotów do wideokonferencji, spotkania lub rozmowy telefonicznej. Długotrwałe unikanie kontaktu głosowego lub wizualnego, przy jednoczesnym nacisku na szybkie decyzje, powinno być traktowane jako sygnał ostrzegawczy.

Dokumenty, o które warto poprosić

Na wczesnym etapie rozmów dobrze jest poprosić partnera o zestaw dokumentów pozwalających rozpocząć wewnętrzną procedurę due diligence. Taka prośba nie powinna być odbierana jako brak zaufania, lecz jako element profesjonalnego procesu onboardingowego.

W praktyce warto poprosić o kopię Commercial Registration (CR) wraz z aktualną listą aktywności, certyfikat rejestracji VAT wydany przez ZATCA, profil firmy z opisem dotychczasowych projektów i kadry zarządzającej oraz potwierdzenie rachunku bankowego IBAN podpisane i opieczątowane przez bank. W krajach arabskich pieczętka firmowa nadal ma duże znaczenie, dlatego dokumenty podpisane i ostemplowane przez osobę decyzyjną są postrzegane jako bardziej wiarygodne.

Przykładowa wiadomość może brzmieć następująco:

E-mail

Temat

Dear [Name / Partner],

We are very much looking forward to our potential cooperation regarding [project / scope of cooperation].

To proceed with our internal due diligence and onboarding process, we kindly request you to provide the following company documents:

Copy of the Commercial Registration (CR), including the current activity list.

VAT Registration Certificate issued by the Zakat, Tax and Customs Authority (ZATCA).

Company profile, including a brief overview of previous projects and key management.

IBAN Confirmation Letter, signed and stamped by your bank, required for future financial settlements.

Please send the scanned copies at your earliest convenience. This will help us finalize the verification and move forward with the formal agreement.

Thank you for your cooperation and understanding.

Best regards,

[Your Name]

[Your Position]

[Your Company]

Po otrzymaniu dokumentów należy zweryfikować numer CR w systemie Wathiq lub przez Ministerstwo Handlu, sprawdzić zgodność danych podatkowych z certyfikatem ZATCA oraz upewnić się, że rachunek bankowy należy do tej samej spółki, z którą prowadzona jest współpraca. Rozbieżność między nazwą firmy na dokumentach rejestrowych, fakturze i potwierdzeniu IBAN wymaga wyjaśnienia przed podpisaniem umowy lub dokonaniem płatności.

Pytania do partnera

Weryfikacja nie powinna ograniczać się do dokumentów. Równie ważne jest zadanie pytań, które pozwalają ocenić doświadczenie, strukturę operacyjną i rzeczywisty potencjał partnera. W regionie Zatoki dobrze sprawdza się język uprzejmy, ale konkretny – pokazujący, że firma jest zainteresowana współpracą, a jednocześnie działa zgodnie ze standardami compliance.

W pierwszej kolejności warto zapytać o zespół i doświadczenie. Pytanie: „Kto będzie naszym głównym punktem kontaktu w tym projekcie?” pozwala sprawdzić, czy partner dysponuje dedykowanym zespołem, czy jest raczej jednoosobowym pośrednikiem. Równie ważne jest pytanie o podobne projekty realizowane dla dużych firm lub podmiotów publicznych, np. Aramco, PIF albo NEOM. Na rynku saudyjskim takie referencje są bardzo mocnym potwierdzeniem wiarygodności.

Warto również zapytać, od jak dawna firma działa w konkretnym sektorze oraz jakie międzynarodowe marki lub firmy reprezentowała już na rynku Arabii Saudyjskiej. Jeśli partner deklaruje wieloletnie doświadczenie we wprowadzaniu zagranicznych firm do regionu, powinien być w stanie wskazać przykłady. Następnie warto skontaktować się z tymi firmami i sprawdzić, czy potwierdzają współpracę oraz jak ją oceniają.

Druga grupa pytań dotyczy ram prawnych i operacyjnych. Należy zapytać o strukturę właścicielską: czy partner jest firmą w 100% saudyjską, czy działa na licencji MISA. Ma to znaczenie dla zrozumienia statusu prawnego podmiotu i regulacji, którym podlega. Konieczne jest także pytanie o licencje sektorowe. W wielu branżach sam wpis do Commercial Registration nie wystarcza – potrzebne mogą być dodatkowe pozwolenia, np. dla działalności budowlanej, konsultingowej, IT, finansowej lub infrastrukturalnej.

Trzecia grupa pytań powinna dotyczyć sposobu współpracy. Warto zapytać o oczekiwania dotyczące harmonogramu płatności, formy rozliczeń i ewentualnych przedpłat. W materiale wskazano, że firmy arabskie w większości przypadków nie mają trudności z realizacją 100% przedpłaty, dlatego można wprost poruszyć ten temat. Należy również ustalić, czy projekt będzie realizowany własnymi zasobami, czy przy udziale podwykonawców. Ma to znaczenie dla jakości, bezpieczeństwa danych i odpowiedzialności kontraktowej.

Wreszcie, przy projektach dystrybucyjnych kluczowe jest pytanie o strategię wejścia na rynek saudyjski. Partner powinien umieć wyjaśnić, jak zamierza prowadzić dystrybucję w danej branży, jakie kanały sprzedaży planuje

wykorzystać i jak rozumie lokalne zasady działania sektora. Ogólne odpowiedzi bez znajomości konkretnej branży powinny być traktowane ostrożnie.

Sygnaly ostrzegawcze

Weryfikacja partnera powinna być szczególnie dokładna, jeśli pojawiają się niespójności między deklaracjami a dokumentami. Do najważniejszych sygnałów ostrzegawczych należą: brak aktualnego CR, niezgodność zakresu działalności z projektem, brak certyfikatu VAT, komunikacja wyłącznie przez prywatne kanały, unikanie rozmowy wideo, brak fizycznego biura, niechęć do wskazania referencji oraz presja na szybkie podpisanie umowy lub płatność.

Ostrożność powinna wzbudzić także sytuacja, w której partner deklaruje kontakty z dużymi podmiotami publicznymi lub holdingami, ale nie jest w stanie przedstawić żadnego potwierdzenia ani wskazać projektów referencyjnych. W regionie, w którym relacje i reputacja mają duże znaczenie, firmy o realnym doświadczeniu zwykle chętnie eksponują swoje osiągnięcia.

Jednocześnie należy pamiętać, że kultura biznesowa w Arabii Saudyjskiej opiera się na budowaniu zaufania. Zaproszenie na kawę, lunch lub spotkanie w Rijadzie jest zwykle dobrym sygnałem. Nie zastępuje ono jednak formalnej weryfikacji. Najbezpieczniejsze podejście polega na równoległym budowaniu relacji i konsekwentnym prowadzeniu procedury compliance.

Źródła i narzędzia weryfikacyjne

Do podstawowej weryfikacji należy wykorzystywać przede wszystkim oficjalne systemy i instytucje. Dane rejestrowe można sprawdzać przez Ministerstwo Handlu oraz platformę Wathiq. Informacje podatkowe, w tym rejestrację VAT, należy weryfikować przez ZATCA. Status inwestora zagranicznego i licencję MISA można potwierdzać przez Ministerstwo Inwestycji. W przypadku sektorów regulowanych konieczne może być sprawdzenie właściwych licencji branżowych, np. przez Ministerstwo Handlu albo Capital Market Authority.

Weryfikacja rejestracji handlowej (Commercial Registration, CR):

- Ministerstwo Handlu (Ministry of Commerce) – <https://mc.gov.sa>
- Platforma Wathiq (rządowy portal weryfikacji danych biznesowych) – <https://wathq.sa>

Podatki i rejestracja VAT:

- Urząd ds. Zakat, Podatków i Ceł (ZATCA) – <https://zatca.gov.sa>

Inwestycje zagraniczne i licencja MISA:

- Ministerstwo Inwestycji (MISA) – <https://misa.gov.sa> [misa.gov.sa]

Licencje sektorowe (branżowe):

- Ministerstwo Handlu (wymóg posiadania licencji sektorowej przed rejestracją) – <https://mc.gov.sa>
- Urząd Rynku Kapitałowego (Capital Market Authority, CMA) – <https://cma.gov.sa>

Bankowość i rozliczenia (IBAN, płatności):

- Bank Centralny Arabii Saudyjskiej (SAMA) – <https://www.sama.gov.sa>

Compliance, sankcje i PEP:

- Bank Centralny Arabii Saudyjskiej (SAMA) – <https://www.sama.gov.sa>

Płatności urzędowe za pomocą platformy SEDAD w Arabii Saudyjskiej bez numeru ID karty Iqama

Dokonanie płatności urzędowej w systemie SADAD bez posiadania karty Iqama (np. przez turystów lub osoby oczekujące na rezydencję) jest możliwe dzięki wykorzystaniu numeru paszportu lub specjalnych platform rządowych dedykowanych dla gości.

Oto dostępne metody realizacji płatności:

1. Platforma Efaa (Krajowa Platforma Naruszeń)

Jeśli płatność dotyczy mandatów lub naruszeń (np. drogowych), możesz skorzystać z [platformy Efaa](#), która jest dostępna dla odwiedzających (Visitors).

- Wejdź na stronę Efaa.sa.
- Wybierz logowanie jako „Gość/Odwiedzający”.
- Wprowadź dane dokumentu tożsamości (np. numer paszportu) oraz datę urodzenia.
- Po wyświetleniu należności możesz zapłacić bezpośrednio kartą płatniczą (Visa/Mastercard) lub wygenerować numer SADAD do opłacenia w bankomacie/aplikacji bankowej.

2. Wykorzystanie numeru wizy lub Border Number

Wiele opłat urzędowych (np. przedłużenie wizy, opłaty medyczne) jest powiązanych z Twoim numerem granicznym (Border Number), który otrzymujesz przy wjeździe do Królestwa.

- Jeśli korzystasz z bankowości internetowej (np. konta znajomego lub tymczasowego konta w saudyjskim banku), w sekcji [SADAD / Government Payments](#) zamiast numeru Iqama wybierz opcję płatności na podstawie numeru paszportu lub Border Number.

3. Platforma Esal (dla faktur rządowych)

Dla innych faktur wystawionych przez organy państwowe możesz skorzystać z platformy [Esal](#), która umożliwia opłacanie rachunków za pomocą kodu wystawcy (Biller Code) i numeru referencyjnego.

- Uzyskaj od urzędu Kod Wystawcy (Biller Code) oraz Numer Referencyjny (Reference Number).
- Zaloguj się do dowolnej aplikacji bankowej lub podejź do bankomatu.

- Wybierz „SADAD Payments”, wprowadź kod wystawcy i numer faktury. W tym procesie numer Iqama często nie jest wymagany, jeśli posiadasz już konkretne dane faktury.

4. Płatność w oddziale banku lub bankomacie

Jeśli nie masz dostępu do saudyjskiej bankowości mobilnej:

- Udaj się do dowolnego oddziału banku (np. [SNB AlAhli](#) lub [SAB](#)) z paszportem.
- Pracownik banku może przyjąć płatność gotówkową na poczet usługi SADAD, wystarczy podać mu numer faktury lub numer paszportu powiązany z danym wnioskiem urzędowym.

Wskazówka: Większość automatów do płatności (self-service machines) w urzędach lub galeriach handlowych również akceptuje płatności kartami międzynarodowymi po wprowadzeniu numeru paszportu lub wize.

Informacje praktyczne dla podróżnych i delegacji biznesowych

Planowanie podróży do Arabii Saudyjskiej – zarówno w celach biznesowych, jak i poznawczych – wymaga uwzględnienia kilku istotnych uwarunkowań organizacyjnych i kulturowych. Część z nich ma bezpośredni wpływ na dostępność usług, funkcjonowanie administracji oraz logistykę pobytu.

Jednym z kluczowych elementów jest kalendarz religijny. Daty najważniejszych świąt islamskich, takich jak Eid al-Fitr czy Eid al-Adha, są uzależnione od obserwacji faz księżyca i często potwierdzone dopiero bezpośrednio przed ich rozpoczęciem. W praktyce oznacza to konieczność zachowania elastyczności przy planowaniu podróży. W okresach świątecznych większość urzędów, banków oraz firm pozostaje zamknięta, co może istotnie wpłynąć na harmonogram spotkań i operacji biznesowych.

Dodatkowym czynnikiem organizacyjnym jest lokalny tydzień pracy, który trwa od niedzieli do czwartku. Dniami wolnymi są piątek i sobota. Aktualne informacje o przerwach świątecznych publikowane są m.in. przez Saudi Central Bank (SAMA) oraz w oficjalnych komunikatach medialnych.

Logistyka podróży i transport

Dostępność połączeń lotniczych między Polską a Arabią Saudyjską jest relatywnie dobra i obejmuje zarówno opcje bezpośrednie, jak i przesiadkowe.

Najbardziej efektywnym rozwiązaniem pozostaje bezpośredni lot z Warszawy do Rijadu realizowany przez PLL LOT, trwający około 5,5 godziny. Alternatywą są połączenia z przesiadką – zarówno w modelu niskokosztowym (np. przez Larnakę lub Rzym), jak i w formule tradycyjnych linii lotniczych, takich jak Qatar Airways (przez Dohę) czy Turkish Airlines (przez Stambuł).

Po przylocie kluczowym wyzwaniem logistycznym jest przemieszczanie się po Rijadzie. Miasto charakteryzuje się dużą powierzchnią oraz znacznym natężeniem ruchu, co bezpośrednio wpływa na czas dojazdów.

Najczęściej wykorzystywane rozwiązania obejmują aplikacje ride-sharing, takie jak Uber czy szczególnie popularny lokalnie Careem, a także rozwijającą się sieć metra łączącą najważniejsze obszary miasta. W przypadku większej potrzeby mobilności, zwłaszcza poza centrum, najwięcej elastyczności zapewnia wynajem samochodu.

Warto podkreślić, że paliwo w Arabii Saudyjskiej pozostaje relatywnie tanie, natomiast wynajem auta wymaga posiadania międzynarodowego prawa jazdy.

Telekomunikacja i płatności

Dostęp do usług telekomunikacyjnych jest dobrze rozwinięty i nie stanowi istotnej bariery dla podróżnych. Na lotniskach dostępne są lokalne karty SIM

operatorów takich jak STC, Mobily czy Zain, przy czym STC oferuje najszerszy zasięg.

Alternatywą są rozwiązania cyfrowe, takie jak eSIM (Airallo, Holafly, Nomad), które pozwalają na szybkie uruchomienie usług bez konieczności zakupu fizycznej karty. Na rynku funkcjonują również operatorzy MVNO, tacy jak Virgin Mobile KSA czy Lebara, oferujący konkurencyjne pakiety międzynarodowe.

System płatności jest nowoczesny i w dużej mierze bezgotówkowy. Karty Visa i Mastercard są akceptowane niemal wszędzie, a płatności mobilne (Apple Pay, Google Pay) działają w oparciu o lokalny system Mada. Gotówka przydaje się głównie w mniejszych punktach handlowych oraz na tradycyjnych targach.

Walutą jest rial saudyjski (SAR), którego kurs jest stabilny i powiązany z dolarem amerykańskim (1 USD = 3,75 SAR), co przekłada się na relatywnie przewidywalne przeliczenia.

Zasady zachowania i kontekst kulturowy

Arabia Saudyjska pozostaje krajem o wyraźnie określonych normach społecznych, których znajomość ma istotne znaczenie zarówno w kontekście turystycznym, jak i biznesowym.

Podstawowe zasady obejmują przede wszystkim zachowanie skromnego ubioru – mężczyźni powinni nosić długie spodnie, a kobiety wybierać ubrania zakrywające ramiona i kolana. Choć abaya nie jest obowiązkowa dla turystek, bywa praktyczna w miejscach religijnych. Istotne jest także unikanie publicznego okazywania uczuć oraz poszanowanie prywatności, w tym uzyskiwanie zgody przed fotografowaniem innych osób. W kontaktach bezpośrednich należy pamiętać o używaniu prawej ręki przy powitaniu i przekazywaniu przedmiotów, co wynika z lokalnych norm kulturowych.

Należy również pamiętać o bezwzględnym zakazie wwozu i spożywania alkoholu oraz produktów wieprzowych, co jest rygorystycznie egzekwowane.

Zakwaterowanie i wybór lokalizacji w Rijadzie

Wybór dzielnicy w Rijadzie powinien być ściśle powiązany z celem wizyty. Ze względu na duże odległości i natężenie ruchu lokalizacja noclegu ma kluczowe znaczenie dla komfortu pobytu.

Najczęściej rekomendowane obszary to:

- Al Olaya – centrum biznesowe miasta, z dostępem do hoteli wysokiej klasy, restauracji i infrastruktury handlowej. To naturalny wybór dla delegacji biznesowych.
- Al Muhammadiyah / Al Nakheel – nowoczesne dzielnice o wysokim standardzie, zlokalizowane w pobliżu King Abdullah Financial District. Oferują bardziej współczesny styl życia i dobrą komunikację z północną częścią miasta.
- Diplomatic Quarter (Al Safarat) – spokojna, zielona dzielnica o bardziej „zachodnim” charakterze, ceniona za bezpieczeństwo i komfort życia.

Warunki klimatyczne

Rijad charakteryzuje się klimatem pustynnym, co oznacza bardzo wysokie temperatury w miesiącach letnich oraz wyraźne różnice między dniem a nocą w okresie zimowym.

Najbardziej komfortowy okres na podróż przypada na miesiące od listopada do marca. W tym czasie temperatury dzienne są umiarkowane, co sprzyja zarówno spotkaniom biznesowym, jak i aktywnościom turystycznym.

Latem temperatury regularnie przekraczają 40°C, co powoduje, że życie w mieście przenosi się do przestrzeni klimatyzowanych.

Atrakcje i kontekst pobytu

Oferta Rijadu i jego okolic łączy nowoczesną infrastrukturę miejską z unikalnym środowiskiem pustynnym, co przekłada się na dużą różnorodność dostępnych aktywności. W warunkach wysokich temperatur życie miasta koncentruje się w przestrzeniach klimatyzowanych – takich jak Kingdom Centre z panoramicznym mostem widokowym, Muzeum Narodowe Arabii Saudyjskiej czy rozbudowane centra handlowe i rozrywkowe, które pełnią jednocześnie funkcję miejsc spotkań i wypoczynku.

W okresie chłodniejszym możliwe jest pełniejsze wykorzystanie potencjału otoczenia naturalnego. Popularnością cieszą się wyjazdy do miejsc takich jak Edge of the World – spektakularne klify pustynne, Red Sand Dunes oferujące różnorodne aktywności terenowe, czy historyczna Diriyah (At-Turaif), wpisana na listę UNESCO i stanowiąca ważny punkt odniesienia dla historii kraju. Ze względu na specyfikę terenu, w przypadku aktywności pustynnych zaleca się korzystanie z usług przewodników lub wynajem pojazdów terenowych, co znacząco zwiększa bezpieczeństwo i komfort podróży.

Źródła:

- Saudyjski Bank Centralny (SAMA) – <https://my.gov.sa/wps/portal/snp/servicesDirectory/servicedetails!/Pay-your-Payments-Through-SADAD-System>
- Portal Absher (Ministerstwo Spraw Wewnętrznych KSA) – <https://www.absher.sa>
- Krajowa Platforma Naruszeń „Efaa” – <https://efaa.sa>
- Platforma „Esal” (system e-faktur) – <https://www.sama.gov.sa/en-US/News/pages/news14052018.aspx>
- Ministry of Investment of Saudi Arabia (MISA) – <https://www.misa.gov.sa>
- Saudi Press Agency (SPA) – <https://www.spa.gov.sa>

- General Organization for Social Insurance (GOSI) – <https://www.gosi.gov.sa>
- Platforma Qiwa – <https://www.qiwa.sa>
- Portal Absher – <https://www.absher.sa>
- System najmu Ejar – <https://www.ejar.sa>
- Platforma Balady – <https://balady.gov.sa>
- Program Regional Headquarters (RHQ) – <https://eservices.misa.gov.sa/en/sectors-opportunities/regionalHQ>
- Special Economic Zones – <https://www.ecza.gov.sa>
- Saudi Industrial Development Fund (SIDF) – <https://www.sidf.gov.sa>
- Saudi Business Center (SCB) – <https://business.sa>
- Invest Saudi – <https://investsaudi.sa>
- General Authority for Military Industries (GAMI) – <https://www.gami.gov.sa>
- Vision 2030 – <https://www.vision2030.gov.sa>
- PFR Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (PFR TFI) – <https://www.pfrtfi.pl>
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) – <https://www.paih.gov.pl/ryнки-zagraniczne/arabia-saudyjska>
- Polski Fundusz Rozwoju (PFR) – <https://www.pfr.pl>
- Grupa PFR – <https://grupapfr.pl/raporty-i-ebooki>

Autor: Jarosław Al-Abbas, Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Rijadzie

ZASTRZEŻENIE

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



www.trade.gov.pl



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR