



Doskonalenie  
Kadr  
Gospodarki

Maroko

Maroko

Maroko



Przewodnik rynkowy  
dla przedsiębiorców



eksport

Maroko

Maroko

Maroko

Maroko



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA  
CENTRUM PROMOCJI



wyginternational  
IMC Polska

---

## Spis treści:

	Przedmowa	3
1	Informacje ogólne o kraju	4
1.1	Podstawowe informacje	4
1.2	Ludność, religia oraz zwyczaje panujące w Maroku	4
1.3	Klimat, warunki geograficzne oraz bogactwa naturalne	5
1.4	Polityka	6
1.5	Obecna sytuacja polityczna (problemy międzynarodowe)	6
2	Gospodarka	7
2.1	Opis gospodarki kraju	7
2.2	Gospodarka w roku 2005, wstępne oceny roku 2006	8
2.3	Organizacje wspierające handel z Marokiem	15
3	Przekształcenia strukturalne i system własności	18
3.1	Potrzeba reform	18
3.2	Ustalenia między Królestwem Maroka a Polską	19
3.3	Nabywanie nieruchomości przez inwestorów zagranicznych w Maroku	19
4	System finansowy	21
4.1	Sektor bankowy i finansowy oraz jego rozwój w krajach MENA	21
4.2	Maroko i międzynarodowa pomoc finansowa	22
4.3	Zawarcie kontraktu handlowego w Maroku	23
5	System podatkowy w kontekście polityki budżetowej i pieniężnej	24
5.1	Przepisy podatkowe w Maroku zawarte w ustawie budżetowej na 2006 rok	24
6	Podstawy prawne i zasady prowadzenia działalności w Maroku	27
6.1	Podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Maroku	27
6.2	Formy prawne podmiotów gospodarczych	28
6.3	Formalności związane z tworzeniem spółek	29
7	Handel zagraniczny i polityka handlowa	30
7.1	Uwarunkowania taryfowe i procedury celne	30
7.2	Reguły pochodzenia towarów	34
7.3	Odprawa celna w Maroku	34
7.4	Normy, standaryzacja, certyfikacja i jakość	35
7.5	Targi i wystawy	39
8	Dotychczasowa współpraca gospodarcza z Polską i jej perspektywy w kontekście naszego członkostwa w UE	40
8.1	Warunki dostępu do rynku	41
8.2	Chłonność i zapotrzebowanie rynku	42
8.3	Branże, towary i usługi o największych możliwościach eksportowych	43
8.4	Perspektywy oraz możliwe zyski i zagrożenia	45
8.5	Izby Handlowo-Przemysłowo-Uslugowe	47
9	Warunki podróży i zamieszkania w Maroku	49

---

---

9.1	Informacje dla kierowców	49
9.2	Przepisy wjazdowe, wiza	49
9.3	Bezpieczeństwo	50
9.4	Zakwaterowanie	50
9.5	Transport	53
9.6	Podróż do Maroka	54
9.7	Posiłki i napoje	57
9.8	Zdrowie	58
9.9	Warto wiedzieć	58
10	Rozumieć Arabów	60
10.1	Religia	61
10.2	Kobieta w Islamie	63
10.3	Ubiór	64
10.4	Interesy w krajach Islamu	64
10.5	Podstawowe zasady etykiety arabskiej	65
10.6	Maroko	66
	Źródła	68

---

## Przedmowa

W ramach Partnerstwa Śródziemnomorskiego oraz na tle ogólnych relacji europejsko-arabskich na szczególną uwagę, z racji ich pozytywnego charakteru, zasługują stosunki bilateralne Unii Europejskiej (przede wszystkim Francji i Hiszpanii) z państwami Maghrebu.

Ze względu na ich tradycyjne związki, szczególną bliskość geograficzną i zbieżność interesów, strategię UE w stosunku do Maghrebu (Tunis, Maroko, Algieria) cechuje spójność, a przez to skuteczność. **Najlepsze stosunki łączą UE z Tunezją oraz Marokiem, które są postrzegane jako kraje prozachodnie.** Polskie kontakty gospodarcze systematycznie rosną, choć możliwości ich rozwoju są znacznie większe. Praktycznie możemy tam sprzedać wszystko tym łatwiej, że proces harmonizacji miejscowego prawa z regulacjami UE jest na ukończeniu. Głównymi ograniczeniami są słaba znajomość rynku przez polskich przedsiębiorców i ograniczenia takie jak stosunkowo niska siła nabywcza mieszkańców. Skrypt, który oddajemy ma pomóc w poznaniu rynku i zachęcić do jego poznania i zachęcić do podjęcia współpracy z tym bardzo ciekawym krajem.

(red.)

# I Informacje ogólne o kraju

## I.1 Podstawowe informacje

Maroko (do 1956 roku kolonia, protektorat francuski) jest państwem położonym w północno-zachodniej Afryce, nad Morzem Śródziemnym i Oceanem Atlantyckim. Graniczy z Saharą Zachodnią, Algierią i Hiszpanią (Ceuta i Melilla). Powierzchnia 446550 km<sup>2</sup> – prawie półtora raza większa niż powierzchnia Polski.

Stolicą Maroka jest Rabat (arab. Ar-Ribat), a większe miasta to Casablanca, Marrakesz, Fez, Oudahda i Meknes.

Jednostka monetarna  
dirham marokański – MAD

1 dirham = 100 franków marokańskich,  
średni kurs z początku lipca 2006 r.

to 1 MAD = 0,3696 PLN;

1 MAD = 0,1151 USD; 1 MAD = 0,09 EUR)

Saldo migracji: -1 os./1000 mieszk.

Urbanizacja: 57%

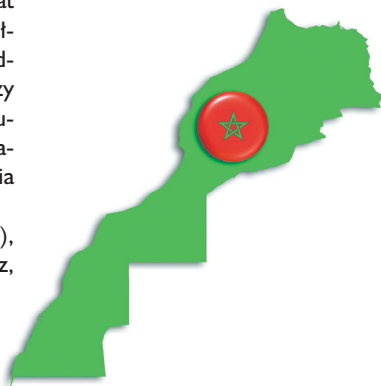
Językiem urzędowym jest arabski, ale w powszechnym użyciu jest też francuski (głównie w biznesie i dyplomacji) oraz hiszpański ( w niektórych rejonach na północy kraju) i dialekty berberyjskie.

Maroko należy do najważniejszych organizacji międzynarodowych:

- Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ),
- Ligi Państw Arabskich (LPA)
- Światowej Organizacji Handlu (WTO),
- Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF),
- Związku Arabskiego Maghrebu/Union of the Arab Maghreb (UMA),
- Organizacji Konferencji Muzułmańskiej/Organization of the Islamic Conference (OIC),
- Banku Światowego.

## I.2 Ludność, religia oraz zwyczaje panujące w Maroku

Maroko to najludniejsze – 32,7 mln – państwo Maghrebu (północno-zachodnia część Afryki). Ludność zamieszkuje głównie wybrzeże – żyzny pas o szerokości kilkudziesięciu kilometrów, resztę kraju stanowią góry Atlasu i pustynia. Średnia gęstość zaludnienia wynosi tu 72 osoby/km<sup>2</sup>, a przyrost naturalny w 2005 1,57%. Ludność Maroka



tworzą w znacznej części Arabowie i Berberowie (pierwotni mieszkańcy Afryki Północnej) – 99,1%, Żydzi – 0,2%, inni – 0,7%.

W Maroku religią państwową jest islam kierunku sunnickiego, uznawanego za mniej fundamentalistyczny od szyickiego (muzułmanie sunnici – 98,7%, chrześcijanie – 1,1%, żydzi – 0,2%).

Zwierzchnikiem muzułmanów jest król. Islam jest religią państwową i określa życie jego wyznawców. Każdy, kto odwiedzi Maroko musi się podporządkować i choć islam nie jest przestrzegany tak, jak w innych krajach arabskich, to należy brać pod uwagę, że prawo państwowe jest częściowo prawem muzułmańskim i złamanie jednego, wiąże się ze złamaniem drugiego. Uszanowanie lokalnych zwyczajów to podstawowy wyraz uprzejmości w stosunku do gospodarzy, a w skrajnych wypadkach również bezpieczeństwa. (Więcej szczegółów w rozdziale „Rozumieć Arabów”)

Średnia długość życia w Maroku wynosi aż 70,66 lat. Jest dość wysoki stopień ryzyka zachorowania na choroby zakaźne, więc należy uważać na choroby przenoszone drogą pokarmową: takie jak biegunka bakteryjna, zapalenie wątroby typu A, za to zachorowalność na wirusa HIV wynosi tylko 0,10%. Społeczeństwo Maroka można uznać za zdrowe i długowieczne, a choroby cywilizacyjne nie zdążyły jeszcze odbić piętna na tym kraju.

Poziom analfabetyzmu wynosi 48,3%, z czego większość stanowią kobiety. Jest to bardzo wysoki wynik, jednak od lat 70, gdzie wynosił prawie 80% jest to znaczna poprawa i widać, że Maroko dąży do poprawy poziomu edukacji i – co najważniejsze – udaje mu się to.

### **1.3 Klimat, warunki geograficzne oraz bogactwa naturalne**

Przeważająca część Maroka jest górzysta lub wyżynna. Góry Atlas biegnące wzdłuż całego kraju z południowego zachodu na północny wschód przechodzą w wysokie płaskowyże w pobliżu granicy z Algierią. Stoki północno-zachodnie opadają łagodnie ku równinom nadbrzeżnym, najżyźniejszym terenom rolniczym, gdzie znajdują się największe miasta kraju.

Większa część terytorium Maroka leży w strefie klimatu śródziemnomorskiego, z gorącym latem i wilgotną, łagodną zimą, im bardziej na południe, tym klimat staje się skrajnie suchy. Średnia temperatura powietrza i średnie opady dla stolicy kraju wynoszą: w styczniu 13°C i 66 mm, w lipcu 33°C i brak opadów. Na wybrzeżach Oceanu Atlantyckiego wpływ zimnego Prądu Kanaryjskiego.

W górach na północy występują trzęsienia ziemi, zdarzają się okresowe susze.

Do problemów ekologicznych należą pustynnienie i degradacja gleb (erozja gleb spowodowana działalnością rolniczą, nadmiernym wypasem i niszczeniem roślinności), wody zanieczyszczone ściekami, zasolenie zbiorników wodnych, zanieczyszczenie wód przybrzeżnych ropą.

W Maroku dominuje rolnictwo, zatrudniające ok. 40% ludności zawodowo czynnej, wytwarzającej ok. 1/3 wartości eksportu. Uprawa jest możliwa dzięki sztucznej nawadnianiu (12 910 km<sup>2</sup>). Główne uprawy to jęczmień, kukurydza, pszenica, ziemniaki, rośliny cytrusowe i winorośl, oliwki, daktyle. Pozykiwane jest drewno cedrowe

i korek. Rozwinięta jest koczownicza hodowla bydła, kóz, rybołówstwo (jedno z pierwszych miejsc na świecie w produkcji sardynek).

Dobrze rozwinięte jest górnictwo (w wydobyciu fosforytów, występujących na Nizinie Atlantyckiej Maroko zajmuje pierwsze miejsce na świecie). Wydobywane też są węgiel kamienny, rudy żelaza, ołowiu, cynku, kobaltu, uranu, cyny. Są też niewielkie pokłady ropy naftowej i gazu ziemnego.

#### **1.4 Polityka**

W Maroku panuje dziedziczna monarchia konstytucyjna w myśl obowiązującej od dnia 10 marca 1972 r. ustawy, z poprawkami przyjętymi w referendum z września 1996 r. Król (od 23 lipca 1999 Muhammad VI) jest najwyższym przedstawicielem narodu, symbolem jego jedności, gwarantem ciągłości państwa, czuwa nad przestrzeganiem islamu i konstytucji. Rozporządza instrumentami ustawowymi i ekonomicznymi. Rządzi, jak na arabskie tradycje i zwyczaje, w miarę demokratycznie.

Do jego wyłącznej kompetencji należy: powoływanie i odwoływanie premiera (Driss Jettou od 9 października 2002) i wybieranie składu Rady Ministrów (proponowanego wcześniej przez premiera), rozwiązywanie obu izb parlamentu lub każdej z osobna po uprzednich konsultacjach z przewodniczącymi Izb i orędziu, ogłaszanie ustaw (może domagać się ponownego czytania każdego projektu ustaw) i wydawanie dekretów, nominowanie na stopnie oficerskie i mianowanie wyższych urzędników państwowych oraz szefów wielu instytucji i organów szczebla centralnego, a także prowincjonalnego (min. gubernatorów prowincji), przewodniczenie najważniejszym instytucjom (m.in. Naczelna Rada Sądownictwa, Narodowa Rada ds. Promocji i Planowania, Naczelna Rada ds. Oświaty).

Monarchia w Maroku jest dziedziczna. Tron po zmarłym monarsze obejmuje najstarszy jego syn. Poza królem władzę wykonawczą w Maroku sprawuje Rada Ministrów, która odpowiada przed monarchą i parlamentem.

Władzę ustawodawczą stanowi dwuizbowy parlament: wyższa Izba Radnych i niższa Izba Reprezentantów.

Parlament ma prawo udzielić rządowi votum nieufności, a Izba Doradców dodatkowo może występować z wnioskiem „ostrzegającym” gabinet przed taką możliwością. Zgodnie z konstytucją władza sądownicza jest niezależna od władzy wykonawczej, jak i ustawodawczej.

Maroko jest państwem wielopartyjnym, a wiodące partie parlamentarne to Socjalistyczny Związek Sił Ludowych, Partia Niezależna, Partia Sprawiedliwości i Demokracji oraz Narodowe Zgromadzenie Niezależnych.

Prawo głosu jest powszechne i przysługuje po skończeniu 18 roku życia.

#### **1.5 Obecna sytuacja polityczna (problemy międzynarodowe)**

Maroko uzyskało niepodległość w 1956 roku, po wycofaniu się Francji, a w 1975 roku Hiszpania opuszczając swe kolonie Rio de Oro i As-Sakija al-Hamra. Do dziś Hiszpania posiada pięć enklaw (miasta Ceuta i Melilla oraz przybrzeżne wyspy Penon de

---

Alhucemas, Penon de Velez de la Gomera i Islas Chafarinas), do których pretensje rości Maroko. Enklawy są rozwinięte gospodarczo i zatrudniają marokańskich pracowników. Poważniejszy jest spór o Saharę Zachodnią. Od lat już ciągnie się walka Maroka i Frontu Polisario (czyli partyzantów zamieszkujących Saharę Zachodnią) o kilkaset kilometrów kwadratowych piasku bez żadnych bogactw naturalnych. ONZ uznał, że jest bezradny w sprawie sporu, bo choć udało się zaprzestać regularnej wojny, to końca konfliktu nie widać.

Kraj jest jednym z najważniejszych punktów przerucających nielegalnych imigrantów do Europy.

## 2 Gospodarka

### 2.1 Opis gospodarki kraju

Maroko stoi w obliczu problemów typowych dla postkolonialnych krajów rozwijających się. Jego rząd od początku lat osiemdziesiątych stara się przy pomocy Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego i Klubu Paryskiego, realizować program gospodarczy zmierzający do zmniejszenia wydatków, redukcji ograniczeń dla działalności prywatnej i handlu zagranicznego oraz osiągnięcia trwałego wzrostu gospodarczego. Dirham jest już walutą w pełni wymierną w transakcjach rachunków bieżących. Wprowadzone w życie reformy sektora finansowego pomagają w nowocześnieaniu gospodarki. Kraj ściśle współpracuje z Unią Europejską przyspieszając nawet realizację Układu Stowarzyszeniowego (podpisany 26 lutego 1996 r., wszedł w życie 1 marca 2000 r.).

Polskie przedsiębiorstwa mają dużą szansę zwiększyć swoją obecność na rynku marokańskim, głównie ze względu na liberalizację taryf celnych (produkty rolne i poławowe) oraz uproszczenie formalności. Polska jako członek Unii Europejskiej stała się dla Maroka atrakcyjnym partnerem handlowym, z którym warto zwiększać współpracę. Rynek marokański jest również bardzo atrakcyjny dla Polski. Importujemy z niego fosforyty, produkty włókiennicze, niektóre zwierzęce, owoce oraz niektóre urządzenia. Eksportujemy surowce mineralne (siarka i węgiel), wyroby metalowe, maszyny, urządzenia i pojazdy oraz produkty mleczne (szerzej w rozdziale 7).

Zapowiadana jest rewizja przepisów prawnych dotyczących m.in. stref wolnocłowych. Zmiany do końca 2006 roku pozwoliłyby na ich uwzględnienie w ustawie budżetowej na rok 2007. W ich działalności zakłada się przede wszystkim rozwój trzech sektorów: samochodowego, elektronicznego i lotniczego.

Władze Maroka opracowały poważne i dalekosiężne projekty mające na celu poprawę poziomu życia, stworzenie młodzieży lepszych perspektyw pracy, a przede wszystkim przygotowanie gospodarki do swobodniejszego handlu z UE i podniesienie poziomu edukacji oraz pozyskanie inwestorów zagranicznych.

**PKB według parytetu siły nabywczej – 139,5 mld USD (2005)**

**Realny wzrost PKB – 1,8% (2005)**



**PKB według parytetu siły nabywczej na 1 mieszkańca** – 4 300 USD (2005)

**Struktura PKB** – rolnictwo 21,7%, przemysł 35,7%, usługi 42,6% (2004)

**Inflacja** – 2,1% (2005)

**Zatrudnienie** – rolnictwo 40%, przemysł 15%, usługi 45% (2003)

**Bezrobocie** – 10,5% (2005)

**Eksport** – 9,472 mld USD (2005)

**Eksport – towary** – fosforyty i nawozy, żywność i napoje, minerały

**Eksport – partnerzy** – Francja 33,1%, Hiszpania 17,4%, Wielka Brytania 7,7%, Włochy 4,7%, USA 4,1% Polska 0,3% – 28 miejsce (2004)

**Import** – 18,15 mld USD (2005)

**Import – towary** – półfabrykaty, maszyny i urządzenia, żywność i napoje, dobra konsumpcyjne, paliwa

**Import – partnerzy** – Francja 17,9%, Hiszpania 12,0%, Włochy 6,6%, Niemcy 6%, Rosja 5,7%, Arabia Saudyjska 5,4%, Chiny 4,2%, USA 4,1%, Polska 0,7% – również 28 miejsce (2004)

**Zadłużenie zewnętrzne** – 15,6 mld USD (2005)

## 2.2 Gospodarka w roku 2005, wstępne oceny roku 2006

### Synteza

**W roku 2005 gospodarka marokańska funkcjonowała w trudnych warunkach**, głównie z uwagi na wzrost cen ropy naftowej, gorsze niż przewidywano zbiory zbóż oraz niski popyt na marokańskie produkty eksportowe na rynku Unii Europejskiej.

Szacuje się, że z powodu suszy i spadku produkcji zbóż (4,26 mln ton wobec 8,3 mln ton w roku 2004) wartość dodana wytworzona przez **sektor rolnictwa** spadła w porównaniu z rokiem 2004 o 15,4%, a udział rolnictwa w PKB o 2,3%.

**Wzrost PKB bez rolnictwa** wyniósł w 2005 roku 4,6%, dzięki dobrym wynikom we wszystkich sektorach z wyjątkiem części przemysłu przetwórczego.

**Górnictwo** korzystało ze stałego popytu na fosforyty i produkty pochodne (głównie kwas fosforowy) oraz ze sprzyjających cen rud metali na rynkach międzynarodowych. Dzięki ustabilizowaniu się przerobu ropy naftowej oraz zwiększeniu zdolności produkcyjnych w zakresie energii elektrycznej **sektor energetyczny i paliwowy** kontynuował swój wzrost rozpoczęty w 2004 roku.

**Budownictwo i roboty publiczne** rozszerzyły realizację dużych projektów z zakresu infrastruktury i budownictwa socjalnego.

Usługi związane z **hotelarstwem i gastronomią** korzystały z ożywienia działalności w zakresie turystyki (wzrost liczby noclegów).

Sektor **przemysłu przetwórczego** odnotował gorsze wyniki w przemysłach rolno-spożywczych i tekstylno-odzieżowym.

Korzystny wpływ na gospodarkę Maroka miała duża dynamika **popytu wewnętrznego**. Redukcja stawek celnych na import dóbr inwestycyjnych oraz poprawa warunków finansowania, głównie na rzecz MŚP, wpłynęły stosunkowo korzystnie na wysiłek inwestycyjny przedsiębiorstw.

---

Mimo osłabienia, w stosunku do roku 2004, popytu na wsi, całkowita **konsumpcja gospodarstw domowych** utrzymała się na dobrym poziomie dzięki wzrostowi siły nabywczej w wyniku powolnego wzrostu wskaźnika kosztów utrzymania (o 1% w roku 2005) oraz wzrostu płac niektórych kategorii urzędników państwowych i przekazów Marokańczyków mieszkających na stałe za granicą (MRE).

Spadek działalności w sektorze rolniczym odbił się niekorzystnie na rynku pracy. Utworzonych zostało tylko 36 tys. miejsc pracy. Spowodowało to **wzrost stopy bezrobocia o 0,5%** (z 10,4% do 10,9%).

W zakresie **wymiany handlowej z zagranicą** odnotowano  **pogorszenie się bilansu handlowego (o 22,3%)** spowodowanego wzrostem cen produktów energetycznych oraz ograniczonym popytem na marokańskie produkty w krajach UE. Na gorsze wyniki eksportu (bez fosforytów i produktów pochodnych) wpłynął spadek sprzedaży konfekcji i dzianin, a na rezultaty importu – wzrost wartości importu ropy naftowej (o blisko 65%). W efekcie nastąpił spadek stopy pokrycia importu eksportem do 52% (z 55,7% w roku 2004).

Wpływ negatywnych skutków deficytu handlowego na rachunku obrotów bieżących na bilans płatniczy złagodził **wzrost dochodów z turystyki** (o 18,0%) oraz **przekazów MRE** (Marokańczycy mieszkający na stałe za granicą) – (o 8,2%).

Finanse publiczne w roku budżetowym 2005 obciążone były wydatkami związanymi ze wzrostem cen ropy naftowej. Wydatki budżetowe rosły szybciej (wzrost o 26,7%) niż dochody (wzrost o 17,1%), co pociągnęło za sobą pogłębienie się **deficytu budżetowego do ponad 5,7% PKB** (bez wpływów z prywatyzacji; 4,2% PKB z wpływami z prywatyzacji).

Oczekuje się, że zewnętrzny popyt na towary marokańskie będzie bardziej dynamiczny niż w roku ubiegłym. Wejście w życie umów o wolnym handlu z USA i Turcją powinno pozwolić na zdywersyfikowanie rynków zbytu, **zdynamizowanie** dwustronnej **wymiany handlowej i przyciągnięcie inwestycji zagranicznych**. Przewiduje się również pewne ożywienie w zakresie takich sektorów, jak tekstylno-odzieżowy, obuwniczy, rolno-spożywczy i samochodowy. Korzystny – dzięki liberalizacji transportu lotniczego i promocji turystyki – rozwój działalności związanej z turystyką, ma pozwolić na zwiększenie wpływów dewizowych i przyczynić się do zdynamizowania działalności gospodarczej.

Przewiduje się dalszy trend wzrostowy w nakładach inwestycyjnych brutto (do 26% PKB wobec 25,2% w roku 2005). W inwestycjach istotny będzie udział sektora publicznego, którego wydatki na ten cel mają wynieść blisko 90 mld MAD, tj. ponad 13% więcej niż w roku 2005.

W pierwszym kwartale 2006 roku odnotowuje się m.in. wzrost PKB w związku z dobrą kampanią rolniczą. Energetyka korzysta z popytu na energię elektryczną, a sektor budownictwa i robót publicznych – z programów budownictwa socjalnego, zagospodarowania nowych stref turystycznych i rozbudowy podstawowej infrastruktury.

Oczekuje się, że **wzrost gospodarczy w roku 2006 osiągnie 5,4%**. Zakłada się, że inflacja nie przekroczy 2%, a deficyt budżetowy – 3,2%.

---

## Wyniki głównych sektorów gospodarki

### Rolnictwo

**Kampania rolnicza 2005/2006** rozpoczęła się z opóźnieniem, ale po opadach atmosferycznych w grudniu 2005 roku i w pierwszym półroczu 2006 roku zwiększono znacznie powierzchnię zasiewów zbóż (5,2 mln ha – 2% więcej niż w kampanii 2004/2005 i 4% więcej niż średnia ostatnich pięciu lat – w tym 2 mln ha pszenicy miękkiej, 1 mln ha pszenicy twardej i 2,2 mln ha jęczmienia.), co pozwala przypuszczać, że zbiory przekroczą średnią ostatnich pięciu lat (około 6 mln ton). Dobre wyniki mogą też odnotować zbiory upraw przeznaczonych na eksport, głównie cytrusów i nowalijek, w wyniku oczekiwanego wzrostu popytu na te produkty na rynku międzynarodowym.

### Rybolówstwo

W roku 2005 większa część produkcji rybolówstwa przybrzeżnego i drobnego, składająca się z **ryb pelagicznych** (86% wielkości połowów i tylko 39% ich ogólnej wartości), odnotowała spadek zarówno w zakresie ilości, jak i wartości w wyniku zmniejszenia się połowów wszystkich gatunków ryb pelagicznych, a szczególnie sardynek. Natomiast zajmujące drugie miejsce **połowu gatunków bentonicznych** wzrosły pod względem ilości i wartości, głównie dzięki większym połowom głowonogów, a szczególnie ośmiornicy.

### Górnictwo

W roku 2005 wzrosła produkcja sektora górnictwo w związku ze wzrostem eksportu fosforytów i produktów pochodnych, a także rud metali z uwagi na ich wyższe ceny na światowych rynkach.

W 2005 roku zwiększył się ogólnie eksport fosforytów; wzrost sprzedaży do Indii i Stanów Zjednoczonych skompensował spadek eksportu do niektórych krajów europejskich. Wyższe były również dostawy fosforytów dla lokalnego przemysłu przetwórczego.

Początek 2006 roku charakteryzuje się wzrostem produkcji fosforytów podtrzymywanej przez dynamiczny popyt zewnętrzny na ten surowiec.

Dzięki poprawie europejskiej produkcji przemysłowej i wyższym cenom na światowych rynkach **wydobycie rud metali** wzrosło w roku 2005 o 5,7%.

### Energetyka

Prognozy rozwoju sektora na 2006 rok zakładają kontynuację, trwającej od czterech lat, tendencji wzrostowej wynikającej z dobrego popytu wewnętrznego, głównie ze strony gospodarstw domowych (przewidywane podłączenie do krajowej sieci elektrycznej 227 tys. nowych gospodarstw), oraz ze zwiększenia inwestycji ONE (o blisko 600 mln MAD w porównaniu z rokiem 2005). Rosnący popyt powinien zostać zaspokojony produkcją z nowych elektrowni, których budowę rozpoczęto.

---

Podwyżki cen paliw w maju i w sierpniu 2005 roku ograniczyły popyt wewnętrzny na produkty **rafinacji ropy naftowej** (głównie na benzynę ze strony gospodarstw domowych). W czwartym kwartale produkcja rafinerii zaczęła rosnąć równolegle ze wzrostem importu ropy naftowej, któremu sprzyjały ceny tego produktu na światowych rynkach. Wzrost wydatków na zakup ropy naftowej pociągnął za sobą podwojenie wysokości subwencji przeznaczonych na utrzymanie cen na stacjach benzynowych.

### **Przemysł przetwórczy**

Obniżanie stawek celnych i liberalizacja handlu produktami przemysłu tekstylny i odzieżowy, spadek podaży niektórych produktów rolnych, wzrost płacy minimalnej (SMIG) oraz wzrost kosztów energii i produktów wpłynęły na wyniki przemysłu przetwórczego w roku 2005.

Wzrosła wydajność pracy. Spadła natomiast liczba zatrudnionych (o 1,9%) m.in. z uwagi na trudności w zakresie rekrutacji niektórych kategorii techników i robotników wykwalifikowanych dla przemysłu: tekstylny i odzieżowy, metalowy, maszynowy i elektroniczny oraz przerobu surowców skalnych.

**Generalnie przemysł przetwórczy odnotował przyspieszone tempo wzrostu. Było ono wynikiem dobrego popytu na wyroby sektorów: metalowego, maszynowego i elektronicznego, chemicznego i parachemicznego oraz przerobu surowców skalnych.**

Natomiast niższe tempo wzrostu w **przemysle rolny i spożywczy** było wynikiem trudności w zaopatrzeniu w surowce oraz rosnącej konkurencji ze strony importu.

Na słabe wyniki **przemysłu tekstylny i odzieżowy** wpłynął masowy import produktów azjatyckich, wzrost kosztów produkcji oraz zniesienie – od początku 2005 roku – kontyngentów na produkty tekstylny i odzieżowy (co przełożyło się na spadek zamówień od tradycyjnych odbiorców europejskich, spadek cen odzieży i zatrudnienia w tym sektorze).

Wzrost tempa produkcji **przemysłu metalowego, maszynowego i elektronicznego** nastąpił w wyniku dużego ożywienia w sektorze samochodowy, metalowy i sprzętu oświetleniowy. Natomiast produkcja sprzętu AGD oraz przewodów i kabli elektrycznych utrzymała się na prawie stabilnym poziomie z uwagi na ostrą konkurencję spowodowaną napływem produktów importowanych o coraz niższych cenach. W związku ze wzrostem cen metali na światowych rynkach koszty produkcji w sektorze metalurgicznym zwiększyły się o 7,1%.

W ciągu trzech pierwszych kwartałów 2005 roku tendencję wzrostową w **przemysle chemicznym i parachemicznym** wspierał silny popyt, głównie na produkty z zakresu chemii organicznej i mineralnej, środków czystości, farb i żywic syntetycznych. Natomiast spadek produkcji nawozów i pestycydów był wynikiem obniżki zamówień ze strony rolników.

Do wzrostu **przerobu surowców skalnych** przyczyniła się zwiększona produkcja cementu, marmuru i wyrobów przemysłu szklanego. Stagnacja odnotowana w przemyśle ceramicznym była wynikiem importu artykułów sanitarnych i produktów do użytku domowego.

---

**Wejście w życie od 1 stycznia 2006 roku umowy o wolnym handlu ze Stanami Zjednoczonymi pozwala na korzystanie ze zwolnień celnych na wyroby obuwnicze i skórzane, produkty rybołówstwa, wyroby szklane i ceramiczne oraz biżuterię i sprzęt oświetleniowy. Umowa o wolnym handlu z Turcją umożliwia wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw z sektora konfekcji dzięki zniesieniu ceł na surowce i półprodukty pochodzenia tureckiego.**

Podpisany w październiku 2005 roku program restrukturyzacji marokańskiego sektora tekstylno-odzieżowego przewidujący ułatwienia celne oraz promocję eksportu i redukcję kosztów energii, powinien pozwolić w 2006 roku na zwiększenie konkurencyjności tego przemysłu, a kontyngenty ustanowione na eksport do Unii Europejskiej produktów chińskich – na wzrost zamówień na wyroby przemysłu tekstylno-odzieżowego ze strony zleceniodawców europejskich.

### **Budownictwo i roboty publiczne**

Dobre wyniki sektora budownictwa i robót publicznych można przypisać kontynuacji realizacji dużych projektów z zakresu infrastruktury podstawowej (głównie budowa autostrad i portu w Tangerze) oraz związanych z budownictwem socjalnym, programem budowy nadmorskich ośrodków wypoczynkowo-rekreacyjnych (Plan Azur) oraz rozbudową stref przemysłowych.

Przełożyło się to na wzrost zamówień skierowanych do firm z sektora budownictwa i robót publicznych. Ożywienie w sektorze budownictwa i robót publicznych przyczyniło się do rozwoju działalności w zakresie przemysłu drewnianego i szklanego, produkcji farb i lakierów oraz przerobu surowców skalnych.


Polityka rządu dotycząca rozbudowy infrastruktury, budowy mieszkań socjalnych i rozwoju nowych stref turystycznych zapewni dynamiczny rozwój sektora budownictwa i robót publicznych. Ponadto może się do tego również przyczynić rozpoczęcie realizacji nowych projektów w ramach Narodowej Inicjatywy na rzecz Rozwoju Ludzkiego.

### **Turystyka**

Sektor turystyczny rozwijał się dynamicznie, dzięki działaniom podjętym m.in. w zakresie liberalizacji transportu lotniczego, umocnieniu współpracy z touroperatorami oraz przedstawicielami sektora turystycznego i regionów, a także zmianie polityki marketingowej poprzez racjonalny rozdział środków budżetowych przeznaczonych na promocję.

Na wynik ten złożyły się: dynamiczny rozwój turystyki przyjazdowej ze strategicznych dla Maroka rynków (Francja, Wielka Brytania, Hiszpania, Belgia i Niemcy) oraz umowy podpisane z brytyjskimi touroperatorami na rozwój turystyki związanej z ofertami ośrodków nadmorskich (Agadir) i ofertami kulturalnymi (Marrakesz) dzięki zwiększeniu liczby połączeń lotniczych z obu miastami.

**Wartość wpływów z turystyki (41,0 mld MAD) po raz pierwszy przekroczyła wartość przekazów MRE (40,4 mld MAD).**



---

W roku 2006 dzięki wcześniej podjętym i kontynuowanym działaniom promocyjnym oraz inicjatywom na rzecz zdobycia większych udziałów w tradycyjnych rynkach turystyki przyjazdowej oraz ekspansji oferty marokańskiej na nowe rynki następuje dalszy wzrost dochodów z turystyki. Służy temu również liberalizacja transportu lotniczego i umowa Open Sky z Unią Europejską.

### **Transport i łączność**

Odnotowano wzrost w zakresie prawie wszystkich rodzajów **transportu towarów**. W porównaniu z rokiem 2004 transport kolejowy wzrósł o 11,3%, a transport lotniczy o 3,8%. W zakresie **przewozu pasażerów** transport lotniczy odnotował wzrost o 19,8%, a kolejowy – dla którego tendencja wzrostowa utrzymuje się od 2002 roku o 12,9%.

Liczba zarejestrowanych samochodów wzrosła o 14,3%, a sprzedaż samochodów (głównie osobowych, w większości importowanych) o 11,6%.

Do wzrostu wartości dodanej wytworzonej przez ten sektor przyczyniła się również działalność w zakresie **łączności**. Wzrosły wpływy z usług pocztowych i telekomunikacyjnych. Stale rozwijała się działalność w zakresie telefonii komórkowej oraz telefonii stacjonarnej. W wyniku nowych obniżek taryf szybko rozwijały się też usługi internetowe, głównie łącza ADSL.

## Struktura towarowa obrotów handlu zagranicznego Maroka w 2005 roku według głównych produktów

Główne produkty	Wartość (mln MAD*)	Udział (%)	Zmiany wartości 2005/2004 (%)
<b>Import</b>	<b>178 398,4</b>	<b>100,0</b>	<b>+13,0</b>
Ropa naftowa	23 946,9	13,4	+64,7
Maszyny i urządzenia różne	7 065,3	4,0	+13,1
LPG i inne węglowodory	5 682,0	3,2	+45,7
Półprodukty z żelaza i stali	5 339,7	3,0	+5,3
Samochody osobowe	5 027,7	2,8	+28,8
Produkty chemiczne	4 974,4	2,8	+4,3
Tworzywa sztuczne	4 893,3	2,7	+17,8
Olej napędowy i opałowy	4 776,0	2,7	+49,2
Tkaniny bawełniane	4 186,7	2,3	-1,3
Pszemica	4 151,4	2,3	-16,0
Odbiorniki radiowe i telewizyjne (w tym GSM)	3 855,0	2,2	+8,6
Węgiel kamienny, brykiety i koks	3 779,7	2,1	+19,5
Pojazdy przemysłowe	3 351,7	1,8	+33,3
Tkaniny z włókien syntetycznych i sztucznych	2 938,4	1,6	-12,2
Leki	2 380,2	1,3	+9,8
Inne	92 050,0	51,8	+4,3
<b>Eksport</b>	<b>92 746,4</b>	<b>100,0</b>	<b>+5,5</b>
Konfekcja	17 593,6	19,0	-5,8
Kwas fosforowy	7 619,8	8,2	+20,6
Dzianiny	6 779,1	7,3	-11,3
Podzespoły elektroniczne (tranzystory)	5 492,1	5,9	-0,3
Fosforyty	4 546,5	4,9	+21,9
Nawozy naturalne i sztuczne	3 943,0	4,2	+3,2
Skorupiaki i mięczaki	3 664,9	4,0	+37,9
Ryby w konserwach	3 601,5	3,9	+14,4
Przewody i kable elektryczne	3 071,2	3,3	-15,8
Cytrusy	2 756,0	3,0	+23,4
Obuwie	1 671,3	1,8	+13,7
Ryby świeże, solone, suszone lub wędzone	1 486,7	1,6	+10,2
Warzywa świeże, mrożone lub marynowane	1 083,2	1,2	-11,8
Konserwy z warzyw	1 076,3	1,2	-6,9
Pomidory świeże	1 034,7	1,1	+3,4
Inne	27 326,5	29,4	+12,4

\* Średni kurs: 1 EUR = 11,02 MAD

## Wyniki wymiany z zagranicą w roku 2005

	Wartość (mln MAD*)	Zmiany wartości 2005/2004 (mln MAD)	Zmiany wartości 2005/2004 (%)
Import (CIF)	1 78 398,4	+20 477,2	+13,0
Eksport (FOB)	92 746,4	+4 849,9	+5,5
Saldo	-85 652,0	pogłębienie się ujemnego salda o 15 627,3	pogłębienie się ujemnego salda o 22,3
Stopa pokrycia importu eksportem (%)	52,0		spadek o 3,7 pkt procent.
Wpływy M.R.E. **	40 489,8	+3 067,3	+8,2
Wpływy z turystyki	41 055,7	+6 261,9	+18,0
Inwestycje i pożyczki prywatne zagraniczne	26 793,2	+11 107,2	+70,8
Rezerwy dewizowe	149 350,4	+13 949,4	+10,3

Średni kurs: 1 EUR = 11,02 MAD

### 2.3 Organizacje wspierające handel z Marokiem

**Ministerstwo Przemysłu, Handlu, Energetyki i Górnictwa**  
(Ministere de l'industrie, du commerce, de l'énergie et des mines)  
63, boulevard Moulay Youssef  
RABAT  
Tel: (0021237) 736074  
Fax: (0021237) 703233  
Email: hilia@mcinet.gov.ma  
Strona www: www.mcinet.gov.ma

**Marokańskie Centrum Promocji Eksportu**  
(Centre marocain de promotion des exportation – CMPE)  
23, rue Bnou Majed El Bahar  
20000 CASABLANCA  
Tel: (0021222) 302210  
Fax: (0021222) 301793  
Email: cmpe@cmpe.org.ma  
Strona www: www.cmpe.org.ma



---

### **Krajowa Rada Handlu Zagranicznego**

(Conseil national du commerce extérieur – CNCE)

63, bd moulay Youssef

B.P.1478

RABAT

Tel: (0021237) 262810

Fax: (0021237) 262809

Email: [saidr@mcinet.gov.ma](mailto:saidr@mcinet.gov.ma)

Strona [www: www.cnce.org.ma](http://www.cnce.org.ma)

### **Biuro ds. Promocji Przemysłu**

(Office Pour le developpment industriel – ODI)

10, rue Ghandi

B.P. 211

RABAT

Tel: (0021237) 708460

Fax: (0021237) 707695

Email: [odi@odi.gov.ma](mailto:odi@odi.gov.ma)

Strona [www: www.odi.gov.ma](http://www.odi.gov.ma)

### **Marokańska Federacja Izb Handlu, Przemysłu i Usług**

(Federation marocaine des chambers de commerce, d'industrie et de services)

6, rue Erfoud, Hassan

B.P. 218

10001 RABAT

Tel: (0021237) 767881

Fax: (0021237) 767076

Email: [n.loubaris@cci.ma](mailto:n.loubaris@cci.ma)

Strona [www: www.fccism.cci.ma](http://www.fccism.cci.ma)

### **Marokańskie Stowarzyszenie Eksportu**

(Association marocaine des exportateurs – ASMEX)

No. 36B Residence Anafe

Boulevard d'Anfa

20000 CASABLANCA

Tel: (0021222) 202215

Fax: (0021222) 484191

Email: [asmex@asmex.org](mailto:asmex@asmex.org)

Strona [www: www.asmex.org](http://www.asmex.org)

### **Izba Handlu, Przemysłu i Usług w Casablance**

(Chambre de commerce, d'industrie et de services de Casablanca)

98, boulevard Mohammed V

B.P.423

---

20000 CASABLANCA  
Tel: (0021222) 264327  
Fax: (0021222) 268436  
Email: ccis@ccisc.gov.ma  
Strona www: www.ccisc.gov.ma

**Izba Handlu, Przemysłu i Usług w Rabacie**

(Chambre de commerce, d'industrie et de services de Rabat)  
1, rue Ghandi  
B.Pb 131  
10000 RABAT  
Tel: (0021237) 706442  
Fax: (0021237) 706768  
Email: ccisrs@rabat.cci.ma  
Strona www: www.rabat.cci.ma

**Izba Handlu, Przemysłu i Usług Prowincji Kenitru i Sidi Kacem**

(Chambre de commerce, d'industrie et de services des Provinces de Kenitra et Sidi Kacem)  
Place administrative  
B.P. 181  
14000 KENITRA  
Tel: (0021237) 371080  
Fax: (0021373) 371544  
Email: cci@iam.net.ma

**Izba Handlu, Przemysłu i Usług w Oujda**

(Chambre de commerce, d'industrie et de services d'Oujda – CCISO)  
Hay El Qods (Pres de l'Universite Mohammed I)  
B.P. 413  
60000 OUJDA  
Tel: (0021256) 500697-8  
Fax: (0021256) 500699  
Email: cciso@ccis-oujda.com  
Strona www: www.ccis-oujda.com

**Izba Handlu, Przemysłu i Usług w Tanger**

(Chambre de commerce, d'industrie et d'industrie de Tanger)  
Angle Rues Ibn Taima et El Hariri  
B.P. 411  
90001 TANGER  
Tel: (0021239) 946377  
Fax: (0021239) 946388  
Email: cciswtg@iam.net.ma  
info@ccist.org  
Strona www: www.ccist.org

---

## 3. Przekształcenia strukturalne i system własności

### 3.1 Potrzeba reform

Królestwo Maroka boryka się z problemami społeczno-politycznymi (bezrobocie, zwłaszcza wśród młodych ludzi, korupcja, brak stabilizacji w rządzie), których szybsze rozwiązanie mogłaby przynieść demokratyzacja i dalsza liberalizacja gospodarki. Zapewniłaby to pełne poparcie społeczne dla rządu, dużo większą przejrzystość podejmowanych decyzji i skuteczniejszą walkę z korupcją.

Ważnym krokiem dla procesów demokratyzacji jest liberalizacja rynku audiowizualnego w Maroku. W kraju, w którym analfabetyzm sięga 50%, liberalizacja prasy ma nawet mniejsze znaczenie niż telewizji. Do tej pory przeważał dość rozpowszechniony także w innych krajach arabskich model telewizji publicznej, promującej interesy władzy. Od niedawna nastąpiło, wspierane przez Stany Zjednoczone, otwarcie na operatorów zagranicznych.

Rzeczywistość ekonomiczna i międzynarodowa sprawia, że następujące w Maroku zmiany systemowe przeprowadzane są w duchu kapitalistycznego liberalizmu ekonomicznego.

Po okresie postkolonialnym niewątpliwie duży wpływ na liberalne zmiany w Królestwie Maroka miały prowolnorynkowe **zmiany w systemie ekonomicznym**. Restrukturyzacja oraz prywatyzacja rozpoczęły się w latach osiemdziesiątych, gdy Rabat zdecydował się wyjść z kryzysu ekonomicznego z pomocą Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Władza, decydując się na przyjęcie planu gospodarczego, dążyła do stworzenia klimatu zaufania zarówno wewnętrznego, jaki i na arenie międzynarodowej. Niestety Maroko, bazujące w głównej mierze na dochodach z rolnictwa oraz przekazach pieniężnych licznej diaspory w Europie, nadal nie może poszczycić się stabilną gospodarką.

Monarcha ma bardzo silną pozycję w państwie. Oprócz fundamentalnych zapisów konstytucyjnych, bardzo ważny jest aspekt ekonomiczny – rodzina królewska posiada około 40% przedsiębiorstw sektora prywatnego, co daje jej kontrolę nad społeczeństwem marokańskim.

Dynamika społeczna ostatnich lat przeciwstawiona zamkniętemu, konserwatywnemu systemowi, uwydatnia konieczność zmian, reformy systemu. W Maroku, podobnie jak w wielu innych krajach arabskich, zachodzą szybkie zmiany społeczne, których siły rządzące nie mogą ignorować w nieskończoność.

Nie ulega wątpliwości, że proces demokratyzacji, choć nie rozwiązuje wszystkiego, faktycznie postępuje w Maroku i przynajmniej w założeniu powinien przyczynić się do rozwiązania części problemów tego kraju. Maroko i Tunezja wybrały gospodarki mieszane, które od lat osiemdziesiątych są liberalizowane.

### **3.2 Ustalenia między Królestwem Maroka a Polską**

Należy też uwzględnić umowy między Rzeczypospolitą Polską, a Królestwem Maroka, mające ułatwić współpracę między tymi państwami:

**Porozumienia międzynarodowe w sprawie unikania podwójnego opodatkowania** (Konwencja między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Królestwa Maroka w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku; Dz.U.96.110.529):

Stawki podatkowe mogą być niższe, na mocy porozumień o unikaniu podwójnego opodatkowania z krajem, w którym podatnik posiada zarejestrowane biuro, siedzibę lub zarząd.

#### **Certyfikat rezydencji:**

Stawki podatkowe zawarte w porozumieniach o unikaniu podwójnego opodatkowania mogą być stosowane jedynie, jeśli podatnik posiada zaświadczenie o zamieszkanu, wydane przez urząd skarbowy danego kraju – certyfikat rezydencji. Certyfikat ten potwierdza, że obcokrajowiec zamieszkuje w kraju, z którym Polska podpisała porozumienie o unikaniu podwójnego opodatkowania, na mocy którego preferencje podatkowe są przyznawane. Dokumenty powinny zostać przetłumaczone przez tłumacza przysięgłego na język polski.

**Porozumienia dotyczące wzajemnego popierania i ochrony inwestycji** (Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Królestwa Maroka o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji; Dz.U.99.76.858):

Porozumienia stanowią, że inwestycje podejmowane przez przedsiębiorców z zagranicy będą traktowane uczciwie i na równie korzystnych warunkach, jak inwestycje przedsiębiorców krajowych w krajach będących stroną porozumienia.

### **3.3 Nabywanie nieruchomości przez inwestorów zagranicznych w Maroku**

W Maroku prawo zakazuje cudzoziemcom nabywania ziemi poza obszarami miejskimi. Tereny te są bowiem zaliczane do rolniczych.

Jednakże dla zachęcenia inwestorów zagranicznych uwzględnia się możliwość zmiany natury prawnej danego terenu poprzez zaliczenie go do klasy „przeznaczenie nierolnicze” (V.N.A. – Vocation non agricole). Procedura ta jest jednak bardzo złożona. Do podania o poświęcenie przeznaczenia nierolniczego (odpowiednie formularze wydaje właściwa Regionalna Dyrekcja Rolnictwa – Direction provinciale de l’Agriculture, lub Regionalny Urząd ds. Waloryzacji Rolniczej – Office régional de Mise en Valeur agricole) należy dołączyć inne dokumenty, które zależą od aktualnego statusu prawnego nieruchomości i projektowanej inwestycji. W praktyce przygotowanie odpowiedniego wniosku wymaga m.in. pomocy architekta i geometry, uzyskania zgody

---

kompetentnych instytucji (władz gminy, odpowiednich ministerstw, regionalnych komisji ds. inwestycji).

Generalnie procedura zakupu terenów pod inwestycje jest uciążliwa. Zakup terenu należącego do państwa może zająć 4 miesiące, a ziemi rolniczej – rok, jeśli projekt nie jest związany z rolnictwem, oraz 2 lata, gdy chodzi o tereny nadmorskie. Poważną przeszkodę dla inwestora może również stanowić czas oczekiwania na pozwolenie na budowę lub na inwestowanie wynoszący odpowiednio 2 i 8 miesięcy.

Dla ułatwienia zakupów terenów przemysłowych podjęto jednak pewne działania, do których zalicza się utworzenie licznych stref przemysłowych, strefy wolnocłowej (Tanger, Casablanca), parków przemysłowych. Stworzony w 1999 r. Fundusz Hassana II ds. rozwoju gospodarczego i społecznego uczestniczy w finansowaniu zarówno infrastruktury przyjmującej inwestycje (tworzenie nowych i renowacja już istniejących stref przemysłowych), jak i projektów inwestycyjnych w konkurencyjnych sektorach gospodarki. Fundusz wspiera inwestorów bezpośrednio (pokrywanie części kosztów zakupu terenu, budynków) i pośrednio (oddanie do dyspozycji przedsiębiorców, gotowych do użytku lokali o przystępnej wysokości czynszu, zlokalizowanych w zagospodarowanych strefach przemysłowych).

Procedura rejestracji nabytej nieruchomości jest zdecentralizowana. Dokonuje się jej w jednym z 19 regionalnych urzędów ksiąg wieczystych (odpowiadających siedzibom trybunałów pierwszej instancji) podlegających administracji centralnej – Agence nationale de la Conservation foncière, du Cadastre et de la Cartographie – <http://www.acfcc.gov.ma>

Zakup nieruchomości pociąga za sobą obowiązek uiszczenia pewnej liczby opłat i podatków zależących od sytuacji prawnej nieruchomości.

Jeśli nieruchomość jest wpisana do księgi wieczystej, są nimi m.in.:

- koszty rejestracji (lokal mieszkalny: 2,5% ceny zakupu lub 5%, jeśli przewidywana jest jego sprzedaż w ciągu 3 lat; lokal handlowy: 5% ceny zakupu),
- opłaty należne urzędowi ksiąg wieczystych (1% ceny zakupu i niewielkie opłaty stałe),
- opłaty notarialne (0,5% ceny zakupu),
- należność notariusza (1-2% ceny zakupu).

Dodatkowe informacje są dostępne w Internecie na stronach: <http://www.artimmosud.com/ArtimmoReglmt.htm> [http://www.atlasimmobilier.com/services/frais\\_acquisition\\_immo.htm](http://www.atlasimmobilier.com/services/frais_acquisition_immo.htm)

## 4. System finansowy

### 4.1 Sektor bankowy i finansowy oraz jego rozwój w krajach MENA (Middle East North Africa)

Według MFW warunkiem stabilnego wzrostu gospodarczego jest dobrze rozwinięty system finansowy. W przypadku regionu MENA, do którego należy Maroko, powstał on w oparciu o rozwiązania zachodnie, dlatego też zasadniczo jego struktura nie różni się od systemu stosowanego w UE. Występuje jednak istotna różnica w poziomie rozwoju systemu krajów MENA w stosunku do innych krajów rozwijających się. Od połowy lat 90. kraje MENA „przyciągnęły” mniej niż 5% prywatnych przepływów kapitałowych netto przeznaczonych dla krajów rozwijających się.

Współcześnie, mimo wszystkich reform i inicjatyw podjętych w tym regionie, wciąż system finansowy jest na znacznie niższym poziomie niż w krajach rozwijających się poza MENA.

Obok protekcjonizmu państwowego, zasadniczym problemem systemu finansowego w regionie jest niedorozwój rynku kapitałowego. Brakuje dynamicznie rozwijającego się rynku pierwotnego i wtórnego obligacji skarbowych, w większości krajów giełdy papierów wartościowych oraz rynki obligacji są małe i niedokapitalizowane. Do tego procedury regulujące rynki kapitałowe są mało przejrzyste, przez co występuje niewielka integracja regionu z rynkami międzynarodowymi.

Sektor bankowy jest najbardziej rozwiniętym fragmentem systemu finansowego w krajach MENA. Aktywa będące w posiadaniu banków stanowią 85% całego rynku kapitałowego. Relatywnie małą rolę odgrywa w regionie giełda papierów wartościowych oraz rynek papierów dłużnych.

Na pierwszy plan wysuwa się problem braku konkurencji w sektorze, jak również nadmierny wpływ państwa na działalność instytucji bankowych, a do tego dochodzi koncentracja aktywów w rękach nielicznych instytucji oraz przewaga instytucji państwowych nad prywatnymi.

Maroko posiada dobrze rozwinięty system regulacji i kontroli. Procedury przyjęte w procesie zostały uaktualnione, dzięki czemu prowadzone inspekcje i audyt banków stały się bardziej skuteczne. Podjęto starania by system kontroli i regulacji odpowiadał międzynarodowym standardom, dzięki czemu znacząco obniżono procentowy udział nieściągalnych kredytów.

Wiele krajów arabskich wprowadziło szereg reform, by rozwinąć system bankowy. Jednak pozostawia on wciąż wiele do życzenia. Większość krajów zwlekała z wprowadzaniem reform. W gospodarkach wielu krajów przeważają banki państwowe, finansujące głównie deficyt budżetowy. System regulacji i kontroli jest przestarzały, występuje istotny brak kadry zarządzającej i ciągłej współpracy z instytucjami zagranicznymi. Z powyższych przyczyn sektor finansowy wciąż jedynie nieznacznie przyczynia się do rozwoju inwestycji i wzrostu gospodarczego.

## 4.2 Maroko i międzynarodowa pomoc finansowa

Maroko od początku lat osiemdziesiątych stara się przy pomocy Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego i Klubu Paryskiego, realizować program gospodarczy zmierzający do zmniejszenia wydatków, redukcji ograniczeń dla działalności prywatnej i handlu zagranicznego oraz osiągnięcia trwałego wzrostu gospodarczego. Dirham jest już walutą w pełni wymierną w transakcjach rachunków bieżących, wprowadzono w życie reformy sektora finansowego.

W dziedzinie współpracy finansowej Maroko otrzymało w ramach czterech protokołów finansowych na lata 1976-1995 łącznie 1,091 miliarda euro. Wpłynęły to głównie na rozbudowę obszarów wiejskich, infrastrukturę, sektor prywatny i społeczny, a zdolność absorpcyjną tych funduszy była bardzo wysoka (ponad 95%). Podpisanie Układu Stowarzyszeniowego pociągnęło za sobą zmianę strategii finansowej współpracy.

Narodowy Program Indykacyjny (przygotowywany we współpracy władz marokańskich z UE) na trzy następne lata wskazywał na takie cele, jak: wspieranie transformacji w kierunku gospodarki rynkowej i ekonomicznej integracji z regionem eurośródziemnomorskim i wzmocnienie równowagi socjoekonomicznej. Na ich realizację w latach 1996-1999 wyasygnowanych zostało 630 mln euro w ramach programu MEDA oraz 500 mln w pożyczkach EBI. Programy indykacyjne na kolejne lata (Maroko otrzymało na nie 1,3 mld euro) kładły główny nacisk na: reformę systemu finansowego, zdrowotnego i wymiaru sprawiedliwości, redukcję biedy (2000-2001 r.), wspieranie prywatnych firm, szkolenie zawodowe, kontrolę graniczną, reformę administracji publicznej (2002-2004 r.), reformę systemu podatkowego, ochronę środowiska, rozwój handlu i sektora prywatnego oraz umacnianie demokracji i społeczeństwa obywatelskiego (2005-2006 r.).

Maroko zacieśnia również stosunki oraz pogłębia współpracę z UE w ramach Europejskiej Polityki Sąsiedztwa, która daje mu możliwość, m.in. większej pomocy finansowej oraz uczestniczenia we wspólnym rynku i unijnych programach. Głównymi założeniami tego planu są: liberalizacja handlu i reforma ustawodawstwa, tworzenie klimatu sprzyjającego bezpośrednim inwestycjom zagranicznym, wzrostowi i zrównoważonemu rozwojowi, współpraca w sferze polityki socjalnej w celu redukcji biedy i bezrobocia, ułatwianie przepływu osób, rozwój transportu i sektora energetycznego, wzmacnianie współpracy w zwalczaniu terroryzmu, pogłębianie politycznego dialogu na temat Wspólnej Polityki Zagranicznej i Bezpieczeństwa oraz Polityki Bezpieczeństwa i Obrony.

Maroko, co spotyka się z poparciem UE, integruje się również z sąsiadami w regionie uczestnicząc w „Procesie Agadirskim” w celu utworzenia strefy wolnego handlu z Egiptem, Jordanią i Tunezją. W ostatniej dekadzie, dzięki przemianom i rozwojowi wzrost gospodarczy Maroka uplasował się na poziomie 3,5% (wobec 2,2% w 1997 r.), zmniejszyło się zadłużenie zagraniczne (z 60 do 43% PKB w 2002 r.) i wzrosły rezerwy walutowe (z 4 do 10 bilionów USD).

Na koniec kwietnia 2005 roku rezerwy dewizowe wzrosły do 140,4 mld MAD (wzrost o 12,6% w stosunku do końca kwietnia 2004 roku) dzięki trzykrotnemu

zwiększeniu się wpływów z prywatyzacji (9,6 mld MAD wobec 3,1 mld MAD w ciągu 4 miesięcy 2004 roku), przekazów Marokańczyków mieszkających na stałe za granicą (o 2,8% do 11,8 mld MAD) oraz wpływów z turystyki (o 5,4% do 10,2 mld MAD). W efekcie rezerwy dewizowe na koniec kwietnia 2005 roku stanowiły równowartość ponad jedenastomiesięcznego importu.

### Porównanie Polski i Maroka w światowych rankingach:

*Pierwsza liczba to pozycja na świecie, druga to konkretna wartość*

Kraj	Polska	Maroko
PKB na mieszkańca:	76 :: 9.500 \$	137 :: 4.000 \$
Użytkownicy Internetu:	17	62
Technologia:	35	126
Warunki prowadzenia firmy:	54	102
Ryzyko:	A3 (Maroko troszkę niżej)	A4
Eksport:	32 :: 60 mld \$	68 :: 8,5 mld \$
Bezrobocie:	148 :: 19%	143 :: 19%

### 4.3 Zawarcie kontraktu handlowego w Maroku

W Maroku podstawowym tekstem prawnym regulującym procedurę zawierania międzynarodowych kontraktów handlowych jest Kodeks zobowiązań i kontraktów (ogłoszony dekretem królewskim z 12.08.1913 r.). Postanowienia Konwencji Wiedeńskiej o prawie umów międzynarodowych z 1980 roku, obowiązujące na płaszczyźnie międzynarodowej, mają stopniowo zastąpić uregulowania krajowe.

W Maroku spotyka się różne typy kontraktów handlowych (od zwykłej faktury, aż do prawdziwej dokumentacji obejmującej warunki umowy).

Jednakże podstawowymi elementami, które należy precyzyjnie określić przy sporządzaniu międzynarodowego kontraktu handlowego z partnerem marokańskim, są:

- nazwy kontrahentów,
- ilość towaru z podaniem jednostki miary,
- opakowanie (aspekt, ciężar, objętość, charakterystyczne oznaczenie),
- warunki cenowe (cena jednostkowa, cena łączna, rodzaj środka płatniczego zgodnego z obowiązującymi przepisami, cena sztywna lub mogąca podlegać modyfikacji),
- referencje według Incoterms,
- warunki dostawy (termin, miejsce, ewentualne odszkodowania w razie opóźnień, klauzule dotyczące gwarancji i usług serwisowych),
- warunki płatności (przelew międzynarodowy, akredytywa towarowa, płatność natychmiastowa lub w późniejszym terminie); zaleca się, aby podstawą w rozliczeniach z nowym partnerem była akredytywa,



- klauzula wskazująca trybunał arbitrażowy kompetentny w zakresie rozstrzygnięcia ewentualnych sporów (choć w praktyce będzie obowiązywać arbitraż marokański).

**Pożądane jest dobre przygotowanie prawne umów wiążących zagranicznych partnerów z lokalnymi współnikami. Marokański wymiar sprawiedliwości jest jeszcze bardzo często powolny i trudny do przewidzenia. Do tego dochodzi trudność uzyskania egzekucji wyroków sądowych.**

Dla uniknięcia problemów związanych z odzyskiwaniem należności zaleca się wcześniejsze zasięgnięcie informacji o swoich klientach. Usługi tego typu są zapewniane przez większość banków oraz firmy specjalistyczne – wywiadownie (RECOURS S.A., FIRECO).

RECOURS S.A. (przedstawiciel COFACE)

24, rue Ali Abderrazak

Casablanca

Maroc

Tel.: 212-22-98 95 95

Fax: 212-22-25 00 18

FIRECO

71, avenue Hasan II

Casablanca

Maroc

Tel.: 212-22-49 24 08

Fax: 212-22-61 10 56

e-mail: firdid@wanadoo.net.ma

## 5. System podatkowy w kontekście polityki budżetowej i pieniężnej

Z uwagi na brak przejrzystości prawa marokańskiego, w przypadku rozpoczęcia działalności **konieczne jest korzystanie z usług lokalnego doradztwa podatkowego i finansowego.**

### 5.1 Przepisy podatkowe w Maroku zawarte w ustawie budżetowej na 2006 rok

Postanowienia **Księgi podstawy opodatkowania i poboru podatków** włączonej do ustawy budżetowej na 2006 rok odnoszą się m.in. do:

- **Podatku od dochodów spółek (impôt sur les sociétés – IS):**
  - Normalna stawka podatku IS pozostaje ta sama, tj. 35%. Instytucje kredytowe, Bank Al-Maghrib (bank centralny), Caisse de dépôt et de gestion

(Kasa Depozytowo-Zarządzająca) oraz towarzystwa ubezpieczeniowe i reasekuracyjne, z wyjątkiem instytucji leasingowych, są opodatkowane stawką w wysokości 39,6%. Przedsiębiorstwa działające w strefach wolnocłowych eksportowych podlegają stawce 8,75% przez 10 kolejnych lat następujących po 5 pierwszych latach całkowitego zwolnienia od podatków. Płacą one 7,5% potrącanego u źródła podatku od dywidend i innych zysków pochodzących z udziałów. Banki offshore są opodatkowane stawką 10% przez 15 lat od daty otrzymania zezwolenia na działalność. Firmy nie rezydujące w Maroku, które wygrały przetargi na wykonanie prac płacą stawkę zryczałtowaną w wysokości 8% od wartości dodanej kontraktów.

– Tylko przedsiębiorstwa podlegające podatkowi IS będą korzystać z redukcji podatków od przyrostu wartości majątku w przypadku cesji lub wycofania (sprzedaży) udziałów. Postanowienie to będzie obowiązywać do końca grudnia 2007 roku.

– Zamiast trzech obowiązywać będą dwie stawki redukcji podatków od dochodów uzyskanych z cesji lub wycofania (sprzedaży) składników niematerialnych lub rzeczowych z aktywów trwałych. Zniesiona została redukcja wynosząca 70%. Redukcja w wysokości 25% będzie stosowana, jeśli okres między datami nabycia i zbycia jednego ze składników aktywów będzie zawarty w granicach 2-4 lat, a 50% gdy okres ten przekroczy 4 lata. Jednocześnie przedsiębiorstwo zostaje całkowicie zwolnione od podatku, jeśli pisemnie zobowiąże się do zainwestowania zysku z cesji w dobra inwestycyjne w ciągu 3 lat lub do zachowania zysku w aktywach przez okres 5 lat.

– Potrąceniu podatku IS u źródła podlega zagraniczna firma, która nie ma w Maroku swojej siedziby. Opodatkowanie występuje w przypadku prac i usług wykonanych przez działającą w Maroku filię firmy.

– Instytucje zajmujące się inwestycjami w przedsięwzięcia z kapitałem podwyższonego ryzyka (OPCR) będą korzystać ze zwolnień z podatku IS, jeśli w swoim portfelu papierów wartościowych posiadają przynajmniej 50% akcji marokańskich firm nie notowanych na giełdzie i których obroty bez VAT nie przekraczają 50 mln MAD i prowadzą odrębną księgowość.

• **Podatku dochodowego (impôt sur le revenu – IR) :**

– Zmiana dotyczy nazwy (poprzednio impôt général sur le revenu – IGR), ale obowiązujące dotąd przepisy pozostają bez zmian.

– Nowością jest poddanie opodatkowaniu niektórych drobnych zajęć, jak np. kelnerstwa. Jeśli napiwki są wręczane przez klientów pracodawcy, potrącenia są dokonywane u źródła. W przypadku otrzymywania napiwku bezpośrednio przez pracownika kwota podlegająca opodatkowaniu jest określana ryczałtowo.

• **Podatku VAT (taxe sur la valeur ajoutée – TVA) :**

– Stawka podstawowa wynosi 20%, a stawki zredukowane (z prawem lub bez prawa do odliczenia podatku naliczonego): 14%, 10% i 7% .

– Stawką 7% (z prawem do odliczenia podatku naliczonego) objęte są m.in.:

- konserwy z sardynek, mleko w proszku i mydło gospodarcze (mimo przewidzianego w projekcie ustawy budżetowej wzrostu podatku na te produkty),
- cukier rafinowany,
- samochody osobowe tzw. samochody ekonomiczne (tj. montowane lokalnie), wszystkie produkty i materiały konieczne do ich produkcji oraz usługi związane z ich montażem,
- opłaty za autostrady.

– Wzrost podatku VAT z 7% do 10% (z prawem do odliczenia podatku naliczonego) dotyczy niektórych rodzajów działalności i produktów, w tym:

- operacji bankowych i kredytowych (kredyty hipoteczne, budowlane, dla hotelarstwa, rolnicze, leasingowe) z wyjątkiem operacji kredytowych dokonywanych przez stowarzyszenia mikrokredytowe na rzecz swoich klientów (instytucje te będą korzystać ze zwolnień od podatków do końca 2010 roku),
- prowizji od wymiany walut,
- transakcji dotyczących papierów wartościowych dokonywanych przez spółki giełdowe,
- operacji dokonywanych w ramach niektórych wolnych zawodów (dotyczy to adwokatów, notariuszy, tłumaczy, komorników i weterynarzy, a nie obejmuje architektów, mierniczych, geometrów, topografów, inżynierów i ekspertów ze wszystkich dziedzin),
- ryżu przetworzonego, mąki ryżowej, grysiu ryżowego, mąki skrobiowej i makaronów.

– Wzrost podatku VAT z 10% do 14% dotyczy:

– z prawem do odliczenia podatku naliczonego:

- masła pakowanego,
- herbaty,
- pojazdów do transportu towarów, tzw. lekkich pojazdów użytkowych ekonomicznych, oraz motorowerów ekonomicznych,

– bez prawa do odliczenia podatku naliczonego:

- usług agentów ubezpieczeniowych w zakresie wszystkich umów zawieranych z zakładami ubezpieczeń.

– Zwolnione z podatku VAT (bez prawa do odliczenia podatku naliczonego) są nadal m.in.:

– bez prawa do odliczenia podatku naliczonego:

- chleb, kasza kuskus, grysiki i mąki oraz zboża służące do ich produkcji,
- cukier surowy (buraczany, trzcinowy i sacharoza),
- mleko,
- produkty rybołówstwa (bez konserw),
- mięso,

- olej z oliwek,
- znaczki skarbowe,
- z prawem do odliczenia podatku naliczonego:
- operacji związanych z budową miasteczek studenckich (złożonych przynajmniej z 500 pokoi nie więcej niż dwuosobowych) w ramach umowy z państwem (zwolnienie dotyczy okresu 3 lat od daty uzyskania zezwolenia na budowę).
- Specyficzny podatek VAT jest stosowany przy dostawach i sprzedaży:
  - win i napojów alkoholowych (100 MAD/hl),
  - wyrobów, innych niż narzędzia, składających się w całości lub w części ze złota lub platyny (4 MAD/g),
  - wyrobów, innych niż narzędzia, składających się w całości lub w części ze srebra (0,05 MAD/g).
- Każdy podmiot nie posiadający swej siedziby w Maroku, a dokonujący tu operacji podlegających opodatkowaniu, musi akredytować przy administracji podatkowej przedstawiciela domicylowanego w Maroku, który zobowiąże się do przestrzegania przepisów dotyczących podatników prowadzących działalność w Maroku oraz do płacenia wymaganego podatku VAT. W przeciwnym razie TVA i przynależne kary będą musiały być uregulowane przez marokańskiego klienta z granicznego kontrahenta.

Informacje nt. systemu podatkowego w Maroku są udostępniane na stronach internetowych **Ministerstwa Finansów i Prywatyzacji** ([www.finances.gov.ma](http://www.finances.gov.ma)) oraz firmy **Artemis Conseil** ([www.artemis.ma](http://www.artemis.ma)), która również wydaje bezpłatny miesięczny biuletyn informacji prawnej i podatkowej.

## 6. Podstawy prawne i zasady prowadzenia działalności w Maroku

### 6.1 Podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Maroku

W ciągu ostatnich dziesięciu lat Maroko przeprowadziło szereg reform zmierzających do dostosowania podstaw prawnych prowadzenia działalności gospodarczej do norm międzynarodowych.

Ogłoszono szereg ustaw dotyczących prawa obrotu gospodarczego, których celem jest zapewnienie przedsiębiorcom odpowiednich ram prawnych umożliwiających im przeprowadzanie transakcji handlowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

Wśród tych aktów prawnych znajdują się:

- ustawa nr 15-95 stanowiąca Kodeks handlowy,
- ustawa nr 17-95 dotycząca spółek akcyjnych,
- ustawa nr 5-96 o spółkach jawnych, komandytowych, komandytowo-akcyjnych, z ograniczoną odpowiedzialnością i udziałowych,

- ustawa nr 13-97 dotycząca ugrupowań interesów ekonomicznych (forma prawna związku między przedsiębiorstwami, w przybliżeniu odpowiednik polskiej podatkowej grupy kapitałowej).
- ustawa nr 1-74-447: Arbitraż handlowy.

Szczegółowe informacje są dostępne w internecie na portalu MINISTERSTWA PRZEMYSŁU, HANDLU I TELEKOMUNIKACJI (<http://www.mcinet.gov.ma/>).

## **6.2 Formy prawne podmiotów gospodarczych**

W prawie marokańskim występują następujące rodzaje spółek:

### **spółki osobowe:**

- spółka jawna (société en nom collectif – SNC). Wszyscy jej wspólnicy są kupcami i odpowiadają za zobowiązania spółki całym swym majątkiem; prawo nie określa ani kapitału minimum, ani minimalnego udziału.
- spółka komandytowa (société en commandite simple – SCS). Spółka składa się ze wspólników odpowiedzialnych za zobowiązania spółki w sposób nieograniczony (komplementariusze) i ze wspólników odpowiedzialnych za zobowiązania spółki do wysokości swoich wkładów (komandytariusze). Do tej formy spółki ma zastosowanie większość przepisów dotyczących spółek jawnych.
- spółka udziałowa (société en participation). Spółka ta nie ma osobowości prawnej i nie podlega rejestracji.

### **spółki kapitałowe:**

- spółka akcyjna (société anonyme – SA). Jest spółką prawa handlowego, akcjonariusze odpowiadają za zobowiązania spółki do wysokości wniesionych wkładów. Minimalna liczba akcjonariuszy wynosi 5, minimalny kapitał akcyjny to 300 tys. MAD (3 mln MAD dla SA odwołujących się do publicznej subskrypcji). Wartość nominalna jednej akcji nie może być niższa od 100 MAD. Spółka nabywa osobowość prawną z chwilą wpisu do Rejestru handlowego.
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (société \_ responsabilité limitée – SARL). Jest spółką prawa handlowego. Nabywa osobowość prawną z chwilą wpisu do Rejestru handlowego. Liczba udziałowców nie może przekroczyć 50. Minimalny kapitał zakładowy wynosi 100 tys. MAD, minimalna wartość udziału – 100 MAD. Wspólnicy odpowiadają za zobowiązania spółki do wysokości wniesionych wkładów.
- spółka komandytowo-akcyjna (société en commandite par actions – SCA). Należą do niej: komplementariusze, będący kupcami według Kodeksu handlowego, odpowiedzialni za zobowiązania spółki w sposób nieograniczony, i komandytariusze, będący akcjonariuszami, odpowiedzialni za zobowiązania spółki do wysokości swoich wkładów.

Przepisy nie określają ani kapitału minimum, ani minimalnej liczby akcjonariuszy, kapitał spółki musi być objęty w całości.

#### **spółki o specjalnej reglamentacji:**

- spółki inwestycyjne,
- spółdzielnie zaopatrzenia,
- spółdzielnie spóżywców
- towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Oprócz przedsiębiorstw indywidualnych najczęściej występującym rodzajem spółek są SA i SARL. Ustawa l 7-95 została uchwalona przez marokański parlament w dniu 2 lipca 1996 r. i jest stosowana od 1 stycznia 2001 r. Wzorowana na ustawodawstwie francuskim i niemieckim, wprowadza wiele przepisów, których celem jest ochrona akcjonariuszy i zapewnienie większego bezpieczeństwa w zakresie oszczędzania, co ma pozwolić marokańskim przedsiębiorstwom na zwiększenie środków własnych.

### **6.3 Formalności związane z tworzeniem spółek**

Od 2002 r. działają w Maroku Regionalne Ośrodki Inwestycji (Centres régionaux d'investissement – CRI), których główną funkcją jest udzielanie pomocy w zakresie zakładania przedsiębiorstw oraz pomocy inwestorom. Utworzenie CRI zmierzało do decentralizacji i uproszczenia procedur. Większość formalności związanych z procedurami zgłaszania i rejestracji podmiotów gospodarczych, można obecnie dopełnić w CRI właściwym dla danego regionu, gdyż Regionalne Ośrodki Inwestycji centralizują całość kompetentnych organów administracyjnych (Marokański Urząd Własności Intelktualnej, Trybunał Handlowy, Państwowa Kasa Ubezpieczeń Społecznych – CNSS, Inspektorat Pracy, Regionalne Dyrekcje Podatków, biuro uwierzytelniające). W zależności od rodzaju zakładanego przedsiębiorstwa należy dopełnić następujących formalności:

- otrzymanie „zaświadczenia negatywnego” (potwierdzającego nieistnienie wnioskowanej nazwy) dla ochrony nazwy spółki – we właściwym Regionalnym Ośrodku Inwestycji;
- sporządzenie statutu spółki – akt notarialny lub dokument prywatny – w kancelariach prawnych: powierniczych, notarialnych, adwokackich, biegłych księgowych, radców prawnych;
- sporządzenie formularza subskrypcyjnego lub aktów dotyczących wnoszonych wkładów do kapitału zakładowego – w kancelariach prawnych: powierniczych, notarialnych, adwokackich, biegłych księgowych, radców prawnych;
- wpłata wniesionego kapitału na specjalnie utworzone konto bankowe;
- sporządzenie deklaracji subskrypcji i dokonania wpłaty kapitału – w kancelariach prawnych: powierniczych, notarialnych, adwokackich, biegłych księgowych, radców prawnych;

- ogłoszenie w prasie (rubryki ogłoszeń urzędowych) i w dzienniku urzędowym;
- złożenie dokumentów dotyczących utworzenia spółki i rejestracja – we właściwym Regionalnym Ośrodku Inwestycji;
- wpis do rejestru podatku lokalowego i identyfikacji podatkowej we właściwym Regionalnym Ośrodku Inwestycji;
- wpis do rejestru handlowego – we właściwym Regionalnym Ośrodku Inwestycji;
- przystąpienie do Państwowej Kasy Ubezpieczeń Społecznych (CNSS) – we właściwym Regionalnym Ośrodku Inwestycji;
- zgłoszenie do Inspektoratu Pracy we właściwym Regionalnym Ośrodku Inwestycji.

Szczegółowe informacje są dostępne w internecie na stronach INVEST IN MOROCCO (<http://www.invest-in-morocco.gov.ma/pricpformal1.htm>) lub na portalu MINISTERSTWA PRZEMYSŁU, HANDLU I TELEKOMUNIKACJI.

Powyższe informacje nie wyczerpują oczywiście tematu. Przy tworzeniu spółki zaleca się zatem korzystanie z pomocy wyspecjalizowanych biur prawnych. W Maroku są nimi firmy powiernicze (sociétés fiduciaires), które spełniają rolę doradców prawnych, podatkowych i księgowych oraz pośredniczą w kontaktach z administracją państwową. Doradza się również kontakt z przedstawicielami kancelarii adwokackich w zakresie redagowania niektórych aktów, np. porozumienia o współpracy, umowy między akcjonariuszami, umowy w sprawie dystrybucji i przedstawicielstw, które powinny być jak najbardziej precyzyjne. Generalnie odradza się opieranie się na porozumieniach ustnych.

## 7. Handel zagraniczny i polityka handlowa

### 7.1 Uwarunkowania taryfowe i procedury celne

Proces **liberalizacji wymiany handlowej** Unia Europejska – Maroko, przewidziany Układem Stowarzyszeniowym, jest poważnie zaawansowany w zakresie produktów przemysłowych, a rozszerzenie liberalizacji na wymianę produktów rolnych i produktów rybołówstwa oraz większe otwarcie rynków dla nowych sektorów takich, jak usługi czy zakładanie przedsiębiorstw są przedmiotem podejmowanych negocjacji. *Układ Stowarzyszeniowy Unia Europejska – Maroko reguluje stosunki handlowe w odniesieniu do:*

- **produktów przemysłowych z krajów Unii Europejskiej eksportowanych do Maroka** Stopniowe znoszenie ceł jest kontynuowane zgodnie z harmonogramem. W dniu 1 marca 2000 r. wprowadzono zerową stawkę celną na surowce, dobra inwestycyjne i części zamienne (Lista 1 – około 1200 pozycji taryfowych) i rozpoczęto stopniowe znoszenie ceł (25% rocznie) na wyroby nie produkowane w Maroku (produkty figurujące na Liście 2 – około 2800 pozy-

cji), które zakończyło się w dniu 1 marca 2003 r. całkowitym zniesieniem ceł na ww. produkty. Od dnia 1 marca 2003 r. rozpoczęto również znoszenie stawek celnych (10% rocznie) na towary produkowane w Maroku (towary wymienione w Liście 3 – około 4000 pozycji), które zakończy się dnia 1 marca 2012 r.

Układ Stowarzyszeniowy przewiduje, że **eksport artykułów przemysłowych z Maroka do krajów Unii Europejskiej** nie podlega opłatom celnym.

- produktów rolnych i połowowych

– **W eksporcie z krajów UE do Maroka** stosuje się zredukowane stawki celne dla wymienionych produktów, których wielkości określone są kontyngentami;

– **W eksporcie z Maroka do UE** stosowane są preferencyjne stawki celne dla wymienionych produktów, których wielkości określone są kontyngentami lub dla których przewidziano koncesje taryfowe.

Od 1 stycznia 2004 roku obowiązuje porozumienie pomiędzy UE a Marokiem umożliwiające dalsze stopniowe zwiększanie kontyngentów ilościowych na marokańskie produkty rolne eksportowane na rynki krajów UE (głównie pomidory) w zamian za łatwiejszy dostęp do marokańskiego rynku zbóż importowanych z UE.<sup>1)</sup> Powinno ono znacznie ułatwić wymianę handlową produktów rolnych pomiędzy Marokiem i UE. Przewiduje ono, że prawie całość (96%) tradycyjnego marokańskiego eksportu produktów rolnych będzie korzystać z preferencyjnego dostępu do rynku Unii Europejskiej, a udział tradycyjnego eksportu produktów rolnych UE korzystających z preferencyjnego dostępu do rynku Maroka, wzrośnie do 62%. Dla importu marokańskich pomidorów do UE porozumienie ustaliło stałe kontyngenty miesięczne zwolnione od cła wynoszące w sumie 175 tys. ton dla kampanii (październik – maj) i dodatkowy kontyngent 15 tys. ton do wykorzystania w okresie od listopada do maja, który zostanie stopniowo zwiększony do 45 tys. ton (w ciągu trzech pierwszych kampanii po zbiorach 2003/2004). Natomiast eksport pszenicy miękkiej z UE do Maroka do ilości 1,06 mln ton będzie korzystał z redukcji cła o 38% pod warunkiem, że produkcja marokańska nie przekroczy 2,1 mln ton dla danej kampanii. W przeciwnym razie kontyngent preferencyjny zostanie proporcjonalnie zmniejszony. Porozumienie przewiduje także redukcję ceł i wzrost kontyngentów ilościowych dla wielu innych produktów rolnych.\*

<sup>1)</sup> List wymienny pomiędzy Wspólnotą Europejską i Królestwem Maroka dotyczący wzajemnych środków liberalizacyjnych oraz zastąpienia protokołów rolnych Układu Stowarzyszeniowego KE i Królestwo Maroka, Protokół nr 3 dotyczący przepisów stosowanych przy imporcie do Maroka produktów rolnych pochodzących ze Wspólnoty. Dokument ten został opublikowany w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej z dnia 31.12.2003 r. (Accord sous forme d'échange de lettres entre la Communauté européenne et le Royaume du Maroc concernant les mesures de libéralisation réciproques et le remplacement des protocoles agricoles de l'accord d'association CE-Royaume du Maroc, Protocole n°3 relatif au régime applicable à l'importation au Maroc des produits agricoles originaires de la Communauté /Journal officiel de l'Union européenne du 31.12.2003/). W związku z akcesją 10 nowych krajów niektóre wielkości zostały powiększone po 01.05.2005 roku.

\*) Fragment napisany kursywą pochodzi ze Sprawozdania WEH Ambasady RP w Rabacie za 2004 rok



Zakłada się, że dalsza liberalizacja wymiany w zakresie produktów rolnych, produktów rolnych przetworzonych i produktów rybołówstwa pozwoli przyjąć program regionalny przewidujący wysoki stopień liberalizacji, bardzo ograniczoną liczbę wyjątków oraz kalendarz wdrażania postanowień zgodny z dyspozycjami i celami Układów Stowarzyszeniowych. Środkom tym towarzyszyłoby zobowiązanie do rozpoczęcia programu współpracy regionalnej w zakresie rozwoju wsi i optymalizacji produkcji o dobrej jakości od 2007 roku, zgodnie z celami Europejskiej Polityki Sąsiedztwa.

**Wskutek ustaleń konferencji eurośródziemnomorskiej, która odbyła się w Luksemburgu w maju 2005 roku, KE przedłożyła do aprobaty Rady wytyczne do negocjacji dotyczących liberalizacji handlu produktami rolnymi i produktami rybołówstwa.** Negocjacje te miały dostosować liberalizację wymiany produktów rolnych i produktów rybołówstwa do wymagań umowy o wolnym handlu w perspektywie 2012 roku.

**Układ Stowarzyszeniowy Unia Europejska – Maroko, a także dokumenty przyjęte przez organa UE (dorobek wspólnotowy – „acquis communautaire”) stanowią obowiązujące i dyrektywne normy w polsko-marokańskich stosunkach gospodarczych.** W praktyce oznacza to, że od 1 maja 2004 roku Polska akceptuje:

1. Bezcłowy dostęp do polskiego rynku wszystkich produktów przemysłowych i rolnospożywczych oraz prawie wszystkich produktów rolnych w ramach przyjętych kontyngentów określonych porozumieniami pomiędzy UE i Marokiem.<sup>2)</sup>

2. Eksport z Polski do Maroka odbywa się na tych samych zasadach, z jakich dotąd korzystały firmy krajów „15”, tj. z całkowitego zniesienia ceł na produkty przemysłowe nie produkowane w Maroku (surowce, towary inwestycyjne, wyroby gotowe) oraz z corocznej 10% redukcji ceł, od 1 marca 2003 r. do 1 marca 2012 r., na wyroby przemysłowe produkowane w Maroku. Dla niektórych produktów rolnych eksportowanych z Polski do Maroka preferencyjny dostęp do rynku obowiązywał będzie w ramach ustalonych kontyngentów i koncesji taryfowych. Łatwiejszy dostęp towarów polskich do rynku marokańskiego otwiera przed polskimi przedsiębiorcami nowe możliwości eksportu.

W roku 2004 doszło do wspólnego przeglądu UE-Maroko dotyczącego obrotu wszystkich towarów w obszarze Morza Śródziemnego i UE oraz określenia nowych „reguł pochodzenia” uwzględniających uregulowania euro-śródziemnomorskie w tej dziedzinie. Propozycja Komisji Europejskiej z listopada 2004 roku wymaga akceptacji Rady Europejskiej i notyfikacji Rady Stowarzyszenia.\*

Przewiduje się wprowadzenie modyfikacji koniecznych do stosowania kumulacji diagonalnej. Umocni to integrację ekonomiczną w strefie eurośródziemnomorskiej i umożliwi lepsze wykorzystanie komplementarności partnerów oraz prowadzenie gospodarki na dużą skalę pozwalającą na obniżkę kosztów produkcji.

<sup>2)</sup> Okólniki nr 4917/222 z dnia 18.05.2004 roku i nr 4936/222 z dnia 07.01.2005 roku marokańskiego Zarządu Ceł i Podatków Pośrednich (ADII) są dostępne na jego stronie internetowej ([www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)) oraz na stronie internetowej WEH Ambasady RP w Rabacie ([www.wehrabat.ma](http://www.wehrabat.ma)) w rubryce NEWS (w polskiej wersji strony).

<sup>\*)</sup> Fragment napisany kursywą pochodzi ze Sprawozdania WEH Ambasady RP w Rabacie za 2004 rok

**Zarząd Cel i Podatków Pośrednich (ADII)** jest organem Ministerstwa Finansów odpowiedzialnym m.in. za wdrożenie **polityki celnej**. Kodeks celny z 1977 r. był w roku 2002 przedmiotem głębokiej rewizji mającej na celu ustanowienie lepszej równowagi pomiędzy prawami i obowiązkami administracji i deklarujących, większej elastyczności formalności celnych oraz polityki walki z oszustwami celnymi. Podjęte działania dotyczyły uproszczenia deklaracji celnych, poprawy systemu kontroli i dostosowania gospodarczych procedur celnych. Maroko stosuje system zharmonizowany zgodny z modelem WTO. Proces odprawy celnej jest z informatyzowany<sup>3)</sup>, a obecnie w trakcie realizacji jest nowy, sprawniejszy system informatyczny.<sup>4)</sup> **Zainteresowani mogą korzystać z portalu ADII w języku francuskim ([www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma))**, na którym znajdują się także zintegrowana taryfa celna. Regulacje odnoszące się do ochrony taryfowej wprowadzane przez Maroko w ostatnich latach można oceniać – mimo istotnego postępu w tym zakresie – jako ciągle niewystarczające w świetle rekomendacji sformułowanych przez Institut de la Méditerranée pour le FEMISE:<sup>5)</sup>

- kontynuacja liberalizacji taryf celnych poprzez obniżanie najwyższych stawek dla towarów pochodzących z tych sektorów, w których produkcja krajowa jest konkurencyjna, co w przyszłości ułatwi dostosowanie i większą liberalizację;
- wzmocnienie spójności procesu przyznawania środków poprzez zapobieganie dużej dyspersji struktury taryf celnych, która wprowadza system mechanizmów zachęcających bez odpowiedniej bazy ekonomicznej;
- wprowadzenie w życie ograniczeń taryfowych (bound tariffs) ustalonych w czasie Rundy Urugwajskiej oraz ścisłe przestrzeganie kontyngentów taryfowych o preferencyjnych cłach, aby nie zmniejszać marży negocjacji;
- unikanie, najczęściej jak to możliwe, praktyki zmiennych stawek importowych, szczególnie dla tych sektorów, w których Maroko nie dysponuje korzyściami komparatywnymi;
- prowadzenie harmonogramu redukcji taryfowych w relacjach z Unią Europejską i uważne śledzenie modernizacji gospodarki w związku z liberalizacją najbardziej wrażliwych sektorów;
- tworzenie nowych – obok już istniejących – stref wolnocłowych dla nadania dynamiki gospodarczym procedurom celnym, które pokazują zdolności

<sup>3)</sup> Przeprowadzona modernizacja ADII pozwala obecnie na dokonywanie odpraw celnych drogą elektroniczną. ADII udostępniła na swojej interaktywnej stronie internetowej możliwość dopełnienia wielu formalności celnych (zarówno w zakresie eksportu, jak i importu) oraz zamieściła informacje dotyczące procedur celnych i wymaganych dokumentów.

<sup>4)</sup> Głównym projektem ADII jest uruchomienie, z początkiem przyszłego roku, systemu BADR, który całkowicie zdematerializuje proces przeprowadzania operacji celnych. Dzięki temu ADII stanie się pierwszym organem administracji publicznej w Maroku posługującym się technikami teleinformatycznymi (e-administracja).

<sup>5)</sup> „Profil Pays: Maroc”, Institut de la Méditerranée pour le FEMISE (Forum euro-méditerranéen des instituts économiques), Paryż, lipiec 2004 rok.

- gospodarki marokańskiej do konkurowania, gdy nie ogranicza jej biurokracja podatkowa, celna i administracyjna;
- dalsze uproszczenie mechanizmu przyznawania ulg podatkowych i celnych przewidzianych w Karcie Inwestycji;
  - unikanie działania na niekorzyść produktów pośrednich, które popycha eksporterów do importowania ich w ramach gospodarczych procedur celnych takich, jak np. trudna do kontrolowania odprawa czasowa;
  - modernizacja infrastruktury związanej z przeprowadzaniem odpraw celnych oraz dalsze uproszczenie procedur;<sup>6)</sup>
  - obniżanie poziomu stawek celnych dla zmniejszenia opłacalności przemytu (głównie między Ceutą i Melillą a Marokiem), który negatywnie odbija się na marokańskiej gospodarce.

## 7.2 Reguły pochodzenia towarów

Maroko stosuje dwa typy reguł pochodzenia towarów: niepreferencyjne (definicja krajowa) i preferencyjne. Według Kodeksu ceł i podatków pośrednich, z zastrzeżeniem umów zawartych z innymi krajami, każdy towar jest uznawany za pochodzący z kraju, w którym został on wyprodukowany. Zgodnie z artykułem 16 Kodeksu „są uznawane za pochodzące z danego kraju towary całkowicie uzyskane w tym kraju”. Rozporządzenie wykonawcze do Kodeksu precyzuje, że są uznawane za pochodzące z danego kraju „towary uzyskane w tym kraju z produktów i surowców pochodzenia zagranicznego (w rozumieniu artykułu 16), które uległy całkowitemu przetworzeniu i w wyniku którego utraciły swoją pierwotną charakterystykę”. Za przetworzenie całkowite są uważane operacje obróbki lub przetworzenia dające wartość dodatkową przynajmniej równą wartości importu produktów wykonywanych w kraju przetworzenia.

Preferencyjne reguły pochodzenia są zdefiniowane w umowach i porozumieniach dwustronnych lub regionalnych. Układ Stowarzyszeniowy z UE przewiduje możliwość regionalnej kumulacji pochodzenia obejmującej Algierię i Tunezję. W umowie o wolnym handlu z EFTA kumulację pochodzenia stosuje się tylko do towarów pochodzących z Maroka i krajów EFTA, zakazana jest kumulacja z krajami należącymi do europejskiego systemu kumulacji. Rozważana jest jednak kumulacja z Tunezją i Algierią po podpisaniu przez te kraje umów z EFTA oraz z krajami UE. Dla produktów importowanych z krajów UE i EFTA wymagane jest świadectwo przewozowe EUR I. Dla innych towarów obowiązuje regulaminowe świadectwo pochodzenia.

## 7.3 Odprawa celna w Maroku

Odprawa celna towarów jest dokonywana w urzędach celnych na przejściach granicznych lądowych, morskich lub lotniczych. Deklarujący jest zobowiązany do zgłoszenia

<sup>6)</sup> W ramach współpracy twinningowej finansowanej przez Unię Europejską Maroko współpracować będzie w tym zakresie z administracją celną Włoch (projekt MA04/AA/FI/01).

celnego drogą komputerową. Deklaracja fizyczna poparta wymaganymi dokumentami musi być złożona w urzędzie celnym w nakazanym terminie (24 godz. przy wprowadzeniu do konsumpcji, 5 dni dla gospodarczych procedur celnych i 15 dni w przypadkach cesji). Po sprawdzeniu dokumentów deklaracja zostaje zwrócona deklarującemu z adnotacją „Dłużny” jako potwierdzenie odbioru. Importer jest zobowiązany do uregulowania wymaganych opłat celnych i podatków.

Dla złagodzenia procedur ustanowiono m.in. procedurę odprawy celnej w siedzibie firmy (PDD). Dotyczy ona przedsiębiorstw utrzymujących regularną wymianę handlową z zagranicą i ma na celu skrócenie czasu formalności celnych dzięki temu, że odbywają się one w siedzibie beneficjenta. Aby móc korzystać z tej procedury, firma musi przedstawić gwarancje finansowe i dysponować kredytem celnym. Dwie strefy przemysłowe w Casablance korzystają obecnie z PDD.

Wśród innych mechanizmów przyjętych dla uproszczenia procedur znajdują się: ustanowienie nowych form deklaracji celnych (deklaracje połączone, uproszczone, uzupełniające i ogólne), rozszerzenie na wszystkie operacje importowe składania przed terminem szczegółowej deklaracji, kontrola oparta na parametrach obiektywnych i przypadku (kontrole losowe), rozbudowa składów i terenów odpraw celnych, utworzenie biur domicylowania, opracowanie uproszczonej procedury dla przesyłek ekspresowych, używanie jednego krajowego kredytu celnego obsługującego operacje, odbywające się w z informatyzowanych urzędach celnych, zamiast wielu kredytów lokalnych oraz korzystanie z nowych technologii informatycznych.

Aby móc precyzyjnie śledzić terminy odpraw celnych wprowadzono z informatyzowaną procedurę pozwalającą na ich obliczanie. W ten sposób średni czas odprawy celnej zmniejszył się z 5,5 dnia w czerwcu 1997 r. do 24 godz. we wrześniu 1998 r. i 52 minut we wrześniu 2002 r.

Podstawowe informacje dotyczące uregulowań i procedur w zakresie handlu zagranicznego znajdują się w przewodniku opublikowanym na stronach internetowych marokańskiego Ministerstwa Handlu Zagranicznego: [http://mce.mcinet.gov.ma/Guide de l'opérateur/g\\_detail.htm](http://mce.mcinet.gov.ma/Guide de l'opérateur/g_detail.htm)

Szeroka baza danych dotycząca obowiązujących przepisów celnych oraz taryfa celna (w języku francuskim) są dostępne na portalu marokańskiego Zarządu Ceł i Podatków Pośrednich: <http://www.douane.gov.ma>

## **7.4 Normy standaryzacja, certyfikacja i jakość**

### **Produkty przemysłowe**

Harmonizowanie przez Maroko prawodawstwa technicznego we współpracy z Unią Europejską ułatwia dostęp do rynku dzięki ujednoczeniu norm i przepisów technicznych oraz obniżeniu kosztów związanych z podwajaniem testów i certyfikacji. Priorytety w tym zakresie zostały już wyznaczone. Pozwolą one na określenie punktów, których ma dotyczyć dostosowanie prawodawstwa stosownie do ustaleń konferencji ministerialnej w Palermo w lipcu 2003 roku. Po zakończeniu procesu dostosowania i ustanowieniu równorzędnego prawodawstwa rozpoczną się negocjacje Układu

w sprawie oceny zgodności i zatwierdzania (ACAA<sup>7</sup>) sprzyjającego integracji i rozwojowi gospodarczemu.<sup>8</sup>

Maroko powinno dążyć do zaawansowanej integracji (deep integration) opartej na harmonizacji norm i standardów oraz do integracji w zakresie handlu wewnątrzbranżowego. Postęp współpracy Południe-Południe będzie elementem decydującym w zwiększeniu wydajności w zakresie tradycyjnej działalności gospodarczej. Maroko powinno też rozbudowywać laboratoria, urzędy standaryzacyjne i normalizacyjne oraz instytucje nadzoru i promocji jakości.

Aktualnie w zakresie **uregulowań technicznych i norm odnoszących się do produktów przemysłowych** marokański system ustala obowiązkowe normy jedynie wtedy, gdy ich wymogi dotyczą zdrowia, bezpieczeństwa, higieny i ochrony środowiska. W tych przypadkach są one stosowane zarówno do produktów importowanych, jak i wytwarzanych lokalnie.<sup>9</sup> Normy odnoszące się do jakości mają charakter dobrowolny. Wśród głównych wyrobów podlegających normom obowiązkowym są m.in.: sprzęt elektryczny, urządzenia gazowe, sprzęt AGD, materiały budowlane, zabawki. Ministerstwo Przemysłu, Handlu i Modernizacji Gospodarki uruchomiło krajowy system akredytacji, którego podstawową rolą jest dostosowanie marokańskiej działalności gospodarczej do wymagań międzynarodowych. System ten jest już opracowany dla laboratoriów badawczych i wzorcowania. Próbkę produktów są analizowane przez laboratoria Ministerstwa lub przez Państwowe Laboratorium Testów i Badań (LPEE). W 2004 roku odnotowano przypadki niezgodności wyrobów tekstylnych (m.in. produkcji chińskiej). Z uwagi na przyjęte ostatnio normy problem ten dotyczy również wyrobów ceramicznych oraz płytek posadzkowych i ściennych. W przypadku stwierdzenia niezgodności danego produktu z obowiązującymi normami stosowany protokół i wyniki przeprowadzonych testów są przesyłane do prokuratury w celu przeprowadzenia śledztwa.

Zagadnienia normalizacji, kontroli jakości i certyfikacji należą do kompetencji Dyrekcji Normalizacji i Promocji Jakości Ministerstwa Przemysłu, Handlu i Modernizacji Gospodarki ([www.mcinet.gov.ma](http://www.mcinet.gov.ma)), która od 2005 roku korzysta z zagranicznej pomocy technicznej finansowanej przez Unię Europejską w ramach programu MEDA.<sup>10</sup>

7) Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products.

8) Zagadnienie to jest wpisane w Plan Działania Unia Europejska-Maroko w ramach realizacji Europejskiej Polityki Sąsiedztwa i monitorowane przez Podkomitet Rynku Wewnętrzny Komitetu Stowarzyszeniowego Maroko-UE.

9) W roku 2004 z ponad 5000 istniejących norm dotyczących produktów przemysłowych tylko około 80 było obowiązkowych. Przy imporcie towarów wymagane są świadectwa kontroli zgodności z tymi normami.

10) Przetarg EuropeAid/120690/D/SER/MA ; ponadto przetargi na pomoc techniczną dla m.in. ośrodków technicznych technologii informacji i komunikacji (CETIC), przemysłu skórzanego (CTCM), przemysłu drzewnego i meblowego (CTTBA), przedsiębiorstw wyposażenia samochodowego (CETIEV) i przetwórstwa tworzyw sztucznych i kauczuku (CTPC), a także przetargi na zakup wyposażenia dla m.in. ośrodków technicznych laboratoriów i Dyrekcji Normalizacji i Promocji Jakości oraz ośrodka technicznego przetwórstwa tworzyw sztucznych i kauczuku (CTPC).

---

W roku 1999 utworzono przy ww. Ministerstwie Marokański Związek na rzecz Jakości (UMAQ). Celem tego stowarzyszenia jest zachęcanie do podejmowania oraz wspieranie lokalnych i regionalnych inicjatyw na rzecz promocji jakości, ale także koordynowanie i wspieranie działań wszystkich organizacji z tej dziedziny.

Rozpoczęty we współpracy z UMAQ program pomocy przedsiębiorstwom w zakresie poprawy jakości wpisuje się w projekt wspierania promocji jakości w Maroku w ramach MEDA. Celem programu jest spełnienie oczekiwań przedsiębiorców, dotyczących uruchomienia systemu zarządzania jakością, poprzez udzielenie pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom w zakresie modernizacji ich systemu jakości i uzyskania certyfikacji.

Aktualnie ogólna liczba firm marokańskich posiadających certyfikaty jakości (głównie ISO 9001 i 9002) nie przekracza 400.

Rząd zapowiedział utworzenie do 2007 roku Naczelnej Rady Normalizacji, Certyfikacji i Akredytacji oraz Marokańskiego Instytutu Normalizacji (IMANOR) i Marokańskiego Komitetu Akredytacji (COMAC).

### **Produkty rolno-spożywcze**

W zakresie **spraw sanitarnych i fitosanitarnych** kontrola produktów żywnościowych jest regulowana ustawodawstwem z 1984 r. uzupełnionym o ustawy, teksty wykonawcze i okólniki ministerialne. Przyjęte podejście ma charakter represyjny; kontrola jest przeprowadzana w zakresie produktu gotowego i jego komercjalizacji, bez wkraczania w stadium produkcji czy przetwarzania.

**Ramy prawne nie odpowiadają całkowicie nowym międzynarodowym wymogom**, zwłaszcza Kodeksowi Żywnościowemu (Codex Alimentarius) i Porozumieniu Sanitarnemu i Fitosanitarnemu WTO (SPS – Sanitary and Phytosanitary Agreement). Projekty reformy prawnej i instytucjonalnej są w trakcie przygotowywania. **Czasami różne nieskoordynowane ze sobą struktury administracyjne tego sektora podejmują sprzeczne działania.** Kontrolę jakości produktów żywnościowych przeznaczonych na eksport przeprowadza Autonomiczny Urząd Kontroli i Koordynacji Eksportu – EACCE ([www.eacce.org.ma](http://www.eacce.org.ma)) podlegający Ministerstwu Rolnictwa, Rozwoju Wsi i Rybołówstwa Morskiego ([www.madrpm.gov.ma](http://www.madrpm.gov.ma)). W 2002 roku otrzymał on od UE zezwolenie na wykonywanie kontroli jakości produktów rolniczych i rolno-spożywczych przeznaczonych na rynki krajów Unii.

Wejście w życie w dniu 01.01.2005 roku rozporządzenia 178/2002/EC (a w szczególności jego artykułów 11 i 18) regulującego ogólne zasady europejskiego prawa żywnościowego nakłada na eksporterów marokańskich obowiązek uruchomienia mechanizmów, niezbędnych do dostosowania się do jego wymagań dla zachowania udziałów w rynku produktów żywnościowych. Natomiast system HACCP (System Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontrolnych) obowiązuje na eksportowane marokańskie produkty żywnościowe od 2006 roku.

W ocenie EACCE, bez większych trudności zostały spełnione przez marokańskich eksporterów produktów rolno-spożywczych i produktów rybołówstwa wymagania dotyczące zdolności do odtwarzania – poprzez wszystkie etapy produkcji, konfekcyj-

nowania, przetwarzania i dystrybucji – źródła pochodzenia surowców i produktów żywnościowych (traceability), które zaczęły obowiązywać od dnia 01.01.2005 roku. Panuje przekonanie, że eksporterzy marokańscy opierają się na dokumentacji określającej warunki techniczne europejskich importerów. **Generalnie ocenia się jednak, że Maroko nie jest opóźnione w realizacji wymagań w tym zakresie.**

**W Planie Działania Unia Europejska – Maroko dotyczącego realizacji Europejskiej Polityki Sąsiedztwa w odniesieniu do spraw sanitarnych i fitosanitarnych** zapisano następujące działania:

- wymiana ekspertyz i doświadczeń dla dostosowania prawodawstwa dotyczącego produktów żywnościowych, łącznie z opracowaniem przewodników dobrej praktyki w zakresie higieny żywności;
- współpraca zmierzająca do wzmocnienia struktur nadzoru weterynaryjnego, fitosanitarnego i bezpieczeństwa sanitarnego żywności, w tym z laboratoriami;
- kontynuacja wdrażania postanowień Porozumienia WTO w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych (SPS) oraz aktywny udział w pracach odpowiadających mu organizacji międzynarodowych (OIE, CIPV/OEPP, Codex Alimentarius);
- stopniowe dostosowywanie się do przepisów weterynaryjnych i fitosanitarnych Unii Europejskiej (np. ogólne wytyczne dla władz krajów trzecich w sprawie procedur obowiązujących przy imporcie zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego do UE);
- wdrożenie systemu identyfikacji i odtwarzania źródła pochodzenia zwierząt (najpierw dla baranów i kóz, a następnie dla bydła);
- dążenie do stopniowego stosowania przepisów dotyczących higieny i bezpieczeństwa żywności w zakresie produkcji produktów rolnych i spożywczych oraz ich etykietowania;
- reglamentacja i – jeśli to konieczne – zakaz wprowadzania na rynek niektórych środków, z produktami fitofarmaceutycznymi włącznie, oraz uruchomienie planów kontroli pozostałości po substancjach farmaceutycznych u zwierząt, w produktach pochodzenia zwierzęcego, produktach roślinnych i artykułach spożywczych;
- zwiększenie wysiłków na rzecz stopniowego wyeliminowania wścieklizny i innych groźnych chorób zwierzęcych na podstawie głębokiej analizy lokalnej sytuacji;
- określenie stanu fitosanitarnego organizmów wymienionych w dyrektywie 2000/29/EC i ewentualne wdrożenie odpowiednich mechanizmów kontroli;
- zbadanie możliwości współpracy w zakresie systemu szybkiego ostrzegania (rozporządzenie 178/2002/EC);
- utworzenie krajowej instytucji w zakresie bezpieczeństwa sanitarnego żywności;

- wzmocnienie nadzoru epidemiologicznego nowo pojawiających się chorób zwierzęcych oraz wdrożenie mechanizmów kontroli choroby BSE i planów alarmowych dla chorób z Listy A OIE.

W ramach współpracy twinningowej Maroko przewiduje ogłoszenie wkrótce przetargu na oferty administracji państwowych krajów UE dotyczące poprawy usług odnoszących się do systemu kontroli jakości i produkcji zwierzęcej i roślinnej (w zakresie produktów świeżych i przetworzonych) dla zwiększenia potencjału i konkurencyjności przedsiębiorstw marokańskich zarówno na rynku wewnętrznym, jak i w eksporcie.<sup>11</sup>

### 7.5 Targi i wystawy

#### **Lista targów o znaczeniu priorytetowym dla polskiej gospodarki w 2007/ I połowa 2008 dofinansowanych w ramach SPO-WKP**

I.p.	Nazwa targów	Miejsce	2007 rok	2008 rok	Branża
1.	Elec-Expo	Casablanca	listopad	–	Elektroenergetyka, elektryka, elektronika
2.	ALITEC/SEA MER	Casablanca	listopad	–	Art. spożywcze
3.	Journees Commerciales Internationales (JCI)	Maroko	czerwiec	czerwiec	Wielobranżowa

<sup>11)</sup> Przetargi dotyczące współpracy twinningowej ogłaszane są m.in. na stronie internetowej [www.europa.eu.int/comm/europeaid/cgi/frame12.pl](http://www.europa.eu.int/comm/europeaid/cgi/frame12.pl)



## 8. Dotychczasowa współpraca gospodarcza z Polską i jej perspektywy w kontekście naszego członkostwa w UE

### Obroty handlowe Polski z Marokiem w latach 2000-2005

w tys. USD

	2000	2001	2002	2003	2004	2005 I I m-cy	2004/2005 w %
Eksport	45 600	44 205	44 712	40 019	84 127	101 638	184,5
Import	59 328	41 416	41 227	56 038	72 727	74 649	122,6
Obroty	104 928	85 621	85 939	96 057	156 854	176 287	149,5
Saldo	-13 728	2 789	3 485	-16 019	11 400	26 989	-

Źródło: GUS

W latach 2000-2003 udział obrotów handlowych Polski z Marokiem stanowił około 10-11% całej wymiany handlowej Polski z krajami Afryki. Dynamika eksportu w latach 2000-2004 wyniosła 184,5%, a importu 122,6%. Najwyższą dynamikę eksportu (210,2%) notowano w latach 2003-2004, co wiązało się z zapoczątkowaniem eksportu samochodów oraz telewizorów na rynek marokański. Dynamika eksportu za I I miesiące 2005 r. wyniosła 127,3%, a importu 119,7% w stosunku do analogicznego okresu 2004 r.

Od roku 2004 wzrastało dodatnie saldo wymiany handlowej Polski z Marokiem. Za I I miesiące 2005 r. wyniosło ono ok. 27 mln USD. Wartość obrotów handlowych za I I miesiące 2005 r. wyniosła 176,3 mln USD, w tym eksport – 101,6 mln USD (wzrost o ponad 27% w porównaniu z analogicznym okresem 2004 r.), a import – 74,7 mln USD (wzrost o ok. 20%). Polski eksport do Maroka charakteryzował wysoki stopień dywersyfikacji (ponad 350 pozycji). Tradycyjnie głównym naszym towarem eksportowym na ten rynek jest siarka, a od trzech lat również węgiel.

#### Główne towary w eksporcie Polski do Maroka w 2005 r. to:

- surowce mineralne, w tym siarka i węgiel (udział w polskim eksporcie tej grupy towarowej stanowił 43,4%);
- wyroby z metali, półprodukty z żeliwa lub stali niestopowej (22,2%);
- maszyny i urządzenia, w tym zamrażarki, chłodziarki, piece kuchenne (7,8%);
- pojazdy – samochody osobowe i części (7,4%);
- ciągniki (0,5%);

- produkty pochodzenia zwierzęcego, w tym mleko w proszku, wyroby mleczne jak masło, tłuszcze, oleje otrzymane z mleka, śmietana zagęszczana (7%).

#### **Główne towary w imporcie Polski z Maroka w 2005 r. stanowiły:**

- fosforyty (udział tej grupy towarowej w imporcie Polski stanowił ok. 51 %);
- materiały i wyroby włókiennicze gł. zestawy ubraniowe damskie i męskie (ok. 21,0%);
- produkty pochodzenia roślinnego gł. Pomidory, owoce cytrusowe, ziemniaki (ok. 13,0%);
- maszyny i urządzenia (11,4%).

W obrotach handlowych Polski z krajami Afryki Maroko w 2005 r. plasowało się na 4 pozycji.

W roku 2006 główne grupy towarowe zarówno w eksporcie jak i imporcie nie zmieniły się.

### **8.1 Warunki dostępu do rynku**

Proces liberalizacji wymiany handlowej Unia Europejska – Maroko, przewidziany Układem Stowarzyszeniowym, jest mocno zaawansowany w zakresie produktów przemysłowych, a rozszerzenie liberalizacji na wymianę produktów rolnych i produktów rybołówstwa oraz większe otwarcie rynków dla nowych sektorów takich jak usługi czy zakładanie przedsiębiorstw, są przedmiotem negocjacji.

Redukcja stawek celnych realizowana jest zgodnie z harmonogramem Układu.

Jednostronną deklaracją Maroko obniżyło od 23 listopada 2005 r. większość stawek celnych na produkty przemysłowe (wcześniej niż wynika to z układu Stowarzyszeniowego).

Obowiązuje zakaz importu z Polski bydła żywego i mięsa wołowego oraz produktów na bazie mięsa wołowego (wynika to z marokańskiej oceny sytuacji sanitarnej w Polsce w związku z wystąpieniem BSE – zniesienie zakazu jest uwarunkowane spełnieniem warunków określonych w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa, Rozwoju Wsi i Rybołówstwa Morskiego nr 1905-04 z dnia 29 października 2004 r.).

Artykuły spożywcze zwierzęce lub pochodzenia zwierzęcego oraz środki żywienia zwierząt wwożone do Maroka powinny posiadać świadectwo sanitarno-weterynaryjne, którego wzór i treść są uzgadniane przez władze sanitarne obu krajów (można je znaleźć na stronie Głównego Inspektoratu Weterynarii: <http://www.wetgiw.gov.pl>)

Środki żywienia zwierząt mogą być wprowadzone do obrotu tylko na podstawie zgody kierownika laboratorium analiz i badań weterynaryjnych w Casablance i wydawane po złożeniu dokumentów zawierających skład ilościowy produktu/produktów.

Produkty żywnościowe w sprzedaży detalicznej powinny być etykietowane w języku arabskim.

Proces harmonizacji prawa marokańskiego z regulacjami Unii Europejskiej ułatwia dostęp do rynku. Ujednoczenie norm i przepisów technicznych obniża koszty związane

z przeprowadzeniem testów i certyfikacji towarów. Obowiązkowe normy techniczne dla produktów przemysłowych, marokański system ustala jedynie wtedy, gdy dotyczą one spełnienia wymogów odnośnie zdrowia, bezpieczeństwa, higieny i ochrony środowiska. Stosowane są zarówno wobec produktów importowanych, jak i wytwarzanych lokalnie. Normom obowiązkowym podlegają m.in.: sprzęt elektryczny, urządzenia gazowe, sprzęt AGD, materiały budowlane, zabawki. Normy odnoszące się do jakości są dobrowolne.

## **8.2 Chłonność i zapotrzebowanie rynku**

Analizując możliwości eksportu polskich towarów na rynek marokański, należy uwzględnić:

- stosunkowo niską siłę nabywczą (PKB na 1 mieszkańca poniżej 2 tys. USD) oraz jego koncentrację w głównych miejskich ośrodkach gospodarczych (Casablanca, Rabat, Tanger, Marrakesz, Fez, Agadir);
- niską dynamikę popytu na podstawowe dobra konsumpcyjne oraz słaby (nawet jeśli okresowo dynamiczny) popyt na dobra luksusowe;
- wzrastającą sprzedaż towarów w ramach supermarketów, franchisingu i sklepów firmowych, mimo ciągle wysokiego udziału tradycyjnych form dystrybucji i sprzedaży (bazary, handel uliczny i obnośny, co ułatwia obrót towarami podrobionymi, pochodzącymi z przemytu);
- wzrastającą podaż podzespołów i wyrobów gotowych pochodzących z produkcji i dostaw firm zagranicznych, które posiadają w Maroku swoje oddziały lub filie;
- powiązania technologiczne i kapitałowo-kredytowe firm obecnych na rynku w przypadku przedsięwzięć inwestycyjnych.

W najbliższych latach władze Maroka przewidują m.in. kontynuację realizacji programów elektryfikacji wsi, budowy dróg i autostrad, budownictwa mieszkaniowego a także rozwój infrastruktury turystycznej, inwestycje z zakresu ochrony środowiska i rozbudowy własnego potencjału energetycznego (szczególnie w oparciu o źródła odnawialne), rozbudowę i wzmocnienie elektrycznych sieci przesyłowych oraz połączeń energetycznych z krajami sąsiednimi (Hiszpania, Algieria).

Realizowane będą następujące projekty gospodarcze:

- budowa portu śródziemnomorskiego Tanger-Med;
- połączenie energetyczne Maroko-Hiszpania (pod morzem) w Cieśninie Gibraltaru;
- budowa tunelu komunikacyjnego (pod morzem) łączącego Maroko z Hiszpanią;
- rozbudowa portu w Casablance o nabrzeże kontenerowe.

Polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza inwestycyjne, mogą zaistnieć na rynku marokańskim w takich dziedzinach, jak:

- budownictwo (w tym budowa dróg i autostrad);
- szeroko rozumiana elektroenergetyka (w tym rozbudowa sieci elektrycznej, stacje transformatorowe, elektryfikacja wsi);

- ochrona środowiska (elektrofiltry, oczyszczalnie ścieków, uzdatnianie wody, utylizacja odpadów itd.).

### **8.3 Branże, towary i usługi o największych możliwościach eksportowych**

Największe możliwości wzrostu polskiego eksportu istnieją w następujących branżach i grupach towarowych:

#### **Budownictwo**

- maszyny drogowe;
- nieniszczące badanie stanu podłoża, budowli betonowych (zapory wodne, wiadukty, nabrzeża, itp.);
- profile jedno i wielokomorowe z PCW;
- profile ocynkowane do płyt gipsowych;
- kleje, zaprawy betonowe, wylewki samopoziomujące, kolorowe zaprawy do fugowania;
- płyty gipsowo-kartonowe;
- systemy oświetleniowe zewnętrzne i wewnętrzne;
- sprzęt elektryczny;
- produkcja profili okiennych i drzwiowych z PCW;
- produkcja styropianu;
- produkcja szyb zespolonych.

#### **Urządzenia elektro-energetyczne**

- przewody i kable energetyczne i elektryczne (w tym światłowodowe);
- maszyny i urządzenia elektro-energetyczne (w tym np.: transformatory);
- usługi renowacji i modernizacji obiektów i urządzeń energetycznych.

#### **Ochrona środowiska**

- lokalne oczyszczalnie ścieków;
- kompostownie;
- urządzenia i obiekty do utylizacji odpadów komunalnych i przemysłowych;
- systemy odpylające i filtrujące;
- stacje uzdatniania wody.

#### **Produkty chemiczne i farmaceutyczne**

- surfaktanty;
- detergenty do produkcji środków myjących, dezynfekujących, czyszczących;
- chemikalia do produkcji farb, klejów, plastiku;
- środki do produkcji poliuretanów;
- zapachy przemysłowe;
- surowce do produkcji gąbek;
- barwniki do produkcji żywności;
- leki generyczne;

- witaminy;
- antybiotyki;
- szkło laboratoryjne i opakowania szklane.

#### **Tworzywa sztuczne**

- granulaty do produkcji pianek meblarskich, styropianu, pianek typu PET;
- guma syntetyczna.

#### **Produkty metalurgiczne**

- blacha czarna w kręgach;
- blacha ocynkowana w kręgach i arkuszach;
- blacha transformatorowa;
- blachy powlekane;
- blachy galwanizowane;
- siatki zbrojeniowe;
- pręty zbrojeniowe;
- blachy i drut miedziany;
- profile do drogowych barier ochronnych;
- folia aluminiowa.

#### **Informatyka i urządzenia komputerowe**

- systemy zarządzania danymi dla organizacji przemysłowych, handlowych, samorządowych, itd.;
- komputery i inne maszyny do elektronicznego przetwarzania danych.

#### **Artykuły konsumpcyjne**

- artykuły AGD;
- porcelana i kryształy;
- garnki i wiadra metalowe;
- odżywki i leki dla zwierząt.

#### **Artykuły spożywcze**

- koncentraty soku jabłkowego, czarnej porzeczki, owoców leśnych;
- kazeina i środki uszlachetniające do produkcji wyrobów mlecznych z mleka w proszku;
- mąka ziemniaczana;
- mleko w proszku;
- masło;
- sery (twarde i topione);
- słodczyce (wyroby cukiernicze i czekoladowe).

#### **Maszyny rolnicze**

- ciągniki i maszyny rolnicze.

#### **Urządzenia i technologie rolno-spożywcze**

- do produkcji cukierków (np. krówek);
- do produkcji smakowych serów topionych;
- urządzenia do przetwórstwa artykułów rolnych.

## 8.4 Perspektywy oraz możliwe zyski i zagrożenia

### Relacje z UE

Import Maroka w mln MAD – kolejno pozycja kraju, kraj i udział danego kraju w całości importu.

- 1 Francja 27 999 – 17,9
- 2 Hiszpania 18 833 – 12,0
- 3 Włochy 10 283 – 6,6
- 4 Niemcy 9 330 – 6,0
- 5 Rosja 8 836 – 5,7
- 28 Polska 1 018 – 0,7

### Handel Polski z Marokiem

Eksport Polski do Maroka wyniósł w 2004 roku 84,1 mln USD i miał silną tendencję wzrostową.

- EKSPORT do Maroka – produkty mineralne (węgiel energetyczny i siarka), produkty pochodzenia zwierzęcego (mleko, tłuszcze) oraz maszyny i urządzenia mechaniczne i sprzęt elektryczny.
- IMPORT z Maroka – produkty mineralne (fosforyty), produkty pochodzenia roślinnego (cytrusy, warzywa), materiały i wyroby włókiennicze (odzież gotowa) oraz metale nieszlachetne i wyroby z nich.

### Eksport do Maroka utrudniają:

- uciążliwe procedury;
- dystrybucja bazarowa – mało sformalizowana;
- przemysł – z przemysłu żyje około 45 tys. osób;
- podfakturowywanie;
- oddziały firm zagranicznych zainstalowane w Maroku;
- uciążliwe przetargi międzynarodowe.

### Praktyczne wsparcie administracji

- komisje mieszane, porozumienia branżowe na szczeblu ministerialnym;
- linie kredytowe: francuska, włoska, portugalska, hiszpańska;
- fundusze celowe, fundusze gwarancyjne i kapitałowe fundusze inwestycyjne Niemcy, Włochy, Holandia, Belgia;
- rady biznesu, w skład których wchodzić będą biznesmeni tych krajów oraz Maroka.

### Ogólne cechy obyczajowe

Wysoki współczynnik – te cechy są wyraźnie widoczne:

- działania krótkoterminowe, oparte na błyskawicznej znajomości;

- dobra prezentacja i zachowanie się stylu „klasycznym”;
- przywiązywanie znaczącej wagi do prestiżu i chęć zrobienia dobrego wrażenia;
- wykorzystywanie relacji prywatnych w życiu zawodowym;
- szybkie nawiązywanie bezpośrednich kontaktów, zwracanie się po imieniu, otwartość;
- regularna praktyka wręczania prezentów, zapraszanie do restauracji;
- przywiązywanie znaczącej wagi do religii;
- skłonność do targowania się i gier handlowych.

*Niski współczynnik* – cechy mało widoczne u Marokańczyków:

- dobra organizacja pracy, działania zaplanowane, punktualność;
- staranne opracowywanie kontraktu, respektowanie prawa i pisemnych uzgodnień;
- dotrzymywanie ustaleń słownych;
- oddzielanie życia prywatnego od zawodowego.

#### **Czynniki sprzyjające rozwojowi współpracy:**

- duża stabilność polityczna i gospodarcza Maroka;
- relatywnie wysoki wzrost poziom PKB (5,5%);
- szeroko rozwinięte stosunki Maroka z Unią Europejską (w swych stosunkach z UE dąży do uzyskania specjalnego statusu wzmocnionego partnerstwa);
- objęcie Polski preferencjami handlowymi w związku z akcesją do UE.

#### **Czynniki ograniczające współpracę:**

- zagrożenie dla stabilizacji Maroka spowodowane nierozwiązanym konfliktem Saharę Zachodnią.

#### **Ocena (szanse i zagrożenia)**

Podejmowane przez władze marokańskie przedsięwzięcia inwestycyjne i możliwość udziału w licznych przetargach firm polskich stwarza potencjalnie szanse dla naszych przedsiębiorstw zaistnienia w realizacji szeregu projektów, głównie o charakterze projektowym i montażowym, związanych z rozbudową szeroko pojętej infrastruktury (energetyka, systemy wodno-kanalizacyjne, autostrady), w tym w ramach kredytów udzielanych przez światowe instytucje finansowe (również na zasadzie poddostawców renomowanych firm z b. I5-tki). Nie wyklucza się też współpracy w sektorze rybołówstwa.

Istnieją również możliwości eksportu maszyn i urządzeń rolniczych, artykułów rolno-spożywczych, farmaceutyków, mebli, wyrobów ze szkła, sprzętu medycznego, silników oraz sprzętu telekomunikacyjnego.

**Niemniej jednak, brak jest takiej dynamiki współpracy gospodarczej, jaka w ostatnich latach charakteryzowała współpracę Polski z Algierią. Skłaniać to powinno do przeprowadzenia pogłębionej analizy możliwości zwiększenia**

**naszego eksportu na ten rynek, również przy wykorzystaniu mechanizmów wynikających z naszego członkostwa w UE.**

**8.5 Izby Handlowo-Przemysłowo-Uslugowe  
(Chambres de commerce, d'industrie et de services – CCIS)  
i Federacja Marokańskich Izb Handlowo-Przemysłowo-Uslugowych  
(Fédération des chambres marocaines  
de commerce, d'industrie et de services – CMCIS)**

<b>CCIS</b>	<b>ADRES</b>	<b>Telefon</b>	<b>Fax</b>	<b>E-mail WebSite</b>
Agadir	Av. Hassan II, B.P. 240 80 001 Agadir	(212-48) 84 71 24/41	(212-48) 84 54 55	ccisa@ccis-agadir.com www.ccis-agadir.com
Al Hoceima	Av. Union Africaine, B.P. 76 32 001 Al Hoceima	(212-39) 98 21 29 (212-39) 98 37 98	(212-39) 98 49 04	ccsialhoceima@menara.ma
Beni Mellal	Bd Beyrouth, B.P. 548 – 23 001 Beni Mellal	(212-23) 48 24 34 (212-23) 48 62 16	(212-23) 48 90 54	ccisbma@yahoo.fr
Casablanca	98, Av. Mohamed V, B.P. 423 – 20 001 Casablanca	(212-22) 26 43 27/71 (212-22) 26 44 38	(212-22) 26 84 36	ccisc@ccisc.gov.ma www.ccisc.gov.ma
El Jadida	Av. Mohamed Errafii, B.P. 53 – 24 001 El Jadida	(212-23) 34 37 85 (212-23) 34 49 01	(212-23) 34 10 04	ccieljad@menara.ma
El Kelaâ Sraghna	Bd Youssef Ben Tachfine, B.P. 148 – 43 000 El Kelaâ Sraghna	(212-44) 41 20 56 (212-44) 41 28 87	(212-44) 41 28 74	ccis.elkelaa@menara.ma
Errachidia	Bd My Ali Cherif Boutalmine, B.P. 536 – 52 000 Errachidia	(212-55) 57 31 06, (212-55) 57 35 13	(212-55) 57 04 48	ccise@iam.net.ma
Essaouira	Cité Administrative Borj I, Av. El Aqaba – 44 000 Essaouira	(212-44) 78 46 66	(212-44) 78 59 32	ccisel@menara.ma
Fès	Bd Abdellah Chefchaouini, B.P. 2 203 – 30 001 Fès	(212-55) 62 50 63 (212-55) 62 51 28 (212-55) 93 25 65	(212-55) 65 34 18	ccis.fes@fesnet.net.ma
Kenitra	Place Administrative, B.P. 181 – 14 001 Kénitra	(212-37) 37 10 80/81	(212-37) 37 15 44	cci@iam.net.ma cci@menara.ma
Khemissat	Av. Hoummame El Fatouaki, B.P. 206 – 15 000 Khemissat	(212-37) 55 21 13 (212-37) 55 62 13	(212-37) 55 70 76	khemccis@menara.ma
Khouribga	8, av. Moulay Youssef, B.P. 67 – 25 001 Khouribga	(212-23) 56 34 34	(212-23) 56 20 04	ccikhouribga@yahoo.fr



<b>CCIS</b>	<b>ADRES</b>	<b>Telefon</b>	<b>Fax</b>	<b>E-mail WebSite</b>
Khénifra	Quartier Administratif, Route de Tadla, B.P. 01 54 000 Khénifra	(212-55) 58 64 83 (212-55) 38 45 84	(212-55) 38 45 83	cciskh@hotmail.com
Laâyoune	Av. Zerktouni, B.P. 265 – 70 000 Laâyoune	(212-48) 89 49 72/71	(212-48) 89 49 72	ccislay.110@menara.ma
Marrakech	Jenane El Harti, Gueliz, B.P. 529 – 40 000 Marrakech	(212-44) 43 61 91 (212-44) 43 19 51	(212-44) 43 52 56	ccismar@menara.ma
Meknès	Place Abdelaziz Ben Idriss, B.P. 325 – 50 001 Meknès	(212-55) 51 36 43/44	(212-55) 51 09 51	ccism@caramail.com ccismek@wanadoo.net.ma
Mohammedia	26, rue El Jahid, B.P. 164 – 20 651 Mohammedia	(212-23) 31 43 30/31	(212-23) 31 43 32	ccism@iam.net.ma
Nador	Quartier Administratif, rue Caid Ahmed Arrifi, B.P. 37 – Nador	(212-56) 60 35 49 (212-56) 60 38 57	(212-56) 33 15 48	danti@iam.net.ma
Ouarzazate	Av. Moulay Abdellah, B.P. 51 – 45 000 Ouarzazate	(212-44) 88 23 28 (212-44) 88 28 32	(212-44) 88 54 00	ccisol@menara.ma
Oued Eddahab	Imm. Al Baraka, My Rachid, B.P.111 – 73 001 Oued Eddahab	(212-48) 93 04 20	(212-48) 93 04 21	azizdoubi@hotmail.com
Oujda	Bd Mohammed VI, Hay El Qods, B.P. 413 – 60 001 Oujda	(212-56) 50 06 97/98	(212-56) 50 06 99	cciso@menara.ma
Rabat – Salé	I, rue Ghandi, B.P. 131 – 10 001 Rabat	(212-37) 70 31 60	(212-37) 70 31 66	ccisrs@rabat.cci.ma www.cci.ma
Safi	Rue de Tetouan, B.P. 59 – 46 001 Safi	(212-44) 62 30 34 (212-44) 62 26 47	(212-44) 62 65 82	d.r.i.p@ccis-safi.ma www.ccis-safi.ma
Settat	7, Bd Hassan II, B.P. 161 – 26 001 Settat	(212-23) 40 33 86 (212-23) 40 26 58	(212-23) 40 38 68	cciset@iam.net.ma ccissettat@yahoo.fr
Tanger	Angle Rues Ibn Taïma et El Hariri, B.P. 411 – 90 000 Tanger	(212-39) 32 27 32 (212-39) 94 63 80	(212-39) 94 63 88	ccist@ccist.org www.ccist.gov.ma
Tan- Tan	4, rue de la Plage, B.P. 683 – 82 000 Tan-Tan	(212-48) 87 89 59	(212-48) 87 89 59	

CCIS	ADRES	Telefon	Fax	E-mail WebSite
Taza	Av. Hassan II, B.P. 293 – 35 001 Taza	(212-55) 67 35 83 (212-55) 67 36 76	(212-55) 67 11 94	cciszt@iam.net.ma
Tetouan	Quartier Administratif, B.P. 691 – 93 001 Tetouan	(212-39) 99 40 27 (212-39) 99 41 24	(212-39) 99 41 80	ccistet@menara.ma www.ccist.ma
FCMCIS	6, rue Erfoud, Quartier Hassan, B.P. 218 – 10 001 Rabat	(212-37) 76 70 51	(212-37) 76 70 76 (212-37) 76 78 96	

## 9. Warunki podróży i zamieszkania w Maroku

### 9.1 Informacje dla kierowców

Posiadanie międzynarodowego prawa jazdy jest w Maroku pożądane, ale nie jest obowiązkowe. Właściciele pojazdów muszą natomiast wykupić „zieloną kartę”. Poza „zieloną kartą” inne polisy polskich towarzystw ubezpieczeniowych nie są uznawane. Kierowcy powinni być bardzo ostrożni, ponieważ przepisy ruchu drogowego są w Maroku nagminnie łamane. Nocą na drogach często można spotkać pojazdy nieoświetlone. Z tych względów trzeba unikać podróżowania w nocy na drogach krajowych, głównych i drugorzędnych (nie dotyczy to autostrad). Niektóre drogi w górach Średniego i Wysokiego Atlasu oraz w górach Rif mogą być nieprzejezdne od grudnia do kwietnia z powodu obfitych opadów śniegu.

### 9.2 Przepisy wjazdowe, wiza

Od 1 stycznia 2005 r. obywatele polscy udający się do Maroka są zwolnieni z obowiązku wizowego na okres do 90 dni. Nie dotyczy to przyjazdów na pobyt stały, w celu podjęcia pracy bądź innego zajęcia zarobkowego. Przy przekraczaniu granicy władze marokańskie mogą żądać udokumentowania odpowiednich środków finansowych na pobyt (gotówka, karty kredytowe, wyciąg z konta itp.). Nie ma obowiązku okazania biletu powrotnego przy wjeździe do Maroka.

Miejscowe przepisy nie wprowadzają specjalnych restrykcji celnych ani ograniczeń w przywozie dewiz, należy jednak zadeklarować je przy wjeździe. Dirham marokański jest poza Marokiem walutą niewymienialną, obowiązuje surowy zakaz wywożenia go za granicę. Na podstawie urzędowego dowodu wymiany można przy wyjeździe ubiegać się o zwrot dewiz w zamian za nie wykorzystane dirhamy.

---

### 9.3 Bezpieczeństwo

Maroko to kraj przyjazny turystom. Muszą oni jednak przestrzegać pewnych zasad, a także unikać określonych zachowań. W zatłoczonych miejscach trzeba zachowywać się szczególnie ostrożnie, nosić torebkę lub plecak z dokumentami przed sobą, nigdy z tyłu, pieniądze i paszport przechowywać oddzielnie i nie trzymać wszystkich pieniędzy w jednym miejscu. Warto też mieć kserokopię paszportu. Policja i żandarmeria są generalnie przyjazne turystom. Cieszą się dużym autorytetem – bez trudu odstraszą intruzów. Zdarzają się włamania do samochodów, nie wolno zatem niczego zostawić w widocznym miejscu w pojeździe. Samochód najlepiej zaparkować na płatnym parkingu – opłata 15 MAD – lub w miejscu pilnowanym przez stróża ubranego w niebieski fartuch z plakietską (nocą stawka liczona jest podwójnie). Maroko jest obszarem sejsmicznym, choć trzęsienia ziemi występują tu rzadko. Ostatnie, w lutym 2004 r. w okolicach miasta Al Hoceima, spowodowało śmierć ponad 600 osób. Należy zapoznać się z zasadami bezpieczeństwa: w takich sytuacjach trzeba odsunąć się od okien, schronić pod stół i zabezpieczyć się przed spadającymi przedmiotami, a na zewnątrz – oddalić się od budynków, drzew i sieci elektrycznej. Maroko może być uważane za kraj, w którym zagrożenie terrorystyczne jest raczej niewielkie. Sytuacja w tym zakresie nie zmieniła się w porównaniu z 2005 r. (w ostatnim zdarzeniu tego rodzaju – w zamachach bombowych, do jakich doszło w centrum Casablanki w maju 2003 r. – zginęły 44 osoby).

### 9.4 Zakwaterowanie

Najtańsze, niesklasyfikowane hotele (bez gwiazdek) chowają się w medynach większych miast. Pokoje kosztują od 30 MAD (jedyńka) i 50 MAD (dwójka). W zapewnienia o ciepłej wodzie nie trzeba wierzyć – czasem oznacza to tylko strużkę letniej wody. Zdarza się, że jest podgrzewany gazem prysznic, udostępniany za dodatkową opłatą (5 MAD). W hotelach bez ciepłej wody obsługa kieruje turystów do publicznych pryszniców (douche) albo łaźni (hammam).

Hotele jedno- lub dwugwiazdkowe skupiają się zwykle poza medynami. W jednogwiazdkowym pokój z prysznicem kosztuje od 60 MAD (jedyńka) i 120 MAD (dwójka), w dwugwiazdkowym od 150/200 MAD. Hotele trzy- i czterogwiazdkowe są zwykle piękne, ale nieco zaniedbane budowle z czasów kolonialnych, gdzie pokoje są wyposażone w TV i telefon (200-250 MAD).

Hotele pięciogwiazdkowe (dwójka od 1000 MAD) mogą być zarówno nijakimi nowoczesnymi pudełkami, jak i dawnymi pałacami. Dostawki kosztują od 45 MAD w hotelach najtańszych, do 100 MAD w najdroższych.

Śniadanie bywa wliczone w cenę, na czym z reguły wychodzi się źle – kawa i rogaliki kosztują w bistro 7-10 MAD. Przy wypełnianiu formularza hotelowego należy wpisywać informacje z paszportu. Specjalna opłata turystyczna oraz obliczany od dnia pobytu podatek rządowy i lokalny to dodatkowe 30–35 MAD dziennie.

---

Osoby mające prawo do stałego pobytu w Maroku są uprawnione do 25% zniżki w niektórych hotelach.

Można się zastanowić nad możliwością wynajęcia apartamentów, zwłaszcza po sezonie, kiedy ceny znacznie spadają. W Agadirze jest duża liczba rezydencji, w których wynajmowane są apartamenty z wyposażeniem kuchennym.

W kilku innych miejscowościach na wybrzeżu Atlantyku i Morza Śródziemnego oraz w większych ośrodkach turystycznych również można znaleźć takie apartamenty. Czasem można trafić na domy do wynajęcia, ale są one raczej bardzo skromne.

Oficjalne ceny apartamentów z wyposażeniem kuchennym zaczynają się od 110 MAD od osoby, osiągając nawet poziom 750 MAD od osoby.

### Wybrane hotele w Maroku:

- **Rabat**

**Hilton Hotel**

PO Box 450 Souissi

10000 Rabat

Morocco

Tel: (+212) 37/675656

Fax: (+212) 37/671492

**Hotel Sofitel Diwan Rabat**

Place de l'Unité Africaine

10005 Rabat

Morocco

Tel: (+212) 37/262727

Fax: (+212) 37/262828

E-mail: H2820@accor.com

**Golden Tulip Farah**

Place Sidi Makhoulf

Rabat

Morocco

Tel: (+212) 37/237400

Fax: (+212) 37/722155

- **Casablanca**

**Sheraton Casablanca Hotel**

Avenue des F.A.R. 100

20000 Casablanca

Morocco

Tel: (+212) 22/439494

Fax: (+212) 22/439433

---

**Le Royal Mansour Méridien**

Avenue de l'Armée Royale 27  
21000 Casablanca  
Morocco  
Tel: (+212) 22/313011  
Fax: (+212)22/3125833

**Golden Tulip Farah Casablanca**

Avenue de l' Armée Royale 160  
20000 Casablanca  
Morocco  
Tel: (+212) 22/311212  
Fax: (+212) 22/316514  
[www.goldentulipfarahcasablanca.com](http://www.goldentulipfarahcasablanca.com)  
[info@goldentulipfarahcasablanca.com](mailto:info@goldentulipfarahcasablanca.com)

- **Marrakech**

**Hotel Sofitel Marrakech**

Rue Harroun Errachid  
Quartier de l'hivernage  
40000 Marrakech  
Morocco  
Tel: (+212) 24/425600  
Fax: (+212) 24/437131  
E-mail: [H3569@accor.com](mailto:H3569@accor.com)

**Le Méridien N'Fis**

Avenue Mohammed VI  
40000 Marrakech  
Morocco  
Tel: (+212) 24/339400  
Fax: (212) 24/339405

**Hotel Palmeraie Golf Palace**

Les Jardins de la Palmeraie BP: 1488  
40000 Marrakech  
Morocco  
Tel: (+212) 24/301010  
Fax: (+212) 24/305050

- **Agadir**

**Royal Mirage Agadir Hotel**

Boulevard Mohammed V  
Boite Postale 339  
Agadir 80000

---

Morocco

Tel: (+ 212) 48/843232

Fax: (+ 212) 48/844379

**Sofitel Agadir**

BP 226 Cité Founty P4

Baie des Palmiers

Commune de Bensergao

Agadir 80007

Morocco

Tel : (+212) 28/820088

Fax : (+212) 28/820033

E-mail : h5707@accor.com

**Méridien Palais des Roses**

Secteur balnéaire et touristique. Cité Founty

80000 Agadir

Morocco

Tel: (+212) 44/336790

## 9.5 Transport

Długość sieci kolejowej w Maroku wynosi 1700 km. Pociągiem można podróżować na dwóch trasach: Tanger-Rabat-Casablanca-Marrakesz oraz Casablanca-Rabat-Meknes-Fez-Oujda. Tabor kolejowy jest w dobrym stanie. Sieć transportu autokarowego jest dobrze rozwinięta. Ponieważ jednak kierowcy nie respektują przepisów kodeksu drogowego, a znaczna część taboru nie spełnia wymogów bezpieczeństwa, wypadki autokarów zdarzają się stosunkowo często.

W miastach popularną i tanią formą komunikacji są tzw. małe taksówki (petit taxi). Zabierają jedynie do 3 pasażerów. Taksówki te nie mają prawa opuszczania administracyjnych granic miasta. Korzystając z nich, należy zadbać o to, aby licznik był włączony. Po godz. 20.00 opłata za przejazd wynosi 50 proc. więcej, niż wskazuje licznik. Poza miastem i między miastami mogą kursować jedynie tzw. duże taksówki (grand taxi). Zabierają do 7 pasażerów. Opłata za przejazd zależy od liczby pasażerów i długości trasy. W większych i średnich miastach kursują autobusy komunikacji miejskiej (opłata za 1 osobę wynosi ok. 3,50 MAD). Ich trasa jest przeważnie oznaczona tylko po arabsku (jedynie w Marrakeszu po francusku).

---

## 9.6 Podróż do Maroka

---

### Samolot

Polska nie ma bezpośredniego rejsowego połączenia lotniczego z Marokiem – z wyjątkiem przelotów czarterowych konieczna jest przesiadka w którymś z portów lotniczych Europy.

Najwięcej lotów rejsowych do Maroka oferują linie Air France oraz Royal Air Maroc (RAM). Ponadto do Maroka latają samoloty Lufthansy, KLM, Iberii, British Airways, TAP Portugal, Alitalii, Air Algérie, Royal Jordanian, Egypt Air, Tunis Air oraz małego przewoźnika marokańskiego Regional Air Lines.

Innym sposobem dotarcia do Maroka jest podróż samolotem do Hiszpanii, a stamtąd przejazd pociągiem lub autobusem i promem. Takie rozwiązanie usatysfakcjonuje osoby, które chcą przy okazji zobaczyć Hiszpanię, może być również korzystne finansowo ze względu na niższe ceny biletów lotniczych na trasach do Hiszpanii niż do Maroka.

Samoloty czarterowe latają bezpośrednio z Warszawy do Agadiru, trzeba jednak określić termin wylotu i powrotu.

Podróżowanie samolotem do Maroka jest najdroższe w sezonie, czyli od lipca do końca sierpnia oraz od połowy do końca grudnia. Najniższe ceny obowiązują od listopada do połowy grudnia i od stycznia do połowy lutego.

Główny port lotniczy Maroka, lotnisko im. Mohammeda V, jest usytuowany 30 km na południowy wschód od Casablanki. Tutaj przylatuje większość samolotów z Europy, zachodniej Afryki i Bliskiego Wschodu. Lotnisko ma dobre połączenia autobusowe i kolejowe z Casablanką i Rabatem. Kontrola paszportowa i formalności celne przebiegają zwykle sprawnie.

Lotnisko Rabat-Salé (10 km na wschód od Salé) przyjmuje samoloty Air France i Royal Air Maroc z Paryża. Na lotnisko Ibn Batuta (18 km na południe od Tangeru) przylatują samoloty z Amsterdamu, Brukseli, Londynu, Madrytu, Malagi i Paryża. Lotnisko Ménara (6 km na południowy zachód od Marrakeszu) ma bezpośrednie połączenia z Londynem, Genewą, Granadą, Malagą i Paryżem. Nowoczesny port lotniczy w Agadirze, Al-Massira, jest oddalony o mniej więcej 22 km na południe od miasta. Lądują tu liczne samoloty czarterowe, a także rejsowe z Las Palmas na Wyspach Kanaryjskich. Z Al-Ajun (Laayoune), stolicy Sahary Zachodniej, można polecieć na Wyspy Kanaryjskie.

Samoloty międzynarodowe startują sporadycznie z Fezu i Warzazatu (do Paryża), Nadoru (do Amsterdamu, Brukseli, Düsseldorfu i Frankfurtu), Al-Husajmy (do Amsterdamu, latem dodatkowo do Brukseli i Rotterdamu) oraz Udżdy (do Paryża, Marsylii, Amsterdamu i Brukseli).

### Samochód

Podróżując samochodem, można bez trudu dotrzeć do najbardziej odludnych rejonów. Dodatkową zaletą jest możliwość zabrania sporego bagażu. Niestety na nieko-

---

rzyść działają kłopoty z parkowaniem w centrum wielkich miast, ryzyko kradzieży i problemy w razie ewentualnego wypadku drogowego czy awarii.

Odległość drogowa z Warszawy do Cieśniny Gibraltarskiej wynosi około 4000 km, a wariantów przejazdu jest tak dużo, że nie sposób podać jednej trasy. Najkrótsza droga wiedzie przez Czechy, południowe Niemcy oraz Francję i Hiszpanię, ale jeśli ktoś chciałby zobaczyć po drodze Alpy, może jechać przez Austrię i Szwajcarię, nadkładając nieco drogi. Miłośnicy ciepłego klimatu i Morza Śródziemnego mogą wybrać dłuższą trasę przez Austrię, Włochy i wzdłuż południowych wybrzeży Francji i Hiszpanii.

## **Autobus**

Przejazd autobusem z Polski do Maroka trwa około 3 dni, a po drodze trzeba przynajmniej raz przesiadać się we Francji lub Hiszpanii. Najszybciej jedzie się przez Madryt. Istnieje możliwość zakupu biletu na całą trasę Warszawa–Madryt–Casablanka/Tanger, dzięki porozumieniu między firmą Orbis Transport a hiszpańskim przewoźnikiem Alsa, jednak przesiadka w Madrycie jest nieunikniona (na autobus do Maroka trzeba czekać około 12 godz.). Ze względu na długą, męczącą podróż niewielu turystów wybierze ten wariant. Podróż z Warszawy do Algeciras trwa około 60 godzin. Lepiej wykupić bilet tylko do Madrytu i dopiero tam zdecydować, kiedy i jak odbyć dalszą podróż. Do stolicy Hiszpanii, poza Orbisem, autokary wysyła kilku innych przewoźników, najczęściej przez Niemcy i Francję.

Z Madrytu regularnie kursują pociągi i autobusy do Algeciras. Odpywają stąd promy do Ceuty (hiszpańska enklawa w Maroku) lub Tangeru. Autobusy Enatcar (państwowego przewoźnika hiszpańskiego) jeżdżą przez Malagę, Torremolinos, Fuengirolę, Marbellę i Estapone (10 godz.).

CTM organizuje przejazdy autobusami z Casablanki i innych głównych miast Maroka do Francji (Paryż, Tuluza, Marsylia, Lyon), Belgii (Bruksela i miasta na trasie), Niemiec, Włoch i Hiszpanii. Większość kursów rozpoczyna się w Casablance i zanim przekroczy się Cieśninę Gibraltarską (z Tangeru lub Nadoru), trasa wiedzie przez kilka marokańskich miejscowości. Przynajmniej tydzień wcześniej trzeba dokonać rezerwacji.

Do Paryża jeździ tygodniowo cztery-pięć pojazdów, natomiast do Belgii i północnej Francji autobusy odjeżdżają na ogół raz w tygodniu.

## **Pociąg**

Podróż pociągiem do Maroka oznacza wydatek co najmniej tak duży, jak przelot samolotem.

W Polsce można kupić bilet najdalej do Hiszpanii. Bilety na dalszą trasę trzeba kupić w Hiszpanii lub po przepłynięciu się promem do Maroka. Bilety kolejowe są droższe od najtańszych biletów lotniczych, jednak koszty można obniżyć dzięki zniżkowym biletom międzynarodowym, dostępnym zarówno w Polsce, jak i we Francji czy Hiszpanii. Karnety InterRail, BJJ i Euro Domino są ważne również w Maroku.

Przejazd koleją z Polski na południe Hiszpanii zajmuje 50-60 godzin, w zależności od trasy i połączeń. Warto jednak wiedzieć, że bilety międzynarodowe są ważne przez



dwa miesiące. Nawet najkrótsze połączenie z Warszawy do jednego z portów hiszpańskich, skąd odpływają promy do Maroka, wymaga przesiadania się przynajmniej we Frankfurcie nad Menem, Paryżu i Madrycie.

Bilet 2 klasy z Warszawy do Madrytu w obie strony kosztuje 960 zł (około 36 godzin), do Barcelony 819 zł (około 33 godzin), nie licząc dopłat za kuszetki, miejscówki itd.

## Prom

Do Maroka można dopłynąć promem z Francji (Sete) i Hiszpanii (Algeciras, Almeria, Malaga, Tarifa) lub Gibraltar. Bilet można zarezerwować w biurze Orbisu, w agencji na miejscu, albo w porcie.

## Z Hiszpanii

Między Hiszpanią a Marokiem kursują promy Transmediterránea, a także firm Islena de Navigación, Buquebus, Comarit, Comarship, EuroFerry i Limadet. Zamiast promów często pływają wodoloty, szybsze, ale droższe.

Najpopularniejsza jest linia Algeciras–Tanger, jednak właścicielom samochodów może się opłacać skorzystanie z połączenia do Ceuty, z racji tańszej, bo nieopodatkowanej benzyny. Inne trasy to Tarifa–Tanger, Almería–Melilla i Malaga–Melilla. Najspokojniejszym punktem granicznym w Maroku jest Melilla, z której jedzie się do Nadoru, ale prom z Hiszpanii do Melilli płynie czasem aż 8 godzin i kosztuje dwa razy więcej niż z Algeciras do Ceuty lub Tangeru.

W sezonie (15 VI–15 IX) na większości tras promy kursują częściej. W sierpniu i w okresie świąt wielkanocnych miejsca na promach samochodowych trzeba rezerwować wcześniej.

- **Algeciras–Tanger** – linię obsługują promy Transmediterránea, EuroFerry, Comanav, Comarit i Limadet, promy co 1-1,5 godziny, przy największym ruchu (np. w sierpniu) nawet przez całą dobę. Przeprawa przez cieśninę trwa 2,5 godziny.
- **Algeciras–Ceuta** – 20 kursów dziennie. Na trasie pływają szybkie promy, więc podróż trwa 35 minut. W niedzielne wieczory i w sierpniu są dodatkowe kursy.
- **Tarifa–Tanger** – 2-5 promy FRS dziennie zależnie od pory roku. Rejs trwa 35 minut.
- **Almería–Melilla** – do Melilli (hiszpańska enklawa w Maroku) pływa znacznie mniej promów (tylko Transmediterránea). Poza sezonem raz dziennie, w sezonie trzy połączenia. Podróż zajmuje 6-8,5 godzin.
- **Malaga–Melilla** – poza sezonem promy Transmediterránea odpływają raz dziennie, w sezonie więcej. Podróż zajmuje 7-9 godzin.
- **Almería–Nador** – leżące za Melillą marokańskie miasto Nador ma port, 15 km od centrum. Wprost do niego, z pominięciem Melilli i sklepów wolnocłowych, pływają promy Transmediterránea, Ferrimaroc i Limadet
- **Malaga–Ceuta** – Na tej trasie kursowały kiedyś wodoloty Buquebus. Obecnie połączenia są zawieszono do odwołania.

## Z Gibraltaru

- **Gibraltar–Tanger** – 2 promy tygodniowo, 5 razy w tygodniu szybszy katamaran pasażerski. Rozkłady jazdy często zmieniają się, bezpośrednie połączenia bywają zawieszane z powodów technicznych. Promy zastępcze pływały tylko raz w tygodniu przez Tarifę i Algeciras.

## Z Francji

Nieco dłuższą opcją jest rejs promem z Francji.

- **Sete–Tanger** – prom linii Compagnie Marocaine de Navigation (Comanav) jest zdecydowanie bardziej luksusowy niż promy kursujące do Maroka z Hiszpanii (z basenem i nocnym lokalem na pokładzie) i odpowiednio droższy. Kursuje 7–8 razy w miesiącu, zwykle co cztery, pięć dni. Podróż zajmuje 40 godzin.
- **Sete–Nador** – dodatkowa linia Comanavu uruchamiana od czerwca do września: po pięć kursów w czerwcu i wrześniu, mniej więcej co 4 dni w lipcu i sierpniu. Ceny są prawie takie same jak z Sete do Tangeru, choć płynie się o 8 godzin krócej.

## Z Włoch

Niedawno Comanav uruchomił połączenie między Genuą a Tangerem (około 6 kursów miesięcznie; VI–IX). Podróż trwa 24 godziny.

## 9.7 Posiłki i napoje

Należy uświadomić sobie, że w pustynnych i górzystych regionach niewiele jest opadów, a warzywa rosną tylko tam, gdzie prowadzone jest sztuczne nawadnianie. Marokańska kuchnia świetnie odzwierciedla bogate dziedzictwo kulturalne kraju. Wpływy berberyjskie są bardzo silne – wiele typowych dań marokańskich, jak kuskus, tadjin (mięso duszone z jarzynami) i harira (mocno przyprawiona zupa z soczewicy, cebuli, ryżu, szafranu gotowana z mięsem kurczaka) jest pochodzenia berberyjskiego. Beduini wprowadzili daktylę, mleko, kasze i chleb, które nadal dominują w żywieniu, a Maurowie dodali potrawy andaluzyjskie (oliwki, oliwę, orzechy, owoce i zioła). Do tego wszystkiego doszły wpływy francuskie: typowe śniadanie, zwłaszcza w dużych miastach, składa się z kawy z mlekiem i słodkiego rogalika.

Narodowym napojem Marokańczyków jest thè à la menthe: słodka herbata ze świeżą miętą. Wino jest stosunkowo drogie. Większość marek jest wytrawna, a uprawia się je w północnej części kraju:

Różowe: oustalet, gris de Boulaouane i ksar.

Białe: coquillage i semillant.

Czerwone: cabernet president i vieux papès.

## 9.8 Zdrowie

W Maroku nie ma poważnych zagrożeń sanitarno-epidemiologicznych i dlatego szczepienia ochronne nie są wymagane. Przed podróżą warto jednak zaszczepić się:

**Wirusowe Zapalenie Wątroby typu A** – szczepienie zalecane

**Wirusowe Zapalenie Wątroby typu B** – szczepienie zalecane

**dur brzuszny** – szczepienie zalecane

**wścieklizna** – szczepienie zalecane (w zależności od stopnia narażenia i charakteru pobytu, rejonu kraju (tereny wiejskie, lasy, itp.))

**japońskie zapalenie mózgu** – szczepienie zalecane

**szczepionka Meningo-Kokowa** – szczepienie zalecane

**malaria** – szczepienie zalecane (w zależności od stopnia narażenia i charakteru pobytu, rejonu kraju (tereny wiejskie, lasy, itp.))

**szczepionka przeciw gruźliczna** – szczepienie zalecane

Ze względu na odmienne zwyczaje higieniczne turysta może zachorować na dur brzuszny i inne choroby biegunkowe. Przypadki zarażenia amebą lub pasożytami przewodu pokarmowego zdarzają się, ale raczej rzadko. Korzystając z wody ze zbiorników retencyjnych położonych na wysokości poniżej 1500 m n.p.m. oraz ogólnodostępnych studni i ujęć wody we wsiach i małych miastach, można zarazić się leptospirozą, która jest chorobą śmiertelną. Dlatego też turyści powinni pić wyłącznie wodę przegotowaną bądź mineralną, a owoce i warzywa starannie myć i obierać przed spożyciem. Przed podróżą należy zaopatrzyć się w środki przeciwko dolegliwościom żołądkowym i biegunce (można je również kupić w miejscowych aptekach). Nie należy spożywać posiłków w lokalach o niskim standardzie w małych miejscowościach, zwłaszcza poza sezonem – nie ma tam lodówek, a produkty są niewłaściwie przechowywane. Ze względu na występujące okresowo przypadki wścieklizny należy unikać kontaktów z bezdomnymi zwierzętami. W razie pogryzienia lub zadrapania należy jak najszybciej udać się do najbliższego szpitala, by poddać się szczepieniu. Usługa ta jest bezpłatna. Zdarzają się również przypadki zapalenia opon mózgowych – niewskazane jest wówczas przebywanie na obszarze, na którym wystąpiło ognisko zakażenia. Aby uniknąć oparzeń słonecznych, należy stosować kremy z mocnym filtrem ochronnym oraz nosić nakrycia głowy. Opieka zdrowotna w Maroku jest na dobrym poziomie. Publiczne i prywatne ośrodki opieki medycznej świadczą usługi odpłatnie. Cena standardowej wizyty lekarskiej wynosi 20 EUR, porada lekarska w nocy lub w weekend – 30 EUR, natomiast dobowy koszt pobytu w szpitalu lub klinice – ok. 60 EUR (bez kosztów leczenia). Apteki są dobrze zaopatrzone w leki.

## 9.9 Warto wiedzieć

**Meldunek:** Nie ma obowiązku meldunkowego (w hotelach turysta jest wpisywany do księgi gości i jest to równoznaczne z meldunkiem).

---

**Ubezpieczenie:** Na czas trwania podróży zalecana jest polisa ubezpieczeniowa obejmująca koszty leczenia i następstw nieszczęśliwych wypadków.

**Podróżowanie po kraju:** Nie ma ograniczeń w podróżowaniu. Także na obszarach górskich i pustynnych, na południu kraju, istnieje dobrze rozwinięta infrastruktura turystyczna. W miastach nie ma problemów z kupnem paliwa, także bezołowiowego. Jednak poza miastami sieć stacji benzynowych jest słabo rozwinięta. Zmotoryzowani turyści powinni wiedzieć, że granica lądowa z Algierią jest zamknięta. W Maroku nie ma możliwości uzyskania wizy algierskiej. Granica lądowa z Mauretanią została otwarta w 2002 r. Podróżowanie samochodem z Maroka do Mauretanii może być jednak bardzo uciążliwe, mimo że nie odbywa się już pod eskortą marokańskiego wojska. Droga wzdłuż atlantyckiego wybrzeża Maroka jest w dobrym stanie, ale miejscami jest bardzo wąska. Nie należy oddalać się od tej drogi, bowiem poza nią teren bywa jeszcze gdzieś zaminowany. Od obywateli polskich odwiedzających dwie hiszpańskie enklawy, Ceutę i Melillę, nie wymaga się wiz wjazdowych, jest to bowiem terytorium UE. W przypadku podróży do tych miast samochodem wynajętym w Maroku obowiązkowa jest zgoda agencji wynajmu na opuszczenie terytorium Maroka. Ceuta i Melilla podlegają kompetencji Wydziału Konsularnego Ambasady RP w Madrycie, w związku z czym Ambasada RP w Rabacie nie jest uprawniona do świadczenia na tych terytoriach pomocy konsularnej.

- Dewizy można wymieniać po jednolitym kursie w bankach, kantorach i większych hotelach. Banknoty muszą być w bardzo dobrym stanie, z nowych emisji (nie pomięte, bez stempli i odręcznych napisów), w przeciwnym razie pracownicy kantorów mogą odmówić ich przyjęcia. Odradza się dokonywać wymiany u pokątnych handlarzy walutą, których spotkać można przed prawie każdym punktem wymiany.
- Bankomaty są dostępne we wszystkich większych miastach, a także w ośrodkach turystycznych. Można skorzystać z usług Western Union (dobrze rozwinięta sieć punktów na terenie całego kraju). Czas oczekiwania na wypłatę od chwili wysłania pieniędzy z Polski wynosi ok. 3 godzin. Jest to pomocne w przypadku kradzieży lub zgubienia pieniędzy.
- Specyfiką Maroka jest targowanie się w tych sklepach, w których nie ma wywieszek cenowych (także w niektórych restauracjach konieczne jest upewnienie się co do ceny poszczególnych dań, jeżeli nie ma menu w widocznym miejscu). Negocjacje cenowe nie są jednak przyjęte w eleganckich sklepach i butikach. W restauracji lub kawiarni dobrze jest zostawić napiwek w wysokości 5-10 proc. rachunku lub wedle uznania.
- W Maroku urzędy państwowe i poczta pracują od 9.00 do 12.00 i od 15.00 do 18.00. Sklepy są otwarte mniej więcej w tych samych godzinach w pierwszej połowie dnia, ale dłużej w godzinach popołudniowych, aż do 20.00. Banki są otwarte od 9.00 do 17.00, z przerwą na obiad. Hipermarkety są otwarte na ogół 7 dni w tygodniu.

- Dniami wolnymi od pracy są sobota i niedziela, jednak w piątek, dzień głównych modlitw, niektóre sklepy i urzędy przestają praktycznie funkcjonować od południa.

**Ceny produktów spożywczych:** chleb (1-1,5 MAD; ok. 0,50 PLN), woda mineralna 1,5 l (5 MAD; ok. 2 PLN), zgrzewka wody mineralnej (28 MAD; ok. 10 PLN), Coca-Cola 1 l (8,90 MAD – cena stała; ok. 3 PLN), mleko w butelce 1 l (7-8 MAD; ok. 2,50-3 PLN), 'krążek' serków topionych (6 MAD; ok. 2 PLN), sardynki w puszcze (5-8 MAD; ok. 2-3 PLN). Teraz ceny produktów z targowisk (i po targowaniu): 1 kg pomarańczy (3 MAD; ok. 1 PLN), 1 kg winogron (5-10 MAD; ok. 2-3,50 PLN), banany (20 MAD; ok. 7 PLN), arbuzy 1 kg (1,5-2 MAD; ok. 0,50-1 PLN), pomidory 1 kg (3 MAD; ok. 1 PLN), cebula 1 kg (2 MAD; ok. 1 PLN), bulwy kaktusów 10 kg (15 MAD; ok. 5,50 PLN), różne ciasteczka (1-2 MAD, ok. 0,50-1 PLN), pęczek mięty (1 MAD; ok. 0,50 PLN).

## 10. Rozumieć Arabów

**Algieria, Arabia Saudyjska, Bahrajn, Egipt, Irak, Jemen, Jordania, Katar, Kuwejt, Liban, Libia, Maroko, Mauretania, Oman, Palestyna, Sudan, Syria, Tunezja, Zjednoczone Emiraty Arabskie są zaliczane do krajów arabskich, bardzo różnią się między sobą, ale mają dużo więcej cech wspólnych. Przede wszystkim wspólny jest stosunek do życia, którego sens wyznacza religia – islam. Europejczyk podejmując kontakty z Arabami i próbując ich zrozumieć, staje przed dwoma bardzo poważnymi barierami. Pierwsza, którą można acz z trudem pokonać, to język, krąg kulturowy, religia i druga praktycznie nie do pokonania, z którą trzeba się nauczyć współżyć to ukształtowana przez wieki mentalność.**

Krzysztof Mroziewicz – znany politolog i dyplomata, twierdzi, że zachowanie Europejczyka jest logiczne i przewidywalne, ponieważ powinno się zgadzać z obiektywnymi faktami. Natomiast u Arabów miejsce logiki zajmują emocje. Jeśli fakty miałyby odślonić niekorzystną dla nich prawdę, po prostu nie przyjmują ich do wiadomości. Uważają że ich życiem kieruje przeznaczenie, fatalizm (inszallah). Godność, honor, reputacja, lojalność wobec rodziny są najważniejszą wartością i nie wolno szczędzić wysiłków w ich obronie. U Europejczyków w tzw. standardach Maastricht mowa jest o poszanowaniu praw człowieka, mniejszości narodowych i granic Honor i duma są ważniejsze niż przepisy, ustalenia, fakty.

Są to zupełnie różne systemy wartości i postrzegania świata, trzeba o nich pamiętać rozpoczynając jakiegokolwiek pertraktację z Arabami.

Język arabski jest bardzo trudny, jest do nauczenia, ale w krótkim okresie czasu raczej jest to niemożliwe. Natomiast wręcz konieczne jest poznanie kilku podstawowych zwrotów by podkreślić swój szacunek dla ich wielowiekowej kultury. Arabowie są bardzo dumni ze swojego języka i bardzo zachęcają do nauki. Dlatego niezmiernie ce-

---

nią wszelkie próby poznania go i można dzięki temu zyskać ich sympatię, uznanie, zawrzc (co bardzo ważne i perspektywiczne) przyjaźń.

Arabowie są ekspresyjni, ulegają emocjom, są pełni życia, ale też ograniczeni surowymi zasadami Koranu. To może czasem tworzyć barierę, lecz wystarczy porzucić wpojone w Europie stereotypy i unikać szokujących gospodarzy zachowań by zostać zaakceptowanym.

Mieszkańcy krajów arabskich są przyzwyczajeni do kontaktów z obcokrajowcami. W relacjach cenią szczerość i dobrą wolę, co może stanowić podwaliny pod dobre stosunki przyjacielskie, a co za tym idzie, zawodowe.

Arabów łatwo urazić i należy być, nawet przesadnie, delikatnym. Krytyka jest odbierana jako osobista obraza, nie wolno nikogo krytykować bezpośrednio. Jeśli już to należy ją ubrać w pochwały i podkreślenie szacunku jaki żyjemy do krytykowanego.

Zdrowy rozsądek, wycucie, rozważa oraz wiedza o zwyczajach i tradycjach, pozwoli bez trudu zawrzc dobre kontakty, które przełożą się na biznes.

## 10.1 Religia

Odgrywa w życiu Arabów nieporównywalnie większą rolę niż nawet w Polsce, nie mówiąc o Europie. Obcokrajowiec musi stale o tym pamiętać, aby nikogo nie urazić słowem czy zachowaniem. Dla Araba wiara to nie tylko religia, ale sposób na życie, jedyna droga, warunkująca każdą dziedzinę życia: politykę, prawo, stosunki międzyludzkie, zasady życia. Wiara jest wszystkim. Prawa boskie i religia ustalają zasady małżeńskie (w niektórych krajach wręcz nie ma ślubów cywilnych), warunki dziedziczenia, działanie banków, nawet kary za niektóre przestępstwa.

W społeczności arabskiej nie ma miejsca dla ateistów lub agnostyków. Jeżeli nie wierzy się w żadnego Boga, lepiej o tym nie wspominać bo można utracić szacunek. Dla Arabów pobożność jest bardzo ceniona i szanują każdego, kto szczerze wyznaje swoją wiarę.

Religia ma wpływ na codzienne życie. Uczy się jej w szkołach, wyrażenia są związane z religią, ludzie bardzo ostentacyjnie okazują swoją wiarę np. dekorując domy i samochody, nosząc biżuterię z symbolami itd.

Nigdy nie należy wygłaszać krytycznych uwag odnośnie religii, praktyk religijnych oraz okazywać wszystkim obrządkom i wiarom należny szacunek. Dość powszechna jest opinia, że niemuzułmanie są zupełnie inaczej traktowani przez wyznawców Islamu, wręcz, że mogą być wrogo nastawieni do innych religii. Nic bardziej błędnego. Zarówno Koran, słowa Proroka, jak i przypowieści muzułmańskie, pokazują wiele przykładów na zgodne i pełne szacunku funkcjonowanie różnych religii obok siebie.

---

Pięć Filarów Islamu to pięć podstawowych obowiązków religijnych każdego muzułmanina:

- modlitwa – codzienna, pięć razy w ciągu dnia;
- w jej trakcie powtórzenie wyznania wiary, iż Allah jest jedynym bogiem, zaś Mahomet jego prorokiem;
- rozdawanie jałmużny;
- post podczas ramadanu;
- raz w życiu odbycie pielgrzymki do Mekki.

Muzułmanie wierzą, że przestrzeganie tych zasad przybliży ich do Allaha, a w związku z tym do zbawienia w nim.

Modlitwa jest w islamie symbolicznym wyrażeniem bezgranicznego poddania się woli Boga. Musi być ona odmawiana w określonych porach, bez względu na miejsce czy okoliczności.

Piątek jest dla muzułmanów dniem świętym, a tym samym, podobnie jak nasza niedziela, dniem wolnym od pracy. Według islamu w piątek Allah stworzył Adama, w piątek również wygnał go z raju. Dniem sądu ostatecznego również będzie piątek. W piątek, zgodnie z tradycją islamską – urodził się Mahomet – święty Prorok Islamu. Piątek jest tak wielkim i świętym dniem, że nawet ogień piekielny, który jest podsycany każdego dnia w południe, w piątek nie jest podsycany.

### **Ramadan**

Tak jest nazywany dziewiąty miesiąc kalendarza muzułmańskiego. Ramadan wypada co rok o jedenaście dni wcześniej, gdyż o tyle właśnie rok księżycowy jest krótszy od słonecznego. W 2005 roku wypadł w nocy z 5 na 6 października po zachodzie słońca w Arabii Saudyjskiej, kiedy ukazał się now księżyc.

Dla muzułmanina ramadan to najważniejszy okres w roku, w którym częściej modli się w meczecie i codziennie recytuje jeden fragment Koranu. Podczas ramadanu, od świtu do zmierzchu, obowiązuje zakaz jedzenia, palenia, seksu i picia wszelkich płynów. Wszystko po to, żeby oczyścić umysł i zdyscyplinować ciało. Ramadan kończy się jednym z najważniejszych muzułmańskich świąt – Id al Fitr.

### **Dżihad**

Bardzo często, kiedy mowa o islamie, słyszy się słowo dżihad w znaczeniu „święta wojna”. Dżihad ma jednak w języku arabskim dosłowne znaczenie: „dokładanie starań, podejmowanie wysiłków”, oznacza w islamie wysiłki i starania na „ścieżce Boga” w celu ustanowienia w świecie panowania dobra i sprawiedliwości, a wykorzenienia zła i ucisku, a zatem także wszelkie działania podejmowane na rzecz szerzenia islamu. W islamie nie było nigdy pojęcia „świętej” czy religijnej wojny, całe życie muzułmanów jest bowiem podporządkowane Bogu.

Mylne jest więc przekonanie, że należy łączyć pojęcie dżihadu z wojną i terroryzmem, bo tak naprawdę, dla wyznawców Islamu najważniejsza jest wewnętrzna walka – z samym sobą i pokusami.

## 10.2 Kobieta w Islamie

Według Koranu mężczyzna i kobieta są sobie równi. Niemniej jednak mężczyzna odgrywa znacznie większą rolę w społeczeństwie. Obowiązkiem ojca, brata, a później męża jest zapewnienie kobiecie opieki, czuwanie nad jej postępowaniem i ewentualnie korygowanie niewłaściwych postaw. Daje to kobiecie poczucie bezpieczeństwa, lecz faktycznie dzieje się to kosztem wolności i możliwości samodzielnego wyboru drogi życiowej.

Mężczyzna, opiekując się kobietą, zawsze powinien myśleć o tym, co jest dla niej najlepsze. Każdy mężczyzna jest zobowiązany bronić czci kobiety – żony, córki czy siostry, a naruszeniem jej może być nawet zwykły kontakt z innym mężczyzną w zatłoczonym autobusie.

Opieka obejmuje również odpowiedzialność finansową – kobieta nie ma obowiązku utrzymywać się sama, czy też uczestniczyć finansowo w utrzymaniu rodziny. Mąż powinien zapewnić żonie nie gorszy status materialny niż ten, jakim cieszyła się w domu rodzicielskim. Nie powinien zabraniać żonie pracy zarobkowej, ale też nie powinien jej do niej przymuszać. Zarobione pieniądze są własnością kobiety i nie ma ona obowiązku włączać ich do domowego budżetu.

W islamie kobieta jest odpowiedzialna za rodzinę i za wychowanie dzieci (chłopcy dopiero po obrzezaniu przechodzą pod opiekę ojca) i powinna dbać o męża i dom. Mąż nie jest jednak zwolniony z prac domowych. Rola kobiety nie jest ograniczona tylko do spraw domowych; islam wysoko ceni wykształcenie i mądrość; dobra żona i matka to kobieta wykształcona i inteligentna. Dla mężczyzny bardzo duże znaczenie ma to, by żona darzyła go szacunkiem, na który jednak sam musi zasłużyć, traktując ją z równym szacunkiem i ostrożnością. Islam dopuszcza kary cielesne w stosunku do żony, ale zaleca traktować je jako ostateczność.

W sytuacji i zachowaniu kobiet w świecie islamu można zauważyć pewne ogólne tendencje. Podnosi się poziom ich wykształcenia, jednak zauważa się powrót do religii i wzorowania na jej surowych zasadach. Kobiety coraz częściej same chcą nosić długie chusty, przysłaniać twarz. Młode muzułmanki są przekonane, że noszenie zasłony daje im wolność i podnosi ich godność. Wyrażają także coraz śmielej inne aspiracje religijne, bardziej zgłębiają religie, chcą w niej uczestniczyć na równi z mężczyznami. Z drugiej strony wśród muzułmanek rozwija się także feminizm. Po raz pierwszy ruch ten pojawił się w Egipcie w latach dwudziestych XX w., a nasilenie dyskursu feministycznego nastąpiło w krajach muzułmańskich w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku.



---

### 10.3 Ubiór

Umiar dotyczy obu płci zarówno w ubiorze, jak i zachowaniu. Żadna z reguł nie jest stosowana automatycznie, przykładowo w dużych miastach zasłona i hidżab (nakrycie głowy) bywają wyjątkiem.

Ortodoksyjni muzułmanie uważają przesadne odsłanianie ciała, kobiecego czy męskiego, za niestosowne. Kobietom radzi się, aby unikały obcisłych i frywolnych strojów, nawet w pełni lata miały zasłonięte ramiona i ręce oraz nosiły długie spodnie i spódnice.

Nieprzestrzeganie zasad potrafi wywołać gniewną reakcję osób naprawdę urażonych i przyciągnąć zupełnie niepotrzebną uwagę innych. Zazwyczaj należy kierować się zasadami zdrowego rozsądku i słuchać porad miejscowych kobiet.

Warto pamiętać też o tym, że publiczne okazywanie uczuć, chociaż bardzo częste wśród osób tej samej płci, jest źle widziane u par mieszanych, nawet jeżeli są to małżeństwa.

### 10.4 Interesy w krajach Islamu

Kraje Islamu wydają się ściśle związane z handlem nawet kulturowo. Koran pełen jest aluzji handlowych. Prorok Mahomet był od młodych lat sierotą i kupcem, co przekłada się na język świętej księgi.

Islam szanuje ludzi interesu. W Koranie jest mnóstwo nawiązań do handlu. Z drugiej strony bogacenie się niesie za sobą obowiązek częściowej redystrybucji majątku – jednym z pięciu „filarów” islamu jest zakat, czyli jałmużna (około 2,5 proc. dochodów). Niechętnym okiem patrzy się na rzadkie przypadki tych, którzy osiągnąwszy powodzenie finansowe izolują się od otoczenia i nie pozwalają bliskim „uczestniczyć” w swoim sukcesie.

Poczucie wspólnoty jest u Arabów bardzo silne. Dlatego robienie interesów zależy przede wszystkim od dotarcia do ludzi powiązanych rodzinnie, plemiennie lub religijnie z władzą. Dobre kontakty, zwłaszcza w sferach władzy to podstawa powodzenia w interesach.

Bardzo ważnym czynnikiem w kontaktach biznesowych są przyjacielskie i bardzo osobiste stosunki. Arabowie źle się czują w formalnych układach, stąd zawieranie przyjaźni z innymi ludźmi to droga do powodzenia w interesach. Warto mieć jak najwięcej znajomości w kręgach biznesowych i łączyć biznes z przyjemnością.

Warto też zastanowić się nad znalezieniem pośrednika, co jest bardzo powszechne w społeczeństwie arabskim, jemu znacznie łatwiej nawiązać kontakt i wynegocjować to czego właśnie chcemy. Obce firmy zatrudniają lokalnych pracowników, których zadanie polega na utrzymywaniu kontaktów z urzędnikami rządowymi. Tacy pracownicy dla obcokrajowca są wręcz niezastąpieni.

Podstawą w interesach na Bliskim Wschodzie jest zaufanie. Czasem lepiej zaufać współpracownikowi, postawić na lojalność, co da efekty, lepsze niż szczegółowa kontrola. Rytm pracy oraz organizacja są inne niż w naszych firmach.

Każdy biznesmen boleśnie zderza się tu z odmiennym poczuciem czasu. Po prostu Arabowie lekceważą terminy, ustalenia, przepisy. I należy to przyjąć do wiadomości, dostosować się i w żadnym wypadku nie robić wyrzutów.

Czas staje się zupełnie inny w Ramadanie. Na 28 dni wszystko – w tym zwłaszcza praca – przechodzi na inne tory. Postępujący ludzie są mniej wydajni, choć z kolei pewien rodzaj religijnego entuzjazmu dodaje im nieoczekiwanej energii w pierwszych godzinach pracy. Za to potem szybciej się męczą, a co gorsze – stają się kłótlivi.

Arabowie coraz częściej jako partnerów w interesach szukają krajów i ludzi, z Unii Europejskiej. Polacy łatwiej znajdują tu dobrych partnerów biznesowych, jeżeli nasza oferta prezentuje zachodnie standardy. Ale obok standardów decydujące jest zrozumienie miejscowej specyfiki i elastyczny stosunek do tamtejszych zwyczajów.

W krajach arabskich z negocjacji i perswazji zrobiono niemal sztukę. Rozmowy z Arabami są często długie i nie zawsze skupiają się na głównym temacie rozmowy. Stąd potrzeba targowania, a raczej prezentowania kolejnych propozycji. Nikt się nie śpieszy i nie warto ponaglać arabskiego partnera. Określenie terminu na podjęcie decyzji najczęściej przynosi wręcz odwrotny skutek. Arabowie mają czas i bywa, że wracają do sprawy po kilku nawet miesiącach. Nie można się dać zwieść pochwałem i komplemencem. Entuzjazm dla naszej propozycji nie oznacza akceptacji, podobnie jak chłodne przyjęcie, nie oznacza odrzucenia. Trzeba po prostu cierpliwie poczekać. W rozmowach ważną rolę odgrywają emocje. Arabowie uważają, że wyraźne okazywanie uczuć, czyli mówienie np. podniesionym głosem czy żywa gestykulacja jest oznaką szczerości i zaangażowania.

### **10.5 Podstawowe zasady etykiety arabskiej**

Należy siedzieć w przyzwoity sposób. Niedbałe pozy podczas rozmowy oznaczają brak szacunku do rozmówcy.

Podczas rozmowy na stojąco nie należy opierać się o ścianę czy trzymać rąk w kieszeniach.

Siedzenie w ten sposób, że druga osoba widzi podeszwę buta uchodzi za zniewagę. Nieuprzejmością jest nieuściśnięcie ręki podczas powitania albo pożegnania. Jeśli mężczyzna z Zachodu jest przedstawiany Arabce, to od niej zależy czy uściśną sobie dłonie, bo do niej należy zainicjowanie uścisku.

Na wielu spotkaniach obowiązuje oficjalny strój – mężczyzna w garniturze i krawacie, a kobieta w sukience, na wysokich obcasach i w biżuterii. Zbyt swobodny strój może zostać uznany za obrazę dla gospodarzy.

Ktoś, kto chce zapalić w grupie ludzi, musi poczęstować wszystkich.

Gdy kobiety wchodzi do pomieszczenia, mężczyźni wstają. Każdy wstaje, gdy na imprezę towarzyską wchodzi nowi goście i gdy wchodzi lub wychodzi osoba starsza bądź wysoka rangą.

Mężczyźni przepuszczają kobiety w drzwiach i ustępują im miejsce, jeśli nie ma wolnych.

Na pożegnanie uprzejmy gospodarz odprowadza gości do bramy, do samochodu albo do windy w wysokich budynkach.

Jeśli gościom podoba się jakiś drobiazg, Arab czasami nalega, aby przyjęli go w prezencie. Goście muszą więc zachować ostrożność wyrażając podziw dla kosztownych drobiazków.

W wielu krajach arabskich prezenty wręcza się i przyjmuje oburącz i nie otwiera w obecności ofiarodawcy.

W pewnych sytuacjach za niestosowne może uchodzić, gdy kobieta pali papierosa albo pije napój alkoholowy.

Jedząc z Arabami, zwłaszcza gdy potrawa podana jest w naczyniu, z którego wszyscy czerpią, nie należy posługiwać się lewą ręką (jest uważana za nieczystą).

W restauracji Arabowie prawie zawsze rwą się do płacenia rachunku, zwłaszcza gdy jest niewiele osób bądź jest to spotkanie w interesach. Po wykonaniu konwencjonalnego gestu, że jednak sami płacimy, lepiej dać za wygraną, a następnie się zrewanżować.

Arabowie wiedza bardzo dokładnie co przystoi mężczyźnie oraz kobiecie. Nie aprobują długich włosów u mężczyzn ani męskich ubrań u kobiet.

Arabowie unikają prowadzenia kłótni i sporów rodzinnych w obecności innych ludzi, Nikogo nie wolno fotografować bez przyzwolenia.

Przyglądanie się drugiej osobie rzadko uważane jest przez Arabów za niegrzeczne lub naruszające cudzą prywatność.

Większość Arabów nie lubi dotyku ani obecności domowych zwierząt, zwłaszcza psów. Gdy gościmy Arabów, lepiej zwierzaki gdzieś schować.

Ponadto należy pamiętać, że w tradycji muzułmańskiej kontakty z kobietami spoza swojej rodziny są niewskazane, zwłaszcza dotyczy to rozmów sam na sam i może być to uznane za zniewagę, choć nie wszyscy przestrzegają tych zasad, a część kobiet w większych miastach dość swobodnie kontaktuje się z obcokrajowcami. Islam zakazuje jedzenia wieprzowiny – jest nieczysta rytualnie, a dla wielu też uznawana za obrzydliwą.

Starszym osobom i wysoko postawionym ludziom w hierarchii społecznej zawsze należy się szacunek i uwaga, bez względu na status społeczny.

## **10.6 Maroko**

Podobnie jak sąsiednia Tunezja były kolonie francuskie i hiszpańskie pozostają pod silnym wpływem kultury europejskiej. Marokańscy biznesmeni mówią po francusku, a na północy po hiszpańsku. Przyjęli też pewne zwyczaje europejskie i akceptują je u cudzoziemców. Poważna grupa Marokańczyków pracuje we Francji i Hiszpanii i przenosi stamtąd obyczaje.

Marokańczycy są przyjaźni i życzliwi, chętnie nawiązują bliższe kontakty z cudzoziemcami, a elita (rodzina królewska i klasa średnia) prawie nie różni się od mieszkańców Francji czy Hiszpanii.

---

W społeczeństwie Maroka wyróżnia się trzy klasy: rodzina królewska wraz z nieliczną wykształconą elitą; klasa średnia – kupcy i specjaliści oraz klasa niższa, ponad 60 proc. 22 milionowej populacji.

Kraj, jak wszystkie arabskie jest w 99 proc. muzułmański, ale inne religie nie są dyskryminowane. Kobiety mają tu większe prawa niż w innych krajach arabskich. Zdobyty, zapisane w konstytucji, równe prawa z mężczyznami. Mogą same wszczynać procedurę rozwodową, nie są już pod ochroną prawną męskiego krewnego. Akceptowana jest poligamia. Coraz więcej kobiet, oczywiście w miastach, ubiera i zachowuje się jak ich koleżanki w Europie.

W Maroku obowiązują jednak dalej nieco odmiennie zwyczajowe normy zachowania i ubierania się. Poza eleganckimi hotelami za szokujące mogą uchodzić zbyt swobodne stroje, zwłaszcza u kobiet (np. spódnice mini, bluzki z odkrytymi ramionami, szorty, obcisłe ubrania). Takich strojów (dotyczy to również zbyt krótkich spodni u mężczyzn) należy się wystrzegać, zwłaszcza podczas podróży na południe kraju i z dala od ośrodków turystycznych. Fotografowanie ludzi bez ich zgody lub z ukrycia jest niemiłe widziane i może się spotkać z gwałtownym sprzeciwem lub nawet żądaniem dość wysokiej opłaty. Obcokrajowców nie będących wyznawcami islamu obowiązuje zakaz wstępu do meczetów (często nad ich wejściem umieszczane są stosowne ostrzeżenia). Nie jest też dopuszczalne fotografowanie wewnątrz większości meczetów z progu. Osoba, która te zakazy zlekceważy, może być narażona na nieprzyjemności. Dla turystów dostępne są jedynie cztery muzułmańskie miejsca kultu: meczet Hasana II w Casablance (za opłatą 120 MAD, z wyjątkiem piątku, dnia głównych modlitw), część pomieszczeń meczetu Moulaya Ismaila w Meknesie, mauzolea Mohammeda V w Rabacie oraz Moulaya Ali Cherifa w Rissani (południe Maroka). Ponieważ islam zabrania picia alkoholu, zdecydowana większość tanich restauracji i jadalni oraz sklepów spożywczych nie sprzedaje go. Jest on jednak dostępny w prawie wszystkich supermarketach, a także w nielicznych licencjonowanych punktach sprzedaży w dużych miastach.

---

## Źródła:

- Ambasada Królestwa Maroka w Polsce
- Ambasada RP w Maroku
- „Mapa możliwości polskiego eksportu – kraje pozaunijne”, wydane przez Ministerstwo Gospodarki
- „Polak za granicą”, wydane przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych
- „Proces demokratyzacji w Królestwie Maroka” Katarzyna Czerniecka
- „Zrozumieć Arabów” Margaret (Omar) Nydell (z wstępem Krzysztofa Mroziewicza)
- dane z portalu Arabia.pl
- artykuły z Gazety Wyborczej i Biuletynu MSZ
- dane z portalu exporter.pl
- dane z przewodników i encyklopedii (Odyssey, Travelplanet, Travel4U, onet.pl, Wikipedia)