



Poradnik dla przedsiębiorcy

Ambasada RP w Hawanie

Kuba

I. INFORMACJE OGÓLNE

Uwarunkowania geograficzne

Republika Kuby (nazwa oficjalna *República de Cuba*) – państwo w Ameryce Środkowej położone na Morzu Karaibskim w archipelagu Wielkich Antyli. Państwo to składa się z wyspy o nazwie Kuba, oraz szeregu otaczających ją mniejszych wysepek, z których największą jest Isla de la Juventud. Stolicą Kuby jest Hawana, a największe miasta to: Santiago de Cuba, Camagüey, Holguín, Guantánamo, Santa Clara.

- Długość granic: 0 (nie graniczy z żadnym państwem, Baza Guantanamo jest wydzierzawiona USA)
- Długość wybrzeża: 3736 km
- Najniższy punkt: 0 m n.p.m. (Morze Karaibskie)
- Najwyższy punkt: Pico Turquino 1974 m n.p.m.

Kuba to największa z wysp karaibskich, a na liście największych wysp świata zajmuje 15 miejsce. Większość wyspy zajmuje nizina. W południowo-zachodniej części wznoszą się wapienne góry Sierra de los Organos. Wzdłuż południowych wybrzeży ciągnie się łańcuch gór Sierra Maestra z najwyższym szczytem Turquino. Klimat równikowy wilgotny, latem i jesienią występują cyklony tropikalne. Rozróżnia się porę deszczową (od maja do października) oraz porę suchą (od listopada do kwietnia). Główne miasta: Hawana, Santiago de Cuba, Guantánamo, Bayamo, Santa Clara, Cienfuegos, Holguín, Camagüey, Pinar del Rio, Matanzas, Las Tunas, Trinidad.

Ludność

Główną grupą etniczną stanowią mulaci (51%), następnie biali (37%), czarni (11%) i Chińczycy (1%). Kuba liczy ponad 11 milionów mieszkańców. Nie ma wśród dzisiejszej ludności Kuby potomków jej rdzennego ludu Arawak. Na Kubie odnotowuje się najniższą liczbę urodzeń w Ameryce Łacińskiej (1,6 dziecka na kobietę). Jedną z przyczyn jest możliwość darmowego usuwania ciąży (usuwana jest co 3 ciąża). Kontakty homoseksualne są legalne na Kubie. Pod koniec lat osiemdziesiątych Fidel Castro i przewodnicząca Kubańskiej Federacji Kobiet (Federación de Mujeres Cubanas) Vilma Espín wypowiedzieli się oficjalnie przeciwko dyskryminacji gejów i lesbijek.

Religie

Na podstawie zmiany w konstytucji z 12.07. 1992 Kuba przestała mieć status państwa ateistycznego i stała się państwem świeckim. Miało to umożliwić również obywatelom wierzącym członkostwo w Partii Komunistycznej (PCC). Główną religią jest katolicyzm (85%), a obok niego tzw. Santería. W ostatnich latach powstały również wspólnoty protestanckie (2%), a także świadków Jehowy.

PRZYDATNE KONTAKTY

Informacyjne strony internetowe dotyczące Kuby:

www.cuba.cu

www.cubasi.cu

www.cubaweb.cu

www.islagrande.cu

www.sitioscubanos.cuba.cu

www.cubaalamano.net

System polityczny

Kuba oficjalnie jest republiką, z obowiązującą konstytucją z 1976, znowelizowaną w 1992. Na określenie ustroju kubańskiego politolodzy używają również zwrotu "republika socjalistyczna", jest to jednak realny socjalizm, a nie zachodnia socjaldemokracja.

Władzę ustawodawczą sprawuje 1-izbowy parlament - Zgromadzenie Narodowe Władzy Ludowej (*Asamblea Nacional del Poder Popular*), który co 5 lat wybierany jest w wyborach powszechnych i bezpośrednich. Kierownictwo państwowe sprawuje naczelny organ władzy, 31-osobowa Rada Państwa, wybierana przez parlament raz na okres jego 5-letniej kadencji. Rada Państwa kontroluje rząd i może zastępować parlament w zakresie jego działalności. Przewodniczący Rady Państwa Raul Castro (odpowiednik prezydenta) jest jednocześnie premierem rządu i głową państwa. Przewodniczący Rady Państwa wybierany jest przez Zgromadzenie Narodowe na okres pięcioletni, bez limitu sprawowanych kadencji. Władzę wykonawczą sprawuje rząd, który jest powoływany przez parlament na wniosek przewodniczącego Rady Państwa. Rząd odpowiada przed parlamentem za wszelkie podejmowane decyzje. Na Kubie funkcjonuje system monopartyjny. Rząd zdominowany jest przez kubańską partię komunistyczną *Partido Comunista de Cuba* (PCC). Komunistyczna Partia Kuby zrzesza ok. 80% ludności Kuby. Funkcjonują także Komitety Obrony Rewolucji *Comites de Defensa de la Revolucion* (CDR), założone w 1960. Na Kubie i na emigracji działają różne organizacje polityczne, zrzeszające dysydentów kubańskich, walczące o pluralizm, rzeczywiste zmiany polityczne w kraju i reformy gospodarcze.

Związki zawodowe skupione są w Centrali Pracujących Kuby (*Central de Trabajadores de Cuba*, CTC), pierwotnie założonej w 1939, przekształconej według wzorów marksistowskich w 1961.

Podział administracyjny

Kuba jest podzielona na czternaście prowincji i jeden specjalny okręg administracyjny.

PRZYDATNE KONTAKTY

Rządowa strona instytucjonalna:

www.cubagob.cu

II. GOSPODARKA

System ekonomiczny

Gospodarka Kuby jest całkowicie upaństwowiona i centralnie sterowana. Wszystkie istotne decyzje dotyczące handlu zagranicznego podejmowane są na najwyższym szczeblu politycznym. Dopuszczona jest działalność firm zagranicznych w formie ograniczonej i zawsze przy zachowaniu 100% prawa własności przez stronę kubańską. Dochód narodowy na 1 mieszkańca 4 000 USD (2006). (W Polsce 14,100 USD (2006)). Inflacja 5% (2006). Struktura zatrudnienia: usługi 60,6%, przemysł 19,4%, rolnictwo 20% (W Polsce: rolnictwo 16,1%, przemysł 29%, usług 54,9%). Państwo rolniczo-przemysłowe nastawione na uprawę trzciny cukrowej, tytoniu, kawy, ryżu, bananów, warzyw i ziemniaków. Posiada wiele bogactw naturalnych, m.in.: rudy niklu (ok. 33% zasobów światowych), miedzi, chromu, manganu, żelaza, kobaltu, berylu, złota srebra, krzemu oraz złoża ropy naftowej.

Rozwinięty przemysł hutniczy, metalowy, chemiczny i elektrotechniczny. Handel zagraniczny: eksportuje się głównie cukier, minerały, tekstylia, żywność, obuwie, cement, stal, radiodbiorniki, wyroby tytoniowe, nawozy sztuczne, chemikalia, autobusy m.in. do Holandii, Rosji, Hiszpanii, Niemiec i Chin. Importuje się paliwa, maszyny, żywność. Obroty towarowe z zagranicą (2006) – eksport: 2,956 mld USD, import: 9,510 mld USD. Zadłużenie zagraniczne w 2006: 15,15 mld USD (oraz około 15-20 mld USD zadłużenia wobec Rosji).

Podstawowe wskaźniki ekonomiczne¹

Według oficjalnych informacji kubańskiego rządu w 2007 roku nastąpił 7,5% wzrost PKB, o 2,5 punktu procentowego niższy od zakładanego. Władze kubańskie określają ten wynik jako duże osiągnięcie znacznie przekraczające średni poziom wzrostu PKB w regionie Ameryki Łacińskiej rzędu 5,6%. Niższy od zakładanego wzrost PKB na Kubie został spowodowany spadkami aktywności w sektorze budowlanym i rolnictwie. Dodatkowo ograniczenia importu dóbr konsumpcyjnych, w ostatnim kwartale 2007 roku, wpłynęły niekorzystnie na poziom sprzedaży detalicznej i konsumpcji społeczeństwa. Podkreśla się spektakularny wzrost gospodarki kraju w okresie od 2004 roku wyrażony akumulacją wzrostu PKB rzędu 42,5% jakby zapominając o kontrowersyjnej zmianie sposobu obliczania tego współczynnika w tym okresie.

W 2007 roku deficyt budżetowy wyniósł 3,1% PKB i był zbliżony do poziomu 3,4% osiągniętego w roku poprzednim. Deficyt jest wynikiem realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych w zakresie „rewolucji energetycznej”, modernizacji istniejącej infrastruktury szpitali (45) i budowy nowych obiektów o charakterze socjalnym (300), realizowanych w ramach nowego programu rządowego określonego mianem „batalii pomysłów”. W stosunku do 2006 roku wskaźnik cen konsumpcyjnych uległ znacznej redukcji i wyniósł 2,5%. Średnie wynagrodzenie w sektorze państwowym w 2007 roku uległo niewielkiemu zwiększeniu w stosunku do roku poprzedniego i wyniosło 408 pesos. W okresie sprawozdawczym nie odnotowano wzrostu świadczeń emerytalno-rentowych. Według oficjalnych danych na wyspie blisko 820 tys. pracowników pobiera wynagrodzenie w peso wymienialnych (CUC) o łącznej wartości 118 mln CUC. W stosunku do 2006 roku odnotowano spadek bezrobocia o 1,8%. Na przestrzeni 2007 roku odnotowano 16,8% wzrost inwestycji wewnętrznych na Kubie w stosunku do roku poprzedniego. Wzrosty aktywności gospodarczej odnotowano także w sektorze usług (11,7%), transporcie (7,9%), przemyśle (7,8%), górnictwie (4%) i rolnictwie (24,7%). Spadki aktywności dotyczyły w szczególności branży budowlanej (-9%), handlu detalicznym (-1,8%) oraz turystyce (-3,5%). Zadłużenie zagraniczne Kuby jest szacowane na poziomie 13 mld USD. Z uwagi na poziom zadłużenia, brak wiarygodnych

¹ Informe Economico 2007

danych na temat faktycznego stanu gospodarki kubańskiej, kilkukrotne ogłaszanie moratorium na spłatę zadłużenia koszty i ryzyko inwestycyjne na Kubie pozostają wysokie. Rosja jest największym wierzycielem wśród państw postsocjalistycznych. Zadłużenie Kuby w stosunku do Polski jest szacowane na poziomie 70 mln rubli transferowych.

Kubański eksport na przestrzeni 2007 roku odnotował wzrost rzędu 40% w stosunku do analogicznego okresu sprzed roku, co jest wynikiem wzrostu cen na rynkach światowych na główne kubańskie produkty eksportowe. W szczególności na podkreślenie zasługuje wzrost cen niklu rzędu 74% i w mniejszym stopniu tytoniu (12%). Ilościowy wywóz towarowy w omawianym okresie uległ nieznacznemu zmniejszeniu w stosunku do roku poprzedniego. Po raz piąty z rzędu Kuba odnotowała dodatni bilans obrotów handlu zagranicznego. Wzrost importu w okresie od stycznia do października wyniósł 2,6% i w stosunku do ostatnich lat, w których przyrosty roczne importu wynosiły średnio 20%, uległ znacznej redukcji. Zostało to spowodowane w głównej mierze znacznym ograniczeniem zakupów sprzętu elektrycznego i agregatów prądotwórczych realizowanych na przestrzeni 2005 i 2006 roku w ramach tzw. „rewolucji energetycznej”. Główni partnerzy handlowi Kuby to w kolejności Wenezuela, Chiny, Hiszpania, Kanada, USA, Holandia, Brazylia i Włochy.

PRZYDATNE KONTAKTY

- Strona dotycząca działalności przemysłowej na Kubie:

www.cubaindustria.cu

- Oficjalne dane statystyczne

Krajowe Biuro Statystyczne

Oficina Nacional de Estadísticas

www.one.cu

Prognoza koniunktury gospodarczej

Ze względu na znaczny deficyt handlowy Kuba jest zmuszona do szukania rozwiązań prowadzących do zwiększenia eksportu dóbr i usług bilans obrotów bieżących. Jest równoważony przez wpływy z turystyki sięgające 2 mld USD, przekazy pieniężne rodzin z zagranicy szacowane na poziomie 1 mld USD oraz eksport usług, głównie medycznych do Wenezueli.

Podjęte próby emisji kubańskich papierów wartościowych poprzez Standard Bank w Londynie jak dotychczas zakończyły się niepowodzeniem. Generalnie banki zagraniczne, pod presją Stanów Zjednoczonych, coraz mniej przychylnym okiem spoglądają na kredytowanie firm i rządowych instytucji kubańskich, żądając w zamian coraz mocniejszych i droższych gwarancji. Niektóre banki europejskie zamykają swoje dotychczasowe przedstawicielstwa na wyspie (w 2007 roku bank ING).

Przy takich uwarunkowaniach finansowych i potencjalnej groźbie utraty płynności finansowej, nie dziwią deklaracje przedstawicieli rządu w zakresie ukierunkowania potencjalnych inwestorów zagranicznych na działalność zmierzającą do znacznego wzrostu kubańskiego eksportu . Jednocześnie Kuba będzie w dalszym ciągu prowadziła politykę „porządkowania inwestycji zagranicznych” polegającą na kończeniu współpracy w dziedzinach o znaczeniu marginalnym dla gospodarki. Priorytetowe pozostaną z pewnością sektory przynoszące największe dochody dewizowe dla budżetu, a więc turystyczny i wydobywczy i produkcji niklu, ropy naftowej i gazu ziemnego. Planowane są inwestycje w celu ograniczenia importu zwłaszcza w zakresie produkcji żywności i przemysłu lekkim.

Przy niezmięnionej sytuacji polityczno-gospodarczej Kuby i utrzymaniu się u władzy w Wenezueli Hugo Chaveza tendencje wzrostu w gospodarce kubańskiej zostaną utrzymane. Spodziewany jest wzrost PKB na przestrzeni 2008 roku na poziomie 8%, o 0,5 punktu procentowego powyżej poziomu osiągniętego w roku ubiegłym. Tym razem głównymi

motorami napędowymi wzrostu gospodarczego w 2008 roku zostały mianowane eksport dóbr i usług oraz inwestycje w sektorach o największym potencjale w zakresie redukcji importu konsumpcyjnego tj. produkcji żywności i przemyśle lekkim.

Zdaniem obserwatorów sceny politycznej na Kubie odejście Fidela Castro nie będzie oznaczać automatycznego końca socjalizmu na wyspie. Istnieje duże prawdopodobieństwo kontynuacji priorytetowych zadań gospodarczych przez Raula Castro. Niewykluczone jest jednak ze strony tego drugiego podejście bardziej pragmatyczne i mniej ideologiczne do zagadnień gospodarczych. Główne kierunki rozwoju zostaną z dużym prawdopodobieństwem kontynuowane zwłaszcza w zakresie utrzymania wzrostu gospodarczego, poprawy sytuacji energetycznej, mieszkaniowej i transportowej, polepszenia warunków życia społeczeństwa i eliminacji różnic materialnych wśród ludności. Temu ostatniemu mają służyć ostatnie posunięcia rządu w zakresie opodatkowania dochodów pracowników kubańskich zatrudnionych przez firmy zagraniczne.

Pozostają do rozwiązania przez rząd kubański ważne problemy w zakresie systemu wynagrodzeń oraz systemu rentowo-emerytalnego.

Sektory priorytetowe dla gospodarki kraju.

Energetyka

W obliczu stale rosnących cen surowców energetycznych na rynkach światowych, Kuba czyni intensywne działania w celu osiągnięcia jak największej samowystarczalności energetycznej.

Prowadzone działania przebiegają w czterech kierunkach:

- poszukiwań nowych złóż ropy naftowej i gazu ziemnego,
- modernizacji infrastruktury produkcyjnej i przesyłowej ropy i gazu ziemnego,
- wdrażania programów oszczędnościowych i modernizacyjnych w ramach tzw. „Rewolucji Energetycznej”.
- realizacji inwestycji w zakresie wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych,

Kubański program oszczędności energii elektrycznej, modernizacji energetycznych sieci przesyłowych i odbiorczych oraz realizacji inwestycji w zakresie produkcji energii ze źródeł odnawialnych przynosi wymierne efekty dla gospodarki narodowej w postaci znacznych oszczędności wydatków przeznaczonych na produkcję energii elektrycznej.

W okresie 2007 roku sektor energetyczny na Kubie odnotował wzrost aktywności rządu 7% w stosunku do roku poprzedniego. W stosunku do 2005 roku liczba wyłączeń prądu w 2007 roku spadła o 87,5%. Z tytułu zrealizowanych dotychczas działań w zakresie wymiany sprzętu elektrycznego oraz modernizacji energetycznej sieci przesyłowej i odbiorczej oszczędności w skali kraju wynoszą 2600 MW.

Na przestrzeni 2008 roku będą realizowane prace w zakresie: konsolidacji zespołów agregatów prądotwórczych na olej napędowy i gaz ziemny w celu zwiększenia ich wydajności i efektywności produkcji, modernizacji energetycznych sieci przesyłowych, oraz modernizacji i zapewnienia odpowiedniej obsługi technicznej istniejących elektrowni.

Transport

Na przestrzeni dwóch ostatnich lat udało się znacznie poprawić sytuację transportową na Kubie. Sytuacja jest jednak daleka od ideału pomimo realizowanych konsekwentnie zakupów chińskich autobusów marki YUTONG. W okresie ostatnich trzech lat łączne nakłady na modernizację i odnowę środków transportu na Kubie wyniosły 1 mld USD. W oparciu o podpisane porozumienie z Wenezuelą w 2008 roku rozpoczęte zostaną inwestycje w zakresie modernizacji linii kolejowej w kraju. Sektor transportu na Kubie w 2007 roku odnotował wzrost aktywności rządu 6,3% w stosunku do roku poprzedniego. Wzrost był wynikiem

poprawy sytuacji transportu miejskiego w Hawanie, wzrostem aktywności w zakresie transportu towarowego i morskiego.

Według oficjalnych deklaracji przedstawicieli rządu kubańskiego kraj ten w okresie najbliższych 5 lat zamierza wydatkować 2 mld USD z przeznaczeniem na modernizację i odnowę środków transportu. Zakładane są zakupy autobusów w Chinach i Rosji. Kuba w ramach porozumień międzyrządowych złożyła zamówienia na dostawy z Chin i Iranu sprzętu kolejowego. Rozpoczęcie dostaw sprzętu w ramach wymienionych porozumień jest przewidziane na 2008 rok. Obok wymienionych inwestycji planowane są zakupy specjalistycznego sprzętu do naprawy dróg i linii kolejowych, nowych taksówek oraz samochodów ciężarowych przystosowanych do przewozu pasażerów w trudnych warunkach terenowych.

Budownictwo

Niedobór mieszkań na Kubie jest szacowany na poziomie 1 mln. To jeden z głównych problemów kraju. Następuje ciągły proces pogarszania stanu technicznego już istniejących obiektów. Ocenia się, że około połowa mieszkań znajduje się w złym stanie technicznym. Ogłoszony na 2007 rok ambitny program oddania do użytku 100 tys. mieszkań nie został zrealizowany. Według statystyk oficjalnych oddanych do użytku w 2007 roku zostało 51 790 nowych mieszkań. W związku z niepowodzeniami w realizacji programu mieszkaniowego w 2007 roku prognozy na rok 2008 są bardziej ostrożne. Nie podaje się już docelowej liczby mieszkań do realizacji, lecz wskazuje na konieczność prowadzenia inwestycji mieszkaniowych w tych regionach kraju w których występują największe problemy mieszkaniowe. Po udanym 2006 roku w którym wystąpił wzrost w budownictwie rzędu 38% w 2007 sektor ten odnotował spadek aktywności o 9% w stosunku do roku poprzedniego. W 2008 przewidywana jest kontynuacja programu pod nazwą „batalia pomysłów” ukierunkowanego na modernizację szpitali i zakładów opieki zdrowotnej oraz budowę nowych obiektów o charakterze socjalnym.

Sektory gospodarcze przynoszące największe wpływy dewizowe

Eksport usług. Turystyka

Działalność w zakresie eksportu usług została zapoczątkowana przez Kubę w roku 2004 w oparciu o porozumienie podpisane z Wenezuelą w tym zakresie. W chwili obecnej jest to ta działalność gospodarcza która przynosi największe wpływy dewizowe do budżetu i bilansuje korzystnie saldo obrotów bieżących wyspy, pomimo znacznego ujemnego salda osiąganego od szeregu lat w kubańskiej wymianie towarowej z zagranicą. Eksport usług w 2007 roku, według informacji Krajowego Biura Statystycznego (ONE), wzrósł w stosunku do roku poprzedniego roku o 21,5% i zamknął się kwotą 8 mld 360 mln USD, pomimo znacznego spadku wpływów z turystyki przyjazdowej. Obok turystyki przyjazdowej oraz świadczeń zdrowotnych eksport usług obejmuje, według danych rządowych, usługi techniczne, produkcję farmaceutyków prowadzoną za granicą w oparciu o dwustronne porozumienia międzyrządowe w tym zakresie (m.in. z Rosją, Iranem, Malezją i Chinami) oraz system kształcenia studentów zagranicznych. W chwili obecnej w samej tylko Wenezueli jest zatrudnionych blisko 39 tys. specjalistów kubańskich, z których około 30 tys. świadczy usługi w zakresie opieki zdrowotnej. Obok Wenezueli specjaliści kubańscy zatrudniani są głównie w regionie Karaibów oraz krajach Ameryki Południowej.

Turystyka stanowi znaczące źródło dochodów dewizowych dla Kuby. Sektor ten przyczynił się w znacznym stopniu do uratowania gospodarki kraju znajdującej się w głębokim kryzysie po upadku ZSRR. W 2003 roku dochody z turystyki stanowiły połowę osiągniętych przez wyspę dochodów dewizowych.

Rok 2007 był kolejnym rokiem dekonunktury dla sektora turystycznego na Kubie. W stosunku do poprzedniego roku nastąpił blisko 3,5% spadek liczby turystów odwiedzających wyspę. Ze względu na spadek wartości dolara USA wpływy z turystyki w 2007 roku zmniejszyły się szacunkowo o 12% w stosunku do roku poprzedniego. Z przybliżonej liczby rządu 2,16 mln turystów zagranicznych jacy odwiedzili Kubę w 2007 roku najwięcej przybyło z Kanady (blisko 30%) i dalej w kolejności z: Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Włoch, Niemiec, Francji i Meksyku. Turystyka na Kubie jest skupiona wokół centrów turystycznych typu „all inclusive” w Varadero i kilku innych mniejszych ośrodkach, z mniejszą ilością hoteli w Hawanie, Trynidadzie i Santiago. Ograniczenie ruchu turystycznego do kilku wybranych miejsc przyczynia się do zwiększenia zysków poprzez możliwość koncentracji wydatków inwestycyjnych oraz pozwala władzom na utrzymywanie turystów pod pełniejszą i efektywniejszą kontrolą. Z drugiej strony, z powodu braku szeroko rozwiniętej struktury turystycznej, wielu turystów odwiedza wyspę jednorazowo nie wyrażając chęci powrotu.

Kolejny rok spadku liczby turystów przyjeżdżających na Kubę jest wynikiem mniejszego zainteresowania tzw. „turystyką zdrowotną” oraz arbitralnym narzucaniem przez rząd kubański kursów walutowych i cen usług turystycznych, co czyni ten kierunek mniej atrakcyjnym cenowo w porównaniu z innymi krajami regionu. Ponadto turyści operatorzy zagraniczni skarżą się na niewystarczający poziom oferowanych usług, kradzieże na lotniskach i w hotelach oraz wysokie ceny paliwa lotniczego.

Na przestrzeni 2008 roku i lat następnych władze kubańskie pragną, w oparciu o inwestorów zagranicznych, zrealizować działania zmierzające do rozbudowy infrastruktury hotelowej wzdłuż północnego wybrzeża wyspy, w celu powiększenia bazy noclegowej o 30 tys. miejsc oraz budowy nowych pól golfowych, portów żeglarskich i parków wodnych. Wszyscy analitycy podzielają opinię, że Kuba posiada ogromny potencjał turystyczny (dzięki wybrzeżu o długości przekraczającej 3000 km i bliskości USA), jednakże dwa czynniki ograniczają możliwości jego rozwoju: amerykańskie embargo i system gospodarczy wyspy.

Nikiel

Kubańskie rezerwy niklu są oceniane na trzecim miejscu na świecie (po Australii i Rosji). Wydobycie tego surowca przynosi gospodarce kubańskiej duże zyski z tytułu eksportu. Aktualny poziom wydobycia sytuuje Kubę na 6 miejscu na świecie, przy szacunkowym poziomie produkcji w 2007 roku rządu 76 tys. ton. Krajem zaangażowanym inwestycyjnie w wydobycie i eksport niklu jest Kanada. Firma Sherritt International zainwestowała dotychczas 450 mln USD i jest zainteresowana dalszymi inwestycjami w celu zwiększenia produkcji do poziomu 148 tys. ton. Władze Kuby liczą jednak na inwestycje ze strony Chin, konsumujących 10% światowej produkcji tego surowca oraz Wenezueli, która jest zaangażowana w rozwój i modernizację huty żelazo-niklu Las Camariocas. Szacunkowy poziom inwestycji wenezuelskich wynosi 300 mln USD.

Na przestrzeni 2007 roku wpływy dewizowe Kuby z tytułu eksportu niklu wyniosły 3,5 mld USD zwiększyły się o 74%, w stosunku do roku ubiegłego, przy utrzymaniu produkcji tego surowca na poziomie ubiegłorocznym. Tak znaczne wpływy dewizowe pozwoliły Kubie na osiągnięcie, po raz piąty z rządu, dodatniego salda w handlu zagranicznym.

W 2008 roku kubański rząd oczekuje zwiększenia przychodów z tytułu eksportu niklu dzięki utrzymującym się korzystnym tendencjom cenowym na rynkach światowych oraz prowadzonym inwestycjom w zakresie rozwoju i modernizacji huty żelazo-niklu w Las Camariocas. Oczekuje się że w 2008 roku wydobycie niklu zwiększy się do poziomu 80 tys. ton.

Produkcja ropy y gazu

Zakrojone na szeroką skalę poszukiwania nowych złóż ropy i gazu ziemnego prowadzone są głównie w rejonie Zatoki Meksykańskiej oraz środkowej części wyspy. Z przyczyn technicznych planowany pierwotnie na początek 2008 roku termin rozpoczęcia prac wiertniczych w rejonie zatoki został przesunięty na koniec przyszłego roku. Prace mają być prowadzone wspólnie przez grupę firm Repsol-YPF, India Oil oraz Norsk Hydro dysponujących odpowiednimi licencjami na ich prowadzenie w obrębie sześciu obszarów eksploatacyjnych. Główne trudności są związane z zabezpieczeniem platform wiertniczych, na które w chwili obecnej istnieje duże zapotrzebowanie na rynku światowym. Ogółem 7 firm zagranicznych podpisało stosowne porozumienia z kubańskim monopolistą rządowym CUPET w zakresie poszukiwań i eksploatacji złóż ropy i gazu ziemnego. Pierwsze od 1959 roku odwierty poszukiwawcze na kubańskich wodach przybrzeżnych zostały zrealizowane przez Repsol-YPF w 2004 roku. Wiercenia zakończyły się połowicznym sukcesem, gdyż odkryte złoża ropy nie zapewniały rentowności eksploatacyjnej. Obok hiszpańskiego, prawa do eksploatacji 28 z 59 wytyczonych obszarów wydobywania, uzyskały następujące koncerny zagraniczne: ONGC z Indii i Norsk Hydro z Norwegii, wenezuelski Pdvsa, wietnamski Petrovietnam, Petronas z Malezji i kanadyjski Sherritt International. W chwili obecnej Kuba pokrywa blisko 50% własnego zapotrzebowania w zakresie wydobywania ropy naftowej i gazu ziemnego. Wydobywanie tych surowców w bieżącym roku według danych oficjalnych ukształtowało się na poziomie 4 mln ton, odpowiednio 2,9 mln ton ropy i 1,2 mln metrów sześciennych gazu. Od 1990 roku wydobywanie tych surowców na Kubie wzrosło siedmiokrotnie. Import wenezuelskiej ropy naftowej w roku ubiegłym osiągnął 4,7 mln ton. Dzielne dostawy kształtują się na poziomie 93 do 100 tys. ton. W roku bieżącym przewidzianych jest do realizacji 39 odwiertów poszukiwawczych głównie w części centralnej wyspy, z których 13 zostanie zrealizowanych przez firmy kubańskie, a pozostałe 26 przez zagraniczne.

Prace zmierzające do modernizacji infrastruktury przetwórczej ropy i gazu ziemnego wchodzi w zakres drugiego kierunku działań realizowanych w celu uzyskania przez wyspę jak największej niezależności i samowystarczalności energetycznej. W chwili obecnej są prowadzone intensywne prace w zakresie modernizacji rafinerii w Cienfuegos, uruchomionej w 1980 roku w oparciu o wysoce awaryjne technologie radzieckie i działającej przy wydajnościach rzędu 25-30% do 1995 roku. W ramach podpisanych w 2005 roku porozumień rządowych pomiędzy Kubą i Wenezuelą prowadzony jest zakrojony na szeroką skalę proces modernizacji rafinerii. Uruchomienie I etapu produkcyjnego które nastąpiło w grudniu 2007 roku, pozwoli na uzyskiwanie poziomów przerobu rzędu 65 tys. baryłek dziennie.

Docelowo rafineria ma przerabiać 108 tys. baryłek. Specjalnie powołana wenezuelsko-kubańska firma Pdv-Cupet S.A. zajmuje się uruchomieniem i organizacją produkcji, transportem i magazynowaniem ropy, paliw płynnych i gazowych oraz innych produktów finalnych. Strona kubańska posiada 51% pakiet akcji w tym przedsięwzięciu. Przewidywany łączny koszt inwestycji jest szacowany na poziomie 800 mln-1 mld USD.

Prognozy na rok 2008 kształtują wydobywanie ropy i gazu ziemnego na analogicznych poziomach jak w 2007 roku. Ewentualne wzrosty wydobywania są uzależnione od efektów prowadzonych prac poszukiwawczych przez firmy zagraniczne w basenie morza karaibskiego.

Przekazy pieniężne z zagranicy

Według nieoficjalnych danych około 40% społeczeństwa kubańskiego otrzymuje przekazy środków dewizowych, głównie od rodzin zamieszkałych za granicą (USA, Hiszpania). W znacznej mierze pieniądze te są przekazywane z USA w sposób nielegalny (limit roczny ustalony przez stronę amerykańską wynosi 1200 USD). Szacunkowa wartość przekazów

pieniężnych dla rodzin zamieszkałych na Kubie wynosi 1 - 1,2 mld USD.

Kwestia przekazów z zagranicy jest sprawą bardzo wrażliwą zarówno dla rządu USA jak i Kuby. W opinii USA pieniądze przekazywane rodzinom pośrednio wspomagają trwanie reżimu Castro. Wymiana USD na peso wymienialne CUC jest obłożona przez rząd kubański 30% podatkiem. Uzyskane środki są wydawane w państwowych sklepach dewizowych, gdzie obowiązuje 240% narzut cenowy na wszystkie artykuły tam sprzedawane. Wszystko to prowadzi do zwiększenia przychodów rządu kubańskiego i przedłuża jego trwanie. Z kolei z punktu widzenia przedstawicieli kubańskich sfer rządowych przekazy zagraniczne doprowadziły do powstania dwóch kategorii obywateli na wyspie, co jest sprzeczne z ideologią państwa socjalistycznego i prowadzi do segregacji społecznej.

III. SYSTEM BANKOWY I FINANSOWY

System bankowy i finansowy na Kubie został zrestrukturyzowany w maju 1997 roku na mocy ustaw nr 172 i 173. Pierwsza z nich w sprawie utworzenia Banku Centralnego Kuby (BCC), jego celów, struktury i podstawowych funkcji. Druga, dotycząca powołania banków handlowych i instytucji finansowych poza bankowych, działających w oparciu o system licencji wydawanych przez Bank Centralny.

Obecnie w skład tego systemu oprócz BCC, wchodzi 9 banków handlowych, 15 instytucji finansowych poza bankowych, 13 reprezentacji banków zagranicznych i cztery biura reprezentujące instytucje finansowe poza bankowe.

Bank Centralny Kuby

Centralny Bank Kuby (BCC) jest instytucją regulującą cały system finansowy kraju. Dzięki emisji znaków pieniężnych zabezpiecza płynność obrotu gotówkowego. Poprzez zarządzanie rezerwami dewizowymi zapewnia odpowiedni poziom bezpieczeństwa finansowego państwa. Bank opracowuje i realizuje strategię polityki pieniężnej. W ramach pełnionych funkcji nadzorczych i płatniczych BCC dba o płynność, sprawność i bezpieczeństwo systemu płatniczego oraz równowagę gospodarczą państwa. Począwszy od 2005 roku powrócono na Kubie do centralizacji handlu zagranicznego. Wszystkie operacje finansowe związane z wydatkowaniem środków walutowych z tytułu kontraktów importowych muszą zostać zatwierdzone przez Banku Centralnym

Banki handlowe i instytucje finansowe

Działają w oparciu o licencje przyznawane przez Bank Centralny (BCC). Banki handlowe są uprawnione do realizacji bieżącej działalności kredytowo-depozytowej. Instytucje finansowe poza bankowe nie posiadają prawa przyjmowania cudzych środków finansowych i lokowania ich na kontach bieżących i oszczędnościowych. Zajmują się między innymi negocjacjami w zakresie redukcji oprocentowania środków finansowych, udzielaniem gwarancji finansowych, obsługą transferów, operacjami kredytowymi, subskrypcją papierów wartościowych, leasingiem, forfeitingiem czy doradztwem prawnym i finansowym.

Transakcje międzynarodowe instytucji finansowych są realizowane w oparciu o system SWIFT.

Bank Centralny

BANCO CENTRAL DE CUBA (BCC)

Cuba Nr. 402 esq. Lamparilla, La habana Vieja, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 860-4811 do 18 Fax: (53-7) 866-6601

www.bc.gov.cu

Banki Handlowe

BANCO NACIONAL DE CUBA (BNC)

Aguiar Nr. 456 e/ Amargura y Lamparilla La Habana Vieja, La Habana,
Cuba

Tel.: (53-7) 862-8896, 866-9512, Fax: (53-7) 866-9390

BANCO POPULAR DE AHORRO (BPA)

Calle 16 Nr. 306 e/ 3ra y 5ta, Miramar, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 203-5942, 202-2545 do 49, Fax: (53-7) 204-1180

BANCO DE INVERSIONES S.A.

Ave. 5ta. Nr. 6802 do 68, Miramar, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 204-3374, 204-3375, Fax: (53-7) 204-3373

BANCO METROPOLITANO S.A.

0 ' Reilly y Compostela, La Habana Vieja, La Habana, Cuba

Tel. (53-7) 862-7012, 862-7011, Fax: 862-7016

BANCO INTERNACIONAL DE COMERCIO S.A. (BICSA)

Ayestaran esq. a 20 de Mayo La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 855-5482 do 85, Fax: (53-7) 833-5112

BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL S.A. (BFI)

Ave. 5ta. Nr. 9009 esq. a 92, Miramar, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 267-5000, 267-5501, Fax: (53-7) 267-5501

BANCO DE CREDITO Y COMERCIO (BANDEC)

Amargura Nr. 158 e/ Aguiar y Cuba, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 861-4533, Fax: (53-7) 866-8968

BANCO EXTERIOR DE CUBA (BEC)

Calle 23 Nr. 55 esq. a P, El Vedado, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 838-0795, 838-0685, 838-0950, Fax: (53-7) 835-3191

BANCO INDUSTRIAL DE VENEZUELA-CUBA S.A.

Ave. 3ra. E/ 78 y 80, Centro de Negocios Miramar, Edificio Jerusalem

Ofivina 201, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 206-9650 do 51, Fax: (53-7) 206-9651

System ubezpieczeń

Ustawa nr 177 " Na temat systemu ubezpieczeń i instytucji z nimi związanych" z dnia 2 września 1997 roku, reguluje działalność ubezpieczeniową, pobudza jej rozwijanie i chroni prawa ubezpieczonych. Późniejsze uzupełnienia i poprawki do ustawy zostały wniesione przez Ministerstwo Finansów i Cen oraz Centralny Zarząd ds. Ubezpieczeń..

Grupo Caudal jednoczy grupę przedsiębiorstw zajmujących się świadczeniem kompleksowych usług ubezpieczeniowych na Kubie. Kierownictwo grupy odgrywa rolę centrum rozwoju strategicznego, prowadzi jednolitą politykę w zakresie ochrony finansowej gospodarki kubańskiej oraz nadzoruje przedsiębiorstwa wchodzące w skład grupy w celu zagwarantowania realizacji przyjętej strategii działania i poprawienia ich zyskowności.

Przedsiębiorstwa Grupo Caudal: ESICUBA S.A, ESENINTERMAR S.A., ASISTUR S.A., NTERAUDIT S.A., CONAVANA, EGRAFIP

Najważniejsze świadczone usługi: ubezpieczenia i reasekuracja majątku sektora przedsiębiorstw kubańskich, ubezpieczenia rolniczo-hodowlane, samochodowe, ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej na rynku krajowym, usługi ubezpieczeniowe w zakresie inspekcji i naprawy awarii, ubezpieczenie w zakresie ruchu turystycznego, certyfikowanie bilansów finansowych, poradnictwo i wycena, usługi graficzne.

IV. INWESTYCJE ZAGRANICZNE

Formy działalności

W oparciu o Ustawę nr 77 dopuszczone są na terenie Kuby trzy podstawowe formy działalności przewidziane dla inwestorów zagranicznych:

- Firmy z kapitałem mieszanym – najczęściej spotykana działalność inwestycyjna w formie spółki akcyjnej przy zwyczajowym 50% podziale kapitału. Udziałowcem po stronie kubańskiej zawsze jest państwo reprezentowane przez wytypowaną firmę.
- Firmy kontraktowe (umowne) - każdy z członków zachowuje dotychczasowy status prawny
- Firmy ze 100% udziałem kapitału zagranicznego – najrzadziej występująca forma działalności.

Inne formy współpracy gospodarczej z wykorzystaniem majątku państwowego dopuszczone ustawowo dla firm zagranicznych po 2000 roku to: kooperacja produkcyjna (wspólne przedsięwzięcia produkcyjne, począwszy od 2004 roku, ze względu na wprowadzone restrykcje, występuje stały spadek zainteresowania firm zagranicznych tą formą działalności) i kontrakty administracyjne (prawie wyłącznie stosowane w sektorze turystycznym, obejmują administrację i zarządzanie hotelami kubańskimi przez zagraniczne sieci hotelowe. W każdym przypadku nieruchomości pozostają w 100% w rękach kubańskich).

Sektory gospodarcze zastrzeżone ustawowo wyłącznie dla podmiotów krajowych to opieka zdrowotna, edukacja, bezpieczeństwo i obrona kraju. W praktyce inwestorzy zagraniczni nie mogą także podejmować działalności w zakresie handlu wewnętrznego i dystrybucji towarów, świadczenia usług zakresie serwisów technicznych, utrzymania w ruchu urządzeń przemysłowych i budynków mieszkalnych, prowadzenia usług doradczych i innych. Jak dotychczas największa koncentracja i zaangażowanie kapitału zagranicznego na Kubie dotyczy turystyki, przemysłu lekkiego, sektora energetycznego (ropa naftowa i produkcja energii elektrycznej) i górnictwa (nikiel), produkcji cementu, przemysłu metalurgicznego i spożywczego, rolnictwa i telekomunikacji.

Za prowadzenie negocjacji inwestycyjnych odpowiada Ministerstwo Inwestycji Zagranicznych i Współpracy (MINVEC)

PRZYDATNE KONTAKTY

Strona instytucjonalna Ministerstwa Inwestycji Zagranicznych i Współpracy Gospodarczej:

Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica

www.minvec.cu/home.asp

Aspekty podatkowe

Generalna stawka podatku dochodowego dla firm wynosi 35%. Zobowiązania podatkowe firm z kapitałem zagranicznym (mieszanym) i firm kontraktowych są uiszczane w oparciu o specyficzne uregulowania w tym zakresie zawarte w Ustawie 77/95 i wynoszą 30% od uzyskanego dochodu w przypadku spółek z kapitałem mieszanym i 35% w przypadku spółek ze 100% udziałem kapitału zagranicznego. Ustawodawstwo przewiduje możliwość przyznania zwolnień podatkowych i czasowych zwolnień celnych oraz innych preferencyjnych warunków na prowadzenie działalności gospodarczej przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego.

Rozporządzenie 24/95 Ministerstwa Finansów i Cen określa obciążenia podatkowe obcokrajowców rezydujących na Kubie powyżej 180 dni. Osoby takie są obciążone progresywnymi stawkami podatku dochodowego do maksymalnej stawki rządu 50% (dochody roczne przekraczające 60 tys. USD).

Pozostałe obciążenia podatkowe obejmują w szczególności: podatek pracowniczy (11%), składka na ubezpieczenie Społeczne i Zdrowotne (14%), cła i inne obciążenia celne, podatek od środków transportu (ok. 7%), opłaty manipulacyjne i legislacyjne.

Według obowiązujących przepisów prawa pracy firmy z udziałem kapitału zagranicznego nie mogą prowadzić bezpośredniej kontraktacji personelu i są zobowiązane do skorzystania z usług państwowych agencji zatrudnienia. Pracownik miejscowy otrzymuje wynagrodzenie w walucie krajowej ze strony agencji zatrudnienia odpowiadające 5% wartości faktycznego wynagrodzenia odprowadzanego w walucie wymiennej przez zatrudniającą firmę na rzecz agencji.

Niejednokrotnie firmy zagraniczne wypłacają dodatek motywacyjny w walucie wymiennej dla zatrudnianych pracowników miejscowych. Od bieżącego roku dochody te zostały opodatkowane progresywnym podatkiem dochodowym od 10 do 30%.

Polska i Kubę nie zawarły jak dotychczas Umów o Unikaniu Podwójnego Opodatkowania oraz o Wspieraniu i Wzajemnej Ochronie Inwestycji.

PRZYDATNE KONTAKTY

Dyrekcja ds. Doradztwa i Oceny Projektów Inwestycyjnych
Dirección de Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión
Calle 22 no. 318 e-3ra. y 5ta. Miramar
Playa, La Habana, Cuba
Tel. (53 7) 202 2233
Fax. (53 7) 206 1472
opin@minvec.cu

Projekty inwestycyjne

Według deklaracji przedstawicieli rządu, Kuba jest gotowa na drugi etap otwarcia rynku dla inwestorów zagranicznych „bez powtarzania błędów z przeszłości”. Celem nadrzędnym jest zwiększenie dopływu dewiz do budżetu. Propozycje inwestycyjne zostały głównie ukierunkowane na rozwój infrastruktury hotelowej i wzrost kubańskiego eksportu, czemu ma służyć większa koncentracja kapitału zmierzająca do wprowadzenia nowych technologii i *know how*. Ustalono wstępnie priorytetowe kierunki działań inwestycyjnych, a w szczególności:

- rozbudowa infrastruktury hotelowej wzdłuż północnego wybrzeża wyspy w celu powiększenia bazy noclegowej o 30 tys. miejsc,
- budowa pól golfowych, portów żeglarskich i parków wodnych,

- eksploracja złóż ropy naftowej na lądzie i morzu,
- badanie i eksploatacja złóż złota, miedzi, cynku i ołowiu położonych w centralnych i północnych regionach kraju,
- zawieranie porozumień z wybranymi partnerami w zakresie rozwoju nowych projektów biotechnologicznych ukierunkowanych na zdobywanie nowych rynków zbytu,
- rozbudowa i modernizacja infrastruktury portowej,
- produkcja opakowań aluminiowych i plastikowych,
- produkcja zmierzająca do ograniczenia importu zwłaszcza w zakresie przemysłu spożywczego i lekkiego.

Potencjalni inwestorzy jak dotychczas z rezerwą oczekują oni na większą konkretyzację programu. Dotyczy to zwłaszcza firm europejskich, które w świetle dotychczasowych doświadczeń pozostają sceptyczne. Ich postawa po części wynika z prowadzonej przez ostatnie 3 lata przez rząd kubański, polityki w stosunku do małych i średnich firm polegającej na nieprzedłużaniu licencji na prowadzenie dalszej działalności gospodarczej i niejednokrotnie późniejsze jej przekazywanie firmom z Chin i Wenezueli oraz preferowaniu spółek o dużej koncentracji kapitału. Ta polityka doprowadziła do znacznej redukcji liczby działających spółek z kapitałem zagranicznym na Kubie, z 430 w 2003 roku do 236 w chwili obecnej. Łączna szacunkowa wartość inwestycji zagranicznych w 2006 roku wyniosła 960 mln USD. Szacunkowy poziom inwestycji w 2007 roku wyniósł 1mld USD.

Największym inwestorem zagranicznym na Kubie jest Kanada inwestująca w sektorze wydobywania ropy i gazu ziemnego, niklu oraz energetyce oraz w kolejności Hiszpania, inwestująca przede wszystkim w rozwój turystyki i Włochy zaangażowane mocno w telekomunikacji. Dużym zaangażowaniem inwestycyjnym na wyspie wyróżniają się firmy: Nestle (przemysł spożywczy), Sherritt International (górnictwo i energetyka), Souza Cruz (papierosy), Interbrew (piwo), Altadis (cygara) i Pernod Ricard (rum).

V. WŁASNOSC PRZEMYSŁOWA. SYSTEM NORMALIZACJI

Ważnym aspektem bezpieczeństwa prawnego handlu jest ochrona praw przemysłowych zagwarantowana na Kubie przez przyjęte zobowiązania w zakresie systemu rejestracji i obsługi prawnej w ramach stosownych uregulowań TRIPS i OMC.

W oparciu o przyjęte zobowiązania w roku 1995 weszła w życie ustawa Nr 160 ułatwiająca przyjmowanie i modyfikowanie zgłaszanych patentów na produkty farmaceutyczne i chemiczne dla rolnictwa. Od 1999 roku obowiązuje ustawa Nr 203 na temat marek i innych znaków dystynkcyjnych.

Wszystkie obowiązujące aktualnie na Kubie uregulowania prawne w zakresie własności przemysłowej mogą być konsultowane na stronie Web www.ocpi.cu. Kubańskiego Biura ds. Własności Przemysłowej (Oficina Nacional de Propiedad Industrial - OCP). W celu ochrony interesów klientów zagranicznych w tej materii, działa na Kubie kilka biur adwokackich będących członkami Interamerykańskiego Stowarzyszenia Własności Przemysłowej (ASIPI), Międzynarodowego Stowarzyszenia Własności Przemysłowej (AIPPI). Przedstawiciele biur uczestniczą w corocznych spotkaniach Międzynarodowego Stowarzyszenia Znaków Fabrycznych.

PRZYDATNE KONTAKTY

Krajowe Biuro ds. Własności Przemysłowej Oficina Nacional de Propiedad Industrial

Calle Picota, 15 e/Luz y Acosta, Habana Vieja
Tel. (537) 862 4379 Fax: (537) 866 5610

opci@opci.cu

Biura adwokackie

Agenci Własności Przemysłowej Agentes de Propiedad Industrial

LEX S.A.

Ave. 1ra No. 1001 esq. a 10, Miramar, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 204-9003,

Fax: (53-7) 204-9533

lexsa@lex-sa.cu

www.lex-sa.com

BUFETE INTERNACIONAL

Casa matriz: Ave 5ta. No. 16202 esq. a 162,

Miramar, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 204-6749, Fax: (53-7) 204-6750

Filia Miasto Hawana:

Ave. 5ta. Nr. 4002 esq. a 40, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 204-5126, 204-5217, 204-5736, 204-5737,

Fax: (53-7)204-5125

habana@bufeteintch.cu

CLAIM S.A.

Lamparilla No. 2, Lonja del Comercio, officinal 6, La Habana Vieja,
La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 866-0743, 866- 0755

Fax: (53-7) 866-0746

claim@claim.com.cu

CONSULTORIA JURIDICA INTERNACIONAL

Calle 16 No. 314 e/Ave. 3ra. Y 5ta., Miramar, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 204-2490,

Fax: (53-7) 204-2303

BUFETE DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Calle 23 esq. a J, El Vedado, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 832-6813, 832-6024,

Fax: (53-7) 833-2159

besnet@ceniai.inf.cu

Certyfikaty i homologacje techniczne

Istniejące uregulowania w tym zakresie nie stanowią większych problemów dla realizacji eksportu na wyspę. Krajowe Biuro Standaryzacji (Oficina Nacional de Normalización - NC) jest autorytetem w materii normalizacji na Kubie i wchodzi w skład Ministerstwa Nauki, Technologii i Środowiska. Biuro reguluje działania poszczególnych Komitetów Technicznych, dysponujących odpowiednim zapleczem technicznym i naukowym i mających charakter sektorowy. W praktyce Komitety Techniczne ustalają obowiązujące normy, zajmują się wydawaniem stosownych certyfikatów i dopuszczeniem do obrotu wewnętrznego produktów pochodzących z importu.

Generalnie należy podkreślić, że kubańskie normy jakościowe nie odbiegają zasadniczo od norm międzynarodowych. Polscy eksporterzy oferujący produkty produkowane według standardów europejskich nie powinni mieć najmniejszych problemów z ich rejestracją na Kubie. W przypadku specyficznych sektorów takich jak opieka zdrowotna, żywność, budownictwo i bezpieczeństwo istnieją dodatkowe wymagania w zakresie uzyskania dopuszczenia do obrotu dla poszczególnych produktów. O ile pozwolenia nie są trudne do uzyskania to mogą okazać się w niektórych przypadkach wyjątkowo kosztowne.

PRZYDATNE KONTAKTY

Krajowe Biuro Standaryzacji

Oficina Nacional de Normalización (NC)

Calle E No. 261 esq. a 13, El Vedado, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 830-0825, 830- 0803, 830-0022,

Fax: (53-7) 836-8048

nc@ncnorma.cu

VI. HANDEL ZAGRANICZNY

Zasady ogólne

W oparciu o artykuł 18 Konstytucji Republiki Kuby z 1996 oraz jej późniejszą modyfikację z 1992 roku handel zagraniczny jest wyjątkową funkcją gospodarki narodowej kierowaną i kontrolowaną przez państwo.

Ministerstwo Handlu Zagranicznego (MINCEX) jest organem powołanym do prowadzenia polityki rządu w zakresie wymiany towarowej z zagranicą. Ministerstwo przydziela licencje, stale lub czasowe, w zakresie obrotu towarowego z zagranicą.

Operacje eksportowo-importowe są realizowane wyłącznie przez firmy kubańskie do tego uprawnione i wcześniej zarejestrowane w Państwowym Rejestrze Eksporterów i Importerów, przynależnym do Izby Handlowej Republiki Kuby.

Firmy te posiadają zezwolenie na import i/lub eksport towarów według ustalonej w ramach otrzymanej licencji nomenklatury, mogą także realizować w razie potrzeby wymianę handlową w zakresie towarów nie objętych licencjami, po uzyskaniu stosownych pozwoleń ze strony MINCEX. Do lat osiemdziesiątych operacje handlu zagranicznego były skoncentrowane wokół 30 do 50 firm państwowych. Aktualnie ponad 360 firm kubańskich posiada licencje na realizację operacji w zakresie handlu zagranicznego, włącznie z państwowymi firmami produkcyjnymi i spółkami handlowymi oraz spółkami z kapitałem zagranicznym (mieszanym).

Przedsiębiorcy zagraniczni muszą zwracać uwagę aby podpisywać kontrakty z firmami kubańskimi które mają zezwolenie do prowadzenia handlu zagranicznego i które posiadają w

swojej nomenklaturze towary chcą wprowadzić na rynek kubański lub sprowadzać z Kuby. Jedynie te firmy są uprawnione do składania ofert, prowadzenia negocjacji handlowych oraz przyjmowania i realizacji obowiązków wynikających z umów międzynarodowych w zakresie obrotu z zagranicą, włącznie z obowiązkami płatniczymi.

Wszystkie autoryzowane firmy mają własną osobowość prawną i swój niezależny majątek którym odpowiadają w zakresie przyjętych obowiązków. Przepisy importowe nie narzucają ograniczeń takich jak kontyngenty, kwoty lub licencje w każdym z przypadków.

Wszystkie towary które przybywają do kraju, powinny być zadeklarowane w urzędzie celnym i mogą być kontrolowane.

Należy mieć na uwadze obowiązujące przepisy dotyczące opieki nad obiektami dziedzictwa narodowego, zakazy dotyczące narkotyków jak również przepisy sanitarne, ochrony środowiska i opieki nad zagrożonymi gatunkami flory i fauny jak również dotyczące przewozu przez granice odpadów i innych niebezpiecznych materiałów.

PRZYDATNE KONTAKTY

- Strona instytucjonalna Ministerstwa Handlu Zagranicznego:

Ministerio de Comercio Exterior

www.mincex.cu

- Kubańskie Centrum Promocji Handlu Zagranicznego CEPEC

Centro de Promoción de Comercio Exterior de Cuba

Infanta Nr.16 , 2- gie pietro

Vedado,La Habana Kuba

Tel.: (53-7)838-0428,838-0460

Fax: (53-7) 833-2220

cepecdir@mincex.cu

www.cepec.softcal.cu

Podstawowe dane. Priorytety.

Według oficjalnych danych kubański eksport towarowy na przestrzeni 2007 roku odnotował wzrost rzędu 40% w stosunku do analogicznego okresu sprzed roku, co jest wynikiem wzrostu cen na rynkach światowych na główne kubańskie produkty eksportowe. W szczególności na podkreślenie zasługuje wzrost cen niklu rzędu 74% i w mniejszym stopniu tytoniu (12%). Szacunkowa wartość zrealizowanego eksportu towarowego w 2007 roku wyniosła 4 mld USD. Nie wiadomo, jak kształtował się eksport usług na przestrzeni 2007 roku, najprawdopodobniej jednak nie uległ zmniejszeniu w stosunku do roku poprzedniego, kiedy to wyniósł 6,4 mld USD. Przy takim założeniu bilans w handlu zagranicznym towarów i usług Kuby odnotował po raz kolejny z rzędu wartość dodatnią. Ilościowy wywóz towarowy w omawianym okresie uległ nieznacznemu zmniejszeniu w stosunku do roku poprzedniego i ukształtował się na szacunkowym poziomie 9,75 mld USD. Kubański import w omawianym okresie wzrósł o 2,6% i w stosunku do ostatnich lat, w których przyrosty roczne importu wynosiły średnio 20%, uległ znacznej redukcji. Zostało to spowodowane w głównej mierze znacznym ograniczeniem zakupów sprzętu elektrycznego i agregatów prądotwórczych realizowanych na przestrzeni 2005 i 2006 roku w ramach tzw. „rewolucji energetycznej” oraz redukcjami zakupów dóbr konsumpcyjnych za granicą w III kwartale 2007 roku. Dane statystyczne dotyczące handlu zagranicznego Kuby są podawane

fragmentarycznie i traktowane przez władze w sposób instrumentalny. Ich wiarygodność jest praktycznie niemożliwa do weryfikacji..

Na przestrzeni 2007 roku 45% kubańskiej wymiany handlowej przypadło na kraje amerykańskie, 26% na kraje europejskie i 26% na kraje Azji i Środkowego Wschodu. Najważniejszymi partnerami handlowymi Kuby są Wenezuela, Chiny, Hiszpania, Kanada, Włochy i Brazylia. Na kraje te przypada blisko 70% zrealizowanej przez Kubę wymiany handlowej w omawianym okresie.

Kuba popada w coraz większe uzależnienie ekonomiczne od Chin i Wenezueli, która udziela Kubie licznych kredytów o charakterze subwencji. W lutym 2007 roku w ramach VII Sesji Międzyrządowej Komisji Mieszanej Kuba i Wenezuela podpisały ponad 300 kolejnych projektów bilateralnych o łącznej wartości 1,5 mld USD. Wielu analityków negatywnie ocenia ogromne uzależnienie gospodarcze Kuby od Wenezueli, porównując ten stan do okresu uzależnienia od ZSRR i ostrzegając, że w przypadku zmian politycznych może to doprowadzić do kryzysu porównywalnego z okresem specjalnym.

Współpraca z Chinami ma dla strony kubańskiej charakter polityczny. Dla Chin jest to czysta pragmatyka i realizacja zadań w kierunku poszerzenia rynków zbytu dla swoich towarów (sprzęt AGD, środki transportu) oraz realizacji zakupów produktów deficytowych (leki, pr. biotechnologiczne) i niezbędnych dla rozwoju gospodarki chińskiej (nikiel, kobalt).

Kubańskie priorytety w handlu zagranicznym koncentrują się wokół zagadnień politycznych, a w szczególności ukierunkowane są na utrzymanie i rozwój swoistej symbiozy w relacjach z Wenezuelą, promocji współpracy w ramach ALBA, intensyfikacji wymiany handlowej i inwestycyjnej z Chinami oraz krajami określanymi jako „przyjazne” w sferze politycznej, a także intensywne rozwijanie kontaktów handlowych z krajami „neutralnymi” politycznie mogącymi jednak wnieść swego rodzaju „wartość dodaną” w rozwój gospodarczy wyspy. Przykładowo, Kanada, będąca pierwszym inwestorem zagranicznym na wyspie, inwestująca w sektorach strategicznych oraz zastępująca ofertę USA w zakresie eksportu produktów rolno-spożywczych czy Rosja oferująca samoloty na potrzeby lotnictwa cywilnego kraju.

Najwięksi partnerzy handlowi Kuby w 2007 roku.

1. Wenezuela,
2. Chiny,
3. Hiszpania,
4. Kanada,
5. USA,
6. Holandia,
7. Brazylia,
8. Włochy

Płatności w handlu z Kubą

Począwszy od 2005 roku powrócono do centralizacji handlu zagranicznego. Zarówno firmy kubańskie jak i spółki z kapitałem mieszanym mają obowiązek sporządzania bilansów finansowych nominowanych w peso wymiennym CUC. Wszystkie operacje finansowe związane z wydatkowaniem środków walutowych z tytułu kontraktów importowych muszą zostać zatwierdzone przez działający przy Banku Centralnym Komitet Pozwoleń Dewizowych (CAD). Generalnie jednak autoryzacja ze strony CAD jest wymagana przed podpisaniem kontraktu importowego, w przeciwnym wypadku żaden bank działający na Kubie nie może przystąpić do obsługi finansowej kontraktu.

Przed podjęciem negocjacji handlowych należy upewnić się czy przyszli kubańscy partnerzy handlowi dysponują odpowiednimi środkami lub dostępem do finansowania swoich zamówień i pozwoleniem Banku Centralnego w tym zakresie.

W odniesieniu do form płatności nie występują większe problemy. Należy jednak pamiętać o zabezpieczeniu nie przekazywania środków płatniczych poprzez filie banków działających na terenie USA, w przeciwnym wypadku środki zostaną zablokowane. Najwygodniejsze jest realizowanie transferów finansowych za pośrednictwem niektórych banków europejskich działających na Kubie. Powszechnie stosowaną formą płatności jest akredytywa potwierdzona i nieodwracalna. Wymienione banki mają duże doświadczenie w obsłudze finansowej handlu zagranicznego. Niekiedy, zwłaszcza w kontaktach ze znanym partnerem, stosuje się inkaso dokumentowe i weksle gwarantowane przez banki kubańskie lub europejskie. Z przyczyn politycznych transakcje gotówkowe przedsiębiorstwa kubańskie realizują jedynie z firmami z USA.

Koszty obsługi finansowej transakcji handlu zagranicznego z Kubą są wysokie ze względu na poziom ryzyka kraju. Kuba nie jest członkiem międzynarodowych instytucji finansowych. Kredytowanie bilateralne, ze względu na poziom zadłużenia kraju i nie wywiązywanie się Kuby od 1986 roku z przyjętych zobowiązań w stosunku do wierzycieli Klubu Paryskiego sprawia, że większość krajów nie udziela wyspie handlowych kredytów średnio i długoterminowych, z wyjątkiem pomocy humanitarnej.

Generalnie, aktualna sytuacja ekonomiczna i finansowa Kuby i obowiązujące od 2005 roku regulacje Banku Centralnego w zakresie uzyskania pozwolenia ze strony CAD, na wydatkowanie środków dewizowych w celu uregulowania należności importowych, stanowią swoistą gwarancję realizacji płatności przez stronę kubańską.

Wymiana handlowa z Polską

Okres 2007 roku w dwustronnej wymianie handlowej charakteryzował się: wysoką dynamiką wzrostu wzajemnych obrotów handlowych i polskiego eksportu rzędu odpowiednio 156% i 151%, dominacją produktów mleczarskich w strukturze towarowej polskiego eksportu oraz utrzymującym się stosunkowo wysokim, w relacji do poziomu obrotów, wysokim dodatnim saldem handlowym. Wśród wszystkich krajów amerykańskich rynek kubański zajmuje 14 miejsce na liście odbiorców polskich towarów, z udziałem w zrealizowanym łącznie eksporcie na te rynki rzędu 0,48%.

Według wstępnych danych wzajemne obroty handlowe w okresie 2007 roku² wyniosły 23,6 mln USD, z czego na polski eksport przypadło 18,4 mln USD, a na import 5,2 mln USD. Nastąpił blisko 50% wzrost polskiego eksportu na rynek kubański, w porównaniu do analogicznego okresu sprzed roku. Dodatkowo saldo obrotów handlowych z Kubą wyniosło 13,2 mln USD i w stosunku do 2006 roku wzrosło o blisko 4 mln USD. W porównaniu do roku ubiegłego nastąpił 75% wzrost importu z Kuby.

W ujęciu sektorowym z ogólnej wartości 18,4 mln USD polskiego eksportu zrealizowanego na rynek kubański w okresie 2007 roku 88 % stanowiły artykuły rolno-spożywcze, których eksport na Kubę zamknął się kwotą 16,3 mln USD. W porównaniu do poprzedniego roku nastąpił blisko 2,5-krotny wzrost wartości eksportu polskich produktów rolno-spożywczych. Pozostałe grupy towarowe w polskim eksporcie na Kubę to: wyroby przemysłu elektromaszynowego (7,8%), wyroby przemysłu chemicznego (2,1%) wyroby metalurgiczne (1,1%), i wyroby przemysłu lekkiego (0,4%). Największą dynamikę wzrostu rzędu 573% w omawianym okresie odnotował wywóz produktów pochodzenia zwierzęcego.

W ujęciu towarowym (dysponujemy danymi za okres pierwszych 10 miesięcy 2007 roku) 85,2% polskiego eksportu przypadło na mleko w proszku. Pozostałe pozycje to: masło (5%),

² Dane wstępne - źródło GUS

części do pojazdów (1,8%), chłodziarki i zamrażarki (1,4%), maszynki do golenia (1,4%), serwatka (0,7%), folie z tworzyw sztucznych (0,7%), soda kaustyczna (0,6%), holowniki i pchacze (0,6%), obuwiu (0,5%).

Największą dynamiką wzrostu rzędu 696%, w okresie I–X. 2007 roku, charakteryzował się eksport mleka w proszku. Największy spadek odnotował eksport pszenicy, z wartości 4,2 mln USD w okresie pierwszych miesięcy 2007 roku, spadł do zera.

Z punktu widzenia polskich interesów niepokojące są zwłaszcza deklaracje w zakresie planowanej w 2008 roku znacznej redukcji importu mleka w proszku, podstawowego polskiego produktu eksportowanego na tutejszy rynek. Kuba zamierza w roku bieżącym ograniczyć import tego produktu o 20 tys. ton w stosunku zakupów zrealizowanych w 2007 roku. Ewentualne ograniczenia importowe w odniesieniu do mleka w proszku mogą w pierwszej kolejności objąć dostawców z tych krajów z którymi aktualny stan stosunków dwustronnych nie jest najlepszy, w tym również dostawców z Polski.

Lista największych wartościowo pozycji towarowych w polskim eksporcie na Kubę w okresie od I do X 2007 roku (w USD)

1. mleko w proszku (11 mln 228 tys.)
2. masło (650 tys.)
3. części do pojazdów (230 tys.)

Lista największych wartościowo pozycji towarowych w polskim imporcie z Kuby w okresie od I do X 2007 roku (w USD)

1. soki owocowe (2 mln 560 tys.)
2. cygara (550 tys.)
3. tytoń nieprzetworzony (150 tys.)

W ujęciu sektorowym (dane wstępne) z ogólnej wartości 5,2 mln USD polskiego importu z Kuby w 2007 roku blisko 100% stanowiły artykuły rolno-spożywcze. W ujęciu towarowym z okresie pierwszych 10 miesięcy 2007 roku 76% zrealizowanego importu przypadło na soki owocowe i dalej: cygara (16,4%), tytoń nieprzetworzony (4,6%), owoce cytrusowe (1,4%), rodzynki (0,5%), skorupiaki (0,4%), kawa palona (0,3%), pozostałe owoce (0,1%) i inne.

Największą dynamiką wzrostu w imporcie z Kuby, na przestrzeni pierwszych 10 miesięcy 2007 roku, cechowały się następujące towary: kawa palona (6319%) i skorupiaki (464%). Największe spadki odnotował import orzechów kokosowych.

W okresie 2007 roku doszło do otwarcia pierwszego przedstawicielstwa polskiej firmy na Kubie. Przy prestiżowej V Alei uruchomiła swoje biuro firma Tan-Viet realizująca od 2002 roku wymianę handlową w zakresie eksportu na Kubę, głównie produktów mleczarskich. Aktualnie firma czyni starania w kierunku poszerzenia oferty handlowej o inne artykuły spożywcze.

Według oceny placówki potencjalnie największe możliwości alokacyjne na tutejszym rynku posiadają: mleko w proszku, mleko skondensowane, sery, masło, margaryna, jogurty i kefir naturalne i smakowe, mąka pszenna, oleje roślinne, wyroby mięsne, głównie konserwy i w mniejszym stopniu wędliny, konserwy rybne, przetwory warzywno-owocowe, mrożonki, dania błyskawiczne (zupy), słodczy i wódka, materiały budowlane, maszyny i urządzenia mechaniczne i części do maszyn oraz wyroby przemysłu lekkiego.

Poziom konkurencyjności polskiego eksportu

Z uwagi na istniejący na Kubie system polityczno-ekonomiczny, na wszelkiego rodzaju kontakty gospodarcze zawsze ma wpływ stan aktualnych stosunków politycznych. Przy aktualnie prowadzonej przez nasz kraj polityce w stosunku do Kuby nie należy oczekiwać spektakularnych zmian w strukturze i poziomie obrotów. Na przestrzeni ostatnich lat wzajemne relacje polityczne znajdują się w poważnym kryzysie. Aktualnie władze kubańskie stosują taktykę odmiennego traktowania państw członkowskich UE. Polska znajduje się wśród państw traktowanych gorzej i postrzeganych jako mało przyjazne kubańskiemu rządowi. Taki stan rzeczy determinuje wzajemne kontakty gospodarcze. Oprócz opisanego podstawowego ograniczenia o charakterze politycznym można wymienić kilka czynników wpływających na konkurencyjność polskiego eksportu na Kubę:

1. Aktualnie obok determinującego czynnika politycznego najważniejsze elementy składowe w zdobywaniu rynku to: korzystne finansowanie dostaw (oczekiwania strony kubańskiej to minimum 360 dni odroczenia płatności), niskie ceny i miejscowy agent handlowy lub przedstawiciel. Na dalszym tle pozostają: stosowane formy promocji, terminy dostaw, jakość towaru, serwis i części zamienne.
2. Obecnie priorytetowo jest traktowany handel i inwestycje pochodzące z Chin i Wenezueli.
3. Dla skutecznej sprzedaży polskich towarów niezbędne jest pozyskanie do współpracy dobrej miejscowej firmy państwowej umiejscowionej w danej branży i dysponującej licencją importową w zakresie oferowanych towarów. Dobrym przykładem może być nasz eksport produktów mleczarskich realizowany na potrzeby firmy Alimport.
4. Rozpowszechnioną formą promocji jest udział w targach. Ilość targów jest ograniczona. Najważniejsze FIHAV o charakterze wielobranżowym odbywają się w listopadzie każdego roku.
5. Poziom oferowanych cen jest sprawą istotną, choć nie determinującą. Decyduje głównie czynnik polityczny oraz wiarygodność partnera.
6. Mniejsze, aczkolwiek istotne znaczenie posiadają inne terminy handlowe jak: terminowość dostaw, jakość usług transportowych, dostęp do części zamiennych.
7. Określenie i konsekwentna realizacja długofalowej strategii wejścia na rynek.

W świetle przedstawionych uwarunkowań poziom konkurencyjności naszego eksportu można uznać za niski w odniesieniu do pkt. 1, 3 i 6 oraz bardzo niski w odniesieniu do pkt. 4,5 i 7.

VII. PRZEPISY CELNE. OGRANICZENIA TARYFOWE I POZATARYFOWE

Taryfa celna

Taryfa celna Republiki Kuby została wprowadzona w życie Ustawa Nr.124 w 1990 r. na podstawie Systemu Zharmonizowanej Nomenklatury Oznaczenia i Kodyfikowania Towarów, poszerzając kod w kraju na 8 cyfrowy. Poprawki tego systemu zostały przyjęte Uchwałą Narodowego Biura Statystycznego Nr 108/2002, z 3 kwietnia 2002 roku, która weszła w życie dnia 1 stycznia 2003 roku. Prawo celne Republiki Kuby weszło w życie na podstawie Ustawy Nr 162 z 3 kwietnia 1996.

Przeciętna stawka celna dla krajów o klauzuli najwyższego uprzywilejowania (NMF) wynosi 10,7% W odniesieniu do pozostałych krajów, nie będących członkami WTO i z którymi Kuba nie podpisała dwustronnych porozumień handlowych o charakterze preferencyjnym, średnia tzw. generalna stawka celna (TG) wynosi 17%. Dla surowców taryfy wynoszą 5%, 10% i 15%. W obecnej chwili, większość importu na rynek kubański jest realizowana w ramach taryfy NMF.

Podstawę opłat celnych oblicza się od wartości towaru (ad valorem).

PRZYDATNE KONTAKTY

Strona instytucjonalna Kubańskiego Urzędu Celnego:

Aduana General de la República de Cuba

www.aduana.co.cu

www.aduana.islagrande.cu/agr.htm

Ograniczenia taryfowe

Kubańskie stawki celne nie stanowią bariery w dostępie do rynku. Ich średni poziom wynosi 11% i w odniesieniu do produktów rolno-spożywczych waha się w granicach 5-15%, w zależności od stopnia przetworzenia produktu. W przypadku niektórych towarów, określanych mianem wrażliwych z punktu widzenia gospodarki narodowej, stosowane są 30% stawki maksymalne. W grupie produktów rolno-spożywczych dotyczy to w szczególności: mięsa, wina i piwa.

Ustawodawstwo kubańskie preferuje państwowe firmy importowe. W szeregu przypadków są one zwalniane z opłat celnych lub mają możliwość regulacji swoich zobowiązań celnych w peso kubańskich. Takich „przywilejów” nie mają spółki z zagranicznym kapitałem mieszanym zobowiązane do regulowania należności celnych w walucie wymiennej obrotu wewnętrznego CUC.

Produkty oferowane w państwowych sieciach sprzedaży detalicznej w walucie wymiennej są obciążone wysoką marżą handlową od 80 do 175%, w zależności od rodzaju produktu, co wpływa niekorzystnie na poziom cen rynkowych i podatków pośrednich.

Ograniczenia pozataryfowe

Największe bariery w eksporcie towarowym na rynek kubański wynikają z jego specyficznych uwarunkowań i uregulowań w zakresie wymiany handlowej z zagranicą.

Licencje importowe

Generalnie można stwierdzić, że nie istnieją jakieś szczególne utrudnienia w zakresie importu w odniesieniu do poziomu ceł, kwotowania importu, kontyngentów czy restrykcji celnych. Prawdziwe bariery importowe mają charakter pozataryfowy i w głównej mierze dotyczą szczególnych warunków przyznawania licencji importowych wybranym firmom państwowym. Tak przyjęty system organizacji importu podraża, komplikuje i ogranicza negocjacje handlowe poprzez wymuszone pośrednictwo w obrocie. Niejednokrotnie, w przypadku gdy odbiorcą finalnym jest firma nie posiadająca licencji, negocjacje handlowe przebiegają dwutorowo, z jednej strony negocjuje się dostawy z odbiorcą finalnym a z drugiej, z pośrednikiem posiadającym licencję na import określonych produktów.

Na Kubie wszystkie bez wyjątku firmy realizujące wymianę handlową z zagranicą w zakresie importu muszą posiadać licencje importowe przyznawane przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego lub, w wyjątkowych przypadkach, przez tak zwane Komitety Towarowe. Aktualnie na rynku takie licencje posiada stosunkowo niewielka liczba firm państwowych.

- Żadna firma zagraniczna, niezależnie od tego, czy dysponuje czy nie swoim przedstawicielstwem handlowym na Kubie, nie jest uprawniona do posiadania licencji importowych. Firmy takie mogą, w szczególnie uzasadnionych przypadkach, korzystać ze specyficznych pozwoleń w zakresie realizacji importu okresowego lub w celu przetworzenia danego produktu.

- Firmy zagraniczne powiązane kapitałowo z przedsiębiorstwami kubańskimi mogą uzyskać licencje importowe jedynie na realizację zakupów w celu zabezpieczenia własnych potrzeb.

- Zarówno firmy zagraniczne jak i te z kapitałem mieszanym nie mogą prowadzić działalności w zakresie dystrybucji i sprzedaży detalicznej towarów.

Pozwolenia dewizowe na import

Po względnej liberalizacji wymiany handlowej z zagranicą, przeprowadzonej pod koniec lat 90. Począwszy od 2005 roku powrócono do centralizacji handlu zagranicznego. Wszystkie operacje finansowe związane z wydatkowaniem środków walutowych z tytułu kontraktów importowych muszą zostać zatwierdzone przez działający przy Banku Centralnym Komitet Pozwoleń Dewizowych (CAD). Tylko nieliczne firmy otrzymały limity wydatków w ramach których mogą realizować import w trybie *ex post*. Generalnie jednak autoryzacja ze strony CAD jest wymagana przed podpisaniem kontraktu importowego, w przeciwnym wypadku żaden bank działający na Kubie nie może przystąpić do obsługi finansowej kontraktu.

Konieczność uzyskania pozwolenia ze strony CAD na wydatkowanie środków dewizowych w celu uregulowania należności importowych komplikuje dodatkowo i przedłuża negocjacje handlowe. Z drugiej jednak strony stanowi swoistą gwarancję realizacji płatności przez stronę kubańską.

Komitety towarowe

Od kilku lat rynek kubański wzbogacił się o nową formę pozataryfowej regulacji importu tzw. Komitety Towarowe. W odniesieniu do niektórych wyrobów, uznanych za wrażliwe dla gospodarki narodowej, powołane zostały przez rząd komitety, których zadaniem jest bezpośredni nadzór nad poziomem cen tych wyrobów i wielkością realizowanego importu. W porozumieniu z Ministerstwem Handlu Zagranicznego komitety przyznają państwowym operatorom licencje na import towarów wrażliwych oraz sprawują nadzór nad ich dystrybucją.

Rejestry Sanitarne

W przypadku importu produktów, głównie rolno-spożywczych i farmaceutycznych, jeszcze przed ich wprowadzeniem do obrotu na rynku wewnętrznym, istnieje obowiązek uzyskania odpowiedniego Rejestru Sanitarnego na Kubie.

W celu uzyskania Rejestru Sanitarnego należy zrealizować następujące działania:

- przedłożyć próbki i opis techniczny produktu,
- przedłożyć świadectwo sanitarne produktu,
- przedłożyć stosowne świadectwo odnośnie specyfikacji fizykochemicznej, mikrobiologicznej i toksycznej produktu.

Postępowanie rejestracyjne z reguły realizuje się w oparciu o kubańskiego importera danego produktu rolno-spożywczego i jego uzyskanie nie stanowi poważnej przeszkody w dostępie do rynku. Wymagane jest przez stronę kubańską wykonanie omówionych powyżej analiz i uzyskanie odpowiednich świadectw w autoryzowanym laboratorium CUBA CONTROL.

PRZYDATNE KONTAKTY

Rejestr Sanitarny Żywności, Kosmetyków i Produktów użytku osobistego jak również gospodarstwa domowego

Państwowy Instytut Żywnienia i Higieny Żywności

Calzada de Infanta Nr. 1158 między ul. Linea I Clavel

Centro Habana ,La habana,Kuba

Tel(53-7) 878-5919, 878-3358 Fax: (53-7) 873-8313

dirinha@infomed.sld.cu

Rejestr Lekarstw dla użytku ludności

Centrum Państwowej Kontroli Jakości Lekarstw (CECMED)

Ulica 200 Nr.1706 między 17 i 19 , Siboney, Playa,La Habana , Kuba

Tel.: (53-7) 271-8622/23, 271-8767,

Fax: (53-7)271-4023

cecmed@cecmed.sld.cu

Rejestr Urzędzeń Medycznych

Centrum Państwowej Kontroli Urzędzeń Medycznych

Ulica 4 Nr, 455 (piętro) między 19 i 21 Vedado

La Habana, Kuba

Tel.(53-7) 832-5072, 832-7217

dulce@cceem.sld.cu

Zarządzenia Sanitarно-Weterynaryjne

Instytut Medycyny Weterynaryjnej (IMV)

Ulica 12 Nr. 355 między 15 i 17 , Vedado, La Habana, Kuba

Tel.: (53-7) 830-3347/48 , 830-1614, 830-6615,

Fax: (53-7)830-3537

dnimv@infomed.sld.cu

Zarządzenia Fitosanitarne

Państwowe Centrum Ochrony Roślin

Ayuntamiento Nr. 231 między ul.San Pedro i Lombillo

La Habana, Kuba

Tel.: (53-7) 879-1339, 878-4976 do 79

Fax: (53-7) 870- 3277

director@sanidadvegetal.cu

Ustawa Helmsa Burtona

Embargo dotyczy firm amerykańskich Ze względów humanitarnych Departament Skarbu rządu USA utworzył wyjątki i możliwość wymiany handlowej z Kubą w zakresie produktów farmaceutycznych i żywności.

Firmy europejskie prowadzące interesy z Kubą embargo nie obowiązuje, nie mogą być też w jakikolwiek sposób poszkodowane ich ewentualne interesy z USA. Wynika to z porozumienia zawartego pomiędzy Rządem USA i Komisją Europejską w ramach panelu negocjacyjnego przed WTO. Na podstawie tego porozumienia rząd amerykański, mając świadomość niemożliwości obrony swojego stanowiska w sprawie eksterytorialności swojego ustawodawstwa i jego niezgodności z zasadami WTO, zobowiązał się do zawieszenia

aplikacji ustawy Helmsa Burтона w stosunku do firm europejskich. Zawarte porozumienie jest obowiązujące i nie odnotowano prób jego nieprzestrzegania.

Istnieją jednak dwa zasadnicze ograniczenia, jakie polskie firmy powinny poznać przed podjęciem ew. współpracy z rynkiem kubańskim:

1. Płatności – wszelkie kontrakty i płatności z ich tytułu powinny być zabezpieczone przez banki gwarantujące obieg środków z pominięciem terytorium USA. W przeciwnym wypadku grozi blokada środków i ich ew. przejęcie. Gwarantują to banki europejskie działające na Kubie m.in.: BBVA, Paribas, Caja Madrid i inne.

2. W produktach sprzedawanych na wyspę nie powinna znaleźć się technologia amerykańska, a przy ich wytwarzaniu stosowane patenty z tego kraju. Próby omięcia tego zagadnienia mogą się skończyć poważnymi problemami prawnymi dla firmy i wpłynąć negatywnie na jej interesy w USA.

Arbitraż handlowy

Sąd Arbitrażowy Handlu Zagranicznego działa przy Izbie Handlowej Republiki Kuby w oparciu o Ustawę nr 1302 z 1976 r. (na temat zasad procedury) oraz Ustawę nr 6 z 1993 r. (na temat norm i praw arbitrażowych).

Podobnie jak w przypadku innych krajów sąd arbitrażowy pełni funkcje w zakresie poznawania i rozstrzygania sporów wynikających między firmami w ramach ich stosunków związanych z realizacją umów handlowych lub innych powiązań ekonomicznych i naukowo-technicznych, jak również charakteru cywilnego wynikającego z tych powiązań.

Sąd interweniuje w sporze kiedy została wpisana w umowie stosowna klauzula lub gdy strona zgłasza w sadzie i podpisuje z drugą stroną kompromis arbitrażowy. Spory są rozwiązywane stosując normy kubańskiego prawa rzeczowego, interpretując klauzule umowy i mając na uwadze zwyczaje handlowe i ich stosowanie.

PRZYDATNE KONTAKTY:

Sąd Arbitrażowy Handlu Zagranicznego

Corte de Arbitraje de Comercio Exterior

Tel.(53-7) 831-3207

corte@camara.com.cu

Świadectwa pochodzenia towarów

Uchwała Nr 4 z 1997 r. ministrów finansów i cen oraz handlu zagranicznego wprowadziła w życie stosowne uregulowania w zakresie norm pochodzenia dostosowanych do zasad zawartych w Porozumieniu o Normach Pochodzenia Światowej Organizacji Handlu.

W przypadku Kuby wszelkie świadectwa pochodzenia towarów zarówno regionalne jak i wymagane przez organizacje o charakterze międzynarodowym są wystawiane przez Izbę Handlową Republiki Kuby.

PRZYDATNE KONTAKTY:

Izba Handlowa Republiki Kuby

Tel.(53-7) 833-6735, 835-6817, 835-6818

Fax: (53-7) 837-5115

ferias@camara.com.cu

www.camaracuba.cu

VIII. WEJŚCIE NA RYNEK, KANAŁY I STRATEGIE DEYSTRYBUCJI

Kuba nie jest łatwym rynkiem. Wszystkie ważne decyzje charakterze ekonomicznym i handlowym są podejmowane na szczeblu politycznym. To upolitycznienie i centralne sterowanie całą gospodarką prowadzi w konsekwencji do nierówności w dostępie do kubańskiego rynku. Przy takich uwarunkowaniach nie dziwi też fakt marginalizacji wymiany handlowej z Polską.

Pomimo odczuwalnych braków na rynku, w zakresie nawet podstawowych produktów spożywczych, dostęp do niego jest utrudniony nie tylko z przyczyn politycznych lecz także z powodu skomplikowanych procedur zakupowych oraz wygórowanych oczekiwań strony kubańskiej w zakresie kredytowania dostaw z zagranicy.

Wydaje się, że w chwili obecnej, przy aktualnych uwarunkowaniach najlepsza formą działania, w zakresie wejścia na rynek, jest znalezienie odpowiedniego partnera kubańskiego zainteresowanego importem, dysponującego autoryzacją Banku Centralnego na wydatkowanie środków finansowych i licencją importową obejmującą interesujące polską firmę produkty. W przypadku podjęcia regularnej współpracy handlowej kolejnym krokiem może być założenie przedstawicielstwa polskiej firmy na Kubie lub założenie wspólnego przedsięwzięcia z partnerem kubańskim w formie spółki z kapitałem mieszanym.

Nie zawsze jednak znalezienie partnera posiadającego licencję importową oraz autoryzację Banku Centralnego i jednocześnie zainteresowanego importem oferowanych przez polską firmę produktów jest możliwe. W takim wypadku należy pierwszej kolejności znaleźć partnera zainteresowanego importem, a następnie zdać się na pośrednictwo firmy kubańskiej dysponującej wymienionymi pozwoleniami, co wpływa na podrożenie eksportu i cen oferowanego produktu na kubańskim rynku.

Próbę wejścia na rynek można także podjąć przy pomocy miejscowych autoryzowanych agentów handlowych.

Kanały dystrybucji przechodzą zawsze poprzez państwowe firmy kubańskie powiązane z danym sektorem towarowym. Firmy zagraniczne nie mają możliwości bezpośredniego prowadzenia sprzedaży detalicznej i hurtowej. Istnieją pewne formy działalności dla firm zagranicznych na terytorium Kuby które pozwalają na większe zbliżenie do rynku tego kraju.

Przedstawicielstwo

Można handlować z Kubą bezpośrednio, bez potrzeby otwierania stałego przedstawicielstwa w kraju. Firmy zagraniczne mogą utrzymywać stosunki handlowe z firmami kubańskimi upoważnionymi do realizacji operacji handlu zagranicznego. Prawo kubańskie przewiduje możliwość otwarcia przedstawicielstwa firmy zagranicznej. Aktualnie w Kubańskiej Izbie Handlowej jest zarejestrowanych ponad 700 przedstawicielstw firm zagranicznych.

Przedstawicielstwa firm zagranicznych dbają o interesy firm macierzystych na rynku kubańskim. W realizacji tego celu mogą dysponować potrzebną infrastrukturą (personel, biura, łączność i transport) oraz magazynami depozytowymi urzędu celnego dla prowadzenia sprzedaży towarów kubańskim firmom importowym wyłącznie z zakresie objętym licencją na prowadzenie działalności.

Uzyskanie stosownego pozwolenia – licencji, ze strony Izby Handlowej i Ministerstwa Handlu Zagranicznego, na otwarcie i prowadzenie przedstawicielstwa firmy zagranicznej jest uzależnione od przedłożenia odpowiednich ”gwarancji handlowych” ze strony kubańskich firm i/lub instytucji popierających i deklarujących 3 letni minimalny okres trwania przedsięwzięcia oraz wymiany handlowej do realizacji w tym okresie rzędu 500 tys. USD. Preferowane są wnioski producentów i oficjalnych dystrybutorów w stosunku do zwykłych

pośredników. Licencja jest zwykle wydawana na okres 5 lat i może być przedłużana na okresy 3 letnie po uiszczeniu wymaganych opłat.

Przedstawicielstwa firm zagranicznych na Kubie są zobowiązane do realizacji opłat z tytułu sprzedaży brutto prowadzonej z depozytów celnych w wysokości od 3 do 7%. Począwszy od lutego 2005 roku przedstawicielstwa firm zagranicznych są zobowiązane do odprowadzania 30% podatku dochodowego do zysku netto uzyskanego ze sprzedaży towarów na terytorium Kuby i obliczonego według kubańskich norm księgowych. Dodatkowe obciążenia finansowe przedstawicielstw firm zagranicznych wynikają ze specyficznych regulacji w zakresie korzystania ze środków transportu i siły roboczej.

Otwarcie przedstawicielstw firm zagranicznych na Kubie regulowane jest Dekretem Nr 206 z 1996 r, Państwowego Rejestru Agentów i Przedstawicieli Zagranicznych Spółek Handlowych i Postanowieniem Nr 550, z 2001 roku Ministerstwa Handlu Zagranicznego.

PRZYDATNE KONTAKTY:

W celu uzyskania informacji dotyczących form działalności, procesów i kosztów rejestracyjnych należy zapoznać się ze stroną instytucjonalną Kubańskiej Izby Handlowej (www.camaracuba.cu) lub skontaktować się z jej Działem Prawnym (tel:830-2643).

Agenci firm zagranicznych

Aktualne przepisy rejestrowania form działania zagranicznych podmiotów gospodarczych na Kubie przewidują możliwość reprezentacji w kraju przez agenta. W tym celu potrzebna jest umowa agencyjna zawarta wyłącznie z jednostką kubańską posiadającą odpowiednie zezwolenie do prowadzenia takiej działalności, wydane przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego (MINCEX). Umowa agencyjna stanowi podstawę do wydania przez Izba Handlowa Republiki Kuby odpowiedniej licencji i dokonania stosownego zapisu w Państwowym Rejestrze Przedstawicieli i Agentów Zagranicznych Spółek Handlowych.

Obecnie blisko 70 firm zagranicznych jest reprezentowanych przez trzy firmy kubańskie, które spełniają funkcje agentów. Są to następujące firmy:

PRZYDATNE KONTAKTY:

Representaciones Platino S.A

Calle 16 Nr. 504 , entre 5-ta i 7 -ma, Miramar
Tel.(53-7)204-6349, 204-7822, 204-8853,204-7801
Fax: (53-7) 204-4062

platino@platino.co.cu

Reprezentaciones Cultureles S.A (RECSA)

Calle 158 Nr.318, entre 3-cia B i 3-cia D, Nautico, Playa
Tel.(53-7) 208-9320
Fax.(53-7) 208-6621

alma@secsa.cult.cu

Take-Off International A.G.

Calle15 Nr. 654 entre A i B, Vedado, Plaza
Tel.: (53-7) 833-3627, 833-3628

pre@takeoff.avianet.cu

System depozytów celnych

System celny zgodnie z którym towary importowane magazynuje się pod kontrola urzędu celnego w przeznaczonych na ten cel depozytach. Jego najważniejszą charakterystyką jest import towarów z czasowym uwolnieniem od cła. Towary importowane są przez depozytora i następnie deklarowane do konsumpcji przez firmę uprawnioną do realizacji importu.

Zgodnie z Ustawą Celną o korzystanie z depozytowego systemu celnego mogą ubiegać się importerzy, filie spółek handlowych i agenci zagranicznych spółek handlowych, którzy powinni wystąpić o uzyskanie stosownego pozwolenia do Dyrekcji Generalnej Urzędu Celnego.

Depozytant w każdej chwili może dysponować towarem zgromadzonym w depozycie celnym, mając możliwość jego reeksportu, rezygnacji lub sprzedaży w całości lub częściowo.

Wydanie towarów znajdujących się w depozycie celnym może być realizowane tylko przez osoby prawne upoważnione do wykonywania operacji handlu zagranicznego po przedłożeniu wymaganej dokumentacji.

IX. KONTAKTY, PROMOCJA, USŁUGI DLA BIZNESU

RADY PRAKTYCZNE DLA PRZEDSIĘBIORCY

Kontakty

Ze względu na specyfikę rynku kubańskiego, przed rozpoczęciem działań handlowych na Kubie, wskazany jest kontakt z odpowiednimi instytucjami w Polsce zajmującymi się organizacją i koordynacją bilateralnej współpracy gospodarczej oraz załatwianiem formalności wjazdowych. Są to odpowiednio Departament Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej MG, Departament Zagranicznej Polityki Ekonomicznej MSZ oraz Ambasada Kuby w Warszawie.

PRZYDATNE KONTAKTY

Departament Międzynarodowej Współpracy Dwustronnej

Ministerstwo Gospodarki

Pl. Trzech Krzyży 5

Warszawa

Tel/Fax (022) 693 57 08/693 40 19

Departament Zagranicznej Polityki Ekonomicznej

Ministerstwo Spraw Zagranicznych

Al. Szucha 23

Warszawa

Tel/Fax (022) 523 85 22/523 91 49

Ambasada Republiki Kuby

Ul. Rejtana 15 m 8

Warszawa

Tel/Fax (022)848 17 15/84822

embacuba@medianet.pl

Pomoc Ambasady RP w Hawanie

Wydział ekonomiczny Ambasady RP w Hawanie służy pomocą w zakresie pierwszego zblżenia do rynku kubańskiego. Zainteresowane firmy prosimy o kontakt, najlepiej drogą elektroniczną, na adres havpolemb@ct.futuro.pl. W szczególności wydział udziela informacji w zakresie dostępu do tutejszego rynku, danych statystycznych, możliwości wejścia na rynek. Ponadto w miarę możliwości pomaga w znalezieniu odpowiednich partnerów handlowych, organizacji spotkań i misji handlowych.

Korespondencja handlowa

Służy jako pierwszy kontakt praktyczny i informacyjny z firmami kubańskimi, stwarza możliwość lepszego poznania ich mentalności i sposobu działania oraz uwarunkowań rynkowych. Nie należy jednak oczekiwać tak wysokiego stopnia efektywności korespondencji handlowej jak w przypadku większości krajów regionu i świata. Ze względu na tutejsze uwarunkowania, wysoce rozbudowaną biurokratyzację oraz centralizację gospodarki często dochodzi do opóźnień, rozmycia kompetencji do braku odpowiedzi na przesłaną korespondencję włącznie. Wskazane jest dołączanie do korespondencji handlowej specyfikacji technicznych oferowanych produktów, katalogów i listów referencyjnych.

Wizyta na rynku

Jest to najlepszy sposób na zainicjowanie działań handlowych i promocyjnych na rynku kubańskim ze względu na jego specyficzne uwarunkowania oraz mentalność tutejszych przedsiębiorców. Wskazane jest odbycie spotkań zarówno z przedstawicielami firm pośredniczących jak i odbiorcami finalnymi produktów, którzy niejednokrotnie ogrywają decydującą rolę w podejmowanych decyzjach o realizacji importu. Transport miejski realizuje się w oparciu o system taksówek obsługujący sektor turystyczny lub wynajem samochodów dla obcokrajowców. Oferta hotelowa jest wystarczająca, ceny usług hotelowych umiarkowane.

Większość przedsiębiorców przyjeżdża na Kubę dysponując jedynie wizą o charakterze turystycznym, udostępnianą przez agencje i biura turystyczne w cenie 25 EUR. Dla wyjazdów o charakterze biznesowym władze kubańskie wymagają uzyskania wizy handlowej (25EUR opłata za złożenie wniosku i 55EUR przyznanie wizy). Niektóre firmy i instytucje kubańskie nie przystępują do rozmów i negocjacji z przedsiębiorcami nie dysponującymi wizami handlowymi.

Legalizacje dokumentów

Niektóre instytucje i firmy kubańskie mogą wymagać od oferenta przedłożenia stosownej dokumentacji o statusie prawnym i finansowym firmy. Takie dokumenty zwyczajowo są legalizowane przez kubańskie konsulaty w kraju urzędowania i w następnej kolejności przez kubańskie ministerstwo spraw zagranicznych, po uiszczeniu stosownych opłat.

Targi i wystawy handlowe

Kuba dysponuje szerokim programem targów i wystaw handlowych o charakterze międzynarodowym w ciągu całego roku. Niewiele z nich jednak spełnia oczekiwania firm z starego kontynentu. Kubańscy przedsiębiorcy posiadają stosunkowo wysoką kulturę targową i w przedsięwzięciach wystawienniczych uczestniczą jako akredytowani wystawcy lub odwiedzający.

Udział w tego rodzaju imprezach targowych na Kubie, niezależnie od formy uczestnictwa, stanowi dla przedsiębiorców z Polski nieodzowne źródło poznania struktury i możliwości tutejszego rynku. Najważniejszymi i godnymi polecenia targami o charakterze

wielosektorowym są Międzynarodowe Targi w Hawanie (Feria Internacional de la Havana) FIHAV, które zostały otwarte po raz pierwszy w 1982 roku i w których ubiegłorocznej edycji uczestniczyło blisko 1200 firm z 50 krajów. Szacunkowa wartość kontraktacji na targach wyniosła, podobnie jak w roku poprzednim, około 400 mln USD. Targi FIHAV odbywają się na terenach wystawowych EXPOCUBA.

EXPOCARIBE jest to spotkanie handlowców które odbywa się corocznie w miesiącu u czerwcu w Centrum Konwencyjnym Heredia w mieście Santiago de Cuba. Jest to wystawa druga co do wielkości na Kubie i jedna z największych w regionie Karaibów. Także potencjalnie atrakcyjne z punktu widzenia polskiego eksportu są następujące targi branżowe: METALICA (przemysł maszynowy i metalowy), FIT (środki transportu), SALUD PARA TODOS (ochrona zdrowia) i FECONS (branża budowlana).

Wwóz próbek handlowych na targi.

Wwiezienie próbek towarów na targi nie jest specjalnie utrudnione na Kubie i może być realizowane w oparciu o stosowne uregulowania w zakresie importu nie mającego charakteru handlowego, a w szczególności: Ustawę Nr 22 z 16 kwietnia 1979 r. i Ustawę Nr 178 z 14 października 1997 r.

W liście przewozowym w odpowiedniej rubryce należy zaznaczyć przeznaczenie towaru na określone targi. Dostawą próbek na stoiska zajmują się wyspecjalizowane agencje powołane w tym celu przez organizatorów imprez. Przykładowo, w przypadku targów wielobranżowych FIHAV jest to Agencja Transitoria PALCO. Agencja podejmuje działania po przedłożeniu następujących dokumentów:

- listu przewozowego,
- faktury ze specyfikacją towarową,
- czasowego pełnomocnictwa upoważniającego agencję do realizacji działań związanych z uzyskaniem zwolnień celnych i lotniskowych oraz transportu próbek na targi.

Po zakończeniu imprezy wystawienniczej firma która sprowadziła próbki na targi ma obowiązek wystąpić do odpowiednich organów celnych o pozwolenie na ich: reeksport, donację lub definitywną sprzedaż na rynku. W przypadku produktów rolno-spożywczych sprzedaż na rynku musi zostać poprzedzona wykonaniem stosownych badań laboratoryjnych, wykonywanych przez autoryzowaną firmę CUBA CONTROL, uzyskaniem Rejestru Sanitarnego w INHA oraz licencji importowej przez kubańskiego importera danego produktu.

Najważniejsi organizatorzy przedsięwzięć wystawienniczych na Kubie to:

- * Izba Handlowa Republiki Kuby
- * PABEXPO

PRZYDATNE KONTAKTY:

Kubańska Izba Handlowa
Wydział Wystaw i Targów
Tel.(53-7) 833-6735, 835-6817, 835-6818
Fax: (53-7) 837-5115
ferias@camara.com.cu
www.camaracuba.cu

PABEXPO (organizator targów)
Ul. 17 między 174 i 190, Playa, La Habana
Tel: (53-7)272-0758
(53-7) 271-6614
Fax: (53-1) 271-9065
pabexpo@palco.cu
www.cpalco.com

Izba Handlowa Republiki Kuby

Izba handlowa jest instytucją autonomiczną, niezależną finansowo, zrzeszającą najważniejsze przedsiębiorstwa kubańskie. Izba Handlowa świadczy usługi na rzecz tych przedsiębiorstw w tym także firm miejscowych wchodzących w skład spółek mieszanych z kapitałem zagranicznym i na rzecz wszystkich firm zainteresowanych biznesem na Kubie. Izba jest członkiem Międzynarodowej Izby Handlowej i siedziby World Trade Center Habana, Trade Center Habana, Trade Point La Habana i Europejskiego Centrum Współpracy Międzynarodowej.

Izba realizuje usługi w zakresie obsługi zagranicznych przedsiębiorców. Niektóre z nich to;

- * Biuro Informacji Handlowej (BIC); informacje na temat rynku kubańskiego i systemu przedsiębiorstw .
 - * Okienko przyjęć dla przedstawicielstw i agentów przedsiębiorstw zagranicznych prowadzące m. in: rejestracje i certyfikaty, sprawy celne, migracyjne i pracownicze.
 - * Czasopisma specjalistyczne; Cuba Foreign Trade i inne które można kupić w BIC.
 - * Organizowanie akcji promocyjnych na Kubie i za granicą takich jak targi, wystawy, wyjazdy handlowe, rundy negocjacyjne i inne.
-

PRZYDATNE KONTAKTY

Izba Handlowa Republiki Kuby
Camara de Comercio de Republica de Cuba
 Calle 21 No. 661 esq. a A, el Vedado, a Habana, Cuba
 Tel.(53-7) 838-1321, 838-1322, 838-1324, 838-1931,
 Fax: (53-7)833-3042, 833-6810,
pdcia@camara.com.cu
www.camaracuba.cu

X. WSKAZÓWKI PRAKTYCZNE

Wymagania wizowe

Obywatel polski udający się na Kubę musi posiadać ważną wizę o charakterze turystycznym, udostępnianą zwyczajowo przez agencje i biura turystyczne organizujące wyjazd w cenie 25 EUR. Termin ważności wynosi 30 dni. Dla wyjazdów o charakterze biznesowym władze kubańskie wymagają uzyskania wizy handlowej (25EUR opłata za złożenie wniosku i 55EUR przyznanie wizy). Niektóre firmy i instytucje kubańskie nie przystępują do rozmów i negocjacji z przedsiębiorcami nie dysponującymi wizami handlowymi.

Przy wyjeździe z Kuby należy uiścić opłatę lotniskową w wysokości 25 CUC.

Izba Handlowa Republiki Kuby wykonuje usługi związane z załatwianiem spraw migracyjnych dla funkcjonariuszy zagranicznych i pracowników kubańskich którzy są zatrudnieni w filiach przedsiębiorstw zagranicznych

Dwuwalutowy system płatniczy

Pod koniec roku 2004 wprowadzono system płatniczy dwuwalutowy obejmujący peso kubańskie i peso kubańskie wymienne (CUC). Bank Centralny Kuby uchwałami 65/2003 i 80/2004, zarządził zastąpienie będącego w obiegu dolara przez peso wymienne, zarówno w transakcjach między przedsiębiorstwami państwowymi kubańskimi jak również w firmach które realizowały sprzedaż detaliczną w systemie sklepów dewizowych w walucie amerykańskiej. Począwszy od kwietnia 2005 roku w kantorach oficjalnych (CADECA) 1 CUC kupuje się za 1,08 USD. Peso wymienne obowiązuje jako środek płatniczy tylko na terytorium Kuby i nie przedstawia wartości negocjacyjnej poza jej granicami. W trakcie wymiany należy unikać dużych wartości nominalnych rzędu 50 i 100 CUC niekiedy trudnych do wymiany oraz podlegających procesom weryfikacji w momencie regulowania płatności za zakupione towary lub usługi.

W celu uniknięcia przykrych pomyłek wskazane jest zapoznanie się wzrokowe z będącymi w obiegu środkami płatniczymi pamiętając, że peso kubańskie ma dużo mniejszą wartość od peso wymiennego (1 CUC=24 pesos).

Karty kredytowe (z wyjątkiem American Express) są akceptowane w głównych hotelach i centrach turystycznych pod warunkiem, że nie zostały wyemitowane na terytorium USA lub przez banki amerykańskie. Opłata za korzystanie z kart kredytowych jest wysoka i wynosi około 12%.

Państwowy system bankowy akceptuje jedynie transakcje zakupów CUC za dolary USA są one obłożone 10% podatkiem i obciążone marżą handlową około 3,5% w zależności od typu realizowanej transakcji.

Sprawy sanitarne

Kuba jest krajem o stosunkowo wysokim poziomie higieny. Należy jednak zwracać szczególną uwagę na przestrzeganie podstawowych norm higienicznych oraz nie pić wody z kranu. Zalecane jest picie wyłącznie butelkowanej wody mineralnej i/lub innych napojów butelkowanych.

Zalecane jest posiadanie dobrego ubezpieczenia w zakresie sanitarnym oraz wypadkowym.

Hotele

Na Kubie nie ma praktycznie większego problemu ze znalezieniem miejsca w hotelu, dotyczy to zwłaszcza stolicy kraju Hawany i najważniejszych ośrodków turystycznych. W Hawanie cena pokoju 1 osobowego w hotelu dobrej klasy wynosi 100-150 USD. Można uzyskać stosunkowo wysokie zniżki w opłatach przy umiejętnych negocjacjach. Pomimo obowiązku zatrzymywania się w hotelach część obcokrajowców wybiera opcje kwater prywatnych, zdecydowanie tańszą lecz nie gwarantującą należytego poziomu usług w tym dostępu do Internetu.

Warunki klimatyczne

Kuba jest wyspą subtropikalną o gorącym klimacie. Praktycznie tylko w styczniu i lutym temperatury niekiedy spadają poniżej 20 st. C. Długie lato które praktycznie zaczyna się pod koniec kwietnia i trwa do listopada charakteryzuje się wysokimi temperaturami, przekraczającymi 30 st. C i dużą wilgotnością.

Wymogi lokalne odnośnie etykiety nie są wygórowane, praktycznie poza bankami nie nosi się

krawatów. Strojem oficjalnym jest koszula typu *guayabera* odpowiadająca w praktyce europejskiemu ubraniu wyjściowemu z krawatem. Zaleca się stosowanie strojów lekkich wykonanych z przewiewnych materiałów.

Odprawa celna

1. Bez cła można przywieść na Kubę jedynie rzeczy przeznaczone do użytku osobistego (ubrania, buty, przybory toaletowe itp.), lekarstwa, protezy i wózki inwalidzkie do użytku przez osoby chore lub niepełnosprawne, książki i artykuły szkolne.

Lista rzeczy uznanych jako osobiste przez władze celne Kuby:

- biżuteria osobista,
- 1 aparat fotograficzny z 5 filmami,
- 1 kamera filmowa małoobrazkowa z 2 filmami,
- 2 lornetki,
- 1 nośnik przenośny dźwięku,
- 1 gramofon przenośny i 10 płyt,
- 1 aparat przenośny do nagrywania dźwięku,
- 1 przenośny odbiornik radiowy,
- 1 przenośny odbiornik TV,
- 1 przenośna maszyna do pisania,
- 1 wózek dziecięcy, namiot i sprzęt turystyczny,
- sprzęt turystyczny (jedna wędka, rower bez silnika, canoa lub kajak nie przekraczający 5,5 m długości, 2 rakietki tenisowe, para nart wodnych i inne podobne artykuły),
- 1 kamera video,
- 1 laptop,
- 1 przenośny odtwarzacz filmów DVD,
- Karty pamięci do komputerów i aparatów fotograficznych.
- środki płatnicze do wysokości 5000 USD.

Bez cła można także przywieść towary których wartość nie przekracza 50 CUC.

2. Od towarów powyżej tej kwoty i do maksymalnej wartości 1000 CUC należy uiścić cło naliczane w sposób progresywny. Przykładowo: opłata celna od towarów o zadeklarowanej wartości 250 CUC wynosi 200 CUC, zaś od wartości 1000 CUC wynosi 1575 CUC.

3. Zabroniony jest wwóz na terytorium Kuby sprzętu elektrycznego: lodówek o pojemności przekraczającej 7 stóp, klimatyzatorów, kuchenek, piekarników i kuchenek mikrofalowych, podgrzewaczy wody, żelazek (powyżej 290W/h) i tosterów.

Zabroniony jest import i eksport w zakresie: narkotyków i substancji odurzających, materiałów wybuchowych, obiektów, fotografii, literatury i jakichkolwiek innych artykułów pornograficznych lub przeciwnych dobrym zasadom, jakichkolwiek artykułów, które mogłyby naruszyć bezpieczeństwo i porządek wewnętrzny w kraju, zwierząt, roślin i ich części które wymienione są w Załączniku nr 1 Układu CITEC (gatunki pod ochroną lub pod groźbą wymarcia).

4. Import takich produktów jak sprzęt radio telefoniczny i telekomunikacyjny w tym telefonów komórkowych i anten satelitarnych wymaga uzyskania wstępnego pozwolenia ze strony Ministerstwa Informatyki i Komunikacji.

5. Import sprzętu GPS wymaga uzyskania wstępnej autoryzacji ze strony Krajowego Biura Hydrografii i Geodezji.

6. Produkty pochodzenia roślinnego i zwierzęcego podlegają kontroli sanitarnej na granicy.

PRZYDATNE KONTAKTY

Szczegółowych informacji w sprawach celnych udziela Urząd Celny:

www.aduana.co.cu

Tel. 883 82 82, 883 75 75

Język handlowy

Językiem urzędowym jest hiszpański. W środowiskach handlowych powszechna jest znajomość angielskiego.

Czas

Różnica czasowa między Polską a Kubą wynosi minus 6 godzin w stosunku do czasu polskiego. Kuba podobnie jak Polska zmienia czas o 1 godzinę w okresie zimowym.

Zasilanie w sieci elektrycznej

Sieć elektryczna dwufazowa typu 110V/60 Hz, w większości hoteli możliwość korzystania z przyłączy 220V lub wypożyczenia za kaucją przetworników prądu.

Godziny urzędowania i dni świąteczne

Biura czynne otwierane są, jak w większości krajów tropikalnych, stosunkowo wcześniej o godz. 8:30. Wizyty najlepiej jest ustalać od godziny 10:00. Po godzinie 17:00 można jedynie umawiać się na spotkania z kadrą kierowniczą.

Soboty i niedziele są dniami wolnymi od pracy. W wyjątkowych przypadkach możliwe jest odbycie spotkania z przedstawicielem firmy kubańskiej w sobotę w godzinach przedpołudniowych.

Wolnymi dniami od pracy są Święta Narodowe: 1 stycznia, 1 Maja, 26 Lipca, 10 października oraz 25 grudnia.

Transport

Lotniczy

Ze względu na położenie geograficzne transport lotniczy jest najważniejszym środkiem transportu dla odwiedzających Kubę, jak również odgrywa ważną rolę w transporcie towarów.

Polska nie posiada bezpośredniego regularnego połączenia lotniczego z Kubą. Główne linie lotnicze oferujące połączenia regularne do Europy to: Iberia, Air France, Air Europa, Cubana de Aviacion. Kuba nie posiada połączeń bezpośrednich z USA (z wyjątkiem lotów z Miami zarezerwowanych wyłącznie dla rodzin kubańczyków rezydujących w USA). Wyjazdy w kierunku obu Ameryk są najczęściej realizowane via Panamę, Cancun i Miasto Meksyk. Połączenia krajowe są niewygodne i mało punktualne.

Na Kubę przylatuje ponad 90 linii, są to loty regularne jak również czarterowe. Około 20% połączeń ma charakter regularny. Ponad 70 linii lotniczych z około 20 krajów oferuje loty czarterowe.

Cubana de Aviacion jest najważniejsza linia lotnicza w kraju. Cubana realizuje loty do 22 miejsc docelowych w Europie i Ameryce. Na Kubie funkcjonuje 10 lotnisk międzynarodowych z których najważniejsze to: Hawania, Santiago de Cuba, Varadero i Camaguey.

PRZYDATNE KONTAKTY

LINIE LOTNICZE KRAJOWE

* **Cubana de Aviacion**
 Tel: 834-446, 834-4949
cubana@avianet.cu

* **Aerocaribbean**
 Tel: (53-1) 879-7524, 870-4965,
vpcr@cacsa.avianet.cu

* **Aerogaviota**
 Tel.: (53-7) 206-0668
vpcom@aerogaviota.avianet.cu

* **ENSA**
ensa@avianet.cu

Lotnisko Międzynarodowe José Martí
 - Informacja loty krajowe: 649 5576/649 5577
 - Informacja loty międzynarodowe: 266 41 33

Morski

Jest to najważniejsza droga dla transportu towarów pochodzących z handlu zagranicznego. Blisko 90% kubańskiej wymiany towarowej z zagranicą realizowana jest drogą morską. Kuba dysponuje szeregiem połączeń regularnych z portami europejskimi i krajami Ameryki Łacińskiej i Kanadą. Połączenia morskie z Polską trwają około 3 tygodni i są stosunkowo kosztowne, ze względu na niewielką ilość przewoźników oraz restrykcje amerykańskie w zakresie transportu morskiego zabraniające statkom, które przybiły do portów kubańskich, przybijania do portów amerykańskich przez okres 6 miesięcy.

PRZYDATNE KONTAKTY

ZAGRANICZNI PRZEWOŹNICY MORSCY DZIAŁAJĄCY NA KUBIE

Melfi Marine Corporation S.A.
 Anillo del Puerto e/ Pote y Linea del Ferrocarril, La Habana Vieja
 La Habana, Cuba
 Tel.(53-7)860-8021 al 24, Fax(53-7)860-8018,
jorge.quesda@cimex.com.cu

Nirint Shopping
 Calle 1ra. No. 3401 e/ 34 y 36, Playa, La Habana, Cuba
 Tel.: (53-7) 204-3643, 204-0059, 204- 4333 al 35, Fax: (53-7)204-0153
padilla@nirint.cu

Nordstrand Maritime

Calle 8 No. 302 esq. a 3ra., Miramar, La Habana, Cuba
 Tel.: (53-7) 204-5436 al 37, 204-4728, Fax: (53-7)204-0358
miguel.nordstrand@shipnet.co.cu

Costa Container Lines

Lonja del Comercio, 2do. Piso, officinal 2H, La Habana Vieja
 La Habana, Cuba
 Tel.: (53-7) 863-4284, 860-2683, Fax: (53-7) 860-9634
hernandez@otmccl.tdc.cu

AGENCI WYKONUJACY USLUGI DLA PRZEDSIEBIORSTW MORSKICH
 ZAGRANICZNYCH

Navemar S.A.

Monserrate No. 261 e/ San Juan de Dios y Empedrado,
 Oficina Bacardi, 6to piso, officinal 610 , La Habana Vieja,La Habana, Cuba
 Tel.: (53-7) 861-6912, 861-6673, 861-5786, Fax: (53-7) 860-9534
navemar@navemarcu.com

Marinter N.V.

Monserrate No. 261 e/ san Juan de Dios y Empedrado
 Edificio Bacardi, La Habana Vieja, La Habana, Cuba
 Tel.: (53-7) 860-8342 y 860-9737, Fax: (53-7) 860-8343
marinter@marintercu.com

Perez N.V.

Monserrate No. 261 e/ San Juan de Dios y Empedrado
 Edificio Bacardi, La Habana Vieja, La Habana, Cuba
 Tel.: (53-7) 860-8223, 860-8224, Fax: (53-7) 860-8225, 862-9124
perezcu@perezcu.com

Laemar

Teniente Rey No. 60 esq. a San Ignacio, Edificio Santo Angel ,1er. Piso
 La Habana Vieja, La Habana, Cuba
 Tel.: (53-7) 866-0843 al 45, Fax: (53-7) 866-0840
laemar@laemar.com.cu

Kolejowy i drogowy

Transport kolejowy na Kubie jest nieregularny. Nie jest to środek transportu zalecany dla obcokrajowców ze względu na nieregularność połączeń i stan infrastruktury technicznej. Stan techniczny dróg na Kubie pozostawia wiele do życzenia zwłaszcza w zakresie oznakowania i konserwacji. Z tego powodu należy ograniczać do minimum podróżowanie samochodem w godzinach nocnych. Stan techniczny samochodów zarówno osobowych jak i ciężarowych jest bardzo zły. W miarę możliwości należy korzystać z usług miejscowych kierowców.

Przydatne kontakty

VIAZUL - firma oferująca przewozy autokarowe na terytorium Kuby.

Ale. 26 y Zoológico, Vuevo Vedado

Tel. (53 7) 881 1413/881 5652

Fax. (53 7) 883 6092

viazul@transnet.cu

www.viazul.cu

Transport miejski

Transport publiczny na Kubie funkcjonuje z dużymi problemami dlatego zalecane jest przemieszczanie się w oparciu o taksówki lub wynajęte środki transportu. Należy pamiętać, że partnerzy kubańscy mają ograniczone możliwości korzystania z własnych środków transportu. Kilka przedsiębiorstw taksówkowych obsługujących ruch turystyczny jest godnych polecenia: Transtur (2086666), OK (2040000) czy Panataxi (85555555). Biura oferujące usługi wynajmu środków transportu na Kubie to Transtur i Rex.

Telekomunikacja i usługi pocztowe

Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Republiki Kuby S.A (ETECSA) jest spółką kubańską z kapitałem mieszanym świadczącą usługi publiczne w zakresie telekomunikacji. ETECSA prowadzi portal CubaSi, w którym można znaleźć bezpośrednią informację na temat Kuby w zakresie turystyki, biznesu, kultury, gospodarki, polityki, wydarzeń społecznych. Adres strony: www.cubasi.cu

Ceny połączeń krajowych i międzynarodowych są wysokie. Przykładowo koszt 1 minuty połączenia z Europą wynosi 6 USD. Na terenie Kuby występują dwie sieci operatorów telefonii komórkowej. Jedna funkcjonuje w oparciu o system amerykański druga w oparciu o technologię GSM. Generalnie koszty połączeń telefonicznych z Polską są niższe jeśli są realizowane z terytorium naszego kraju. Dotyczy to zarówno telefonów komórkowych jak i stacjonarnych. Od 2005 roku numery telefonów komórkowych na Kubie należy poprzedzić cyfrą 5.

- Aby zadzwonić na Kubę: należy wybrać kod kraju 53

- Aby zadzwonić z Kuby: należy wybrać kod wyjścia 119

- Sposób realizowania rozmów z telefonów komórkowych na Kubie:

Na Kubie numery telefonów komórkowych zaczynają się od 5

- Rozmowy z telefonów komórkowych do stacjonarnych: wykręcić 0 a następnie kod prowincji i numer telefonu.

- Rozmowy z telefonów stacjonarnych do komórkowych wykręcić 0 , następnie numer telefonu w Hawanie (poprzedzony cyfrą 5) lub 01 w wypadku telefonów z poza Hawany.

- Rozmowy zagraniczne na telefon komórkowy na Kubie: wykręcić kod wyjścia międzynarodowego następnie 53 i numer telefonu komórkowego (poprzedzony cyfrą 5).

Karty telefoniczne można kupić w punktach sprzedaży ETECSA, na poczcie i w kioskach.

PRZYDATNE KONTAKTY:**ETECSA**

Calle 3ra., e/ 78 y 80, Miramar Trade Center, Edificio Habana, 1er. Piso,

Officinal 111, Playa, La Habana, Cuba

Tel.: (53-7) 206-7522

Fax: (53-7) 206-7517

comunicacioninstitucional@etecsa.cu,

www.etecsa.cu

Poczta

Kubańska poczta jest przedsiębiorstwem realizującym usługi pocztowe w kraju. Obecnie system pocztowy znajduje się w procesie modernizacji która ma na celu wdrożenie informatyki do urzędów pocztowych, jak również włączenie pakietu nowych usług. Generalnie poziom oferowanych usług pozostawia wiele do życzenia. Podobnie jak w innych krajach, na Kubie można korzystać z usług międzynarodowych firm kurierskich (DHL).

ANEKS STATYSTYCZNY

I. Tabela Podstawowe dane ekonomiczne 2004 - 2007

WSKAŹNIK/ROK	2004	2005	2006	2007
PKB	5,4	11,8	12,5	7,5
Bezrobocie	1,9	1,9	1,9	1,8
Inflacja	2,9	4,2	5,7	2,5
Export dóbr i usług	5,36 mld USD	7,2 mld USD	10,443 mld USD	b.d.
Import dóbr i usług	5,838 mld USD	7,963 mld USD	10,532 mld USD	b.d.
Saldo obrotów bieżących	800 mln USD	140 mln USD	- 240 mln USD	b. d.
Średnie wynagrodzenie	b.d.	360 pesos	387 pesos	408 pesos
Przychody budżetowe	13,9 mld pesos	17,8 mld pesos	35,3 mld pesos	39,1 mld pesos
Wydatki budżetowe				41,7 mld pesos
Deficyt budżetowy	1,4 mld pesos	1,9 mld pesos	b.d.	2,6 mld pesos
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	330 mln USD	484 mln USD	960 mln USD	1 mld USD
Firmy z kapitałem zagranicznym	313	258	236	237

II. Wartość obrotów handlowych Polska – Kuba w latach 2001 – 2007 (w mln USD)

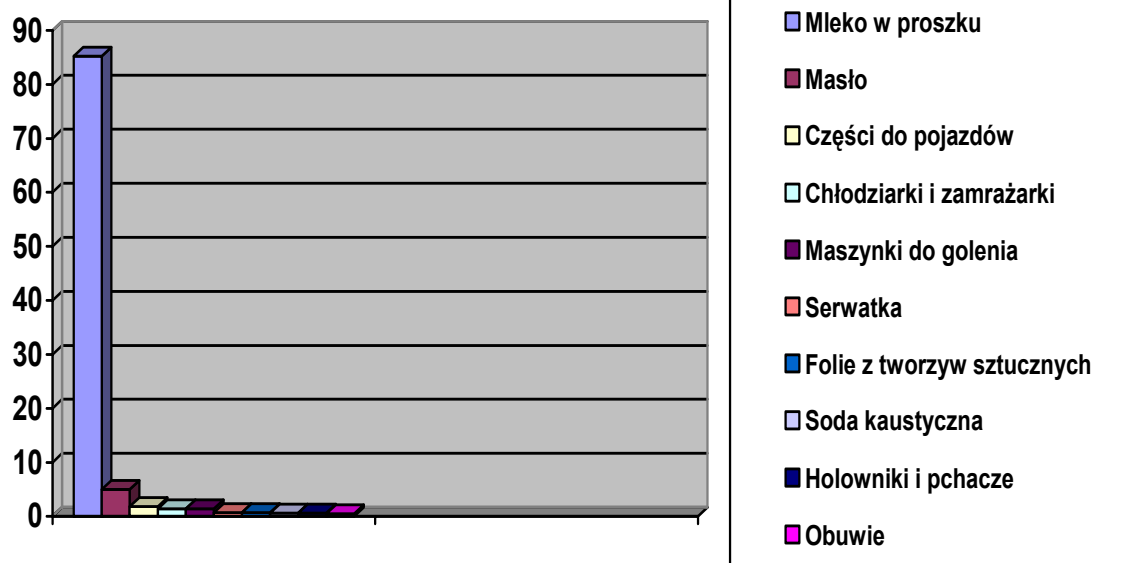
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
OBROTY	5,1	10,7	18,3	11,4	20,6	15,1	23,6
EKSPORT	3,2	9,5	16,9	7,7	14,1	12,2	18,4
IMPORT	1,9	1,2	1,4	3,7	6,5	2,9	5,2
SALDO	1,3	8,3	15,5	4,0	7,6	9,3	13,2

* Dane wstępne

Źródło: GUS

III. Polski eksport towarowy na Kubę w okresie od I do X. 2007 roku (w %)

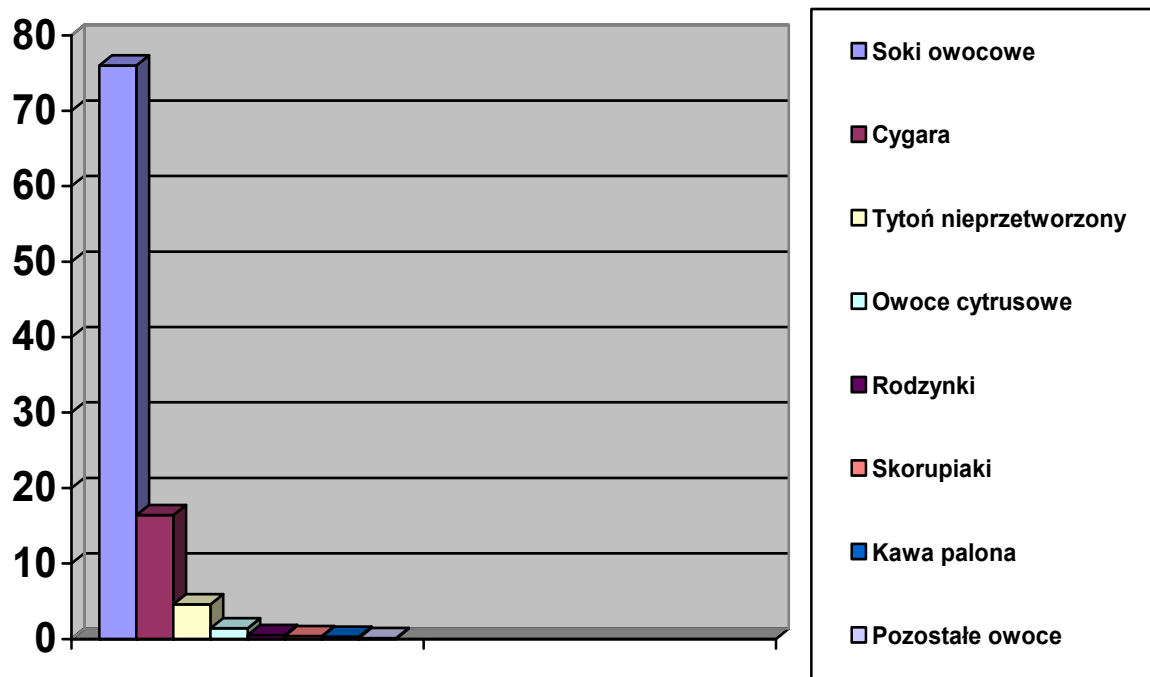
Nazwa produktu	Udz. W eksp. %
Mleko w proszku	85,2
Masło	5
Części do pojazdów	1,8
Chłodziarki i zamrażarki	1,4
Maszynki do golenia	1,4
Serwatka	0,7
Folie z tworzyw sztucznych	0,7
Soda kaustyczna	0,6
Holowniki i pchacze	0,6
Obuwie	0,5



Źródło: GUS

IV. Polski import towarowy z Kuby w okresie od I do X. 2007 roku (w %)

Nazwa produktu	Udz. W imp. %
Soki owocowe	76
Cygara	16,4
Tytoń nieprzetworzony	4,6
Owoce cytrusowe	1,4
Rodzynki	0,5
Skorupiaki	0,4
Kawa palona	0,3
Pozostałe owoce	0,1



Źródło: GUS

V. Udział poszczególnych grup towarowych w polsko- kubańskiej wymianie handlowej w okresie 2007 roku



Źródło: GUS