



Бизнес справочник Куба

СТИВ ХАВАНА

Януари 2013

Инвестиции в Куба

Политико-икономическата ситуация в Куба е специфична. Не функционира пазарна икономика, позната в страните от ЕС. Поради тази причина системата за насърчаване и подпомагане на чуждестранните инвестиции е много различна. Кубинските власти прилагат избирателен подход при одобряване на проектите за чуждестранни инвестиции и издават индивидуални разрешителни. В Куба реално няма “инициативи за привличане на чуждестранни инвестиции”, а се наблюдава режим на “разрешаване на чуждестранни инвестиции”.

Интересът на кубинските власти за даден инвестиционен проект зависи основно от очакваното количество валута, което ще донесе проекта, внедрената технология и възможностите да замени внос или да генерира валутни приходи.

Подкрепата на кубинските институции към чуждестранните инвеститори се изразява в гарантиране на продажбите на кубинския пазар и апорт на необходимите терени. Ако кубинската страна има специален стратегически интерес към проектите, процедурите се осъществяват много бързо.

Инвестициите в Куба се определят от 2 основни регулаторни норми: Закон 77 от 1995 г. и Диспозиция 5290 от 2004 г.

Форми на бизнес:

Закон 77 - Ley 77:

1. Смесена фирма - Empresa Mixta

Кубинска търговска фирма, отделно юридическо лице, различно от това на участващите страни, под формата на акционерно дружество с акции, в което участват един или повече акционери от Куба и един или повече чуждестранни инвеститори. Разпределението на капитала и вноските на кубинската и чуждестранна фирма се определят от дружествения договор. Смесените фирми могат да имат офиси, представителства, клонове и дъщерни дружества, както в Куба, така и в чужбина.

2. Договор за Международна Икономическа Асоциация (Обединение) - Contrato de Asociación Económica Internacional

Договор или споразумение между една или повече кубински фирми и един или повече чуждестранни инвеститори за реализиране на бизнес дейности. Не се създава ново юридическо лице, всяка една от фирмите запазва своята структура.

3. Фирма с изцяло чуждестранен капитал - Empresa de Capital Totalmente Extranjero

В Куба има много малко фирми от този тип.

Диспозиция 5290 – Acuerdo 5290:

1. Договор за кооперирано производство на стоки или предоставяне на услуги - Contrato para la producción cooperada de bienes o para la prestación de servicios

Договор между кубинска фирма, държавно учреждение или търговско дружество и чуждестранно физическо или юридическо лице с цел развитие на определено производство или предоставяне на услуги на вътрешния пазар и за износ.

Чуждестранната фирма предоставя, финансира технология, суровини, машини, полуготови продукти и техническа помощ, срещу заплащане след реализация на продуктите или услугите.

Отговорността по отношение на управлението и производството е изключително на кубинската страна, въпреки че може да получава и консултации от чуждестранната фирма, в случай че има подписан договор за техническа помощ.

2. Договор за управление на производство или услуги - Contrato de administración productiva y/o servicios

Договор между кубинска фирма, държавно учреждение или търговско дружество, с който наема чуждестранно юридическо лице да управлява една или няколко линии на производство, производствена инсталация, услуги или част от дейностите, за определен период срещу заплащане, което страните взаимно договарят и с оглед на резултатите от управлението.

Чуждестранната фирма предоставя know how, технология или пазар, на база на своя индустриален и търговски опит.

3. Договор за управление на хотели - Contrato de administración hotelera

Договор между фирма, собственик на хотел и фирма за управление на хотели, с която фирмата за управление на хотели приема отговорността да управлява ефективно хотела и да продава услуги срещу заплащане на хонорари, без да се осъществява прехвърляне на собствеността на хотела.

Гаранции за чуждестранните инвестиции

Гаранции за инвестициите, които предоставя кубинското законодателство са:

- Чуждестранните инвестиции в страната не могат да бъдат отчуждавани, освен ако това действие не се извършва от съображения за обществена полза или обществен интерес, декларирани от правителството като се предоставя обезщетение в свободно конвертируема валута на търговската стойност, определено по взаимно съгласие (Закон 77: глава 3, член 3).

- Гарантира се свободното прехвърляне на печалба в чужбина както и получени средства от отчуждаване, ликвидация или продажба на акции, без заплащане на данъци или каквато и да е такса, свързана с такова прехвърляне (Закон 77: глава 3, член 8).

- Данъчни стимули се предоставят на смесени предприятия и на страните по договор за международна икономическа асоциация: освобождаване от данък върху доходите на физическите лица и по-ниски данъчни ставки за данък печалба, данък за използването на персонал и социални осигуровки (Закон 77: глава 12, член 39).

Одобрение на инвестицията

Оценката и вземането на крайното решение за създаване на смесена фирма се извършва от Министерство на външната търговия и чуждестранните инвестиции – Ministerio del Comercio Exterior e Inversión Extranjera, което обединява през 2009 г. Министерство на външната търговия и Министерство на инвестициите. След първоначално представяне от работните групи към съответното министерство, инвестиционният проект е оценен от Министерство на външната търговия и чуждестранните инвестиции и се представя на Изпълнителен Комитет на Съвета на Министрите, който е отговорен за вземането на крайното решение.

От скоро е създаден и специален Отдел за насърчаване на търговията и промишлено развитие на Търговската палата на Куба с бизнес гише, към който всички чуждестранни

фирми с интерес за инвестиции в Куба трябва да се обърнат. Търговската палата има списък с инвестиционни проекти, които са от интерес за Куба.

Сектори, в които законът забранява чуждестранни инвестиции: здравеопазване, образование, национална сигурност и отбрана. Не са позволени инвестиции и в секторите: вътрешна търговия и дистрибуция на дребно, технически услуги, поддръжка на сгради и съоръжения, правни консултации. За момента основните инвестиции са в туризъм, лека промишленост, енергетика (петрол и електроенергия), добив (никел), цимент, стоманодобивна промишленост и хранително-вкусова промишленост, селското стопанство (тютюн), водоснабдяване и телекомуникации.

Кооперираното производство представлява по-проста форма на инвестиция, но също се наблюдават някои усложнения. През 2004 г. се въвежда ново законодателство, което ограничава достатъчно някои от предимствата, които тези договори дават на чуждестранния инвеститор като възможността да е изключителен доставчик. Държавният контрол се засилва, а проектите за кооперирано производство трябва да се одобряват от Изпълнителния комитет на Съвета на министрите по същия начин както и смесените предприятия. Като резултат, през последните години проектите за кооперирано производство намаляват значително и не са одобрени нови договори.

Секторни инициативи

Липсват специални инициативи за определени сектори спрямо други.

Регионални инициативи

Липсват регионални инициативи. Всички решения се взимат на централно ниво, без да се дава приоритет на определени региони спрямо други.

Свободни зони и специални бизнес зони

Свободни зони, в които може да се извършва производство и търговия и да се поддържат складове с продукти в Куба има до 2004 г. Продажбата на продукти за вътрешния пазар от тези зони, се ограничава до 25 %, като останалата част е предназначена за износ. В зоните се допуска и функционирането на фирми, които предлагат услуги.

През 2004 г. всички разрешителни се прекратяват и свободните зони се закриват.

В момента се работи по създаването на Специална зона за развитие в пристанище Mariel. Зоната трябва да бъде завършена през 2014 г. и освен с едно от най-модерните пристанища (голяма инвестиция от Бразилия) за достъп на кораби с голяма водоизместимост, ще разполага и с терминал за обработка на товари с годишен капацитет от 850 хил до 1 млн. контейнера.

Процес на одобряване на инвестицията и започване на бизнес операции

Прегорите с кубинската страна могат да продължат 2 и повече години, без да има точно определяне на интереса на Куба относно инвестицията. Има дълги периоди без информация и веднъж взето решение не се съобщават причините за отказ. Кубинските фирми имат малко власт за взимане на решения и крайното решение се взема от правителството.

За започване на бизнес операции в Куба е необходимо да се премине през следните процедури:

1. Идентифициране на кубинска фирма с интерес в проекти за инвестиции с чуждестранни физически или юридически лица:

- Установяване на контакти с Отдела за насърчване на търговията и промишлено развитие на Търговската палата на Куба.
- Наемане на консултантска фирма в Куба.
- Установяване на контакти с министерства и съответните групи от фирми.

2. В случай че има интерес за развитие на инвестиционен проект се подписва Писмо за намерение за бизнес или Договор Marcoy (Acuerdo Marcoy) и се започва процес на водене на преговори.

3. В процеса на преговори се подготвя икономическа и правна информация, която основно включва: Проект на споразумение за създаване на бизнес обединение и статут, както и икономическа обосновка. В допълнение, чуждестранният инвеститор трябва да предостави информация относно актуално състояние, платежоспособност, референции, както и легално заверени пълномощни.

4. Предоставената по т. 3 информация се анализира и одобрява от кубинска страна.

5. Предоставяне на документацията в Министерство на външната търговия и чуждестранните инвестиции, което от своя страна я предоставя за консултации на други ведомства и институции.

6. Министерство на външната търговия и чуждестранните инвестиции представя предложението на Изпълнителния комитет на Съвета на министрите или на специално назначена правителствена комисия за одобрение или отхвърляне. Решението трябва да се вземе до 60 дни от представяне на предложението.

7. Издаване на Договор или Правителствена Резолюция с която се оторизира създаването на бизнес обединение. В оторизацията се посочват всички условия и формата на инвестиция.

8. Създаване на бизнес обединение и публично вписване в Специалния нотариален регистър на Министерство на правосъдието.

9. Вписване в Регистъра на чуждестранните инвестиции на Търговската палата. За първоначалното вписване се определя срок от не повече от 30 дни от датата на издаване на Договор или Правителствена Резолюция по т. 7

На практика времето на целия процес на водене на преговори и одобрение е много по-дълъг и съответно изисква повече средства в сравнение с други страни. Само за първоначалните разговори (до т. 5) могат да минат около 2 години.

Придобиване на недвижима собственост

В Куба не е възможно придобиването на собственост върху терени. Закон 77 дава гаранции за временно придобиване на недвижимо имущество, предназначено за жилища на физически лица нерезиденти, жилища и офиси на юридически лица, или развитие на недвижими имоти с туристическа цел

С цел да разшири и подпомогне процеса на чуждестранни инвестиции в туризма и да предостави по-голяма правна сигурност и гаранции на чуждестранния инвеститор в сделки с недвижимо имущество, се предоставя право на ползване – право на строеж и ползване на терени, държавна собственост. Тези промени се извършват в рамките на

стратегията за насърчаване развитието на голф игрища, комплекси тип марина, тематични паркове (Декрет 273 от 2010 г.).

Придобиване на превозни средства

Придобиването на превозни средства е стриктно контролирано от държавата, а ако се отнася за смесена фирма, това трябва да е заложено в годишния бюджет. Вносното мито е 100 % от стойността на превозното средство. Оценката на стойността се прави от митнически служители и в повечето случаи се оценява реалната стойност на превозното средство, а не декларираната от фирмата ниска стойност.

Внос и доставки

Общо правило в Куба е вносът и дистрибуцията в страната да се осъществяват от ограничен брой специализирани държавни фирми, на които е издадено разрешение за внос на определени групи продукти. В момента почти нито една фирма производител няма разрешително за внос и за осъществяване на доставки трябва да се обърне към някоя от външнотърговските фирми.

Износ

Подобно на вноса, износът се осъществява изключително от оторизирани фирми, които са регистрирани в Търговската палата на Куба. Закон 77 предоставя право на смесените фирми, страните по Договор за Международна Икономическа Асоциация и фирмите с изцяло чуждестранен капитал да изнасят продуктите, резултат от тяхното производство.

Една от основните цели на Куба е достъп до външните пазари чрез чуждестранните инвестиции. Обемите на износ на чуждестранните фирми са един от основните критерии, които правителството следи при оценка на инвестицията.

Продажби на вътрешния пазар

Участието в каналите за дистрибуция на вътрешния пазар е забранено за чуждестранни фирми.

Големите кубински фирми вносители не могат да работят с фиксирани доставчици и трябва да прилагат конкурентен метод при осъществяване на своите покупки: сравняване на оферти на няколко доставчика, за предпочитане производители, разходи за транспорт, условия на плащане. За да участват в процеса, чуждестранните инвеститори трябва да бъдат одобрени и включени в списък на доставчиците към съответната държавна фирма вносител.

Някои от чуждестранните фирми използват следната схемата за навлизане на пазара в Куба:

- от една страна работят с кубинска фирма вносител, с която договарят условията на сделката
- от друга страна водят разговори с всички кубински фирми, за които са предназначени продуктите за внос и осъществяват активни маркетинг дейности за включване на продуктите в редовните заявки към големите фирми вносители.

Изисквания за откриване на представителство:

- дружеството да разполага с капитал от минимум 50 000 USD и да функционира от поне 5 години в страната на произход
- минимум 3 години търговски отношения с Куба и годишни продажби над 500 000 USD.

За чуждестранните фирми има и опция за сключване на агентски договор за представителство с кубинската държавна фирма Representaciones Platino S.A.

Наемане на персонал

- Средна заплата за страната 315-350 CUP (13-14.5 USD)
- Минимална заплата по закон 225 CUP (9.37 USD)

Тези заплати се отнасят за кубинци, които работят в държавните кубински фирми и институции.

Наемането на местни лица в Куба от чуждестранни фирми се извършва от Agencia de Contratación a Representaciones Comerciales – ACOREC S. A. – Агенция за наемане на персонал за търговски представителства и агенция Palco.

Този механизъм до голяма степен ограничава избора на работници, договарянето на заплати и други трудови въпроси.

Друг недостатък е голямата разлика между тарифата, която чуждестранната фирма заплаща на агенцията по наемане на персонал и заплатата, която агенцията дава на всеки работник. Първото заплащане: фирма – агенция се осъществява в конвертируемо песо CUC, а второто: агенция – работник се извършва в национално песо CUP. На практика, заплата, която агенцията плаща на работниците е по-малко от 5 % от тарифата, която чуждестранната фирма заплаща на агенцията и това води до голяма демотивация на работниците и се налага чуждестранната фирма да дава бонуси за резултатите от работата. Тези бонуси са признати от 2008 г. като се заплаща данък от минимум 10 %.

За чуждестранните инвеститори режимът по наемане на персонал е един от основните недостатъци при осъществяване на инвестиционни проекти в Куба, както заради липсата на контрол и участие в договарянето на условията, така и заради високите разходи за заплати и демотивация на работниците.

Резолюция N 33/30.05.2007 на Министерството на Труда и Социалната политика определя Регламента на Режим за наемане на персонал.

Инструкция N 67/27.06.2008 определя връзката между заеманите постове, минималните заплати в национална валута и категориите заемани длъжности на кубинските агенции по наемане на персонал.

Инструкция N 35/07.06.2007 определя минималните тарифи в конвертируема валута за наемане на персонал.

Минимални тарифи за наемане на персонал в конвертируемо песо CUC (1 CUC=1 USD)

Заемана длъжност	Тарифа CUC/USD
Общ помощник	394
Икономически помощник	431
Отговорник недвижимо имущество	
Общ помощник летищни услуги	
Градинар	477
Домоуправител	505
Шофьор D	
Секретарка	514
Агент продажби и услуги международно	

въздушно кargo	
Шофьор С	
Готвач С	
Координатор морски транспорт	598
Мениджър на станция в авиокомпания	
Оператор на електронна, електромеханична и телекомуникационна техника	
Секретарка на изпълнителен директор	
Административен асистент	635
Шофьор-механик	
Шофьор В туристически автобус	
Поддръжка	
Икономически асистент	
Готвач А	658
Зам. администратор	
Специалист туристическа информация и продажби	
Специалист реклама	
Корабен агент	672
Асистент на изпълнителния директор	
Монтажник	
IT специалист	
Технически специалист управление	
Технически специалист планиране, контрол и оценка на туристическите операции	
Преводач	
Асистент Продажби/Покупки	
Специалист Продажби/Покупки	695
Технически специалист пазари, събития и промоция на продажбите в авиокомпания	718
Специалист промоции и реклама	
Специалист Управление	
Специалист IT	
Специалист транспорт	
Мениджър внос и износ	
Отговорник резервации	
Началник транспорт	
Технически специалист електроника	
Специалист електроника	764
Специалист електромеханика	
Специалист техническа помощ	
Специалист внос и износ	
Директор трансфер в авиокомпания	
Технически специалист	778
Специалист климатизация и охлаждане	
Директор продажби в авиокомпания	
Зам. директор	
Администратор	834
Технически инструктор	
Отговорник въздушен трафик	
Търговски специалист	899
Управител	
Специалист телекомуникации	
Главен специалист архитектурни проекти	926
Търговски съветник	
Юридически съветник	
Специалист проучване на пазара	
Инженер	

Морски инспектор	
Вицепрезидент	973
Представител	1019

За всяка позиция има длъжностна характеристика. За всяка допълнителна функция, която ще извършва специалиста, се добавя определена стойност към месечната тарифа.

Данъчен режим

Чуждестранните инвеститори заплащат следните данъци:

- 30 % данък върху нетната печалба (35 % за фирми с изцяло чуждестранен капитал). В случаи от национален интерес, Изпълнителният Комитет на Съвета на Министрите може да отмени частично или изцяло плащането на данъка върху печалбата, която се реинвестира в страната.

- 11 % данък за използване на персонал и 14 % социално осигуряване.

Процедури за осъществяване на внос от български фирми в Куба

Външната търговия в Куба се извършва само от големи държавни външнотърговски фирми към съответните министерства. Някои от големите външнотърговски фирми:

- TECNOTEX – външнотърговска фирма към Въоръжените сили на Куба, осъществява доставки за веригата магазини TRD Caribe.
- AT Comercial - фирма към Въоръжените сили на Куба, осъществява доставки за веригата магазини TRD Caribe и хотелска верига Gaviota
- CORPORACION CIMEX - външнотърговска фирма към Въоръжените сили на Куба, осъществява доставки за веригата магазини Panamericana.
- EMIAT - външнотърговска фирма към Министерство на вътрешните работи на Куба
- PALCO - осъществява доставки за дипломатическите магазини Palco
- ITH S.A осъществява внос за сектор туризъм. Директорът е бивш военен, който в пътувал из цяла България и има изключително **добро отношение към българите**. Това е важно политическо преимущество при определянето на доставчици за продуктите, които ITH внася.
- ALIMPORT внос на хранителни продукти.

Продуктите, които Куба внася обикновено са от стратегическо значение за страната.

Всички бизнес проекти на чуждестранни фирми, които се интересуват от пазара в Куба, е препоръчително да минават през Търговската палата. Фирмите от България изпращат продуктова листа и кратка презентация испански език до СТИВ Хавана. Презентацията и продуктовата листа трябва да са общо до 1 МВ. СТИВ Хавана предоставя презентацията на Търговската палата и при необходимост дава разяснения и предоставя допълнителна информация за фирмата от България. Търговската палата на Куба анализира фирмата и идентифицира потенциални партньори от кубинска страна. Търговската палата може да осъществи контакти с над 700 търговски и производствени фирми от Куба. СТИВ Хавана и Търговската палата на Куба организират и координират бизнес посещение на българската фирма в Куба – срещи с ръководството на Търговската палата, допълнителна информация и разяснения за спецификата на кубинската икономика, срещи и разговори с потенциални кубински партньори с конкретен интерес за българските продукти. Срещите в Търговската палата са препоръчителни, но заради специфичната ситуация в Куба, се оказват задължителни за всички чуждестранни фирми, които искат успешно да развият бизнес на пазара в Куба. При осъществяване на бизнес проекти в Куба винаги има и значителен политически компонент. Много е важно бизнесмените от България при първото посещение в Куба да кандидатстват за виза А-75 проучване на

пазара (visa A 75 prospección de mercado), а при последващо посещение за водене на преговори с кубински партньори виза D 75 (visa D 75 de negocios), тъй като много често бизнесмените пътуват само с туристическа виза и с тази виза срещи с Търговската палата и кубински фирми не могат да се осъществят, след като българската делегация вече е пристигнала в Куба.

Независимо от голямата бюрокрация и усложнени процедури в Куба, има големи възможности за внос на български продукти, тъй като на практика липсва голяма конкуренция на пазара.

Срокове на плащане

Сроковете на плащане обикновено са 300 – 360 дни. Има и изключения – фирмите към Въоръжените сили на Куба предлагат много по-гъвкави условия.

Възможности за финансиране

- БАЕЗ

Българската агенция за експортно застраховане има подписани споразумения с кубински банки за гарантиране на плащанията.

- BDC INTERNATIONAL S.A. – Белгия – предоставя кредитни линии на чуждестранни фирми

Mr. Benoit Croonenberghs

Belgium:

2, Rue du Poirier, 1348 Louvain-La-Neuve

Tel. 32 10454553. Fax : 32 10455353.

E-mail : bdcint@bdcint.be

Cuba:

Calle 36 No. 505 % 5ta. Y 7ma. Miramar, Playa. La Habana.

Telef. 537 204 3724. Fax: 537 204 3730.

E-mail: bdcint@bdcint.cu

Сектори, в които би могъл да бъде осъществен български износ:

- фармацевтични продукти:

1. кубински пазар, тъй като липсват много лекарства,
2. опаковане и пакетиране в Куба и износ като кубински продукти към страни от Централна и Южна Америка, с които Куба има подписани преференциални търговски споразумения.

- електроника

1. касови апарати
2. електромери
3. електронни апарати
5. машини за асемблиране на компоненти
7. устройства за навигация – GPS
8. системи и приложения за контрол на достъпа

- машини и резервни части за машиностроенето

- системи за индустриална автоматизация

- В и К

машини за ремонт и подмяна на В и К мрежата и консултантски услуги за използване на техниката

- торове

Икономическа справка Куба

индикатори	2009	2010	2011	2012
растеж БВП (%)	1.4	2.1	2.7	3.4 прогноза
БВП per capita (USD)	5.541	5.723		
БВП (млн. USD)	62.078	64.328		
Безработица (%)	1.7	1.6		
Износ (млн. USD)	2.863	4.597	3.910	
Износ ЕС (млн. USD)	609	782		
Внос (млн. USD)	8.906	10.647		
Внос ЕС (млн. USD)	1.800	1.873		
ПЧИ в Куба	nd	nd	nd	
ПЧИ от Куба	nd	nd	nd	
Салдо текуща сметка (% БВП)	nd	nd	nd	
Бюджетен дефицит (% БВП)	-4.8	-3.8	-3.8	
Външен дълг (млн. USD)	nd	nd	nd	

Експерти оценяват, че външният дълг на Куба е на стойност 22 млрд. USD.

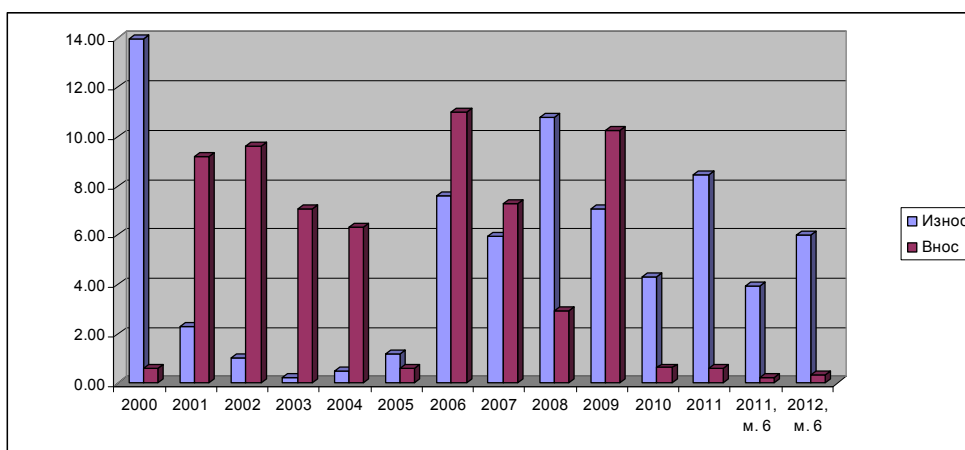
РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ БЪЛГАРИЯ И КУБА

млн. USD

Година	Износ	Внос	Стокообмен	Салдо
2000	13.99	0.62	14.61	13.37
2001	2.28	9.20	11.48	-6.92
2002	1.03	9.63	10.66	-8.60
2003	0.23	7.10	7.33	-6.87
2004	0.52	6.33	6.85	-5.81
2005	1.19	0.60	1.79	0.59
2006	7.60	11.03	18.63	-3.43
2007	5.97	7.28	13.25	-1.31
2008	10.81	2.96	13.77	7.85
2009	7.10	10.28	17.38	-3.18
2010	4.30	0.63	4.93	3.67
2011	8.46	0.61	9.07	7.85
2011, м. 6	3.95	0.25	4.20	3.70
2012, м. 6	6.04	0.32	6.36	5.72

В последните две години тенденцията е към нарастване на износа за Куба, в комбинация с незначителен кубински внос, което и води до положително салдо за България.

млн. USD



За първата половина на 2012 г. обемът на двустранния стокообмен между България и Куба бележи ръст от 51% в сравнение със същия период на 2011 г. Износът на България за Куба нараства с 53%. Вносът от Куба регистрира ръст от 28% в сравнение със същия период на 2011 г.

През първата половина на 2012 г. водещо място в износа на България за Куба заемат минерални и химични фосфорни торове с дял от 48,82%, на стойност 2,95 млн. USD. Основни експортни стоки са още сярна киселина с дял от 41,35% (износ, на стойност 2,5 млн. USD) и доилни машини и млекопреработващи машини и апарати (износ на стойност 0,314 млн. USD).

Вносът от Куба през първата половина на 2012 г. се състои от пури, на стойност 312 хил. USD.

Водещи стоки в стокообмена с Куба за периода I-VI 2012 г.:

Износ от България	%	Внос от Куба	%
Минерални или химични фосфорни торове	48.82	Пури	96.75
Сярна киселина	41.35		
Доилни машини и млекопреработващи машини и апарати	5.20		
Инсектициди	3.24		

Андрей Семков, Ръководител СТИВ Хавана
23.01.2013 г.