

Analiza potencjału rynków wybranych krajów Wspólnoty Państw Ameryki Łacińskiej i Karaibów

STRESZCZENIE

Opracowane przez **DC CENTRUM sp. z o.o.**

DC CENTRUM
■ ■ ■ Biuro Wsparcia Zarządzania

Poznań 2018

1. Potencjał gospodarczy krajów karaibskich

Łączne PKB według parytetu siły nabywczej krajów karaibskich¹ wyniosło 418,6 mld USD, co dla przykładu stanowi 13% PKB Brazylii (największej gospodarki Wspólnoty Państw Ameryki Łacińskiej i Karaibów), 37% PKB Polski i 2% PKB Unii Europejskiej. W obrębie samych Karaibów zauważalne jest duże zróżnicowanie ekonomiczne. Największymi gospodarkami są zarazem największe i najludniejsze kraje regionu – tj. Dominikana (172,6 mld USD) oraz Kuba (132,9 mld USD). Trzecią pozycją zajmuje Trynidad i Tobago (42,8 mld USD) posiadający najbardziej rozwinięty na tym obszarze przemysł oraz bogate zasoby ropy naftowej i gazu ziemnego. Na drugim krańcu plasują się niewielkie wyspiarskie państwa Karaibów Wschodnich (Antigua i Barbuda, Dominika, Grenada, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny), których łączne PKB w wysokości 10 mld USD stanowi zaledwie 2,4% produktów całego Karaibów.

Tabela 1: Zestawienie krajów karaibskich według PKB (w mln USD, dane za 2017 rok)

	Kraj	PKB PPP	%		Kraj	PKP PPP per capita
1	Dominikana	172 600	41,2%	1	Trynidad i Tobago	31 200
2	Kuba	132 900	31,7%	2	Saint Kitts i Nevis	26 800
3	Trynidad i Tobago	42 780	10,2%	3	Antigua i Barbuda	26 300
4	Jamajka	26 200	6,3%	4	Bahamy	25 100
5	Haiti	19 880	4,7%	5	Barbados	17 500
6	Bahamy	9 339	2,2%	6	Dominikana	17 000
7	Barbados	4 919	1,2%	7	Grenada	14 700
8	Antigua i Barbuda	2 390	0,6%	8	Saint Lucia	13 500
9	Saint Lucia	2 384	0,6%	9	Dominika	12 000
10	Grenada	1 590	0,4%	10	Kuba	11 900
11	Saint Kitts i Nevis	1 528	0,4%	11	Saint Vincent i Grenadyny	11 600
12	Saint Vincent i Grenadyny	1 281	0,3%	12	Jamajka	9 200
13	Dominika	851	0,2%	13	Haiti	1 800
	Karaiby łącznie	418 642	100%			

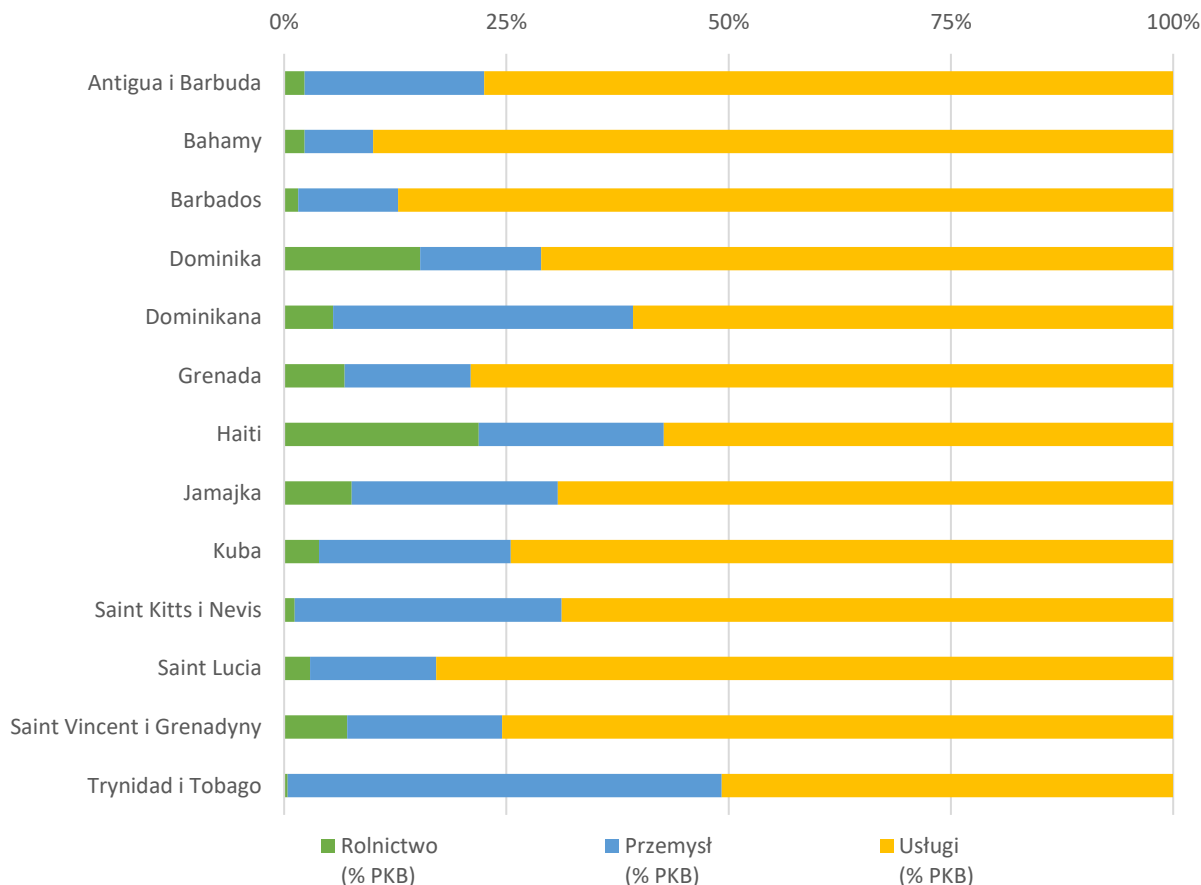
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CIA World Factbook

Również analizując PKB per capita zauważyć należy znaczące zróżnicowanie regionu. Największy wskaźnik PKB na mieszkańca na Karaibach – i zarazem w ramach Wspólnoty Państw Ameryki Łacińskiej i Karaibów – odnotowuje Trynidad i Tobago (31,2 tys. USD), co jest uzasadnione wysokim wydobyciem oraz eksportem surowców energetycznych. Na dalszych pozycjach znajdują się niewielkie St. Kitts i Nevis (26,8 tys. USD) oraz Antigua i Barbuda (26,3 tys. USD), jak również zlokalizowane w sąsiedztwie USA Bahamy (25,1 tys. USD) – posiadające dobrze rozwinięty sektor usług turystycznych oraz bankowości offshore. Do grona państw o najniższych PKB na osobę zalicza się: centralnie sterowana i zamknięta

¹ Analiza obejmuje wyłącznie niepodległe kraje karaibskie (Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Dominika, Dominikana, Grenada, Haiti, Jamajka, Kuba, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Trynidad i Tobago). W opracowaniu pominięto terytoria zależne (Anguilla, Aruba, Bonaire, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Curacao, Gwadelupa, Kajmany, Martynika, Montserrat, Portoryko, Saba, Saint Barthelemy, Saint Eustatius, Saint Martin, Turks i Caicos, Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych).

gospodarczo Kuba (11,9 tys. USD), niestabilnie ekonomicznie St. Vincent i Grenadyny (11,6 tys. USD) oraz borykająca się z zadłużeniem publicznym Jamajka (9,2 tys. USD). Krajem znacząco odstającym od reszty jest Haiti (1,8 tys. USD) uznawane aktualnie za najbiedniejsze państwo półkuli zachodniej. Huragany i trzęsienia ziemi nawiedzające Haiti w latach 2010-2017 spowodowały znaczące zniszczenia. Jednocześnie jest to kraj niestabilny politycznie, borykający się z skrajnymi nierównościami społecznymi.

Wykres 1: Struktura sektorowa gospodarek krajów karaibskich (dane za 2017 rok)



Źródło: opracowanie własne

Główny sektor gospodarek państw karaibskich stanowią usługi – za wyjątkiem Trynidadu i Tobago, w którym przemysł i usługi posiadają zbliżony udział w PKB. W sektorze tym dominujące znaczenie posiada turystyka. Kondycja ekonomiczna większości analizowanych państw jest w znaczącym stopniu uzależniona od liczby odwiedzających ich turystów, a więc globalnych trendów w zakresie wyboru miejsca na wakacje oraz koniunktury gospodarczej państw rozwiniętych (ze znaczącym wskazaniem na USA). Powyższe oraz ogólna podatność lokalnej infrastruktury na skutki huraganów regularnie nawiedzających region, utrudniają osiągnięcie stabilnego i długoterminowego wzrostu gospodarczego. Karaiby stanowią miejsce dynamicznego rozwoju bankowości offshore i powiązanych usług finansowych, co wynika m.in. z korzystnych regulacji prawnych. W tym zakresie prym wiodą Bahamy oraz kraje

Organizacji Państw Wschodniokaraibskich². W opozycji do turystyki oraz branży finansowej znajduje się rolnictwo, które w praktycznie każdym z analizowanych państw systematycznie traci na znaczeniu. Produkcja rolna w dużym stopniu przeznaczana jest na potrzeby lokalne i jest niewystarczająca, skutkując wzrastającymi potrzebami importu żywności. Przemysł Karaibów jest relatywnie niskorozwinięty, w większości kontrolowany przez kapitał zagraniczny. Kraje te nie posiadają również znaczących zasobów naturalnych – za wyjątkiem Trynidadu i Tobago (ropa naftowa, gaz ziemny) oraz Jamajki (boksyty). Z uwagi na swoje niewielkie rozmiary, gospodarki poszczególnych państw karaibskich nie są samowystarczalne.

Na gruncie handlu zagranicznego, niewystarczalność gospodarcza państw karaibskich skutkuje znaczącym deficytem (nadwyżką importu nad eksportem). Wyjątek stanowi Trynidad i Tobago, którego regularna nadwyżka handlowa wypracowywana jest poprzez eksport ropy naftowej i gazu ziemnego, jak również relatywnie wysokorozwiniętą produkcję przemysłową. Ogólny deficyt w handlu zagranicznych analizowanych państw wyniósł 24,3 mld USD w 2016 roku (import 48,3 mld USD, eksport 25 mld USD). Głównym partnerem handlowych Karaibów – zarówno w zakresie eksportu, jak i importu – jest USA. Na kolejnych pozycjach znajdują się kraje UE, Chiny oraz Kanada. Wymiana handlowa ma charakter międzygałęziowy i świadczy o wciąż niskim poziomie rozwoju gospodarczego karaibskich państw – przedmiotem importu są dobra zaawansowane technologicznie, za to eksportowane są towary mało i średnio przetworzone oraz artykuły spożywcze.

Tabela 2: Saldo handlu zagranicznego państwa karaibskich (w mln USD, dane za 2016 rok)

	Kraj	Bilans	Eksport	Import
1	Trynidad i Tobago	1 880	7 630	5 750
2	Saint Vincent i Grenadyny	8	237	229
3	Dominika	-130	53	183
4	Grenada	-155	33	188
5	Saint Kitts i Nevis	-206	72	278
6	Antigua i Barbuda	-533	259	792
7	Saint Lucia	-918	192	1 110
8	Barbados	-1 139	511	1 650
9	Haiti	-1 840	1 110	2 950
10	Jamajka	-3 550	1 220	4 770
11	Bahamy	-4 800	1 380	6 180
12	Kuba	-5 550	1 180	6 730
13	Dominikana	-7 400	10 100	17 500

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Observatory of Economic Complexity

W wymianie handlowej z UE, w 2017 roku kraje karaibskie odnotowały deficyt w wysokości 3,3 mld EUR (import z UE 6,8 mld EUR, eksport do UE 3,5 mld EUR). Karaiby odpowiadają za zaledwie 0,2% europejskiego importu oraz 0,4% europejskiego eksportu. Największymi eksporterami na karaibski rynek są: Hiszpania (1,7 mld EUR), Włochy (812 mld EUR), Niemcy

² Obejmującą: Antiguę i Barbudę, Dominikę, Grenadę, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny.

(747 mld EUR) i Holandia (638 mld EUR). Do głównych grup produktów eksportowanych należą: maszyny i urządzenia elektryczne (1,6 mld EUR), pojazdy i środki transportu (1,1 mld EUR), artykuły spożywcze, napoje i tytoń (640 mln EUR). Największymi importerami towarów z Karaibów są: Holandia (623 mln EUR), Hiszpania (490 mln EUR), Francja (467 mln EUR) i Wielka Brytania (516 mln EUR). Do głównych grup produktów importowanych należą: artykuły spożywcze, napoje i tytoń (728 mln EUR), produkty przemysłu chemicznego i pokrewnych (688 mln EUR) oraz produkty mineralne (520 mln EUR). Polska odnotowuje dodatni bilans handlu z Karaibami: 142 mln EUR (eksport 520 mln EUR, import 378 mln EUR).

Główną gospodarczo-polityczną organizacją integrującą region Karaibów jest CARICOM zrzeszający następujące kraje³: Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Dominika, Grenada, Gujana, Haiti, Jamajka, Montserrat, St. Kitts i Nevis, St. Lucia, St. Vincent i Grenadyny, Surinam oraz Trynidad i Tobago. Celem powołania CARICOM jest doprowadzenie do pełnej integracji gospodarczej regionu poprzez etapowe znoszenie barier celnych, promowanie zrównoważonego wzrostu gospodarczego, formułowanie wspólnej polityki wobec inwestorów zagranicznych, wzmocnienie konkurencji międzynarodowej, rozwój stosunków handlowych z krajami trzecimi, łagodzenie dysproporcji społecznych oraz koordynację działań w sektorze zdrowia, edukacji, kultury, transportu i telekomunikacji.

2. Współpraca gospodarcza

Relacje gospodarcze Unii Europejskiej z krajami karaibskimi opierają się na specjalnej platformie CARIFORUM – stanowiącej element szerszego partnerstwa pomiędzy UE i Ameryką Łacińską (EU-LAC) – obejmującej wszystkie kraje członkowskie Wspólnoty Karaibskiej (CARICOM) wraz z Dominikaną. W październiku 2008 roku został podpisany The EU-CARIFORUM Economic Partnership Agreement⁴. Akt uregulował szczegółowe zasady dotyczące wymiany handlowej towarów pomiędzy UE i Karaibami – UE zapewniła zasadę braku ceł i kontyngentów, a państwa CARIFORUM zadeklarowały stopniowe otwieranie swoich rynków na towary importowane z UE. Porozumienie o partnerstwie gospodarczym zawiera przepisy dotyczące handlu usługami, inwestycji, konkurencji, innowacji, własności intelektualnej i zamówień publicznych.

W grudniu 2016 roku zawarta została umowa o dialogu politycznym i współpracy⁵ pomiędzy UE i Kubą, składająca się z trzech głównych rozdziałów: o dialogu politycznym, dialogu na temat współpracy i polityki sektorowej oraz współpracy handlowej.

³ Wśród państw stanowiących przedmiot analizy, członkami CARICOM nie jest Dominikana (status obserwatora) oraz Kuba.

⁴ Porozumienie nie zostało podpisane przez Haiti. Link do pełnej treści przyjętego porozumienia: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:289:0003:1955:EN:PDF>

⁵ Link do pełnej treści przyjętego porozumienia: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12504-2016-INIT/en/pdf>

Branże perspektywiczne szczególnie istotne dla przedsiębiorstw działających w ramach inteligentnych specjalizacji Województwa Wielkopolskiego

Charakterystyka ekonomiczna każdego z krajów karaibskich jest nieco inna, ale występują branże, dla których potencjał do rozwoju można odkryć w wielu z nich. Inne, specjalizują się w danej działalności od lat, mają ku temu doskonałe warunki i sprawdzone sieci powiązań biznesowych.

Na Trynidadzie i Tobago dominuje przemysł paliwowy i petrochemiczny. Coraz większe znaczenie w strukturze gospodarki ma również sektor usług, z rozwijającą się branżą turystyczną (głównie na Tobago) oraz usługami finansowymi. Trynidad i Tobago to kraj, który może okazać się bardzo perspektywiczny dla przedsiębiorstw zajmujących się produkcją m.in. maszyn, wyrobów przemysłowych oraz przetwórstwem żywności.

Saint Lucia, Saint Kitts i Nevis oraz Saint Vincent i Grenadyny to kraje, których gospodarka oparta jest przede wszystkim na turystyce oraz przemyśle rolno-spożywczym.

Kuba to kraj o zróżnicowanej strukturze gospodarczej. Do głównych gałęzi rozwoju zaliczyć należy sektor usług (głównie turystycznych), przemysł oraz rolnictwo. Warto podkreślić, że Kuba słynie z produkcji cygar i należy pod tym względem do światowej czołówki.

Główną gałęzią gospodarki Jamajki jest eksploatacja boksytów, które są głównym źródłem produkcji aluminium. Drugą gałęzią gospodarki jest turystyka, która ze względu na stosunkowo dużą popularność Jamajki na świecie (za sprawą m.in. pochodzących z niej znanych sportowców czy muzyków) dość pręźnie się rozwija.

Haiti oraz Dominika to najsłabiej rozwinięte się kraje Karaibów. Podstawą ich gospodarek jest produkcja rolna, głównie eksportowa, skupiająca się na lokalnych produktach takich jak: banany, orzechy kokosowe czy olejki eteryczne.

Grenada oraz Dominikana to jedne z najpopularniejszych kurortów Karaibów. Poza branżą turystyczną spory udział w gospodarce tych krajów ma przemysł rolno-spożywczy, produkujący głównie na eksport. Podobnie jest na Barbados, gdzie dodatkowo pręźnie rozwijają się usługi finansowe. Innymi istotnymi branżami rozwojowymi Barbadosu są transport i łączność.

Antigua i Barbuda oraz Bahamy to kraje, których główną gałęzią gospodarki jest turystyka, w szczególności nastawiona na turystów z USA. Inne dochodowe branże to rolnictwo i rybołówstwo oraz usługi finansowe (istotne ze względu na istniejące ulgi w opodatkowaniu). W tych krajach dobrze rozwinięty jest również transport lądowy, morski i lotniczy.

Poniżej przedstawiono branże odpowiadające inteligentnym specjalizacjom Województwa Wielkopolskiego wraz z wykazem państw, w których istnieją dobre perspektywy na ich rozwój:

Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów

- bezpieczne bioprodukty i zdrowa żywność (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda);

- ekologiczna produkcja żywności i zagospodarowanie odpadów (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda);
- nowoczesne technologie produkcji (Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Grenada, Antigua i Barbuda).

Wnętrza przyszłości

- specjalistyczne i spersonalizowane meble i artykuły wyposażenia wnętrz (Dominikana, Barbados);
- nowe zastosowania technologii i materiałów (Dominikana, Barbados).

Przemysł jutra

- wyspecjalizowane technologie, maszyny i ich komponenty dla przemysłu rolno-spożywczego (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda);
- ekoinnowacyjne środki transportu samochodowego i powietrznego oraz pojazdy i systemy komunikacji publicznej (Saint Vincent i Grenadyny, Saint Lucia, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda);
- zautomatyzowane, zrównoważone i zoptymalizowane procesy produkcyjne oraz sterowania i monitorowania (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda).

Wyspecjalizowane procesy logistyczne

- specjalistyczne rozwiązania logistyczne dla potrzeb MSP i handlu wielokanałowego (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda);
- usługi, technologie oraz produkty dla logistyki (w tym technologie formowania i konsolidacji jednostek ładunkowych) (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda);
- inżynieria i informatyzacja procesów logistycznych (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda);
- transport multimodalny dla zwiększania mobilności regionalnej (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Haiti, Grenada, Dominikana, Dominika, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda).

Rozwój oparty na ICT

- aplikacje, usługi i systemy ICT służące poprawie jakości życia (Trynidad i Tobago, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Grenada, Dominikana, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda)
- zaawansowane systemy dla biznesu (Trynidad i Tobago, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Kuba, Jamajka, Grenada, Dominikana, Barbados, Bahamy, Antigua i Barbuda)

3. Aspekty dotyczące dostępu do rynku

Strategie wejścia na rynek (eksport bezpośredni, pośredni, porozumienia typu licencjonowanie, franczyza, joint venture) oraz polityka cenowa

Sposób wejścia na rynek różni się w poszczególnych państwach Karaibów. Najczęściej jest to zależne od poziomu rozwoju gospodarczego kraju i ich chęci pozyskiwania zagranicznych inwestorów. Ze względu na fakt, iż w większości państwa karaibskie nie są samowystarczalne ekonomicznie wprowadzają różnego rodzaju zachęty dla potencjalnych inwestorów zagranicznych. Wsparcie dla takich działalności udzielane jest najczęściej w takich branżach jak turystyka, bankowość, usługi finansowe, przemysł ICT oraz logistyka i transport. Władze krajów karaibskich poprzez inwestycje zagraniczne, dążą do zwiększenia liczby miejsc pracy, a także zwiększenia dostępu do zagranicznej (stabilnej) waluty jak np. dolar amerykański.

W wielu państwach działa szereg instytucji i agencji, które mają na celu pomagać nowym inwestorom w kwestiach formalnych. Często praktyką jest także wynajmowanie agenta, pośrednika w państwie docelowym.

Licencjonowanie zagranicznych firm jest popularne w omawianych państwach, podobnie jak franczyza. Nie we wszystkich krajach kwestia zakładania franczyzy regulowana jest prawnie jak np. na Haiti, jednak w każdym występuje. Sektory, w których najczęściej pojawiają się franczyzy to branża spożywcza, rozrywkowa, turystyczna, motoryzacyjna. Wynika to głównie z braku wysoko rozwiniętych przedsiębiorstw tego typu na omawianym obszarze Karaibów. Sieci francyzyzowe cieszą się znacznym zainteresowaniem wśród mieszkańców. Uwarunkowane jest to ich dużą rozpoznawalnością, chęcią posiadania zagranicznych towarów, w szczególności pochodzących ze Stanów Zjednoczonych. To właśnie z USA pochodzi najwięcej sieci francyzyzowych na obszarze państw Karaibów. Wpływ na to mają także prowadzone przez amerykańskie firmy szerokie akcje promocyjne w mediach.

Na Karaibach występują również podmioty typu joint venture. Zazwyczaj istnieje wymóg, by firma krajowego pochodzenia posiadała większość w stosunku do zagranicznego partnera. Wynika to z chęci ochrony interesów państwa. Z tego samego powodu bardzo często zagraniczni inwestorzy nie są dopuszczani do kluczowym sektorów państwa jak np. bezpieczeństwo energetyczne czy wydobywanie surowców naturalnych. Krajowi przedsiębiorcy są zainteresowani połączeniami joint venture, ponieważ mają możliwość dostępu do technologii, specjalistycznej wiedzy, kapitału i rynków zagranicznych.

W większości państw Karaibów ceny towarów kształtowane są przez rynek. Wyjątek niemal w każdym kraju stanowią kluczowe towary z punktu widzenia ekonomicznego i społecznego – takie jak gaz, ropa, produkty ropopochodne, woda, usługi telekomunikacji.

Bariery i utrudnienia administracyjne w eksporcie i współpracy gospodarczej

Decydując się na rozpoczęcie działalności gospodarczej na obszarze państw karaibskich należy mieć świadomość możliwych trudności. W zależności od omawianego państwa typy barier i ich złożoność mogą się różnić. Jako jedno z państw, gdzie utrudnień występuje najmniej wymienia się Grenadę oraz Saint Vincent i Grenadyny. Najwięcej barier zidentyfikowano w takich krajach jak Haiti (m.in. korupcja, słabo rozwinięta infrastruktura), Jamajka (m.in. korupcja, przestępczość, szczegółowe standardy sanitarne i fitosanitarne, wysokie koszty energii elektrycznej) i Kuba (m.in. luki prawne, nieoficjalne preferowanie krajowych podmiotów, niska dostępność do połączenia internetowego). Zestawiając wszystkie główne bariery i utrudnienia we współpracy gospodarczej powtarzające się praktycznie w każdym państwie należy przedstawić: ryzyko wymiany walut, rozbudowaną biurokrację, brak infrastruktury rozwojowej dla małych firm (inkubatorów), wysokie stawki taryfowe (np. Bahamy), konieczność uzyskiwania pozwoleń i licencji, ograniczenia działalności w niektórych sektorach, nieprzejrzyste systemy licencjonowania i franczyzy (np. Haiti). Trzeba uwzględnić także rozmiar karaibskich gospodarek, co oznacza ich dużą wrażliwość gospodarczą na kryzysy zewnętrzne. Ważnym czynnikiem są również warunki klimatyczne, duże zagrożenie klęskami żywiołowymi oraz huraganami (zwłaszcza Haiti, Antigua i Barbuda i Dominika).

Wymagania dostępu do rynku - dokumentacja eksportowa oraz niezbędne certyfikaty, regulacje standaryzacyjne, normy, pozwolenia

Do najczęściej wymaganych w krajach karaibskich pozwoleń i dokumentów w prowadzeniu działalności importowej lub eksportowej należą:

- świadectwa pochodzenia produktów;
- faktury handlowe;
- uzyskane licencje handlowe (dla wybranych produktów);
- listy przewozowe;
- deklaracje zawartości oraz wartości przesyłek na potrzeby wyceny celnej;
- numery rejestracyjne podatnika (Jamajka, Dominikana);
- pozwolenia urzędu celnego na eksport (Jamajka);
- certyfikaty posiadania ubezpieczenia przesyłki (dla wybranych produktów);
- certyfikaty fito- i zoo-sanitarne (np. certyfikat Ministerstwa Zdrowia na produkty spożywcze);
- umowy sprzedaży;
- dowody zapłaty (Dominika).

We wszystkich krajach powszechne są usługi pośredników, którzy pomagają w organizacji wymaganych pozwoleń, co pozwala na znaczne skrócenie czasu ich uzyskania. Koszt licencji nie powinien przekroczyć 400 \$ i trwać dłużej niż 4 tygodnie. W krajach hiszpańskojęzycznych (Kuba, Dominikana) konieczne jest dołączenie tłumaczeń dokumentów w języku hiszpańskim. Szczegółowych informacji dotyczących produktów wymagających uzyskania licencji oraz produktów zakazanych szukać należy na stronach krajowych instytucji ds. handlu.

Sprawdzanie wiarygodności klienta biznesowego

Weryfikacja wiarygodności karaibskich partnerów biznesowych napotyka na znaczące trudności, wynikające m.in. z porządku prawnego zapewniającego anonimowość podmiotów gospodarczych oraz ograniczony dostęp do danych rejestrowych i finansowych. Na rynku międzynarodowym funkcjonują firmy prowadzące wywiad gospodarczy w część państw Karaibów. Należy się jednak liczyć z relatywnie wysoką ceną usługi oraz znaczną niepewnością pozyskanych informacji.

Również wsparcie instytucjonalne potencjalnego eksportera i inwestora jest znacząco ograniczone. Polska nie posiada przedstawicielstw handlowych na terenie Karaibów. Jedyną placówką dyplomatyczną w tym regionie jest Ambasada RP w Hawanie (Kuba), zapewniająca cenne wsparcie dla polskich firm prowadzących działalność na tamtejszym rynku. Pozostałe państwa podlegają pod akredytację ambasad w USA, Panamie, Wenezueli i Kolumbii. Alternatywę mogą stanowić lokalne izby handlowe oraz organizacje branżowe.

Rozwiązania logistyczne Europa - kraje Wspólnoty Państwa Ameryki Łacińskiej i Karaibów, fracht morski i lotniczy

Rozwiązania logistyczne w państwach Karaibów charakteryzuje bardzo duże znaczenie transportu i infrastruktury morskiej oraz powietrznej. Wynika z wyspiarskiego charakteru tych krajów. Znacznie gorzej rozwinięte są drogi lądowe, a sieć połączeń kolejowych w większości państw nie istnieje, wyjątek stanowi m.in. Kuba, która dysponuje połączeniami cargo z wykorzystaniem kolei wąskotorowej.

W zależności od obszaru dominuje transport morski lub powietrzny, w większości przypadków różnice te są niewielkie. Do wyjątków zalicza się tylko Dominikana, gdzie słabo rozwinięty przemysł lotniczy jest rekompensowany wysokiej jakości infrastrukturą portową.

Porty zarówno morskie, jak i powietrzne zlokalizowane są w pobliżu stolicy, stanowiącej również centrum gospodarczego danego kraju. Portami zazwyczaj zarządzają i nadzorują je organy ministerialne. W każdym z portów działa także szereg prywatnych firm oferujących usługi frachtowe. W wielu państwach, gdzie występuje po kilka portów, dzielą się one w zależności od typu przyjmowanych statków i samolotów.

W kwestii rozwiązań logistycznych krajów Karaibów z Europą istotnym faktem jest informacja, że do niektórych państw regionu w okresie letnim zwiększona zostaje liczba połączeń.

System zamówień publicznych

Z uwagi na niewielki rozmiar gospodarek państw karaibskich oraz zintensyfikowane procesy modernizacyjne w regionie, rynek zamówień publicznych jest atrakcyjny dla potencjalnych zagranicznych inwestorów oraz dostawców.

Dość powszechną przypadłością trapiącą karaibski system zamówień publicznych jest korupcja oraz proceder systematycznego obchodzenia prawa. Należy podkreślić, iż większość krajów w regionie opracowała prawne ramy systemu dopiero w okresie ostatnich 10 lat. Potrzeba uregulowania rynku kontraktacji wynikała bardziej z nacisków organizacji międzynarodowych

(m.in. UE oraz Banku Światowego), niż potrzeb wewnętrznych. Jednocześnie w przypadku kilku państw, przepisy nie precyzują szczegółów funkcjonowania systemu zamówień publicznych, pozostawiając kwestie m.in. warunków dopuszczalności trybów zamówień poszczególnym jednostkom publicznym. W większości krajów przewidziano możliwość zastosowania mechanizmów dyskryminujących (w tym także wykluczających) oferty podmiotów zagranicznych.

W regionie prowadzone są również działania zmierzające do harmonizacji systemów zamówień publicznych poszczególnych krajów. Organizacja Państw Wschodniokaraibskich realizuje część zamówień w oparciu o własne procedury oraz w imieniu państw członkowskich. CARICOM pracuje nad wdrożeniem spójnego systemu zamówień publicznych, który ma docelowo stanowić jeden z filarów wspólnego rynku Karaibów.

Ochrona własności intelektualnej

Wszystkie państwa karaibskie są sygnatariuszami najważniejszych konwencji międzynarodowych odnoszących się do ochrony praw autorskich oraz własności przemysłowej, w tym: konwencji paryskiej o ochronie własności przemysłowej, konwencji berneńskiej o ochronie dzieł literackich i artystycznych oraz układu o współpracy patentowej (PCT). Poszczególne kraje posiadają własne urzędy odpowiedzialne za ochronę własności intelektualnej. Niewielka liczba zgłaszanych patentów wskazuje na niską innowacyjność regionu. Na tym tle, większą aktywność patentową wykazuje Barbados, Dominikana oraz Kuba.

System finansowo-bankowy regulujący płatności w handlu międzynarodowym, zabezpieczenia

Pod względem systemu finansowo-bankowego, państwa karaibskie możemy podzielić na dwie grupy. Pierwsza z nich to 6 krajów (Antigua i Barbuda, Dominika, Grenada, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia oraz Saint Vincent i Grenadyny)⁶ zrzeszonych w Wschodniokaraibską Unię Walutową, która ma na celu utrzymanie zdolności i stabilności finansowej jej członków. Posiadają wspólną walutę – dolara wschodniokaraibskiego (XCD). Całością zarządza Wschodniokaraibski Bank Centralny (ECCB). Pozostałe państwa regionu posiadają oddzielną walutę, która często posiada stały kurs wymiany względem dolara amerykańskiego.

We wszystkich omawianych państwach Karaibów działają banki komercyjne oraz bank państwowy. W kategorii instytucji komercyjnych funkcjonują zarówno podmioty krajowe, jak i zagraniczne. Cały sektor jest stosunkowo wysoko rozwinięty we wszystkich krajach, również na Haiti, które charakteryzuje się niskimi wskaźnikami gospodarczymi. Wynika to głównie z obecności licznych banków offshore na tym terenie oraz wielu zachęt inwestycyjnych dla instytucji finansowych oferowanych przez rządy karaibskich państw. Wskazuje się na szczególnie duży udział kapitału amerykańskiego, kanadyjskiego oraz brytyjskiego.

⁶ Cała Wschodniokaraibska Unia Walutowa obejmuje łącznie 8 członków, oprócz wymienionych państw, do tej grupy zalicza się brytyjskie terytoria zamorskie w postaci Anguilli i Montserratu.

Najbardziej rozwinięte państwa regionu pod kątem sektora finansowo-bankowego to z pewnością: Bahamy, Trynidad i Tobago, Antigua i Barbuda, Grenada, Saint Lucia, Dominikana, Saint Kitts i Nevis i Jamajka. Pewnego rodzaju trudności może sprawiać natomiast obecność dwóch walut na Kubie – peso kubańskie (CUP) i peso wymienne (CUC). Ich odmienny przelicznik w stosunku do dolara amerykańskiego rodzi ryzyko oszustw.

Procedura założenia konta bankowego nie różni się znacząco od reguł obowiązujących w realiach europejskich lub amerykańskich. Uzyskiwanie kredytów jednak wiąże się z większymi trudnościami. Obwarowane są szczegółowymi wymogami, a niektóre banki charakteryzuje duży konserwatyzm i niska skłonność do podejmowania ryzyka (np. na Haiti). Kredyty udzielane są silnym i pewnym podmiotom.

4. Procedury w zakresie podejmowania działalności inwestycyjnej

Zasady założenia firmy i dostępne formy działalności

Do najbardziej popularnych i dostępnych dla zagranicznych inwestorów form zakładania działalności w krajach karaibskich należą:

- prywatne spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (Antigua i Barbuda, Dominika, Dominikana, Grenada, St. Kitts i Nevis, St. Lucia, Trynidad i Tobago);
- publiczne spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (Antigua i Barbuda, Dominika, Dominikana, Haiti, St. Kitts i Nevis, St. Lucia, Trynidad i Tobago, Bahamy);
- międzynarodowe spółki handlowe (IBC) (Bahamy, Kuba, St. Lucia, Barbados, Dominika, Grenada);
- stowarzyszenia (międzynarodowe) z ograniczoną odpowiedzialnością (Barbados, Kuba, Jamajka);
- firmy prywatne (Barbados, Grenada, Trynidad i Tobago);
- oddziały spółek zagranicznych zlokalizowany na Karaibach (Dominika, Haiti).

Na Trynidad i Tobago oraz na Kubie częstym rozwiązaniem jest tworzenie spółek joint venture. Na Dominikanie w celu zachęcenia zagranicznych inwestorów uproszczono procedurę zakładania działalności i stworzono tzw. „uproszczone spółki z ograniczoną odpowiedzialnością” (SAS).

Na Bahamach prowadzenie działalności w wybranych sektorach przeznaczone jest wyłącznie dla obywateli tego kraju (np. transport publiczny lub prowadzenie firmy budowlanej). Dodatkowo od inwestorów zagranicznych przy zakładaniu spółki wymaga się wniesienia kapitału zakładowego o wartości minimum 500 000 USD.

Poszczególne kraje różni koszt oraz czas oczekiwania na spełnienie wszystkich formalności wymaganych przy rejestracji podmiotu gospodarczego. Najszybciej proces ten przebiega na Jamajce i St. Vincent i Grenadynach, najwolniej na Haiti oraz Antigui i Barbudzie. Jeśli chodzi o koszty - najkorzystniej proces zakładania działalności kształtuje się na Trynidadzie i Tobago oraz na Antigui i Barbudzie, najdroższy jest natomiast na Grenadzie, Haiti i Barbadosie.

Funkcjonujący system podatkowy

Na Karaibach zlokalizowane są jedne z najpopularniejszych na świecie rajów podatkowych, oferujących prywatność finansową oraz niską odpowiedzialność podatkową. Większość karaibskich krajów przyciąga przedsiębiorstwa niskimi podatkami, licznymi zwolnieniami oraz ulgami. Motywacją stojącą za liberalizacją regulacji podatkowych większości krajów w regionie jest dążenie do zmniejszenia ich zależności finansowej od innych państw oraz stymulowanie rozwoju własnej gospodarki (napływ inwestycji zagranicznych, wzrost wpływów budżetowych). Przykładem prężnie rozwijającego się rajy podatkowego są Bahamy, których korzystne przepisy oraz brak podatków bezpośrednich pozwoliły przekształcić ten kraj w wiodące centrum biznesu spółek offshore. Do pozostałych korzystnych jurysdykcji podatkowych zaliczają się: Antigua i Barbuda, Barbados, Dominika oraz St. Kitts i Nevis.

Specjalne strefy ekonomiczne wraz z ich wykazem

Strefy ekonomiczne oferujące przedsiębiorcom szereg zachęt obejmujących zwolnienia podatkowe i ułatwienia w prowadzeniu biznesu występują zaledwie w połowie krajów karaibskich, choć w wielu są już plany ich utworzenia. Zdecydowanym liderem w tym temacie jest Dominikana, która od lat przoduje w liczbie utworzonych stref ekonomicznych i udogodnień oferowanych przedsiębiorcom.

Wykaz krajów wraz ze znajdującymi się w nich strefami „wolnego handlu” przedstawia poniższa tabela:

Tabela 3 Wykaz krajów karaibskich wraz z ich specjalnymi strefami ekonomicznymi

Kraj	Specjalne strefy ekonomiczne
Antigua i Barbuda	Free Trade and Processing Zone
Bahamy	Freeport
Barbados	brak
Dominika	brak
Dominikana	68 parków technologicznych, m.in.: Bani, Bona, Chemtec, Hainamosa, La Vega, Palmar Abajo, San Isidro, Tamboril.
Grenada	brak
Haiti	Les Palmiers, Sonapi, Airport Industrial Parc, Sidsa, Shodecosa, Park Hispaniola, Lafito Industrial Park, Caracol, Codevi, Le Parc (Fatima Group).
Jamajka	Free Zone Regime + plan na utworzenie kolejnych 16
Kuba	Strefa Berroa, strefa Wajav i portowa strefa Mariel
St. Kitts i Nevis	brak
St. Lucia	Brak, ale jest plan na utworzenie 5 stref w obszarze: Rodney Bay/Gros Islet, Castries, Soufriere, Vieux Fort i Dennery
St. Vincent i Grenadyny	brak
Trynidad i Tobago	Brak, ale jest plan utworzenia kilku różnych specjalistycznych stref wolnego handlu w przyszłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w rozdziałach 4.3 „Specjalne strefy ekonomiczne wraz z ich wykazem” dla poszczególnych krajów

Zabezpieczenie inwestycji

Prowadzenie działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych nierozłącznie wiąże się z występowaniem ryzyka handlowego i walutowego. Do pozakontraktowych metod zabezpieczenia inwestycji lub transakcji eksportowej zaliczają się dedykowane produkty finansowe i ubezpieczeniowe obejmujące: instrumenty kredytowania transakcji zagranicznych

(akredytywa, weksel handlowy, inkaso, konsygnata), instrumenty ściągania należności (faktoring, forfaiting), instrumenty zarządzania ryzykiem (kontrakty futures/forward, swapy, opcje) oraz gwarancje i polisy ubezpieczeniowe.

Polskie przedsiębiorstwa mogą skorzystać ze stosowanych narzędzi oferowanych przez banki krajów lub przedstawicielstwa banków międzynarodowych działających na Karaibach. Wsparcie ubezpieczeniowe dla polskich eksporterów świadczy również KUKE.

Wsparcie oferowane przedsiębiorcom zagranicznym na tutejszym rynku

W praktyce każde państwo regionu oferuje zachęty inwestycyjne dla zagranicznych firm i przedsiębiorców. Najczęściej dzielą się one na ogólne ulgi (np. dla nowopowstałej firmy) oraz zachęty sektorowe. Omawiane kraje wskazują na branże, na których rozwoju zależy im najbardziej i zachęcają do inwestowania w tym kierunku. Część państw w szerokim zakresie wspiera także firmy, które zorientowane są na eksport lub planują utworzenie wielu nowych miejsc pracy.

Do najpopularniejszych zachęt stosowanych przez rządy państw karaibskich należą:

- ulgi od podatku dochodowego lub całkowite zwolnienie;
- „urlopy” podatkowe – okres, w którym nie trzeba regulować podatku dochodowego, trwa najczęściej od 5 do 20 lat w zależności od danego kraju;
- oferowanie obywatelstwa wg poczynionych inwestycji;
- ułatwione przyznawanie pozwoleń na pracę dla imigrantów zarobkowych;
- zwolnienie lub zmniejszenie ceł importowych, szczególnie na urządzenia i towary konieczne do budowy lub rozbudowy infrastruktury;
- dotacje państwowe w określonych dziedzinach;
- specjalistyczne granty szkoleniowe;
- tworzenie specjalnych stref ekonomicznych, gdzie przysługuje szereg zwolnień i preferencji.

W ostatnich latach, władze większości państw karaibskich skierowały swoje zainteresowanie na sektor zielonej gospodarki. Z tego względu bardzo popularne stały się atrakcyjne zachęty inwestycyjne dla przedsiębiorców zagranicznych działających w branży energii odnawialnej.