

**Potencjał gospodarczy  
i możliwości rozwojowe  
Afryki**      Polska perspektywa

## **Autorzy**

**Tomasz Rynarzewski**

wstęp, rozdziały 1, 13, 14

**Katarzyna A. Nawrot**

wstęp, rozdziały 2, 3, 5, 12, 13, 14

**Kamil Zajączkowski**

rozdziały 8, 9, 10, 13

**Ewa Cieślik**

rozdziały 4, 6, 7, 11

Tomasz Rynarzewski • Katarzyna A. Nawrot  
Kamil Zajączkowski • Ewa Cieślik

# **Potencjał gospodarczy i możliwości rozwojowe Afryki**      **Polska perspektywa**

Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne

Recenzent  
**Prof. dr hab. Kazimierz Starzyk**

Projekt okładki  
**Dariusz Litwiniec**

Redaktor  
**Julia Konkołowicz-Pniewska – Studio JKP**

© Copyright by Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A.  
Warszawa 2017

Publikacja powstała w wyniku realizacji projektu badawczego „Teoretyczne, instytucjonalne i empiryczne uwarunkowania oraz przesłanki wykorzystania potencjału ekonomicznego i możliwości rozwojowych krajów afrykańskich przez polską gospodarkę”, który został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2012/07/B/HS4/00743.

ISBN 978-83-208-2240-3

Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A.  
ul. Canaletta 4, 00-099 Warszawa  
Tel. (centrala) 22 827 80 01, faks 22 827 55 67  
e-mail: [pwe@pwe.com.pl](mailto:pwe@pwe.com.pl)  
[www.pwe.com.pl](http://www.pwe.com.pl)

Skład i łamanie: **JKP**  
*studio*

# Spis treści

Wstęp .....	9
-------------	---

## Część I

### Teoretyczne i empiryczne aspekty miejsca krajów afrykańskich we współczesnej gospodarce światowej

<b>1. Dylematy rozwojowe krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie — przesłanki konwergencji do wyższego poziomu rozwoju .....</b>	<b>15</b>
1.1. Uwagi wstępne .....	15
1.2. Teoretyczne aspekty procesów rozwojowych .....	17
1.3. Bariery rozwoju krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie w sferze wymiany z zagranicą .....	23
1.4. Polityka przemysłowa, polityka handlowa i dynamiczne ujęcie przewagi komparatywnej w procesach rozwojowych krajów rozwijających się .....	30
1.5. Podsumowanie .....	37
<b>2. Ewolucja miejsca Afryki we współczesnej gospodarce światowej .....</b>	<b>39</b>
2.1. Uwagi wstępne .....	39
2.2. Kontynent afrykański w gospodarce światowej .....	39
2.3. Dynamika wzrostu gospodarczego krajów afrykańskich .....	53
2.4. Wyzwania dla procesów rozwojowych krajów afrykańskich .....	59
2.4.1. Problem ubóstwa .....	59
2.4.2. Rozwój społeczny .....	63
2.4.3. Nierówności rozwojowe .....	69
2.4.4. Bariery infrastrukturalne i instytucjonalne .....	75
2.4.5. Niestabilność polityczna i gospodarcza na kontynencie afrykańskim .....	84
2.4.6. Wielokulturowość Afryki .....	88
2.5. Perspektywy krajów afrykańskich w świetle wybranych determinant rozwoju .....	91
2.5.1. Zasoby pracy, kapitału i ziemi .....	91
2.5.2. Technologie i innowacje .....	99
2.5.3. Handel międzynarodowy, współpraca regionalna i globalne łańcuchy wartości .....	100
2.6. Podsumowanie .....	104

## Część II

### Potencjał gospodarczy krajów afrykańskich

<b>3. Potencjał gospodarczy Afryki Wschodniej</b> .....	111
3.1. Uwagi wstępne .....	111
3.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makro- ekonomicznych .....	111
3.3. Przepływy handlowe regionu .....	114
3.4. Przepływy kapitałowe regionu .....	116
3.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie .....	118
3.6. Podsumowanie .....	122
<b>4. Potencjał gospodarczy Afryki Południowej</b> .....	133
4.1. Uwagi wstępne .....	133
4.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makro- ekonomicznych .....	133
4.3. Przepływy handlowe regionu .....	139
4.4. Przepływy kapitałowe regionu .....	142
4.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie .....	144
4.6. Podsumowanie .....	149
<b>5. Potencjał gospodarczy Afryki Środkowej</b> .....	153
5.1. Uwagi wstępne .....	153
5.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makro- ekonomicznych .....	153
5.3. Przepływy handlowe regionu .....	157
5.4. Przepływy kapitałowe regionu .....	159
5.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie .....	160
5.6. Podsumowanie .....	163
<b>6. Potencjał gospodarczy Afryki Zachodniej</b> .....	171
6.1. Uwagi wstępne .....	171
6.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makro- ekonomicznych .....	171
6.3. Przepływy handlowe regionu .....	177
6.4. Przepływy kapitałowe regionu .....	180
6.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie .....	181
6.6. Podsumowanie .....	186
<b>7. Potencjał gospodarczy Afryki Północnej</b> .....	197
7.1. Uwagi wstępne .....	197
7.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makro- ekonomicznych .....	197
7.3. Przepływy handlowe regionu .....	203
7.4. Przepływy kapitałowe regionu .....	207
7.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie .....	209
7.6. Podsumowanie .....	213

## Część III

### Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Afryką

<b>8. Ewolucja i ramy instytucjonalne stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z Afryką</b> .....	221
8.1. Uwagi wstępne .....	221
8.2. Strategiczne partnerstwo i szczyty UE–Afryka .....	222
8.3. Uwarunkowania i przesłanki współpracy handlowej Unii Europejskiej z Afryką ..	224
8.4. Dynamika wymiany handlowej pomiędzy Unią Europejską a Afryką .....	227
8.5. Dynamika przepływów kapitałowych pomiędzy Unią Europejską a Afryką .....	238
8.6. Podsumowanie .....	242
<b>9. Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Afryką Subsaharyjską</b> .....	245
9.1. Uwagi wstępne .....	245
9.2. Ramy instytucjonalne .....	246
9.3. EPA — umowy o partnerstwie gospodarczym .....	249
9.3.1. Istota i znaczenie .....	249
9.3.2. Proces negocjacji .....	253
9.3.3. Zakres tematyczny EPA .....	258
9.4. Relacje ekonomiczne Unii Europejskiej z poszczególnymi afrykańskimi grupami EPA	262
9.4.1. Afryka Południowa (SADC EPA) .....	262
9.4.2. Afryka Zachodnia .....	268
9.4.3. Inne grupy regionalne EPA .....	273
9.5. Podsumowanie .....	282
<b>10. Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Afryką Północną</b> .....	285
10.1. Uwagi wstępne .....	285
10.2. Partnerstwo Eurośródziemnomorskie / Unia na rzecz regionu Morza Śródziemnego	286
10.3. Eurośródziemnomorskie układy stowarzyszeniowe .....	291
10.4. Stosunki handlowe z poszczególnymi państwami Afryki Północnej .....	294
10.4.1. Algieria .....	294
10.4.2. Maroko .....	298
10.4.3. Egipt .....	302
10.4.4. Tunezja .....	305
10.4.5. Libia .....	308
10.5. Podsumowanie .....	311

## Część IV

### Stosunki gospodarcze Polski z Afryką

<b>11. Współpraca gospodarcza pomiędzy Polską a Afryką</b> .....	315
11.1. Uwagi wstępne .....	315
11.2. Polsko-afrykańska wymiana handlowa .....	316
11.2.1. Wymiana handlowa Polski z Afryką Północną .....	322
11.2.2. Wymiana handlowa Polski z Afryką Subsaharyjską .....	332

11.3. Przepływy kapitałowe między Polską a Afryką .....	340
11.4. Stosunki bilateralne Polski z najważniejszymi partnerami w Afryce .....	346
11.4.1. Wymiana handlowa i kapitałowa Polski z wybranymi krajami Afryki Północnej .....	346
11.4.2. Wymiana handlowa i kapitałowa Polski z wybranymi krajami Afryki Subsaharyjskiej .....	358
11.5. Podsumowanie .....	366
<b>12. Działalność firm afrykańskich w Polsce – analiza wyników badań empirycznych</b>	
12.1. Uwagi wstępne .....	373
12.2. Metodologia badania .....	373
12.3. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw afrykańskich i ich motywów do podejmowania współpracy gospodarczej .....	375
12.3.1. Charakterystyka próby badawczej .....	375
12.3.2. Charakter i motywy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw afrykańskich na rynek polski .....	381
12.4. Analiza form i struktury branżowej ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw afrykańskich na rynek polski .....	393
12.5. Uwarunkowania, przesłanki i bariery współpracy gospodarczej firm afrykańskich z Polską .....	408
12.6. Podsumowanie .....	414
<b>13. Uwarunkowania i ramy instytucjonalne ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynki krajów afrykańskich</b>	
13.1. Uwagi wstępne .....	417
13.2. Czynniki determinujące intensyfikację rozwoju stosunków gospodarczych Polski z Afryką .....	418
13.3. Formalnoprawne i instytucjonalne podstawy działalności polskich firm w Afryce .....	424
13.4. Podsumowanie .....	429
<b>14. Rekomendacje dla kierunków polityki gospodarczej Polski oraz strategii polskich przedsiębiorstw w stymulowaniu ekspansji na rynki krajów afrykańskich</b>	
431	431
<b>Bibliografia</b> .....	438
<b>Spis skrótów</b> .....	458



# Wstęp

Ostatnie dekady XX w. przyniosły znaczne przyspieszenie procesów globalizacji, czego egzemplifikacją było nasilenie globalnych interakcji, zacieranie się barier geograficznych w przepływach towarów, kapitału, usług, technologii, informacji i ideologii, rozwój kultury masowej oraz coraz intensywniejsze powiązania handlowe zarówno w układach bilateralnych, jak i multilateralnych. Wyniki badań wskazują ponadto na istotną zmianę pozycji krajów rozwijających się w systemie współczesnej gospodarki światowej oraz zanikanie wyraźnego podziału na kraje rozwinięte i rozwijające się [Liberska 2013, s. 191; Nawrot 2014a, s. 176; Kotyński 2015, s. 113–126]. Było to w głównej mierze rezultatem awansu gospodarczego rynków azjatyckich — Chin i Indii, ale i innych wyłaniających się gospodarek spośród grupy krajów rozwijających się. W dokonujących się przemianach można było jednocześnie zaobserwować stosunkowo niewielki udział krajów afrykańskich, których tempo wzrostu gospodarczego wynosiło w latach 1980–2000 około 2%, udział w handlu światowym oraz przepływach zagranicznych inwestycji bezpośrednich też nie przekraczał 2%, a obroty handlowe żadnego z krajów regionu w 2015 r. nie były wyższe niż 250 mld USD [IMF 2015b; UNCTAD 2015; WTO 2015].

Pierwsza dekada XXI w. przyniosła zasadnicze zmiany jakościowe w krajach afrykańskich, wskazując na potencjał i wynikające z niego, dotychczas niewykorzystane możliwości rozwojowe. Poszczególne kraje regionu notowały najwyższe w świecie tempo wzrostu gospodarczego, podczas gdy większość gospodarek rozwiniętych borykała się z kryzysem gospodarczym i jego konsekwencjami. Zaczęto oczekiwać, że kolejne dekady będą dla kontynentu afrykańskiego okresem przyspieszonego wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Zachodzące przemiany zainspirowały autorów do podjęcia badań i oceny potencjału gospodarczego oraz możliwości rozwojowych krajów afrykańskich, a w rezultacie do identyfikacji rynków o wysokim potencjale i możliwościach wzrostu, co

stało się celem niniejszej pracy. W szczególności chodziło o jego realizację z punktu widzenia polskiej gospodarki oraz rozpoznanie synergii pozwalających na intensyfikację współpracy pomiędzy krajami afrykańskimi a gospodarką Polski.

Książka składa się z czterech części. Część I dotyczy teoretycznych i empirycznych aspektów miejsca krajów afrykańskich we współczesnej gospodarce światowej. W rozdziale 1 przedstawiono dylematy rozwojowe krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie oraz przesłanki konwergencji do wyższego poziomu rozwoju gospodarczego. W rozważaniach prowadzonych w tym rozdziale skupiono się na teoretycznych aspektach procesów rozwojowych oraz wskazaniu barier rozwoju gospodarek mniej zaawansowanych ekonomicznie, głównie w sferze wymiany z zagranicą, a także na przedstawieniu roli polityki przemysłowej i polityki handlowej w ewolucji procesu dywersyfikacji struktur produkcji i handlu zagranicznego tej grupy krajów. W rozdziale 2 omówiono ewolucję miejsca Afryki w systemie współczesnej gospodarki światowej, analizując ścieżki wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów regionu, ich pozycję w strukturze produktu światowego, populacji, w przepływach handlowych i kapitałowych oraz strukturze wytwarzania PKB. Wskazano na istniejące wyzwania dla procesów rozwojowych krajów afrykańskich, poświęcając rozważania problemom ubóstwa, rozwoju społecznego, nierówności rozwojowej, barierom infrastrukturalnym i instytucjonalnym, niestabilności politycznej i gospodarczej oraz wielokulturowości. Na podstawie przeprowadzonej analizy określono perspektywy rozwojowe krajów afrykańskich w świetle wybranych determinant rozwoju. W rozdziale przyjęto podział Afryki na regiony zaproponowany przez Organizację Narodów Zjednoczonych. Tym samym na potrzeby analizy wyróżniono pięć regionów, a mianowicie Afrykę Wschodnią, Afrykę Południową, Afrykę Środkową, Afrykę Zachodnią oraz Afrykę Północną.

W części II — składającej się z pięciu rozdziałów — podjęto próbę oceny potencjału gospodarczego krajów afrykańskich w przyjętym ujęciu regionalnym. W tym celu przeanalizowano poziom i dynamikę najważniejszych wskaźników makroekonomicznych obrazujących potencjał i możliwości rozwojowe poszczególnych gospodarek. Zaprezentowano przepływy towarowe, usługowe i kapitałowe oraz scharakteryzowano poziom atrakcyjności regionu dla potencjalnych inwestorów i kontrahentów handlowych za pomocą wybranych wskaźników pozwalających na ocenę warunków prowadzenia biznesu. Wskazano ponadto na zagrożenia oraz możliwości dalszego rozwoju krajów i regionów. Na podstawie przeprowadzonej analizy określono rynki o wysokim potencjale i możliwościach wzrostu oraz perspektywiczne dla współpracy gospodarczej obszary działalności. Analiza wyników badań empirycznych dotyczących potencjału gospodarczego regionów Afryki była podstawą do dalszych rozważań, a w rezultacie identyfikacji synergii pozwalających na intensyfikację współpracy pomiędzy krajami afrykańskimi a gospodarką Polski.

W części III przeprowadzono analizę stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z Afryką. Rozważania rozpoczęto od przedstawienia w rozdziale 8 ewolucji i ram instytucjonalnych współpracy. W szczególności poświęcono uwagę spotkaniom na szczycie oraz realizacji strategicznego partnerstwa. Ukazano ponadto

przesłanki i uwarunkowania współpracy handlowej Unii Europejskiej z Afryką oraz dynamikę przepływów handlowych i kapitałowych. W kolejnych dwóch rozdziałach przeprowadzono szczegółową analizę stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z Afryką Subsaharyjską i z Afryką Północną. Badaniem objęto poszczególne regiony Afryki Subsaharyjskiej, negocjujące umowy o partnerstwie gospodarczym (tzw. grupy regionalne EPA) oraz pięć krajów Afryki Północnej, które są objęte Partnerstwem Eurośródziemnomorskim. Skoncentrowano się na istocie umów o partnerstwie gospodarczym oraz eurośródziemnomorskich układach stowarzyszeniowych — ich strukturze, zakresie i postanowieniach. Wskazano na korzyści i wyzwania związane z procesem implementacji tych umów, zwłaszcza ich wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy Afryki.

W części IV zawarto analizę stosunków gospodarczych Polski z Afryką. W rozdziale 11 ukazano relacje gospodarcze pomiędzy Polską a Afryką w latach 1994–2014 w trzech wymiarach: z całym kontynentem afrykańskim, z podziałem na Afrykę Północną i Afrykę Subsaharyjską oraz z 12 krajami afrykańskimi, będącymi najważniejszymi partnerami handlowymi Polski w 2013 r. Skoncentrowano się na wymianie handlowej oraz przepływach kapitałowych. W wybranych przypadkach zaprezentowano również inne płaszczyzny kooperacji, m.in. współpracę w zakresie kultury, nauki czy bezpieczeństwa. W rozdziale 12 zaprezentowano wyniki autorskich badań empirycznych dotyczących działalności firm afrykańskich w Polsce. Badania przeprowadzono w 2014 r. wśród przedsiębiorstw afrykańskich. Wskazano na motywy, formy oraz strukturę geograficzną i branżową ekspansji przedsiębiorstw afrykańskich na polski rynek. W szczególności chodziło o identyfikację synergii gospodarczych pomiędzy krajami afrykańskimi a polską gospodarką. Badania pozwoliły ponadto na określenie istniejących barier oraz przesłanek zwiększenia aktywności inwestycyjnej firm afrykańskich w Polsce. W rozdziale 13 przybliżono uwarunkowania oraz ramy instytucjonalne wejścia polskich przedsiębiorstw na rynki krajów afrykańskich. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano rekomendacje dla kierunków polityki gospodarczej Polski oraz strategii przedsiębiorstw w stymulowaniu ekspansji na rynki krajów afrykańskich, które ujęto w rozdziale 14, kończącym książkę.

*Katarzyna A. Nawrot  
Tomasz Rynarzewski*



# **CZĘŚĆ I**

**Teoretyczne i empiryczne aspekty  
miejsca krajów afrykańskich  
we współczesnej  
gospodarce światowej**



# 1.

## **Dylematy rozwojowe krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie – przesłanki konwergencji do wyższego poziomu rozwoju**

### **1.1. Uwagi wstępne**

Kraje rozwijające się należą do najliczniejszej grupy krajów na świecie. Ich problemy rozwojowe, wynikające zarówno z przesłanek o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym, stanowią w istocie problem dla całej gospodarki światowej. Przełamanie ich niedorozwoju i stopniowe doganianie gospodarek krajów rozwiniętych leży przede wszystkim w interesie tych krajów, które dzięki rozwojowi są w stanie zapewnić odpowiednio wyższy poziom dobrobytu swoim społeczeństwom i stać się w miarę równorzędnym partnerem w międzynarodowym podziale pracy. Jednocześnie jednak systematyczne zmniejszanie dystansu rozwojowego tych krajów w stosunku do krajów zaawansowanych ekonomicznie stanowi także interes tych drugich. Kraje rozwijające się, po pierwsze, stanowią realnie i potencjalnie liczące się rynki zbytu; po drugie, zwiększają możliwość intensyfikacji dwustronnego przepływu obrotów towarowych oraz przepływów kapitałowych pozwalających na wzniesienie międzynarodowego podziału pracy na wyższy poziom w wymiarze całej gospodarki światowej. Proces przełamywania barier rozwojowych tych krajów oraz systematycznego doganiania przez nie krajów wyżej rozwiniętych jest ważny także z punktu widzenia konieczności eliminowania poważnych dystorsji w międzynarodowym systemie finansowym, związanych ze znacznym zadłużeniem tej grupy krajów wobec reszty świata. Tym samym kwestia niedorozwoju krajów rozwijających się i poszukiwania dróg przyspieszenia ich rozwoju stanowi problem zarówno samych krajów rozwijających się, jak i krajów rozwiniętych gospodarczo, organizacji oraz instytucji międzynarodowych zajmujących się problematyką szeroko rozumianego ładu międzynarodowego i światowego systemu finansowego.

Problem różnic rozwojowych nie jest dylematem ostatnich lat czy dekad. Różnice w poziomach rozwoju gospodarczego pomiędzy krajami oraz regionami występowały już w minionych wiekach i milleniach [Maddison 2001]. Zaczęły się one nasilać po 1820 r., gdy tempo wzrostu gospodarki światowej zaczęło być zdecy-

dowanie bardziej dynamiczne. W okresie 1820–2001 światowy dochód *per capita* wzrósł 9-krotnie, podczas gdy przyrost ludności był 6-krotnie wyższy. Przeciętne roczne tempo wzrostu dochodu *per capita* wyniosło 1,2%, co oznaczało tempo szybsze 24-krotnie w porównaniu do lat 1000–1820 [Maddison 2005, s. 5]. Różnice pomiędzy poszczególnymi regionami świata pod względem poziomu dochodu *per capita* były stosunkowo niewielkie w 1000 r. wahając się w granicach 400–450 USD (pomiar według wartości dolara z 1990 r.). Jednak w 2001 r., wprawdzie wszystkie regiony odnotowały przyrost dochodów, ale według wyliczeń Maddisona różnica pomiędzy najbogatszym a najuboższym regionem w zakresie ich poziomu była 18-krotna; w relacjach pomiędzy krajami przewyższała jeszcze ten wskaźnik [Maddison 2005, s. 6]. Od połowy ubiegłego wieku średnie tempo wzrostu światowego PKB *per capita* było wyższe na tle całego okresu 1820–2001, wynosząc 2,1% w latach 1950–2000 [Bąkiewicz, Czaplicka 2011, s. 70–71]. Temu zjawisku towarzyszyła pogłębiająca się dywergencja poziomów dochodów pomiędzy krajami zaawansowanymi ekonomicznie oraz krajami najuboższymi. Według raportu ILO proces dywergencji uległ odwróceniu w ostatnich trzech dekadach (lata 1980–2011) [ILO 2014]. Zgodnie z zaprezentowanymi w raporcie danymi przeciętne tempo wzrostu krajów rozwiniętych wyniosło w tym okresie około 1,8%, a krajów rozwijających się 3,3% [ILO 2014, s. 19–20]. Dane podane przez tę organizację są jednak mylące. Kraje rozwijające się definiowane przez ILO składają się z trzech grup krajów: LDC (ang. *least developed countries*) z przeciętnym dochodem *per capita* nieprzekraczającym 1000 USD, LMIS (ang. *lower middle income countries*), do której wchodzi kraje z dochodem *per capita* w granicach 1000–4000 USD oraz EEs (ang. *emerging economies*) z krajami o dochodzie *per capita* mieszczącym się w przedziale 4000–12 000 USD. W ramach tego podziału najwyższe tempo wzrostu PKB *per capita* odnotowały kraje z grupy EEs na poziomie 3,6%, nieco niższe — kraje LMIS w wysokości 3,2% oraz zdecydowanie najniższe — kraje LDC na poziomie 1,3%<sup>1</sup>. Tym samym można stwierdzić, że po pierwsze, tempo wzrostu PKB *per capita* w grupie krajów najuboższych (LDC) jest niższe aniżeli w krajach zaawansowanych ekonomicznie, po drugie, w wyliczeniach ILO dotyczących tempa wzrostu dochodu *per capita* dla całej grupy krajów rozwijających się nie uwzględniono wagi liczebności poszczególnych krajów, wśród których zdecydowanie najbardziej liczną grupą są kraje najbiedniejsze (LDC). Tym samym teza jednoznacznie sformułowana w raporcie ILO o postępującej w ostatnich trzech dekadach konwergencji w poziomie dochodów krajów rozwiniętych i krajów rozwijających się budzi poważne wątpliwości.

Narastające różnice w osiągniętym poziomie rozwoju pomiędzy krajami oraz regionami świata wywołały wzrost zainteresowania badaczy problematyką ekonomii rozwoju oraz konwergencji ekonomicznej. Moment intensyfikacji tych zainteresowań przypadł na lata 40. i 50. ubiegłego wieku i zbiegł się między innymi również z procesami dekolonizacyjnymi oraz powstaniem Organizacji Narodów Zjed-

---

<sup>1</sup> Wyliczenia własne na podstawie danych [ILO 2014, s. 20].



noczonych [Nawrot 2014a, s. 18]. Na ten czas przypada wyodrębnienie się ekonomii rozwoju jako oddzielnej dyscypliny naukowej, a także równoległe pojawienie się pojęcia konwergencji ekonomicznej, pierwotnie odnoszonego przede wszystkim do analiz porównawczych zbliżania się poziomów rozwoju systemu krajów kapitalistycznych oraz systemu gospodarek centralnie planowanych [Jabłoński 2008, s. 26]. W literaturze fachowej zaczęły odtąd pojawiać się liczne prace zawierające teorie, wzorce, ujęcia modelowe i paradygmaty, których autorzy diagnozowali przyczyny różnic w osiągniętych poziomach rozwoju przez różne kraje i formułowali determinanty możliwej konwergencji. Centralnym punktem zainteresowań badaczy ekonomii rozwoju były ewoluujące na przestrzeni ostatnich dekad problemy krajów rozwijających i możliwości ich rozwiązania, w tym między innymi poprzez określenie roli polityki gospodarczej w kształtowaniu długookresowego tempa wzrostu, roli dyfuzji technologii w procesach zbliżenia do wyższego poziomu rozwoju, znaczenia wymiany międzynarodowej dla dynamizacji procesów rozwojowych czy też ewolucji w procesie uznawania roli instytucji.

Wśród rozlicznych barier rozwojowych krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie na szczególną uwagę zasługują te związane z wywołaną kolejnymi wieloma przesłankami niską efektywnością wykorzystania szans, jakie niesie ze sobą globalizacja, a jednocześnie brakiem wypracowania stabilnych modeli i strategii rozwojowych pozwalających na sprostanie związanym z globalizacją wyzwaniom. Większość krajów rozwijających się specjalizuje się w produkcji i eksporcie surowców, narażając swoje gospodarki na dużą niestabilność dochodów eksportowych oraz niekorzystnie kształtujące się cenowe *terms of trade* w obrotach z krajami rozwiniętymi, z których importują towary przetworzone, cechujące się relatywnie wyższymi cenami. Możliwe rozwiązania odejścia od surowcowych struktur produkcji i eksportu wymagają efektywnego przeprowadzania szeroko rozumianych procesów modernizacyjnych z wykorzystaniem stosownie dobranych i skutecznych instrumentów polityki przemysłowej oraz reform gospodarczych i instytucjonalnych.

## 1.2. Teoretyczne aspekty procesów rozwojowych

Prace teoretyczne dotyczące procesów rozwojowych odnoszą się do dwóch istotnie powiązanych, ale jednak nie tożsamy, odrębnych nurtów. Jednym z nich jest teoria i polityka wzrostu gospodarczego, drugim zaś teoria i polityka rozwoju gospodarczego<sup>2</sup>. Problemowi konceptualizacji obu pojęć i nurtów poświęcono w literaturze zagranicznej i polskiej sporo miejsca (m.in. [Seers 1979; Kindleberger, Herick 1982; Brinkman 1995; Daly 1996; Nasiłowski 2004; Nawrot 2014a]). Najogólniej: pojęcie wzrostu jest węższe aniżeli pojęcie rozwoju gospodarczego. To pierwsze ma w większym stopniu wymiar ilościowy odnoszony do wzrostu wartości dóbr

---

<sup>2</sup> Przez wiele lat po II wojnie światowej w piśmiennictwie ekonomicznym traktowano jednak oba pojęcia jako synonimy (patrz [Arndt 1987; Rostow 1990; Dorfman 1991]).

i usług wytwarzanych w gospodarce w określonym przedziale czasu. Drugie pojęcie wiąże się wprawdzie z procesem ilościowego wzrostu produkcji, ale jednocześnie z równoległe odbywającymi się długofalowymi, także pozaekonomicznymi, procesami w wymiarze jakościowym, znajdującymi odzwierciedlenie w poprawie standardu życia, zwiększaniu zaawansowania technologicznego, jakościowej ewolucji instytucji, mającymi wpływ na ogólny dobrobyt kraju i społeczeństwa.

Polityka rozwojowa i teorie stanowiące jej podstawy podlegały ewolucji w okresie po II wojnie światowej. W procesie tym można dostrzec sporo ułomności, którymi charakteryzowały się kolejne teoretyczne podejścia do rozwoju ekonomicznego. Część teorii cechował abstrakcyjny i wysoce ogólny charakter, co utrudniało ich praktyczną aplikację w krajach rozwijających się [Reinert, Daastol 2004, s. 64]. W niektórych podejściach wzorowano się wyraźnie na dotychczasowym doświadczeniu rozwojowym krajów rozwiniętych gospodarczo, zapominając zarówno o odmiennych warunkach funkcjonowania współczesnej gospodarki światowej w porównaniu z okresem ich „wspinania się” na kolejne poziomy rozwoju, jak i o kontekście historycznym konieczności odnoszenia cech uprawianej polityki rozwoju gospodarczego krajów znajdujących się na podobnym etapie osiągniętego dobrobytu. Znamiennym przykładem jest w tym wypadku brak porównania historycznych doświadczeń współcześnie rozwiniętych krajów do okresu, gdy reprezentowały one poziom odpowiadający poziomowi obecnie rozwijających się gospodarek. Na uwagę zasługuje również formułowanie w polityce rozwojowej zestawów tzw. dobrych i złych polityk, zawierających sugestie stosowania odpowiednich zachowań w polityce rozwojowej. Autorami tych sugestii pod adresem krajów rozwijających się były kraje rozwinięte gospodarczo oraz często instytucje i organizacje międzynarodowe, takie jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy [Chang 2003, s. 1]. Wreszcie, według Rodrika, polityka rozwojowa była „ofiara kaprysów i mód” panujących najczęściej w ekonomii głównego nurtu [Rodrik 2011, s. 33].

Powyższe cechy wyraźnie występują w prezentowanym poniżej krótkim zarysie głównych teorii ekonomii rozwoju ostatnich kilkudziesięciu lat.

Zniszczenia i cofnięcie się poziomu rozwoju i dobrobytu wielu gospodarek europejskich w wyniku działań wojennych w czasie II wojny światowej spowodowały naturalny zwrot zainteresowań badaczy w okresie bezpośrednio powojennym w kierunku diagnozy determinantów przyspieszonego wzrostu oraz zdefiniowania działań i instrumentów jego realizacji. Przedmiotem zainteresowania w pierwszych opracowaniach nie były typowe kraje rozwijające się, ale kraje europejskie, które w największym stopniu doświadczyły zniszczeń wojennych. Uznawany za „ojca” teorii ekonomii rozwoju Rosenstein-Rodan stworzył w swoim historycznie pierwszym dziele z tego zakresu teorię zwaną *big push* (wielkie pchnięcie), w której zwracał uwagę na istotne znaczenie zależności pomiędzy ekonomią skali produkcji pojedynczych firm oraz wielkością rynku [Rosenstein-Rodan 1943]. W jego ujęciu modernizacja metod produkcji, prowadząca do wyższej wydajności w porównaniu z metodami tradycyjnymi i dotychczas stosowanymi, może dać pozytywne rezultaty

tylko w wypadku, gdy wielkość rynku jest dostatecznie duża, aby wchłonąć wyższy wolumen produkcji i skompensować wytwórcom konieczność wypłacenia odpowiednio wyższych wynagrodzeń. Jednocześnie jednak wielkość rynku jest w istotnym stopniu sama w sobie funkcją zakresu wdrażania nowoczesnych technik produkcyjnych. Gdy procesy modernizacji w gospodarce odbywają się na dużą skalę, wówczas procesy rozwojowe przybierają charakter samonapędzających się sił. Gdy skala ta będzie mała, kraje te popadną w pułapkę ubóstwa [Lin 2012, s. 17]. Stąd przykładanie przez Rosensteina-Rodana wagi do dużych inwestycji, które skumulowane w czasie mogły przyczynić się do wystąpienia zjawiska określanego przez niego wielkim pchnięciem.

Pionierska w dużej mierze praca Rosensteina-Rodana spowodowała pojawienie się kolejnych opracowań, które charakteryzowało ujęcie określane mianem strukturalistycznego (m.in. [Lewis 1954; Myrdal 1957; Hirschman 1958]). Pierwsi autorzy teorii ekonomii rozwoju wskazywali na rolę państwa jako istotnego akceleratora tworzenia możliwości dynamizacji rozwoju, a uznając rolę rynku, jednocześnie wskazywali na wiele jego niedoskonałości. Interesujący jest wkład do teorii rozwoju Nurksego, który stworzył **konceptję zrównoważonego wzrostu**, wskazując na znaczenie równowagi w gospodarce w jej procesach rozwojowych, a także wprowadził do teorii ekonomii pojęcie **zakłętego kręgu ubóstwa**, utożsamiając je z zależnościami występującymi pomiędzy niskim poziomem rozwoju, niską wydajnością pracy, niskim poziomem wynagrodzeń, niskim poziomem oszczędności, niewielkim dostępem do kapitału, a w rezultacie z niskim poziomem inwestycji, który uniemożliwia stymulację podnoszenia wydajności pracy i powoduje niemożność wyjścia z kręgu ubóstwa [Nurkse 1953]. Niewątpliwie do bardzo znaczących merytorycznie prac w tej pierwszej fazie rozwoju ekonomii rozwoju należą publikacje Rostowa, w których przedstawił zagadnienie **samoczynnego wzrostu** (ang. *self-sustained growth*) oraz **teorię stadiów wzrostu gospodarczego** [Rostow 1956; 1960]. W tej drugiej pracy Rostow wyodrębnił w historii gospodarczej pięć stadiów wzrostu, poczynając od stadium społeczeństwa tradycyjnego, poprzez fazę tworzenia warunków umożliwiających start, samą fazę startu, stadium dążenia do dojrzałości oraz etap masowej konsumpcji. W ujęciu Rostowa stadia te są charakterystyczne dla wszystkich społeczeństw. Niewątpliwą zasługą tego badacza było zwrócenie uwagi na potrzebę prowadzenia badań nad ekonomią rozwoju w szerszym kontekście historycznym.

Interesujący nurt w teorii ekonomii rozwoju tego okresu tworzą prace autorów tzw. szkoły zależności, wywodzącej się z krajów Ameryki Południowej [Nawrot 2014a, s. 26–28]. Ich cechą charakterystyczną było zwrócenie uwagi na uzależnienie niedorozwoju krajów rozwijających się od niekorzystnej struktury towarowej obrotów handlowych tej grupy krajów z krajami rozwiniętymi. W sformułowanej w 1950 r. równocześnie przez dwóch badaczy hipotezie Prebischa-Singera wykazano niekorzystny wpływ sekularnego pogarszania się *terms of trade* surowców eksportowanych przez kraje ubogie w stosunku do importowanych przez nie z krajów zaawansowanych ekonomicznie towarów przemysłowych, powodującego uzys-

kiwanie odpowiednio mniejszych korzyści z międzynarodowego podziału pracy<sup>3</sup> [Prebisch 1950; Singer 1950]. Z prac tych wynikała sugestia ograniczenia sprowadzania przetworzonych towarów z zagranicy i realizacji strategii uprzemysłowienia opartej na substytucji importu produkcją krajową.

Cechami charakterystycznymi tego trwającego od lat 40. i 50. do końca lat 60. ubiegłego wieku etapu powstawania i początkowego tworzenia się ekonomii rozwoju były prymat wzrostu gospodarczego, zamienne traktowanie pojęcia wzrostu i rozwoju gospodarczego, dominacja paradygmatu keynesowskiego, priorytet akumulacji kapitału, dominująca rola sektora przemysłowego w relacji do sektora rolniczego. Był to także czas przypisywania istotnej roli państwu w alokacji zasobów w przeprowadzanych procesach modernizacyjnych i rozwojowych, tworzenia strategii rozwojowych na podstawie rozbudowanych i silnie zagregowanych normatywnych modeli teoretycznych, koncentracji na wewnętrznych determinantach wzrostu, forsowania strategii substytucji importu jako narzędzia rozwoju przemysłu oraz ograniczenia deficytu bilansu płatniczego.

W latach 70. gospodarką światową wstrząsnęły kryzysy, których skutki odbiły się również na sytuacji ekonomiczno-finansowej krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie. Oprócz światowego kryzysu naftowego, pojawiły się liczne kryzysy zadłużeniowe, a także nastąpiło załamanie się międzynarodowego systemu finansowego z Bretton Woods, związanego z upadkiem systemu kursów stałych. Stopniowej detronizacji uległy strategie rozwojowe, w których rozwój utożsamiano jedynie ze wzrostem PKB. Nie były one bowiem w stanie wykreować skutecznych recept na coraz bardziej skomplikowane problemy społeczne i ekonomiczne krajów najsłabiej rozwiniętych. Wśród nich ze szczególną intensywnością pojawiły się między innymi problemy bezrobocia, rosnącej nierówności podziału dochodów, powiększającej się liczby osób żyjących poniżej granicy minimalnego dochodu, a także konsekwencji narastającej migracji ludności do miast i w efekcie postępującego ich przeludnienia. Wreszcie, istotnemu pogorszeniu zaczęła ulegać pozycja krajów rozwijających się w międzynarodowym podziale pracy na skutek związanego z rosnącym zewnętrznym zadłużeniem tej grupy krajów silnego zachwiania równowagi ich bilansów płatniczych [Thorbecke 2006, s. 10–11].

Kolejna dekada XX w. przyniosła zmiany w ewolucji celów rozwojowych wywołane już częściowo zjawiskami mającymi miejsce w gospodarce światowej w latach 70. ubiegłego wieku. Kryzys finansowy w Meksyku zapoczątkowany w 1982 r., wzmacniany przez występujące w krajach rozwiniętych wysokie stopy procentowe oraz postępującą recesję w ich gospodarkach, bardzo szybko zaczął obejmować inne kraje rozwijające się. Nastąpiło istotne zachwianie międzynarodowego systemu finansowego, które spowodowało, że rozwiązanie problemu przywrócenia zewnętrznej (bilans płatniczy) i wewnętrznej (budżet i dyscyplina pieniężna) rów-

---

<sup>3</sup> Niektórzy badacze uwzględniają, pisząc o hipotezie dotyczącej długookresowego kształtowania *terms of trade* krajów rozwijających się, obok Prebischa i Singera również nazwisko szwedzkiego ekonomisty Myrdala [Meier 2001, s. 14].

nowagi w krajach rozwijających się stało się istotnym priorytetem w reaktywowaniu wzrostu gospodarczego w tych krajach. Zaczęto zwracać uwagę na potrzebę stabilizacji makroekonomicznej oraz dostosowania strukturalnego, a także efektywności gospodarowania. Reorientacja polityki handlowej i szerzej — polityki gospodarczej w kierunku „zorientowanej na zewnątrz” (ang. *outward-looking policy*) spowodowała wzrost zainteresowania pracami, w których analizie poddawano związek pomiędzy handlem zagranicznym oraz wzrostem gospodarczym [Thorbecke 2006, s. 15–16].

Negatywne doświadczenia większości krajów rozwijających się z wdrażanymi politykami gospodarczymi we wcześniejszych latach spowodowały, że coraz częściej dekadę lat 80. zaczęto uważać z perspektywy tej grupy krajów jako „straconą dla rozwoju” [Thorbecke 2006, s. 15]. W rezultacie, w dużej mierze pod wpływem przemian strukturalnych i ideologicznych w krajach rozwiniętych gospodarczo, w strategiach rozwojowych krajów rozwijających się zaczęto wyraźnie odwracać się od dotychczas dominującej roli państwa oraz zwracać się w kierunku postrzegania korzyści z tytułu oddziaływania mechanizmów rynkowych i liberalizacji gospodarek.

Szczyt implementacji doktryn neoliberalnych oraz ekonomii klasycznej i neoklasycznej do ekonomii rozwoju przypada na początek lat 90. ubiegłego wieku. Zestawienia głównych reguł polityki gospodarczej stanowiących — w opinii ich autora — podstawę skutecznego oddziaływania na wzrost gospodarczy dokonał w 1990 r. Williamson, nazywając je konsensusem waszyngtońskim [Williamson J. 1990]. Reguły te mają jednoznacznie neoliberalny charakter i obejmują zarówno sferę szeroko rozumianych fundamentów gospodarki rynkowej, jak i sferę wymiany międzynarodowej oraz międzynarodowych przepływów kapitałowych (dyscyplina budżetowa, reorientacja wydatków budżetowych, reforma podatków, liberalizacja stóp procentowych, prywatyzacja, deregulacja gospodarki, zabezpieczenie praw własności, liberalizacja handlu, otwarcie na zagraniczne inwestycje bezpośrednie, jednolite realne kursy walutowe) [Williamson J. 1990; Rodrik 2011, s. 33–34; Adelman 1999, s. 10–11; Piasecki 2011, s. 23; Bartkowiak 2013, s. 172–173]. Według pierwotnej intencji ich autora były one skierowane głównie w formie sugestii zasad polityki rozwojowej pod adresem krajów Ameryki Południowej. Wkrótce jednak w literaturze zaczęły być powszechnie traktowane jako reguły o charakterze uniwersalnym do realizacji celów rozwojowych krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie<sup>4</sup>. W podobny sposób zasady te zostały przyjęte przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy, które filary programów naprawczych skierowanych pod adresem krajów rozwijających się, znajdujących się w trudnym położeniu gospodarczym, wyraźnie oparły na liście zaleceń wynikających z konsensusu waszyngtońskiego. Kryzys w krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, doświadczenia rozwojowe niektórych krajów tego regionu, a także często brak empirycznych potwierdzeń zmniejszania dystansu rozwojowego krajów ubogich w stosunku do krajów uprzemysłowionych, zweryfikowały bezkrytyczne spojrzenie na sens wdra-

<sup>4</sup> Szerzej na temat kontrowersji dotyczącej interpretacji i rozumienia konsensusu waszyngtońskiego, patrz [Wojtyna 2007, s. 9–13].

żania zasad konsensusu w pełnym zakresie i w pełnej zgodności z intencjami ich autora<sup>5</sup>. W reakcji zaczęto stopniowo odwracać się w formułowanych zaleceniach ekonomii rozwoju od dominacji rynku i silnej liberalizacji gospodarki w kierunku ponownego przywrócenia ważnej roli państwa, zwłaszcza w zakresie kształtowania stabilnego środowiska makroekonomicznego i eliminacji niedoskonałości rynku (konsensus z Santiago) [Bartkowiak 2013, s. 174; Bąkiewicz, Żuławska 2010, s. 83].

Równocześnie, niejako w efekcie poszukiwania niekonfliktowych rozwiązań pomiędzy skrajnymi strategiami rozwojowymi, których fundamentalnymi zasadami były bądź preferowanie priorytetowej roli rynku, bądź opowiadanie się za wiodącą rolą państwa, zaczęła się rozwijać nowa ekonomia instytucjonalna. Podstawą paradygmatu instytucjonalnego jest wskazanie na istotną rolę jakości szeroko rozumianych instytucji, która stanowi podstawę skutecznego wspomagania mechanizmów rynkowych i efektywności funkcjonowania rynku. Według reprezentantów ekonomii instytucjonalnej ciągly, kumulatywny proces tworzenia i budowania instytucji jest niezbędnym warunkiem przyspieszenia rozwoju i urealniania konwergencji krajów niżej rozwiniętych z poziomem ekonomicznym i społecznym w krajach zaawansowanych ekonomicznie [Rodrik 2011, s. 78–79]. Coraz częściej zwraca się również uwagę na fakt, że proces konwergencji gospodarczej pomiędzy krajami rozwijającymi się a krajami rozwiniętymi nie wymaga równoczesnej ścisłej konwergencji struktur i form instytucjonalnych; możliwe są ich różne indywidualne alternatywne rozwiązania [Rodrik 2011, s. 81]. W ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej znaczenie mają zarówno rozwiązania w sferze makroekonomicznych reguł prawnych i politycznych, jak i na poziomie mikroekonomicznych zasad zawierania kontraktów, podejmowania działań inwestycyjnych, a także tworzenia alternatywnych rozwiązań organizacyjnych [Bardhan 1989; North 1990, 1994, 2005; Williamson O. 1985, 1995, 1998; Hodgson 1998; Acemoglu, Johnson et al. 2005]. W badaniach prowadzonych przez przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej problemem nie jest wskazanie teoretycznego związku pomiędzy podnoszeniem jakości instytucji a potencjalnymi możliwościami dynamizacji rozwoju, ponieważ ma on nawet charakter intuicyjny, ale wykazanie możliwego realnego związku pomiędzy konkretnymi rozwiązaniami instytucjonalnymi a konwergencją gospodarczą krajów słabo rozwiniętych ze światem krajów zaawansowanych ekonomicznie. Niektórzy autorzy obawiają się, że nabierający coraz większego znaczenia w ekonomii rozwoju nurt instytucjonalny zacznie przybierać formę swoistej obsesji jego przedstawicieli przejawiającej się w wierze, iż niska jakość instytucji jest kluczowym determinantem niedorozwoju [Shapiro 2011, s. 92]. Według bardzo skrajnej opinii Changa to nie podnoszenie jakości instytucji wpływa na dynamizację rozwoju, ale postępujący rozwój gospodarczy wymusza zmiany instytucjonalne [Chang 2011, s. 476–477].

W ostatnich latach z inicjatywy niewielkiej grupy ekonomistów (Lin, Rodrik, Hausmann, Velasco, Aghion, Spence, Harrison, Monga) zaczęła się rozwijać nowa ekonomia strukturalna (ang. *New Structural Economics*), której zasadniczym moty-

---

<sup>5</sup> Rozwinięcie zagadnienia konsensusu waszyngtońskiego patrz podrozdział 1.4.

wem przewodnim jest przywrócenie w ekonomii rozwoju równoważnej roli rynku i państwa w stymulowaniu procesów rozwojowych [Lin 2012, s. 5]. W ujęciu neostrukturalistów mechanizm rynkowy stanowi wprawdzie podstawę alokacji zasobów, a sam rynek jest bazową instytucją gospodarki, ale państwu przypada także bardzo istotna funkcja aktywnej koordynacji inwestycji niezbędnych dla procesu uprzemysłowienia oraz dywersyfikacji struktury gospodarczej i neutralizowania negatywnego wpływu zjawisk występujących w zewnętrznym otoczeniu. Interesującym, ale także budzącym wątpliwości i dyskusje, założeniem w tym nurcie ekonomii rozwoju jest przypisanie bieżącym przewagom komparatywnym kraju, związanym z określoną strukturą gospodarki, bazowej funkcji przy dokonywaniu procesów zmiany struktury gospodarczej w kierunku zwiększania w niej udziału produkcji przemysłowej. W procesach dywersyfikacji i podnoszenia poziomu rozwoju gospodarczego należy uwzględnić — według twórców tego nurtu — aktualne przewagi komparatywne, których wykorzystanie ma umożliwić przyspieszenie i podniesienie efektywności przeprowadzanych procesów restrukturyzacyjnych [Lin 2012, s. 5–6].

Oparcie strategii rozwojowych na paradygmatach, teoriach i wskazaniach wynikających z wyżej syntetycznie przedstawionych, wyodrębnionych po II wojnie światowej, nurtów i koncepcji ekonomii rozwoju, nie przyniosło znakomitej większości wdrażających je krajów rozwijających się widocznych sukcesów w sferze konwergencji gospodarczej. Skutecznej transformacji gospodarczej w minionych dekadach udało się dokonać bardzo nielicznej grupie wcześniej nisko rozwiniętych krajów, takich jak Brazylia, Chile, Chiny, Hongkong, Indonezja, Indie, Korea Południowa, Malezja, Mauritius, Singapur, Tajlandia oraz Wietnam. Wśród głównych determinant słabości ekonomii rozwoju i praktycznych wskazań wynikających z jej paradygmatów i koncepcji można wymienić między innymi nadmierną wiarę w skuteczność rozwiązań bazujących na wiodącej roli państwa bądź niezawodności rynku; bezkrytyczne przenoszenie doświadczeń krajów rozwiniętych gospodarczo z okresu, gdy osiągnęły one już wysoki poziom rozwoju, przy niedocenianiu instrumentów stosowanych przez te kraje w przeszłości, gdy reprezentowały poziom zbliżony do obecnych krajów rozwijających się; traktowanie krajów rozwijających się jako jednorodnej grupy krajów i niedostrzeganie ich zróżnicowania, co skutkowało formułowaniem uniwersalnych recept rozwojowych, nieuwzględniających zróżnicowania ekonomicznego, społecznego i kulturowego tych krajów.

### **1.3. Bariery rozwoju krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie w sferze wymiany z zagranicą<sup>6</sup>**

Złożoność i wielość przyczyn niedorozwoju wykazuje już przedstawiony w poprzednim podrozdziale przegląd paradygmatów, koncepcji i różnych nurtów ekonomii rozwoju. Tkwią one zarówno wewnątrz gospodarek krajów słabo zaawansowanych

---

<sup>6</sup> W podrozdziałach 1.3 oraz 1.4. wykorzystano fragmenty artykułu [Rynarzewski 2013].

ekonomicznie, jak i w ich bliższym oraz dalszym otoczeniu. Postępująca globalizacja oraz pojawiające się zwłaszcza w ostatnich dekadach ze strony ekonomii głównego nurtu preferowanie liberalizacji gospodarki, w tym również liberalizacji w relacjach ze światem zewnętrznym, wskazują na potrzebę zainteresowania się wpływem konsekwencji udziału w międzynarodowym podziale pracy na dynamizację procesów rozwojowych krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie.

Szczególnie istotny wpływ na wyniki uzyskiwane przez kraje rozwijające się w wymianie międzynarodowej ma ich surowcowa specjalizacja eksportowa i wysoki stopień zależności łącznego eksportu oraz poziomu PKB od wywozu tej grupy towarowej za granicę. Sprzedaż surowców charakteryzuje bowiem zarówno wysoka amplituda wahań ich cen, jak i długookresowe pogarszanie się ich poziomu w porównaniu z importowanymi towarami przetworzonymi. Oba te elementy w postaci niestabilności cen surowców oraz sekularnego pogarszania się ich *terms of trade* determinują z kolei wyższy zakres wahań dochodów eksportowych krajów rozwijających się w porównaniu ze stopniem niestabilności dochodów krajów rozwiniętych. Wysoce niestabilne dochody eksportowe rzutują w istotnym stopniu na relatywnie mniejsze korzyści tej grupy krajów odnoszone w międzynarodowym podziale pracy i nie sprzyjają ich konwergencji z poziomem krajów zaawansowanych ekonomicznie.

Wskaźnik zależności eksportu od wywozu surowców jest określany jako udział tej grupy towarowej w łącznej wartości eksportu danego kraju. Według definicji przyjętej przez UNCTAD do krajów rozwijających się zależnych od eksportu surowców (ang. *commodity dependent developing countries*, CDDCs) zalicza się kraje, które wykazują poziom tego wskaźnika przekraczający 60% udziału surowców w łącznym wywozie towarów [UNCTAD 2014b, s. 15]. Z danych UNCTAD dla okresu 2009–2010 wynika, że 88 spośród badanych 135 krajów rozwijających się przekroczyło wysokość tego granicznego wskaźnika. W latach 2012–2013 liczba ta zwiększyła się o kolejne 6 krajów. Najwięcej wśród nich było krajów z Afryki (45), nieco mniej z Ameryki Południowej i Karaibów (20) oraz Azji (19), a najmniej z Oceanii (10). Liczba krajów rozwijających się, szczególnie zależnych od eksportu surowców (wskaźnik przekraczający 80%), zwiększyła się w okresie 2009–2013 z 60 do 63 krajów. Grupa krajów zależnych od eksportu surowców wywodzi się w największym stopniu z krajów najsłabiej rozwiniętych gospodarczo, spośród których aż 85% (39 krajów) w latach 2012–2013 cechował poziom wskaźnika przekraczający 60%. Ich udział zwiększył się o 5% w porównaniu z okresem lat 2009–2010, gdy poziom granicznego wskaźnika zależności dotknął 37 krajów. Szczególne uzależnienie od eksportu surowców w grupie krajów o najniższym poziomie rozwoju cechowało kraje afrykańskie i pochodzące z Oceanii (94%). Kraje z tych kierunków geograficznych w pełnej liczbie zaliczane były do grupy krajów przekraczających wysokość granicznego wskaźnika uzależnienia od eksportu surowców [UNCTAD 2014b, s. 15].

W całym okresie 1995–2013 stopień koncentracji eksportu w krajach rozwijających się mierzony indeksem Herfindahla-Hirschmanna był wyższy aniżeli w krajach rozwiniętych (tablica 1.1). Nawet najniższy w tych latach wskaźnik w tych krajach, osiągnięty w 1995 r. (0,100), był blisko dwukrotnie wyższy aniżeli stopień



**Tablica 1.1.** Wskaźniki koncentracji eksportu i wahania dochodów eksportowych w wybranych grupach krajów w latach 1995–2013

Kraje	Wskaźniki koncentracji eksportu							Wahania dochodów eksportowych w latach 2002–2008 (w %)
	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Kraje rozwijające się (bez Chin)	0,100	0,146	0,170	0,161	0,180	0,186	0,178	38,6 52,6*
Kraje rozwinięte	0,056	0,074	0,071	0,073	0,074	0,079	0,078	26,4
Kraje afrykańskie (bez RPA)	0,343	0,437	0,523	0,498	0,507	0,518	0,497	bd
Kraje Afryki Subsaharyjskiej (bez RPA)	0,343	0,490	0,578	0,563	0,591	0,567	0,557	bd

bd — tu i w kolejnych tablicach brak danych.

\* Kraje najslabiej rozwinięte (ang. *least developed countries*).

Źródło: Opracowanie na podstawie [UNDP 2011, s. 30; UNDP 2015, s. 71].

koncentracji eksportu w krajach rozwiniętych (0,056). Skrajnie wysokie poziomy tego wskaźnika wystąpiły w całym okresie blisko 20 lat w krajach afrykańskich. W 2009 r. wśród pierwszych 25 krajów z najwyższym indeksem koncentracji eksportu były tylko kraje rozwijające się. Z kolei wśród 25 krajów z najniższym poziomem koncentracji eksportu były poza Serbią, Chinami i Brazylią tylko kraje wysoko rozwinięte [UNDP 2011, s. 24–25].

Wysoki stopień koncentracji eksportu krajów rozwijających się był cechą charakterystyczną tej grupy krajów w prawie całym okresie powojennym ubiegłego wieku. Z przeprowadzonych przez autora badań empirycznych obejmujących duże próbki krajów rozwijających się i krajów rozwiniętych gospodarczo (odpowiednio 76 i 20) dla dwóch dekad (1963–1972 oraz 1973–1982) wynikała jeszcze większa przewaga poziomów koncentracji eksportu w krajach słabo rozwiniętych w porównaniu z indeksami charakteryzującymi koncentrację wywozu w krajach zaawansowanych ekonomicznie. Średnia wartość tego wskaźnika mierzonego indeksem Hirschmanna wyniosła w dwóch badanych okresach dla krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie odpowiednio 0,540 oraz 0,524, a dla krajów rozwiniętych 0,182 i 0,168 [Rynarzewski 1992a, s. 182–183]. Wyniki powyższe nie są wprawdzie w pełni porównywalne z wcześniej cytowanymi ze względu między innymi na odmienne wielkości próbek badanych krajów, ale cechująca je wyższość poziomów wskaźników w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo, wskazująca na istotną zależność ich dochodów eksportowych od niewielkiej liczby towarów, jest tożsama.

Wysoki stopień uzależnienia krajów rozwijających się od eksportu surowców na skutek dużej amplitudy wahań cen światowych tej grupy towarowej prowadzi często do niestabilności gospodarczej tych krajów. Wahające się ceny wpływają bowiem

bezpośrednio na fluktuację aktywności gospodarczej, a tym samym podnoszą niepewność funkcjonowania gospodarki na poziomie zarówno makro-, jak i mikro-ekonomicznym. Jej rezultatem jest utrudnianie podejmowania racjonalnych decyzji w sferze projektów inwestycyjnych, „falowanie” wielkości bezrobocia lub świadome utrzymywanie przez przedsiębiorców poziomu zatrudnienia na niższym poziomie. Zmieniające się ceny surowców w wymianie z zagranicą rzutują również bezpośrednio na poziom i fluktuacje dochodów eksportowych krajów słabo rozwiniętych, a tym samym mogą pogłębiać deficyty w ich bilansach płatniczych oraz prowadzić do wahań w kształtowaniu się *terms of trade*.

Intuicyjnie formułowana współzależność pomiędzy wahaniami cen światowych surowców oraz fluktuacją dochodów eksportowych krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie nie znajduje jednoznacznego statystycznego potwierdzenia we wszystkich przeprowadzanych badaniach empirycznych. Część autorów wykazuje w swoich badaniach stosunkowo niewielką korelację zachodzącą pomiędzy większą koncentracją eksportu oraz wzrostem wahań dochodów eksportowych tej grupy krajów [Turner, Lambert 1981; Wong 1986]. Silniejszy związek pomiędzy przedmiotowymi kategoriami wykazują wyniki prac innych badaczy [Leith 1971; Massell 1970; Knudsen, Parnes 1975; Love 1979, 1985; Soutar 1977; Rynarzewski 1992a]. Przyczyny zróżnicowania wyników osiągniętych w różnych studiach empirycznych związane są z przyjęciem przez ich autorów odmiennych mierników wahań dochodów eksportowych, różnych okresów analiz, a także innych wielkości i zawartości próbek krajów rozwijających się poddanych badaniu.

Pośredniego dowodu empirycznego wskazującego na istotny związek pomiędzy wysokim stopniem uzależnienia od eksportu surowców oraz wahaniami dochodów eksportowych w krajach rozwijających się w porównaniu z krajami rozwiniętymi gospodarczo dostarczają przedstawione w tabelicy 1.1 wyniki badań przeprowadzonych przez UNDP. Wynika z nich, iż amplituda wahań dochodów eksportowych krajów rozwijających się w porównaniu z krajami rozwiniętymi była w okresie 2002–2008 o ponad 12% wyższa. Po uwzględnieniu w grupie krajów rozwijających się tylko krajów o najniższym poziomie rozwoju różnica w poziomie fluktuacji dochodów eksportowych w porównaniu z krajami zaawansowanymi ekonomicznie wzrasta do ponad 26% (por. tablica 1.1). Inne badania UNDP, w których analizie poddano 133 kraje rozwijające się w okresie 1996–2008, doprowadziły do wniosku, iż wzrost koncentracji eksportu o 1% determinował zwiększenie zakresu fluktuacji dochodów eksportowych w tych krajach o 0,5% [UNDP 2011, s. 30].

Intuicyjnie oczekuje się, iż wyższa niestabilność dochodów eksportowych krajów rozwijających się powinna wywierać negatywny wpływ na ich wzrost gospodarczy, a w dłuższej perspektywie jest także jednym z czynników dywergencji poziomów rozwoju gospodarczego tej grupy krajów w stosunku do krajów rozwiniętych. Występujące w literaturze studia empiryczne wyprowadzane na podstawie różnych modeli teoretycznych wiodą jednak do niejednoznacznych, a nawet kontrowersyjnych wniosków. Częściowym uzasadnieniem jest zróżnicowanie podejść teoretycznych, a także stosowanych ujęć metodologicznych przez poszczególnych badaczy.

Na szczególną uwagę zasługuje brak sformułowania w wielu pionierskich pracach z tego zakresu, rozwiniętych teoretycznie oraz spójnych metodycznie hipotez odnoszonych do konsekwencji wahań dochodów eksportowych dla wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się. Jeden z czołowych badaczy tego związku, który jako jeden z pierwszych zajął się jego badaniem w okresie powojennym, MacBean, nie przeprowadził pogłębionej analizy teoretycznej przy wyprowadzaniu równań regresji, a jedynie oparł je na obserwacjach [MacBean 1966]. Podobnie Lancieri nie przedstawił teoretycznej genezy wyprowadzanych równań [Lancieri 1978], a wielu innych autorów zawężało zakres badań do związku zachodzącego pomiędzy niestabilnością dochodów eksportowych a kształtowaniem się wielkości importu bądź oszczędności w danym kraju [Massell, Pearson et al. 1972; Knudsen, Parnes 1975; Yotopoulos, Nugent 1976; Mayer 1979]<sup>7</sup>.

W skonstruowanym przez autora modelu oddziaływania niestabilności dochodów eksportowych na rozwój gospodarczy krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie sformułowano hipotezę o negatywnym charakterze tego wpływu na podstawie szerokiego uzasadnienia teoretycznego. W odróżnieniu od wielu prezentowanych w literaturze modeli, uwzględniono w nim konsekwencje wahań dochodów eksportowych w sferze zarówno importowej, jak i dochodowo-konsumpcyjnej, badając zdolność danego kraju do realizacji zaplanowanego importu towarów konsumpcyjnych i inwestycyjnych oraz fluktuacje konsumpcji i oszczędności. Hipoteza ta została zweryfikowana na podstawie pogrupowanych na dwa podokresy (1963–1972 oraz 1973–1982) danych odnoszonych do 76 krajów rozwijających się. W weryfikacji stwierdzono empiryczną transmisję negatywnych konsekwencji w sferze importowej oraz dochodowo-konsumpcyjnej na wzrost gospodarczy tej grupy krajów, która oznacza niekorzystny wpływ wahań dochodów eksportowych na wzrost produktu krajowego brutto krajów rozwijających się [Rynarzewski 1992b].

Jakkolwiek wyniki badań dotyczących związku między wahaniami dochodów eksportowych a wzrostem gospodarczym w krajach rozwijających się uzyskane w różnych studiach empirycznych nie są identyczne, to jednak w większości z nich stwierdzono negatywne oddziaływanie niestabilności dochodów na dynamikę tempa wzrostu. W studiach tych, przeprowadzonych zarówno w dalszej przeszłości, jak i w niezbyt odległym horyzoncie czasu, najczęściej przyjęto duże próbki krajów, podnosząc tym samym wiarygodność wyników [Glezakos 1973; Voivodas 1974; Lim 1974; Sheehey 1977; Lancieri 1978; Park 1979; Özler, Harrigan 1988; Brempong 1991; Fosu 1992; Love 1992; Dawe 1996; Sinha 1999; Kaushik, Arbenser et al. 2008; Bilquees, Mukhtar 2011].

Kolejnym skutkiem wysokiej koncentracji eksportu i uzależnienia krajów rozwijających się od wywozu surowców jest narażenie ich *terms of trade* na długookresowy trend zniżkowy. Pogląd o sekularnym pogarszaniu się *terms of trade* surowców w stosunku do towarów przemysłowych został sformułowany w 1950 r. równoległe przez

---

<sup>7</sup> Szerzej na temat krytycznej analizy modeli teoretycznych oddziaływania niestabilności dochodów eksportowych krajów rozwijających się na ich wzrost gospodarczy patrz [Rynarzewski 1992a, s. 94–96].

dwóch ekonomistów i odtąd jest znany w literaturze fachowej jako hipoteza Prebisha-Singera [Prebisch 1950; Singer 1950]. Prebisch sformułował ją na podstawie badania *terms of trade* Anglii w okresie 1876–1947. Anglia była w tym czasie głównie eksporterem towarów przemysłowych i importerem surowców. Autor badań oczekiwał, iż wynik osiągnięty w sferze *terms of trade* tego kraju będzie zatem odwróceniem wyniku osiągniętego w wymianie z zagranicą krajów eksportujących surowce. Uzyskanie wyniku długoterminowej poprawy *terms of trade* Anglii uzasadniało — zdaniem Prebisha — sformułowanie twierdzenia, że kraje rozwijające się doświadczają w międzynarodowym podziale pracy sekularnego pogarszania warunków wymiany. Spotkało się ono z dość mocną krytyką, zwłaszcza ze strony ekonomistów amerykańskich (Viner, Haberler, Meier), którzy zakwestionowali zasadność formułowania wniosków dotyczących kształtowania się *terms of trade* krajów rozwijających się na podstawie statystyk handlu Anglii. Wskazywali również na wpływ na osiągnięty wynik stopniowego spadku kosztów transportu surowców importowanych do Anglii, co znalazło — w ich opinii — odzwierciedlenie w poprawie warunków wymiany tego kraju [Toye 2006, s. 916–917]. Uznając za częściowo adekwatne niektóre zarzuty pod adresem metodologii zastosowanej w badaniu Prebisha, należy zwrócić uwagę, że oparcie przez niego analizy na danych dotyczących Anglii jako kraju rozwiniętego, a nieodnoszące się do krajów rozwijających się, wynikało w dużej mierze z obiektywnej przesłanki braku dostępu do wiarygodnych długookresowych szeregów czasowych cen surowców eksportowanych przez kraje słabo rozwinięte.

Ważnym elementem uzasadnienia merytorycznego niekorzystnie dla krajów eksportujących surowce kształtujących się *terms of trade* jest charakterystyka elastyczności cenowej i dochodowej popytu na surowce i dobra przetworzone. Zgodnie z hipotezą Prebisha-Singera elastyczność cenowa popytu krajów rozwijających się na dobra przemysłowe sprowadzane z krajów rozwiniętych jest niska, zaś ich elastyczność dochodowa popytu na przedmiotowe dobra jest wysoka. Dokładnie odwrotnie kształtuje się sytuacja w krajach rozwiniętych gospodarczo, w których elastyczność cenowa popytu na importowane surowce jest wysoka, podczas gdy elastyczność dochodowa ich popytu na te dobra jest niska. Efektem jest niekorzystnie kształtujące się w długim okresie *terms of trade* krajów rozwijających się, determinujące ich relatywnie mniejsze korzyści odnoszone w międzynarodowym podziale pracy. Wywołuje to istotną dysproporcję w stosunku do krajów rozwiniętych gospodarczo w zakresie możliwości akumulacji kapitału i przeprowadzania inwestycji oraz generalne osłabianie determinantów wzrostu gospodarczego. Obaj twórcy przedmiotowej hipotezy wskazują równocześnie na nierówną formę dyfuzji postępu technicznego do gospodarki światowej oraz na rolę dystrybucji korzyści z postępu technicznego pomiędzy producentami oraz konsumentami [Prebisch 1959; Singer 1950]. O ile bowiem producenci dóbr przemysłowych (kraje rozwinięte gospodarczo) mogą osiągać korzyści z tytułu wyższej wydajności pracy w postaci wyższych dochodów, to producenci surowców (kraje rozwijające się) z reguły przyjmują ich ceny jako dane i wszystkie korzyści są dystrybuowane do konsumentów [Mollick, Faria et al. 2008, s. 684].

Hipoteza Prebisha-Singera ze względu na wagę wniosków z niej wynikających, zwłaszcza odnoszonych do konieczności odejścia od specjalizacji surowcowej przez kraje rozwijające się drogą industrializacji, poprzez między innymi substitucję importu, stała się koncepcją podlegającą szczególnie intensywnej i częstej weryfikacji. Przeprowadzane w tym celu studia empiryczne bazowały na odmiennych założeniach metodologicznych, odnosiły się do różnych okresów oraz często odmiennych grup krajów rozwijających się i krajów rozwiniętych, powodując, że bezpośrednie porównanie ich wyników jest niekiedy trudne. W okresie powojennym, do początków lat 80., przeprowadzono około 70 studiów, w których poddano weryfikacji przedmiotową hipotezę. Ich wynik nie jest jednoznaczny. W około 50% analiz w pełni potwierdzono kształtowanie się długookresowego trendu pogarszania się *terms of trade* surowców w stosunku do towarów przemysłowych, w blisko 40% opracowań nie stwierdzono dającego się dowieść empirycznego trendu potwierdzającego twierdzenie Prebisha-Singera, a w 10% analiz wykazano nawet występowanie długookresowego pozytywnego trendu *terms of trade* surowców w porównaniu z dobrami przetworzonymi [Scandizzo, Diakosawas 1987].

Ułatwiony w ostatnich trzech dekadach dostęp do bardziej wiarygodnych danych statystycznych oraz możliwość zastosowania bardziej adekwatnych metod ekonometrycznych spowodowały, że wiele wcześniej osiągniętych wyników badań mogło ulec korekcie [Ocampo, Parra 2003, s. 10]. Mimo istotnego postępu, który miał miejsce w efekcie możliwości zmiany podejścia metodologicznego, a także uwzględniania w wielu badaniach podobnego okresu oraz próbki analizowanych krajów, nadal można zaobserwować niejednoznaczność wniosków dotyczących weryfikacji hipotezy Prebisha-Singera. Według Lutza główną przyczyną takiego stanu rzeczy jest przyjmowanie przez poszczególnych badaczy odmiennych modeli ekonometrycznych, stanowiących podstawę metodologiczną przeprowadzanych weryfikacji [Lutz 1999, s. 47]. Tym niemniej, w sposób dostrzegalny zwiększa się liczba publikacji, których autorzy pozytywnie weryfikują hipotezę sekularnego pogarszania się *terms of trade* surowców względem towarów przemysłowych [Bloch, Sapsford 1996; Grilli, Yang 1988; Helg 1991, Ardeni, Wright 1992; Sapsford, Balasubramanyam 1994; Sapsford, Chen 1997; Lutz 1999; Mollick, Faria et al. 2008]. Pojawiają się również opracowania, w których wykazuje się negatywne oddziaływanie nie tylko samego długookresowego trendu *terms of trade* surowców w stosunku do towarów przetworzonych, ale także niekorzystny wpływ wahań *terms of trade* krajów surowcowych na ich wzrost gospodarczy [Samimi, Sadeghi et al. 2011]. Podobnie, sekularny trend pogarszania się *terms of trade* surowców zaczyna być dostrzegany w publikacjach Międzynarodowego Funduszu Walutowego, którego przedstawiciele wcześniej przez wiele dekad negowali występowanie tego zjawiska [Wilson 1994, s. 350; Arezki, Hadri et al. 2013]. W raportach innych organizacji międzynarodowych także coraz częściej pojawiają się empiryczne analizy potwierdzające w sposób bezpośredni lub pośredni wnioski wynikające z analiz Prebisha-Singera. W raporcie UNDP z 2011 r. przedstawiono dla kilkudziesięcioletniego przedziału czasu (1960–2009) długookresowy pogarszający się trend realnych cen surowców

[UNDP 2011, s. 63]<sup>8</sup>, podobne wyniki zaprezentowano na podstawie danych UNCTAD dla długookresowego trendu *terms of trade* surowców oraz realnych cen surowców dla okresu 1977–2001 [UNCTAD 2004].

W literaturze poświęconej ekonomii rozwoju występuje sporo pozycji, których autorzy wskazują na istnienie związku pomiędzy kształtowaniem się *terms of trade* oraz wzrostem gospodarczym. Barro wykazał dla dużej próbki krajów istotny statystycznie negatywny wpływ na wzrost gospodarczy niekorzystnie kształtujących się *terms of trade* [Barro 1997]. Do podobnych wniosków dochodzą badacze w wielu innych studiach empirycznych, którzy jednak często dowodzą przedmiotowego związku na podstawie pozytywnego wpływu na rozwój gospodarczy długookresowej poprawy *terms of trade* [Deaton, Miller 1996; Mendoza 1997; Bleaney, Greenway 2001]. Szczególnie wartościowe są wnioski wynikające z opracowań, w których przyjęto w przeprowadzanych analizach długie przedziały czasowe [Hadas, Williamson 2003; Blattman, Hwang et al. 2003].

#### **1.4. Polityka przemysłowa, polityka handlowa i dynamiczne ujęcie przewagi komparatywnej w procesach rozwojowych krajów rozwijających się**

Ostatnie lata XX w. oraz początki obecnego stulecia wiążą się z dominacją poglądów neoliberalnych w ekonomii rozwoju. Odnoszą się one również do sfery relacji danego kraju z otoczeniem zewnętrznym. Przedstawiciele tego nurtu wskazują na potrzebę otwarcia gospodarek oraz liberalizacji rynków w celu ułatwienia przepływu towarów oraz kapitału. Liberalizacja handlu powinna — w ich opinii — doprowadzić do przyspieszenia tempa rozwoju poprzez korzyści skali oraz podniesienie konkurencyjności branż, a także ograniczenie kosztownej dominacji państwa w gospodarce [Adelman 1999, s. 10; Krueger 2012, s. 100; Wade 2010, s. 151]. Według poglądu panującego wśród ekonomistów głównego nurtu, prowadzona przez państwo w ubiegłych dekadach, w intencji proprzemysłowa polityka handlu, oparta na instrumentach protekcyjnych w postaci ceł i subwencji, doprowadziła w rzeczywistości do nieefektywnego rozwoju krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie na skutek wytworzenia w gospodarce zniekształceń prowadzących do obniżenia jej konkurencyjności (Adelman 1999, s. 8–9). Nacisk na rozwój eksportu był przejawem przyjęcia poglądu, że strategie rozwojowe oparte na wyjściu „na zewnątrz” są bardziej efektywne. Wykładnię zasad prowadzenia polityki rozwoju przedstawił Williamson we wspomnianym w podrozdziale 1.2 konsensusie waszyngtońskim. Oczekiwano, iż kraje wdrażające w praktyce przedmiotowe zasady powinny przezwyciężyć problemy niedorozwoju i zdynamizować proces wzrostu gospodarczego.

---

<sup>8</sup> Realne ceny surowców są w tym opracowaniu mierzone w wyrażeniu ich siły nabywczej w stosunku do eksportu krajów rozwiniętych gospodarczo [UNDP 2011, s. 75].

Wyniki różnych studiów empirycznych oraz analiz z zakresu historii gospodarczej stanowią podstawę wątpliwości co do słuszności konsensusu waszyngtońskiego oraz jego uniwersalnej adekwatności dla realizacji skutecznej polityki konwergencji poziomów rozwoju krajów słabo rozwiniętych z krajami rozwiniętymi gospodarczo.

W tabelicy 1.2 przedstawiono kształtowanie się dynamiki PKB *per capita* w krajach rozwiniętych oraz wybranych regionach krajów rozwijających się (Afryka, Ameryka Południowa, Azja, Europa Środkowo-Wschodnia) w dwóch podokresach (1960–1978 oraz 1978–1998). Wydzielenia obu podokresów dokonano ze względu na ich pokrywanie się z dwoma odrębnymi strategiami polityki rozwojowej realizowanymi przez kraje w każdym z tych okresów.

**Tabela 1.2.** Kształtowanie się tempa wzrostu PKB *per capita* w wybranych grupach krajów i regionach świata (w %)

Kraje i regiony	Tempo wzrostu PKB <i>per capita</i> (rocznie)	
	Lata 1960–1978	Lata 1978–1998
Afryka	2,0	0,6
Azja	6,3	0,9
Ameryka Południowa	2,4	0,9
Europa Środkowo-Wschodnia	5,3	-0,4
Kraje rozwinięte*	3,1	2,0
Świat	3,4	1,1

\* Kraje rozwinięte Europy Zachodniej, Ameryki Północnej i Oceanii.

Źródło: Opracowanie na podstawie [Milanovic 2003, s. 673].

Pierwszy podokres lat 1960–1978 jest utożsamiany z wdrażaną w krajach Ameryki Południowej, większości krajów Azji, krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Afryce strategią substytucji importu oraz realizowaną w krajach rozwiniętych polityką „państwa dobrobytu”. W kolejnym podokresie lat 1978–1998 przeprowadzono, zwłaszcza w krajach rozwijających się, politykę rozwojową opartą w dużym stopniu na regułach konsensusu waszyngtońskiego. Polityka ta w różnych regionach i krajach przyjmowała różne nazwy: w krajach Ameryki Południowej i Afryki określano ją mianem „strukturalnych przystosowań”, w krajach Europy Środkowo-Wschodniej „transformacją do gospodarki rynkowej”, a w krajach rozwiniętych polityką „ograniczenia skali państwa dobrobytu” [Milanovic 2003, s. 672].

Z analizy danych przedstawionych w tabelicy 1.2 wynika, że tempo wzrostu PKB *per capita* było większe w pierwszym podokresie w porównaniu z drugim we wszystkich badanych regionach i przeciętnie na całym świecie. W przypadku krajów Azji tempo wzrostu PKB w pierwszym podokresie było ponad sześciokrotnie większe w porównaniu z drugim podokresem. Zbliżona relacja miała miejsce w kra-

jach Europy Środkowo-Wschodniej. W pozostałych regionach kojarzonych z niższym poziomem zaawansowania ekonomicznego (Afryka i Ameryka Południowa) przeciętne tempo rocznego wzrostu PKB *per capita* w pierwszym podokresie było ponad dwukrotnie wyższe aniżeli w drugim. Na uwagę zasługuje to, że w latach 1960–1978 dwóm regionom o niższym poziomie rozwoju (Azja i Europa Środkowo-Wschodnia) udało się uzyskać wyższe tempo wzrostu PKB *per capita* aniżeli krajom najwyżej rozwiniętym. W drugim podokresie żaden z regionów utożsamianych z krajami rozwijającymi się nie uzyskał wyższego tempa wzrostu PKB *per capita* w porównaniu z krajami rozwiniętymi.

W związku z tym, iż w pierwszym podokresie kraje rozwijające się nie prowadziły strategii rozwoju na podstawie literalnie sformułowanych zasad konsensusu waszyngtońskiego, a w drugim podokresie to właśnie te zasady stanowiły podstawę polityki rozwojowej realizowanej w znakomitej większości krajów słabo rozwiniętych, wniosek nie jest optymistyczny dla adekwatności i przydatności rozwiązań neoliberalnych sugerowanych tej grupie krajów przez ekonomistów głównego nurtu oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy<sup>9</sup>.

Potwierdzenia powyższych spostrzeżeń dostarcza analiza matrycy zmian pozycji krajów pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, przeprowadzona dla dwóch podokresów (1960–1978 oraz 1978–2000). W matrycy wyodrębniono cztery grupy krajów na podstawie kryterium wysokości produktu krajowego brutto mierzonego parytetem siły nabywczej (w USD). Do pierwszej grupy krajów zaliczono kraje wysoko rozwinięte (Europa Zachodnia, Ameryka Północna i Japonia), w drugiej uwzględniono tzw. kraje kandydujące, grupę trzecią stanowiły kraje Trzeciego Świata, a czwartą — kraje Czwartego Świata. Kraje określone przez autorów analizy mianem kandydujących obejmowały gospodarki z wysokością produktu krajowego brutto na poziomie 2/3 lub wyższym produktu najbiedniejszych spośród krajów najwyżej rozwiniętych (Portugalia, Grecja). Trzeci Świat tworzyły kraje dysponujące dochodem w wysokości od 1/3 do 2/3 grupy o wyższym dochodzie, zaś do krajów Czwartego Świata zaliczono wszystkie pozostałe kraje. Wyniki analizy wykazały obniżenie się poziomu produktu krajowego brutto w drugim podokresie w porównaniu z latami 1960–1978 w krajach kandydujących oraz krajach Trzeciego Świata. Około 80% krajów kandydujących oraz 70% krajów rozwijających się spadło do niższej kategorii dochodowej [Wade 2010, s. 151–152; Milanovic 2005, tab. 7.3].

Powyższe wyniki badań i dane statystyczne uzasadniają poważne wątpliwości co do przydatności wdrażania zasad konsensusu waszyngtońskiego dla zmniejszenia luki rozwojowej pomiędzy krajami rozwijającymi się oraz krajami rozwiniętymi gospodarczo. Ich treść wynika raczej z doświadczeń krajów znajdujących się na zupełnie innym poziomie rozwoju aniżeli współczesne kraje słabo rozwinięte; nie przystaje do zróżnicowania sytuacji ekonomicznej i społecznej krajów rozwijających się, ich różnych struktur gospodarczych oraz odmiennej podatności na sugerowane zmiany strukturalne. Ponadto, w zasadach konsensusu sformułowanych w postaci swoistego pakietu polityki rozwojowej pod adresem krajów rozwijających

<sup>9</sup> Por. ocenę wyników w [Milanovic 2003, s. 672–673, 676].



się, nie bierze się pod uwagę, że proces rozwojowy odbywa się w czasie i niezbędne jest zaprojektowanie właściwej sekwencji podejmowania zróżnicowanych rozwiązań w odniesieniu do pojedynczych krajów.

Znamienne jest, iż w poglądach przedstawicieli nurtu neoliberalnego traktuje się obecne kraje rozwinięte gospodarczo jako wzorce otwartej w pełni zliberalizowanej gospodarki, zapominając, jaką politykę rozwojową prowadziły te kraje w przeszłości, w fazie, gdy znajdowały się na wstępnych etapach rozwoju, a ich gospodarki były bardziej zbliżone do współczesnych krajów słabo rozwiniętych gospodarczo. Z danych przedstawionych w tablicy 1.3, uwzględniających wartości stawek celnych stosowanych przez poszczególne kraje w selektywnie dobranych latach, poczynając od 1820 r., wynika, że praktycznie wszystkie współcześnie rozwinięte kraje świata prowadziły historycznie na szeroką skalę politykę protekcyjną, w tym również politykę cła wychowawczego. Stosując politykę wysokich barier celnych, kraje te sukcesywnie tworzyły fundamenty swojej polityki uprzemysłowienia oraz restrukturyzacji gospodarek w kierunku ich dywersyfikacji i uwzględnienia w większym stopniu produkcji towarów przetworzonych. W rezultacie „wychowały” branże przemysłowe, które w warunkach prowadzenia w pełni otwartej wymiany z zagranicą mogłyby nie mieć szans na rączkowanie i rozwój [Rynarzewski 2011, s. 135].

Jednoznacznych przykładów uprawiania takiej polityki dostarczają Anglia i Stany Zjednoczone traktowane współcześnie jako kolebki otwartej gospodarki i wolnego handlu<sup>10</sup>. Oba te kraje przez dziesięciolecia prowadziły bardzo konsekwentną politykę *infant industry*, stopniowo rozbudowując swoją strukturę przemysłową „pod parasolem” wysokich barier celnych.

Podobnie w innych krajach europejskich, takich jak Dania, Francja, Hiszpania, Niemcy, Szwajcaria i Szwecja, stosowano w różnym zakresie instrumenty protekcyjne, mające na celu chronić krajowych rączkujących producentów produktów przemysłowych (patrz tablica 1.3).

Kraje wschodnioazjatyckie, które w ostatnich dekadach osiągnęły wysokie tempo wzrostu gospodarczego i wyższy poziom rozwoju gospodarczego, aspirując do grupy krajów nowo uprzemysłowionych, podawane często w literaturze jako przykłady uprawiania polityki wolnego handlu, w istocie stosowały w przeszłości różne formy polityki protekcyjnej, zanim ich gospodarki zaczęły czerpać korzyści z tytułu liberalizacji i otwarcia gospodarki. Chiny i Indie jeszcze w latach 90. ubiegłego wieku stosowały bariery handlowe na najwyższym poziomie na świecie. Liberalizacja handlu nastąpiła dopiero wówczas, gdy oba te kraje realizowały już wyższe tempo wzrostu gospodarczego [Rodrik 2011, s. 292]. W takich krajach, jak Japonia i Korea, stosowano na znaczną skalę subsydia eksportowe i cła wychowawcze, prowadząc równocześnie politykę *infant industry* oraz politykę promocji eksportu. Obie te formy polityki rozwojowej były ze sobą ściśle powiązane i wzajemnie zależne [Chang 2006, s. 34]. Stosowane sekwencyjnie przy konsekwentnym monitorowaniu skutków w sferze wzrostu gospodarczego przyniosły tym krajom niewątpliwy sukces.

<sup>10</sup> Szeroko na temat historycznej polityki rozwojowej Wielkiej Brytanii oraz Stanów Zjednoczonych patrz m.in. [Chang 2003, s. 19–32; Reinert 2007, s. 77–90].

**Tablica 1.3.** Przeciętny poziom taryf celnych na produkty przemysłowe w wybranych krajach (średnie ważone w % wartości towarów)

Kraje \ Lata	1820*	1875*	1913	1925	1931	1950
Austria**	R	15–20	18	16	24.	18
Belgia***	6–8	9–10	9	15	14	11
Dania	25–35	15–20	14	10	bd	3
Francja	R	12–15	20	21	30	18
Hiszpania	R	15–20	41	41	63	bd
Holandia****	6–8	3–5	4	6	bd	11
Japonia*****	R	5	30	bd	bd	bd
Kanada	5	15	bd	23	28	17
Niemcy*****	8–12	4–6	13	20	21	26
Rosja	R	15–20	84	R	R	R
Stany Zjednoczone	35–45	40–50	44	37	48	14
Szwajcaria	8–12	4–6	9	14	19	bd
Szwecja	R	3–5	20	16	21	9
Wielka Brytania	45–55	0	0	5	bd	23

R — stosowanie licznych restrykcji na import towarów przemysłowych, przy których przeciętna taryfa celna nie ma istotnego znaczenia.

\* Zakres przeciętnych taryf celnych.

\*\* Przed 1925 r. Austro-Węgry.

\*\*\* W 1820 r. Belgia była częścią Holandii.

\*\*\*\* Przed 1911 r. Japonia była zobowiązana do utrzymywania niskich taryf celnych (do 5%) na skutek podpisania wielu „nierównych” umów z krajami europejskimi oraz Stanami Zjednoczonymi. Według Banku Światowego przeciętna taryfa celna stosowana przez Japonię w poszczególnych wymienionych latach 1925, 1930 oraz 1950 dla wszystkich towarów, niezależnie od tego, czy były to dobra przemysłowe czy też surowce lub półprodukty i materiały, wynosiła odpowiednio 13, 19 oraz 4%.

\*\*\*\*\* Dane dla 1820 r. odnoszą się jedynie do Prus.

Źródło: Na podstawie [Chang 2003, s. 17; Bairoch 1993, s. 40; Taylor 1948, s. 102–108].

Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że specjalizacja surowcowa krajów rozwijających się, przejawiająca się w wysokiej koncentracji eksportu, a w rezultacie związana z wysoką amplitudą wahań cen surowców, wahaniami dochodów eksportowych oraz długookresową tendencją pogarszania się ich *terms of trade*, nie jest korzystna dla dynamizacji procesów konwergencji z krajami wyżej rozwiniętymi gospodarczo. Obecna struktura gospodarcza oraz struktura towarowa eksportu większości krajów słabo rozwiniętych jest ukształtowana na podstawie posiadanych przez te kraje przewag komparatywnych, które nie tylko nie podlegają zmianie, lecz także w warunkach prowadzenia wolnej wymiany handlowej wręcz następuje proces ich petryfikacji<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Według Reinerta teoria przewagi komparatywnej Ricarda wywołuje specjalizowanie się krajów rozwijających się w „byciu biednymi” [Reinert 2007, s. 304].

Możliwość zwiększenia korzyści wynikających z udziału krajów rozwijających się w międzynarodowym podziale pracy jest nierozłącznie związana ze zmianą ich struktur gospodarczych i stopniową ich dywersyfikacją. W innym wypadku bieżąca specjalizacja surowcowa oparta na statycznym ujęciu przewagi komparatywnej nie wywoła w tych krajach pozytywnych konsekwencji w sferze wzrostu oraz dobrobytu przenoszonych kanałem handlu zagranicznego. Sugeruje to potrzebę zastosowania selektywnych instrumentów polityki handlu, a także polityki przemysłowej w krajach rozwijających się, które umożliwią przekształcenie struktury gospodarczej oraz tym samym stworzą potencjalne podstawy dla osiągnięcia korzyści ze specjalizacji wyznaczonej przez „nowe” przewagi komparatywne ich gospodarek w przyszłości.

Rezultat osiągnięty przez poszczególne kraje w ich procesach rozwojowych jest zatem efektem często złożonych i wzajemnie uzależnionych procesów, a także konieczności ich współwystępowania. W przedstawionej w tabelicy 1.4 macierzy opartej na typologii zaproponowanej przez Rodrika można wyraźnie dostrzec, jak współwystępowanie bądź jego brak w odniesieniu do, mających decydujący wpływ na dynamizację wzrostu, zmiennych w postaci poziomu zdolności w danej gospodarce (ang. *level of capabilities*) oraz realizowanego w niej tempa industrializacji (ang. *rate of industrialization*) determinuje osiągnięty przez poszczególne kraje rozwijające się efekt konwergencji z poziomem krajów rozwiniętych gospodarczo [Rodrik 2014, s. 105]. Poziom zdolności uwzględnia w powyższym ujęciu jakość kapitału ludzkiego oraz jakość instytucji w danym kraju, zaś wskaźnik tempa industrializacji odnosi się do dwóch sektorów: produkcyjnego i usługowego<sup>12</sup>.

**Tablica 1.4.** Wpływ poziomu zdolności oraz tempa industrializacji na alternatywne wyniki wzrostu gospodarczego

Determinanty		Tempo industrializacji	
		Wolne	Szybkie
Poziom zdolności	Niski	Brak realizacji wzrostu gospodarczego lub bardzo niskie jego tempo (A)	Czasowy (sporadyczny) wzrost gospodarczy (B)
	Wysoki	Niskie tempo wzrostu gospodarczego (C)	Szybkie, długotrwałe tempo wzrostu gospodarczego (D)

Źródło: Na podstawie [Rodrik 2014, s. 105].

Największe prawdopodobieństwo zbliżenia się do wyższego poziomu rozwoju zapewnia kombinacja (D), w której wysokiemu poziomowi zdolności towarzyszy szybko przeprowadzana industrializacja. Taki scenariusz rozwojowy realizowały w przeszłości kraje współcześnie wysoko rozwinięte, a w ostatnich dekadach XX w. niektóre kraje azjatyckie (Hongkong, Korea Południowa, Tajwan). Na

<sup>12</sup> Szerzej na temat interpretacji wymienionych zmiennych patrz [Rodrik 2014, s. 98–104].

skrajnym przeciwnym biegunie znajduje się kombinacja (A), w ramach której dany kraj na skutek posiadania stosunkowo niskiej jakości kapitału ludzkiego oraz rozwiązań instytucjonalnych, a także braku podejmowania istotnych działań restrukturyzacyjnych jest w stanie realizować co najwyżej niskie tempo wzrostu gospodarczego, a często nie jest w stanie realizować go w ogóle. Taki przypadek egzemplifikuje przykład większości słabo zaawansowanych ekonomicznie krajów, w tym krajów pochodzących z kontynentu afrykańskiego.

Interesujące interpretacyjnie są pozostałe dwie kombinacje występowania obu zmiennych, tzn. (B) i (C). W każdej z nich możliwe jest zapewnienie niskiego bądź sporadycznie występującego wyższego tempa wzrostu gospodarczego. Pierwsza z kombinacji (B) cechuje kraje z niskim poziomem zdolności, ale wysokim tempem industrializacji. Towarzyszące tej kombinacji obu zmiennych wyższe tempo wzrostu jest głównie rezultatem stosunkowo szybko postępującego uprzemysłowienia. Ponieważ jednak napotyka ono w pewnym momencie na ograniczenia wynikające z niskiej jakości kapitału ludzkiego oraz na brak racjonalnych rozwiązań instytucjonalnych, wyższy wzrost występuje jedynie czasowo, nie zapewniając realnej możliwości uzyskania konwergencji poziomu rozwoju z krajami wyżej rozwiniętymi w przewidywalnym horyzoncie czasowym.

Z kolei w kombinacji (C) występują równocześnie niskie zaangażowanie danego kraju w procesy przekształceń industrializacyjnych oraz wysoki poziom zdolności. Niskie tempo industrializacji jest główną barierą osiągnięcia wyższego tempa wzrostu gospodarczego. Sama wysoka jakość kapitału ludzkiego oraz instytucji nie są wystarczającym determinantem przyspieszenia tempa wzrostu. Przykładami krajów, których polityka rozwojowa jest zbieżna z kombinacją (B), są Brazylia i Meksyk w okresie stosowania przez te kraje polityki substytucji importu, która w pierwszym etapie sprzyjała dynamizacji uprzemysłowienia, ale w następnych fazach napotkała barierę dostępu do wysokiej jakości kapitału ludzkiego oraz instytucji zdolnych do kreowania regulacji sprzyjających zarządzaniu procesami inwestycyjnymi. Kombinacja zmiennych określona symbolem (C) odnosi się do krajów, które w przeszłości opierały swoją politykę rozwojową na zasadach sformułowanych w ramach konsensusu waszyngtońskiego. Dysponując względnie dobrej jakości kapitałem ludzkim oraz siecią instytucji wspierających procesy gospodarcze, kraje te zaniedbały realizację procesu uprzemysłowienia i przeprowadzenia zmian strukturalnych w swoich gospodarkach, doprowadzając do tempa wzrostu na poziomie zbliżonym do stagnacji. Jednym z przykładów jest gospodarka Salwadoru [Rodrik 2014, s. 105].

Z powyższego zestawienia wynika w sposób jednoznaczny kluczowa rola podejmowania przeobrażeń strukturalnych w gospodarce, mających na celu dynamizację procesów uprzemysłowienia oraz uniezależnienia się od monokulturowej, na ogół surowcowej, specjalizacji produkcji i eksportu. Wskazuje ono równocześnie kierunek niezbędnych poczynań w krajach mniej zaawansowanych ekonomicznie, w których dynamizację procesów uprzemysłowienia powinno się stawiać nawet przed działaniami podnoszącymi jakość kapitału ludzkiego oraz instytucji. Wprawdzie osiągnięcie wyższego poziomu rozwoju nie jest możliwe bez dostępu do wysoko

kwalifikowanej siły roboczej oraz racjonalnych i efektywnych rozwiązań instytucjonalnych, to jednak elementem napędzającym wzrost gospodarczy, a w konsekwencji umożliwiającym przyszłą konwergencję krajów rozwijających się z poziomem rozwoju krajów zaawansowanych ekonomicznie, jest szybko przeprowadzana industrializacja [Rodrik 2014, s. 106].

## 1.5. Podsumowanie

Ekonomia rozwoju mimo kilku dziesięcioleci istnienia nie wytworzyła skutecznych koncepcji rozwojowych dla większości krajów słabo rozwiniętych. Formułowane paradygmaty, teorie i modele, a także strategie rozwojowe, są efektem panujących w danym momencie poglądów w głównych nurtach ekonomii. Stanowią często ahistoryczne zapatrzenie się w bieżące rozwiązania rozwojowe w krajach rozwiniętych, nieprzystające do współczesnej rzeczywistości krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie, a także nieuwzględniające różnicowania sytuacji ekonomicznej i społecznej w poszczególnych krajach.

Nurt neoliberalny, który w istotnym stopniu opanował ekonomię rozwoju w ostatnich dekadach, nie dostarczył krajom rozwijającym się skutecznych recept na przyspieszenie ich rozwoju. Wręcz przeciwnie, zasady sformułowane w konsensusie waszyngtońskim, literalnie zastosowane przez kraje słabo rozwinięte zwłaszcza w latach 90. ubiegłego wieku, doprowadziły w wielu przypadkach do dywergencji ich poziomu rozwoju w stosunku do krajów rozwiniętych oraz petryfikacji surowcowych struktur ich gospodarki oraz eksportu. Dotychczasowe doświadczenia tej grupy krajów wskazują, że konieczne jest raczej znacznie bardziej elastyczne, a nie ortodoksyjne podejście do polityki rozwojowej krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie. Preferowane powinno być zachowanie właściwej logicznej sekwencji rozwoju, w której otwarcie gospodarki, pełna liberalizacja wymiany handlowej i tym samym aktywne włączenie się danego kraju do międzynarodowego podziału pracy jest raczej skutkiem, a nie przyczyną skutecznej realizacji polityki wzrostu gospodarczego [Rodrik 2011, s. 288]. Ważne jest przy tym, aby w procesie kształtowania strategii rozwoju na poziomie gospodarek narodowych uwzględniono określone dla danego kraju warunki ekonomiczne, społeczne i kulturowe oraz zaangażowano w nim, oprócz najważniejszych instytucji lokalnych, w miarę możliwości również instytucje regionalne, a także międzynarodowe i ponadnarodowe, zarówno o charakterze publicznym, jak i prywatnym [Nawrot 2014a, s. 175]. Przewodnym motywem winno być dynamiczne podejście do osiągniętych korzyści komparatywnych poprzez wykształcenie takiej struktury specjalizacji, która umożliwi danemu krajowi rozwijającemu się perspektywiczne uzyskiwanie pozytywnie kształtujących się *terms of trade* oraz uniezależni poziomy dochodów eksportowych tych krajów od niekorzystnych wahań. To zaś oznacza konieczność intensyfikacji procesów związanych z racjonalnie prowadzoną polityką przemysłową skutkującą dywersyfikacją struktur gospodarczych krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie [Rynarzewski 2013, s. 84–85].



# 2

## **Ewolucja miejsca Afryki we współczesnej gospodarce światowej**

### **2.1. Uwagi wstępne**

W rozdziale drugim podjęto próbę empirycznego ujęcia ewolucji miejsca Afryki we współczesnej gospodarce światowej. W pierwszej kolejności przeprowadzono analizę ścieżek wzrostu i rozwoju gospodarczego krajów regionu, ich pozycji w strukturze produktu światowego, populacji, przepływach handlowych i kapitałowych oraz struktury wytwarzania PKB. Następnie wskazano na istniejące wyzwania dla procesów rozwojowych krajów afrykańskich, poświęcając rozważania problemom ubóstwa, rozwoju społecznego, nierówności rozwojowej, barierom infrastrukturalnym i instytucjonalnym, niestabilności politycznej i gospodarczej oraz wielokulturowości. Na podstawie przeprowadzonej analizy określono perspektywy rozwojowe krajów afrykańskich w świetle wybranych determinant rozwoju. Zostały one wyszczególnione w odniesieniu do nurtów teoretycznych, głównie klasycznych teorii wzrostu gospodarczego, nowych teorii wzrostu endogenicznego oraz teorii handlu międzynarodowego, w szczególności obserwacji o nieadekwatności współczesnych teorii handlu dla specyfiki przemian dokonujących się we współczesnej gospodarce światowej. Nie dążono do szczegółowej analizy nurtów teoretycznych, ale do identyfikacji obszarów możliwości i wskazania kierunków wykorzystania potencjału gospodarczego krajów afrykańskich w kontekście wybranych aspektów istniejących teorii.

### **2.2. Kontynent afrykański w gospodarce światowej**

Do Afryki zalicza się 54 niezależne państwa, które można zakwalifikować do pięciu regionów — Afryki Wschodniej, Afryki Południowej, Afryki Środkowej, Afryki Zachodniej oraz Afryki Północnej. Analiza uwzględniająca wszystkie kraje kontynentu może budzić wątpliwości metodologiczne. Wynika to z ogromnego zróżni-

cowania zarówno samej Afryki, jak i tworzących ją krajów. Dotyczy ono wszelkich aspektów kształtujących współczesne międzynarodowe stosunki gospodarcze: uwarunkowań geograficznych, historycznych, odmienności kulturowej i religijnej, rozmiarów i struktury gospodarek, liczby ludności, zasobów naturalnych. Zwyczajowo najczęściej dokonuje się podziału Afryki na część subsaharyjską oraz północną. Poza przynależnością kontynentalną czy regionalną cechą łączącą kraje afrykańskie pozostaje niski poziom rozwoju gospodarczego większości państw, małe rynki, problemy rozwojowe oraz niskie dochody ludności. Pomimo istniejących różnic i podobieństw w niniejszej pracy podjęto próbę całościowego ujęcia kontynentu afrykańskiego jako istotnego subsystemu współczesnej gospodarki światowej. W związku z trudnościami metodologicznymi związanymi z różną klasyfikacją poszczególnych krajów przyjęto podział Afryki na regiony zaproponowany przez Organizację Narodów Zjednoczonych (ONZ). Tym samym na potrzeby analizy wyróżniono pięć regionów, a mianowicie: Afrykę Wschodnią, Afrykę Południową, Afrykę Środkową, Afrykę Zachodnią oraz Afrykę Północną. Do części subsaharyjskiej zaliczono kraje Afryki Wschodniej, Południowej, Środkowej oraz Zachodniej. W ramach Afryki Północnej uwzględniono sześć z krajów Magrebu i Maszreku — Algierię, Egipt, Libię, Maroko, Sudan oraz Tunezję. Klasyfikację poszczególnych krajów według zidentyfikowanych regionów badawczych przedstawiono na rysunku 2.1.

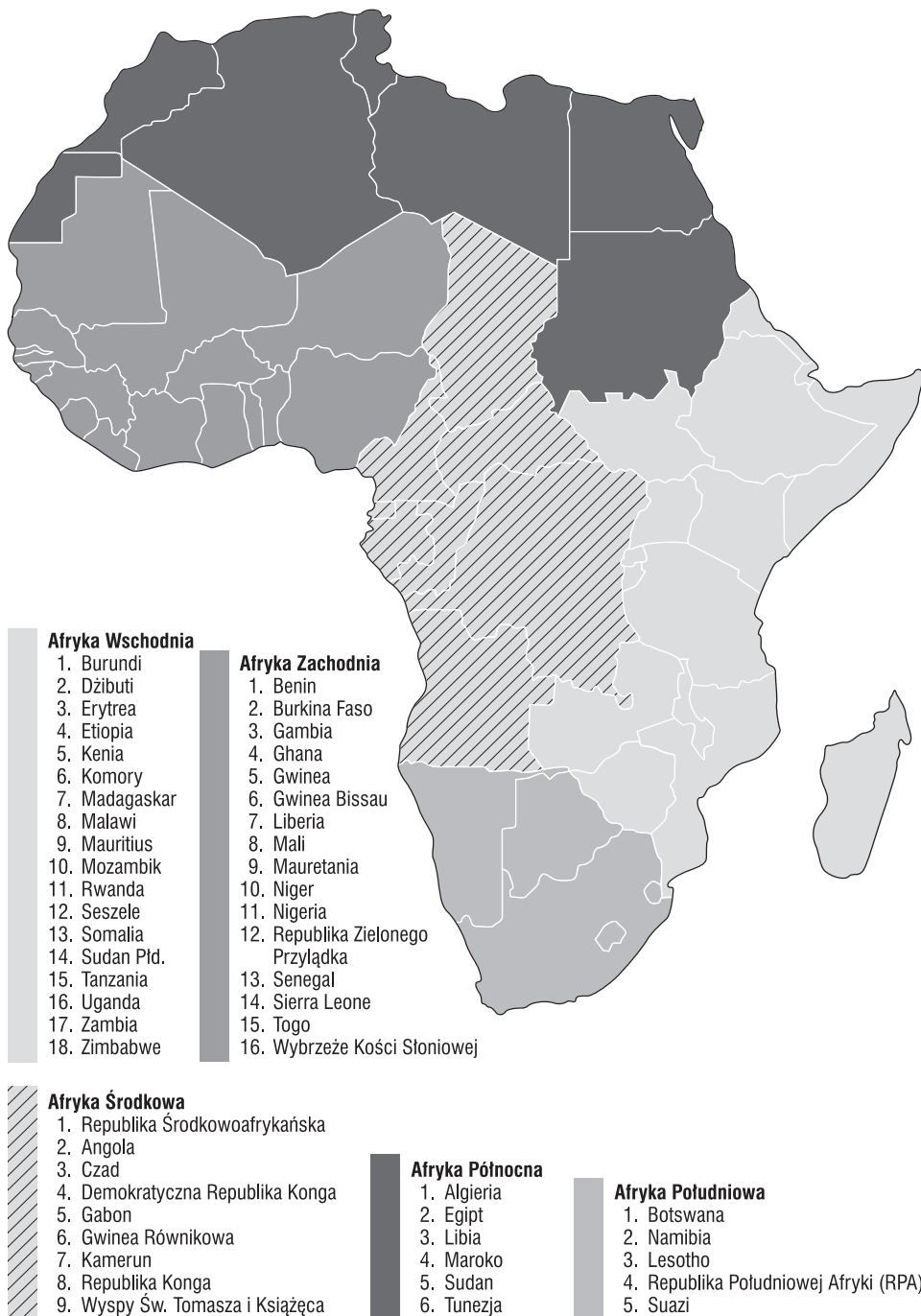
Według klasyfikacji Banku Światowego z 2014 r. spośród 140 krajów rozwijających się — a więc tych o średnich i niskich dochodach — 53 znajdują się na kontynencie afrykańskim, a 46 w Afryce Subsaharyjskiej. Ponad 3/4 wszystkich krajów o niskich dochodach — 26 z 34 — leży w Afryce Subsaharyjskiej. Według przyjętej klasyfikacji na podstawie dochodu narodowego *per capita* tylko jeden kraj kontynentu — Gwinea Równikowa — został zaliczony w 2014 r. do grupy o wysokich dochodach. W Afryce Subsaharyjskiej 20 krajów jest w grupie o średnich dochodach, w tym 7 o wyższych średnich dochodach, a 13 o niższych średnich dochodach (tablica 2.1).

W 2014 r. średnie dochody na 1 mieszkańca krajów Afryki Subsaharyjskiej wyniosły 1792 USD w cenach stałych, a według parytetu siły nabywczej — 3513 USD. Obserwuje się znaczne zróżnicowanie w tym względzie pomiędzy poszczególnymi regionami i krajami kontynentu. Średni dochód na mieszkańca Afryki Północnej w 2014 r. był ponad dwukrotnie wyższy i wyniósł 4124 USD w cenach bieżących oraz 10 533 USD według parytetu siły nabywczej. Najniższe dochody notowane są w Afryce Wschodniej, gdzie znajduje się najwięcej krajów najbiedniejszych — 13 krajów tego obszaru to kraje o niskich dochodach. W Afryce Zachodniej jest 10 krajów o niskich dochodach, a w Afryce Środkowej 3. Zarówno w Afryce Północnej, jak i Południowej wszystkie kraje notowały dochody średnie, jak podano w tablicy 2.2.

Afryka, w szczególności zaś Afryka Subsaharyjska, jest regionem zajmującym najniższe pozycje w statystykach międzynarodowych według mierników rozwoju. Pomimo poprawy sytuacji gospodarczej w krajach Afryki w ostatnich dekadach



Rysunek 2.1. Afryka w ujęciu regionalnym



Źródło: Opracowanie własne.

**Tablica 2.1.** Klasyfikacja krajów według grup dochodowych i analitycznych Banku Światowego w 2014 r

Wyszczególnienie	Kraje o wysokich dochodach		Kraje o średnich dochodach		Kraje o niskich dochodach	Kraje rozwijające się
	kraje o wysokich dochodach	kraje o wysokich dochodach — członkowie OECD	kraje o wyższych średnich dochodach	kraje o niższych średnich dochodach		
Ogółem	75	31	56	50	34	140
Afryka Subsaharyjska	1		7	13	26	46
Ameryka Południowa i Karaiby	16	1	16	7	1	24
Azja Wschodnia i Pacyfik	6	4	8	11	3	22
Azja Południowa			1	4	3	8
Bliski Wschód i Afryka Północna			7	6		13
Europa i Azja Centralna			13	7	1	21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WDI [2015].

**Tablica 2.2.** Klasyfikacja krajów Afryki w przyjętym ujęciu regionalnym oraz według grup dochodowych Banku Światowego w 2014 r.

Wyszczególnienie	Kraje o wysokich dochodach	Kraje o średnich dochodach		Kraje o niskich dochodach
		kraje o wyższych średnich dochodach	kraje o niższych średnich dochodach	
<b>Afryka Północna</b>				
		Algieria Libia Tunezja	Egipt Maroko Sudan	
<b>Afryka Subsaharyjska</b>				
Afryka Wschodnia		Mauritius Seszele	Dżibuti Sudan Południowy Zambia	Burundi Erytrea Etiopia Kenia Komory Madagaskar Malawi Mozambik Rwanda Somalia Tanzania Uganda Zimbabwe

cd. tablicy 2.2

Wyszczególnienie	Kraje o wysokich dochodach	Kraje o średnich dochodach		Kraje o niskich dochodach
		kraje o wyższych średnich dochodach	kraje o niższych średnich dochodach	
<b>Afryka Subsaharyjska</b>				
Afryka Południowa		Botswana Namibia RPA	Suazi Lesotho	
Afryka Środkowa	Gwinea Równikowa	Angola Gabon	Kamerun Republika Konga Wyspy Św. Tomasza i Książęca	Czad Demokratyczna Republika Konga Republika Środkowoafrykańska
Afryka Zachodnia			Republika Zielonego Przylądka Ghana Mauretania Nigeria Senegal Wybrzeże Kości Słoniowej	Benin Burkina Faso Gambia Gwinea Gwinea Bissau Liberia Mali Niger Sierra Leone Togo

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WDI [2015].

można było zaobserwować rosnący dystans rozwojowy i cywilizacyjny pomiędzy tymi krajami a gospodarką światową. Dotyczy on nie tylko różnic w zestawieniu z krajami wysoko rozwiniętymi, ale też z innymi krajami rozwijającymi się, głównie Azji Wschodniej. W wielu krajach sytuacja nie tylko nie uległa poprawie, ale w ujęciu cen stałych — nawet pogorszeniu.

Gdy porównuje się udziały poszczególnych krajów i ich grup w produkcji światowej, uwidacznia się dystans dzielący Afrykę od pozostałej części świata. W 2015 r. udział krajów Afryki Subsaharyjskiej w światowej produkcji wyniósł zaledwie 2,1%, a Afryki Północnej około 1%. Tym samym udział kontynentu w światowej produkcji jest najmniejszy. Jednocześnie wielkość produktu krajowego brutto krajów rozwijających się i rynków wschodzących była wyższa niż w krajach zaawansowanych gospodarczo. Osiągnięta przewaga wynikała z dynamiki w ostatnich trzech dekadach, głównie gospodarek Chin i Indii, ale też innych rynków wschodzących. Udział Azji Wschodniej i Pacyfiku w strukturze produktu światowego wyniósł 29% (tablica 2.3). Kraje azjatyckie notują również bardzo wysoki udział przemysłu w strukturze PKB (tablica 2.4). Największy udział w produkcji światowej mają kraje o wysokich dochodach na mieszkańca, bo aż 63,9% w 2015 r., a zamieszkiwane są przez 16,1% ludności świata. Sama Ameryka Północna wytwarza 26,5% światowej produkcji, a zamieszkiwana jest przez 4,9% populacji światowej, głównie za sprawą Stanów

Zjednoczonych Ameryki. Poziom rozwoju gospodarczego mierzony dochodem na mieszkańca jest tam również najwyższy, a w ujęciu parytetu siły nabywczej przewyższa niemal piętnastokrotnie dochody w Afryce Subsaharyjskiej (por. tablica 2.3).

Wielkość wymiany handlowej krajów afrykańskich również jest znikoma, a średni udział eksportu w PKB wyniósł w 2014 r. 28,4%. Kraje Afryki Subsaharyjskiej generują zaledwie 2% eksportu światowego [WDI 2016]. Co więcej, ma on charakter głównie surowcowy, a w ostatnich dekadach nie nastąpiły zasadnicze zmiany w strukturze wytwarzania. Udział przemysłu pozostaje na bardzo niskim poziomie, co wskazuje na niewykorzystany potencjał wytwórczy i możliwości jego rozwoju.

W ramach samego kontynentu afrykańskiego różnice są znaczne. Część subsaharyjska jest uboższa od części północnej. Dystans dzielący regiony afrykańskie od wszystkich innych rozwijających się regionów świata jest spory i powiększa się. Choć dochody na 1 mieszkańca w cenach stałych są niższe w Azji Południowej

**Tablica 2.3.** Udział Afryki w światowej produkcji i populacji w 2015 r. na tle gospodarki światowej

Wyszczególnienie	PKB		PKB <i>per capita</i>	PKB <i>per capita</i> PPP	Populacja	
	w mld USD	w %	w USD, w cenach stałych	w USD, w cenach stałych	w mln	w %
Świat	7 3502,3	100,0	10 158	14 588	7 346,6	100,0
Kraje o wysokich dochodach	4 6985,3	63,9	41 037	42 260	1 187,2	16,1
Kraje o średnich dochodach	2 6152,2	35,6	4 630	10 173	5 521,2	75,2
Kraje o wyższych średnich dochodach	2 0319,2	27,6	7 548	14 884	2 593,7	35,3
Kraje o niższych średnich dochodach	5 820,4	7,9	2 047	6 045	2 927,4	39,8
Kraje o niskich dochodach	392,9	0,5	587	1 547	638,3	8,7
Afryka Subsaharyjska	1 572,9	2,1	1 652	3 477	1 000,9	13,6
Bliski Wschód i Afryka Północna	3 113,6	4,2	7 528	17 633	424,1	5,8
Ameryka Południowa i Karaiby	5 298,3	7,2	9 304	14 539	632,9	8,6
Azja Wschodnia i Pacyfik	21 281,2	29,0	9 041	14 857	2 279,2	31,0
Azja Południowa	2 666,1	3,6	1 641	5 321	1 744,2	23,7
Kraje arabskie	2 530,1	3,4	6 400	15 449	392,1	5,3
Europa i Azja Centralna	19 985,6	27,2	24 325	28 097	907,9	12,4
UE	16 229,5	22,1	34 860	35 385	509,7	6,9
Ameryka Płn.	19 503,4	26,5	51 342	51 580	357,4	4,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WDI [2016].

**Tablica 2.4.** Udział sektorów w wytwarzaniu PKB Afryki na tle gospodarki światowej w latach 2000 i 2013 (w %)

Wyszczególnienie	Rolnictwo		Przemysł				Usługi	
			Przemysł (ogółem)		Przetwórstwo			
	2000	2013	2000	2013	2000	2013	2000	2013
Świat	4,0	3,1	29,1	26,4	19,1	16,2	66,9	70,5
Kraje o wysokich dochodach	1,9	1,6	27,6	24,5	18,0	14,9	70,5	73,9
Kraje o średnich dochodach	13,1	10,0	36,3	35,1	24,6	22,4	50,6	54,8
Kraje o wyższych średnich dochodach	10,2	7,5	38,1	36,4	27,3	24,5	51,8	56,1
Kraje o niższych średnich dochodach	21,5	17,1	31,4	31,4	17,1	16,7	47,1	51,1
Kraje o niskich dochodach	34,7	32,4	20,0	21,3	10,6	9,0	44,5	46,3
Afryka Subsaharyjska	17,3	14,7	33,6	27,5	13,4	11,2	49,1	57,8
Afryka Północna	18,8	15,6	34,4	33,3	14,4	14,4	46,8	51,1
Ameryka Południowa i Karaiby	5,4	5,0	32,8	32,1	18,2	15,4	61,8	62,9
Azja Wschodnia i Pacyfik	5,8	4,0	34,9	32,0	25,8	23,3	59,3	63,9
Azja Południowa	23,4	19,1	25,5	29,1	15,2	16,7	51,0	51,8
Kraje arabskie	9,8	6,5	46,3	50,9	11,3	bd	43,8	42,6
Europa i Azja Centralna	2,9	2,0	28,9	25,3	18,7	15,3	68,2	72,7
UE	2,3	1,6	28,1	24,3	18,8	15,3	69,6	74,1
Ameryka Płn.	1,2	1,4	23,2	20,5	15,7	12,4	75,6	78,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WDI [2016].

niz w Afryce Subsaharyjskiej, to uwzględnienie parytetu siły nabywczej pieniądza wskazuje, że rzeczywisty produkt na osobę jest niższy, co jest wynikiem wyższych kosztów i cen w Afryce.

Populacja Afryki w 2015 r. przekroczyła 1,22 mld, w tym liczba ludności Afryki Subsaharyjskiej wyniosła ok. 1 mld (por. tablica 2.3), a Afryki Północnej ponad 223 mln [WDI 2016]. Stanowiło to odpowiednio 13,6 i 3% ludności świata. Zwraca uwagę struktura demograficzna krajów afrykańskich, w której dominuje ludność w wieku produkcyjnym. Rośnie też udział klasy średniej. Prognozy wzrostu ludności świata wskazują na rosnącą liczbę ludności właśnie w krajach afrykańskich, co będzie stwarzało możliwości dla wzrostu zarówno produkcji, jak i konsumpcji.

Warta bliższej analizy jest struktura wytwarzania PKB w Afryce oraz jej dynamika na tle innych regionów i grup dochodowych. Zestawienia udziału poszczególnych sektorów w wytwarzaniu PKB Afryki w latach 2000 i 2013 dokonano w tablicy 2.4 na podstawie danych Banku Światowego. W 2013 r. udział przemysłu w PKB krajów Afryki Subsaharyjskiej wyniósł 27,5%, a Afryki Północnej 33,3%. Przetwórstwo miało w tym czasie zaledwie 11,2 i 14,4% udziału. W ostatnich dziesięciu latach nie nastąpił wzrost udziału przemysłu, ale jego spadek, który systematycznie notowany jest od lat 80. XX w. W 1980 r. przemysł generował 37,9% PKB w Afryce Subsaharyjskiej, przy 17-procentowym udziale przetwórstwa. W skali kontynentu notowany jest ponadto spadek udziału rolnictwa z 18,2% w 1980 r. do 14,7% w 2013 r. w Afryce Subsaharyjskiej oraz odpowiednio z 18,9 do 15,6% w Afryce Północnej [WDI 2016].

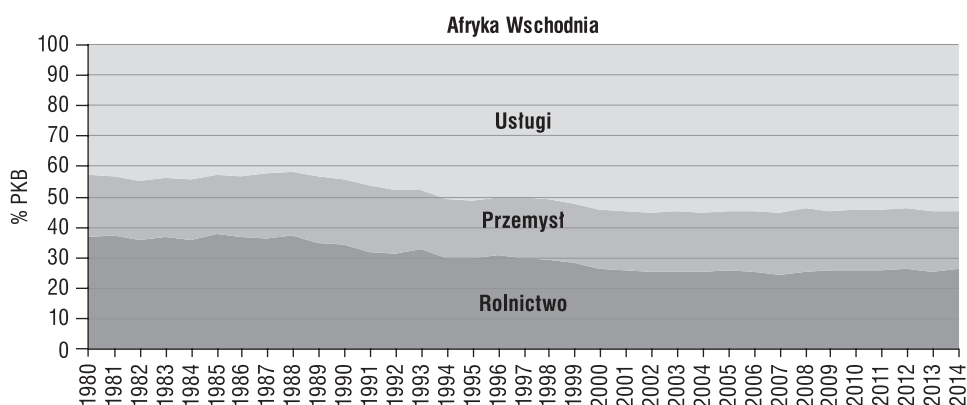
Stosunkowo niski udział rolnictwa w wytwarzaniu PKB kontrastuje z wciąż wysokim poziomem zatrudnienia właśnie w tym sektorze. W Afryce Północnej było w nim zatrudnionych około 30% społeczeństwa. W wielu krajach Afryki Subsaharyjskiej w rolnictwie pracuje ponad połowa zatrudnionych. W takich krajach, jak Etiopia, Malawi, Rwanda, Uganda, Tanzania czy Zimbabwe, wskaźnik ten przekracza 60% [WDI 2016].

Zmniejszający się udział przemysłu nie oznacza spadku produkcji przemysłowej. W ostatnich dekadach odnotowano bowiem wzrost zarówno wolumenu przetwórstwa przemysłowego, jak i eksportu dóbr przemysłowych krajów afrykańskich [WDI 2016].

Struktury poszczególnych gospodarek z dominującym rolnictwem oraz przemysłem wydobywczym determinują charakter eksportu, w którym przeważają nieprzetworzone surowce oraz produkty rolne. Rolnictwo jest głównym komponentem PKB w Republice Środkowoafrykańskiej (58,2%), Sierra Leone (56%), Czadzie (52,6%), Gwinei Bissau (43,9%), Togo (41,7%), Etiopii (41,9%), Burundi (39,3%) oraz na Komorach (35,6%). Wysokie wskaźniki notują również Malawi (33,3%), Rwanda (33,1%), Tanzania (31,5%) i Kenia (30,3%). Kraje o największym udziale rolnictwa w wytwarzaniu produktu krajowego dominują więc w Afryce Zachodniej, Środkowej oraz Wschodniej — odpowiednio 28,6, 26,6, 26,4% w 2014 r. (por. rysunki 2.2, 2.4, 2.5). Udział rolnictwa w Afryce Wschodniej sukcesywnie spadał od połowy lat 90. XX w., a w Afryce Zachodniej dopiero od początku pierwszej dekady

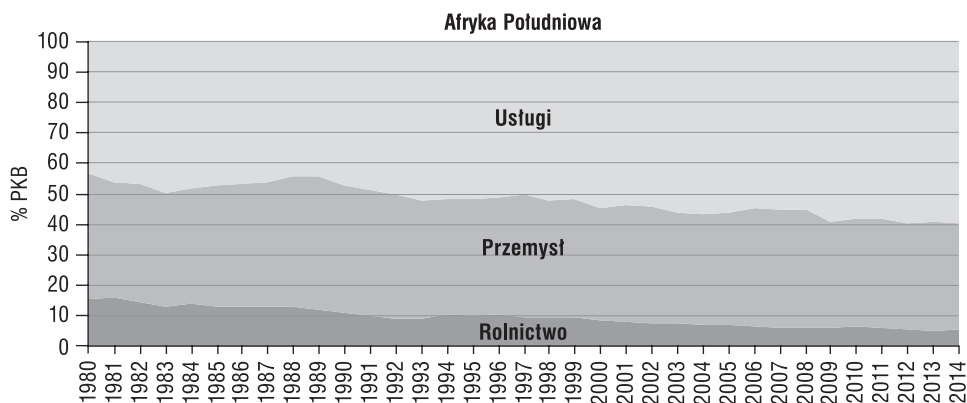
XXI w. Na początku lat 80. XX w. odnotowano również spadek udziału przemysłu w Afryce Wschodniej, Południowej i Północnej oraz kilkuprocentowy wzrost przemysłu w Afryce Środkowej i Zachodniej. Nastąpił natomiast wzrost udziału usług we wszystkich regionach poza Afryką Środkową. W strukturze PKB krajów o monokulturze surowcowej największy udział ma przemysł, jednak jest to głównie przemysł wydobywczy z marginalnym udziałem przemysłu przetwórczego. Największy i rosnący udział w wytwarzaniu PKB w ujęciu całego kontynentu mają usługi — odpowiednio 47,9% w 2000 r. i 54,4% w 2013 r. [WDI 2016]. Strukturę wytwarzania PKB w ujęciu regionalnym w latach 1980–2014 przedstawiono na rysunkach 2.2 – 2.6.

**Rysunek 2.2.** Struktura wytwarzania PKB w Afryce Wschodniej w latach 1980–2014

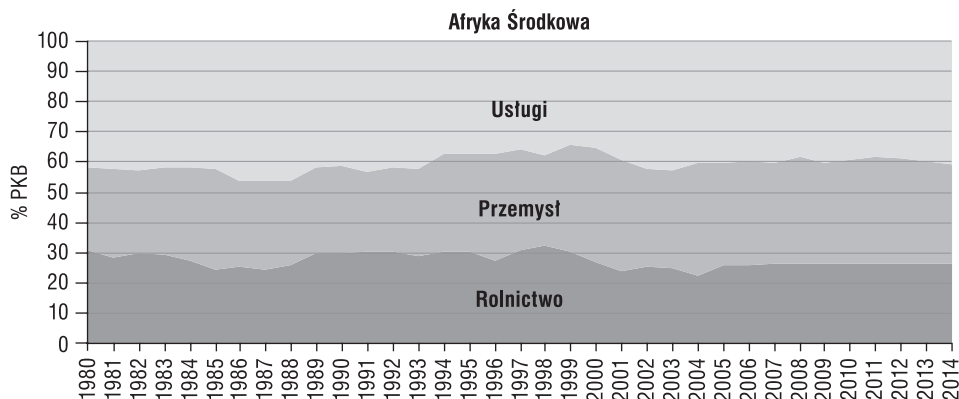


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

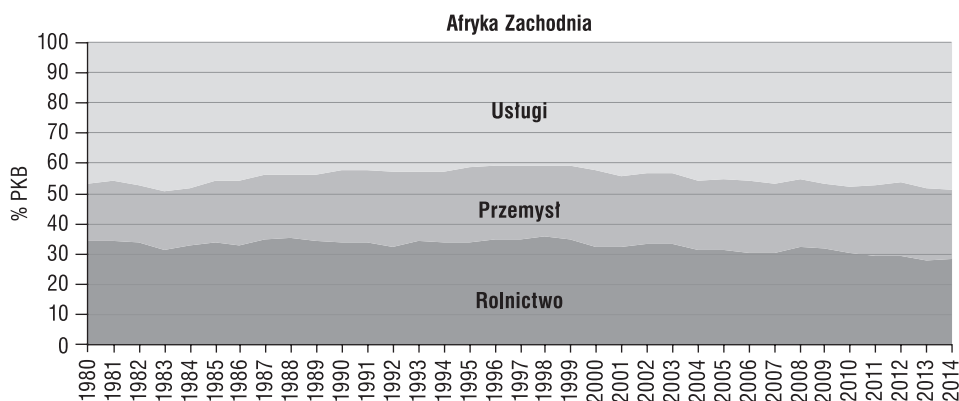
**Rysunek 2.3.** Struktura wytwarzania PKB w Afryce Południowej w latach 1980–2014



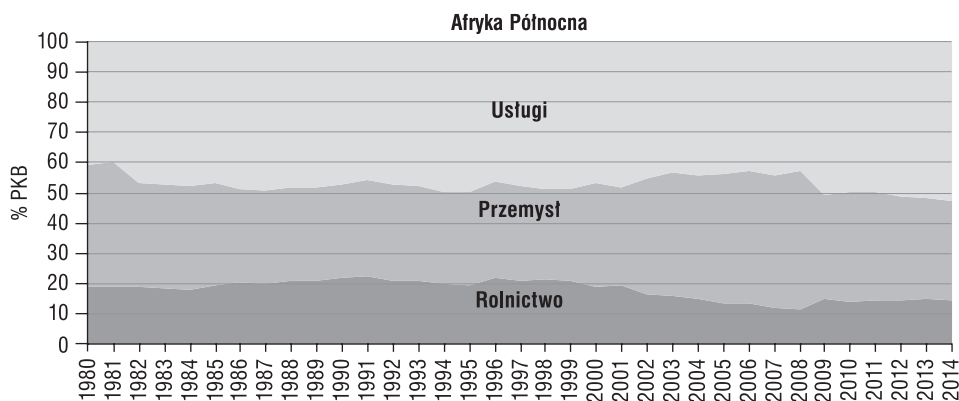
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.4.** Struktura wytwarzania PKB w Afryce Środkowej w latach 1980–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.5.** Struktura wytwarzania PKB w Afryce Zachodniej w latach 1980–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.6.** Struktura wytwarzania PKB w Afryce Północnej w latach 1980–2014

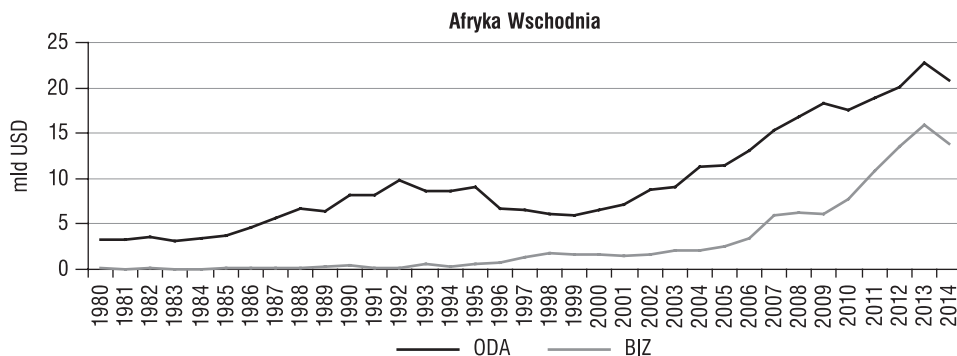
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].



W ostatnich dwóch dekadach nastąpił znaczny napływ kapitału do krajów rozwijających się, a po 2008 r. udział tej grupy krajów w globalnych przepływach kapitałowych istotnie się zwiększył. Również w tym względzie udział Afryki jest niewielki. W 2014 r. do Afryki napłynęły zagraniczne inwestycje bezpośrednie o wartości 53,9 mld USD. Pod względem udziału w całkowitej wielkości przepływów kapitałowych Afryka partycypuje w 4,4% światowego napływu i 1% odpływu. Podobne wielkości utrzymują się od 2012 r. Skumulowany napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Afryce osiągnął w 2014 r. wartość 709,2 mld USD, co dało 2,7-procentowy udział w światowych zasobach BIZ. Udział w skumulowanych odpływach światowych nie przekracza 1%. Należy odnotować wzrost skumulowanej wartości zarówno napływu, jak i odpływu, które w porównaniu do początku lat 90. XX w. wzrosły odpowiednio dwunasto- i jedenastokrotnie [UNCTAD 2015]. Większość kapitału napłynęła w ostatnich dziesięciu latach, a była kierowana głównie do krajów bogatych w surowce, w celu ich eksploatacji. Jest to szczególnie widoczne, gdy analizujemy napływy BIZ w ujęciu regionalnym, gdzie zdecydowanie wyróżniają się regiony, których kraje mają charakter głównie surowcowy — Afryka Północna, Zachodnia, Środkowa i Południowa. Zwracają uwagę znaczne fluktuacje w napływach kapitału wynikające zarówno z wahań cen, jak i z sytuacji w gospodarce światowej (rysunki 2.7 – 2.11).

Najwięcej inwestycji zagranicznych na kontynencie, bo 48%, ulokowanych jest w usługach. Skumulowana wartość BIZ w usługach pomiędzy latami 2001 a 2012 zwiększyła się czterokrotnie. Nie jest to jednak taki udział, jak w innych krajach rozwijających się. Udział sektora produkcyjnego w skumulowanej wartości BIZ w 2012 r. wyniósł 21%, a rolnictwa 31%. Inwestycje w sektorze usług są skoncentrowane w zaledwie kilku krajach Afryki Północnej oraz w RPA. Dynamika rozwojowa krajów Afryki Subsaharyjskiej była istotnym generatorem ich wzrostu. Pomimo

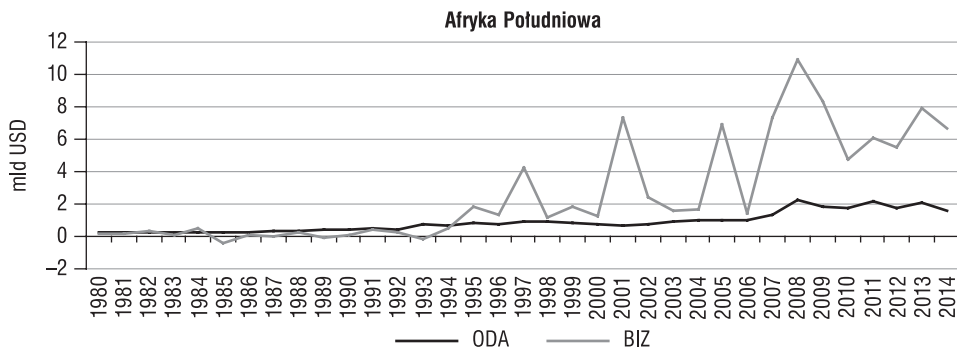
**Rysunek 2.7.** Napływ pomocy rozwojowej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Afryki Wschodniej w latach 1980–2014



ODA — Official Development Assistance (Oficjalna Pomoc Rozwojowa).

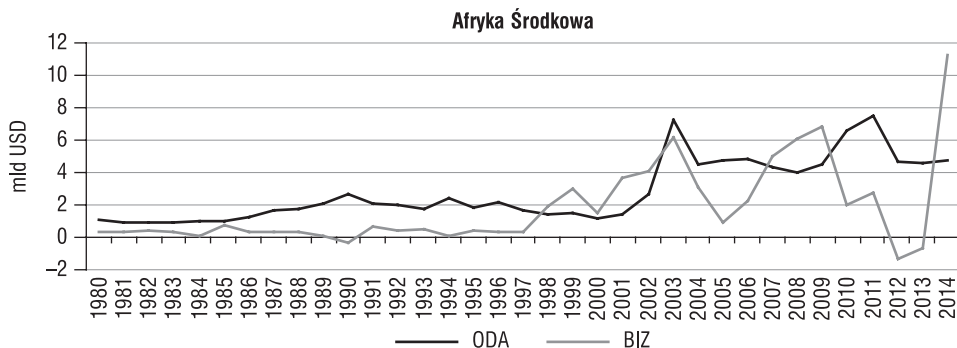
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.8.** Napływ pomocy rozwojowej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Afryki Południowej w latach 1980–2014



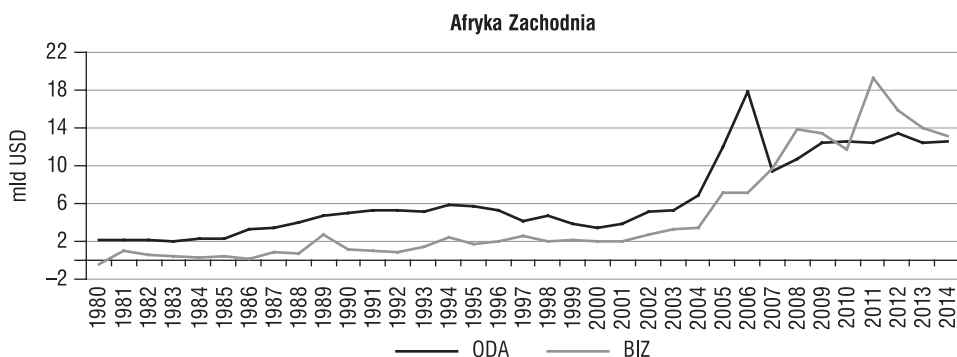
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.9.** Napływ pomocy rozwojowej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Afryki Środkowej w latach 1980–2014



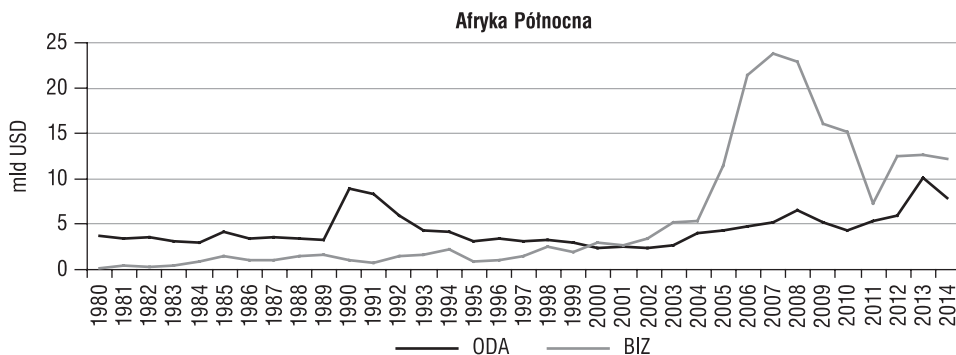
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.10.** Napływ pomocy rozwojowej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Afryki Zachodniej w latach 1980–2014



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

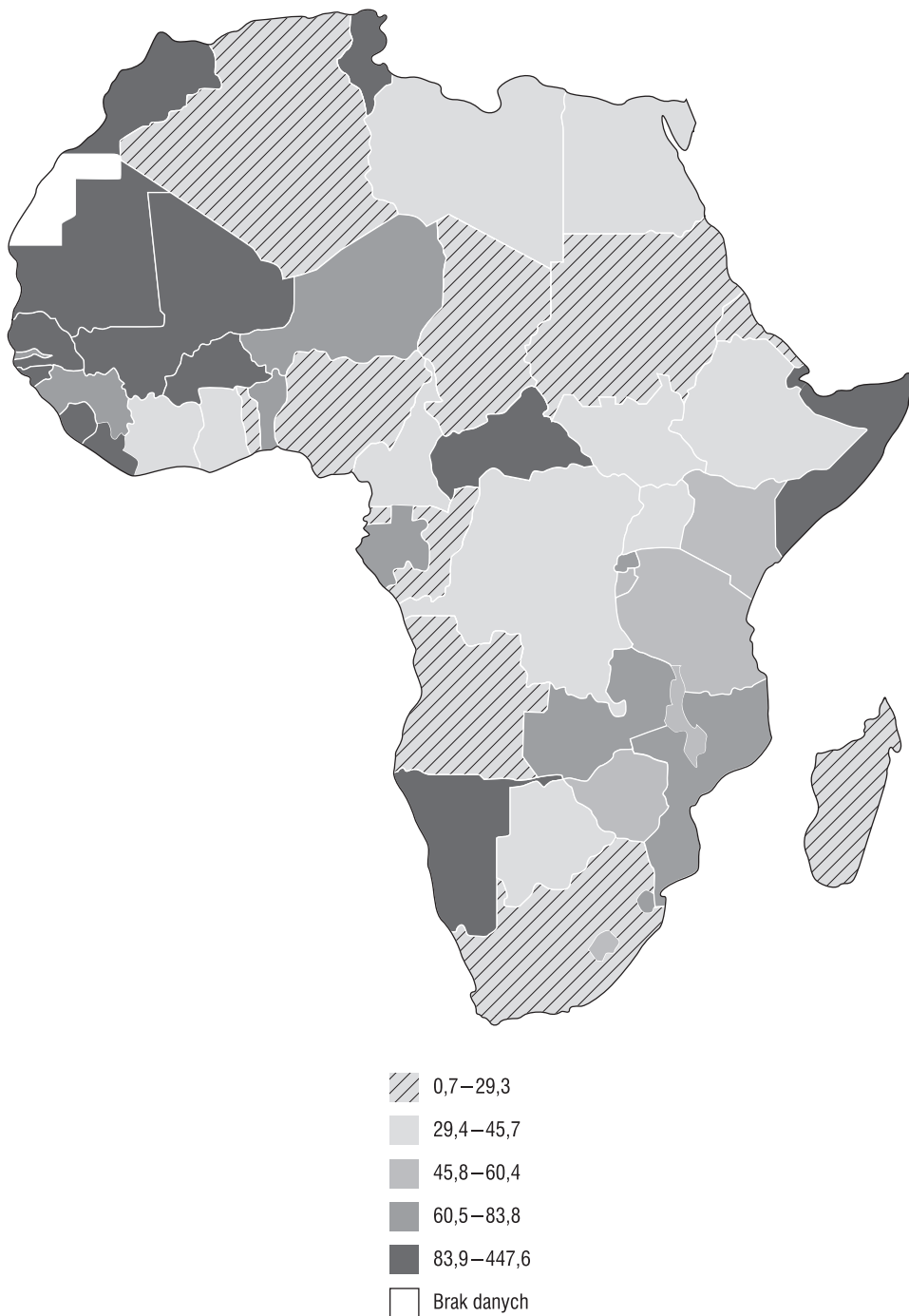
**Rysunek 2.11.** Napływ pomocy rozwojowej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Afryki Północnej w latach 1980–2014



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

że od lat to sektor wydobywczy przyciąga najwięcej inwestycji zagranicznych do Afryki, wyraźnie następuje dywersyfikacja inwestorów w kierunku dóbr konsumpcyjnych czy usług biznesowych. Coraz większego znaczenia nabierają inwestycje w przemyśle motoryzacyjnym, elektronicznym, w przetwórstwie żywnościowym, budownictwie, usługach biznesowych. Jest to odpowiedź rynku na rosnącą w Afryce klasę średnią, jak również ekspansję ośrodków miejskich i wzrost ich znaczenia. Żaden z krajów afrykańskich nie znajduje się w czołówce gospodarek przyciągających znaczne ilości zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Kraje afrykańskie stają się coraz ważniejszymi odbiorcami zagranicznych inwestycji bezpośrednich, natomiast są mało liczącymi się w świecie inwestorami zagranicznym. Można oczekiwać, że ta tendencja będzie kontynuowana, co jest związane ze strukturalnymi zmianami we współczesnej gospodarce światowej, w szczególności po roku 2008.

Pomimo zróżnicowania wielkości pomocy rozwojowej napływającej do poszczególnych krajów afrykańskich, w ujęciu całego kontynentu napływy BIZ przewyższyły w ostatniej dekadzie strumień ODA (pokazane na rysunku 2.34). Taka tendencja — z niewielkimi fluktuacjami — utrzymuje się we wszystkich regionach poza Afryką Wschodnią, gdzie wielkości ODA znacznie przekraczają napływy kapitału inwestycyjnego w formie BIZ (por. rysunek 2.7). Powyższa obserwacja wskazuje na zmniejszające się znaczenie środków pomocowych w gospodarkach afrykańskich, przedstawionych w ujęciu *per capita* na rysunku 2.12, i zmianę podejścia tych krajów do realizowanej polityki gospodarczej oraz finansowania rozwoju. Ważnych ustaleń w kwestii finansowania rozwoju oraz przedkładania kapitału prywatnego nad pomoc rozwojową dokonano podczas szczytu w Addis Abebie w lipcu 2015 r.

**Rysunek 2.12.** Wielkość oficjalnej pomocy rozwojowej krajów afrykańskich w 2014 r. (w USD *per capita*)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016].

### 2.3. Dynamika wzrostu gospodarczego krajów afrykańskich

W dokonującej się rekonfiguracji gospodarki światowej, która, jak wskazuje Kotyński, może być rozpatrywana w różnych przekrojach — geograficznym, ludnościowym, produkcyjno-towarowym, technologicznym, militarnym, handlowym czy finansowym [Kotyński 2015, s. 113], udział krajów afrykańskich pozostawał marginalny we wszystkich tych wymiarach. Co więcej, w 2000 r. tygodnik „The Economist” wskazał na Afrykę jako kontynent bez nadziei na poprawę istniejącej sytuacji (ang. *hopeless continent*). Dopiero w pierwszej dekadzie XXI w. można było zaobserwować zmiany sygnalizujące istniejący, a dotychczas niewykorzystany, potencjał gospodarczy, co wzbudziło zainteresowanie zarówno naukowców zajmujących się krajami rozwijającymi się, jak i samych krajów afrykańskich, liczących na długo oczekiwaną pozytywną zmianę. Zaczęły się pojawiać opinie, że XXI w. będzie czasem Afryki, a szybkie tempo wzrostu gospodarczego przełoży się na postępy w rozwoju i przyjmie charakter trwały.

O ile średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego krajów Afryki Subsaharyjskiej wyniosło w latach 1988–1997 2,3%, o tyle już w kolejnej dekadzie wzrosło do 4,3%. Wyraźną intensyfikację procesów wzrostu gospodarczego notowano od 2004 r., kiedy stopa wzrostu gospodarczego dla Afryki Subsaharyjskiej przekroczyła 7%. Przyspieszenie dynamiki wzrostu gospodarczego w krajach Afryki Subsaharyjskiej utrzymywało się w latach 2004–2014 na poziomie ok. 5,7%. W porównaniu do średniej z lat 1988–1997 stanowi to ponad dwukrotny wzrost tego wskaźnika (tablica 2.5). W latach 2007–2014 w wielu krajach afrykańskich tempo wzrostu gospodarczego przekraczało 5% (Zambia, Nigeria, Mozambik), a nawet utrzymywało się na poziomie 7–10%, na przykład w Angoli czy w Etiopii.

Dynamika zmian PKB krajów Afryki Subsaharyjskiej utrzymywała się w latach 2007–2014 na średnim poziomie krajów rozwijających się i rynków wschodzących, ponad pięciokrotnie przekraczając średnią dla krajów zaawansowanych gospodarczo. W tym samym okresie notowano wyższe wskaźniki niż na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej oraz Ameryce Południowej i na Karaibach, a ustępowały one jedynie stopom wzrostu w krajach azjatyckich, które od trzech dekad utrzymują się na niezmiennym poziomie, oscylując średnio wokół 8%. Na rynkach azjatyckich sytuacji nie zmienił znacząco ani kryzys finansowy lat 1997/1998, ani kryzys światowego systemu finansowego zapoczątkowany upadkiem banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 r.

Wysokie wskaźniki wzrostu notowano ponadto we Wspólnocie Niepodległych Państw, a także w krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz w Azji Centralnej. Kontrastuje to ze stagnacją w strefie euro, w Japonii, USA i większości krajów UE (por. tablica 2.5). Zwraca uwagę charakterystyczna dla krajów rozwijających się wyższa stopa wzrostu niż w krajach wysoko rozwiniętych.

Należy zwrócić uwagę na wyhamowanie dynamiki wzrostu krajów Afryki Subsaharyjskiej w 2014 r. do 5%, a następnie w 2015 r. Budzi to obawę, że imponująca dynamika w latach 2004–2014 nie miała charakteru trwałego, lecz w głównej mierze

**Tablica 2.5.** Stopy wzrostu PKB w wybranych krajach i regionach w latach 1988–2020 (w %)

Wyszczególnienie	1988–1997	1998–2007	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*	2020*
	średnia roczna												
Świat	3,4	4,1	5,7	3,1	0,0	5,4	4,2	3,4	3,3	3,4	3,1	3,6	4,0
Kraje rozwinięte	2,9	2,6	2,8	0,2	-3,4	3,1	1,7	1,2	1,1	1,8	2,0	2,2	1,9
Kraje rozwijające się i rynki wschodzące	4,1	5,8	8,7	5,8	3,1	7,5	6,3	5,2	5,0	4,6	4,0	4,5	5,3
<b>Kraje i regiony:</b>													
Afryka Subsaharyjska	2,3	4,3	7,6	6,0	4,1	6,6	5,0	4,3	5,2	5,0	3,8	4,3	5,1
Bliski Wschód i Afryka Północna	3,7	4,8	6,4	5,2	2,2	5,2	4,6	5,0	2,1	2,6	2,3	3,8	4,3
Kraje rozwijające się Azji	7,9	7,3	11,2	7,3	7,5	9,6	7,9	6,8	7,0	6,8	6,5	6,4	6,5
Ameryka Południowa i Karaiby	2,9	2,7	5,7	3,9	-1,3	6,1	4,9	3,1	2,9	1,3	-0,3	0,8	2,8
Wspólnota Niepodległych Państw*	bd	5,7	9,0	5,3	-6,3	4,6	4,8	3,4	2,2	1,0	-2,7	0,5	2,5
UE	2,3	2,3	3,3	0,7	-4,3	2,1	1,8	-0,4	0,2	1,5	1,9	1,9	1,9
Strefa euro	bd	2,0	3,0	0,5	-4,6	2,0	1,6	-0,8	-0,3	0,9	1,5	1,6	1,6
USA	3,0	3,2	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,2	1,5	2,4	2,6	2,8	2,0
Japonia	2,9	1,3	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,7	1,6	-0,1	0,6	1,0	0,7

\* Z uwzględnieniem Gruzji, Turkmenistanu i Ukrainy.

\*\* Prognoza MFW.

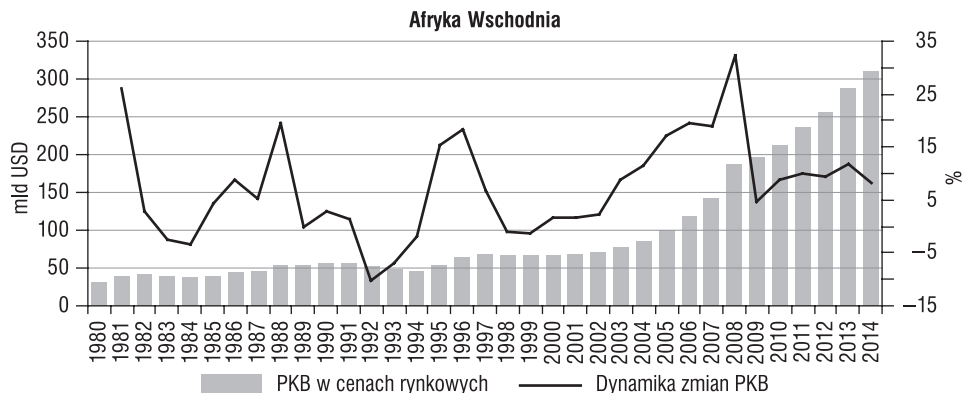
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IMF [2006, s. 177–180; 2012, s. 190; 2015, s. 168].

była rezultatem boomu eksportu surowców. Nie bez znaczenia była tu sytuacja gospodarki Chin, które stały się ważnym partnerem gospodarczym krajów afrykańskich. Prognozy MFW do 2020 r. wskazują jednak na utrzymanie dotychczasowego tempa na poziomie 4–5% [IMF 2015].

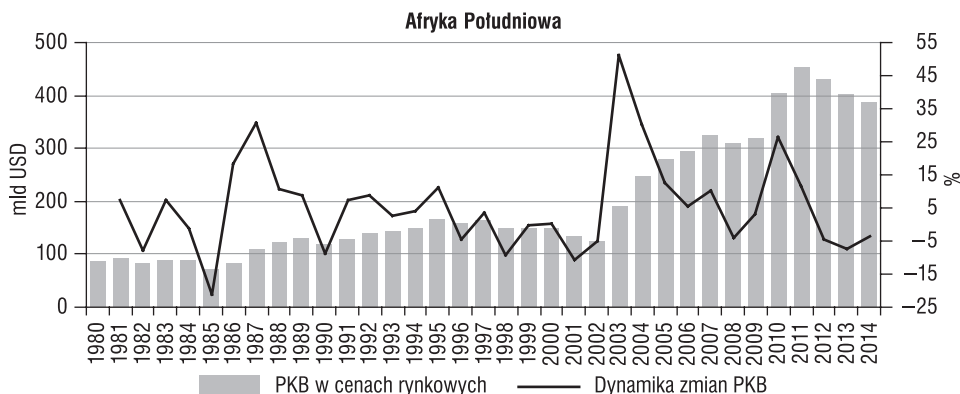
Ciekawych informacji dostarcza analiza wzrostu gospodarczego poszczególnych regionów Afryki. Zwraca uwagę jego zróżnicowanie nie tylko w zależności od regionu, lecz także od charakteru tworzących je krajów. Najwyższą dynamikę w latach 1990–2014 notowano w Afryce Środkowej oraz Afryce Zachodniej, gdzie średnioroczna stopa wzrostu gospodarczego wyniosła odpowiednio 5 i 4%. Jednocześnie w tych regionach obserwowano największe fluktuacje stopy wzrostu, wynikające z surowcowego charakteru gospodarek. Wysokie tempo wzrostu gospodarczego w wielu krajach kontynentu wynikało bowiem z eksportu surowców w rezultacie rosnącego popytu na surowce naturalne oraz rosnących cen w pierwszej dekadzie XXI w. Wśród krajów afrykańskich najwyższe średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego miały więc gospodarki o charakterze surowcowym. Również w tej grupie wyższy był poziom dochodów na mieszkańca, a jednocześnie bardzo wysokie nierówności dochodowe. Zwiększenie dynamiki wzrostu w Afryce Wschodniej nastąpiło z kolei w 2004 r., a jego średnioroczne tempo w latach 2004–2014 wyniosło niemal 5%. W tym samym czasie w Afryce Północnej i Południowej wskaźnik ten oscylował wokół 4% [WDI 2016].

Analizując przemiany gospodarcze w krajach afrykańskich w ostatnich trzech dekadach, należy stwierdzić, że sukcesywny wzrost produktu krajowego oraz PKB na mieszkańca nastąpił od pierwszych lat XXI w. Taka tendencja dotyczyła wszystkich regionów Afryki, co przedstawiono na rysunkach 2.13 – 2.22. Wyraźna jest stagnacja w większości krajów i regionów zarówno w latach 80., jak i 90. XX w. Wielkość produktu pozostaje najniższa w Afryce Środkowej oraz Wschodniej. PKB w Afryce Wschodniej wzrósł ponad czterokrotnie w latach 2001–2013, zwiększając się z poziomu 68 mld USD do niemal 290 mld USD. Miernik ten w Afryce

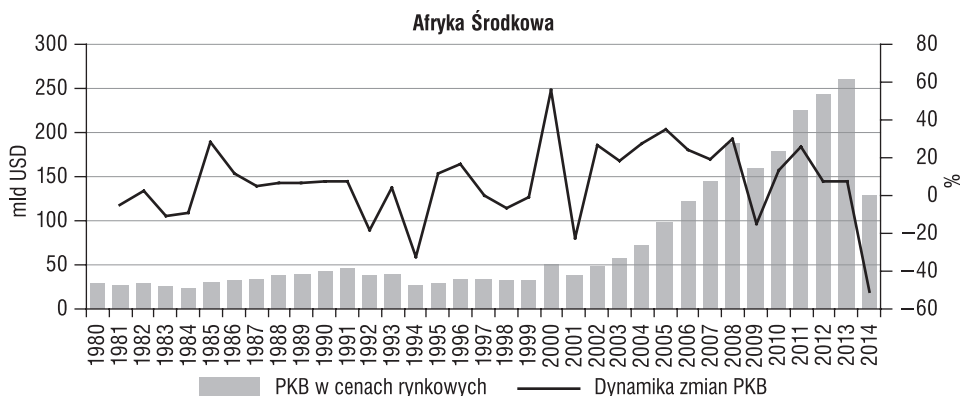
**Rysunek 2.13.** PKB w cenach rynkowych i jego dynamika w Afryce Wschodniej w latach 1980–2014



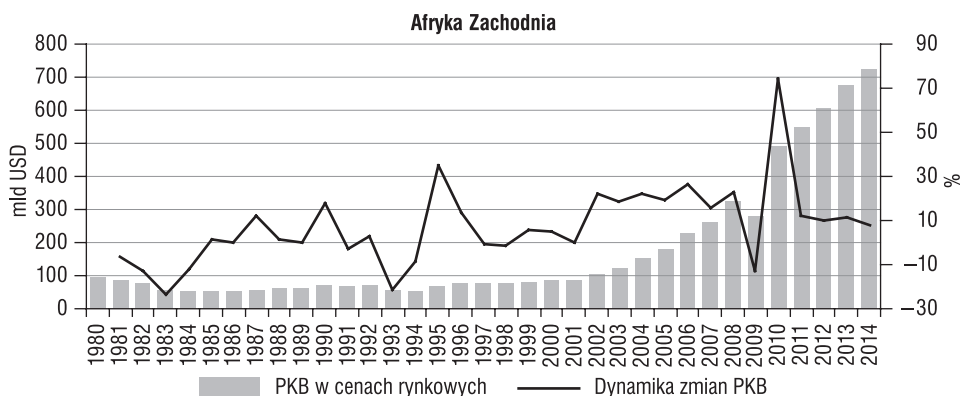
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.14.** PKB w cenach rynkowych i jego dynamika w Afryce Południowej w latach 1980–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

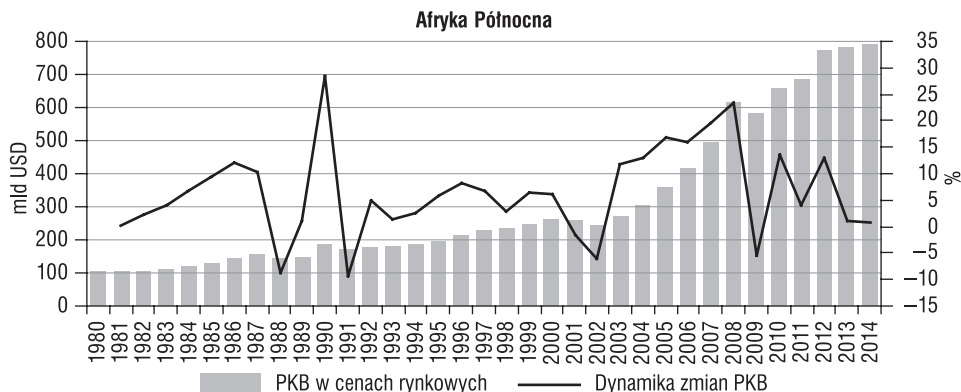
**Rysunek 2.15.** PKB w cenach rynkowych i jego dynamika w Afryce Środkowej w latach 1980–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

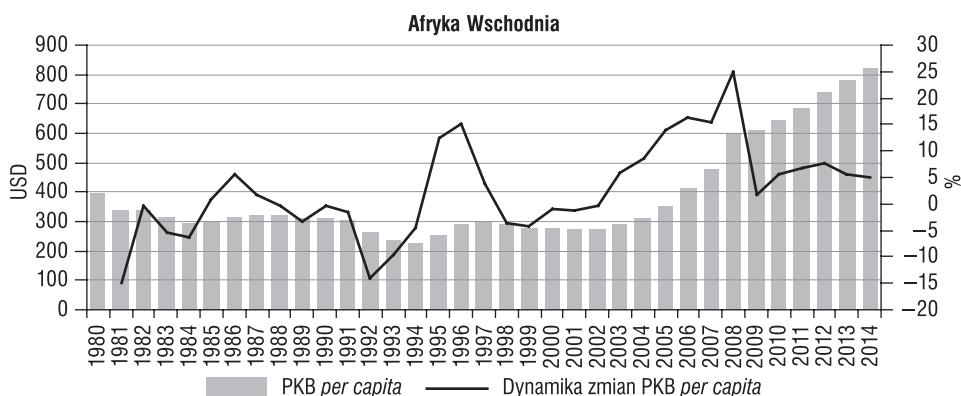
**Rysunek 2.16.** PKB w cenach rynkowych i jego dynamika w Afryce Zachodniej w latach 1980–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

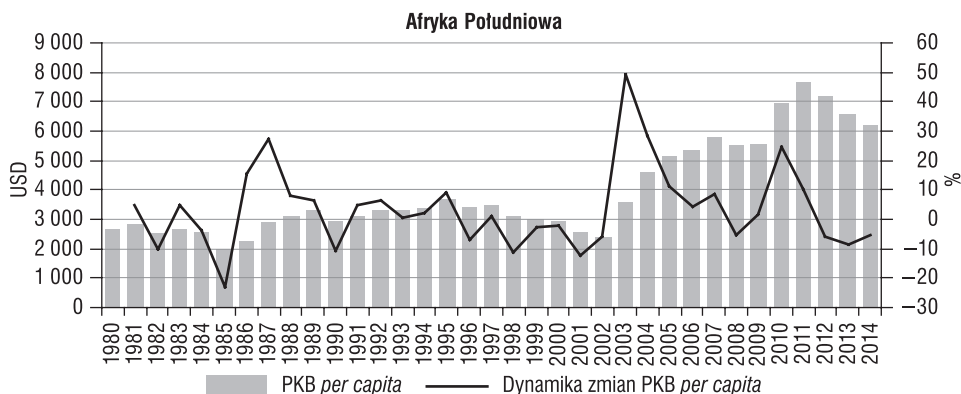


**Rysunek 2.17.** PKB w cenach rynkowych i jego dynamika w Afryce Północnej w latach 1980–2014

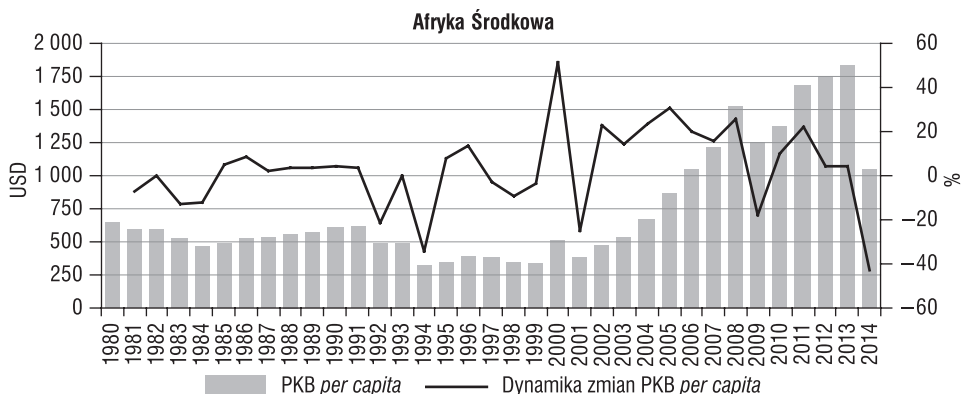
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.18.** PKB *per capita* i jego dynamika w Afryce Wschodniej w latach 1980–2014

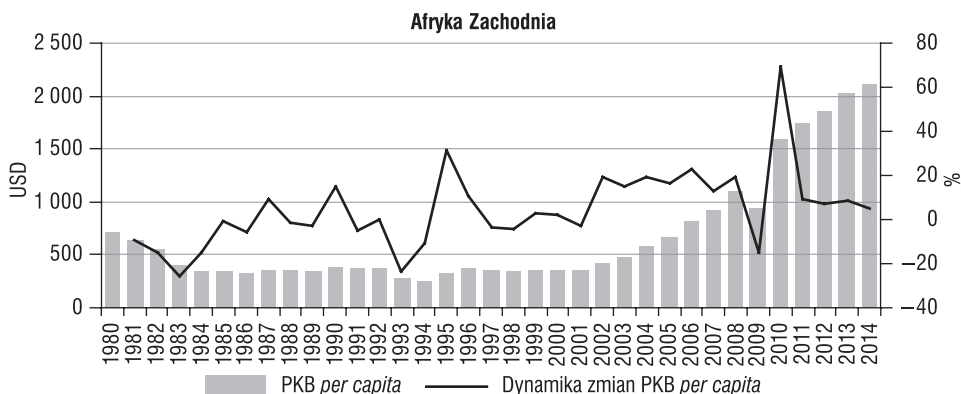
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.19.** PKB *per capita* i jego dynamika w Afryce Południowej w latach 1980–2014

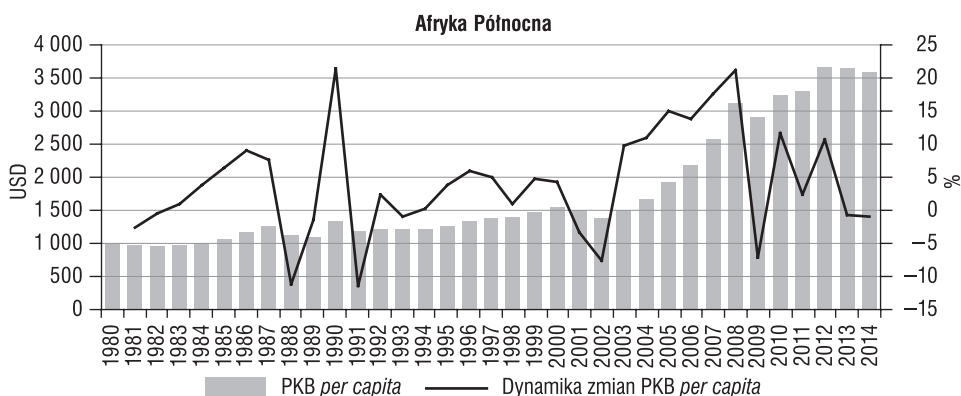
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.20.** PKB *per capita* i jego dynamika w Afryce Środkowej w latach 1980–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.21.** PKB *per capita* i jego dynamika w Afryce Zachodniej w latach 1980–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

**Rysunek 2.22.** PKB *per capita* i jego dynamika w Afryce Północnej w latach 1980–2014

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

Środkowej wzrósł w tym samym okresie prawie siedmiokrotnie do około 260 mld USD, a następnie uległ znacznemu spadkowi. W Afryce Zachodniej odnotowano w latach 2001–2014 niemal dziewięciokrotny wzrost PKB, a w Afryce Południowej i Północnej trzykrotny (por. rysunki 2.13 – 2.17).

Produkt krajowy brutto na mieszkańca pozostaje najniższy w Afryce Wschodniej. Również wzrost tego wskaźnika w badanym okresie był niższy niż wzrost PKB. Pomimo ponad trzykrotnego wzrostu PKB *per capita* w latach 2001–2014 kraje tego regionu są w grupie krajów o niskich dochodach. PKB *per capita* Afryki Zachodniej oraz Afryki Środkowej było niemal dwukrotnie wyższe niż w Afryce Wschodniej. Znacznie wyższe dochody notowane są w Afryce Południowej oraz Północnej (por. rysunki 2.18 – 2.22).

## 2.4. Wyzwania dla procesów rozwojowych krajów afrykańskich

### 2.4.1. Problem ubóstwa

Problemy rozwojowe dotyczą większości krajów kontynentu afrykańskiego. Kraje Afryki Subsaharyjskiej charakteryzują się najwyższymi wskaźnikami ubóstwa. W wielu z nich ponad połowa ludności żyje za mniej niż 1,25 USD dziennie. Spośród krajów rozwijających się, gdzie ubóstwo dotyczy ponad 50% społeczeństwa, wszystkie znajdują się w Afryce, głównie w Afryce Wschodniej, Zachodniej i Środkowej. W Demokratycznej Republice Konga, Liberii, na Madagaskarze oraz w Burundi liczba ludności żyjąca w skrajnym ubóstwie przekracza nawet 80%. W 15 krajach Afryki Subsaharyjskiej, głównie w Afryce Zachodniej i Wschodniej, 20–50% społeczeństwa żyje poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa<sup>13</sup>. Zwraca uwagę stosunkowo wysoki odsetek ubogich w RPA (13,8%), korespondujący ze znacznymi nierównościami w podziale dochodów w tym kraju. Najniższy poziom ubóstwa — poniżej 10% — notowany jest w Kamerunie oraz w krajach Afryki Północnej — w Maroku, Egipcie oraz Tunezji (tablice 2.6 i 2.7).

W latach 1990–2005 liczba ludności żyjącej poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa wzrosła w Afryce Subsaharyjskiej z 299 mln do 391 mln. W tym samym czasie w Azji Wschodniej odnotowano spadek skrajnego ubóstwa z 873 mln w 1990 r. do 316 mln w 2005 r., głównie za sprawą dynamiki rozwojowej Chin. Największa liczba ubogich zamieszkuje Azję Południową, co jest związane z wielkością populacji, głównie Indii. W latach 1990–2005 również w Azji Południowej odnotowano wzrost liczby ubogich z 579 mln do 596 mln. Znacznie niższym poziomem ubóstwa charakteryzuje się Afryka Północna i Bliski Wschód (około 11 mln ludzi), Ameryka Południowa i Karaiby (46 mln) oraz Europa i Azja Centralna (17 mln) [Collins & The World Bank 2013, s. 18–21].

<sup>13</sup> Przyjęta powszechnie nazwa „1-dolarowa linia ubóstwa” oznacza dochody poniżej 1,25 USD dziennie według Banku Światowego do 2014 r. W 2015 r. Bank Światowy podwyższył międzynarodową linię ubóstwa do 1,90 USD.

**Tablica 2.6.** Kraje rozwijające się, w których odsetek populacji żyjącej poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa przekracza 50% (w %)

Wyszczególnienie	Część społeczeństwa żyjąca poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa	Część społeczeństwa żyjąca poniżej narodowej linii ubóstwa
Zimbabwe	bd	72,0
Demokratyczna Republika Konga	87,7	71,3
Liberia	83,8	63,8
Madagaskar	81,3	68,7
Burundi	81,3	66,9
Malawi	73,9	52,4
Zambia	68,5	59,3
Nigeria	68,0	54,7
Tanzania	67,9	33,4
Rwanda	63,2	44,9
Czad	61,9	55,0
Mozambik	59,6	54,7
Republika Konga	54,1	50,1
Sierra Leone	53,4	66,4
Uganda	51,5	31,1
Mali	50,4	47,4

Źródło: [Nawrot 2014a].

**Tablica 2.7.** Kraje afrykańskie, w których odsetek populacji żyjącej poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa wynosi poniżej 50% (w %)

Wyszczególnienie	Część społeczeństwa żyjąca poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa	Część społeczeństwa żyjąca poniżej narodowej linii ubóstwa
<b>Kraje afrykańskie, w których odsetek populacji żyjącej poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa mieści się w przedziale 20–50%</b>		
Benin	47,3	39,0
Burkina Faso	44,6	bd
Niger	43,6	59,5
Lesotho	43,4	56,6

cd. tablicy 2.7

Wyszczególnienie	Część społeczeństwa żyjąca poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa	Część społeczeństwa żyjąca poniżej narodowej linii ubóstwa
<b>Kraje afrykańskie, w których odsetek populacji żyjącej poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa mieści się w przedziale 20–50%</b>		
Kenia	43,4	45,9
Gwinea	43,3	53,0
Suazi	40,6	69,2
Etiopia	39,0	38,9
Togo	38,7	61,7
Gambia	33,6	48,4
Senegal	33,5	50,8
Namibia	31,9	38,0
Ghana	28,6	28,5
Wybrzeże Kości Słoniowej	23,8	42,7
Mauretania	23,4	42,0
<b>Kraje afrykańskie, w których odsetek populacji żyjącej poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa wynosi poniżej 20%</b>		
Dżibuti	18,8	bd
RPA	13,8	23,0
Kamerun	9,6	39,9
Maroko	2,5	9,0
Egipt	1,7	22,0
Tunezja	1,4	3,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Nawrot 2014a].

Zarówno dynamika rozwojowa poszczególnych krajów rozwijających się, jak i kampanie na rzecz walki z ubóstwem wpłynęły na jego zmniejszenie w ostatniej dekadzie, 2015 r. był bowiem granicą realizacji „Milenijnych celów rozwoju”. W Afryce Subsaharyjskiej pomimo zmniejszenia skrajnego ubóstwa z 57% w 1990 r. do 49% w 2010 r. liczba ubogich wzrosła do 414 mln [Nawrot 2014a, s. 101].

Bliższej analizie warty jest wielowymiarowy indeks ubóstwa (Multidimensional Poverty Index, MPI), dogłębniej ukazujący poziom deprivacji w obszarach edukacji, żywotności i standardu życia. Nawet bardzo niski poziom dochodów nie oznacza bowiem dostępu do podstawowych dóbr niezbędnych do życia, takich jak mieszkanie

**Tablica 2.8.** Udział liczby ubogich w krajach afrykańskich według kalkulacji wielowymiarowego indeksu ubóstwa MPI w 2015 r.

Poziom ubóstwa w przedziale 51–100%		Poziom ubóstwa w przedziale 20–50%		Poziom ubóstwa w przedziale 0–19%	
Niger	89,9	Lesotho	49,5	Gabon	16,7
Etiopia	88,2	Kamerun	48,2	Maroko	10,6
Gwinea	86,5	Kenia	48,2	RPA	10,3
Mali	85,6	Wyspy Św. Tomasza i Książęca	47,5	Egipt	8,9
Burkina Faso	84,0	Nigeria	43,3	Tunezja	1,5
Liberia	81,9	Republika Konga	43,0		
Burundi	81,8	Namibia	42,1		
Somalia	81,8	Zimbabwe	41,0		
Gwinea Bissau	80,4	Ghana	30,5		
Madagaskar	77,0	Dzibuti	26,9		
Republika Środkowoafrykańska	76,3	Suazi	25,9		
Demokratyczna Republika Konga	74,0				
Sierra Leone	72,7				
Rwanda	70,8				
Uganda	70,3				
Mozambik	70,2				
Senegal	69,4				
Madagaskar	66,9				
Malawi	66,7				
Tanzania	66,4				
Mauretania	66,0				
Zambia	62,8				
Gambia	60,8				
Wybrzeże Kości Słoniowej	59,3				
Nigeria	54,1				
Togo	50,9				

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNDP [2015].

z podłogą, dostęp do bezpiecznego źródła wody, toalety czy elektryczności. Za kraj o najwyższym poziomie ubóstwa wielowymiarowego uznano Niger, gdzie szacuje się, że niemal 90% społeczeństwa żyje w ubóstwie. Równie wysokie wskaźniki MPI notowane są w Etiopii, Gwinei, Mali oraz Burkina Faso. W azjatyckich krajach rozwijających się, gdzie udział społeczeństwa żyjącego w skrajnym ubóstwie jest znaczny, jednocześnie stosunkowo wyższy jest poziom wiedzy i żywotności, czy też standard życia mierzony wieloaspektowo. Sytuacja odwrotna występuje w krajach afrykańskich (tablica 2.8).

Z problemem ubóstwa wiąże się niedożywienie ludności. Szacuje się, że w latach 1990–2012 liczba osób niedożywionych wzrosła w Afryce Subsaharyjskiej o 37,6%, z 170 mln do 234 mln, co stanowiło niemal jedną czwartą ludności kontynentu. W skali światowej odnotowano spadek niedożywionych z 1 mld w latach 1990/1992 do 852 mln w latach 2010/2012, a więc do poziomu około 15% społeczeństwa [FAO, WFP, IFAD 2012].

W największym stopniu problemem niedożywienia dotknięte są Etiopia, Tanzania, Sudan, Nigeria oraz Kenia. Znaczny wzrost liczby niedożywionych odnotowano w ostatniej dekadzie w Burundi, Wybrzeżu Kości Słoniowej, Madagaskarze, w Ugandzie, Tanzanii oraz Zambii. Problem niedożywienia w Afryce Wschodniej, Zachodniej i Środkowej kontrastuje z otyłością w Afryce Północnej i Południowej. Według szacunków FAO do regionów najbardziej dotkniętych tym problemem należy właśnie Afryka Północna oraz Południowa [FAO, WFP, IFAD 2012, s. 25–26].

## 2.4.2. Rozwój społeczny

Kontynent afrykański charakteryzuje się ogromnym zróżnicowaniem rozwoju społecznego w ramach regionów i w poszczególnych krajach. W ostatnich dekadach to właśnie w Afryce Subsaharyjskiej odnotowano najmniejszy postęp w rozwoju społecznym. Wartość HDI wzrosła tam w latach 80. XX w. z poziomu 0,366 w 1980 r. do zaledwie 0,387 w 1990 r. i 0,405 w 2000 r. [UNDP 2013]. Dopiero w ostatnim dziesięcioleciu wyraźnie można zaobserwować zmianę sytuacji w krajach afrykańskich, a HDI w 2014 r. wzrósł do 0,518, co oznaczało niemal 28-procentową zmianę w porównaniu do 2000 r. [UNDP 2015]. Nastąpiły też znaczące przesunięcia krajów w klasyfikacji HDI, wynikające zarówno z poprawy jakości życia, jak i jej petryfikacji. Kontrastuje to z postępowaniem w rozwoju społecznym krajów azjatyckich, zarówno Azji Wschodniej i Pacyfiku, jak i Azji Południowej. Dynamika HDI była tam dwukrotnie wyższa niż średnia światowa, a w latach 1990–2000 nawet trzykrotnie wyższa niż w krajach afrykańskich, co spowodowało pogłębienie luki cywilizacyjnej pomiędzy regionami.

Wysoki poziom rozwoju społecznego notowany jest w trzech krajach Afryki Północnej — Libii, Tunezji i Algierii oraz w krajach wyspiarskich — Mauritiusie i na Seszelach. Przewidywalna długość życia ludzkiego oscyluje od 71 lat w Algierii do niemal 76 lat w Tunezji. Przeciętny okres edukacji waha się od 6,5 do 9,4 lat (tablica 2.9).

Tablica 2.9. Wskaźniki rozwoju społecznego krajów afrykańskich w 2013 r.

Wyszczególnienie	Przewidywalna długość życia ludzkiego (lata)	Współczynnik alfabetyzacji dorosłych (% populacji powyżej 15. roku życia)	Przeciętny okres edukacji (lata)	HDI (wartość)	HDI (pozycja w rankingu)
<b>Wysoki poziom rozwoju społecznego</b>					
Libia	75,3	90,0	7,5	0,784	55
Mauritius	73,6	89,0	8,5	0,771	63
Seszele	73,2	bd	9,4	0,756	71
Tunezja	75,9	80,0	6,5	0,721	90
Algieria	71,0	bd	7,6	0,717	93
<b>Średni poziom rozwoju społecznego</b>					
Botswana	64,4	87,0	8,8	0,683	109
Egipt	71,2	75,0	6,4	0,682	110
Gabon	63,5	82,0	7,4	0,674	112
RPA	56,9	94,0	9,9	0,658	118
Republika Zielonego Przylądka	75,1	85,0	3,5	0,636	123
Namibia	64,5	bd	6,2	0,624	127
Maroko	70,9	67,0	4,4	0,617	129
Ghana	61,1	bd	7,0	0,573	138
Republika Konga	58,8	79,0	6,1	0,564	140
Zambia	58,1	bd	6,5	0,561	141
Wyspy Św. Tomasza i Książęca	66,3	bd	4,7	0,558	142
Gwinea Równikowa	53,1	95,0	5,4	0,556	144
<b>Niski poziom rozwoju społecznego</b>					
Kenia	61,7	bd	6,3	0,535	147
Suazi	49,0	bd	7,1	0,530	148
Angola	51,9	70,1	4,7	0,526	149
Rwanda	64,1	68,0	3,3	0,506	151
Kamerun	55,1	70,7	5,9	0,504	152
Nigeria	52,5	61,3	5,2	0,504	152
Madagaskar	64,7	64,5	5,2	0,498	155
Zimbabwe	59,9	92,2	7,2	0,492	156
Komory	60,9	77,0	2,8	0,488	159



cd. tablicy 2.9

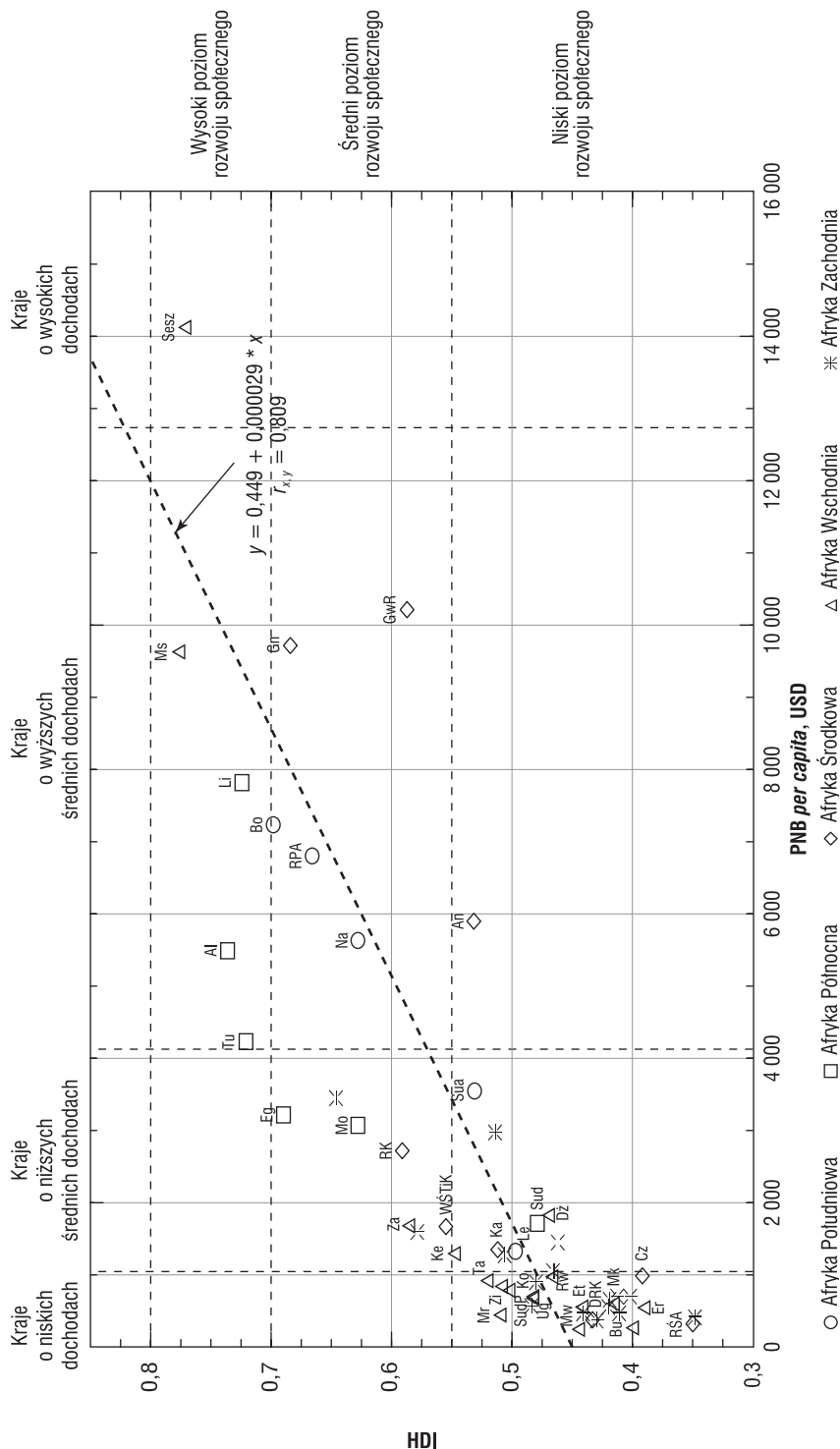
Wyszczególnienie	Przewidywalna długość życia ludzkiego (lata)	Współczynnik alfabetyzacji dorosłych (% populacji powyżej 15. roku życia)	Przeciętny okres edukacji (lata)	HDI (wartość)	HDI (pozycja w rankingu)
<b>Niski poziom rozwoju społecznego</b>					
Tanzania	61,5	73,2	5,1	0,488	159
Mauretania	61,6	58,0	3,7	0,487	161
Lesotho	49,4	89,6	5,9	0,486	162
Senegal	63,5	49,7	4,5	0,485	163
Uganda	59,2	73,2	5,4	0,484	164
Benin	59,3	42,4	3,2	0,476	165
Sudan	62,1	71,1	3,1	0,473	166
Togo	56,5	57,1	5,3	0,473	166
Dżibuti	61,8	bd	3,8	0,467	170
Wybrzeże Kości Słoniowej	50,7	41,0	4,3	0,452	171
Gambia	58,8	50,0	2,8	0,441	172
Etiopia	63,6	39,0	2,4	0,435	173
Malawi	55,3	bd	4,2	0,414	174
Liberia	60,6	bd	3,9	0,412	175
Mali	55,0	31,1	2,0	0,407	176
Gwinea Bissau	54,3	58,0	2,9	0,396	177
Mozambik	50,3	56,1	3,2	0,393	178
Gwinea	56,1	bd	1,6	0,392	179
Burundi	54,1	67,2	2,7	0,389	180
Burkina Faso	56,3	28,7	1,3	0,388	181
Erytrea	62,9	67,8	3,4	0,381	182
Sierra Leone	45,6	46,0	2,9	0,374	183
Czad	51,2	34,5	1,5	0,372	184
Republika Środkowoafrykańska	50,2	bd	3,5	0,341	185
Demokratyczna Republika Konga	50,0	66,8	3,1	0,338	186
Niger	58,4	28,7	1,4	0,337	187

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNDP [2014].

W grupie krajów o średnim poziomie rozwoju społecznego znalazły się pozostałe kraje Afryki Północnej (Egipt i Maroko) oraz dziesięć z krajów Afryki Subsaharyjskiej — trzy z Afryki Południowej (Botswana, RPA, Namibia), dwa kraje Afryki Zachodniej (Republika Zielonego Przylądka, Ghana), jeden kraj Afryki Wschodniej (Zambia) oraz cztery kraje Afryki Środkowej (Gabon, Republika Kongo, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, Gwinea Równikowa). Różnice pomiędzy krajami w poszczególnych wymiarach rozwoju społecznego są bardzo duże. Przewidywalna długość życia ludzkiego wyniosła zaledwie 53,1 lat w Gwinei Równikowej, a 75,1 lat w Republice Zielonego Przylądka. W tym kraju notowany jest najkrótszy, bo zaledwie 3,5-letni przeciętny okres edukacji. Dużym problemem pozostaje analfabetyzm, którym w największym stopniu w tej grupie dotknięte są Maroko, gdzie 33% społeczeństwa pozostaje bez podstawowych umiejętności piśmienniczych oraz Egipt — 25% społeczeństwa. Klasyfikacja krajów do grup UNDP (United Nations Development Programme, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju) o średnim i wysokim rozwoju ludzkim oraz w ramach poszczególnych kategorii dochodowych Banku Światowego, a jednocześnie duże różnice w rozwoju edukacji, zdrowotności oraz w poziomie ubóstwa, sygnalizują występujące nierówności rozwojowe krajów regionu. Większość krajów o niskich dochodach cechuje się również niskim poziomem rozwoju społecznego. Jednak te o dochodach średnich notują zarówno średnie, wysokie, jak i niskie postępy w rozwoju społecznym, co zobrazowano na rysunku 2.23. Przykładem może być Angola, zaklasyfikowana w 2016 r. przez Bank Światowy do krajów o wyższych średnich dochodach, a jednocześnie cechująca się niskim poziomem rozwoju społecznego. Wyniki testu istotności współczynnika korelacji liniowej Pearsona wykazały dodatnią, bardzo wysoką korelację pomiędzy dochodami na mieszkańca a rozwojem społecznym krajów afrykańskich ( $r_{x,y} = 0,809$ ). Istnieje więc istotna statystycznie zależność pomiędzy PNB *per capita* i HDI ( $p = 0,00000$ ), co obrazuje nachylenie linii regresji oraz jej dopasowanie do danych empirycznych (por. rysunek 2.23). Współczynnik determinacji  $R^2$  cechował się wysoką wartością i wyniósł 0,655. Jak więc wynika z przeprowadzonej analizy regresji (rysunek 2.23), kraje o wyższym poziomie dochodu na mieszkańca osiągają również lepsze wyniki w zakresie wskaźników rozwoju społecznego.

Najwięcej krajów afrykańskich charakteryzuje się niskim bądź bardzo niskim poziomem rozwoju społecznego (tablica 2.9). Aż 35 krajów kontynentu zostało zakwalifikowanych do tej kategorii. Jednocześnie należy zauważyć, że wśród wszystkich krajów o niskim poziomie rozwoju społecznego w zdecydowanej większości znalazły się kraje afrykańskie. Najniższa przewidywalna długość życia ludzkiego występuje w Sierra Leone (45,6 lat) oraz w dwóch krajach Afryki Południowej — Lesotho (49,4) i Suazi (49). W pozostałych krajach przewidywalna długość życia ludzkiego, uważana za jeden z najważniejszych wskaźników ludzkiego dobrobytu, waha się od 50 lat w Demokratycznej Republice Kongo do 64,7 lat na Madagaskarze. Zwracają uwagę bardzo niskie wskaźniki rozwoju społecznego w Afryce Środkowej, gdzie średnia liczba lat nauki wynosi około pięciu, a w Czadzie, Nigrze czy

**Rysunek 2.23.** Poziom rozwoju społecznego a dochód na mieszkańca krajów afrykańskich w 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016], UNDP [2015].

Gwinei nawet nie przekracza dwóch lat. Również problemem analfabetyzmu w największym stopniu dotknięte są takie kraje, jak Niger, Czad, Burkina Faso, Mali, Benin, Senegal, Wybrzeże Kości Słoniowej oraz Etiopia. We wszystkich z nich ponad połowa społeczeństwa nie potrafi czytać i pisać. W skali całej Afryki Subsaharyjskiej współczynnik alfabetyzacji dorosłych wyniósł w 2013 r. 58,4, w porównaniu do średniej światowej 81,2. Wśród krajów rozwijających się znacznie wyższym poziomem edukacji charakteryzują się kraje Azji Wschodniej czy Ameryki Południowej i Karaibów, gdzie odpowiednio 94% i 92,3% społeczeństwa potrafi czytać i pisać. W ostatnich dwóch dekadach odnotowano wzrost zapisu do szkół podstawowych w Afryce, co świadczy o podejmowanych działaniach na rzecz wzrostu poziomu edukacji. We wszystkich regionach oscyluje on wokół 100%. Wskaźnik zapisu do szkół średnich wyniósł zaledwie 43%, a edukację na poziomie uniwersyteckim podejmuje 8% społeczeństwa [UNDP 2015].

Ciągle nierozwiązanym problemem w Afryce są bardzo duże dysproporcje pomiędzy poszczególnymi regionami zarówno według wskaźnika urodzeń, jak i śmiertelności noworodków. Najwyższy wskaźnik śmiertelności noworodków, bo przekraczający 100 zgonów na 1000 urodzeń, notowany jest w krajach o najniższym dochodzie, które jednocześnie są klasyfikowane jako te o niskim poziomie rozwoju społecznego. Są to Republika Środkowoafrykańska, Demokratyczna Republika Konga, Sierra Leone oraz Somalia. We wszystkich krajach afrykańskich zarówno o niskim dochodzie, jak i niższym średnim dochodzie (oprócz Republiki Zielonego Przylądka) występuje bardzo wysoka śmiertelność noworodków, bo mieszcząca się w przedziale 50–99 i jednocześnie wysoki wskaźnik urodzeń. Afryka Subsaharyjska jako region ma również najwyższą średnią umieralność — w 2014 r. około 60 zgonów na 1000 urodzeń. Wśród krajów, gdzie poziom śmiertelności osiąga wysoki poziom, znalazły się jedynie trzy kraje azjatyckie (Afganistan, Myanmar oraz Tadżykistan), a także jeden kraj Ameryki Południowej i Karaibów (Haiti). W większości krajów afrykańskich mamy poza tym do czynienia z wysokim wskaźnikiem urodzeń, bo powyżej czworga dzieci na jedną matkę. Niepokój budzi wysoki wskaźnik śmiertelności wśród dzieci poniżej piątego roku życia, który w 2013 r. wyniósł 91,2. Było to aż dwukrotnie więcej niż średnia światowa (45,6), a także przekraczało wskaźnik dla krajów najmniej rozwiniętych (78,8) [UNDP 2015].

Ważnym problemem w krajach rozwijających się Afryki pozostaje praca dzieci. Około 50% dzieci pracuje w Etiopii, Gwinei Bissau, Beninie, Somali, Czadzie, Sierra Leone oraz w Togo. Szacuje się, że również w Zambii, a także w Belize, Kambodży, Bhutanie i Nepalu wielkość ta przekracza 40% [UNDP 2013]. Są to wskaźniki wyższe niż średnia w krajach najmniej rozwiniętych, gdzie około 30% dzieci podejmuje pracę. W skali światowej liczba pracujących dzieci w wieku od 10 do 14 lat obniżyła się z 24% w 1960 r. do 12,6% w 1997 r. [UNDP 1998]. Wielkości te nie obrazują jednak dysproporcji pomiędzy poszczególnymi regionami. Zestawienia wskaźników rozwoju społecznego krajów afrykańskich wraz z wybranymi zmiennymi HDI dokonano w tablicy 2.9.

### 2.4.3. Nierówności rozwojowe

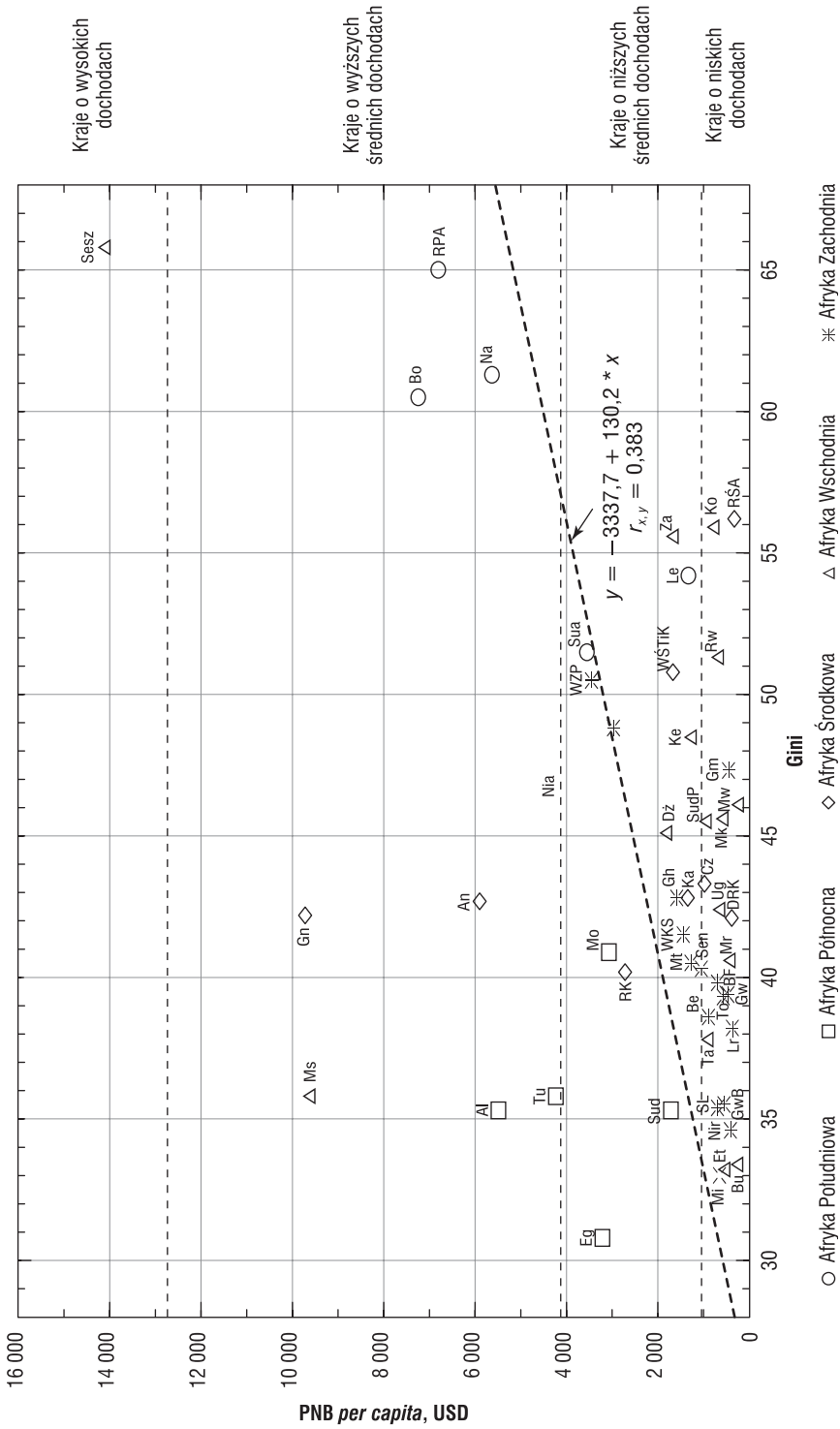
Kraje afrykańskie wyróżniają się znacznymi nierównościami rozwojowymi, co sygnalizowały już wyniki analiz w poprzednich punktach tego rozdziału. Obserwując poziom dysproporcji w podziale dochodu według współczynnika Giniego w ujęciu regionalnym, można zauważyć, że największe nierówności występują w krajach Ameryki Południowej i Środkowej oraz właśnie w krajach Afryki Subsaharyjskiej — ok. 0,50 i więcej. Dane dotyczące dystrybucji dochodów wskazują, że w najbardziej ubogich krajach Afryki Subsaharyjskiej poziom nierówności jest szczególnie wysoki. Nie oznacza to, że w krajach o średnich czy wysokich dochodach nierówności się zmniejszają. Wysokie dysproporcje w podziale dochodu można zaobserwować więc niezależnie od poziomu dochodu narodowego, rozwoju społecznego czy zróżnicowania w poziomie ubóstwa (por. rysunki 2.24 i 2.25).

Przeprowadzona analiza regresji wskazuje jednak, że pomiędzy PNB *per capita* a współczynnikiem Giniego występuje istotna statystycznie słaba dodatnia korelacja ( $r_{x,y} = 0,383$ ;  $p = 0,00656$ ). Nachylenie linii regresji jest dodatnie, a współczynnik determinacji  $R^2$  wyniósł 0,147. Jego niska wartość została spowodowana w dużej mierze odchyleniami danych empirycznych od linii trendu, głównie dla krajów o wyższych średnich bądź wysokich dochodach (rysunek 2.24).

Wyniki testu istotności współczynnika korelacji liniowej Pearsona wykazały ponadto dodatnią, słabą korelację pomiędzy współczynnikiem Giniego a rozwojem społecznym krajów afrykańskich ( $r_{x,y} = 0,275$ ). Istotna statystycznie zależność występuje na poziomie  $p = 0,05607$ , co obrazuje nachylenie linii regresji (rysunek 2.25). Współczynnik determinacji  $R^2$  był niski i wyniósł 0,075, co jest wynikiem dużego rozproszenia danych empirycznych wokół linii trendu. W rezultacie, choć przeprowadzona analiza regresji wskazuje, że kraje o wyższym poziomie nierówności dochodowych cechują się wyższymi wartościami wskaźnika HDI, należy zachować ostrożność w interpretacji wyników.

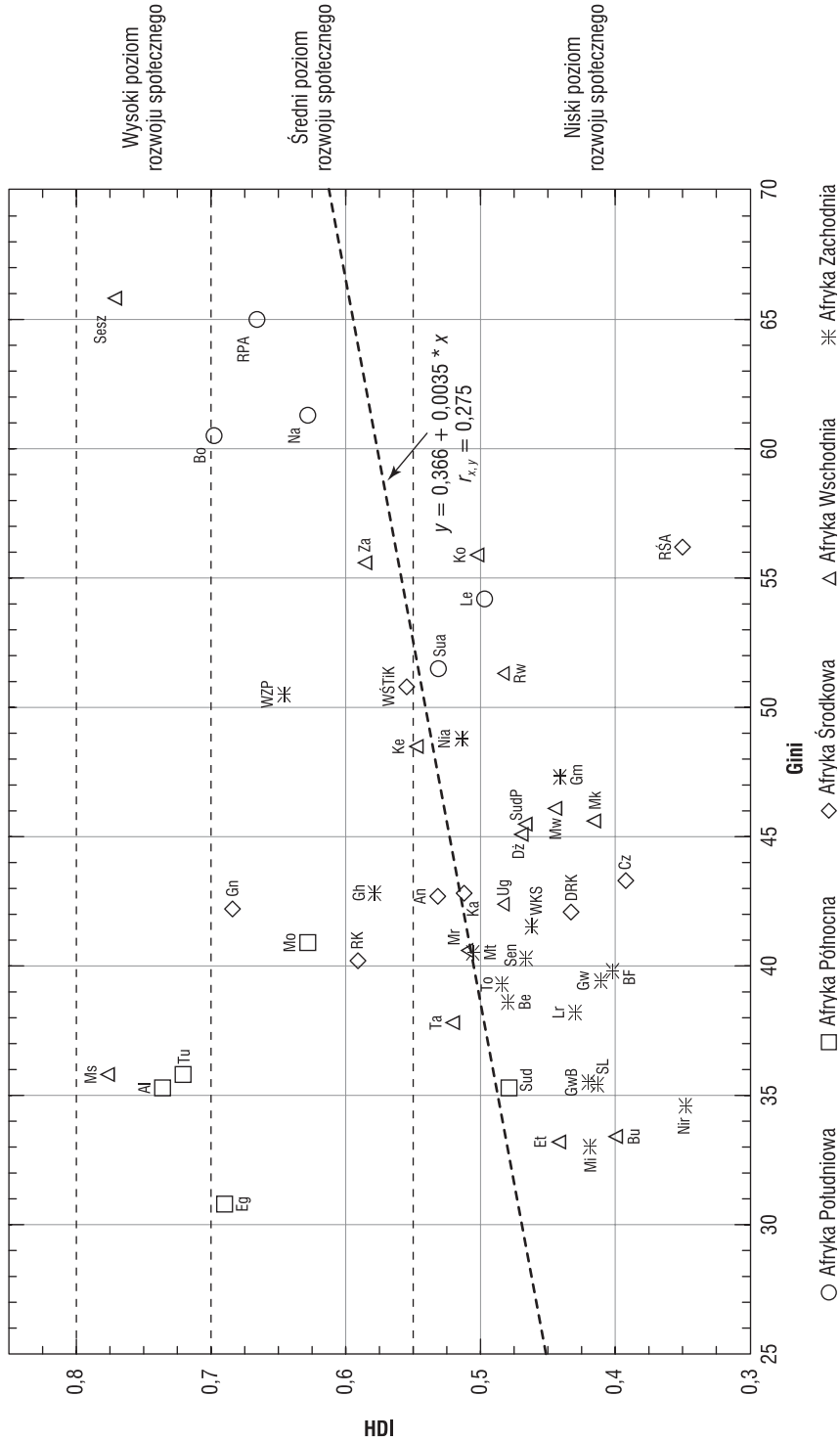
Najwyższy poziom nierówności w podziale dochodów na kontynencie mierzony współczynnikiem Giniego notowany jest w RPA — w latach 2000–2010 wyniósł 0,631. Kraj znalazł się pośród gospodarek o największych w świecie nierównościach. Do tej kategorii można zaliczyć również Zambię (0,575), Rwandę (0,508), Nigerię (0,488) oraz Angolę (0,427) [UNDP 2014, s. 170]. W ostatnich latach nie odnotowano wyraźnego wzrostu nierówności w krajach afrykańskich, podobnie jak w większości krajów rozwijających się, co jest wynikiem awansu rozwojowego wielu z nich oraz rosnącej klasy średniej. Pomiar zmian indeksu Giniego od początku lat 90. XX w. do pierwszej dekady XXI w. wskazuje natomiast na wzrost nierówności dochodowych w większości krajów rozwiniętych i rynków wschodzących. Wyjaśniany jest głównie przez wzrost przychodów najbogatszej i średniozamożnej części społeczeństwa. W grupie o największym wzroście nierówności, a więc w przedziale od 5 do 26% znalazła się m.in. Republika Południowej Afryki obok Chin, Rosji i Indonezji [IMF 2015c, s. 11].

**Rysunek 2.24.** Poziom dysproporcji w podziale dochodu według współczynnika Giniego w zależności od dochodu na mieszkańca krajów afrykańskich w 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World World Bank [2016], UNDP [2015].

**Rysunek 2.25.** Poziom dysproporcji w podziale dochodu według współczynnika Giniego w zależności od poziomu rozwoju społecznego krajów afrykańskich w 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016], UNDP [2015].

**Tablica 2.10.** Kraje afrykańskie o średnim i niskim rozwoju społecznym według HDI w 2014 r. i najwyższych nierównościach dochodowych według współczynnika Ginięgo

Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	HDI	IHDI	Różnica w rankingu pomiędzy HDI a IHDI	Współczynnik nierówności społecznych	GII	Współczynnik Ginięgo w latach 2003–2012	Wskaźnik kwintylowy
<b>Średni rozwój społeczny</b>								
Botswana	106	0,698	0,431	-23	36,5	0,480	60,5	22,9
Gabon	110	0,684	0,519	-6	24,0	0,514	42,2	8,3
RPA	116	0,666	0,488	-15	33,0	0,407	65,0	28,5
Republika Zielonego Przylądka	122	0,646	0,519	5	19,4	bd	43,8	8,7
Maroko	126	0,628	0,441	-2	28,5	0,525	40,9	7,3
Namibia	126	0,628	0,354	-25	39,3	0,401	61,3	19,6
Republika Konga	136	0,591	0,434	6	26,2	0,593	40,2	8,2
Zambia	139	0,586	0,384	-6	33,9	0,587	57,5	17,4
Ghana	140	0,579	0,387	-3	33,1	0,554	42,8	9,3
<b>Niski rozwój społeczny</b>								
Kenia	145	0,548	0,377	-3	31,1	0,552	47,7	11,0
Angola	149	0,532	0,335	-8	36,6	bd	42,7	9,0
Suazi	150	0,531	0,354	-2	33,1	0,557	51,5	14,0
Nigeria	152	0,514	0,320	-9	37,5	bd	43,0	9,1



Kamerun	153	0,512	0,344	-1	32,4	0,587	40,7	7,5
Madagaskar	154	0,510	0,372	4	26,8	bd	40,6	7,4
Mauretania	156	0,506	0,337	1	32,9	0,610	40,5	7,8
Komory	159	0,503	0,268	-18	46,0	bd	64,3	26,7
Lesotho	161	0,497	0,320	-2	34,9	0,541	54,2	20,4
Togo	162	0,484	0,322	1	33,1	0,588	46,0	10,7
Rwanda	163	0,483	0,330	4	31,6	0,400	50,8	11,0
Uganda	163	0,483	0,337	6	30,2	0,538	44,6	8,8
Benin	166	0,480	0,300	-2	37,1	0,614	43,5	8,2
Dżibuti	168	0,470	0,308	1	33,7	bd	40,0	7,7
Senegal	170	0,466	0,305	1	34,0	0,528	40,3	7,8
Wybrzeże Kości Słoniowej	172	0,462	0,287	-1	37,6	0,679	43,2	9,4
Malawi	173	0,445	0,299	2	32,6	0,611	46,2	9,7
Gambia	175	0,441	bd	bd	bd	0,622	47,3	11,0
Demokratyczna Republika Konga	176	0,433	0,276	0	35,3	0,673	44,4	9,3
Mozambik	180	0,416	0,273	3	34,1	0,591	45,7	9,8
Czad	185	0,392	0,236	-1	39,6	0,706	43,3	10,0
Republika Środkowoafrykańska	187	0,350	0,246	3	28,4	0,655	56,3	18,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNDP [2015].

Gdy analizuje się wartości wskaźnika rozwoju społecznego uwzględniającego nierówności rozwojowe (Inequality Adjusted Human Development Index, IHDI), obrazujące utratę w rozwoju mierzoną HDI i wynikającą z istniejącej nierówności, widać, że w skali świata wynosi ona 23,3%. Największe straty wynikające z nierówności mają również kraje Afryki Subsaharyjskiej, bo 35%, oraz Azji Południowej (29%). W Ameryce Południowej i na Karaibach oraz w Azji Wschodniej wskaźniki te wynoszą odpowiednio 25,7 i 21,3% [UNDP 2013, s. 155]. Zestawienia wskaźników rozwoju społecznego oraz tych obrazujących nierówności społeczne i dochodowe dla krajów afrykańskich dokonano w tablicy 2.10.

Dysproporcje w podziale dochodu na kontynencie afrykańskim są też znaczne pomiędzy obszarami miejskimi a wiejskimi. Nasila się migracja do miast, co z jednej strony rodzi nadzieję na poprawę sytuacji i ma prowadzić do redukcji ubóstwa, z drugiej zaś przyczynia się do powiększania dzielnic nędzy.

Statystyki dotyczące liczby ludności wskazują na rosnącą liczbę megamiast, a więc aglomeracji przekraczających 10 mln mieszkańców. Choć największy wzrost megamiast jest prognozowany w Azji, w szczególności w Chinach i Indiach, to również w Afryce rośnie ich liczba, powodując zarówno szanse, jak i zagrożenia dla rozwoju [Nawrot 2015]. Ponadto właśnie w krajach rozwijających się galopująca urbanizacja stwarza największe zagrożenia, ponieważ miasta nie są przygotowane logistycznie na tak duży napływ ludności. Prowadzi to do pogłębiania się problemów rozwojowych związanych z wykluczeniem społecznym, wzrostem ubóstwa miejskiego czy przestępczości. Istotny jest również wpływ na jakość życia ludności oraz środowisko naturalne.

Dysproporcje rozwojowe nie dotyczą wyłącznie różnic w podziale dochodu, choć w praktyce badawczej są przede wszystkim odnoszone do tego wymiaru. Należy podkreślić, że nierówności dotyczą zarówno nierówności majątkowych, jak i nierówności możliwości. W ramach nierówności majątkowych najczęściej analizowane są właśnie nierówności dochodowe, które dotyczą dochodów uzyskiwanych z pracy oraz dochodów z kapitału. W odniesieniu do nierówności majątkowych należy wyróżnić nierówności z tytułu posiadania dóbr majątkowych, w szczególności nieruchomości, kruszców oraz dóbr luksusowych. W kontekście krajów rozwijających się rośnie znaczenie nierówności możliwości, w tym w dostępie do informacji, wiedzy i edukacji, a także wykwalifikowanej opieki medycznej, które są znacznie wyższe niż w krajach wysoko rozwiniętych. Warto również wskazać na różnice w dostępie do pracy, do możliwości socjalnych i konsumpcyjnych, do płacy minimalnej, warunków środowiskowych i możliwości ze względu na płeć, kolor skóry, przynależność etniczną bądź religijną.

## 2.4.4. Bariery infrastrukturalne i instytucjonalne

### 2.4.4.1. Bariery infrastrukturalne

Poziom infrastruktury gospodarczej i społecznej w krajach afrykańskich stanowi istotną barierę dla możliwości rozwojowych. Dotyczy to zarówno samego dostępu do infrastruktury, jak i jej jakości. W wymiarze gospodarczym chodzi przede wszystkim o infrastrukturę drogową, kolejową, lotniskową oraz morską. Bardzo niski jest ponadto poziom infrastruktury telekomunikacyjnej. Duże braki występują też w dostępie do elektryczności oraz do bezpiecznego źródła wody. Konsekwencją takiego stanu rzeczy są wysokie koszty transportu i prowadzenia działalności gospodarczej, ograniczające możliwości inwestycyjne. Co więcej, obserwuje się przeciwne tendencje w gospodarce światowej oraz w krajach afrykańskich. O ile bowiem koszty transportu w świecie maleją, o tyle w Afryce uległy one zwiększeniu. Brak odpowiedniej infrastruktury drogowej oraz kolejowej utrudnia współpracę regionalną oraz integrację z gospodarką światową. Wpływa to na postępujące wykluczanie krajów afrykańskich z procesów globalizacyjnych i pogłębianie ich marginalizacji. Sieć autostrad na kontynencie przedstawiona na rysunku 2.26 obrazuje istniejące niedobory w tym względzie.

Słaba jest również infrastruktura telekomunikacyjna oraz łączność internetowa, co jest wynikiem niewielkiej liczby wież transmisyjnych oraz połączeń światłowodowych wokół kontynentu. Wzrosła natomiast znacznie w ostatnich kilku latach liczba użytkowników telefonii komórkowej, która w wielu krajach przekracza 100 subskrypcji na 100 mieszkańców (rysunek 2.27). W mniejszym stopniu rozpowszechniony jest Internet, z którego korzysta niekiedy nawet mniej niż 10% społeczeństwa (rysunek 2.28). Ponadto należy zwrócić uwagę na asymetrię w dostępie do możliwości, jakie niesie telekomunikacja — w zależności od kraju, terenów wiejskich i miejskich czy płci.

Nierozwiązanym problemem kontynentu jest dostęp do energii elektrycznej w ogóle, a także przerwy w dostawach elektryczności, co wpływa negatywnie na możliwości prowadzenia działalności gospodarczej oraz efektywność procesów produkcyjnych. W tym względzie najgorsza sytuacja występuje w Afryce Wschodniej oraz Środkowej, gdzie szacuje się, że ponad 75% społeczeństwa nie ma dostępu do elektryczności (rysunek 2.29). Średnio w Afryce Subsaharyjskiej około 35% społeczeństwa ma dostęp do elektryczności, przy czym na obszarach miejskich około 71%, a na obszarach wiejskich 15% [WDI 2016].

Według szacunków Banku Światowego dostęp do ulepszonego źródła wody<sup>14</sup> w Afryce Subsaharyjskiej wyniósł w 2015 r. 67,6%. Na obszarach miejskich 86,8% populacji miało bezpieczny dostęp, a na obszarach wiejskich 55,9% [WDI 2016]. Również w tym względzie największe niedostatki notowane są w regionach wschodnim, środkowym i zachodnim (rysunek 2.30).

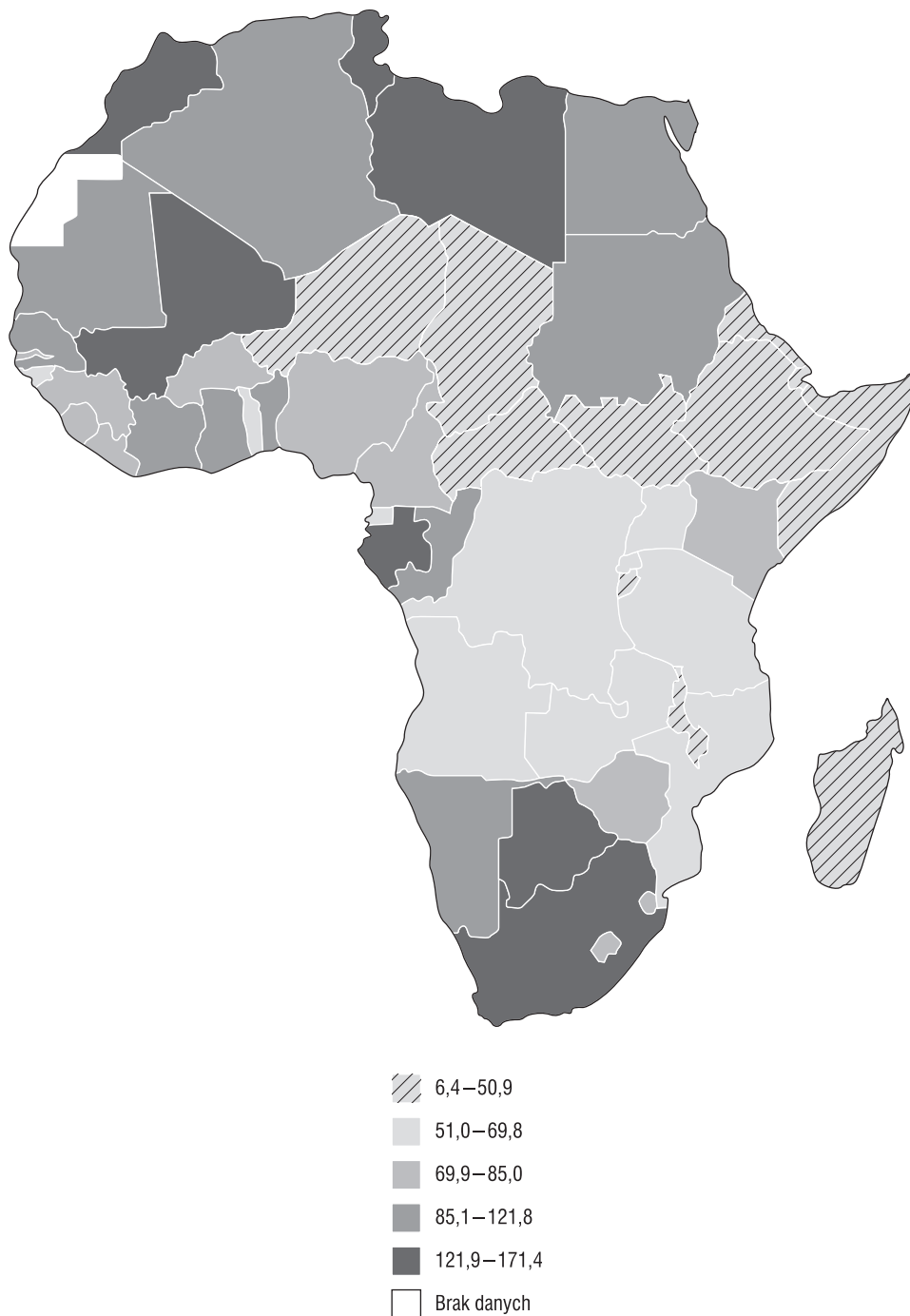
<sup>14</sup> Dostęp do „ulepszonego źródła wody” (ang. *improved water source*) odnosi się do udziału populacji mającej dostęp do wody pitnej z tzw. ulepszonego źródła. Ulepszone źródło wody pitnej oznacza wodę dostarczaną rurami do gospodarstwa domowego, kraney publiczne, studnie rurowe lub odwierty, zabezpieczone źródła wody źródlanej bądź deszczowej [World Bank 2016].

Rysunek 2.26. Sieć autostrad na kontynencie afrykańskim

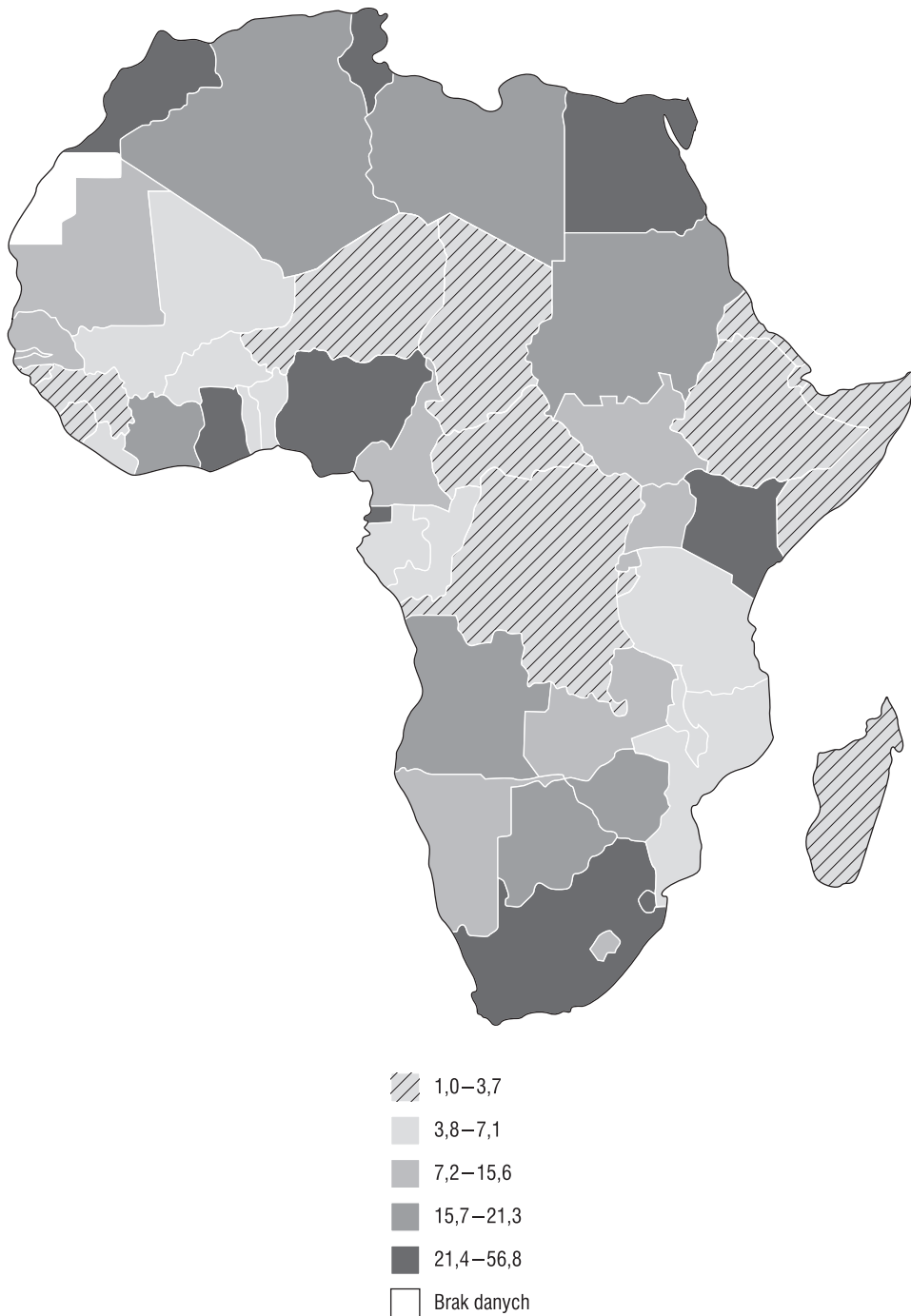
**Dostępność dróg**

1. Kair — Dakar
2. Algier — Lagos
3. Trypolis — Windhuk — Kapsztad
4. Kair — Gaborone — Kapsztad
5. Dakar — Ndżamena
6. Ndżamena — Dżibuti
7. Dakar — Lagos
8. Lagos — Mombasa
9. Beira — Lobito

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ibrahim Forum [2013].

**Rysunek 2.27.** Liczba użytkowników telefonii komórkowej w Afryce (na 100 mieszkańców) w 2014 r.

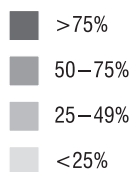
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016].

**Rysunek 2.28.** Liczba użytkowników Internetu w Afryce (na 100 mieszkańców) w 2014 r.

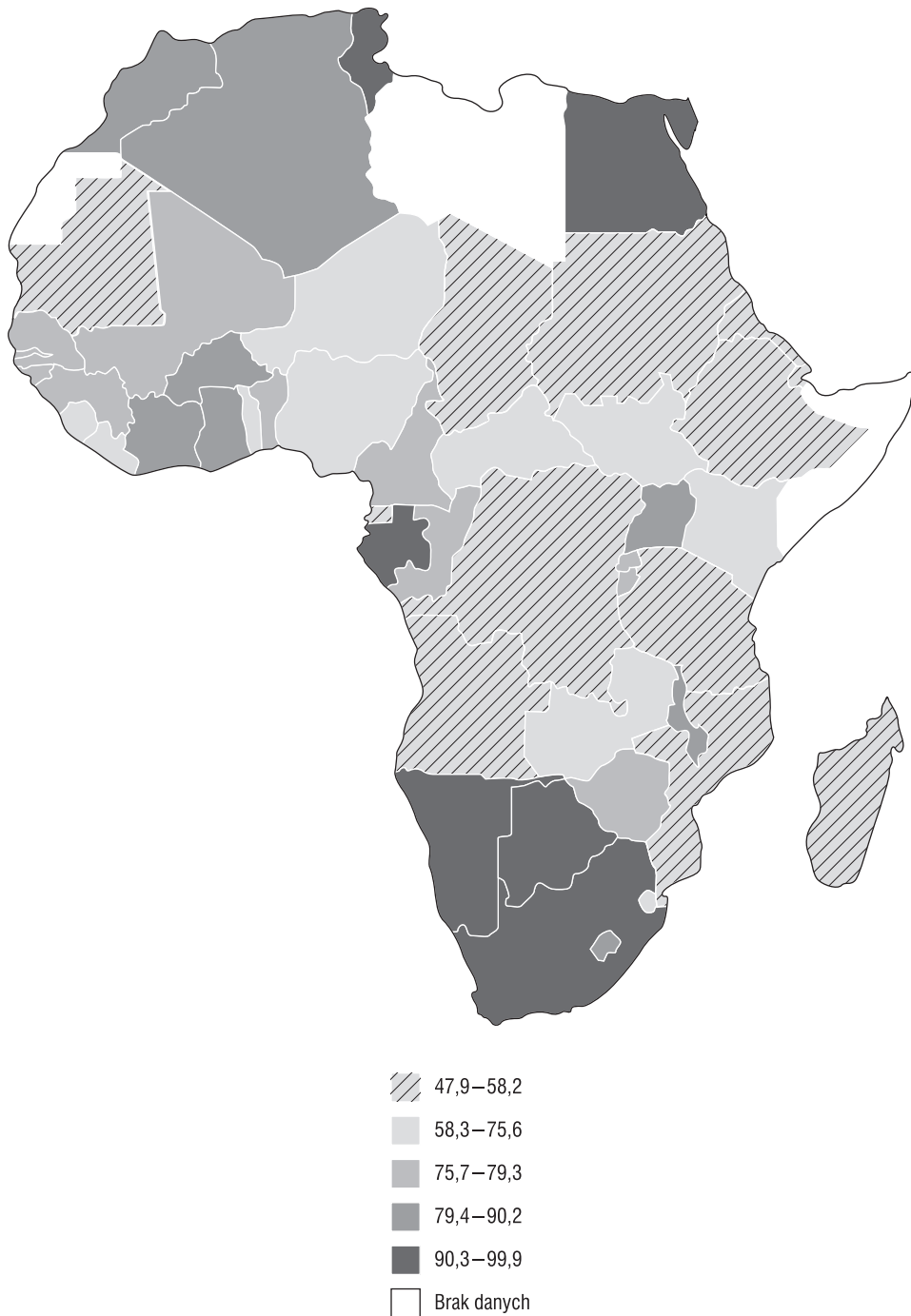
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016].

**Rysunek 2.29.** Dostęp do elektryczności w Afryce w 2014 r.

Udział populacji bez dostępu do elektryczności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016].

**Rysunek 2.30.** Dostęp do ulepszanego źródła wody w Afryce w 2015 r. (% populacji)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016].



W kontekście infrastruktury społecznej zwraca uwagę funkcjonowanie systemu edukacji oraz służby zdrowia. Duże zaniedbania krajów afrykańskich w tym zakresie wpływają na niski poziom rozwoju społecznego i pogłębianie się biedy i niedorozwoju.

W porównaniu z wieloma krajami azjatyckimi widać ograniczone możliwości dostępu społeczeństwa do dóbr dziedzictwa kulturowego oraz zasobów naturalnych. Wiąże się to ze znacznie wyższymi przeciętnymi cenami dostępu do tych dóbr.

#### 2.4.4.2. Bariery instytucjonalne

Rozważania na temat barier instytucjonalnych należałoby rozpocząć od słabości instytucji państwa w krajach afrykańskich. Państwa afrykańskie na ogół określane są jako niestabilne (ang. *fragile states*), słabe (ang. *weak states*) bądź nawet upadłe (ang. *failed states*)<sup>15</sup>. W wielu krajach od lat dominują rządy dyktatorskie lub pseudodemokratyczne. Tam też odnotowywane są najgorsze wyniki gospodarcze.

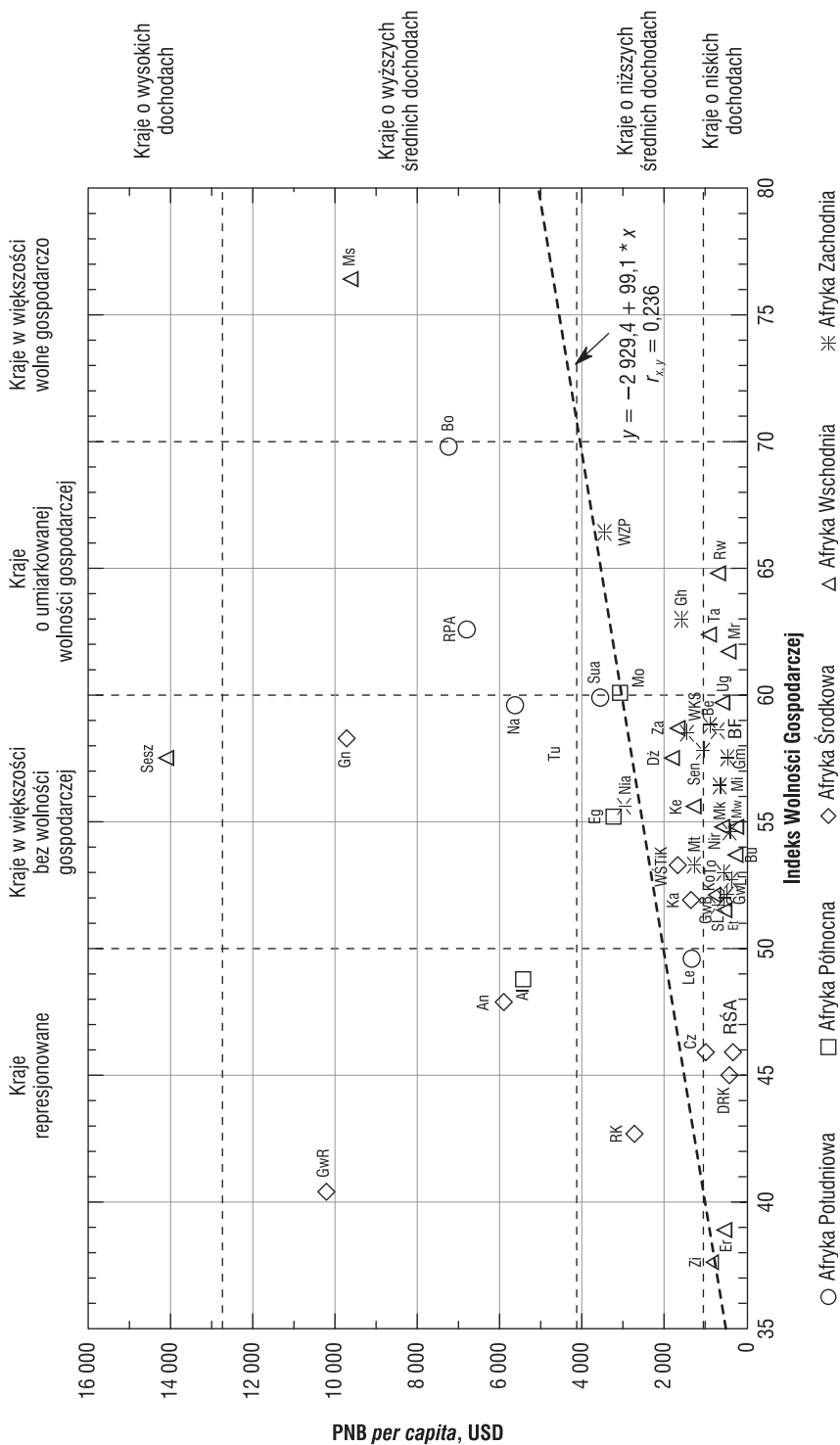
Doświadczenia rozwojowe krajów afrykańskich, jak również wielu gospodarek azjatyckich, wskazują na istotne zależności pomiędzy władzą autorytarną a pokojem i rozwojem gospodarczym. Prowadzi to do dyskusji, czy zatem możliwości rozwojowe i potencjał społeczno-gospodarczy mogą być zagwarantowane w kraju rozwijającym się przez rządy autorytarne oraz czy władza autorytarna może być gwarantem rozwoju społeczeństwa. Wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego pokazują, że w krótkim okresie jest to możliwe. W długim okresie władza autorytarna może okazać się raczej destrukcyjna dla społeczeństwa. Nie bez znaczenia pozostaje tu długookresowa wizja rozwoju kraju oraz konsekwentna i mądra jej realizacja. Warto w tym miejscu przywołać podawane w literaturze przedmiotu przykłady skuteczności autorytarnego developmentalizmu w wielu krajach azjatyckich, jak Malezja, Singapur, Tajlandia, Indonezja, Korea Południowa i Tajwan.

Brak silnych instytucji władzy państwowej w krajach afrykańskich rzutuje na nieefektywność wykorzystywanych środków polityki gospodarczej. Obserwowany jest brak reform w kierunku dywersyfikacji produkcji, a w rezultacie monokultura eksportowa, podatność na fluktuacje cen na światowych rynkach surowców oraz niekorzystne kształtowanie się *terms of trade*. Przynosi to permanentnie negatywne skutki dla handlu zagranicznego i wielkości dochodu narodowego. Implementowane modele rozwoju gospodarczego również okazywały się nieskuteczne na gruncie afrykańskim. W rezultacie obserwuje się dualizm polityczny, będący jedną z cech charakterystycznych dla krajów rozwijających się. Przejawia się on brakiem identyfikacji społeczeństw z aparatem państwowym. Trudno w takiej rzeczywistości o procesy demokratyzacji i zaangażowania społeczeństwa obywatelskiego w procesy współzrządzenia państwem.

---

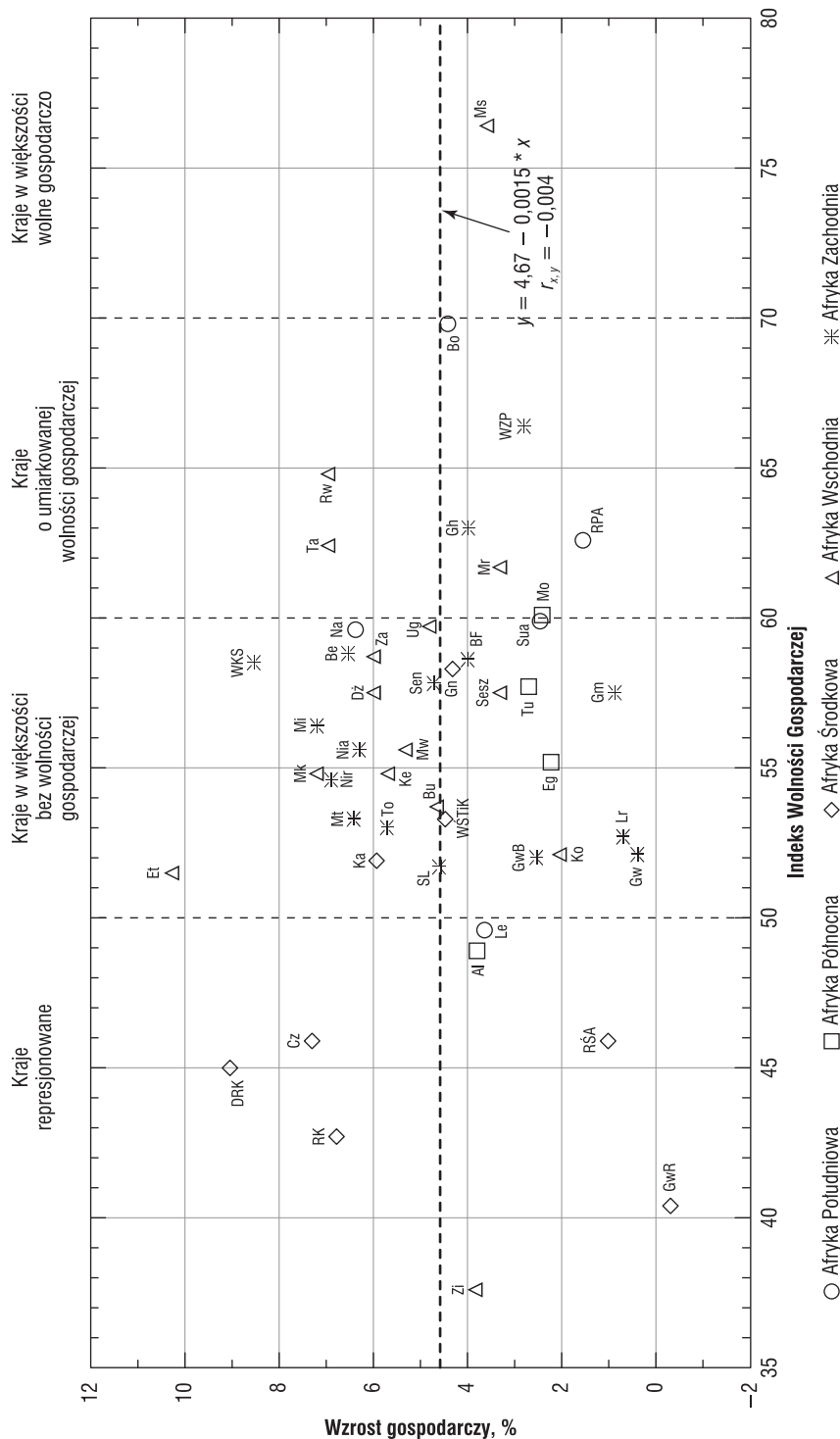
<sup>15</sup> Termin *fragile states* — państwa niestabilne — stosowany jest do klasyfikacji państw przez Fundację Pokoju [Fund for Peace 2016]. Z kolei termin *failed states* — państwa upadłe — został wprowadzony do teorii stosunków międzynarodowych w latach 90. XX w. przez Helmana i Ratnera. Oznacza państwa, w których struktury władzy uległy rozpadowi [Helman, Ratner 1992; Zajadło 2005]. Z kolei państwo słabe — *weak states* — jest pierwszą kategorią państwa upadłego [Rotberg 2003].

**Rysunek 2.31.** Poziom wolności gospodarczej a wielkość dochodów na 1 mieszkańca krajów afrykańskich w 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016], Heritage Foundation [2015].

Rysunek 2.32. Poziom wolności gospodarczej a wzrost gospodarczy krajów afrykańskich w 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016], Heritage Foundation [2015].

Wśród wskaźników ukazujących efektywność rozwiązań instytucjonalnych można wymienić indeks wolności gospodarczej Heritage Foundation, rankingi Doing Business Banku Światowego czy konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego w Davos. W szczególowy sposób w odniesieniu do poszczególnych państw i regionów zostaną one przedstawione w kolejnej części pracy dotyczącej potencjału gospodarczego Afryki. Warto w tym miejscu jedynie nadmienić, że kontynent znajduje się na końcu wszystkich tych rankingów, co jest egzemplifikacją niskiego poziomu wolności gospodarczej, trudnych warunków do prowadzenia działalności biznesowej oraz małej konkurencyjności afrykańskich rynków. Gdy dokonuje się dekompozycji wskaźników, zwraca uwagę znacząca biurokratyzacja i administracja przejawiająca się w długich procedurach i terminach koniecznych do rozpoczęcia działalności gospodarczej, a związanych z czasem rejestracji firmy, otrzymaniem niezbędnych pozwoleń, uzyskaniem kredytu, rejestrowaniem własności czy egzekwowaniem umów. Niejednokrotnie skuteczne prowadzenie biznesu jest związane z działalnością korupcyjną stanowiącą jedną z największych barier rozwojowych krajów afrykańskich i przejawiającą się na wszystkich szczeblach działalności gospodarczej i politycznej (m.in. łapówki dla pracowników administracji publicznej, uzyskanie pozwoleń — licencji, pozwoleń na budowę, zdobywanie kontraktów).

Przeprowadzona analiza regresji wykazała, że pomiędzy PNB *per capita* a indeksem wolności gospodarczej występuje na poziomie  $p = 0,09854$  istotna statystycznie słaba dodatnia korelacja ( $r_{x,y} = 0,236$ ) na poziomie istotności  $\alpha = 0,1$ . Nachylenie linii regresji jest dodatnie, a współczynnik determinacji  $R^2$  wynosi 0,056. Jego stosunkowo niska wartość została spowodowana w dużej mierze odchyleniami danych empirycznych od linii trendu, głównie krajów o wyższych średnich dochodach (rysunek 2.31).

Nie wykazano natomiast istotnej statystycznie korelacji pomiędzy wzrostem gospodarczym a indeksem wolności gospodarczej. Wyniki testu istotności współczynnika korelacji liniowej Pearsona dowiodły ujemnej i nikłej korelacji ( $r_{x,y} = -0,004$ ;  $p = 0,97640$ ). Nachylenie linii regresji jest nieznacznie ujemne, o wartości  $-0,0015$  (rysunek 2.32), a dane empiryczne są znacznie rozproszone wokół linii trendu.

#### **2.4.5. Niestabilność polityczna i gospodarcza na kontynencie afrykańskim**

Podjmując rozważania na temat wyzwań dla procesów rozwojowych, nie sposób nie odnieść się do stabilności politycznej i gospodarczej badanego regionu. Stabilność polityczna bądź jej brak stanowią bowiem istotne determinanty otoczenia makroekonomicznego, sprzyjając inwestycjom i możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Kontynent afrykański cechuje się wyjątkową niestabilnością zarówno w wymiarze politycznym, jak i gospodarczym. Od czasów dekolonizacji w poszczególnych regionach i krajach występowały konflikty zbrojne, wojny, tendencje separatystyczne, niepokoje społeczne, ekstremizmy religijne czy terroryzm. Należy również wspomnieć o groźbie ryzyka katastroficznego o charakterze natural-

nym, powodującej występowanie bądź nasilanie się trwających konfliktów. Otoczenie polityczne i gospodarcze, a także środowiskowe, są więc ze sobą w znacznej mierze powiązane, oddziałując na skalę i charakter zagrożeń dla bezpieczeństwa i rozwoju krajów Afryki.

Przyczyn istniejącej niestabilności jest wiele. Należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na konsekwencje kolonializmu, a w rezultacie na ukształtowanie się dzisiejszej mapy geopolitycznej kontynentu. Wytyczanie granic poszczególnych krajów miało niejednokrotnie charakter przypadkowy i nie pokrywało się z podziałami etnicznymi, co skutkowało wybuchami konfliktów o podłożu zarówno etnicznym oraz religijnym, jak i wynikającym z przyczyn ekonomicznych, związanych głównie z posiadaniem zasobów naturalnych. Trudno więc wskazać na jedną tylko przyczynę konfliktów, jako że w dużej mierze są one ze sobą powiązane.

Do nierozwiązanych kwestii terytorialnych na kontynencie afrykańskim można współcześnie zaliczyć m.in.: przebieg granicy pomiędzy Gwineą Równikową a Kamerunem oraz Gwineą Równikową a Gabonem; Gwineą a Sierra Leone; Beninem, Nigrem i Nigerią; Czadem, Nigrem i Nigerią; Demokratyczną Republiką Konga a Republiką Konga; Demokratyczną Republiką Konga a Ugandą oraz Demokratyczną Republiką Konga a Zambią; spór między Rwandą i Burundi o obszar Sabanerwa oraz Malawi i Tanzanią o przebieg granicy na jeziorze Niasa oraz na rzece Songwe; spór pomiędzy Kenią a Sudanem o tzw. trójkąt Ilemi; roszczenia Libii do południowo-wschodnich obszarów Algierii oraz regionu Tommo w Nigrze czy spór o region Hala'ib pomiędzy Egiptem i Sudanem Płn. [Lizak 2012, s. 38–41].

Konflikty zbrojne dotykały wszystkich regionów kontynentu. W szczególności warto wymienić wojny w Angoli, Demokratycznej Republice Konga, Liberii, Sierra Leone, Rwandzie, Sudanie Płd. oraz Mozambiku. Wojna w Angoli, tocząca się w latach 1975–2002 pochłonęła ponad 1,5 mln ofiar, a jej podłożem były złoża ropy naftowej i diamentów [Szukalski 2013, s. 261; Solarz 2002, s. 168]. Powiązane konflikty w Sierra Leone i Liberii utrzymywały się całą dekadę lat 90. XX w. Pomimo przesłanek politycznych również w tym przypadku zarzewiem konfliktów była walka o złoto i diamenty [Trzcziński 2002, s. 203–210]. Jednym z najbardziej krwawych był trwający od lat 50. do połowy lat 90. XX w. konflikt pomiędzy Tutsi a Hutu w Rwandzie<sup>16</sup>. Jego kulminacją było ludobójstwo wiosną 1994 r., kiedy w trzy miesiące — od kwietnia do lipca — zamordowano około 800 tys. ludzi, co stanowiło 75% populacji Tutsi. Szacuje się, że wśród wymordowanych 25% miało przodków

---

<sup>16</sup> Konflikt zapoczątkowany został segregacją etniczną zainicjowaną przez Niemców, a następnie kontynuowaną przez Belgów. Kolonizatorzy uznali Tutsi za rasę uprzywilejowaną, twierdząc — na podstawie wyglądu zewnętrznego — o ich eksterytorialności. W konsekwencji nastąpiła klasyfikacja ludności na Tutsi bądź Hutu, a kategoryzacji dokonywano na podstawie cech fizycznych, wprowadzając stosowne karty identyfikacyjne. O ile w latach 50. XX w. Belgowie faworyzowali Tutsi, o tyle w latach 60. zaczęli popierać Hutu. Wiązało się to ze wsparciem militarnym, dostarczaniem broni oraz szkoleniami. Z czasem również inne kraje europejskie włączyły się we wsparcie militarnie Tutsi bądź Hutu. Obserwując tok zachodzących wydarzeń, można wyciągnąć wniosek, że w kolejnych eskalacjach konfliktu ofiary stawały się oprawcami. Zwraca ponadto uwagę — podobnie jak w innych konfliktach — zaangażowanie w nie krajów Zachodu.

zarówno wśród Tutsi, jak i Hutu [IPEP 1998]<sup>17</sup>. Znamienny jest też fakt, że do ludobójstwa doszło w kraju o stosunkowo mało zróżnicowanej strukturze etnicznej, co, jak wskazuje Lizak, jest egzemplifikacją tego, do czego mogą doprowadzić rodzące się w wyniku procesów modernizacyjnych nacjonalizmy — w tym przypadku afrykańskie [Lizak 2012, s. 53].

Sytuacja w Rwandzie miała destabilizujący wpływ na kraje sąsiedzkie, prowadząc do kolejnych wojen domowych związanych z przynależnością etniczną. Po zakończeniu ludobójstwa około 2 mln Hutu — podobnie jak poprzednio Tutsi — uciekło w obawie przed represjami do krajów ościennych: głównie do Demokratycznej Republiki Konga, a także do Burundi, Tanzanii i Ugandy. Spowodowało to niestabilność w wielu z nich, w szczególności wojny domowe w Demokratycznej Republice Konga oraz Burundi. Szacuje się, że w Demokratycznej Republice Konga w latach 1998–2008 zginęło około 5,5 mln osób. Ludność napływowa przyniosła z sobą nienawiść etniczną i pamięć ludobójstwa, stając się zaczątkiem dalszych antagonizmów. Współcześnie tworzone są emigracyjne bojówki — w Demokratycznej Republice Konga nazwane Demokratycznym Frontem Wyzwolenia Rwandy. Wielu obserwatorów przewiduje, że pogrążona w anarchii Burundi, zamieszкана przez hutyjską większość i tutsyjską mniejszość, stoi obecnie w przededniu ludobójstwa [Nawrot 2016a]. Współcześnie, konflikty destabilizują ponadto Republikę Środkowoafrykańską.

Kwestie etniczne wydają się częstym zarzewiem konfliktów. W Afryce Północnej badacze doszukują się również podłoża niestabilności w czynnikach etniczno-kulturowych, ale i religijnych, wpływających na występujące w krajach fundamentalizmy i ekstremizmy religijne. Dały one początek ruchom „wiosny arabskiej” i są podwaliną działalności terrorystycznej.

Szerzej w literaturze naukowej specyfikę konfliktów i niestabilności politycznej w poszczególnych regionach Afryki poruszają: Solarz w Afryce Południowej i Północnej [Solarz 2002, s. 155–183, 260–284]; Trzciniński w Afryce Zachodniej [Trzciniński 2002, s. 203–218]; Lizak w Afryce Środkowej i w krajach Rogu Afryki [Lizak 2002, s. 184–202, 219–236].

Nie należy traktować konfliktów jako jedynej czy głównej przyczyny niedorozwoju społeczno-ekonomicznego krajów afrykańskich. Niewątpliwie jednak niestabilność spowodowana konfliktami dodatkowo uwrażliwiała kraje na czynniki zewnętrzne związane m.in. z fluktuacją cen surowców na rynkach światowych, niekorzystnymi warunkami handlowymi w relacjach z krajami wysoko rozwiniętymi czy efektywnością wykorzystywania środków pomocy rozwojowej.

Wyzwanie, z jakim boryka się wiele krajów afrykańskich, to również problem terroryzmu, niejednokrotnie powiązany z ekstremizmami religijnymi oraz ruchami separatystycznymi. Do organizacji destabilizujących bezpieczeństwo należy Boko Haram

---

<sup>17</sup> Ludobójstwo nie było spontanicznym zrywem niechęci wobec Tutsi, ale długookresową strategią budowania nienawiści przez Hutu. Symptomatyczne jest ogłoszenie i propagowanie „10 przykazań Hutu” nawiązujących do dekalogu i stanowiących swoistą deklarację wyniszczenia Tutsi.

(Nigeria, Niger, Mali, Czad, Kamerun Północny), Al-Kaida (głównie kraje Maghrebu: Algieria, Libia, Mauretania oraz Mali), Al-Shabaab (głównie kraje Rogu Afryki: Somalia oraz Kenia), MOJWA (Movement for Oneness and Jihad in West Africa) — Niger.

Czynnikiem pogłębiającym w Afryce problemy konfliktów i niestabilności jest słabość instytucji państwa. W rankingu państw niestabilnych opublikowanym w 2015 r. przez Fundację Pokoju kraje afrykańskie zostały uznane za najbardziej niestabilne we współczesnej gospodarce światowej. Na czele rankingu znalazły się Sudan Płd., Somalia, Republika Środkowoafrykańska oraz Sudan. W kategorii wysokiej niestabilności obok Jemenu, Syrii, Afganistanu, Iraku, Pakistanu i Haiti znalazło się sześć krajów afrykańskich — Demokratyczna Republika Konga (5. pozycja w tym rankingu), Czad (6.), Gwinea (10.), Nigeria (14.), Wybrzeże Kości Słoniowej (15.) oraz Zimbabwe (16.). Pozostałe kraje — z wyjątkiem RPA — określono jako niestabilne bądź o podwyższonym ryzyku stabilności [Fund for Piece 2016]. Można wysunąć wniosek, że niestabilność jest raczej cechą charakterystyczną wszystkich krajów afrykańskich niż sytuacją przejściową.

W kontekście niestabilności duże znaczenie należy ponadto przypisać ryzyku katastroficznemu o charakterze naturalnym. Chodzi przede wszystkim o suszę w wielu krajach afrykańskich, a w rezultacie o niedobory wody oraz problem głodu i niedożywienia. Według szacunków International Water Management Institute do 2025 r. na znacznych terenach wszystkich krajów Afryki Północnej oraz Mauretanii, Sahary Zachodniej, Zambii, Mozambiku i RPA będą występowały fizyczne niedobory wody. Oznacza to, że ponad 75% wszystkich rzek będzie wykorzystywanych do celów rolniczych, przemysłowych lub celów gospodarstw domowych. Pozostałe kraje afrykańskie zaliczono do terenów objętych ekonomicznym niedoborem wody. Co prawda, tereny te posiadają wystarczające zasoby wód, ale tylko 25% stanowi bezpieczne źródło do picia dla ludzi [Nawrot, Rybicka, Wieszczycka 2016]. To właśnie susze, a w ich rezultacie głód, były przyczyną konfliktów i niestabilności w Darfurze, na co wskazuje wielu badaczy i znawców specyfiki regionu.

Skutkiem niestabilności politycznej i gospodarczej krajów afrykańskich jest, stanowiące kolejne zagrożenie, przemieszczanie się ludności oraz związane z tym problemy migrantów i uchodźców. Obserwowane migracje ludności następowały zarówno w wyniku konfliktów, jak i zmian środowiskowych. Dotyczą one przemieszczania się ludności w ramach kontynentu, ale także mają charakter międzykontynentalny. Pomimo że przemieszczanie się towarzyszyło ludzkości od niepamiętnych czasów, doświadczenia krajów afrykańskich, a współcześnie również europejskich, wskazują, że oprócz niewątpliwych korzyści gospodarczych generuje ono wiele zagrożeń dla zastanego ładu społecznego i stabilności rozwoju. W szczególności przemieszczanie się ludności dotyczy krajów w stanie wojny bądź konfliktów, ale też tych o niekorzystnych warunkach klimatycznych. Zgodnie z prognozami do 2025 r. do krajów afrykańskich, które w największym stopniu zostaną dotknięte migracjami środowiskowymi ze względu na niekorzystne zmiany w ekosystemie, zalicza się m.in. Etiopię, Burundi, Erytreę i Malawi. Przewiduje się też, że głównym problem tych krajów będzie brak dostępu do wody pitnej oraz wody do

celów rolniczych, który w nadchodzących latach będzie narastał. Można się spodziewać, że w najbliższych dziesięcioleciach migracje środowiskowe z Afryki Północnej będą się odbywać do Europy [Nawrot, Rybicka, Wieszczycka 2016]. Co więcej, jak zauważa Kleer, nie ulega wątpliwości, że w rezultacie przemieszczania się ludności w najbliższych kilku dekadach Europa będzie pod wpływem nie tyle pozytywnego wpływu wielokulturowości, ile jej negatywnych skutków [Kleer 2016].

#### 2.4.6. Wielokulturowość Afryki

Wielokulturowość Afryki wymaga odrębnego omówienia. Kontynent jest bowiem mozaiką kultur, grup etnicznych i religijnych oraz języków, dlatego wielu naukowców i badaczy regionu twierdzi, że trudno mówić o jednorodności Afryki jako kontynentu czy regionu. Warto przywołać słowa Kapuścińskiego, podkreślającego wieloznaczność Afryki i wynikające z tego trudności badawcze: „Ten kontynent jest zbyt duży, aby go opisać. To istny ocean, osobna planeta, różnorodny, przebogaty kosmos. Tylko w wielkim uproszczeniu, dla wygody, mówimy — Afryka. W rzeczywistości, poza nazwą geograficzną, Afryka nie istnieje” [Kapuściński 1998, s. 5].

Podjmując próbę nakreślenia wielokulturowości Afryki w kontekście wyzwań dla procesów rozwojowych, należałoby w pierwszej kolejności odnieść się do konceptualizacji systemu kulturowego. Badacze wielokulturowości sugerują, że wyodrębnienia systemu kulturowego można dokonać na podstawie określenia swoistych atrybutów odnoszących się do odrębności danej grupy kulturowej. Eriksen zalicza do nich wspólne wierzenia, język, religię, rasę, pochodzenie oraz nazwę i przywiązanie do wspólnej ojczyzny. Według Nowickiej rdzeń czy istotę etniczności stanowią takie komponenty, jak kultura (język, religia), genealogia (wspólnota rasowa lub historia), cechy osobowości określane jako charakter narodowy lub etniczny oraz zajmowane terytorium [Michałowska 2010, s. 45]. Koncept systemu kulturowego zaproponowany przez Kleera odnosi się do każdego zbioru społeczności funkcjonującej w obrębie państwa i stanowi ważną podstawę do analizy wielokulturowości we współczesnych państwach. Kleer ujmuje system kulturowy w swoistym pięciokącie powiązanych ze sobą składników pełniących odmienne funkcje i, co ważniejsze, zmieniających się w czasie w zróżnicowanym tempie. Są to: język, tradycja, historia, religia oraz stosunek do państwa [Kleer 2016]. Pomimo różnic definicyjnych zwraca uwagę odniesienie systemu kulturowego lub etniczności do terytorium państwa czy ojczyzny, a także podkreślenie odmienności grup i systemów kulturowych, których atrybuty są aksjomatem dla ich członków. Istotnym elementem w koncepcji Kleera jest dynamika zachodzących zmian w ramach poszczególnych składników systemu kulturowego. Ważną kwestię podnosi też Michałowska, zwracając uwagę na dylemat wyjaśnienia dlaczego i w jakich okolicznościach nieidentyczne markery etniczności prowadzą do destabilizacji ładu społecznego, a nawet do konfliktów zbrojnych wewnątrz państw bądź w stosunkach sąsiedzkich [Michałowska 2010, s. 45].

Biorąc pod uwagę przedstawione atrybuty etniczności, wyodrębnia się Afrykę Północną oraz Afrykę Subsaharyjską jako odrębne subsystemy kulturowe. Pod-



stawą takiego podziału było kryterium rasowe i kolor skóry, choć we współczesnych naukach społecznych są one raczej pomijane. Egzemplifikacją tego jest zastąpienie tradycyjnego określenia Afryka Czarna mianem Afryki Subsaharyjskiej, gdzie linią demarkacyjną stała się Sahara. Należy przy tym zgodzić się z Vorbrichem, że kryterium rasowe cechuje się zbytnią schematycznością i uproszczeniem w próbach systematyzacji etnicznej czy narodowościowej Afryki [Vorbrich 2002, s. 32].

Specyfika Afryki Północnej wynika z tego, że jest ona współcześnie uznawana za część świata arabskiego i muzułmańskiego poprzez powiązanie wspólnotą języka, historii, kultury, a przede wszystkim religii i przynależności do wspólnoty wyznaniowej [Nawrot 2014a, s. 143]. Świadczy o tym członkostwo w organizacjach regionalnych, takich jak m.in. Liga Państw Arabskich utworzona 22 marca 1945 r. w Kairze. Wśród krajów członkowskich znalazły się kraje afrykańskie: Egipt (kraj założycielski), Algieria, Dżibuti, Komory, Libia, Maroko, Mauretania, Somalia, Sudan, Tunezja, a także Arabia Saudyjska, Bahrajn, Irak, Jemen, Jordania, Katar, Kuwejt, Liban, Oman, Palestyna, Syria oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie [Arab League 2016]. Wyraźna jest więc lojalność narodów krajów północnoafrykańskich wobec ogólnoarabskiej wspólnoty. Historycznie północne krańce Afryki kształtowały się pod wpływem cywilizacji śródziemnomorskiej w łączności z Azją Zachodnią (Bliskim Wschodem) i Europą, a od czasu pojawienia się islamu jako religii monoteistycznej (VII wiek n.e.) znalazły się w kręgu oddziaływania cywilizacji muzułmańskiej. Procesy arabizacji i islamizacji tworzyły się jednak na podłożu berberyjskim i chrześcijańskim [Vorbrich 2002, s. 283–297]. Ludność Afryki Północnej — jak również RPA — zaliczana jest do rasy europoidalnej.

Cywilizacyjną odrębność i specyfikę Afryki Subsaharyjskiej można z kolei przypisywać lokalnym tradycjom, wpływającym również współcześnie na kształtowanie się tożsamości społeczeństw afrykańskich [Lizak 2012, s. 44]. Afrykę Subsaharyjską zamieszkuje głównie ludność negroidalna, przy czym wśród odmian rasowych wyróżnia się Etiopidów (Róg Afryki i środkowa Sahara), Negrytów (Afryka Zachodnia, Środkowa i Wschodnia), Stearopydów (Buszmenów i Hotentotów) oraz Pigmenoidów (Afryka Środkowa i Zachodnia) [Vorbrich 2002, s. 34].

Ważne jest zrozumienie, że świadomość etniczna na kontynencie afrykańskim rodziła się dopiero w okresie postkolonialnym. Niejednokrotnie też, jak uprzednio wspomniano w kontekście niestabilności politycznej i gospodarczej krajów, to mocarstwa kolonialne stały się generatorami świadomości etnicznej oraz narastających antagonizmów. Można więc wnioskować, że państwa afrykańskie wykształciły się w zasadzie jeszcze przed wykrystalizowaniem się narodów. W rezultacie jesteśmy świadkami trwającego od dekolonizacji do czasów współczesnych procesu narodotwórczego z różnymi tego konsekwencjami. Częścią tworzących się państw są raczej klany, plemiona, grupy etniczne lub etnojęzykowe niż narody.

Wielokulturowość okazała się dużym wyzwaniem w procesach narodotwórczych krajów afrykańskich. Wynikało to z tego, że granice państw często nie pokrywały się z podziałami etnicznymi, lecz były rezultatem postkolonialnych układów i struktur polityczno-terytorialnych. W ramach tych samych wspólnot terytorialnych

znalazły się różne, a czasami wrogie sobie, wspólnoty plemienne, etniczne, kulturowe czy rasowe. Niejednokrotnie miały własne wierzenia i przeszłość historyczną oraz poczucie odrębności, inności, a często też wyższości. Wynikiem istniejącej różnorodności etniczno-kulturowej stały się liczne konflikty oraz tendencje separatystyczne.

W kontekście doświadczeń afrykańskich pojawia się dylemat, czy przyczyną zachodzących konfliktów była jedynie wielokulturowość bądź segregacja rasowa zaszczerpiona czy zintensyfikowana przez człowieka, czy też był to rezultat rywalizacji o zasoby (ziemię, bogactwa naturalne, metale szlachetne) lub o władzę. Prowadzi to do kolejnego pytania, czy pokój i stabilność są możliwe, bo brak jest zasobów do rywalizacji, a wraz z ich pojawieniem i rosnącą wizualnością pogłębiających się dysproporcji rozwojowych konflikty są jednak nieuniknione. Mieszkańcy wielu społeczeństw afrykańskich dotychczas znosili niedogodności związane z brakiem dostępu do wody, elektryczności czy z pogłębiającymi się nierównościami rozwojowymi. Zastanawia jednak, jak długo może to być tolerowane, w szczególności w obliczu coraz większej świadomości społecznej oraz rosnącej wizualności.

Konflikty różnych grup etnicznych wynikały z różnych pobudek, wśród których można wyróżnić: chęci separatystyczne; dążenie do kontroli terenów zasobnych w bogactwa naturalne; dążenie do kontroli systemu politycznego bądź ekonomicznego, a więc rywalizacja o władzę; niemożność zaspokojenia podstawowych potrzeb społeczeństwa; represje o podłożu etnicznym prowadzące do konfliktów w obronie własnej kultury, języka, tradycji czy wolności.

Do wartych uwagi działań w celu budowania jedności narodowej w wielokulturowych krajach afrykańskich należą reformy pierwszego prezydenta Tanzanii, J. Nyerere, który po objęciu władzy wprowadził w kraju m.in. jeden obowiązujący język urzędowy — suahili — jako element budowania tożsamości narodowej, pomimo odrębnych języków w ramach grup etnicznych, a także politykę/ideę *ujamaa* — rodzinności, spajającą różną etnicznie ludność kraju. W ramach *ujamaa*<sup>18</sup> propagowano politykę równości ekonomicznej i politycznej, wpajając w społeczeństwie dumę narodową ponad przynależnością do klanów [Nawrot 2016a]. Filozofię *ujamaa* Nyerere ogłosił w pracy pt. „Ujamaa. Podstawy socjalizmu afrykańskiego”, wskazując na znaczenie wzajemnego szacunku obywateli, poczucia obowiązku, wzajemnej troski, solidarności grupowej, współodpowiedzialności jednostki za losy grupy [Zwoliński 2009, s. 276].

W kontekście tragicznej historii Rwandy, a jednocześnie utrzymującego się tam pokoju warto również wskazać na zaproponowane rozwiązania mające przyczynić się do jedności narodowej. W 2001 r. zabroniono kategoryzacji etnicznej, a wszyscy obywatele Rwandy zostali uznani za Rwandyjczyków. Jednocześnie usunięto w dowodach tożsamości rubrykę określającą pochodzenie etniczne. Jako język urzędowy wprowadzono angielski. Zaproponowano też nowy hymn oraz flagę narodową.

---

<sup>18</sup> Słowo *ujamaa* zostało zaczerpnięte z języka suahili i oznacza „rodzinność” rozumianą jako plemienne więzi rodowe ludów afrykańskich. *Ujamaa* nawiązywała więc do przeszłości i tradycyjnego znaczenia w życiu jednostki przynależności do wspólnoty [Nawrot 2016a].

Ciekawym zwyczajem stały się publiczne zgromadzenia w celu dialogu społeczeństwa, podejmowania wspólnych projektów, odbudowy szkół, działań na rzecz dobra publicznego, a także obowiązek pracy społecznej wszystkich obywateli w jedną sobotę miesiąca specjalnie na to poświęconą (tzw. narodowy dzień pracy społecznej). Idee pokoju i jedności narodowej propagowane są też poprzez sztukę współczesną — w malarstwie, rzeźbie, literaturze, a w procesie budowania zaufania społecznego wykorzystywane są sporty zespołowe (m.in. gra w krykieta). Wprowadzono też plan mający na celu równouprawnienie kobiet<sup>19</sup>.

Jak wskazuje Malinowski, w państwach afrykańskich dominuje mechanizm integracji poprzez siłę ucieleśnioną w państwie (czyli raczej według modelu *tribe-state*) niż przez narodową kulturę ucieleśnioną w narodzie typową dla państw europejskich (czyli według modelu *tribe-nation*) [Malinowski 1947]. Pomimo upływu czasu od powyższej obserwacji oraz działań podejmowanych na rzecz jedności państw narodowych w Afryce, a nawet propagowanej idei panafryzmu, wielokulturowość stanowi raczej zagrożenie dla stabilności politycznej i gospodarczej oraz dla dalszego rozwoju społeczeństw kontynentu.

## 2.5. Perspektywy krajów afrykańskich w świetle wybranych determinant rozwoju

### 2.5.1. Zasoby pracy, kapitału i ziemi

W nurcie klasycznych teorii wzrostu gospodarczego do głównych czynników wzrostu zalicza się pracę, kapitał i ziemię. W tym kontekście należy dokonać analizy możliwości krajów afrykańskich w odniesieniu do czynnika pracy, akumulacji kapitału oraz możliwości w istniejących zasobach ziemi kontynentu.

Analiza czynnika pracy dotyczy w głównej mierze potencjału demograficznego krajów afrykańskich. W tym względzie można upatrywać dużych możliwości dla krajów regionu. Prognozy wzrostu ludności wskazują bowiem na znaczny potencjał Afryki. Populacja kontynentu wyniosła w 1950 r. 228,8 mln, a w 2050 r., według szacunków Organizacji Narodów Zjednoczonych, ma przekroczyć 2,39 mld (zob. tablica 2.11). Udział Afryki w światowej populacji stopniowo rośnie, a w połowie stulecia ma przekroczyć 25%. Oznacza to zmianę struktury populacji światowej. Afryka notuje ponadto najwyższą stopę wzrostu liczby ludności, która w latach 2010–2015 wyniosła 2,5%, co jest wynikiem wysokich współczynników przyrostu naturalnego. Do krajów o najwyższej stopie wzrostu zalicza się Nigerię, Zambię, Mali, Ugandę, Gambię, Burundi, Tanzanię, Czad, Somalię oraz Angolę. Przewiduje się, że w 2050 r. najludniejszymi państwami będą Nigeria (440 mln), Etiopia (188 mln), Demokratyczna Republika Konga (155 mln), Tanzania (129 mln), Egipt (122 mln) oraz Uganda (104 mln) [UNDESA 2012].

<sup>19</sup> Zob. więcej: [Nawrot 2016a].

**Tablica 2.11.** Ludności Afryki na tle gospodarki światowej — stan i prognozy w latach 1950–2050 (w tys.)

Wyszczególnienie	1950	2000	2010	2020	2030	2040	2050
<b>Ludność ogółem</b>							
Świat	2 525 779	6 127 700	6 916 183	7 716 749	8 424 937	9 038 687	9 550 945
Afryka	228 827	808 304	1 031 084	1 312 142	1 634 366	1 998 821	2 393 175
Azja	1 395 749	3 717 372	4 165 440	4 581 523	4 886 846	5 080 419	5 164 061
Europa	549 043	729 105	740 308	743 569	736 364	723 887	709 067
Ameryka Południowa i Karaiby	167 869	526 278	596 191	661 724	716 671	756 997	781 566
Ameryka Północna	171 615	315 417	346 501	375 724	403 373	426 332	446 201
Oceania	12 675	31 224	36 659	42 066	47 317	52 232	56 874
<b>Ludność miejska</b>							
Świat	746 481	2 856 131	3 571 272	4 338 015	5 058 158	5 715 413	6 338 611
Afryka	32 034	278 770	394 940	559 507	770 068	1 029 051	1 338 566
Azja	244 574	1 392 740	1 864 836	2 347 541	2 752 457	3 065 535	3 313 424
Europa	282 965	516 827	537 982	555 106	566 970	575 852	581 113
Ameryka Południowa i Karaiby	69 335	396 276	467 642	536 052	595 134	641 057	673 631
Ameryka Północna	109 667	249 504	279 949	309 991	339 782	366 216	390 070
Oceania	7 906	22 013	25 924	29 818	33 747	37 702	41 807
<b>Ludność wiejska</b>							
Świat	1 779 297	3 271 569	3 344 911	3 378 734	3 366 779	3 323 274	3 212 333
Afryka	196 793	529 534	636 143	752 636	864 298	969 770	1 054 609
Azja	1 151 175	2 324 632	2 300 604	2 233 982	2 134 389	2 014 884	1 850 638
Europa	266 078	212 278	202 326	188 463	169 393	148 035	127 954
Ameryka Południowa i Karaiby	98 534	130 002	128 550	125 673	121 537	115 940	107 935
Ameryka Północna	61 948	65 913	66 552	65 733	63 591	60 116	56 130
Oceania	4 769	9 210	10 735	12 248	13 570	14 530	15 067

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Strzelecki 2015, s. 42–44; UNDESA 2012].

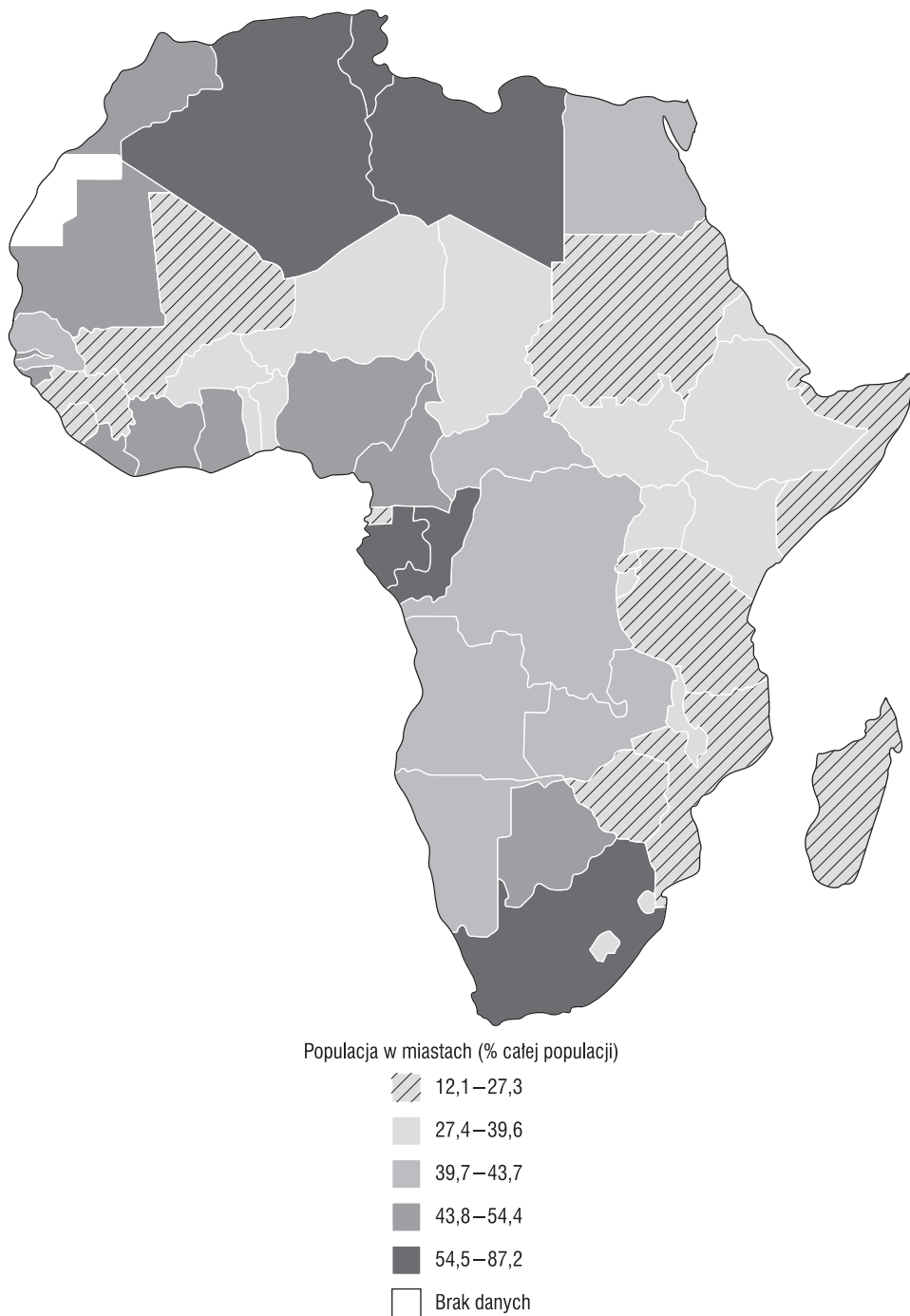
W analizie zmian demograficznych istotna jest ponadto struktura populacji. W tym względzie ważne są prognozy dotyczące udziału ludności w wieku produkcyjnym. Do 2035 r. udział ludności w wieku produkcyjnym Afryki ma przekroczyć takie same wskaźniki dla Indii czy Chin. Co więcej, według szacunków ONZ w 2030 r. udział Afryki w statystykach ludności w wieku produkcyjnym ma wynieść 18%, a w 2050 r. — 25% [UNDESA 2012]. Oznacza to, że zasoby pracy krajów afrykańskich podwoją się pomiędzy latami 2010 a 2050. Spowoduje to wzrost popytu konsumpcyjnego, w tym wynikającego z rosnącej klasy średniej. Takie prognozy niewątpliwie wskazują na duże możliwości regionu, ale budzą też obawy. O ile bowiem stwarza to szanse dla rozwoju gospodarczego, wzrostu popytu konsumpcyjnego i potencjalnych rynków zbytu dla towarów światowych, o tyle może prowadzić do pogłębiania się ubóstwa, bezrobocia oraz niestabilności kontynentu, a w rezultacie do postępującej migracji ludności wraz z tego konsekwencjami dla społeczności międzynarodowej.

Również poziom urbanizacji w krajach Afryki, w tym liczba wielkich aglomeracji i megamiast. Stanowi to kolejne wyzwanie dla możliwości rozwojowych. Obserwowany w XX w. wzrost urbanizacji w krajach wysoko rozwiniętych, prowadzący do wzrostu dobrobytu społeczeństw, miał charakter raczej ewolucyjny. Obecnie — w szczególności w krajach rozwijających się — obserwuje się urbanizację, którą można określić mianem galopującej. Rodzi to wiele problemów, z którymi mniej rozwinięte gospodarki trudno sobie radzą. O ile największa liczba megamiast, a więc aglomeracji przekraczających 10 mln mieszkańców, notowana jest na kontynencie azjatyckim, w szczególności w Chinach i Indiach, o tyle według prognoz 15 z 20 najszybciej rosnących miast w latach 2015–2020 będzie w Afryce. Obecnie na kontynencie znajdują się dwa megamiasta, Lagos oraz Kair, do 2025 r. ma do nich dołączyć Kinsza [UNDESA 2012]. Poziom urbanizacji kontynentu zobrazowano na rysunku 2.33.

Jednym z istotnych problemów w rezultacie rozwoju miast jest powiększające się ubóstwo miejskie oraz coraz liczniejsze dzielnice nędzy. Ponad 60% ludności mieszkającej na terenach zurbanizowanych Afryki Subsaharyjskiej żyje w slumsach, co plasuje region w czołówce rankingu. Co więcej, liczba ta zwiększyła się w pierwszej dekadzie XX w., w szczególności w Republice Środkowoafrykańskiej, Wybrzeżu Kości Słoniowej, Malawi, Mozambiku, Zambii oraz Zimbabwe. Dla porównania w Azji Wschodniej liczba ludności terenów zurbanizowanych żyjąca w slumsach wyniosła 28,2%, w Azji Południowej 35%, a w krajach rozwijających się 32,7% [UN-HABITAT 2012].

Rodzi się więc dylemat, czy prognozowany wzrost populacji będzie dla kontynentu błogosławieństwem czy też przekleństwem. Czy państwa zdołają zapewnić potrzebne miejsca pracy, edukację oraz niezbędną infrastrukturę, tak aby wykorzystać pojawiające się możliwości i produktywność młodego społeczeństwa.

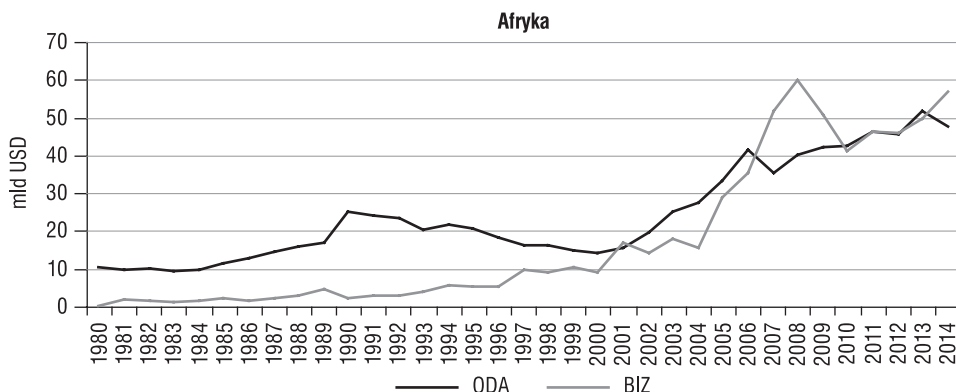
Kolejnym z tradycyjnych czynników, stanowiącym istotną przesłankę możliwości rozwojowych krajów, jest kapitał. Problem niedoboru kapitału w krajach afrykańskich próbowano zniwelować poprzez napływ pomocy rozwojowej. Takie rozwiązanie

**Rysunek 2.33.** Poziom urbanizacji w Afryce w 2015 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016].

nie przyniosło jednak w ostatnim półwieczu pożądanych rezultatów<sup>20</sup>. Niejednokrotnie pomoc była marnotrawiona, niewykorzystywana efektywnie, przejadana bądź trafiła w niewłaściwe ręce. Wydaje się, że kraje afrykańskie zdały sobie sprawę z tego, że nie jest ona rozwiązaniem istniejących problemów, a przynajmniej potrzebne są do tego działania o innym niż dotychczas charakterze. Zmiana nastawienia jest istotnym krokiem w kierunku przedsiębiorczości oraz ewolucji krajów afrykańskich z biorców pomocy rozwojowej na biorców napływającego kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Niewątpliwie ważną rolę w tym względzie odegrały w ostatniej dekadzie Chiny, inwestując w infrastrukturę oraz przemysł krajów regionu, co świadczy o tym, że pozytywna zmiana w Afryce jest możliwa. Można nawet postawić tezę, że Chiny zmieniły paradygmat rozwoju w krajach afrykańskich pomimo krytyki stosowanych rozwiązań. Wyraźnie zwiększył się poziom inwestycji zarówno w surowce, jak i w infrastrukturę transportową i bezpośrednio produkcyjną. Wzrosło również finansowanie inwestycji ze środków zarówno publicznych, jak i prywatnych. Ocena pod względem atrakcyjności inwestycyjnej krajów afrykańskich według ratingów instytucji międzynarodowych uległa zasadniczej poprawie. Znamienny jest fakt, że w ujęciu całego kontynentu napływ BIZ przekroczył wartość środków pomocowych (rysunek 2.34). Istotne postanowienia poczyniono również podczas szczytu w Addis Abebie w 2015 r. w kontekście finansowania rozwoju. Zwrócono uwagę na znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego w finansowaniu rozwoju oraz rolę samych krajów afrykańskich w dynamizacji procesów rozwojowych.

**Rysunek 2.34.** Napływ pomocy rozwojowej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów afrykańskich w latach 1980–2014



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WDI [2015].

<sup>20</sup> Interesujące poglądy odnośnie do efektywności kierowanych do Afryki środków pomocowych prezentuje zambijska badaczka, D. Mayo, podkreślając pragmatyczną naturę i skuteczność chińskiej koncepcji pomocy i postulując wykorzystanie instrumentów finansowych wymagających dostosowania się do wymogów wolnorynkowej zglobalizowanej gospodarki [Mayo 2011].

Wreszcie w odniesieniu do czynnika ziemi bogactwo Afryki jest ogromne. Doświadczenia wskazują jednak, że krajom kontynentu nie udało się tego dotychczas wykorzystać. Co więcej, bogactwa naturalne okazały się raczej klątwą niż błogosławieństwem dla większości zasobnych w surowce gospodarek, prowadząc do tzw. choroby holenderskiej oraz petryfikacji rozwoju gospodarczego. Na ogół kraje pozostają eksporterami nieprzetworzonych bądź nisko przetworzonych surowców oraz produktów rolnych (por. rysunek 2.36). Koncentracja eksportu gospodarek zasobnych w surowce jest wysoka i oscyluje od 0,4 dla Demokratycznej Republiki Konga do 0,9 dla Angoli. Od 1995 r. wzrósł też średni indeks koncentracji eksportu dla Afryki z 0,25 do 0,44. Najmniej uzależnionymi od monokultury eksportowej krajami w 2012 r. były Maroko (0,16), Tunezja (0,16), RPA (0,16), Egipt (0,16) oraz Uganda (0,17) [Ibrahim Forum 2013].

Należy zwrócić uwagę na kilka aspektów związanych z czynnikiem ziemi w kontekście perspektyw rozwojowych Afryki. Zasobność w surowce naturalne kontynentu obejmuje pokłady ropy naftowej, gazu ziemnego, węgla, metali szlachetnych oraz minerałów. Do głównych producentów ropy naftowej należą Libia, Nigeria, Algieria oraz Angola, generując około 10% światowej produkcji. Nigeria i Algieria, a także Egipt to czołowi afrykańscy producenci gazu ziemnego, w których znajduje się około 6% światowych rezerw tego surowca. Główni producenci węgla to RPA oraz Zimbabwe, ale również Botswana, Egipt, Malawi, Mozambik, Niger, Suazi oraz Zambia. Kraje afrykańskie dominują ponadto w światowej produkcji platyny, kobaltu, tantalu oraz diamentów. Znaczne są również złoża chromu, manganu, fosforytów oraz uranu. Zestawienie najważniejszych minerałów wraz z udziałem w produkcji światowej przedstawiono w tablicy 2.12.

Dotychczas w niewielkim stopniu wykorzystywana jest energia ze źródeł odnawialnych. Potencjał Afryki w tym zakresie obejmuje możliwości energii słonecznej, wiatrowej, geotermalnej oraz hydroelektrycznej.

Największa siła wiatru występuje na terenach przybrzeżnych oraz na wyżynach we wschodniej części kontynentu, w szczególności w Czadzie, Republice Zielonego Przylądka, Kenii, Madagaskarze, Mauretanii oraz Sudanie.

Możliwości w zakresie aktywności geotermalnej istnieją w obszarze Wielkich Rowów Afrykańskich, rozciągających się we wschodniej części kontynentu i tworzących strome zbocza oraz dna częściowo wypełnione jeziorami, powstałe w rezultacie oddalania się płyty afrykańskiej od płyty arabskiej i somalijskiej, co prowadzi do powolnego oddzielania się cypla wschodniej Afryki z Wyżyną Wschodnioafrykańską od większej części kontynentu afrykańskiego. Szacuje się, że około 9000 MW może być wygenerowane z energii geotermalnej na tym obszarze [UNEP 2012].

Z kolei środkowa część Afryki — w szczególności Angola, Kamerun, Demokratyczna Republika Konga, Etiopia, Gwinea, Mozambik, Nigeria oraz Sudan — dysponują potencjałem dla hydroelektrowni. Możliwości w zakresie energii słonecznej istnieją w większości krajów kontynentu. Potencjał ziemi odnosi się również do ziemi uprawnej, lasów oraz zbiorników wodnych. Potencjał w zasobach trans-



granicznych zbiorników wodnych przedstawiono na rysunku 2.35. Na kontynencie występuje ogromna różnorodność gatunków roślin i zwierząt, co stwarza doskonałe warunki do rozwoju m.in. turystyki.

**Tablica 2.12.** Zasobność krajów afrykańskich w minerały

Wyszczególnienie	Główni producenci	Udział w światowych rezerwach (w %)	Skumulowany udział w światowej produkcji (w %)
Platyna	RPA Zimbabwe	95	80
Kobalt	Demokratyczna Republika Konga Zambia Maroko	45 4 <1	62
Tantal	Mozambik Demokratyczna Republika Konga Rwanda		58
Diamenty	Botswana Demokratyczna Republika Konga RPA	22 25 12	56
Chrom	RPA Zimbabwe Madagaskar	43	38
Mangan	RPA Gabon	24 4	33
Fosforyty	Maroko Tunezja Egipt	75 <1 <1	18
Uran	Niger Namibia Malawi	8 5	16
Złoto	RPA Ghana	12 3	10
Boksyty	Gwinea Sierra Leone	26 <1	7
Miedź	Zambia Demokratyczna Republika Konga	3 3	7
Ołów	RPA Maroko	<1	2
Cynk	Namibia Maroko RPA		1

Rysunek 2.35. Transgraniczne zbiorniki wodne w Afryce

**Transgraniczne zbiorniki wodne**

1. Senegal
2. Wolta
3. Niger
4. Jezioro Czad
5. Nil
6. Ogowe
7. Kongo
8. Jezioro Turkana
9. Dżuba Shabelle
10. Zambezi
11. Delta Okawango
12. Limpopo
13. Oranje

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [UNEP 2010].

## 2.5.2. Technologie i innowacje

Kontynent afrykański pozostaje najmniej rozwiniętym regionem we współczesnej gospodarce światowej. Jak pokazały badania w pierwszej części niniejszego rozdziału, najwięcej krajów rozwijających się, a w szczególności tych najsłabiej rozwiniętych, znajduje się w Afryce Subsaharyjskiej. Jednocześnie zaawansowanie gospodarki światowej stwarza ogromne możliwości wykorzystania istniejącego potencjału wiedzy i technologii w świecie, co mogłoby przyczynić się do awansu gospodarczego krajów Afryki. W tym kontekście można wskazać na zasadność wykorzystania nowych technologii i innowacji. Mogą one niewątpliwie wpłynąć na dynamizację gospodarek, stworzyć podstawy do konwergencji gospodarczej, a nawet rozwoju skokowego.

W przypadku krajów afrykańskich o niskim poziomie rozwoju, istotne będzie zastosowanie nowych technologii do wytworzenia produktów nieskompilowanych, które będą przystępne cenowo dla społeczeństwa. Ważne będzie też wykorzystanie możliwości związanych chociażby z dostępnością energii słonecznej czy z odnawialnych źródeł energii. Specyfika Afryki stwarza więc nowe wyzwania w wymiarze innowacji. Przykładem może być rynek finansowy oraz wykorzystanie telefonii komórkowej i możliwości płatniczych poprzez płatności wirtualne. Rynek energii oraz brak dostępu do elektryczności oferują potencjał do zastosowania innowacji dzięki źródłom odnawialnym. Również jeśli chodzi o dostęp do bezpiecznego źródła wody wystarczające — przynajmniej w krótkim okresie — mogą być tanie urządzenia uzdatniające wodę w gospodarstwach domowych. Brak rozwiniętej infrastruktury, a w rezultacie wysokie koszty i trudności związane z transportem, wskazują też na zasadność zastosowania dronów. Nowe technologie oraz innowacje stwarzają więc wiele możliwości we wszystkich wymiarach — w rolnictwie, przemyśle oraz usługach.

Ważne będzie, jak spożytkować nowe technologie i innowacje dla krajów i społeczeństw Afryki<sup>21</sup>. Niezbędna w tej mierze będzie rola państwa, ale również synergia potencjału akademickiego z sektorem prywatnym<sup>22</sup>, oraz rola rozwiązań niestandardowych i nielinearnych. W procesie budowy zdolności technologicznych oraz zdolności do absorpcji i transferu wiedzy konieczny jest bowiem kompleksowy system innowacyjny, stanowiący swoisty ekosystem z uzupełniającym się oddziaływaniem poszczególnych podmiotów życia gospodarczego — państwa, sektora prywatnego oraz instytucji badawczych [Nawrot 2014b]. Ważna też będzie rola kapitału ludzkiego, w szczególności zaś aktywne zaangażowanie diaspory z różnych krajów afrykańskich mogącej przyczynić się do transformacji gospodarek i społeczeństw afrykańskich oraz coraz większe zaangażowanie społeczeństwa obywatelskiego.

<sup>21</sup> Więcej na ten temat zob. [Juma 2011; Juma 2016].

<sup>22</sup> W literaturze przedmiotu współpraca o takim charakterze jest określana mianem potrójnej helisy. Więcej na ten temat zob. [Nawrot 2014b].

### 2.5.3. Handel międzynarodowy, współpraca regionalna i globalne łańcuchy wartości

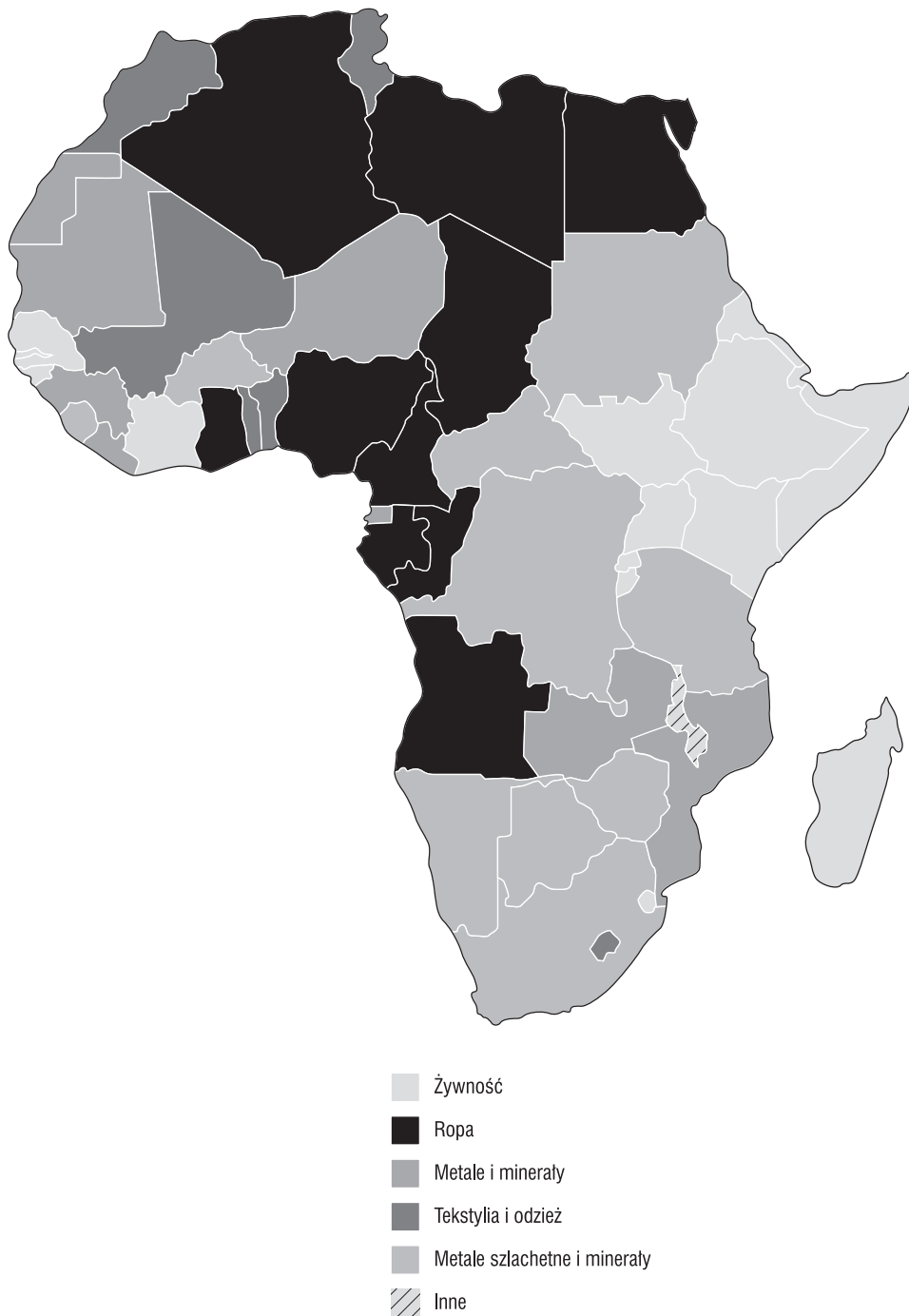
Możliwości, jakich można upatrywać dla krajów afrykańskich w kontekście przemian zachodzących we współczesnej gospodarce światowej, to coraz większe włączanie się do międzynarodowego podziału pracy poprzez handel międzynarodowy, współpracę regionalną oraz globalne łańcuchy wartości. Dotychczas kraje afrykańskie charakteryzowały się niewielką specjalizacją, monokulturą produkcyjną i eksportową, eksportem surowców oraz mało przetworzonych dóbr, głównie produktów rolniczych, co pokazano na rysunku 2.36. Pomimo wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego ostatnich lat nastąpiły nieznaczne zmiany struktury produkcji w kierunku uprzemysłowienia gospodarek. Konieczna wydaje się więc dywersyfikacja produkcji, odejście od eksportu o niskiej wartości dodanej oraz coraz większe przetwórstwo, dające szansę na zwiększenie produktywności oraz większe korzyści z wymiany międzynarodowej.

Badania wskazują na dotychczasowe niewielkie włączenie się krajów afrykańskich w globalne łańcuchy wartości [Cieślik 2014b; Cieślik 2014c]. To w kontekście zmieniających się realiów handlu międzynarodowego i rosnącej fragmentaryzacji produkcji może stwarzać szansę dla gospodarek regionu w postaci specjalizacji w poszczególnych etapach procesu produkcyjnego, zwiększając produkcję, zatrudnienie oraz transfer nowych technologii.

Wartościowe mogą się okazać doświadczenia krajów azjatyckich, w szczególności Azji Wschodniej, które poprzez partycypację w sieciach produkcyjnych doprowadziły do ukształtowania się regionalnego podziału pracy, a następnie ekspansji regionalnych sieci produkcyjnych w sieci globalne [Nawrot 2016b]. Można się też spodziewać coraz większej skali przenoszenia produkcji z krajów azjatyckich wraz z rosnącymi kosztami pracy, ekspansją gospodarki chińskiej oraz koncepcją Nowego Jedwabnego Szlaku do nowych lokalizacji, w tym właśnie do coraz bardziej dynamicznie rozwijających się krajów afrykańskich [Nawrot 2016b].

Pierwszym etapem dla mało rozwiniętych rynków lokalnych mogą być regionalne sieci produkcyjne, co pozwoliłoby zwiększyć konkurencyjność gospodarek i nabyć umiejętności oraz doświadczenie w konkuroowaniu na rynku globalnym, a w długim okresie włączyć się w globalne łańcuchy wartości. Pomocne w tym procesie mogą się okazać starania na rzecz intensyfikacji procesów integracyjnych. Regionalna współpraca i integracja mogą bowiem prowadzić do tworzenia regionalnych rynków zbytu, bardziej efektywnej infrastruktury biznesowej, zwiększając konkurencyjność i korzyści z udziału w podziale pracy. Nie bez znaczenia jest aktywna polityka przemysłowa poszczególnych krajów oraz kooperacja w ramach potrójnej helisy, mogące przyczynić się do zwiększenia możliwości technologicznych i innowacyjności rynków.

Rozwijają się też powiązania handlowe i inwestycyjne krajów afrykańskich z rynkami wschodzącymi. Chodzi nie tylko o Chiny, ale też Koreę Południową, Brazylię czy RPA. Obserwuje się także większą współpracę między krajami afrykańskimi,

**Rysunek 2.36.** Główne produkty eksportowe krajów afrykańskich w 2014 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [CIA 2016].

w tym w ramach tworzących się porozumień handlowych i szerszych projektów integracyjnych. Na uwagę zasługuje trójstronna strefa wolnego handlu Afryki (Tripartite Free Trade Area, TFTA), której utworzenie ogłoszono 10 czerwca 2015 r. na szczycie w Sharm El Sheik.

Trójstronną strefę wolnego handlu Afryki powołały trzy ugrupowania integracyjne: Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej (Common Market for Eastern and Southern Africa, COMESA<sup>23</sup>), Wspólnota Wschodnioafrykańska (East African Community, EAC<sup>24</sup>) oraz Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (Southern African Development Community, SADC<sup>25</sup>). Ma ją tworzyć 26 krajów ze wszystkich regionów kontynentu, poza Afryką Zachodnią (rysunek 2.37). Zasadność inicjatywy może budzić obawy, w szczególności w kontekście niskiej efektywności dotychczasowych projektów integracyjnych w Afryce<sup>26</sup>. Na kontynencie afrykańskim wyraźnie jest bowiem ich nakładanie, a w rezultacie dublowanie kompetencji. Zróżnicowane jest ponadto zaangażowanie państw w poszczególne inicjatywy oraz oczekiwania odnośnie do zakresu i kierunków współpracy gospodarczej. Realizacji planów integracyjnych nie sprzyja niestabilność polityczna, niski poziom rozwoju krajów, słabość instytucjonalna, brak woli politycznej do kooperacji, a także dostatecznych rozwiązań infrastrukturalnych [Nawrot 2014a, s. 143–144].

---

<sup>23</sup> COMESA powstała w 1994 r. na podstawie traktatu z Kampali podpisanego w 1993 r. Była rezultatem działań Komisji Gospodarczej ONZ dla Afryki, która w 1981 r. utworzyła preferencyjną strefę handlową dla Afryki Wschodniej i Południowej, będącą podwaliną wspólnego rynku. Do krajów członkowskich należą Angola, Burundi, Komory, Demokratyczna Republika Konga, Dżibuti, Egipt, Erytrea, Etiopia, Kenia, Libia, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Rwanda, Seszele, Sudan, Suazi, Uganda, Zambia oraz Zimbabwe. Celem tej organizacji jest współpraca na rzecz naturalnych i ludzkich zasobów dla dobra społeczeństw krajów członkowskich oraz promowanie pokoju i bezpieczeństwa w regionie [COMESA 2013].

<sup>24</sup> EAC jest jednym z pierwszych ugrupowań afrykańskich, powołanym w 1967 r. przez Kenię, Tanzanię oraz Ugandę. Wspólnota nie przetrwała próby czasu, ale w 2000 r. została reaktywowana na podstawie traktatu z Arushy podpisanego 30 listopada 1999 r. Od 2005 r. państwa członkowskie tworzą unię celną, a od 2010 r. funkcjonuje wspólny rynek. Przewiduje się utworzenie unii walutowej. Zwiększyła się też liczba członków o kraje sąsiedzkie, Rwandę i Burundi (2007 r.) [EAC 2013].

<sup>25</sup> SADC została powołana w 1992 r. na bazie Południowoafrykańskiej Konferencji do spraw Koordynacji Rozwoju (Southern African Development Coordination Conference, SADCC) istniejącej od 1980 r. SADC liczy piętnastu członków; są to Angola, Botswana, Demokratyczna Republika Konga, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibia, RPA, Seszele, Suazi, Tanzania, Zambia i Zimbabwe. Głównym zadaniem SADC są działania na rzecz wzrostu i rozwoju gospodarczego państw członkowskich oraz zagwarantowanie pokoju i bezpieczeństwa, co ma prowadzić do zmniejszenia ubóstwa i poprawy poziomu oraz jakości życia mieszkańców Afryki Południowej. Państwa członkowskie dążą sukcesywnie do utworzenia strefy wolnego handlu (2008 r.), unii celnej (2010 r.), wspólnego rynku (2015 r.) oraz unii walutowej (2018 r.) [SADC 2013].

<sup>26</sup> Udział handlu wewnątrzregionalnego Afryki szacowany jest na około 12%. Kontrastuje to z wymianą wewnątrzregionalną innych regionów czy ugrupowań regionalnych m.in. ASEAN — 25%, Mercosur — 21%, Unia Europejska — 68%, kraje rozwijające się Azji — 50%, por. [WTO 2014; UNC-TAD 2015; Nawrot 2008, s. 161–163; Nawrot 2007, s. 374–375].

**Rysunek 2.37.** Trójstronna strefa wolnego handlu Afryki

Źródło: Opracowanie własne.

Nie należy natomiast przekreślać potencjalnych korzyści ze współpracy gospodarczej w nowo zainicjowanej szerszej formule, postrzeganej jako historyczny punkt zwrotny dla rozwoju kontynentu. Potencjał gospodarczy i perspektywy dalszego wzrostu i rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów świadczą bowiem o dużych możliwościach w tym względzie. Potwierdzają to rosnące regionalne przepływy handlowe i inwestycyjne, coraz większa liczba wspólnych projektów podejmowanych we współpracy regionalnej, zwłaszcza o charakterze infrastrukturalnym, a wreszcie wielkość planowanego wspólnego rynku, który ma objąć ponad 630 mln mieszkańców. Trójstronna strefa wolnego handlu Afryki stanowi również impuls do tworzenia podobnych inicjatyw w Afryce Zachodniej, a w perspektywie długookresowej — wolnego rynku obejmującego cały kontynent.

## 2.6. Podsumowanie

Afryka, w szczególności zaś Afryka Subsaharyjska, jest regionem obejmującym kraje zajmujące najniższe pozycje w statystykach międzynarodowych. Pomimo poprawy sytuacji gospodarczej w krajach kontynentu rośnie dystans rozwojowy i cywilizacyjny pomiędzy krajami Afryki a gospodarką światową. Dotyczy on nie tylko różnic w zestawieniu z krajami wysoko rozwiniętymi, ale też z innymi krajami rozwijającymi się, głównie Azji Wschodniej. W wielu krajach sytuacja w ujęciu PKB *per capita* nie tylko nie uległa poprawie, ale w ujęciu cen stałych — pogorszeniu.

Wzrost realnego PKB *per capita* był zarówno zróżnicowany pomiędzy krajami, jak i w wielu przypadkach niestabilny w czasie. Doświadczenia krajów afrykańskich pokazują więc, że jedne kraje osiągają — w większości przypadków okresowo — szybkie tempo wzrostu, inne zaś rozwijają się znacznie wolniej bądź nie rozwijają się wcale. Oznacza to, że na kontynencie występują równoległe procesy zarówno realnej konwergencji, jak i dywergencji.

Kontynent afrykański jest bardzo nierównomiernie rozwinięty, z wyraźnymi oznakami zacofania gospodarczego, szczególnie w regionach Afryki Wschodniej, Środkowej oraz Zachodniej. Zróżnicowanie dotyczy poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, wielkości gospodarek, dynamiki wzrostu, a także aspektów kulturowych, geograficznych oraz historycznych. Wprowadzane programy restrukturyzacyjne oraz realizowana polityka gospodarcza przyniosły w poszczególnych krajach różne efekty.

Wyraźny pozostaje dystans rozwojowy pomiędzy Afryką Północną a Afryką Subsaharyjską. Region Afryki Północnej należy uznać za najlepiej rozwinięty pod względem ekonomicznym i instytucjonalnym, o stosunkowo wysokim, choć odbiegającym od krajów rozwiniętych, poziomie konkurencyjności. W porównaniu z Afryką Subsaharyjską stanowi on bardziej spójny obszar pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz aspektów kulturowych i religijnych. Stosunkowa jednorodność w tej grupie krajów sprzyja wyrównywaniu poziomów rozwoju. Warto jednocześnie podkreślić, że w rezultacie wydarzeń „Wiosny arabskiej” oraz działalności terrorystycznej konkurencyjność krajów Afryki Północnej w ostatnich latach spadła.



W większości krajów afrykańskich dominuje działalność związana z produkcją nisko zaawansowaną. Gospodarki w dużej mierze opierają swój potencjał na zasobach naturalnych, głównie na surowcach energetycznych oraz metalicznych. Wpływa to na monokulturowy charakter produkcji oraz niską dywersyfikację handlu zagranicznego. W strukturze eksportu przeważają nieprzetworzone surowce oraz produkty rolne, co uwrażliwia gospodarki na fluktuacje cen na rynkach światowych. Importowane są przede wszystkim dobra konsumpcyjne i artykuły przemysłowe. W rezultacie długookresowemu pogorszeniu ulegają *terms of trade* tych krajów. Istniejąca struktura towarowa ma charakter trwały i nie wydaje się, aby w najbliższym czasie uległa zasadniczym zmianom. Głównym sektorem w wytwarzaniu PKB pozostają usługi, choć w wielu krajach rolnictwo stanowi ponad połowę wytwarzanego produktu przy wskaźnikach zatrudnienia w pierwszym sektorze przekraczających 70%. W ostatnich latach nie odnotowano większych zmian w strukturze wytwarzania w kierunku industrializacji, ale zmniejszenie udziału przemysłu, w tym przemysłu przetwórczego. Należy natomiast podkreślić, że w ostatnich dekadach nastąpił zarówno wzrost wolumenu przetwórstwa przemysłowego, jak i eksportu dóbr przemysłowych krajów afrykańskich.

Kraje afrykańskie są w bardzo niewielkim stopniu powiązane z globalnymi łańcuchami wartości. W szczególności pozycja Afryki Środkowej, Afryki Zachodniej oraz Afryki Wschodniej w globalnych łańcuchach wartości pozostaje niska. Do wyjątków można zaliczyć RPA oraz region Afryki Północnej. W ostatniej dekadzie nastąpiła jednocześnie zasadnicza zmiana wśród najważniejszych partnerów handlowych Afryki oraz wzrost znaczenia rynków wschodzących — Chin, Indii i RPA.

Kraje afrykańskie stają się coraz ważniejszymi odbiorcami zagranicznych inwestycji bezpośrednich, natomiast pozostają mało liczącym się w świecie inwestorem zagranicznym. Można oczekiwać, że tendencja ta będzie się utrzymywać, co jest związane ze strukturalnymi zmianami we współczesnej gospodarce światowej, w szczególności po 2008 r. Należy podkreślić, że w ujęciu kontynentalnym wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich przekroczyła otrzymaną oficjalną pomoc rozwojową i taka tendencja — z niewielkimi fluktuacjami — utrzymuje się od 2007 r. W ujęciu regionalnym jedynie w Afryce Wschodniej wartości ODA przekraczają napływy BIZ.

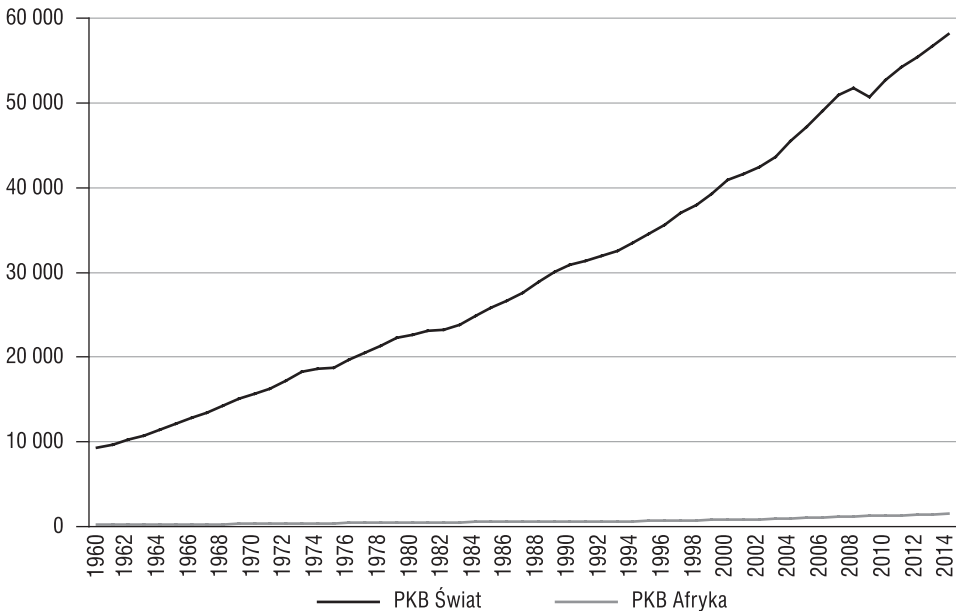
Wzrost uprzemysłowienia, dywersyfikacja eksportu, konsumpcja wewnętrzna, turystyka, usługi biznesowe wraz z coraz większym wykorzystaniem istniejącego potencjału wiedzy i technologii w procesach produkcyjnych będą stanowić priorytety w polityce poprawy poziomu konkurencyjności krajów afrykańskich w najbliższych latach.

W kontekście oceny potencjału gospodarczego oraz możliwości rozwojowych rynek afrykański należy uznać za rynek dynamiczny, z olbrzymim potencjałem, ale i wieloma wyzwaniem. Z perspektywy możliwości rozwojowych do najważniejszych wyzwań należą problemy ubóstwa, niski poziom rozwoju społecznego, znaczne nierówności w podziale bogactwa oraz bariery infrastrukturalne i instytucjonalne. Wśród wyzwań i barier należy wskazać ponadto na niestabilność poli-

tyczną i gospodarczą oraz wielokulturowość. Do najbardziej niestabilnych politycznie i gospodarczo regionów Afryki należą Afryka Środkowa oraz Zachodnia, choć niestabilnością i niskim poziomem bezpieczeństwa cechuje się również Afryka Północna i niektóre kraje pozostałych regionów.

Nigdy wcześniej nie miała miejsca podobna sytuacja w kontekście możliwości rozwojowych Afryki i wykorzystania potencjału gospodarczego. Kraje afrykańskie znajdują się na bardzo niskim poziomie rozwoju. Jednocześnie w ostatnich dekadach pogłębiła się luka rozwojowa krajów rozwijających się Afryki i reszty świata (rysunek 2.38). Kraje najmniej rozwinięte znajdują się prawie wyłącznie na kontynencie Afryki. Zwiększenie poziomu rozwoju w grupie krajów rozwijających się, głównie za sprawą dynamiki wzrostu krajów azjatyckich oraz rosnąca przepaść pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi wskazują na dystans niemożliwy do pokonania.

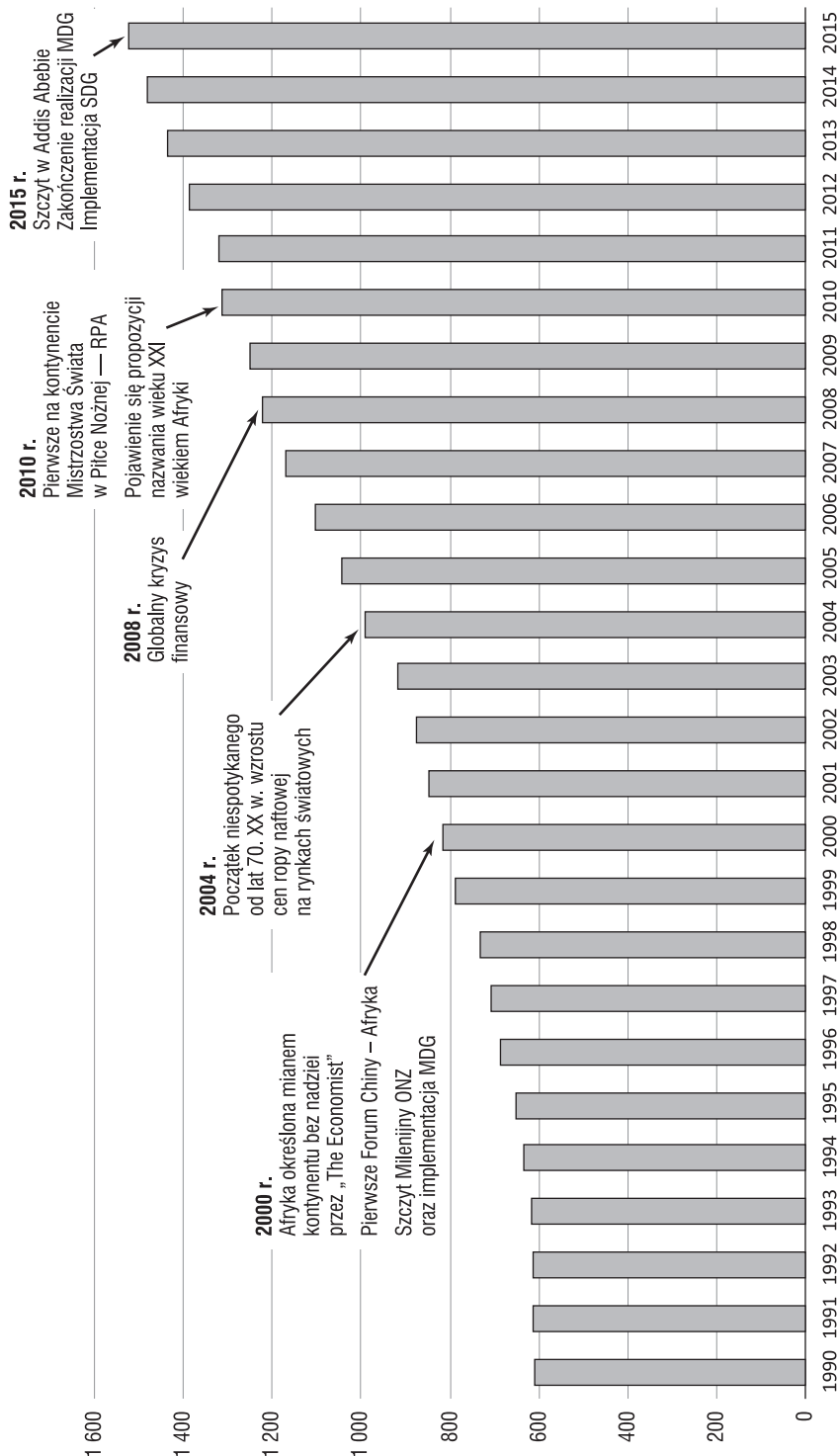
**Rysunek 2.38.** Zmiany PKB świata oraz Afryki w latach 1960–2014 (w mld USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2016].

Dynamika wzrostu gospodarczego krajów afrykańskich zapoczątkowana w pierwszej dekadzie XX w. wpłynęła na zmianę narracji i odejście od postrzegania Afryki jako kontynentu bez szans na poprawę bytu. Wiek XXI ogłoszono czasem Afryki (zob. rysunek 2.39). Niewątpliwy wpływ na dynamizację procesów gospodarczych miał niespotykany od lat 70. XX w. wzrost cen ropy naftowej, rozwój gospodarki chińskiej po przystąpieniu do WTO w 2001 r. oraz rozpoczęcie dialogu Chiny–Afryka w roku 2000. Ostatnie piętnaście lat było również czasem realizacji

**Rysunek 2.39.** Ewolucja PKB Afryki (w mld USD) wraz ze zmianami percepcji kontynentu w kontekście możliwości rozwojowych w latach 1990–2015



MDG — Milenijne cele rozwoju (Millennium Development Goals); SDG — Cele zrównoważonego rozwoju (Sustainable Development Goals).

Źródło: Opracowanie własne.

Milenijnych celów rozwoju (Millenium Development Goals, MDG), co miało oczywisty wpływ na poprawę wskaźników rozwoju społecznego i redukcję ubóstwa. Można się spodziewać, że implementacja nowo zdefiniowanych Celów zrównoważonego rozwoju (Sustainable Development Goals, SDG) przyczyni się do zmniejszenia dystansu rozwojowego krajów kontynentu (rysunek 2.39). Doświadczenia krajów afrykańskich wskazują jednak, że dynamika wzrostu nie spowodowała zasadniczych zmian strukturalnych w kierunku uprzemysłowienia, co budzi obawy o trwałość zachodzących procesów. Tym samym wraz ze spadkiem cen surowców na rynkach światowych optymizm co do przyszłości regionu został zastąpiony dyskusją na temat reform niezbędnych do zniwelowania luki rozwojowej.

Jednocześnie bezprecedensowy wzrost poziomu wiedzy i nowych technologii wpłynął na przeobrażenia gospodarki światowej. Można nawet mówić o przejściu od cywilizacji przemysłowej do cywilizacji wiedzy. Pojawia się więc pytanie, w jaki sposób kraje afrykańskie mogą wykorzystać posiadane zasoby przy istniejącym — niskim — poziomie rozwoju gospodarczego. Rodzi się dylemat, w jaki sposób wykorzystać potencjał tkwiący w demografii, zasobach naturalnych i powiązaniach z krajami rozwiniętymi i rynkami wschodzącymi, czy będzie konieczny duży skok rozwojowy i czy uda się go wykonać skutecznie.

# **CZĘŚĆ II**

## **Potencjał gospodarczy krajów afrykańskich**



# 3

## Potencjał gospodarczy Afryki Wschodniej

### 3.1. Uwagi wstępne

W rozdziale 3 podjęto próbę oceny potencjału gospodarczego krajów Afryki Wschodniej. W tym celu zbadano poziom i dynamikę najważniejszych wskaźników makroekonomicznych gospodarek regionu. Dokonano szczegółowej analizy strumieni handlu towarów i usług, przepływów kapitałowych oraz scharakteryzowano poziom atrakcyjności regionu dla potencjalnych inwestorów i kontrahentów handlowych za pomocą wybranych wskaźników, pozwalających na ocenę warunków dla prowadzenia biznesu. Sformułowano zagrożenia oraz możliwości dalszego rozwoju krajów i regionu. Na podstawie przeprowadzonej analizy dokonano identyfikacji rynków o wysokim potencjale i szansach na rozwój oraz wskazano na perspektywiczne dla współpracy gospodarczej obszary działalności.

### 3.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makroekonomicznych

Do geograficznego regionu Afryki Wschodniej w części subsaharyjskiej należy osiemnaście krajów, które można zakwalifikować do kilku subregionów. Burundi, Kenia, Rwanda, Tanzania oraz Uganda — położone w centralnej części Afryki Wschodniej określanej również mianem Regionu Wielkich Jezior — tworzą Wspólnotę Wschodnioafrykańską<sup>27</sup>, EAC. Kraje Półwyspu Somalijskiego — Dżibuti, Erytrea, Etiopia i Somalia — zwane są współcześnie Rogiem Afryki. Komory, Mauritius oraz Seszele to niewielkie kraje wyspiarskie położone na Oceanie Indyjskim, tak jak sąsiadujący z nimi Madagaskar. W południowej części subkontynentu leży

---

<sup>27</sup> Burundi oraz Rwanda w niektórych zestawieniach międzynarodowych, np. UNCTAD, są klasyfikowane do regionu Afryki Środkowej.

Mozambik, a także będące w latach 1953–1964 częścią Federacji Rodezji i Niasy — Malawi, Zambia i Zimbabwe<sup>28</sup>. Do Afryki Wschodniej zalicza się też Sudan Południowy<sup>29</sup>. Egipt oraz Sudan — położone geograficznie w Afryce Wschodniej — klasyfikowane są już jako kraje Afryki Północnej i z tego względu zostały uwzględnione w rozdziale 7, dotyczącym tego regionu. Większość krajów Afryki Wschodniej — poza Mozambikiem, Somalią, Sudanem Płd. i Tanzanią — należy do Wspólnego Rynku Afryki Wschodniej i Południowej, COMESA.

Kraje Afryki Wschodniej są bardzo zróżnicowane. Dotyczy to wielkości gospodarki, dynamiki wzrostu, poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, a także aspektów kulturowych, geograficznych oraz historycznych. Największym rynkiem regionu jest Etiopia, licząca w 2014 r. niemal 97 mln mieszkańców, co stanowiło ok. 10% populacji kontynentu. Dużym potencjałem ludnościowym charakteryzują się również Tanzania (50,8 mln), Kenia (44,9 mln) oraz Uganda (37,8 mln). Najmniejsze gospodarki mają kraje wyspiarskie — Komory, Mauritius oraz Seszele, a także Dżibuti, gdzie liczba ludności oscyluje wokół 1 mln (tablica 3.1). Pod względem wytwarzanego produktu w Afryce Wschodniej dominują Kenia, Etiopia i Tanzania, a ich udział w PKB regionu wyniósł w 2014 r. 53,6% (por. tablica 3.3, s. 124).

Według klasyfikacji Banku Światowego większość krajów Afryki Wschodniej należy do grupy o niskich dochodach na mieszkańca. W 2015 r. wśród krajów o wyższych średnich dochodach znalazł się Mauritius, a do grona gospodarek o niższych średnich dochodach zaliczono Kenię i Zambię. Seszele zostały zaklasyfikowane w 2015 r. do grupy krajów o wysokich dochodach. Kraje o niskich dochodach znacznie się różnią. Poziom dochodów na mieszkańca oscyluje od 250 USD *per capita* w Malawi, a 270 USD *per capita* w Burundi; jest ok. dwukrotnie wyższy w Erytrei (530 USD) i Etiopii (550 USD), natomiast w Tanzanii i Sudanie Płd. przekroczył w 2014 r. 900 USD (por. tablica 3.1). Analogicznie, najwyższy poziom rozwoju społecznego mierzony współczynnikiem HDI notowany jest na Mauritiusie i Seszelach, klasyfikując te kraje do grupy o wysokim poziomie tego wskaźnika. Wśród krajów o średnim poziomie HDI znalazła się Zambia na 141. pozycji w rankingu. W pozostałych krajach regionu poziom rozwoju społecznego został oszacowany jako niski [UNDP 2014]. Szczególnie duże braki obserwuje się w edukacji. Średnia liczba lat nauki w Afryce Wschodniej wyniosła w 2013 r. 4,9, a w Burundi, Etiopii oraz na Komorach nie przekroczyła trzech lat. Średnia przewidywalna długość życia to około sześćdziesiąt lat [UNDP 2014].

W Afryce Wschodniej znajduje się najwięcej krajów dotkniętych problemami ubóstwa i niedorozwoju społeczno-gospodarczego. W dziewięciu z nich — Zimbabwe, Burundi, Malawi, Zambii, Tanzanii, Rwandzie, Mozambiku, Ugandzie oraz na Madagaskarze — odsetek populacji żyjącej poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa przekroczył w 2013 r. 50%. W Kenii i Etiopii wyniósł odpowiednio 43,4 i 39% [Nawrot

<sup>28</sup> Mozambik, Malawi, Zambia oraz Zimbabwe w niektórych zestawieniach międzynarodowych, np. UNCTAD, są klasyfikowane do regionu Afryki Południowej.

<sup>29</sup> Sudan Płd. w niektórych zestawieniach międzynarodowych, np. UNCTAD, jest klasyfikowany do regionu Afryki Północnej.



2014a, s. 101, 104]. Według kalkulacji wielowymiarowego indeksu ubóstwa MPI kraje Afryki Wschodniej plasują się w czołówce rankingu spośród wszystkich krajów rozwijających się, a w wielu z nich liczba ludności żyjącej w skrajnym ubóstwie przekracza 70% społeczeństwa [UNDP 2014].

Poziom skrajnego ubóstwa krajów kontrastuje z wysokim tempem wzrostu gospodarczego w ostatnich latach w krajach afrykańskich, w tym również Afryki Wschodniej. Najwyższą średnioroczną stopę wzrostu gospodarczego w latach 1985–2014 odnotowano w Mozambiku (6,4%) i Ugandzie (6,1%), a także w Etiopii (5,8%), Tanzanii (5,2%) i Rwandzie (5,0%). Najniższe stopy wzrostu, poniżej 2%, były w Dżibuti, Sudanie Płd. i w Zimbabwe (por. tablica 3.1).

**Tablica 3.1.** Potencjał gospodarczy krajów Afryki Wschodniej w 2014 r.

Kraj	Populacja (w tys.)	PKB (w cenach bieżących, w mld USD)	PNB <i>per capita</i> PPP (w cenach bieżących, w USD)	PNB <i>per capita</i> (w cenach bieżących, w USD)	Oszczędności (w % PKB)	Inwestycje (w % PKB)	Eksport (w % PKB)	Średnioroczna stopa wzrostu gospodarczego w latach 1985–2014 (w %)
Burundi	10 816	3,1	790	270	-9,9	18,4	7,8	2,1
Dżibuti	876	1,6	2 180*	bd	17,4**	37,5**	bd	1,7
Erytrea	5 110	3,9	1 180	530	-18,4**	11,1**	bd	3,7
Etiopia	96 958	54,8	1 500	550	10,5	25,5	11,7	5,8
Kenia	44 863	60,9	2 890	1 280	4,3	21,2	16,4	3,9
Komory	769	0,7	1 530	840	-21,1	12,4***	17,5	2,1
Madagaskar	23 571	10,6	1 400	440	8,9***	32,9***	bd	2,3
Malawi	16 695	4,3	780	250	5,6	15,6	45,8	3,9
Mauritius	1 260	12,7	18 290	9 710	13,2	25,4	53,7	5,0
Mozambik	27 216	16,4	1 170	630	7,7	24,3	27,2	6,4
Rwanda	11 341	7,9	1 530	650	2,3	21,4	14,9	5,0
Seszele	91	1,4	24 630	13 990	bd	bd	84,1	4,2
Somalia	10 517	bd	bd	bd	-12,5****	15,5****	bd	2,4
Sudan Płd.	11 911	13,1	2 030	960	48,1	bd	42,1	1,5
Tanzania	50 822	49,2	2 530	930	17,5	36,6	19,5	5,2
Uganda	37 782	26,3	1 690	660	13,8	24,6	19,8	6,1
Zambia	15 721	27,1	3 860	1760	33,9	24,9	40,9	4,3
Zimbabwe	15 245	13,7	1 710	860	24,3	22,8	26,5	1,2

\* Dane z 2013 r. \*\* Dane z 2007 r. \*\*\* Dane z 2010 r. \*\*\*\* Dane z 1990.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2015].

Poziom oszczędności w PKB znajduje się znacznie poniżej średniej światowej, a jednocześnie kraje regionu należą do najbardziej zadłużonych, w których istotną rolę odgrywa pomoc rozwojowa. Do największych biorców pomocy rozwojowej pod względem udziału w dochodzie narodowym należy Burundi, gdzie w 2010 r. ODA stanowiła 31% PNB [Nawrot 2014a, s. 157]. W 2013 r. udział ODA w Burundi zmniejszył się do takiego samego poziomu jak w Somalii — 20,1%. Zaskakują wielkości ODA na mieszkańca krajów Afryki Wschodniej, również tych o najwyższych dochodach. Najwyższe wartości na mieszkańca otrzymują Seszele — 282,5 USD, Dżibuti — 176,9 USD, Sudan Płd. — 126,4 USD oraz Mauritius — 117,8 USD i Komory — 108,9 USD. Poziom pomocy rozwojowej na mieszkańca znacznie powyżej średniej dla Afryki Subsaharyjskiej utrzymuje się w Rwandzie — 97,6 USD, Somalii — 96,6 USD, Mozambiku — 87,4 USD, Kenii — 74 USD, Tanzanii — 68,3 USD [World Bank 2016].

Pod względem nierówności w podziale dochodów Afryka Wschodnia jest zróżnicowana. Najniższy poziom nierówności mierzony współczynnikiem Giniego odnotowano w Etiopii, gdzie w latach 2000–2010 wyniósł on średniorocznie 29,1. Niski poziom nierówności jest też w Burundi (33,4), na Mauritiusie (35,8) oraz w Tanzanii (37,8). Najwyższy, bo powyżej 50 punktów według współczynnika Giniego na Komorach, w Zambii i Rwandzie — odpowiednio 56,6 oraz 51,3 (por. tablica 3.3).

Na podstawie analizy najważniejszych wskaźników makroekonomicznych można konkludować, że Afryka Wschodnia należy do najuboższych i najmniej rozwiniętych obszarów we współczesnej gospodarce światowej, z wyraźnymi oznakami zacofania gospodarczego.

### 3.3. Przepływy handlowe regionu

Gospodarki krajów Afryki Wschodniej w niewielkim stopniu pozostają otwarte na handel zagraniczny. Udziały ich eksportu w PKB znajdują się na niskim poziomie, a w wielu wypadkach są to wartości poniżej 20%: Etiopia (11,7%), Rwanda (14,9%), Tanzania (19,5%), Uganda (19,8%) (por. tablica 3.1). Najbardziej otwarte na handel międzynarodowy są małe kraje wyspiarskie — Seszele i Mauritius, a także Malawi, gdzie udział handlu zagranicznego w PKB przekroczył w 2014 r. 100% (por. tablica 3.3). Znaczenie regionu w handlu światowym jest śladowe — nie przekracza 1% udziału [WTO 2015]. Afryka Wschodnia jest znacznie zróżnicowana również pod względem wielkości rynków eksportowych i importowych. W przeciwieństwie do pozostałych regionów kontynentu brak tu dominującej gospodarki. Największym rynkiem eksportowym jest Zambia, generując 21,4% eksportu Afryki Wschodniej. Najchłonniejszymi odbiorcami towarów importowanych są z kolei Etiopia (19%) i Kenia (18,5%). Mozambik, Tanzania i Zambia generują ponad 1/3 importu regionalnego, odpowiednio 11,8, 12,6 i 9,7%. Udziały innych krajów są niewielkie, niejednokrotnie poniżej 1%. Do ważnych rynków eksportowych Afryki Wschodniej należą ponadto Kenia (13,6%), Etiopia (10,7%), Mozambik (11,2%) oraz Tanzania (10,3%). Pozostałe kraje generują około 30% eksportu łącznie, w tym Madagaskar, Mauritius,

Uganda i Zimbabwe niemal 25% (por. tablica 3.3). Zwraca uwagę znaczna asymetria pomiędzy strumieniami eksportu i importu, co znajdzie odzwierciedlenie w poziomie deficytów na rachunkach obrotów bieżących poszczególnych krajów. W wymiarze regionalnym wartość importu w 2014 r. ponad dwukrotnie przekroczyła eksport.

Niekorzystne warunki w handlu zagranicznym odzwierciedlają ponadto wskaźniki *terms of trade*, które w porównaniu do 2000 r. uległy pogorszeniu w większości krajów regionu. Istotną poprawę warunków handlu zagranicznego odnotowano w Rwandzie — wzrost wskaźnika o 100,6% oraz w Zambii — o 77,1%. Wskaźniki *terms of trade* nieznacznie wzrosły też w Etiopii (24,5), Somalii (15,7%), Tanzanii (35,9%), Ugandzie (6,1%) oraz Zimbabwe (4,7%).

Struktura branżowa eksportu w poszczególnych krajach jest zróżnicowana. Dominują jednak surowce mineralne, produkty rolne oraz ropa naftowa. Największą koncentracją eksportu charakteryzuje się Zambia — główny na kontynencie producent miedzi. Specjalizacja w produkcji katod i profilów z katod skutkuje ich znacznym udziałem w eksporcie, wynoszącym 63,6%. Eksport Rwandy zdominowały z kolei metale — niob, tantal i wanad (43,0%). Produkty rolne są głównym towarem eksportowym Burundi — kawa (48,9%); Etiopii — kawa (31,5%) i nasiona sezamu (19,5%); Kenii — herbata (16,8%); Komorów — goździki (51,0%); Malawi — tytoń (54,5%); Mauritiusa — tuńczyk (15,2%) i cukier trzcinowy (11,9%); Seszeli — tuńczyk (56,7%); Somalii — owce żywe (31,6%) i kozy żywe (27,2%); Tanzanii — tytoń (9,9%); Ugandy — kawa (28,5%) oraz Zimbabwe — tytoń (36,3%). W produkcji i eksporcie ropy naftowej specjalizuje się Sudan Płd., a w surowcach mineralnych Mozambik (aluminium niestopowe w stanie surowym, 26,7%) i Madagaskar (nikiel, 18,5%) — por. tablica 3.4, s. 128.

Najważniejszymi partnerami handlowymi krajów Afryki Wschodniej — podobnie jak w pozostałych regionach Afryki Subsaharyjskiej — są Chiny, Indie, USA i kraje UE. Duże znaczenie we wzajemnym handlu mają ponadto gospodarki afrykańskie, w szczególności sąsiadujące. Struktura geograficzna eksportu i importu jest bardziej zróżnicowana niż w pozostałych regionach. Największa koncentracja rynków eksportowych występuje — poza Somalią — w krajach specjalizujących się w eksporcie surowców (Erytrea, Mozambik, Zambia, Zimbabwe), gdzie głównym partnerem handlowym są Chiny. Jeśli chodzi o rynki importowe, to obserwuje się większą dywersyfikację.

W 2014 r. najważniejszymi rynkami eksportowymi były: dla Burundi — Demokratyczna Republika Konga (16%), Pakistan (10%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (8%); dla Dżibuti — Jemen (23%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (20%), Etiopia (11%); dla Erytrei — Chiny (56%), Indie (34%); dla Etiopii — Somalia (17,5%), Chiny (12%), Arabia Saudyjska (7,7%); dla Kenii — Uganda (11,3%), USA (7,3%), Holandia (7,1%), Tanzania (7%), Zambia (5,5%); dla Komorów — Turcja (32%), Francja (24%), Singapur (16%); dla Madagaskaru — Francja (18%), USA (9%), Belgia (7%), Holandia (6,5%); dla Malawi — Kanada (11%), Zimbabwe (7%), RPA (6,6%), Niemcy (6,5%), USA (6,1%); dla Mauritiusa — Francja (12,5%), Wielka Brytania (11,6%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (9,2%), USA (8,9%), RPA (6%);

dla Mozambiku — Chiny (23,2%), RPA (19,4%); dla Rwandy — Demokratyczna Republika Konga (20,1%), Chiny (16,7%), Malezja (9,2%), Tajlandia (7,7%); dla Seszeli — Francja (25,5%), Wielka Brytania (21,9%); dla Somalii — Oman (52,9%), Indie (20,9%), Chiny (12,3%); dla Tanzanii — RPA (17,3%), Indie (17%), Szwajcaria (9%), Chiny (7%); dla Ugandy — Rwanda (11,2%), Kenia (10,4%), Demokratyczna Republika Konga (10,3%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (8,8%), Sudan Płd. (5,9%); dla Zambii — Chiny (29,2%), Szwajcaria (20%), Demokratyczna Republika Konga (27,5%), RPA (12,4%); dla Zimbabwe — Chiny (27%), RPA (11,3%), Demokratyczna Republika Konga (10%) [UNCTAD 2016].

Najważniejszymi partnerami importowymi w 2013 r. były: dla Burundi — Indie (11,2%), Arabia Saudyjska (10%), Chiny (10%), Tanzania (8,4%), Belgia (6,2%); dla Dżibuti — Francja (30%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (18,5%); dla Erytrei — USA (15,9%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (12,2%), Włochy (11,6%), Arabia Saudyjska (10,5%); dla Etiopii — Chiny (26,5%), Kuwejt (8,2%), Arabia Saudyjska (7,4%); dla Kenii — Indie (18,3%), Chiny (12,9%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (8,3%); dla Komorów — Zjednoczone Emiraty Arabskie (29,3%), Francja (21%), Pakistan (14,6%); dla Madagaskaru — Zjednoczone Emiraty Arabskie (21,4%), Chiny (14,5%); dla Malawi — RPA (21,7%), Mozambik (12%), Chiny (9%), Indie (7,8%); dla Mauritiusa — Indie (21,6%), Chiny (16%), Francja (7,7%), RPA (6,6%); dla Mozambiku — RPA (33%), Bahrajn (9,2%), Chiny (8,1%); dla Rwandy — Chiny (18,7%), Uganda (13,6%), Kenia (9,2%), Indie (8,9%); dla Seszeli — Zjednoczone Emiraty Arabskie (16,6%), Arabia Saudyjska (14,5%); dla Tanzanii — Indie (18,4%), Szwajcaria (12,9%), Chiny (12,7%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (9,5%); dla Ugandy — Indie (26,8%), Chiny (10,7%), Kenia (9,6%); dla Zambii — RPA (32,4%), Demokratyczna Republika Konga (15,3%), Chiny (8,9%), Kenia (8,1%); dla Zimbabwe — RPA (42,8%), Singapur (18,3%), Chiny (6,2%) [WITS 2016].

Notowany jest wzrost eksportu usług komercyjnych w Afryce Wschodniej, który nastąpił w rezultacie ekspansji usług w transporcie lotniczym Etiopii i Kenii, oraz usług turystycznych w Tanzanii i Ugandzie. Wymienione rynki — wraz z Mauritium — pozostają największymi eksporterami i importerami usług w regionie. Znaczącym importerem usług jest również Mozambik, a ich wartość w 2014 r. wyniosła 3,9 mld USD (por. tablica 3.3).

### 3.4. Przepływy kapitałowe regionu

Afryka Wschodnia ma najniższy udział na kontynencie w napływie kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W 2014 r. wartość napływu BIZ przekroczyła 6,7 mld USD, co stanowiło 12,6% napływu BIZ do Afryki. W 2014 r. odnotowano wzrost napływu BIZ o 11%, w przeciwieństwie do Afryki Północnej, Zachodniej oraz Południowej. Najwięcej inwestycji w 2014 r. napłynęło do Tanzanii, Etiopii oraz Ugandy. Kraje te do 2014 r. przyciągnęły też najwięcej BIZ, odpowiednio 17 mld USD; 7,2 mld USD; 9,9 mld USD. Skumulowana wartość BIZ w 2014 r. wyniosła 55,4 mld USD, co stanowiło 7,8% napływu BIZ do Afryki

[UNCTAD 2015]. Należy zwrócić uwagę na rosnące napływy inwestycji do Mozambiku oraz Zambii, klasyfikowanych przez UNCTAD do regionu Afryki Południowej. Wartość napływu BIZ do Mozambiku w 2014 r. wyniosła ponad 4,9 mld USD, a do Zambii 2,4 mld USD. Skumulowane napływy BIZ w Mozambiku przekroczyły 25,5 mld USD, a w Zambii 15 mld USD. Mozambik znalazł się w 2014 r. w gronie największych biorców BIZ w Afryce obok Nigerii, Republiki Konga, Egiptu i RPA [UNCTAD 2015]. Bardzo niewiele inwestycji lokowanych jest w Komorach i Erytrei, a także Somalii, Dżibuti i Malawi, a wartości napływów w 2014 r. oscylowały tam od 14 mln USD do 153 mln USD (por. tablica 3.3).

Kraje Afryki Wschodniej nie są łączącymi się inwestorami zagranicznymi. Wartość odpływu BIZ w 2014 r. wyniosła zaledwie 99 mln USD, co stanowiło 0,75% kapitału odpływającego z kontynentu. Dawcami BIZ są Madagaskar, Mauritius, Seszele, Uganda oraz Kenia. Skumulowana wartość odpływu osiągnęła w 2014 r. wartość 2,1 mld USD, co stanowiło 1% skumulowanych odpływów z krajów afrykańskich [UNCTAD 2015]. Skumulowana wartość odpływów BIZ z Zambii na koniec 2014 r. wyniosła ponad 2,4 mld USD. Odpływy BIZ w ramach całego kontynentu zmniejszyły się w 2014 r. o 18% z 16 mld USD do 13 mld USD [UNCTAD 2015].

Głównymi inwestorami w Afryce Wschodniej są Chiny, pozostałe kraje afrykańskie (głównie RPA), Indie, Unia Europejska oraz USA. Pośród inwestorów z krajów rozwijających się i rynków wschodzących czołowe miejsca zajmują Chiny, Indie, Korea Płd., Brazylia oraz RPA. Największą intensywność BIZ w Afryce Wschodniej Chiny notują z Burundi (43,4) oraz Zimbabwe (15,1). Na pierwszej pozycji w intensywności BIZ Korei Płd. plasuje się Madagaskar (23,6). W pierwszej dziesiątce intensywności BIZ Indii znalazła się też Kenia (1,2). RPA głównie inwestuje w krajach sąsiedzkich — najwyższe wskaźniki intensywności odnotowały Zimbabwe (71,6), Malawi (49,2), Mozambik (32,0) oraz Kenia (22,1) [UNCTAD 2014a]. Należy zwrócić uwagę na znaczenie diaspyry dla kierunków inwestowania — w Afryce Wschodniej jest to widoczne w odniesieniu do indyjskich inwestycji zagranicznych lokowanych w Kenii.

W 2014 r. głównych inwestycji w regionie dokonano w surowce naturalne (gaz) w Tanzanii oraz w sektorze przemysłowym — w tekstyliu — w Etiopii, atrakcyjnej ze względu na niskie koszty siły roboczej oraz energii elektrycznej. Amerykańska grupa *private equity* KKR (Kohlberg Kravis Roberts) zainwestowała w 2014 r. 200 mln USD w etiopskiego producenta róż Afriflora, a Danone kupił 40% udziałów Brookside Dairy — największego przetwórcy mleka w Afryce Wschodniej z siedzibą w Kenii. W sektorze finansowym większość inwestycji wewnątrzregionalnych zdominowana jest przez banki, w tym wschodnioafrykańskie — kenijskie Kenya Commercial Bank oraz Guaranty Trust Bank/Fina Bank [UNCTAD 2015].

Widoczne są działania na rzecz poprawy warunków inwestowania. Etiopia zwiększyła liczbę zachęt dla potencjalnych inwestorów w specjalnych strefach ekonomicznych oraz w przemyśle i rolnictwie. W 2014 r. sektor wytwarzania i dystrybucji energii elektrycznej otwarto dla prywatnych inwestorów. Na poprawę warunków inwestowania w Mozambiku powinny wpłynąć z kolei zmiany w ustawie pozwalającej rządowi wydawać nowe licencje na poszukiwanie gazu i ropy naftowej.

W Mozambiku ulepszono specjalną strefę ekonomiczną — Mocuba Special Economic Zone w regionie Lugela, nastawioną w szczególności na rozwój przemysłu związanego z przetwórstwem w rolnictwie [UNCTAD 2015].

Można się spodziewać, że perspektywicznymi kierunkami inwestycyjnymi w Afryce Wschodniej będzie przemysł — elektronika, motoryzacja, tekstylia oraz żywność i napoje. Wraz z rosnącą klasą średnią będzie wzrastać zapotrzebowanie na dobra konsumpcyjne. W krajach Afryki Wschodniej zamieszkuje niemal 40% populacji całego kontynentu. Należy zwrócić uwagę na konieczność inwestycji w infrastrukturę oraz dobra publiczne, a wraz z tym zagwarantowanie dostępności cenowej zarówno produktów, jak i usług dla społeczeństwa. W kontekście konferencji w Addis Abebie w lipcu 2015 r., dotyczącej finansowania rozwoju oraz propagowania tam roli zagranicznych inwestycji w finansowaniu rozwoju, będzie rosła liczba wspólnych inicjatyw sektora publicznego i prywatnego oraz proponowanych rozwiązań na rzecz intensyfikacji inwestycji produkcyjnych, a także nakierowanych na realizację celów rozwojowych.

### **3.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie**

Najlepsze warunki do prowadzenia biznesu w Afryce Wschodniej, według raportów „Doing Business 2015”, występują na Mauritiusie oraz w Rwandzie — odpowiednio 28. i 46. pozycja w rankingu 189 krajów świata. W przypadku Mauritiusa zwraca uwagę łatwość prowadzenia transakcji handlu zagranicznego oraz kwestie podatkowe. Wysoko ocenia się ponadto ochronę mniejszościowych inwestorów oraz procedury związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej (tablica 3.2). W ostatnich latach w Rwandzie podjęto wiele działań mających na celu poprawę warunków do prowadzenia tej działalności. Rwanda wysoko plasuje się pod względem możliwości kredytowych, praw własności oraz sprzyjającej biznesowi polityki fiskalnej. Ułatwiono również procedury związane z pozwoleniami na budowę oraz dostępnością i kosztami elektryczności. Na kolejnych pozycjach wśród krajów regionu znalazły się Seszele (85.) oraz Zambia (111.). Największym problemem Seszeli są możliwości pozyskania kredytu, przedłużające się procedury związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej oraz dostęp do elektryczności. W Zambii — poza elektrycznością — duże trudności pojawiają się w transakcjach w handlu zagranicznym oraz w kwestiach praw własności. Na dalszych miejscach rankingu sklasyfikowano Mozambik (127.), Tanzanię (131.), Etiopię (132.), Kenię (136.), a dalej Ugandę (150.), Burundi (152.), Dżibuti (155), Komory (159), Madagaskar (163) i Malawi (164). Najgorzej warunki prowadzenia biznesu oceniono w Zimbabwie (171.), Sudanie Płd. (186.) oraz w Erytrei (189.) zamykającej globalny ranking [World Bank 2015]. We wszystkich wymienionych krajach do obszarów problematycznych należy dostępność elektryczności, egzekwowanie wykonywania kontraktów, uzyskiwanie pozwoleń i innych dokumentów biznesowych oraz trudności w handlu zagranicznym.

**Tabela 3.2.** Łatwość prowadzenia biznesu w krajach Afryki Wschodniej w 2014 r. (miejsce w rankingach)

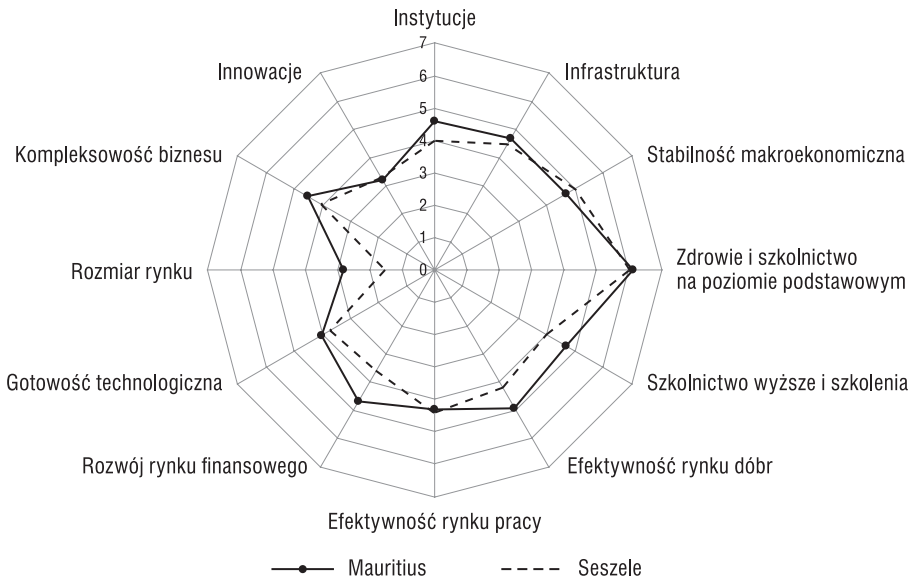
Kraj	Łatwość prowadzenia biznesu	Rozpoczęcie działalności gospodarczej	Uzyskanie zezwoleń budowlanych	Dostęp do elektryczności	Rejestrowanie własności	Uzyskanie kredytu	Ochrona inwestorów mniejszościowych	Platności podatkowe zagraniczny	Handel zagraniczny	Egzekwowanie umów	Postępowanie upadłościowe
Burundi	152	18	133	182	48	171	94	124	169	158	144
Dżibuti	155	163	146	176	154	180	162	75	56	171	70
Erytrea	189	183	189	113	176	185	166	174	172	68	189
Etiopia	132	168	28	82	104	165	165	112	168	50	74
Kenia	136	143	95	151	136	116	122	102	153	137	134
Komory	159	173	31	81	105	131	122	167	144	177	189
Madagaskar	163	37	177	189	153	180	87	65	109	146	129
Malawi	164	157	72	181	76	151	132	103	170	154	166
Mauritius	28	29	117	41	98	36	28	13	17	44	43
Mozambik	127	107	84	164	101	131	94	123	129	164	107
Rwanda	46	112	34	62	15	4	117	27	164	62	101
Seszele	85	127	48	130	78	171	56	43	42	103	61
Somalia	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd
Sudan Płd.	186	178	167	179	180	171	173	98	187	94	189
Tanzania	131	124	169	87	123	151	141	148	137	45	105
Uganda	150	166	163	184	125	131	110	104	161	80	98
Zambia	111	68	99	126	152	23	83	78	177	98	95
Zimbabwe	171	180	176	153	94	104	87	143	180	157	148

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2015].

Mauritius oraz Rwanda zostały również ocenione najwyżej pod względem konkurencyjności według klasyfikacji World Economic Forum — odpowiednio na pozycjach: 39. (4,52)<sup>30</sup> i 62. (4,27). Pozostałe kraje Afryki Wschodniej uplasowały się następująco: Kenia (90.; 3,93), Seszele (92.; 3,91), Zambia (96.; 3,86), Etiopia (118.; 3,60), Tanzania (121.; 3,57), Uganda (122.; 3,56), Zimbabwe (124.; 3,54), Madagaskar (130.; 3,41), Malawi (132.; 3,25), Mozambik (133.; 3,24), Burundi (139.; 3,09) [WEF 2015].

Kraje Afryki Wschodniej charakteryzują się więc wyjątkowo niskim poziomem konkurencyjności. Według klasyfikacji World Economic Forum żaden z krajów regionu nie znajduje się w stadium rozwoju stymulowanego innowacjami. Mauritius oraz Seszele są w fazie przejścia z grupy krajów o rozwoju stymulowanym efektywnością do rozwoju stymulowanego innowacyjnością. Niemal wszystkie kraje Afryki Wschodniej zostały zaklasyfikowane do stadium rozwoju stymulowanego czynnikami. Do tej grupy należą Burundi, Etiopia, Kenia, Madagaskar, Malawi, Mozambik, Rwanda, Tanzania, Uganda, Zambia i Zimbabwe. Brak jest krajów o rozwoju stymulowanym efektywnością bądź będących w fazie przejścia do gospodarki stymulowanej efektywnością. Kraje tego regionu charakteryzują się niższym poziomem innowacyjności i gotowości technologicznej. Zwraca uwagę bardzo niski poziom infrastruktury, rozwiązań instytucjonalnych oraz edukacji (rysunki 3.1 – 3.4).

**Rysunek 3.1.** Wskaźniki poszczególnych filarów konkurencyjności krajów Afryki Wschodniej w fazie przejścia do rozwoju stymulowanego innowacyjnością

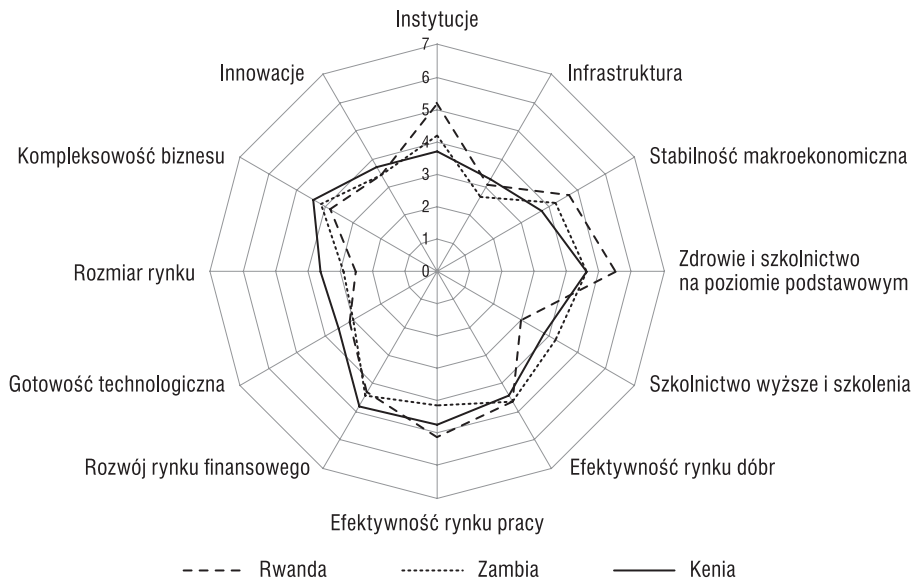


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WEF [2014, s. 268–331].

<sup>30</sup> W nawiasach podano wartość indeksu według [WEF 2015].

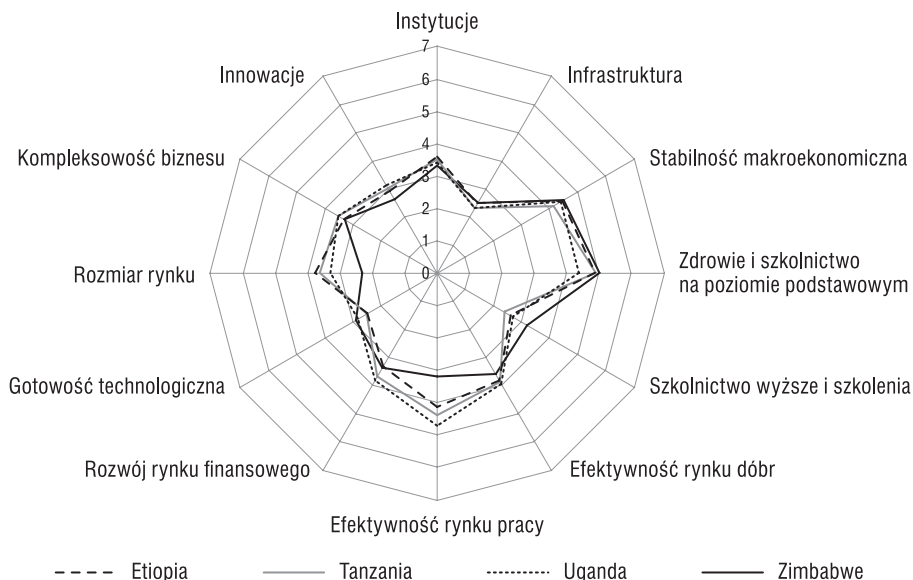


**Rysunek 3.2.** Wskaźniki poszczególnych filarów konkurencyjności krajów Afryki Wschodniej (Rwandy, Zambii i Kenii) o rozwoju stymulowanym czynnikami



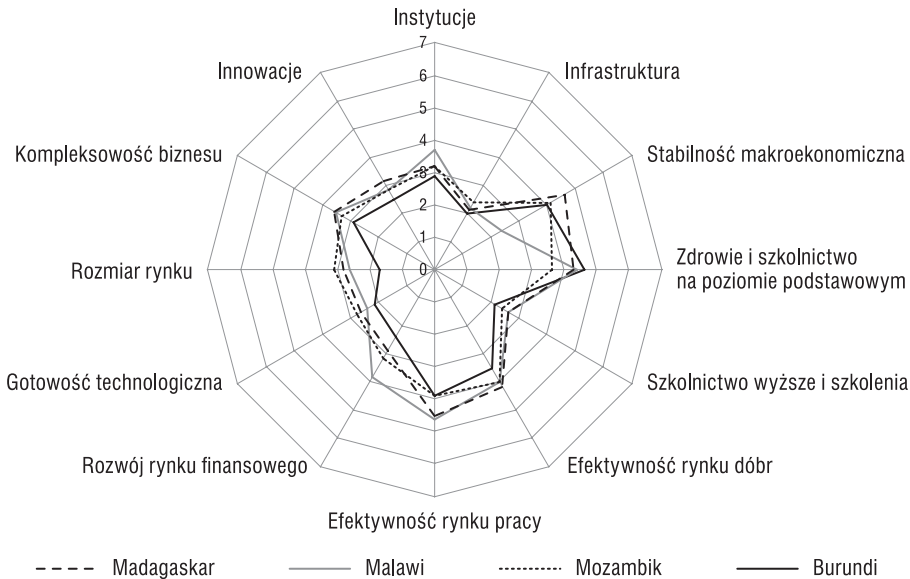
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WEF [2014, s. 232–389].

**Rysunek 3.3.** Wskaźniki poszczególnych filarów konkurencyjności krajów Afryki Wschodniej (Etiopii, Tanzanii, Ugandy i Zimbabwe) o rozwoju stymulowanym czynnikami



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WEF [2014, s. 178–391].

**Rysunek 3.4.** Wskaźniki poszczególnych filarów konkurencyjności krajów Afryki Wschodniej (Madagaskaru, Malawi, Mozambiku i Burundi) o rozwoju stymulowanym czynnikami



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WEF [2014, s. 140–281].

Istotną barierą w krajach Afryki Wschodniej pozostaje korupcja. Jej poziom uwidacznia się w analizie porównawczej wskaźników percepcji korupcji, a także w indeksach wolności gospodarczej. Gospodarki regionu, gdzie wolność jest represjonowana, to Zimbabwe oraz Erytrea. Większość krajów Afryki Wschodniej to gospodarki w większości niewolne. Są to Burundi, Etiopia, Kenia, Malawi, Mozambik, Seszele, Dżibuti, Tanzania, Zambia oraz Uganda. Do grupy o umiarkowanej wolności gospodarczej należy Rwanda i Madagaskar, a Mauritius został oceniony jako kraj w większości wolny. Sudan Płd. oraz Somalia nie zostały sklasyfikowane [Heritage Foundation 2016].

### 3.6. Podsumowanie

Możliwości współpracy w krajach Afryki Wschodniej można upatrywać w koniecznych, w krajach regionu i międzyregionalnych, projektach infrastrukturalnych, w rozwoju usług — w szczególności turystycznych i biznesowych, w kooperacji w ramach projektów przemysłowych oraz w sektorze rolnym, a także w wymianie handlowej. Poprawa edukacji w większości krajów regionu będzie niezbędna do wzrostu jakości siły roboczej i kapitału ludzkiego. Inwestycje zarówno o charakterze infrastrukturalnym, jak i produkcyjnym wpłyną na poprawę konkurencyjności, zwiększając atrakcyjność dla potencjalnych inwestorów. Infrastruktura drogowa w Afryce Wschod-

niej jest bardzo słabo rozwinięta. Należy ponadto zwrócić uwagę na dostępność elektryczności i zaspokajanie zapotrzebowania na energię elektryczną, co w wielu krajach stanowi istotną barierę dla prowadzenia biznesu. Nie do rzadkości należą przerwy w dostawach prądu. nierozwiązanymi problemami są dostęp do bezpiecznego źródła wody oraz korupcja — utrudniają oraz opóźniają dynamikę rozwojową gospodarek.

Na podstawie przeprowadzonej analizy potencjału gospodarczego krajów Afryki Wschodniej zidentyfikowano następujące rynki o wysokim potencjale i możliwościach wzrostu: Etiopia, Kenia, Mozambik, Rwanda, Tanzania oraz Uganda. Wskazano je jako perspektywiczne kierunki geograficzne dla potencjalnej współpracy Polski z krajami afrykańskimi.

Wyszczególniając z kolei najbardziej obiecujące sektory dla współpracy z regionem Afryki Wschodniej, można wymienić następujące rodzaje działalności gospodarczej:

- rolnictwo,
- przetwórstwo przemysłowe (przemysł tekstylny, elektroniczny, motoryzacyjny, branża meblarska),
- sektor energetyczny, w tym energię odnawialną,
- budownictwo,
- handel,
- transport i gospodarkę magazynową,
- turystykę,
- informację i komunikację,
- działalność finansową i ubezpieczeniową,
- obsługę nieruchomości i firm,
- działalność profesjonalną, naukową i techniczną,
- edukację,
- opiekę zdrowotną,
- inną działalność usługową.

Analiza wyników badań empirycznych dotyczących potencjału gospodarczego regionów Afryki jest podstawą do dalszych rozważań, a w rezultacie identyfikacji synergii pozwalających na intensyfikację współpracy pomiędzy krajami afrykańskimi a Polską.

Tablica 3.3. Wybrane wskaźniki prezentujące potencjał ekonomiczny krajów Afryki Wschodniej w 2014 r.

Wskaźnik	Burundi	Dżibuti	Erytrea	Etiopia	Kenia	Komory	Madagaskar	Malawi
<b>Podstawowe wskaźniki</b>								
PKB nominalne (w cenach bieżących, mld USD)	3,1	1,6	3,9	54,8	60,9	0,65	10,6	4,3
Udział w gospodarce regionu (w %)	1,0	0,5	1,3	17,8	19,8	0,2	3,4	1,4
Realny wzrost PKB (w %)	4,7	6,0	8,7	10,3	5,3	2,0	3,5	5,7
PKB <i>per capita</i> (w USD)	286	1 819,6	544,5	573,6	1 358,3	810	449,4	255
Wzrost PKB <i>per capita</i> (w %)	1,27	4,6	6,4	7,54	2,58	-0,36	0,48	2,5
Współczynnik Giniego	33,4	45,1	bd	33,2	48,5	55,9	40,6	46,1
<b>Struktura PKB (w %)</b>								
Rolnictwo	39,3	3,9	14,5	41,9	30,3	35,6	26,5	33,3
Przemysł	18,3	16,9	22,4	14,7	19,4	11,8	15,9	17,0
Usługi	42,4	79,3	63	43,4	50,4	52,6	57,6	49,7
Odsetek populacji żyjącej poniżej 1,25 USD linii ubóstwa (w %)	81,3	18,8	bd	39,0	43,4	bd	81,3	73,9
Populacja (w mln)	10,8	0,876	5,1	96,9	44,9	0,769	23,5	16,7
Odsetek osób zamieszkujących obszary zurbanizowane (w %)	11,8	77,3	22,2	19	25,2	28,2	34,5	16,1
HDI (miejsce w rankingu)	180	170	182	173	147	159	155	174
Social Progress Index — miejsce w świecie (na 133 państwa)	bd	115	bd	126	104	bd	124	111
Inflacja (CPI) (w %)	4,38	2,89	bd	7,4	6,9	bd	6	24,4
Bezrobocie (w %)	6,9	bd	7,2	5,2	9,2	6,5	3,6	7,5
Deficyt budżetowy (% PKB)	bd	bd	bd	-1,3	-3,8	bd	-1,7	bd
Zadłużenie całkowite (% PKB)	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd
ODA całkowite (w mln USD)	546,3	152,9	83,7	3 826,2	3 236,3	81,9	499,8	1 125,9
ODA <i>per capita</i> (w USD)	52,2	176,9	16,7	40,5	74	108,9	21,8	69,5
Stopa konsumpcji prywatnej (% PKB)	76,9	bd	bd	70,2	82,1	100,2	85,2	77,6
Stopa inwestycji prywatnych (% PKB)	14,7	bd	bd	21,5	bd	bd	11,7	6,3

Mauritius	Mozambik	Rwanda	Seszele	Somalia	Sudan Płd.	Tanzania	Uganda	Zambia	Zimbabwe
<b>gospodarcze i społeczne</b>									
12,7	16,4	7,9	1,4	bd	13,1	49,2	26,3	27,1	13,7
4,1	5,3	2,6	0,5	bd	4,3	16,0	8,5	8,8	4,5
3,6	7,2	6,9	3,3	bd	3,4	6,9	4,8	6	3,8
10 016,6	585,6	695,7	15 545,2	542,6	1 115	955	714,6	1 721,6	931,2
3,41	4,2	4,5	1,48	bd	-0,59	3,65	1,46	2,8	1,6
35,8	45,6	51,3	42,8	bd	bd	37,8	42,4	55,6	bd
3,2	25,2	33,1	2,3	bd	bd	31,5	27,2	9,6	14
23,2	21,1	14,4	12,3	bd	bd	24,9	22,0	33,9	29,4
73,4	53,7	52,5	71,1	bd	bd	43,6	50,8	56,5	56,6
bd	59,6	63,2	bd	bd	bd	67,9	51,5	68,5	bd
1,3	27,2	1,3	0,092	10,5	1,9	50,8	37,8	15,7	15,2
39,8	31,9	27,8	53,6	39,1	18,6	30,9	15,8	40,5	32,6
63	178	151	71	bd	bd	159	164	141	156
bd	120	106	bd	bd	bd	116	106	105	bd
3,21	2,55	1,27	1,4	bd	bd	6,1	4,28	7,81	bd
7,7	22,6	0,6	bd	6,9	bd	3,1	3,8	13,3	5,4
-0,6	-2,6	-4,0	4,8	bd	bd	-5,3	-2,1	4,1	bd
37,2	bd	bd	73,0	bd	bd	bd	33,2	bd	bd
148,3	2 314,1	1 081,1	25,4	991,9	1 447,5	3 430,3	1 692,6	1 142,4	811,1
117,8	87,4	97,6	282,5	96,6	126,4	68,3	46,3	74,9	54,4
73,9	60,3	74,2	52,1	bd	79,7	65,6	74,1	bd	88,1
14,2	bd	8,4	31,0	bd	5,0	bd	20,8	bd	9,8

cd. tablicy 3.3

Wskaźnik	Burundi	Dżibuti	Erytrea	Etiopia	Kenia	Komory	Madagaskar	Malawi
<b>Relacje</b>								
Eksport towarów (w mln USD)	130,4	124,4	752,5	4 856,9	6 132,5	20,6	2 140,4	1 374,0
Import towarów (w mln USD)	801,4	805,9	1 128,2	18 756,6	18 285,7	293,7	3 257,1	2 973,0
Eksport usług (w mln USD)	131,2	357,0	bd	2 735,9	4 935,2	70,0	1 264,5	109,3
Import usług (w mln USD)	234,1	178,1	bd	3 582,6	2 933,6	103,8	1 334,1	229,5
Saldo rachunku obrotów bieżących (% PKB)	-9,3	-21,2	bd	-6,9	-10,4	-7,5	-5,9	-18,9
Otwartość gospodarki (handel zagraniczny / PKB, %)	41,3	bd	bd	40,7	50,3	79,9	74,7	101,9
Towarowe <i>terms of trade</i> (2000 = 100)	145,3	85,7	84,8	124,4	88,3	83,2	81,0	97,6
BIZ napływ (w mln USD)	32	153	47	1 200	989	14	351	130
BIZ napływ <i>per capita</i> (w USD)	3,1	172,7	7,2	12,4	21,7	18,6	14,9	7,7
BIZ jako % PKB	1,0	9,6	1,2	2,2	1,6	2,2	3,3	3,0
BIZ napływy skumulowane (w mln USD)	48	1 505	837	7 264	4 370	121	6 277	1 239
BIZ odpływ (w mln USD)	0	bd	bd	bd	bd	bd	bd	-50
BIZ skumulowane odpływy (w mln USD)	1	bd	bd	bd	321	bd	6	24
<b>Warunki prowadzenia</b>								
Miejsce w rankingu „Doing Business”	152	155	189	132	136	159	163	164
Indeks wolności gospodarczej (wartość indeksu)	53,9	56,0	42,7	51,5	57,5	52,4	61,1	51,8
Wskaźnik percepcji korupcji (miejsce w rankingu)	159	107	166	110	145	142	133	110
Wskaźnik konkurencyjności WEF (miejsce w rankingu z lat 2014–2015)	139	bd	bd	118	90	bd	130	132
KEI (miejsce w rankingu z 2012 r.)	bd	139	142	140	111	bd	129	123

Podano ostatnie dostępne dane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [World Bank 2016; UNCTAD 2015; WEF 2015; Heritage Foundation 2016].

Mauritius	Mozambik	Rwanda	Seszele	Somalia	Sudan Płd.	Tanzania	Uganda	Zambia	Zimbabwe
<b>międzynarodowe</b>									
3 300,6	5 072,4	736,0	538,0	bd	bd	4 645,0	2 269,9	9 696,4	3 438,0
5 407,1	11 611,0	2 457,0	935,0	bd	bd	12 390,0	5 869,0	9 545,5	4 200,0
3 448,9	1 122,6	520,2	834,3	bd	bd	3 192,5	2 307,6	850,9	bd
2 509,5	3 924,4	633,3	503,4	bd	bd	2 488,5	2 668,3	1 644,4	bd
-10,2	-36,8	-7,5	-22,0	bd	bd	-10,6	-8,1	-1,4	bd
114,5	95,7	45,5	181,3	75,4	54,2	49,4	46,8	78,7	79,6
67,5	94,8	200,6	88,1	115,7	bd	135,9	106,1	177,1	104,7
418	4 902	268	229	106	-700	2142	1147	2484	545
331,7	185,2	22,1	2 489,1	9,8	-59,6	42,2	29,5	165,4	37,3
3,3	29,9	3,4	16,4	bd	5,3	4,4	4,4	9,2	4,0
4 586	25 577	1 105	2 567	988	bd	17 013	9 917	15 009	3 546
91	bd	bd	8	bd	bd	bd	0	-213	72
1 482	10	13	280	bd	bd	bd	50	2 417	487
<b>działalności gospodarczej</b>									
28	127	46	85	bd	186	131	150	111	171
74,7	53,2	63,1	62,2	bd	bd	58,5	59,3	58,8	38,2
47	119	55	43	174	171	119	142	85	156
39	133	62	92	bd	bd	121	122	96	124
62	130	127	bd	bd	bd	128	118	116	120

**Tablica 3.4.** Główne zasoby naturalne, produkty rolne i gałęzie gospodarki oraz specjalizacja eksportu krajów Afryki Wschodniej w 2014 r.

Kraj	Zasoby naturalne	Produkty rolne	Najlepiej rozwinięte gałęzie gospodarki	Specjalizacja eksportu (główne grupy towarowe)
Burundi	Nikiel, uran, tlenki metali ziem rzadkich, torf, kobalt, miedź, platyna (jeszcze nieeksploatowana), wanał, grunty orne, energia wodna	Kawa, bawełna, herbata, kukurydza, sorgo, słodkie ziemniaki, banany, maniok (tapioka), wołowina, mleko, skóry	Tekstylija, przetwórstwo żywności, produkcja dóbr konsumpcyjnych, takich jak koce, buty, mydło; montaż importowanych komponentów	Kawa palona, niepozabawiona kofeiny (48,9%); herbata czarna (fermentowana) i herbata częściowo fermentowana, aromatyzowana bądź niearomatyzowana (13,4%); rudy niobu, tantal, wanał i ich koncentraty (12,9%)
Dżibuti	Złoto, gлина, granit, marmur, mineraly (sól, perlit, gips, wapien), ropa naftowa, obszary geotermalne	Żywy inwentarz, rybołówstwo, owoce, warzywa	Bankowość i ubezpieczenia (12,5% PKB), transport (Dżibuti port), turystyka, budownictwo, przetwórstwo rolne, sól	Węgiel drzewny (22,9%); owoce żywe (10,6%); kozy żywe (10,6%)
Erytrea	Złoto, potas, cynk, miedź, sól, potencjalne zasoby ropy naftowej i gazu ziemnego, ryby	Sorgo, soczewica, warzywa, kukurydza, bawełna, tytoń, kawa, szał, żywy inwentarz, kozy, ryby	Przetwórstwo spożywcze, napoje, odzież i tekstylija	Złoto w stanie surowym (55,7%); rudy miedzi (26,3%), srebro w stanie surowym (4,7%)
Etiopia	Niewielkie złoża złota, platyna, miedź, potas, gaz ziemny, energia wodna	Zboża, rośliny strączkowe, kawa, rzepak, trzcina cukrowa, ziemniaki, skóry, bydło, owce, kozy	Przetwórstwo spożywcze, napoje, tekstylija, chemikalia, przetwórstwo metali, cement	Kawa palona, niepozabawiona kofeiny (31,5%); nasiona sezamu (19,5%); kwiaty cięte i pąki kwiatowe (11,5%)
Kenia	Dzika zwierzyna, grunty	Herbata, kawa, trzcina cukrowa, produkty ogrodnicze	Produkcja dóbr konsumpcyjnych na małą skalę (plastik, meble, baterie, tkaniny, mydło, papierosy, mąka), przetwórstwo produktów rolnych, rafinacja ropy naftowej, cement, turystyka	Herbata czarna (fermentowana) i pozostala herbata częściowo fermentowana (16,8%); kwiaty cięte i pąki kwiatowe (11,8%); oleje ropy naftowej i oleje z mineralów bitumicznych, surowe (10,4%)
Komory	Znikome pokłady zasobów naturalnych	Wanilia, kwiaty ylang-ylang, jaśmin, goździki, esencje perfum, kopry, kokosy, banany, maniok (tapioka)	Turystyka, destylacja perfum	Goździki (całe owoce, kwiaty i szypulki) (51,0%); wanilia (12,9%); statki i inne konstrukcje pływające (11,1%)



Madagaskar	Grafit, chromit, węgiel, boksyt, sól, kwarc, piaski bitumiczne, kamienie półszlachetne, mika, ryby, energia wodna	Kawa, wanilia, trzcina cukrowa, goździki, kakao, ryż, maniok (tapioka), fasola, banany, orzeszki ziemne, produkty zwierzęce	Przetwórstwo mięsa, mydło, browarnictwo, garbarnictwo, cukier, tekstylia, szkło, cement, montaż części samochodowych, papier, ropa naftowa, turystyka	Nikiel (18,5%); wanilia (6,8%); krewetki (5,2%)
Malawi	Wąpnie, potencjalne złoża uranu, węgiel, boksyt, fosforan, grafit, granit, czarny granit, akwamaryn, turmalin, rubiny, szafiry, pierwiastki ziem rzadkich	Tytoń, trzcina cukrowa, bawełna, herbata, kukurydza, ziemniaki, maniok (tapioka), sorgo, orzeszki ziemne, orzechy makadamii, bydło, kozy	Tytoń, herbata, cukier, wyroby tartaczne, cement, produkcja dóbr konsumpcyjnych	Tytoń (54,5%); herbata czarna (fermentowana) i herbata częściowo fermentowana, również aromatyzowana (8,1%); cukier trzcinowy, surowy, w postaci stałej (7,6%)
Mauritius	Grunty orne, ryby	Cukier, pochodne cukru, herbata, tytoń, warzywa, owoce, kwiaty, rybołówstwo	Pracochłonne towary na eksport, w tym tekstylia i odzież, zegarki, biżuteria, wyroby optyczne, zabawki i gry, kwiaty cięte; turystyka	Tuńczyk (15,2%); cukier trzcinowy / z buraków i chemicznie czysta sacharoza (11,9%); męskie/chtłopięce koszule z bawełny (6,8%)
Mozambik	Węgiel, tytan, gaz ziemny, energia wodna, tantal, grafit	Bawełna, orzechy nerkowca, trzcina cukrowa, herbata, maniok (tapioka), kukurydza, orzechy kokosowe, sikałne, owoce cytrusowe i tropikalne, ziemniaki, słonecznik, wołowina, drób	Żywność, napoje, środki chemiczne (nawozy, mydło, farby), aluminium, produkty naftowe, tekstylia, cement, szkło, azbest, wyroby tytoniowe	Aluminium niestopowe w stanie surowym (26,7%); oleje lekkie i preparaty (13,4%); węgiel bitumiczny, nawet sproszkowany, ale nieaglomerowany (7,3%)
Rwanda	Złoto, kasyteryt (ruda cyny), wolframit (rudy wolframu), miedź, energia wodna, grunty orne	Kawa, herbata, złoceń (insektycyd wykonany z chryzantemy), banany, fasola, sorgo, ziemniaki, żywy inwentarz	Cement, produkty rolne, produkcja napojów na małą skalę, mydło, meble, obuwie, wyroby z tworzyw sztucznych, tekstylia, papierosy	Niob/tantal/wanad (43,0%); rudy cyny i koncentraty (16,5%); kawa palona, niepozbawiona kofeiny (15,1%)
Seszele	Ryby, kopy, drzewa cynamonowe	Orzechy kokosowe, cynamon, wanilia, słodkie ziemniaki, maniok (tapioka), banany, kurczęta brojlery, tuńczyk	Rybołówstwo, turystyka, przetwarzanie kokosów i wanilii, włókna kokosowe, budowa łodzi, drukowanie, meble, napoje	Tuńczyk latający i bonito (56,7%); tuńczyk żółtopłetwy (8,4%); bigeye tuńczyk (8,2%)

cd. tablicy 3.4

Kraj	Zasoby naturalne	Produkty rolne	Najlepiej rozwinięte gałęzie gospodarki	Specjalizacja eksportu (główne grupy towarowe)
Somalia	Uran, w dużej mierze nie-eksploatowane zapasy rudy żelaza, cyny, gipsu, boksytu, miedzi, soli, gazu ziemnego, prawdopodobne złoża ropy naftowej	Banany, sorgo, kukurydza, orzechy kokosowe, ryż, trzcina cukrowa, mango, nasiona sezamu, fasola; bydło, owce, kozy, ryby	Kilka lekkich branż przemysłowych, w tym rafinacja cukru, tekstylia, komunikacja bezprzewodowa	Owce żywe (31,6%); kozy żywe (27,2%); bydło żywe inne niż zwierzęta hodowlane czystorasowe (12,0%)
Sudan Płd.	bd	bd	bd	Oleje ropy naftowej i oleje z minerałów bitumicznych, surowe (99,7%)
Tanzania	Energia wodna, cyna, fosfor, rudy żelaza, węgiel, diamenty, kamienie szlachetne, złoto, gaz ziemny, nikiel	Kawa, sisal, herbata, bawełna, pyrettrum (insektycyd organiczny), orzechy nerkowca, tytoń, maniok (tapioka), banany, owoce, warzywa, żywy inwentarz	Przetwórstwo produktów rolnych (cukier, piwo, papierosy, sznurek sisalowy), wydobycie diamentów, złota, żelaza, rafinacja ropy naftowej	Tytoń (9,9%); złoto w stanie surowym (7,7%); kawa palona, niepozabawiona kofeiny (5,3%)
Uganda	Miedź, kobalt, wapień	Kawa, herbata, bawełna, tytoń, maniok (tapioka), ziemniaki, kukurydza, prosno, rośliny strączkowe, wołowina, mięso kozie, mleko, drób, kwiaty cięte	Cukier, browarnictwo, tytoń, tkaniny bawełniane, cement	Kawa palona, niepozabawiona kofeiny (28,5%); tytoń (6,2%); filety rybne i pozostałe mięso rybne (4,7%)
Zambia	Miedź, kobalt, cynk, ołów, węgiel, szmaragd, złoto, srebro, uran, energia wodna	Kukurydza, sorgo, ryż, orzeszki ziemne, nasiona słonecznika, warzywa, kwiaty, tytoń, bawełna, trzcina cukrowa, maniok (tapioka), kawa, bydło, kozy, świnię, drób, mleko, jajca, skóry	Wydobycie i przetwórstwo miedzi, budownictwo, produkty spożywcze, napoje, chemia, tekstylia, nawozy, ogrodnictwo	Katody i profile z katod (63,6%), tytoń (4,3%)

Zimbabwe	Węgiel, rudy chromu, azbestu, złoto, nikiel, miedź, rudy żelaza, wanadu, litu, cyny, metale z grupy platynowców	Kukurydza, bawełna, tytoń, pszenica, kawa, trzcina cukrowa, orzeszki ziemne, owce, kozy, świnię	Górnictwo (węgiel, złoto, platyna, miedź, nikiel, cyna, glina, liczne metaliczne i niemetaliczne rudy), stal, wyroby z drewna, cement, chemikalia, nawozy, odzież i obuwie, artykuły spożywcze, napoje	Tytoń (36,3%); rudy metali szlachetnych i koncentraty (6,4%)
----------	---	---	--	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2015], UNDP [2015], World Bank [2015], WTO [2015].



# 4

## Potencjał gospodarczy Afryki Południowej

### 4.1. Uwagi wstępne

W rozdziale czwartym monografii podjęto próbę oceny potencjału gospodarczego poszczególnych krajów regionu Afryki Południowej. Chcąc scharakteryzować obszar południowoafrykański pod względem warunków prowadzenia biznesu skupiono się na wybranych wskaźnikach opisujących nie tylko poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, lecz także powiązania regionu ze światem w formie przepływów handlowych i kapitałowych. Analizie poddano również wskaźniki określające poziom konkurencyjności poszczególnych państw regionu. Na podstawie zaprezentowanych mierników starano się zidentyfikować kraje o największym potencjale rozwoju, będące perspektywicznymi dla Polski. Jednocześnie w charakterystyce potencjału gospodarczego Afryki Południowej nie pominięto barier mogących zahamować w przyszłości rozwój regionu. Wskazano również na liczne wyzwania, z którymi musi zmierzyć się zagraniczny przedsiębiorca, planujący rozpocząć współpracę gospodarczą z Afryką Południową. Przeprowadzona analiza pozwala na prowadzenie dalszych rozważań dotyczących powiązań między gospodarkami polską i południowoafrykańską.

### 4.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makroekonomicznych

Pod względem najważniejszych wskaźników makroekonomicznych i demograficznych, Afrykę Południową należy uznać za relatywnie dobrze rozwiniętą część kontynentu. Taki wizerunek region zawdzięcza przede wszystkim RPA, będącej najważniejszą gospodarką w Afryce Południowej i drugą gospodarką na kontynencie po Nigerii. Wszystkie kraje regionu należą do Wspólnoty Rozwoju Afryki Południo-

wej (SADC<sup>31</sup>), Południowoafrykańskiej Unii Celnej (Southern African Customs Union, SACU)<sup>32</sup> i Unii Afrykańskiej. Analizowane państwa wyraźnie różnią się od siebie pod względem poziomu rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego (np. RPA i Botswana znacznie przewyższają pod tym względem resztę regionu). Jednak większość z nich po latach 60. XX w. przeszła dogłębne strukturalne przemiany ekonomiczne i polityczne. Cechą gospodarek południowoafrykańskich jest ich zdominowanie przez RPA. Kraje analizowanego obszaru są klasyfikowane w rankingach rozwoju na różnych pozycjach. Zgodnie z podziałem przedstawionym przez Bank Światowy, Botswana, Namibia i RPA należą do państw o wyższym średnim dochodzie na osobę, podczas gdy Suazi i Lesotho plasują się w grupie krajów o niższym średnim dochodzie *per capita* [World Bank 2015].

Pod względem wielkości PKB Afrykę Południową zdominowała wspomniana wcześniej gospodarka RPA (91% PKB regionu i 87% populacji; wraz z Nigerią i Kenią najważniejszy rynek w Afryce Subsaharyjskiej). Drugą, zdecydowanie mniejszą gospodarką regionu pozostaje Botswana z 4-procentowym udziałem w PKB Afryki Południowej. Najmniejszą gospodarką od lat pozostaje Lesotho z udziałem poniżej 1% w produkcji regionu. Średnioroczny wzrost ekonomiczny dla Afryki Południowej w 2014 r. wyniósł 1,73%, jednak Botswana, Namibia i Lesotho przekroczyły ten pułap. Dość niskie tempo wzrostu gospodarczego w regionie stanowi efekt spowalniającej gospodarki RPA<sup>33</sup> oraz w znacznie mniejszym stopniu rezultat zahamowania wzrostu w Suazi<sup>34</sup>. Wzrost ekonomiczny w regionie stymulują głównie inwestycje, wydobywanie surowców i ich eksport oraz w mniejszym stopniu wewnętrzna konsumpcja (głównie w RPA). Najszybciej rozwijającą się gospodarką regionu w 2014 r. była Botswana, w której akceleratem wzrostu pozostawał eksport diamentów [AfDB et al. 2015].

<sup>31</sup> Wspólnotę Rozwoju Afryki Południowej powołano w 1992 r. jako następczynię Południowoafrykańskiej Konferencji ds. Koordynacji Rozwoju Afryki Południowej (Southern African Development Co-ordination Conference — SADCC), powstałej 12 lat wcześniej. Celem organizacji jest koordynacja polityki gospodarczej, pokojowe rozwiązywanie sporów, zwalczanie dyskryminacji wewnątrz krajów oraz na arenie międzynarodowej, zacieśnianie kontaktów gospodarczych, społecznych i politycznych [SACU 2014].

<sup>32</sup> Południowoafrykańską Unię Celną tworzą wszystkie kraje Afryki Południowej. Jest najstarsza na świecie unią celną. Ugrupowanie powstało na mocy umowy podpisanej w 1910 r. przez Związek Południowej Afryki (ZPA) oraz trzy ówczesne protektoraty brytyjskie: Beczuanę, Basuto i Suazi. Członkowie SACU stawiają sobie za cel rozwój gospodarczy poprzez ułatwienia handlowe i integrację ekonomiczną. Wspólnota jest gospodarczo i politycznie zdominowana przez RPA [Skidmore-Hess, Skidmore-Hess 2013; SACU 2014].

<sup>33</sup> Gospodarka RPA notuje niskie wskaźniki wzrostu gospodarczego od kryzysu globalnego. Po pierwsze, gospodarkę zachwiały słaby dolar oraz znaczne spadki cen na rynkach surowców wywołane zmniejszonym popytem. Po drugie, zahamowanie wzrostu w Chinach, będących najważniejszym rynkiem eksportowym RPA, wpłynęło na pogłębianie się deficytu handlowego kraju. Po trzecie, niestabilność rynku pracy i liczne strajki (najliczniejsze od czasów apartheidu) przyczyniają się do spowolnienia wzrostu. Protestują głównie mieszkańcy miast, domagając się poprawy infrastruktury i usług społecznych oraz wyższych świadczeń socjalnych. Niedoskonałości w zakresie infrastruktury także zmniejszają atrakcyjność kraju dla inwestorów zagranicznych, stąd występuje niska stopa inwestycji [USAID 2013].

<sup>34</sup> Do spowolnienia przyczynia się głównie kryzys fiskalny państwa.

Gospodarki większości krajów południowoafrykańskich opierają się w głównej mierze na usługach. Tylko w Suazi największą część PKB generuje mało wydajny przemysł. Sektor trzeci wytwarza największą część wartości dodanej w PKB regionu, co szczególnie widać na przykładzie RPA (średnio 69% wartości dodanej w latach 2009–2012), Botswany (66%) i Namibii (65%). Jednak struktura zatrudnienia w Afryce Południowej już jednoznacznie nie wskazuje na dominację usług: w RPA 66% zatrudnionych pracuje w sektorze trzecim, w Namibii — 61,3%, w Botswanie — 55%. Natomiast w Lesotho nadal 86%, a w Suazi 70% zatrudnionych pracuje w ekstensywnym sektorze rolnym [CIA Factbook 2015].

Gdy analizuje się szczegółowo najwyżej rozwinięte branże w południowoafrykańskiej gospodarce widać, że nadal dominuje działalność związana z produkcją nisko zaawansowaną. W gospodarkach większości krajów najbardziej rozwiniętymi branżami są gałęzie związane z wydobywaniem surowców i ich przetwarzaniem (RPA, Botswana, Namibia) oraz produkcją rolną (Lesotho i Suazi). Wyjątek stanowi RPA, gdzie poza branżami związanymi z górnictwem, rozwinęły się także bardziej zaawansowane gałęzie gospodarki, np. produkcja samochodów i części samochodowych, taboru kolejowego, urządzeń i wyposażenia stosowanego w przemyśle wydobywczym. Większość krajów Afryki Południowej charakteryzuje się niskim poziomem zurbanizowania. Wyjątek stanowią RPA i Botswana, gdzie znaczna większość ludności zamieszkuje obszary miejskie (por. tablica 4.1, s. 150) [AfDB et al. 2015].

W zakresie wzrostu PKB *per capita* w 2014 r. średnia dla całego regionu (0,95%) została przekroczona przez Botswanę, Lesotho i Namibię. Przeciętna wartość PKB na mieszkańca w 2014 r. (6299 USD) uplasowała Afrykę Południową na pozycji lidera wśród regionów kontynentu. Najwyższe wartości PKB *per capita* można zaobserwować w Botswanie, podczas gdy najniższą wartością tego miernika charakteryzuje się Lesotho, którego PKB *per capita* w 2014 r. pozostawało 7,5-krotnie niższe od Botswany. Najważniejsza gospodarka regionu — RPA charakteryzuje się niewiele przekraczającą średnią dla całej Afryki Południowej wartością PKB przypadającą na mieszkańca [AfDB et al. 2015].

Dynamicznemu wzrostowi PKB i PKB *per capita* w omawianych krajach towarzyszy pogłębianie się nierówności. Prawie wszystkie omawiane państwa cechują wysokie wskaźniki nierównomiernego rozkładu dochodów, które plasują te kraje wśród najmniej egalitarnych pod względem dystrybucji dochodów narodów w świecie [CIA Factbook 2015]. W 2014 r. liderem tego niechlubnego rankingu pozostawała RPA<sup>35</sup>. Znaczne nierówności w rozkładzie dochodów obserwowane są również w Botswanie. Największy odsetek ludności żyjącej za mniej niż 1,25 USD dziennie zamieszkuje Lesotho (56,2%), a następnie Suazi (39,3%), gdzie zgodnie z ostatnimi dostępnymi danymi statystycznymi 9,4% ludności znajdowało się poniżej międzynarodowej linii ubóstwa. W przypadku Lesotho obserwowane jest jeszcze jedno negatywne zjawisko: 10% najuboższych bierze udział w zaledwie 1% całkowitej konsumpcji, co daje państwu najgorszy wynik w regionie [AfDB et al. 2015].

<sup>35</sup> Wzrost nierówności w RPA powoduje zwiększanie się przestępczości. W 2013 r. pod tym względem kraj znalazł się na 11. miejscu w Afryce [AfDB et al. 2015].

Biorąc pod uwagę kompleksowe indykatory rozwoju społeczno-gospodarczego (np. HDI), należy stwierdzić, że Botswana, RPA i Namibia znajdują się w grupie krajów o średnim poziomie rozwoju społecznego. Tylko Suazi i Lesotho zaklasyfikowano do państw o niskim poziomie rozwoju społecznego. Wszystkie kraje regionu nieznacznie poprawiły swoje pozycje w zakresie HDI w 2014 r. Najwyżej w rankingu plasuje się Botswana [UNDP 2015]. Odległa pozycja RPA (118.) w rankingu poziomu rozwoju społecznego wynika głównie z niskiej średniej długości życia oraz wysokiego odsetka dorosłej populacji zarażonej wirusem HIV<sup>36</sup>. Ponadto edukacja podstawowa, pomimo sporych wydatków na nią poczynionych, pozostaje na niskim poziomie [AfDB et al. 2015; USAID South Africa 2015].

Z kolei inne kompleksowe mierniki, np. indeks postępu społecznego, klasyfikują kraje Afryki Południowej na wysokich pozycjach w regionie subsaharyjskim, jednak nadal daleko od globalnych liderów. Najwyżej uplasowała się RPA, która jest drugim po Mauritiusie krajem w Afryce Subsaharyjskiej pod względem postępu społecznego, biorąc pod uwagę kryteria uwzględnione w indeksie. Zaraz za RPA w rankingu znajdują się Botswana i Namibia. Najniżej uplasowało się Suazi, cechujące się bardzo niskim poziomem postępu społecznego [Social Progress Imperative 2015].

Gospodarki krajów południowoafrykańskich w dużej mierze opierają swój potencjał na bogactwach naturalnych, przede wszystkim mineralnych, a w mniejszym stopniu na bogactwach rolnych. Tylko na samym obszarze RPA znajduje się 40% zasobów minerałów naturalnych globu. Państwa regionu Afryki Południowej stały się ważnymi światowymi producentami w zakresie złota (RPA: 5. producent na świecie, 10% światowego wydobycia), diamentów (Botswana: 19,9% światowej produkcji<sup>37</sup>, RPA: 9,1%, Namibia: 1,3%), uranu (Namibia: 7,3%), węgla (RPA: 3,3%), chromitu (RPA: 1. miejsce w produkcji światowej), ferrochromu (RPA: 1.), ferromanganu (RPA: 1.), wermikulitu (RPA: 1.), platynowców (RPA: 2., Botswana: 7.), wanału (RPA: 2.), fluorytu (RPA: 4., Namibia: 12.), kobaltu (RPA: 11.), aluminium (RPA: 11.), rud żelaza (RPA: 7.), miedzi (RPA: 24., Botswana: 28.), czy cynku (Namibia: 14.) [U.S. Geological Survey 2015]. Jednak uzależnienie krajów od cen surowców na rynkach światowych stanowi poważne ograniczenie dla zrównoważonego wzrostu ich gospodarek i zwiększa ich ekspozycje na szoki zewnętrzne, stąd priorytetem władz krajów regionu pozostaje rozwój pozasurowcowych sektorów gospodarki, jako kluczowy czynnik sprzyjający rozwojowi<sup>38</sup>. Dotąd najbardziej przejrzyste przepisy wspierające przemysł wydobywczy skonstruowała Botswana.

<sup>36</sup> RPA jest światowym epicentrum w zakresie zarażeń HIV/AIDS [USAID South Africa 2015].

<sup>37</sup> Najważniejszym graczem na rynku diamentów w Botswanie jest Debswana (*joint venture* między rządem kraju a De Beers). Wraz z rosyjskim ALROSA firmy kontrolują około połowy światowej produkcji diamentów [ALROSA 2015].

<sup>38</sup> Strategie rozwoju wprowadzane przez poszczególne kraje regionu różnią się od siebie. Przykładowo, RPA zaprzestała nasilonych działań na rzecz industrializacji gospodarki, koncentrując się na sferze usługowej i budowie gospodarki opartej na wiedzy. W przypadku Namibii plany gospodarcze na najbliższe dekady skupiają się na budowie tzw. zielonej gospodarki, czyli koncentracji na bardziej ekologicznych sektorach [USAID 2013; USAID Southern Africa 2015].



Regulacje dotyczące branży wydobywczej w RPA znacznie odbiegają zaawansowaniem od botswańskich i plasują się na ostatniej pozycji wśród krajów afrykańskich branych pod uwagę w tym rankingu [KPMG 2012].

Polityka monetarna Afryki Południowej kształtowana jest głównie przez banki centralne poszczególnych państw, ale także determinowana przez organy związane ze Wspólnym Obszarem Walutowym, do którego należą wszystkie kraje regionu, poza Botswaną. Wspólny Obszar Walutowy łączy w sobie cechy unii monetarnej i izby walutowej (ang. *currency board*). W praktyce oznacza to, iż rand pozostaje dominującą walutą, jednak kraje członkowskie nie są zobowiązane do bezwzględnego utrzymywania parytetu. Stąd niektórzy uważają ten obszar wspólnej waluty za niepełnoprawny. Ponadto banki centralne poszczególnych państw odpowiadają m.in. za monetyzację systemów fiskalnych. Pomimo Wspólnego Obszaru Walutowego banki centralne poszczególnych krajów prowadzą niezależną politykę monetarną i nadzór nad instytucjami finansowymi. Inflacja w większości państw regionu utrzymuje się na umiarkowanym, jednocyfrowym poziomie. Jednakże duże uzależnienie od cen surowców mineralnych na rynkach światowych powoduje, że poziomy inflacji wahają się. Presja inflacyjna znajduje także swoje źródło w światowych rynkach żywności. Ponadto państwa regionu w znacznej mierze powiązane są gospodarczo z RPA, co powoduje, iż poziomy inflacji w tych krajach synchronizują się z wahaniami cen w RPA [AfDB et al. 2015; ADB, OECD, UNDP 2014].

Państwa Afryki Południowej cechują się wysokimi stopami bezrobocia, znacznie przewyższającymi średnią dla całego kontynentu (9%). Najwyższe wskaźniki obserwowane są w RPA i Lesotho. Szczególnie poważnym problemem regionu pozostaje bezrobocie wśród osób młodych. Szacuje się, iż w RPA 50% młodych ludzi znajduje się w szeregach osób bezrobotnych. Ponadto RPA cechuje się najmniejszą stopą absorpcji siły roboczej w świecie<sup>39</sup>. W przypadku Lesotho ponad 3/4 bezrobotnych zamieszkuje obszary nieurbanizowane. Dodatkowo rozpowszechnionym zjawiskiem jest zatrudnienie w sektorze nieformalnym<sup>40</sup> [AfDB et al. 2015].

W zakresie polityki fiskalnej trudno dopatrywać się jednolitej tendencji w państwach omawianego regionu. Przynależność do jednego obszaru celnego nie wymusza na jego członkach prowadzenia wspólnej polityki fiskalnej. Jednakże umowa odnośnie do podziału przychodów w ramach SACU stanowi ważny strumień przychodów budżetowych dla wszystkich państw Afryki Południowej z wyjątkiem

---

<sup>39</sup> W RPA większość miejsc pracy tworzy sektor publiczny, podczas gdy sektor prywatny dotąd nie wyrównał poziomu zatrudnienia sprzed kryzysu. Głównymi przyczynami niskiej kreacji miejsc pracy przez sektor prywatny są nadal pesymistyczne oczekiwania przedsiębiorców co do kształtowania się wzrostu gospodarczego w kraju, niski poziom przedsiębiorczości, brak zaufania ze strony inwestorów oraz nadal słaby rozwój infrastruktury, np. ograniczenia w podaży energii [AfDB et al. 2015].

<sup>40</sup> Brak opracowań ukazujących dokładne szacunki tego problemu. Zgodnie z estymacjami, w Namibii 23% pracowników zatrudnia sektor nieformalny, w RPA zatrudnionych nieformalnie jest ok. 70% pracujących w przemyśle wydobywczym i ok. 60% pracujących w handlu i usługach komunalnych [Kanyenze, Lapeyre 2012].

RPA<sup>41</sup>. Część państw prowadzi rozsądną politykę budżetową, starając się utrzymać poziom finansów publicznych na racjonalnym poziomie<sup>42</sup>, jednak przed najważniejszą gospodarką regionu ciągle stoi wyzwanie redukcji deficytu budżetowego<sup>43</sup> [AfDB et al. 2015].

Z deficytem budżetowym powiązane jest także zadłużenie krajów Afryki Południowej. Najwyższym poziomem długu publicznego w relacji do PKB charakteryzują się Namibia, a zaraz za nią uplasowało się Lesotho. Znacznie przekraczający średnią dla całego kontynentu (22,3% PKB) poziom zadłużenia Namibii i Lesotho związany jest przede wszystkim z długiem zagranicznym zaciągniętym w instytucjach międzynarodowych, głównie w Banku Światowym i Afrykańskim Banku Rozwoju. Wysoki poziom długu wiąże się z prowadzonymi przez kraje projektami infrastrukturalnymi. W przypadku RPA zdecydowana większość długu publicznego generowana jest przez tamtejsze władze centralne<sup>44</sup> [OECD 2015b; AfDB et al. 2015].

Afryka Południowa w porównaniu z innymi regionami kontynentu, korzysta w małym stopniu z ODA (Official Development Assistance). Poza RPA, gdzie płyną spore fundusze w ramach ODA, pozostałe kraje analizowanego obszaru pozostają w niewielkim stopniu beneficjentami zagranicznej pomocy. Jednak w przeliczeniu na mieszkańca RPA fundusze pomocowe stanowią niewielkie kwoty. W przeliczeniu na osobę najwyższą ODA otrzymuje Lesotho. Kraj ten osiągnął też w 2014 r. najwyższy wskaźnik udziału pomocy zagranicznej w PKB (11,2% PKB)<sup>45</sup>. Lesotho, podobnie jak wszystkie kraje południowoafrykańskie, prawie całą ODA przeznacza na działalność związaną ze sferą społeczną [OECD 2015b].

Do Afryki Południowej, w porównaniu z pozostałymi regionami kontynentu, płynie najmniej przekazów pieniężnych pochodzących od emigrantów. Największym odbiorcą przekazów pieniężnych od emigrantów w regionie od lat pozostaje RPA (971 mln USD), gdzie przekazy pochodzą przede wszystkim od emigrantów pracujących w Wielkiej Brytanii i Australii. Jednak wielkości te w niewielkim stopniu partycypują w PKB. Najmniejsze przekazy pieniężne od emigrantów trafiają do Namibii, a ich źródłem są wyłącznie osoby pracujące w RPA<sup>46</sup> [Global Economy and Development at Brookings 2015].

---

<sup>41</sup> Szacuje się, iż te przychody stanowią połowę wpływów do budżetu Lesotho i Suazi. W przypadku Botswany i Namibii stanowią one odpowiednio 30 i 33%. Do kasy budżetowej RPA trafia zaledwie 3% wpływów z tytułu unii celnej [SACU 2014].

<sup>42</sup> Dobrym przykładem jest tutaj rząd botswański, który przestrzega zasady fiskalnej, iż wydatki nie mogą przekroczyć 40% PKB [AfDB et al. 2015].

<sup>43</sup> W ostatnim czasie kraj zwiększył wpływy z podatków i zredukował rządowe wydatki. Działania te zahamowały pogłębianie się deficytu budżetowego [AfDB et al. 2015].

<sup>44</sup> Region należy do liderów na kontynencie w zakresie dokonywanych inwestycji w projekty infrastrukturalne, szczególnie związane z energetyką i transportem. Obecnie największe projekty infrastrukturalne prowadzone w Afryce Południowej ulokowane są w RPA; to dwie elektrownie: w Kusile i Medupi.

<sup>45</sup> Najważniejszą organizacją kierującą ODA do Lesotho jest Unia Europejska, a krajem — USA [OECD 2015].

<sup>46</sup> Warto zauważyć, iż podobna sytuacja występuje w przypadku Botswany, Suazi i Lesotho: przekazy pieniężne płyną w większości z RPA [Global Economy and Development at Brookings 2015].

### 4.3. Przepływy handlowe regionu

Kraje Afryki Południowej charakteryzują się dość wysokim poziomem otwartości na świat, mierzonym udziałem handlu zagranicznego w ich PKB. Wyjątek stanowi RPA, której wskaźnik udziału wymiany handlowej w PKB znacznie odbiega od pozostałych czterech analizowanych państw. Wynika to ze znacznych rozmiarów tamtejszej gospodarki oraz rozbudowanego rynku wewnętrznego. Wymiana handlowa regionu Afryki Południowej determinowana jest przede wszystkim przez umowę w ramach SACU. Ponadto wszystkie kraje regionu przynależą do WTO, jednak akcesja ta w niewielkim stopniu i tylko w pierwszych latach zdynamizowała wymianę handlową regionu ze światem<sup>47</sup>. Handel zagraniczny Afryki Południowej sprowadza się przede wszystkim do wymiany prowadzonej przez RPA. Kraj ten w 2014 r. realizował 85% eksportu i 84% importu całego regionu. Udział Afryki Południowej w światowym eksporcie spadł ponad dwukrotnie z 1,4% w 1980 r. do 0,6% w 2014 r. Podobnie prezentuje się kwestia importu — w badanym okresie zmalał z 1,1% do 0,7%. Udział regionu w afrykańskim eksporcie w 2014 r. wyniósł 19,3%, a w imporcie 19,6%. Dynamika eksportu Afryki Południowej po 2009 r. wyraźnie wyhamowuje, czego przyczyną jest spowolnienie w RPA i kryzys globalny [UNCTAD 2016]. Kraje SACU swoje obroty handlowe realizują głównie z RPA, stąd są bezpośrednio uzależnione od koniunktury tego kraju [Cieślak 2014a]. Pogorszenie *terms of trade*, spadek obrotów handlowych i przychodów z wymiany z zagranicą szczególnie widoczny był w bilansach obrotów bieżących Botswany, Lesotho, Namibii i Suazi [IMF 2011]. Rachunki bieżące krajów Afryki Południowej notują znaczne deficyty, z czego najgłębszą nierównowagę między eksportem a importem wyrażoną w wartościach absolutnych obserwuje się w RPA [UNCTAD 2016]<sup>48</sup>. Z kolei największy udział deficytu handlowego w PKB od kilku dekad notuje Lesotho. W 2014 r. najwyraźniejszą poprawę warunków handlu zanotowała Botswana, a znaczne pogorszenie *terms of trade* obserwowano w przypadku RPA. Jednak RPA w omawianym roku charakteryzowała się najwyższą wartością wskaźnika *terms of trade* w regionie [World Bank 2015].

Kraje Afryki Południowej, poza RPA, charakteryzują się dość niską dywersyfikacją eksportu. Szczególnym przypadkiem jest tutaj Botswana, gdzie ponad 80% wartości eksportu przypada na diamenty. Eksport regionu południowoafrykańskiego w 2014 r. oszacowano na 106,8 mld USD, z czego ponad 43% stanowił wywóz diamentów, złota, platyny, węgla oraz rudy metali. Pozostałymi ważnymi dobrami sprzedawanymi przez region za granicę pozostawały: samochody (3,4%), owoce i orzechy (2,5%) oraz pompy (2%). Produkty zaawansowane technologicznie stanowiły w 2014 r. 1,11% wartości eksportu regionu, z czego prawie cały ich eksport realizo-

<sup>47</sup> Najwcześniej do WTO (ówczesnego GATT) przystąpiła RPA — w 1948 r. [WTO 2015].

<sup>48</sup> W 2011 r. RPA posiadała nadwyżkę na rachunku obrotów bieżących (ponad 2 mld USD) [UNCTAD 2016].

wała RPA<sup>49</sup>. Lesotho za granicę wysyła głównie tekstylia i odzież, a także wełnę i moher oraz żywność. Namibia koncentruje swój eksport na kamieniach szlachetnych, minerałach i metalach (diamenty, miedź, złoto, cynk, uran, ołów) oraz produktach żywnościowych (m.in. bydło, ryby, mięczaki). RPA wywozi za granicę głównie minerały, metale i kamienie szlachetne (złoto, diamenty, platyna) oraz w mniejszym stopniu maszyny, elektronikę i sprzęt transportowy. Suazi eksportuje przede wszystkim produkty przemysłu chemicznego (np. koncentraty), żywność (m.in. cukier, owoce) oraz ściery drzewny. W latach 2000–2013 Namibia najwyraźniej zdywersyfikowała strukturę swojego eksportu. W przypadku Suazi i RPA obserwowana jest tendencja przeciwna. Suazi skoncentrowała się bardziej na wywozie za granicę produktów przemysłu chemicznego oraz żywności. RPA natomiast eksportuje coraz więcej kamieni szlachetnych i szkła oraz minerałów [World Integrated Trade Solutions 2015] (por. tablica 4.2, s. 152).

Generalnie kraje Afryki Południowej eksportują przede wszystkim produkty, w których wykazują przewagi komparatywne. Wszystkie kraje, poza Botswaną, posiadają przewagę w eksporcie produktów żywnościowych. Również minerały, kamienie i szkło stanowią wyraźny produkt konkurencyjny, szczególnie w przypadku Botswany, Namibii i RPA. W odmiennych branżach, poza żywnościową, specjalizuje się Lesotho, które jest konkurencyjne w zakresie obuwi, tekstyliów i odzieży oraz warzyw. Żadne z badanych krajów nie cechuje się przewagą komparatywną w bardziej zaawansowanych technologicznie grupach towarowych, jak maszyny i elektronika lub produkty przemysłu transportowego [UNCTAD 2016].

W przypadku importu koncentracja towarowa jest znacznie mniejsza. Najbardziej skoncentrowanym importem cechują się RPA i Botswana. W tej pierwszej maszyny i elektronika, paliwa oraz produkty przemysłu transportowego stanowią aż 57% wartości importu. W przypadku Botswany kamienie szlachetne, szkło, paliwa oraz maszyny i elektronika stanowią ponad 58% przywozu. Pozostałe kraje prowadzą bardziej rozdrobniony i zróżnicowany import. Warto zauważyć, że w czołówce importowanych produktów każdego z krajów Afryki Południowej, poza Lesotho, znajdują się paliwa oraz maszyny i elektronika [World Integrated Trade Solutions 2015].

---

<sup>49</sup> Niskie zaawansowanie technologiczne omawianych krajów można tłumaczyć niewielkim udziałem wydatków na badania i rozwój. W zakresie udziału eksportu produktów *high-tech* w całkowitej wartości eksportu produktów przemysłowych najwyższe w 2012 r. uplasowało się Suazi (ponad 40%). Jednak ten wysoki odsetek wynika głównie z niewielkich rozmiarów eksportu produktów przemysłowych i nie świadczy o zaawansowaniu technologicznym Suazi, na co wskazują indeksy innowacyjności. Eksport *high-tech* Suazi opiera się na zagranicznych inwestycjach związanych z technologiami kopalnymi lub budową urządzeń chłodzących. Eksport *high-tech* realizowany przez Namibię stanowi natomiast konsekwencję Narodowej Polityki Badawczej, Naukowej i Technologicznej wprowadzanej od 1999 r. przez tamtejsze władze. Najbardziej zaawansowana pod względem technologicznym jest RPA. Kraj specjalizuje się przede wszystkim w eksporcie wyposażenia telekomunikacyjnego, produktach farmaceutycznych i medycznych, maszynach elektronicznych i produktach wykorzystujących zjawisko emisji termoelektronowej i fotokatody [World Bank 2015; OECD 2015b].

W badaniach poziomu koncentracji rynków eksportowych krajów Afryki Południowej we wszystkich przypadkach, poza Suazi, obserwowany jest spadek koncentracji geograficznej eksportu. Szczególnie tendencja ta widoczna jest w przypadku Lesotho, które w 2000 r. prawie 72% eksportu kierowało do USA. Natomiast do 2009 r. (ostatnie dostępne dane) układ głównych partnerów eksportowych przebudował się w kierunku RPA, dokąd kierowano prawie 49% eksportu, a USA odbierały prawie 32% eksportu kraju. Odwrotną tendencję obserwuje się w przypadku Suazi, które coraz bardziej skupia się na rynku RPA. Najbardziej zdywersyfikowany geograficznie eksport prowadzą RPA i Namibia. W przypadku rynków importowych również obserwowana jest rosnąca dywersyfikacja. Kraje sprowadzają produkty głównie z Unii Europejskiej, Chin, USA, państw Środkowego Wschodu i innych krajów afrykańskich. Tylko Lesotho skoncentrowało się na sprowadzaniu towarów z RPA [World Integrated Trade Solutions 2015].

Pomimo że prawie cały obszar Afryki Południowej włączony jest do ugrupowań SACU i SADC<sup>50</sup>, to trudno pominąć fakt asymetrii tej wymiany — handel zagraniczny w ramach organizacji stanowi ważne miejsce w handlu wszystkich południowoafrykańskich członków, poza RPA. Ta ostatnia skoncentrowała się na rynku chińskim, amerykańskim, japońskim i niemieckim. Gdy analizuje się główne rynki eksportowe i importowe w ramach ugrupowania, można zauważyć, że RPA pozostaje bezsprzecznie najważniejszym partnerem handlowym dla pozostałych sygnatariuszy unii celnej [World Integrated Trade Solutions 2015]. Wymiana handlowa wewnątrz Afryki Południowej nie należy do intensywnych, jednak w porównaniu z pozostałymi regionami kontynentu ustępuje tylko Afryce Wschodniej. W 2013 r. obroty w ramach Afryki Południowej stanowiły 14,9% wartości handlu regionu ze światem. Produktami będącymi przedmiotem wymiany wewnątrzregionalnej były głównie: zwierzęta żywe, owoce, napoje, paliwa i w mniejszym stopniu produkty przemysłowe [UNCTAD 2016].

Handel zagraniczny usługami Afryki Południowej jest znacznie mniej rozbudowany niż wymiana towarowa. Zgodnie z ostatnimi danymi za 2013 r. handel ten praktycznie koncentruje się na RPA (eksport: 23,3 mld USD, import: 32,8 mld USD). W ostatnich latach spada wartość handlu zagranicznego tego państwa w zakresie usług. Kraj eksportuje przede wszystkim usługi turystyczne<sup>51</sup> (prawie 2/3 wartości eksportu usług) i w mniejszym stopniu usługi biznesowe (23%). Import usług do RPA rozkłada się bardziej równomiernie pomiędzy trzy grupy usług: transportowe (47%), usługi biznesowe (32%) i turystyczne (21%) [UN 2015].

Pozycja Afryki Południowej w globalnych łańcuchach wartości pozostaje wysoka na tle kontynentu, co region zawdzięcza RPA. Afryka Południowa jest liderem w tym zakresie na całym kontynencie. W latach 1995–2011 region odpowiadał za 48% wzrostu eksportu zagranicznej wartości dodanej Afryki. Ponadto posia-

---

<sup>50</sup> Ponadto należy wspomnieć, że kraje posiadają RTAs z państwami EFTA oraz podpisały umowę o handlu z MERCOSUR, która dotąd nie weszła w życie [SACU 2014].

<sup>51</sup> Przede wszystkim podróże osobiste (60%) [UN 2015].

dał najwyższy udział w eksporcie afrykańskiej wartości dodanej. Afryka Południowa generuje ok. 50% powiązań w ramach dolnych ogniw łańcuchów wartości kontynentu, poprzez silną integrację z łańcuchami z Chin i USA. Generalnie region cechuje się najsilniejszymi powiązaniem z Europą i Azją. Najwyższe wskaźniki partycypacji w łańcuchach wartości realizują Lesotho<sup>52</sup>, Suazi i RPA. Ponadto RPA cechuje się największym udziałem w powiązaniach „w górę” łańcuchów wartości w Afryce (ponad 40%). Nie bez znaczenia dla wysokiej pozycji RPA w łańcuchach wartości są najniższe koszty handlu zagranicznego w Afryce Subsaharyjskiej<sup>53</sup> [WEF 2015]. Zgodnie z raportami Banku Światowego Botswana<sup>54</sup> i RPA znajdują się odpowiednio na 3. i 4. miejscu w Afryce Subsaharyjskiej pod względem łatwości prowadzenia handlu zagranicznego. Jednak w ogólnoświatowym zestawieniu kraje te plasują się odpowiednio na 51. i 130. miejscu na 189 krajów [IFC, The World Bank 2014].

#### 4.4. Przepływy kapitałowe regionu

Afryka Południowa jest ostatnim odbiorcą BIZ na kontynencie oraz pozostaje liderem w zakresie odpływów BIZ z Afryki. W 2014 r. do regionu napłynęły inwestycje wielkości 6,6 mld USD, co dawało obszarowi 12,2-procentowy udział w napływach BIZ do Afryki. Z kolei odpływ inwestycji w 2014 r. szacowany był na 6,8 mld USD, co dawało regionowi 52-procentowy udział w odpływach BIZ z kontynentu. Do 2014 r. Afryka Południowa przyciągnęła prawie 155 mld USD w formie BIZ, co dawało jej 21,8-procentowy udział w skumulowanych BIZ kontynentu. Z kolei skumulowane odpływy inwestycyjne regionu do 2014 r. oszacowano na ponad 135 mld USD, co dawało 63,3-procentowy udział w całkowitych skumulowanych BIZ płynących z Afryki. W latach 2007–2014 średnioroczna stopa wzrostu napływu BIZ do regionu wynosiła aż 77%. Tak wysoką dynamikę napływu BIZ Afryka Południowa zawdzięczała RPA, gdzie od dekady lokowanych jest około 80% BIZ płynących do regionu. Jednak najwyższy średni wskaźnik udziału napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w PKB uzyskała w 2014 r. Namibia; wynosił 3,28%. W przypadku inwestycji skumulowanych to RPA cechuje się najwyższym udziałem zarówno napływających, jak i odpływających BIZ w PKB [UNCTAD 2016]. Zaangażowanie RPA w przepływy inwestycyjne wynika z przyjętej przez tamtejsze władze w 2010 r. polityki inwestycyjnej. Zgodnie z założeniami planu, RPA pozostanie otwarta na napływy BIZ, będzie wprowadzała narzędzia chroniące inwestorów zagranicznych przy jednoczesnym zachowaniu prawa do przyjmowania inwestycji wspomagają-

<sup>52</sup> Kraj należy do grupy afrykańskich państw najbardziej powiązanych w ramach dolnych ogniw łańcuchów wartości [WEF 2015].

<sup>53</sup> Jednak to nadal trzykrotność przeciętnych kosztów handlu, np. w Chinach (500 USD) [WEF 2015].

<sup>54</sup> Kraj bardzo chroni swoje rolnictwo. W tym celu używa narzędzi celnych i pozataryfowych [AfDB et al. 2015].

cych rozwój i zgodnych ze społecznym interesem. Ponadto Wspólny Obszar Mone-tarny pozwala na wolny przepływ kapitałów oraz ułatwia dostęp do rynku kapitałowego RPA [Department of Trade and Industry Republic of South Africa 2015].

Jak już wcześniej wspomniano, najważniejszym beneficjentem BIZ w regionie pozostaje RPA<sup>55</sup>, co ma związek z prowadzoną przez kraj polityką przyciągania inwestorów zagranicznych<sup>56</sup>. Do końca 2014 r. do RPA napłynęły BIZ o wartości ponad 145 mld USD. Szczególnie dynamiczny napływ BIZ do kraju ma miejsce od 1995 r., czyli zaraz po uformowaniu przez Afrykański Kongres Narodowy rządu w demokratycznym kraju. Wówczas zniesiono bariery dla zagranicznych inwestorów i zaczęto budować odpowiednie warunki do inwestowania [Department of Trade and Industry Republic of South Africa 2015]. Pomimo że RPA od połowy lat 90. XX w. jest gospodarką przyciągającą najwięcej BIZ w regionie, to ich udział w PKB pozostawał na niskim poziomie (1–3%). Ostatni kryzys globalny zahamował napływy BIZ do tego kraju i do dzisiaj ulegają one wahaniom. W latach 2013–2014 RPA ulokowała się na 15. pozycji wśród najbardziej atrakcyjnych gospodarek na świecie dla korporacji transnarodowych. Ponadto napływy BIZ są determinowane przede wszystkim przez pojedyncze fuzje i przejęcia. Mniejsze znaczenie mają liczniejsze, lecz o znacznie mniejszej wartości, inwestycje typu *greenfield* [UNCTAD 2016].

Sektorami gospodarki RPA, do których trafia najwięcej BIZ, pozostają usługi finansowe, ubezpieczeniowe oraz rynek nieruchomości (36% wartości BIZ w 2014 r.), przemysł wydobywczy (prawie 31%) oraz szeroko rozumiany przemysł przetwórczy (prawie 18%). Najważniejszymi inwestorami w RPA od lat pozostają kraje europejskie, głównie Wielka Brytania (ponad 45% wartości inwestycji w 2014 r.), Holandia (18,6%), Niemcy (5%), Szwajcaria i Luksemburg (po około 1,5%). Ponadto rynkiem RPA zainteresowani są także inwestorzy amerykańscy (7,2%), chińscy (3,1%) i japońscy (2,6%) [South African Reserve Bank 2015]. W kraju funkcjonują m.in. Acer, Alcatel, Agrid, Barclays, BMW, Britannia Biscuits, Cisco Systems, EDS, General Electric, Hertz International, Johnson Controls, Levi Strauss, Senior Flexonics, Singapore Airlines, Vodafone i Volkswagen. W ostatnim czasie ważnych przejęć dokonano na rynku surowcowym RPA<sup>57</sup>.

Drugim krajem w regionie Afryki Południowej, w którym ulokowano najwięcej BIZ w ostatnich latach, pozostaje Botswana. Jednak napływające do tego kraju BIZ to zaledwie 7% wartości inwestycji poczynionych w RPA w 2014 r. W Botswanie inwestują przede wszystkim firmy europejskie (głównie z Luksemburga), a głównym sektorem, do którego trafiają BIZ jest przemysł wydobywczy (ponad 70% BIZ)

---

<sup>55</sup> Zgodnie z danymi za 2014 r. BIZ napływające do RPA zrównały się z inwestycjami ulokowanymi w Demokratycznej Republice Konga [UNCTAD 2016].

<sup>56</sup> O korzystnych warunkach do inwestowania świadczy chociażby brak restrykcji dla inwestorów zagranicznych, jednak w spółkach, gdzie mniejszość stanowią przedsiębiorcy z RPA, ci ostatni muszą posiadać co najmniej 26-procentowy udział głosów na walnym zgromadzeniu [Department of Trade and Industry Republic of South Africa 2015].

<sup>57</sup> Warto wspomnieć o chińskiej firmie Jinchuan, która przejęła za 1,3 mld USD Metorex i tym samym zapewniła sobie dostęp do złóż miedzi i kobaltu w Zambii i Demokratycznej Republice Konga.

oraz sektor finansowy (około 20%). Względna stabilność polityczna i monetarna oraz projekty rządu zmierzające do poprawy infrastruktury podnoszą atrakcyjność Botswany [AfDB et al. 2015].

Afryka Południowa nie jest liczącym się w świecie inwestorem zagranicznym, jednak przeprowadza najwięcej inwestycji zagranicznych w skali całego kontynentu. Większość odpływów BIZ z regionu realizuje RPA, co pozwala traktować ten kraj jako głównego inwestora w Afryce. W 2014 r. RPA dokonała inwestycji w wysokości 6,9 mld USD, a skumulowane inwestycje kraju do 2014 r. wyniosły prawie 134 mld USD. W znacznie mniejszym stopniu aktywna inwestycyjnie pozostaje Botswana, której skumulowane inwestycje za granicą do 2014 r. wyniosły 795 mln USD [UNCTAD 2016]. Ponadto Botswana założyła w 1994 r. narodowy fundusz inwestycyjny — Pula Fund, inwestujący nadwyżkę z handlu diamentami i innymi minerałami [SWF Institute 2015]. Pula Fund jest najstarszym tego typu funduszem działającym w Afryce i zarządza aktywami o wartości 6,9 mld USD. Podobny fundusz powołała rok później Namibia (Minerals Development Fund) [Cieślik 2014a]. Kapitał południowoafrykańskich inwestorów płynie w większości do państw kontynentu. Inwestycje koncentrują się w sektorach: wydobywczym, sprzedaży hurtowej i farmaceutycznym [UNCTAD 2016].

## 4.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie

Afryka Południowa stanowi specyficzny region, w którym bezdyskusyjnie dominuje RPA i kształtuje poziom konkurencyjności. Stopniowo podąża za nią Botswana, natomiast pozostałe kraje cechują się niskim poziomem atrakcyjności międzynarodowej. Dzięki relatywnie wysokim pozycjom RPA w różnych rankingach, obrazujących atrakcyjność gospodarek, cała Afryka Południowa postrzegana jest na tle kontynentu jako obszar wysoko konkurencyjny. Najwyższe wskaźniki wydajności pracy, chociaż nadal znacznie odbiegające od średniej produktywności na świecie (około 32,5 tys. USD)<sup>58</sup>, notuje RPA<sup>59</sup>. Kraj ten charakteryzuje się także najwyższą w regionie dynamiką wzrostu wydajności siły roboczej. Jednocześnie jest najlepiej oceniany w regionie pod względem dostępności wykwalifikowanej siły roboczej, co zachęca inwestorów zagranicznych do współpracy [Fraser Institute 2014]. O atrak-

---

<sup>58</sup> Niskiej wydajności pracy w analizowanych krajach towarzyszą niskie płace. Przykładowo, miesięczna płaca minimalna w Lesotho wynosiła w 2013 r. około 242 USD, w Suazi 94 USD, w Botswanie 148 USD, a w RPA 517 USD. Jednak pod względem przejrzystości regulacji na rynku pracy najlepiej w regionie prezentują się Namibia i Botswana. Natomiast RPA jest oceniana jako jedno z najniżej plusujących się państw w rankingu przejrzystości regulacji zatrudnienia [Bhorat, Kanbur, Stanwix 2015; Fraser Institute 2014].

<sup>59</sup> W RPA związki zawodowe są silnie upolitycznione, co powoduje, że wymagania pracowników rosną, ale nie przekładają się na wzrost produktywności. Dodatkowo częstym zjawiskiem w kraju są strajki pracowników. Pod tym względem RPA stała się liderem na kontynencie [AfDB et al. 2015].



cyjności RPA dla zagranicznych inwestorów na tle pozostałych państw regionu decyduje przede wszystkim postrzeganie jej jako najbardziej rozwiniętego kraju w tej części Afryki. Jednakże nie należy zapominać, że RPA ciągle boryka się z niestabilnymi dostawami energii, napięciami i konfliktami społecznymi oraz wysokim poziomem korupcji<sup>60</sup> [Transparency International 2015]. Ponadto wysokie bezrobocie wraz z nadal niskim poziomem kształcenia stanowi ważną barierę dla inwestorów [USAID South Africa 2015].

Chociaż sektor wydobywczy stanowi ważną siłę napędową gospodarek regionu, to najważniejsza rola przypada konsumpcji wewnętrznej. Sektory rolny, transportowy, handlowy, telekomunikacyjny, finansowy oraz przetwórstwo znacząco przyczyniają się do wzrostów analizowanych gospodarek. Dodatkowo obserwuje się postępującą urbanizację. W przypadku RPA nie wolno pominąć także dobrze rozwiniętego systemu finansowego, który jest ściśle zintegrowany z globalnym systemem finansowym. Ponadto RPA cechuje się finansową stabilnością<sup>61</sup> [AfDB et al. 2015].

Biorąc pod uwagę najważniejsze wskaźniki obrazujące pozycję konkurencyjną obszaru południowoafrykańskiego, można powiedzieć, że żadne z państw nie plasuje się w światowych czołówkach, chociaż najwyżej w tym zakresie oceniane jest RPA. Pod względem wskaźnika konkurencyjności opracowywanego przez World Economic Forum, RPA i Botswana w 2014 r. pozostawały najbardziej atrakcyjnymi gospodarkami analizowanego regionu (56. i 74. miejsce)<sup>62</sup>. Najniższe miejsce w tym rankingu zajmuje Suazi [WEF 2015]. Z kolei w rankingu World Competitiveness Scoreboard 2014 z państw afrykańskich uwzględniono tylko RPA, która zajęła 52. pozycję na 60 krajów branych pod uwagę w rankingu, co oznaczało przesunięcie o jedno miejsce w porównaniu z rokiem poprzednim [IMD World Competitiveness Center 2015].

RPA i Botswana znajdują się najwyżej z państw regionu pod względem wskaźnika KEI, jednak poziom rozwoju gospodarki opartej na wiedzy nadal odbiega od liderów rankingu<sup>63</sup> [World Bank 2015]. Także te dwa kraje zostały najwyżej oce-

---

<sup>60</sup> Najmniej skorumpowanym krajem regionu oraz całego kontynentu pozostaje Botswana. Wysoką pozycję w rankingach postrzegania korupcji kraj zawdzięcza wysiłkom władz zmierzającym do eliminacji tego zjawiska. W tym celu powołano nawet w 1995 r. Departament Korupcji i Przystępności Gospodarczej. Przy tworzeniu koncepcji tego departamentu władze botswańskie wzorowały się na doświadczeniach innych państw, m.in. Hongkongu. Ponadto Botswana jest członkiem Eastern and Southern Africa Anti-Money Laundering Group [Business Anti-Corruption Portal 2015].

<sup>61</sup> Jednak nie można pominąć faktu, iż w ostatnich latach rozwinęły się w kraju niezabezpieczone pożyczki kierowane do gospodarstw domowych, które mogą w przeszłości destabilizować system. Takim przykładem zachwiania systemem finansowym był upadek w 2014 r. African Bank Investments Ltd, który wygenerował 600 mln USD straty w wyniku udzielania niezabezpieczonych pożyczek. Ostatecznie Bank Rezerwy RPA zdecydował się uratować upadającą instytucję i zasilil ją 1,6 mld USD. To wydarzenie skutkowało m.in. obniżeniem ratingu dla RPA [Business Day 2014].

<sup>62</sup> W przypadku RPA wysoko oceniono poziom rozwoju rynku finansowego i rozmiary rynku oraz doceniono zaawansowanie prowadzonej tam działalności biznesowej i wydajność rynku. Botswana została najwyżej sklasyfikowana w kategoriach środowisko makroekonomiczne i wydajność rynku. W pozostałych grupach osiągnęła słabe wyniki. Najgorzej w obu krajach oceniono rynek pracy, jego regulacje itp. [WEF 2015].

<sup>63</sup> Kraje dokonały zauważalnego postępu w zwalczaniu analfabetyzmu [AfDB et al. 2015].

nione w Globalnym Rankingu Innowacyjności. Szczególnie wysoką zdolnością kreowania innowacyjności oraz wyników działalności innowacyjnej charakteryzuje się RPA (2. miejsce w Afryce po Mauritiusie)<sup>64</sup>. Najniżej uplasowało się Suazi [Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015]. Faktycznie RPA od lat 90. XX w. opiera swój wzrost gospodarczy na sektorze usługowym i należy się spodziewać, że będzie wkraczała w stadium budowania gospodarki opartej na wiedzy. Jednak osiągnięcie takiego etapu rozwoju wymagać będzie poprawy wielu sfer tamtejszej gospodarki. Wystarczy chociaż przeanalizować wydatki na badania i rozwój poczynione w RPA; 0,76% PKB to zbyt mało, aby dorównać średniej krajów OECD. Pozytywną tendencją jest szybki wzrost tych wydatków. Podobnie pod względem patentów oraz liczby naukowców przypadających na 1000 zatrudnionych RPA plasuje się daleko poza krajami zaawansowanymi technologicznie. Jednak pod względem udziału wydatków publicznych na edukację w PKB wszystkie kraje regionu znacznie przekraczają średnią kontynentu [OECD 2015b].

RPA jako jedyny kraj afrykański ujmowana jest w rankingu AT Kearney FDI Confidence Index. W 2013 r. (ostatni rok, w którym RPA znalazła się w rankingu) uplasowała się na 15. pozycji, m.in. przed Hiszpanią czy Polską [AT Kearney 2015]. Z kolei w rankingu opracowywanym przez Fraser Institute najbardziej atrakcyjnymi dla inwestorów zagranicznych państwami w Afryce były Namibia i Botswana (1. i 2. miejsce), natomiast RPA uplasowała się na dalszej, bo 11. pozycji<sup>65</sup> [Fraser Institute 2014].

W raportach Doing Business najwyżej plasuje się RPA. Kraj został najwyżej oceniony w obszarach ochrony inwestorów mniejszościowych i łatwości płacenia podatków. Najslabiej natomiast prezentuje się pod względem dostaw elektryczności (najniżej oceniona kategoria wśród całego regionu). Stąd w ostatnich latach rząd RPA prowadzi duże projekty budowy elektrowni<sup>66</sup>. Najniżej w raportach Banku Światowego plasuje się Lesotho. Kraj ten nie tylko cechuje się bardzo skomplikowanymi procedurami związanymi z uzyskaniem zgody na budowę, lecz także, podobnie jak RPA, ma znaczne problemy z regularnymi dostawami elektryczności [IFC, The World Bank 2014].

Środowisko prowadzenia biznesu w znacznej mierze powiązane jest z poziomem wolności gospodarczej panującej w danym kraju. Pod tym względem w regionie południowoafrykańskim najlepiej prezentują się Botswana i RPA, które przynależą do grupy gospodarek o umiarkowanej wolności gospodarczej. Najgorzej pod względem braku skrępowania działalności prezentuje się Lesotho, które zaliczono do grupy krajów represjonowanych<sup>67</sup> [Heritage Foundation 2015].

---

<sup>64</sup> Kraj został wysoko oceniony pod względem poziomu rozwoju instytucji [Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015].

<sup>65</sup> Nie wszystkie afrykańskie kraje są brane pod uwagę w tym rankingu [Fraser Institute 2014].

<sup>66</sup> 95% energii elektrycznej w RPA kontroluje Eskom Holdings SOC Ltd. Do października 2015 r. aż przez 99 dni kraj był bez prądu, co świadczy o poważnych problemach w sferze podaży elektryczności. Władze największą nadzieję wiąże z energetyką jądrową [Bloomberg 2015].

<sup>67</sup> Suazi i Namibia są w grupie gospodarek w większości pozbawionych wolności [Heritage Foundation 2015].

Ibrahim Index of African Governance najwyżej plasuje Botswanę (3. miejsce na świecie), a za nią znalazła się RPA<sup>68</sup>. Botswana w ostatnich 15 latach szczególnie poprawiła swoją pozycję w zakresie równouprawnienia, bezpieczeństwa narodowego i poziomu dobrobytu. Z kolei RPA udoskonaliła infrastrukturę, praworządność i poziom służby zdrowia. Najniżej w rankingu prezentuje się Suazi [Mo Ibrahim Foundation 2014].

Także pod względem długoterminowych ratingów państwa Afryki Południowej prezentują się dość korzystnie dla potencjalnych inwestorów na tle kontynentu. Pomijając fakt, że Suazi nie jest uwzględniana przez agencje ratingowe, to Botswana znalazła się w grupie krajów *upper medium grade*, natomiast Namibia i RPA oceniane są jako *lower medium grade*. Oznacza to, że ryzyko kredytowe, szczególnie w Botswanie, jest niskie, a papiery wartościowe emitowane przez te kraje regionu (oprócz Suazi) uznaje się za inwestycyjne [Standard & Poor's 2015]. Chociaż nie wszystkie kraje Afryki Południowej uwzględniane są w rankingach zwrotów z inwestycji, to najwyższą w tym zakresie uplasowała się Botswana, będąc drugim po Hongkongu państwem w świecie pod względem stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału. Rentowność inwestycji poczynionych w RPA prezentuje się znacznie mniej atrakcyjnie [Altman 2015].

Niezaprzeczalnym atutem Afryki Południowej jest dobrze rozwinięty system finansowy, szczególnie rynek kapitałowy RPA. Giełda w Johannesburgu zdominowała całą Afrykę Subsaharyjską<sup>69</sup>. System finansowy kraju cechują znaczne rozmiary, spora różnorodność instrumentów oraz najwyższa w regionie płynność instrumentów. Większość aktywów i pasywów bankowych kontrolowana jest przez krajowych inwestorów. System finansowy należy do wysoko skoncentrowanych<sup>70</sup>. Ponadto występują znaczne powiązania między podmiotami sektora przy jednoczesnym silnym oddziaływaniu pozabankowych instytucji finansowych oraz inwestorów zagranicznych [ADB, OECD, UNDP 2014].

Afryka Południowa stanowi typowy przykład regionu, w którym funkcjonuje model *hub and spokes*, gdzie rolę centrum ekonomicznego odgrywa RPA [Baldwin 1994]. Pozostałe kraje regionu zmagają się m.in. z mało rozbudowanymi rynkami wewnętrznymi (poza Botswanę i RPA), niewielkimi możliwościami produkcyjnymi, zbyt dużym uzależnieniem od eksportu niewielkiej liczby produktów, nadal niską jakością siły roboczej, ograniczonym dostępem do kapitałów i rynków finansowych<sup>71</sup> oraz nieadekwatną infrastrukturą i logistyką. Te niedoskonałości powo-

<sup>68</sup> Namibia i Lesotho znajdują się w pierwszej dziesiątce rankingu [Mo Ibrahim Foundation 2014].

<sup>69</sup> Parkiet jest drugim najstarszym w Afryce — powstał w 1887 r. Giełda w Johannesburgu znajduje się wśród 20 największych giełd na świecie pod względem obrotów i kapitalizacji rynkowej [Deutsche Bank 2012].

<sup>70</sup> MFW szacuje, iż 5 najważniejszych banków RPA posiada ponad 90% aktywów bankowych, 5 największych ubezpieczycieli kontroluje ¾ długoterminowego rynku ubezpieczeń, a 7 największych towarzystw funduszy inwestycyjnych posiada 60% jednostek funduszy powierniczych [IMF 2014].

<sup>71</sup> Społeczeństwa krajów Afryki Południowej charakteryzują się niedostatecznym dostępem do usług finansowych. Chociaż w porównaniu z innymi regionami sytuacja w regionie w zakresie chociażby odsetka osób posiadających rachunek bankowy w instytucji finansowej jest lepsza. Większość krajów znajduje się powyżej średniej Afryki Subsaharyjskiej (23,9% w 2011 r.). W RPA 53,6% dorosłych osób

dują, iż RPA na tle regionu prezentuje się jako relatywnie stabilny partner gospodarczy z dobrze rozwiniętą infrastrukturą i instytucjami<sup>72</sup>. Jednakże RPA także nie jest wolna od wyzwań rozwojowych, których rozwiązanie podniesie konkurencyjność kraju. Ostatni kryzys globalny znacznie spowolnił gospodarkę, co uwidoczniło potrzebę wprowadzenia reform strukturalnych, które zmniejszą podatność RPA na szoki pochodzące z gospodarki światowej. Najważniejszym wyzwaniem na najbliższe lata będzie eliminacja problemów na rynku pracy i rosnącego niezadowolonego społecznego<sup>73</sup> oraz kreacja nowych miejsc pracy w sektorze formalnym gospodarki<sup>74</sup>, a także kontynuacja działań zmierzających do eliminacji nierówności w podziale dochodów, dostępie do edukacji i służby zdrowia, gdyż kraj należy do jednych z najmniej egalitarnych na świecie. Stąd zapewnienie stabilności dostaw elektryczności, harmonijna polityka władz, zwiększenie konkurencyjności w wielu gałęziach gospodarki poprawiłoby sytuację społeczną w kraju. System finansowy RPA wymaga reformy w kierunku zwiększenia konkurencyjności (jest zdominowany przez kilka podmiotów) i wydajności oraz zmniejszenia wzajemnego uzależnienia się instytucji tego sektora i spadku kosztów transakcyjnych. Chociaż sektor finansowy budowany przez RPA uznawany jest za jeden z najbardziej zaawansowanych rozwojowo w Afryce, to ostatni kryzys oraz zahamowanie wzrostu gospodarki południowoafrykańskiej spowodowało zwiększenie się ryzyka systemowego, głównie w wyniku udzielania niezabezpieczonych pożyczek<sup>75</sup>. Budżet RPA wymaga konsolidacji w obliczu obecnego zadłużenia kraju. Również wzmocnienie działania własności prywatnej oraz ulepszenie i przyspieszenie budowy infrastruktury będą stanowiły ważne elementy reform gospodarki. RPA nadal jest krajem o dość niskim poziomie bezpieczeństwa wewnętrznego, stąd niezbędna staje się poprawa obecnego stanu obronności i spokoju społecznego<sup>76</sup>. Równouprawnienie między kobietami a mężczyznami oraz eliminowanie napięć na tle rasowym znacznie podniosłyby atrakcyjność kraju i poziom stabilności. Także działania mające na celu poprawę wizerunku kraju w świecie, np. organizacja imprez międzynarodowych typu Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej 2010, stymulują rozwój nie tylko turystyki, lecz także innych gałęzi gospodarki.

---

posiada rachunek bankowy, w Botswanie 30,3%, w Namibii 58,1%, a w Suazi 28,6%. Pod względem wykluczenia finansowego nadal spore wyzwania stoją przed Lesotho (udział osób z rachunkiem bankowym wynosi 18,5%) [World Bank 2015].

<sup>72</sup> Przykładowo, RPA plasuje się na 26. miejscu na świecie w zakresie ochrony praw intelektualnych według International Property Rights Index 2015. Jest to najwyższa pozycja zajmowana przez kraj afrykański [IPRI 2015].

<sup>73</sup> Państwo z największą liczbą protestów na całym kontynencie [AfDB et al. 2015].

<sup>74</sup> Bardzo perspektywiczne są usługi turystyczne, finansowe, biznesowe i związane z komunikacją. Właśnie w nich upatruje się największe wzrosty w najbliższych dwóch dekadach [AfDB et al. 2014].

<sup>75</sup> Chociaż standardowe stress testy nadal potwierdzają odporność systemu bankowego i ubezpieczeniowego na silne zewnętrzne wstrząsy, jednak aktualny pozostaje problem płynności sektora finansowego [South African Reserve Bank 2015].

<sup>76</sup> RPA znajduje się na najgorszych pozycjach w Afryce Południowej pod względem poziomu bezpieczeństwa (Global Peace Index) oraz Global Terrorism Index 2015 [Institute for Economics and Peace 2015].

## 4.6. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza gospodarek Afryki Południowej pozwoliła na wskazanie obszarów działalności ekonomicznej oraz krajów szczególnie atrakcyjnych dla zagranicznego kontrahenta. Rozwój regionu został zdominowany przez RPA, która charakteryzuje się najbardziej perspektywiczną pod względem zaawansowania społeczno-ekonomicznego gospodarką z relatywnie dobrymi warunkami prowadzenia biznesu. Ponadto w RPA wykształcił się wysoko konkurencyjny, stosunkowo stabilny i chłonny rynek o znacznej dywersyfikacji produkcji oraz możliwościach osiągnięcia sporych stóp zwrotu z przeprowadzonych inwestycji. Drugim ważnym dla potencjalnego zagranicznego partnera krajem w regionie pozostaje Botswana. Państwo charakteryzuje się względnie stabilnymi filarami instytucjonalnymi gospodarki, które buduje na strategii rozwoju zmierzającej do zrównoważenia między głównymi sektorami. W Botswanie wykształcił się także dość dobrze rozwinięty i perspektywiczny rynek wewnętrzny.

Współpraca Afryki Południowej z zagranicznymi inwestorami lub partnerami handlowymi podyktowana jest zapotrzebowaniem zgłaszanym przez tamtejsze rozwijające się gospodarki na produkty konsumpcyjne i inwestycyjne oraz wyposażeniem krajów w surowce. Również atrakcyjnym obszarem kooperacji stają się usługi, szczególnie związane z finansami, turystyką oraz szeroko pojętym doradztwem biznesowym. Stąd, chcąc zidentyfikować najbardziej perspektywiczne sektory dla współpracy z regionem Afryki Południowej, należy wymienić następujące rodzaje działalności:

- centra outsourcingu procesów biznesowych (Business Process Outsourcing, BPO), w tym działalność *call centers*,
- eksport minerałów i produktów pochodnych,
- maszyny i urządzenia, szczególnie stosowane w przemyśle wydobywczym,
- projekty infrastrukturalne, głównie budowa dróg, linii kolejowych,
- produkty przeznaczone dla klasy średniej: biżuterię, ubrania, produkty wysokiej jakości,
- przemysł tekstylny i odzieżowy,
- rolnictwo i produkcję żywności,
- sektor energetyczny, w tym szczególnie energię odnawialną,
- sektor opieki zdrowotnej i farmację,
- sektor przetwórczy (motoryzację, przemysł lotniczy, elektronikę)
- telekomunikację,
- turystykę,
- transport i logistykę,
- usługi biznesowe,
- usługi finansowe, szczególnie związane z rynkiem nieruchomości.

**Tablica 4.1.** Wybrane wskaźniki prezentujące potencjał ekonomiczny krajów Afryki Południowej (dane za 2014 r.)

Wskaźnik	Botswana	Lesotho	Namibia	RPA	Suazi
<b>Podstawowe wskaźniki gospodarcze i społeczne</b>					
PKB nominalne (w mln USD)	15 703	2 151	12 619	349 733	3 360
Udział w gospodarce regionu (w %)	4,1	0,6	3,3	91,2	0,9
Realny wzrost PKB (w %)	6,5	5,8	4,4	2,2	2,8
PKB <i>per capita</i> (w USD)	7703	1025	5374	6581	2651
Wzrost PKB <i>per capita</i> (w %)	5,6	4,6	2,4	1,5	1,3
Współczynnik Giniego*	60,5	54,2	61,3	65,0	51,5
<b>Struktura PKB (w %)</b>					
Rolnictwo	1,9	5,4	6,3	2,5	11,9
Przemysł	34,2	28,6	29,9	29,5	46,8
Usługi	63,9	66	63,8	68	41,3
Odsetek populacji żyjącej poniżej międzynarodowej linii ubóstwa*	13,4	56,2	23,5	9,4	39,3
Populacja (w tys. osób)	2 039	2 098	2 348	53 140	1 268
Odsetek osób zamieszkujących obszary zurbanizowane*	63,6	29,8	40,1	63,3	21,1
HDI (miejsce w rankingu)	109	162	127	118	148
Social Progress Index — miejsce w świecie (na 133 państwa)	65	103	75	63	107
Inflacja (CPI) (w %)	4,40	5,34	4,13	5,56	5,69
Bezrobocie (w %)*	18	27	17	25	23
Deficyt budżetowy (w % PKB)**	5,6**	-2,5**	-4,3**	-3,6	0,7**
Dług publiczny (% PKB)	25,3	42,2	42,4	41,5	11,5
ODA całkowite (w mln USD)	108	320	262	992	116
ODA <i>per capita</i> (w USD)	52,97	152,53	111,58	18,67	91,48
Stopa konsumpcji prywatnej (w %)	46,0	92,2	64,5	60,6	77,1
Stopa inwestycji prywatnych (w %)	22,3	19,6	29,8	13,3	4,0
<b>Relacje międzynarodowe</b>					
Eksport towarów (w mln USD)	8 509	826	4 620	91 047	1 803
Import towarów (w mln USD)	8 071	2 128	7 883	104 789	1 687
Eksport usług (w mln USD)*	482,7	60,3	686,4	14 174,7	259,4
Import usług (w mln USD)*	685,0	374,8	763,6	16 417,1	730,7

cd. tablicy 4.1

Wskaźnik	Botswana	Lesotho	Namibia	RPA	Suazi
Saldo rachunku obrotów bieżących (w % PKB)*	-1,1	-58,2	-13,6	-2,9	-7,8
Otwartość gospodarki (handel zagraniczny / PKB) (w %)	110,4	156,2	106,7	69,1	130,0
Towarowe <i>terms of trade</i> (2000 = 100)	85	75	123	135	107
BIZ napływ (w mln USD)	393	46	414	5712	13
BIZ napływ <i>per capita</i> (w USD)	192,74	21,93	176,32	107,49	10,25
BIZ jako % PKB	2,50	2,14	3,28	1,63	0,39
BIZ napływy skumulowane (w mln USD)	4367	586	3 722	145 384	759
BIZ odpływ (w mln USD)	-43	-31	-34	6 938	-1
BIZ skumulowane odpływy (w mln USD)	795	253	60	133 936	103
<b>Warunki prowadzenia działalności gospodarczej</b>					
Wydajność pracy (PKB na zatrudnionego w tys. USD)	13,6	2,4	12,5	19,3	7,9
Wzrost wydajności pracy (w %)	1,8*	-0,3*	-11,2	4,0*	bd
Miejsce w rankingu „Doing Business”	59	136	87	39	123
Indeks Wolności Gospodarczej***	71,1	50,6	61,9	61,9	59,7
Wskaźnik percepcji korupcji (na 175 państw)	30	55	57	72	82
Ibrahim Index of African Governance (miejsce w rankingu)	3	10	6	4	24
Wskaźnik konkurencyjności WEF (miejsce w rankingu z lat 2014–2015)	74	107	88	56	123
KEI (miejsce w rankingu z 2012 r.)	85	121	89	67	107
Global Innovation Index 2015 (miejsce w rankingu)	90	118	107	60	123
2013 FDI Confidence Index (miejsce w rankingu)	bd	bd	bd	15	bd
Rating (S&P)	A-	BB-	BBB-	BBB	bd
Indeks Bazowej Rentowności (miejsce w rankingu)	1,22 (2)	bd	bd	1,01 (41)	bd

\* Ostatnie dostępne dane.

\*\* Rok fiskalny trwa od kwietnia do marca kolejnego roku.

\*\*\* Wartości indeksu w przedziale od 80 do 100 oznaczają państwo o pełnej wolności gospodarczej; wskaźnik między 70 a 79,9 oznacza kraje w większości wolne gospodarczo; wskaźnik w przedziale 60–69,9 — kraje o umiarkowanej wolności gospodarczej; 50–59,9 — kraje w większości bez wolności gospodarczej; 40–49,9 — kraje represjonowane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [ADB, OECD, UNDP 2014; AfDB et al. 2015; Ernst &amp; Young 2012, 2013; IFC, The World Bank 2014; World Bank 2010, 2015; WTO 2015; UNIDO 2011; UNCTAD 2016; Altman 2015; Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015].

**Tablica 4.2.** Główne zasoby naturalne, najlepiej rozwinięte gałęzie gospodarek i najważniejsze produkty eksportowe Afryki Południowej

Kraj	Zasoby naturalne	Produkty rolne	Najlepiej rozwinięte gałęzie gospodarki	Specjalizacja eksportu (główne grupy towarowe)
Botswana	Diamenty, miedź, nikiel, sól, soda, potas, węgiel, rudy żelaza, srebra	Zwierzęta żywe, sorgo, kukurydza, proso, fasola, słonecznik, orzeszki ziemne	Wydobycie diamentów, miedzi, niklu, soli, produkcja sody, potasu, przetwórstwo mięsa, przemysł tekstylny	Diamenty nieobrobione, nikiel
Lesotho	Niewielkie zasoby diamentów	Kukurydza, pszenica, rośliny strączkowe, sorgo, jęczmień, zwierzęta żywe	Żywność, napoje, tekstylia, odzież, rękodzieło; budownictwo; turystyka	Diamenty nieobrobione, przemysł tekstylny, włókna syntetyczne
Namibia	Diamenty, miedź, złoto, uran, ołów, cyna, cynk, sól, wanad, prawdopodobnie złoża ropy naftowej, węgla i rud żelaza	Zwierzęta żywe, ryby, proso, winogrona, wełna, rybołówstwo	Pakowanie mięsa, przetwórstwo ryb, produkty mleczne, górnictwo	Diamenty, filety rybne, cynk w stanie surowym
RPA	Złoto, platyna, diamenty, mangan, węgiel, metale bazowe, chrom, rudy żelaza, nikiel, fosforany, cyna, miedź, sól, gaz ziemny, wanad, uran	Kukurydza, pszenica, trzcina cukrowa, owoce, warzywa, produkty z wołowiny, drobiu, baraniny, wełny, produkty mleczne	Przemysł wydobywczy (platyna, złoto, chrom), montaż samochodów, obróbka metali, maszyny włókiennicze, żelazo i stal, chemikalia, nawozy, środki spożywcze	Złoto wraz ze stopami z platyną, rudy żelaza i koncentraty, platyna
Suazi	Azbest, węgiel, glina, kasyteryt, drewno, niewielkie złoża złota i diamentów, talk, kamienie	Trzcina cukrowa, bawełna, kukurydza, ryż, owoce cytrusowe, ananasy, sorgo, orzeszki ziemne, bydło	Górnictwo (węgiel, azbest), tkaniny, ścier drzewny, cukier, miękkie koncentraty napojów	Mieszanki zapachowe; cukier trzcinowy surowy, w postaci stałej; chemikalia i preparaty chemiczne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [ADB, OECD, UNDP 2014; AfDB et al. 2015; World Bank 2015; WTO 2015].



# 5

## Potencjał gospodarczy Afryki Środkowej

### 5.1. Uwagi wstępne

Dążąc do oceny potencjału gospodarczego krajów Afryki Środkowej, rozważania rozpoczęto od analizy podstawowych wskaźników makroekonomicznych, tj. wielkości PKB, dochodów na 1 mieszkańca, dynamiki wzrostu gospodarczego oraz wybranych aspektów rozwoju społecznego. Następnie przedstawiono kształtowanie się strumieni handlu towarów i usług oraz przepływów kapitałowych. Scharakteryzowano ponadto poziom konkurencyjności i atrakcyjności biznesowej krajów Afryki Środkowej za pomocą wybranych wskaźników pozwalających na ocenę warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Wskazano też na zagrożenia dla dalszego rozwoju, związane z niestabilnością gospodarczą i polityczną oraz terroryzmem. Przeprowadzona analiza pozwoliła na identyfikację rynków o wysokim potencjale i możliwościach wzrostu, szczególnie z polskiej perspektywy oraz na wskazanie potencjalnych obszarów działalności w ramach współpracy gospodarczej.

### 5.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makroekonomicznych

Do regionu Afryki Środkowej (Middle Africa) według klasyfikacji Organizacji Narodów Zjednoczonych należy dziewięć krajów: Angola, Czad, Demokratyczna Republika Konga, Gabon, Gwinea Równikowa, Kamerun, Republika Konga, Republika Środkowoafrykańska, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca<sup>77</sup>. Wszystkie kraje Afryki Środkowej wraz z Burundi, Rwandą oraz Sudanem Płd., od uzyskania przez

---

<sup>77</sup> Do Afryki Centralnej (Central Africa) zalicza się również Burundi oraz Rwandę, które w tej analizie są uwzględnione w regionie Afryki Wschodniej.

ten kraj niepodległości w 2011 r., tworzą Wspólnotę Gospodarczą Państw Afryki Środkowej (ECCAS — Economic Community of Central African States). Kraje regionu są członkami Unii Afrykańskiej, a Demokratyczna Republika Konga należy do Wspólnego Rynku Afryki Wschodniej i Południowej, COMESA.

Największym krajem Afryki Środkowej jest Demokratyczna Republika Konga, licząca 74,9 mln mieszkańców. Następnie plasują się Kamerun oraz Angola — odpowiednio 22,8 mln i 24,2 mln mieszkańców oraz Czad — 13,6 mln. Populacja w każdym z pozostałych krajów nie przekracza 5 mln mieszkańców. Kraje różnią się znacznie nie tylko pod względem populacji, lecz także wielkości rynków, dynamiki wzrostu oraz poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Odmienne są też uwarunkowania kulturowe, geograficzne oraz przeszłość kolonialna.

Według klasyfikacji Banku Światowego w 2014 r. Gwinea Równikowa osiągnęła status kraju o wysokich dochodach na 1 mieszkańca. Wyższe średnie dochody notowane były w Gabonie oraz Angoli. W grupie krajów o niższych średnich dochodach znalazł się Kamerun, Republika Konga oraz Wyspy Świętego Tomasza i Książęca. Najniższe dochody występowały w Czadzie, Demokratycznej Republice Konga oraz Republice Środkowoafrykańskiej, gdzie w 2014 r. wyniosły zaledwie 330 USD *per capita* w cenach bieżących, a 610 USD według parytetu siły nabywczej. Choć średnia wartość PNB *per capita* w Afryce Środkowej wyniosła w 2014 r. 3923 USD, to rozpiętość dochodowa oscyluje od 330 USD do 13 340 USD (tablica 5.1).

Poziom rozwoju społecznego w Afryce Środkowej według współczynnika HDI jest bardzo niski. Kraj o najwyższych dochodach — Gwinea Równikowa — zamyka grupę krajów o średnim poziomie rozwoju społecznego na 144. pozycji. W tej grupie uplasowały się również Gabon, Republika Konga oraz Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, odpowiednio na pozycji 112., 140. i 142. We wszystkich pozostałych krajach indeks tego rozwoju został oszacowany jako niski. Czad, Republika Środkowoafrykańska oraz Demokratyczna Republika Konga — wraz z Nigrem — zostały ocenione jako kraje o najniższym poziomie rozwoju społecznego na świecie. HDI w Angoli i Kamerunie wyniósł w 2013 r. odpowiednio 0,526 oraz 0,504 [UNDP 2014]. Duże zróżnicowanie w rankingach dochodowych oraz według poziomu rozwoju społecznego wskazują na występujące nierówności w regionie. Kraje Afryki Środkowej plasują się również w czołówce najuboższych krajów świata. Odsetek populacji żyjącej poniżej 1-dolarowej linii ubóstwa wyniósł w Demokratycznej Republice Konga w 2013 r. 87,7%, w Czadzie 61,9%, a w Republice Konga 54,1% [Nawrot 2014a, s. 101].

Wyraźne oznaki zacofania gospodarczego oraz skrajne ubóstwo kontrastują z bardzo wysokimi stopami wzrostu gospodarczego. Średnioroczna stopa wzrostu w latach 1985–2014 wyniosła w Gwinei Równikowej 18%, a w Czadzie, Angoli oraz na Wyspach Świętego Tomasza i Książęcej około 5%. Dynamikę poniżej 1% odnotowano w Demokratycznej Republice Konga oraz w Republice Środkowoafrykańskiej (por. tablica 5.1). Zaskakuje wysoki poziom oszczędności w PKB, przede wszystkim w Gwinei Równikowej (74,6%), Gabonie (46,2%), Republice Konga (43,4%) oraz Angoli (31,2%) (por. tablica 5.1).

Tablica 5.1. Potencjał gospodarczy krajów Afryki Środkowej w 2014 r.

Kraj	Populacja (w tys.)	PKB (w cenach bieżących, w mld USD)	PNB <i>per capita</i> PPP (w cenach bieżących, w USD)	PNB <i>per capita</i> (w cenach bieżących, w USD)	Oszczędności (w % PKB)	Inwestycje (w % PKB)	Eksport (w % PKB)	Średnioroczna stopa wzrostu gospodarczego w latach 1985–2014 (w %)
Angola	24 227	131,4	7 150	5 300	31,2	14,6	58,6	5,7
Czad	13 587	13,9	2 130	1 010	25,4	33,8	34,2	6,3
Demokratyczna Republika Konga	74 887	32,9	700	410	15,3	20,7	33,3	0,8
Gabon	1 687	17,2	16 500	9 320	46,2	30,5	50,9	2,0
Gwinea Równikowa	820	14,3	22 480	13 340	74,6	56,5	87,9	18,0
Kamerun	22 773	32,5	2 940	1 350	14,3	20,3	21,6	2,2
Republika Konga	4 504	14,1	5 120	2 680	43,4	33,8	80,1	2,6
Republika Środkowoafrykańska	4 804	1,8	610	330	-10,6	13,7	10,1	0,5
Wyspy Św. Tomasz i Książęca	186	0,3	3 030	1 570	6,5	45,7	11,9	4,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2015].

Pod względem wytwarzanego produktu krajowego w Afryce Środkowej zdecydowanie dominuje Angola, generując ponad 50% PKB regionu. Udział Kamerunu oraz Demokratycznej Republiki Konga wynosił po ok. 12%, a pozostałych krajów był minimalny (por. tablica 5.3, s. 165).

Potencjał gospodarczy Afryki Środkowej wynika w głównej mierze z zasobności w bogactwa naturalne, przede wszystkim ropę naftową. Większość krajów regionu wiąże swoją działalność z sektorem wydobywczym. Gospodarki charakteryzują się monokulturą zarówno produkcyjną, jak i, w rezultacie, eksportową. Sektor wydobywczy jest dominujący w wytwarzaniu PKB. Udział przemysłu w wytwarzaniu produktu mieści się w granicach 60–70% [World Bank 2015]. Zwraca uwagę bardzo niski udział przemysłu przetwórczego, który również opiera się na surowcach.

Angola jest jednym z największych producentów ropy naftowej na kontynencie — obok Nigerii, Algierii oraz Libii. Sektor wydobywczy ma duże znaczenie również dla Czadu, Republiki Konga, Gwinei Równikowej oraz Gabonu. Odkrycie pokładów ropy w Kamerunie spowodowało, że kraj specjalizuje się w wydobyciu i przetwórstwie surowców. W Angoli, Gwinei Równikowej, Czadzie, Gabonie, Republice Konga, Kamerunie w strukturze eksportu dominuje ropa naftowa, której udział waha się od 43,2% do 96,1% (por. tablica 5.4, s. 168). Uzależnienie od eksportu surowców znacznie uwrażliwiło gospodarki na wahania cen na światowych rynkach, czego konsekwencją są fluktuacje PKB. Przykładowo w Gwinei Równikowej stopa wzrostu w 2003 r. wyniosła 14%, w 2004 r. 38%, a w latach 2009–2010 odpowiednio –4,5 i –3,8% [World Bank 2016].

Sektor wydobywczy i związane z nim inwestycje są głównym źródłem wzrostu gospodarczego w Afryce Środkowej. W Kamerunie obserwuje się działania w kierunku dywersyfikacji produkcji, a poza przetwórstwem ropy naftowej i gazu również znaczenia nabiera budownictwo, usługi oraz rolnictwo. Gospodarka Gwinei Równikowej opiera się na wydobyciu ropy naftowej. W Angoli oprócz sektora wydobywczego rozwijają się inwestycje infrastrukturalne oraz w przemysł wydobywczy. W Czadzie ważną gałęzią gospodarki jest rolnictwo.

Pomoc rozwojowa to ważne źródło kapitału napływającego do Afryki Środkowej. Stanowi ona niemal jedną trzecią dochodu narodowego Republiki Konga (29% PNB), a wszystkie pozostałe kraje Afryki Środkowej mają bardzo wysoki poziom pomocy rozwojowej na mieszkańca. Najniższą pomoc rozwojową na 1 mieszkańca otrzymuje Gwinea Równikowa (7,2 USD) oraz Angola (12,3 USD). Wartości ODA poniżej średniej dla Afryki Subsaharyjskiej (49,3 USD) są ponadto w Republice Środkowoafrykańskiej (40,2 USD), Czadzie (30,4 USD), Kamerunie (33,2 USD), Republice Konga (34,2 USD) oraz Demokratycznej Republice Konga (35,4 USD). Najwyższą pomoc na mieszkańca otrzymują Wyspy Świętego Tomasza i Książęca — 283,7 USD, co stanowiło 17,1% PNB, a w następnej kolejności jest Gabon (55,0 USD) [World Bank 2016]. Afryka Środkowa jest więc regionem znacznie zróżnicowanym, z wyraźnymi nierównościami w podziale dochodów.

Warto zwrócić uwagę na dużą niestabilność w Afryce Środkowej, którą można uznać za region o najwyższym ryzyku gospodarczym i politycznym. Źródłem kon-

fliktów w poszczególnych krajach są zasoby naturalne, zróżnicowanie etniczne, ekstremizmy religijne, nierówności rozwojowe oraz rządy autorytarne. Poszczególne elementy są ze sobą silnie powiązane i, jak wskazuje Lizak, tworzą swego rodzaju węzeł wzajemnie sprzężonych przesłanek i czynników leżących u źródeł zachodzących procesów [Lizak 2012, s. 184]. Wśród konfliktów można wymienić te w Angoli, Demokratycznej Republice Konga oraz Republice Środkowoafrykańskiej. Rodzi to dalsze problemy związane z przepływem uchodźców. W północnym Kamerunie zagrożenie stanowi działalność organizacji ekstremistycznej Boko Haram. Sytuacja polityczna znacząco destabilizuje gospodarkę, wpływając negatywnie na warunki do inwestowania oraz bezpieczeństwo potencjalnych inwestorów, kontrahentów czy turystów. Utrzymanie pokoju i stabilności jest jednym z największych wyzwań nie tylko w Afryce Środkowej, ale i na całym kontynencie afrykańskim.

### 5.3. Przepływy handlowe regionu

Spośród krajów Afryki Środkowej najbardziej otwarte na handel zagraniczny są Gwinea Równikowa i Republika Konga, gdzie udział eksportu w PKB wyniósł w 2014 r. odpowiednio 87,9 i 80,1%. W dalszej kolejności plasują się Angola oraz Gabon z udziałami na poziomie 58,6 i 50,9%. W pozostałych krajach regionu wartość eksportu nie przekracza połowy PKB, a w Republice Środkowoafrykańskiej oraz na Wyspach Świętego Tomasza i Książęcej wynosi około 10% (por. tablica 5.1). Udział regionu w handlu światowym pozostaje śladowy, nie przekraczając 1% [WTO 2015]. Najważniejszym rynkiem eksportowym i importowym Afryki Środkowej jest Angola, która generuje ponad połowę handlu zagranicznego regionu. Udział Angoli w eksporcie i imporcie Afryki Środkowej wyniósł w 2014 r. odpowiednio 58,3 i 46,4%. Eksport Gwinei Równikowej – drugiego po Angoli największego eksportera Afryki Środkowej — osiągnął w 2014 r. wartość 11,6 mld USD, co stanowiło 10,8% eksportu regionalnego. Demokratyczna Republika Konga, Republika Konga, Gwinea Równikowa oraz Kamerun mają ok. 10-procentowe udziały w imporcie regionu, a w Republice Środkowoafrykańskiej oraz na Wyspach Świętego Tomasza i Książęcej nie przekraczają one 1% zarówno po stronie eksportu, jak i importu. Wielkość importu Afryki Środkowej w 2014 r. osiągnęła 61 mld USD (por. tablica 5.3).

W porównaniu do 2000 r. niemal we wszystkich krajach regionu nastąpiła poprawa warunków handlu zagranicznego, szacowana za pomocą wskaźników *terms of trade*. Najwyższy wzrost wskaźnika *terms of trade* odnotowano w Angoli, Gwinei Równikowej, Gabonie i Republice Konga — odpowiednio do poziomu 157,4; 136,4; 128,4 i 121,6. Na Wyspach Świętego Tomasza i Książęcej i w Demokratycznej Republice Konga wskaźniki *terms of trade* wzrosły o zaledwie 10,4 i 35,4%, a w Republice Środkowoafrykańskiej nastąpił spadek wartości wskaźnika o 32,9% (por. tablica 5.3).

Poprawa *terms of trade* wiązała się w głównej mierze z rosnącymi w ostatnim dziesięcioleciu cenami ropy naftowej. Większość krajów Afryki Środkowej specja-

lizuje się bowiem w jej wydobyciu i przetwórstwie. W Afryce Środkowej występuje największa koncentracja krajów o monokulturze eksportowej zdominowanej przez ropę naftową oraz inne surowce mineralne. Oleje ropy naftowej stanowiły w 2014 r. 96,1% eksportu Czadu, 94% eksportu Angoli, 83,5% eksportu Republiki Konga, 73,8% eksportu Gabonu, 66,5% eksportu Gwinei Równikowej oraz 43,2% eksportu Kamerunu (tablica 5.4). Niska dywersyfikacja i oparcie eksportu na jednej grupie surowców uzależniło kraje od fluktuacji cen na rynkach światowych, czego egemplifikacją stały się spadające dochody ze sprzedaży, począwszy od 2014 r., a w konsekwencji osłabienie dynamiki wzrostu gospodarczego tych krajów. W Demokratycznej Republice Konga głównym towarem eksportowym są rudy i metale (61,9%), a na Wyspach Świętego Tomasza i Książęcej ziarna kakaowca (80,1%) (por. tablica 5.4). Udział produktów ICT<sup>78</sup> w handlu krajów regionu jest na bardzo niskim poziomie — poniżej 1% w eksporcie i poniżej 5% w imporcie [UNCTAD 2016].

Najważniejszymi partnerami handlowymi krajów Afryki Środkowej są Chiny, Indie, USA, państwa Unii Europejskiej oraz gospodarki afrykańskie, w szczególności kraje sąsiadujące. W strukturze geograficznej eksportu widoczna jest bardzo duża koncentracja. Największym rynkiem eksportowym regionu są Chiny, będąc głównym partnerem Angoli, Republiki Konga oraz Gabonu. Największym rynkiem eksportowym Czadu jest USA, dokąd kierowane jest 79% eksportu.

Najważniejszymi rynkami eksportowymi Angoli w 2014 r. były Chiny (50,1%), Indie (9,5%), USA (9,4%) oraz kraje europejskie — Hiszpania (5,9%) i Francja (3,4%); dla Republiki Konga — Chiny (51,2%); dla Demokratycznej Republiki Konga — Chiny (40%), Zambia (24%); dla Gabonu — Chiny (18,2) i Japonia (16,9%); dla Gwinei Równikowej — Chiny (25%), Wielka Brytania (15%); dla Czadu — USA (79%); dla Republiki Środkowoafrykańskiej — Belgia (24%) i Chiny (23%); dla Kamerunu — Hiszpania (14,1%), Chiny (12,1%), Indie (10%), Włochy (8,3%), Holandia (8,3%); dla Wysp Świętego Tomasza i Książęcej — Belgia (23,5%), Turcja (17,6), Holandia (17,6%) [UNCTAD 2016].

Geograficzna struktura importu krajów Afryki Środkowej charakteryzowała się większą dywersyfikacją. W 2013 r. najważniejszymi partnerami Republiki Konga była Angola (15,1%) i Gabon (12,2%); Gabonu — Francja (32,9%), Belgia (15,7%), USA (7%); Czadu — Francja (41,3%), Kamerun (15,7%); Republiki Środkowoafrykańskiej — Francja (24,7%), USA (9,8%), Holandia (8,8%), Chiny (6,9%); Wysp Świętego Tomasza i Książęcej — Portugalia (61,4%), Angola (21,5%); Kamerunu — Chiny (17,9%), Nigeria (17,9%), Francja (10,2%) [WITS 2016]. Kierunki importu odzwierciedlają ponadto powiązania historyczne wynikające z okresu kolonialnego.

Handel usługami komercyjnymi w Afryce Środkowej pozostaje na minimalnym poziomie. Eksport usług wyniósł w 2014 r. zaledwie 3,9 mld USD, a import 27,9 USD. W przypadku importu usług niemal 80% dotyczyło Angoli (por. tablica 5.3).

<sup>78</sup> Według Głównego Urzędu Statystycznego sektor ICT to branża gospodarki obejmująca przedsiębiorstwa, których głównym rodzajem działalności jest produkcja dóbr i usług pozwalających na elektroniczne rejestrowanie, przetwarzanie, transmitowanie, odtwarzanie lub wyświetlanie informacji [GUS 2016].

## 5.4. Przepływy kapitałowe regionu

Największą dynamiką napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w ostatniej dekadzie spośród regionów kontynentu charakteryzuje się Afryka Środkowa. W 2014 r. wartość napływu BIZ do Afryki Środkowej przekroczyła 12 mld USD, co stanowiło 22,3% napływu BIZ do Afryki. Wartość napływu wzrosła o 33% w porównaniu do 2013 r., a o 113,8% od 2009 r. Obserwowany wzrost napływu inwestorów wiązał się z jednej strony z rosnącymi cenami surowców na rynkach światowych, z drugiej zaś z ich zasobnością w krajach Afryki Środkowej. Najwięcej inwestycji w 2014 r. napłynęło do Republiki Konga (5,5 mld USD), Demokratycznej Republiki Konga (2,1 mld USD) oraz Gwinei Równikowej (1,9 mld USD). Kraje te do 2014 r. przyciągnęły też najwięcej BIZ, odpowiednio 22 mld USD; 7,7 mld USD; 17,3 mld USD. Republika Konga stała się w 2014 r. drugim za RPA rynkiem przyciągającym największe ilości BIZ na kontynencie. Skumulowana wartość BIZ w Afryce Środkowej w 2014 r. wyniosła 67,4 mld USD, co stanowiło 9,5% napływu BIZ do Afryki. Wartość ta w 1990 r. wyniosła 3,8 mld USD, a w 2000 r. 5,7 mld USD. Wyraźny napływ inwestycji był więc obserwowany w ostatnich dziesięciu latach, a ich wartość od 2000 r. wzrosła niemal dwunastokrotnie [UNCTAD 2015]. Większość kapitału inwestowana jest w surowce naturalne i minerały — ropę naftową, gaz oraz pokłady miedzi.

Wartość odpływu BIZ z Afryki Środkowej w 2014 r. wyniosła 278 mln USD, co stanowiło 2,1% kapitału odpływającego z kontynentu. Głównymi dawcami BIZ są Angola i Demokratyczna Republika Konga. Skumulowana wartość odpływu osiągnięta w 2014 r. wartość 2,7 mld USD, co stanowiło 1,3% skumulowanych odpływów z krajów afrykańskich [UNCTAD 2015].

W ostatnich latach notowane są też znaczne dezinwestycje w Angoli, klasyfikowanej w bazach UNCTAD do regionu Afryki Południowej. W 2014 r. ich wartość wyniosła 3,8 mld USD, a w 2013 r. 6,1 mld USD. Odpływy BIZ z Angoli są również wysokie na tle innych krajów afrykańskich i w 2014 r. przekroczyły 2,1 mld USD, co stanowiło 16,3% wszystkich odpływów BIZ z kontynentu. Rok wcześniej ich wartość była trzykrotnie wyższa, a udział sięgał 38% odpływów BIZ z Afryki [UNCTAD 2014]. Inwestycje Angoli w większości pochodzą z funduszu inwestycyjnego utworzonego z dochodów ze sprzedaży ropy naftowej.

Głównymi inwestorami w Afryce Środkowej są Chiny, pozostałe kraje afrykańskie (głównie RPA), Indie, Unia Europejska oraz USA. Pośród inwestorów z krajów rozwijających się i rynków wschodzących główne miejsce zajmują Chiny, Indie, Korea Płd., Brazylia oraz RPA. Największą intensywność BIZ — pośród krajów regionu — Chiny notują z Angolą (28,8) oraz Demokratyczną Republiką Konga (12,3). Na pierwszej pozycji w intensywności BIZ Brazylii plasuje się Angola (51,5). W pierwszej dziesiątce intensywności BIZ Indii znalazł się jeden kraj regionu — Gabon (3,5) [UNCTAD 2014a]. RPA głównie inwestuje w krajach sąsiedzkich, stąd nie jest znaczącym inwestorem w Afryce Środkowej. Należy zwrócić uwagę na rosnącą rolę diaspory w kierunkach inwestowania — w przypadku Afryki Środkowej jest to widoczne w Gabonie.

Luka rozwojowa w krajach Afryki Środkowej, występująca przede wszystkim w infrastrukturze oraz w usługach publicznych, stwarza możliwości inwestycyjne. Można ich upatrywać w projektach infrastrukturalnych głównie związanych z zapewnieniem elektryczności, wody, sieci telekomunikacyjnych czy dróg. Duży potencjał dla współpracy stwarza sektor usług niezbędnych do rozwoju gospodarek afrykańskich. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w usługach będą miały ponadto znaczenie dla partycypacji krajów kontynentu w globalnych łańcuchach wartości. Ważne jest, aby zapewniane usługi były dostosowane do niskich dochodów społeczeństwa.

Wzrost napływu inwestorów do sektorów związanych z elektrycznością, wodą czy gazem świadczy o coraz większej otwartości rządów krajów afrykańskich na współpracę i partnerstwo publiczno-prywatne, a także instytucji finansowych na wsparcie kredytowania projektów o takim charakterze. Zauważalna reorientacja w polityce krajów afrykańskich ku większej współpracy w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego stanowi przestrzeń do większej ekspansji inwestycyjnej. Duże znaczenie mają ponadto projekty związane z finansowaniem rozwoju — w tym kontekście warto odwołać się do postanowień z konferencji w Addis Abebie w 2015 r. oraz znaczenia sektora prywatnego w finansowaniu rozwoju.

## 5.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie

Warunki prowadzenia biznesu w Afryce Środkowej są oceniane bardzo nisko. Kraje regionu znajdują się w końcowej części rankingu „Doing Business 2015”. Najbardziej sprzyjające warunki do prowadzenia biznesu notowane są w Gabonie, który znalazł się na 144. pozycji w rankingu 189 krajów świata. Następnie uplasowały się Wyspy Świętego Tomasza i Książęca (153.), Kamerun (158.) oraz Gwinea Równikowa (165.). Większość krajów oceniana jest jako najgorsze na świecie miejsca do prowadzenia biznesu — na końcu rankingu znalazły się Republika Kongo (178.), Angola (181.), Demokratyczna Republika Kongo (184.), Czad (185.) oraz Republika Środkowoafrykańska (187.) [World Bank 2015]. Duże utrudnienia dotyczą rozpoczęcia działalności gospodarczej, respektowania kontraktów, procedur związanych z handlem zagranicznym, prawami własności, pozwoleniami. Wiązą się też z brakami infrastrukturalnymi, w tym w wymiarze elektryczności (por. tablica 5.2 i rysunek 2.29). Gros krajów Afryki Środkowej oceniana jest jako niestabilne politycznie, co nie sprzyja atrakcyjności inwestycyjnej i gospodarczej. W Angoli i Gabonie najkorzystniej oceniono możliwości pozwoleń na budowę. W Gwinei Równikowej wykonalność kontraktów jest na zaskakująco wysokim poziomie — 67. pozycja według rankingu, a w Kamerunie dostępność elektryczności — 52. pozycja w rankingu. Na Wyspach Świętego Tomasza i Książęcej zarówno procedury związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej, jak i możliwości uzyskania pozwoleń na budowę oraz dostępność elektryczności uzyskały wysokie rangi — odpowiednio 23., 46. oraz 57. Warunki prowadzenia biznesu w Czadzie, Republice Kongo i Republice Środkowoafrykańskiej we wszystkich wymiarach oceniane są negatywnie (tablica 5.2).



**Tabela 5.2.** Łatwość prowadzenia biznesu w krajach Afryki Środkowej w 2014 r. (miejsce w rankingach)

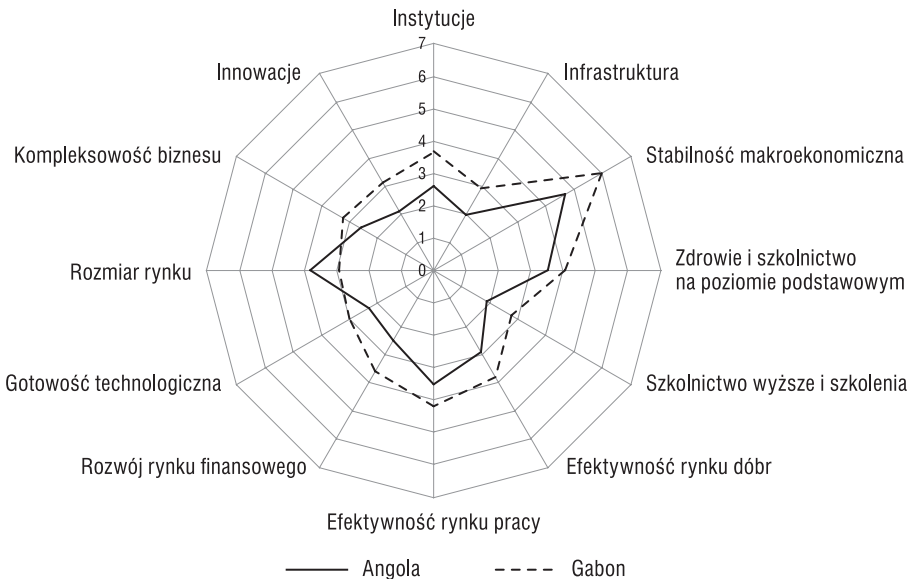
Kraj	Łatwość prowadzenia biznesu	Rozpoczęcie działalności gospodarczej	Uzyskanie zezwoleń budowlanych	Dostęp do elektryczności	Rejestrowanie własności	Uzyskanie kredytu	Ochrona inwestorów mniejszościowych	Płatności podatkowe	Handel zagraniczny	Egzekwowanie umów	Postępowanie upadłościowe
Angola	181	174	67	157	164	180	94	144	167	187	189
Czad	185	185	123	174	166	131	146	186	182	149	152
Demokratyczna Republika Konga	184	172	111	175	142	131	146	168	175	176	189
Gabon	144	135	76	129	181	104	146	154	135	156	125
Gwinea Równikowa	165	186	94	95	145	104	122	171	143	67	189
Kamerun	158	133	166	52	172	116	117	181	160	159	123
Republika Konga	178	170	102	170	168	104	146	182	181	151	117
Republika Środkowoafrykańska	187	187	145	186	150	131	135	185	186	182	152
Wyspy Św. Tomasza i Książęca	153	23	46	57	148	185	183	162	111	179	162

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2015].

Pod względem konkurencyjności w badaniu World Economic Forum uwzględniono jedynie cztery kraje Afryki Środkowej — Gabon, Kamerun oraz Angolę i Czad. Najniższą konkurencyjność oceniono w Angoli oraz w Czadzie, które uplasowały się na 140. i 143. pozycji. Najwyższy poziom konkurencyjności osiągnął Gabon (106.), a na pozycji 116. uplasował się Kamerun [WEF 2015]. Czad oraz Kamerun zostały zaklasyfikowane do grupy krajów w stadium rozwoju stymulowanego czynnikami. Charakteryzują się one bardzo niskim poziomem innowacyjności i gotowości technologicznej, niskim poziomem infrastruktury, rozwiązań instytucjonalnych oraz edukacji. Angola oraz Gabon znajdują się w fazie przejścia do gospodarki stymulowanej efektywnością. Kraje Afryki Środkowej mają wyjątkowo niski poziom konkurencyjności. Według klasyfikacji World Economic Forum żaden kraj nie znajduje się w stadium rozwoju stymulowanego innowacjami, w fazie przejścia z grupy krajów o rozwoju stymulowanym efektywnością do rozwoju stymulowanego innowacyjnością czy o rozwoju stymulowanym efektywnością (rysunki 5.1 i 5.2).

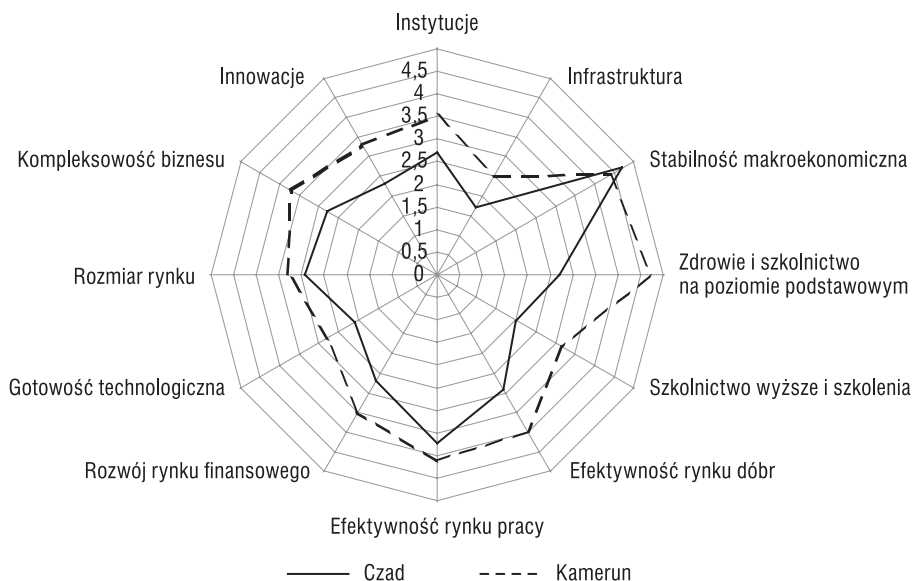
Na ogół Afryka Środkowa to gospodarki, gdzie wolność jest represjonowana, a wartości indeksu Heritage Foundation wynoszą poniżej 50. Są to kraje najmniej sprzyjające wolności gospodarczej i prowadzeniu biznesu. W 2015 r. znalazły się one na końcu rankingu — Angola (158. miejsce), Czad (165.), Demokratyczna Republika Kongo (168.), Gwinea Równikowa (173.), Republika Kongo (170.), Republika

**Rysunek 5.1.** Wskaźniki poszczególnych filarów konkurencyjności krajów Afryki Środkowej (Angola, Gabon) w fazie przejścia do rozwoju stymulowanego efektywnością



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WEF [2014, s. 108–185].

**Rysunek 5.2.** Wskaźniki poszczególnych filarów konkurencyjności krajów Afryki Środkowej (Czad, Kamerun) o rozwoju stymulowanym czynnikami



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WEF [2014, s. 144–151].

Środkowoafrykańska (166.). Do grupy krajów w większości niewolnych zaliczono Kamerun (146.), Wyspy Świętego Tomasza i Książęcą (136.) oraz Gabon (104.) [Heritage Foundation 2015].

## 5.6. Podsumowanie

Możliwości współpracy w krajach Afryki Środkowej można upatrywać w projektach infrastrukturalnych zarówno w krajach regionu, jak i międzyregionalnych oraz w rozwoju usług. Głównie chodzi o zapewnienie infrastruktury drogowej, elektryczności, wody oraz sieci telekomunikacyjnych. Duże znaczenie będą miały również usługi w dobra publiczne oraz usługi finansowe. Ponadto wraz z próbami dywersyfikacji gospodarek będzie możliwa współpraca w ramach projektów przemysłowych oraz w sektorze rolnym. Specyfika Afryki Środkowej stwarza możliwości kooperacji w sektorze wydobywczym, zwłaszcza ropy naftowej oraz surowców mineralnych.

Na podstawie przeprowadzonej analizy potencjału gospodarczego krajów Afryki Środkowej, do rynków o wysokim potencjale i możliwościach wzrostu zaliczono Angolę oraz Kamerun. Rynki te uznano za perspektywiczne kierunki geograficzne dla potencjalnej współpracy Polski z krajami afrykańskimi, wymieniając sektory tej współpracy:

- rolnictwo,
- przetwórstwo przemysłowe — głównie przemysł wydobywczy,
- sektor energetyczny, w tym energię odnawialną,
- budownictwo,
- handel,
- transport i gospodarkę magazynową,
- informację i komunikację,
- działalność finansową i ubezpieczeniową,
- obsługę nieruchomości i firm,
- działalność profesjonalną, naukową i techniczną,
- edukację,
- opiekę zdrowotną,
- inną działalność usługową.

Analiza wyników badań empirycznych dotyczących potencjału gospodarczego Afryki Środkowej jest podstawą do dalszych rozważań w celu określenia synergii pomiędzy polską gospodarką a krajami afrykańskimi.

Tablica 5.3. Wybrane wskaźniki prezentujące potencjał ekonomiczny krajów Afryki Środkowej w 2014 r.

Wskaźnik	Angola	Czad	Demokratyczna Republika Konga	Gabon	Gwinea Równikowa	Kamerun	Republika Konga	Republika Środkowoafrykańska	Wyspy Św. Tomasa i Książęca
<b>Podstawowe wskaźniki gospodarcze i społeczne</b>									
PKB nominalne (w cenach bieżących, w mld USD)	131,4	13,9	32,9	17,2	14,3	32,5	14,1	1,8	0,3
Udział w gospodarce regionu (w %)	50,9	5,4	12,7	6,7	5,5	12,6	5,5	0,7	0,1
Realny wzrost PKB (w %)	6,8	7,3	9,0	4,3	-0,3	5,9	6,8	1,0	4,5
PKB <i>per capita</i> (w USD)	5 900	1 024	442	10 772	18 918	1 407	3 147	358	1 810
Wzrost PKB <i>per capita</i> (w %)	bd	3,8	5,7	2,0	-3,19	3,31	4,16	9,8	2,26
Współczynnik Gimiego	42,7	43,3	42,1	42,2	bd	42,8	40,2	56,2	33,9
<b>Struktura PKB (w %)</b>									
Rolnictwo	bd	52,6	21,2	3,9	bd	22,2	4,8	58,3	23,2
Przemysł	bd	15,1	33,2	57,5	bd	30	69,4	11,9	10,3
Usługi	bd	32,3	45,6	38,6	bd	47,8	25,7	29,8	66,5
Odsetek populacji żyjącej poniżej 1,25 USD linii ubóstwa (w %)	bd	61,9	87,7	bd	43,3	9,6	54,1	bd	bd
Populacja (w mln)	24,2	13,6	74,9	1,7	0,8	22,8	4,5	4,8	0,2
Odsetek osób zamieszkujących obszary zurbanizowane (w %)	43,2	22,3	41,9	86,9	39,8	53,8	64,9	39,7	64,5
HDI (miejsce w rankingu)	149	184	186	112	144	152	140	185	142
Social Progress Index — miejsce w świecie (na 133 państwa)	129	132	bd	bd	bd	114	109	133	bd
Inflacja (CPI) (w %)	7,3	1,68		4,65	6,35	1,95	0,08	1,5	6,9
Bezrobocie (w %)	6,8	7	8	19,7	7,9	4,3	6,5	7,4	bd

cd. tablicy 5.3

Wskaźnik	Angola	Czad	Demokratyczna Republika Konga	Gabon	Gwinea Równikowa	Kamerun	Republika Konga	Republika Środkowoafrykańska	Wyspy Św. Tomasa i Książęca
Deficyt budżetowy (% PKB)	6,1	bd	2,4	bd	bd	bd	bd	0,7	-12,1
Zadłużenie całkowite (% PKB)	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd
ODA całkowite (w mln USD)	287,6	399,4	2 572,2	90,8	5,7	737,5	150,4	189,2	51,7
ODA <i>per capita</i> (w USD)	12,3	30,4	35,4	55	7,2	33,2	34,2	40,2	283,7
Stopa konsumpcji prywatnej (% PKB)	34,9	68,3	71,4	34,5	16,8	76,9	42,1	106,5	bd
Stopa inwestycji prywatnych (% PKB)	bd	22,5	12,0	19,8	21,1	18,2	11,3	bd	bd
<b>Relacje międzynarodowe</b>									
Eksport towarów (w mln USD)	62 400,0	4 200,0	6 600,0	8 962,0	11 600,0	4 513,0	8 614,0	93,3	17,4
Import towarów (w mln USD)	28 320,0	3 500,0	6 500,0	3 109,0	6 500,0	6 529,1	6 200,0	209,7	172,1
Eksport usług (w mln USD)	1 315,7	bd	244,2	bd	bd	1 945,8	bd	bd	60,57
Import usług (w mln USD)	22 119,2	bd	3 063,4	bd	bd	2 668,4	bd	bd	70,73
Saldo rachunku obrotów bieżących (% PKB)	6,0	bd	-7,4	bd	bd	-3,8	bd	bd	-29,4
Otwartość gospodarki (handel zagraniczny / PKB, w %)	86,7	76,6	72,2	84,3	162,8	52,9	143,2	49,5	bd
Towarowe <i>terms of trade</i> (2000 = 100)	257,4	218	135,4	228,4	236,4	157,0	221,6	67,1	110,4
BIZ napływ (w mln USD)	-3 881	761	2 098	973	1 933	501	5 502	3	20
BIZ napływ <i>per capita</i> (w USD)	-175,6	57,7	30,2	572,4	2 761,4	22,0	1 196,1	1,7	100,0
BIZ jako % PKB	-3,0	5,5	6,4	5,7	13,5	1,5	39,0	0,2	6,7
BIZ napływy skumulowane (w mln USD)	bd	5 518	7 694	6 339	17 250	6 493	22 010	623	345

BIZ odpływ (w mln USD)	2 131	bd	344	86	bd	-159	7	bd	0
BIZ skumulowane odpływy (w mln USD)	19 218	70	3	1 006	3	43	94	43	22
<b>Warunki prowadzenia działalności gospodarczej</b>									
Miejsce w rankingu „Doing Business”	181	185	184	144	165	158	178	187	153
Indeks wolności gospodarczej (wartość indeksu)	48,9	46,3	46,4	59,0	43,7	54,2	42,8	45,2	56,7
Wskaźnik percepcji korupcji (miejsce w rankingu)	161	154	154	94	bd	136	152	150	76
Wskaźnik konkurencyjności WEF (miejsce w rankingu z lat 2014–2015)	140	143	bd	106	bd	116	bd	bd	bd
KEI (miejsce w rankingu z 2012 r.)	143	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd	bd

Podano ostatnie dostępne dane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [World Bank 2016; UNCTAD 2015; WEF 2015; Heritage Foundation 2015].

**Tablica 5.4.** Główne zasoby naturalne, produkty rolne i gałęzie gospodarki oraz specjalizacja eksportu krajów Afryki Środkowej w 2014 r.

Kraj	Zasoby naturalne	Produkty rolne	Najlepiej rozwinięte gałęzie gospodarki	Specjalizacja eksportu (główne grupy towarowe)
Angola	Ropa naftowa, diamenty, rudy żelaza, fosforu, miedzi, skałen, złoto, boksyty, uran	Banany, trzcina cukrowa, herbata, sizal, kukurydza, bawełna, maniok (tapioka), tytoń, warzywa, banana, żywy inwentarz, produkty leśne, ryby	Ropa naftowa, diamenty, rudy żelaza, fosforany, skałen, boksyty, uran i złoto, cement, podstawowe wyroby metalowe, przetwórstwo rybne, przetwórstwo spożywcze, browarnictwo, produkcja wyrobów tytoniowych, cukier, przemysł tekstylny	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych, surowe (94,0%)
Czad	Ropa naftowa, natron (węglan sodu), kaolin, złoto, boksyty, cyna, wolfram, tytan, rudy żelaza	Bawełna, guma arabska, żywy inwentarz, ryby, orzeszki ziemne, proso, sorgo, ryż, słodkie ziemniaki, kasawa, daktyle, maniok	Pakowanie mięsa, browarnictwo, młyn, papierosy, materiały budowlane i górnicze, natron, butelkowanie napojów niealkoholowych	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych, surowe (96,1%)
Demokratyczna Republika Konga	Kobalt, miedź, rafinowany koltan, tantal, niob, ropa naftowa, diamenty przemysłowe i szlachetne, złoto, srebro, cynk, mangan, cyna, uran, węgiel, energia wodna, drewno	Kawa, cukier, olej palmowy, kauczuk, herbata, chinina, maniok (tapioka), olej palmowy, banany, rośliny okopowe, kukurydza, owoce, wyroby z drewna	Przemysł wydobywczy (diamenty, miedź, cynk), przetwórstwo mineralne, produkty konsumenne (w tym tkaniny, obuwie, papierosy, przetwarzanie żywności i napojów), cement, naprawy statków	Katody i profile z katod (39,3%), rudy i koncentraty miedzi (22,6%), oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych, surowe (16,2%)
Gabon	Ropa naftowa, gaz ziemny, diamenty, niob, mangan, uran, złoto, drewno, rudy żelaza, energia wodna	Kakao, kawa, cukier, olej palmowy, kauczuk, bydło, okoume (tropikalne drewno), ryby	Wydobywanie i przetwórstwo ropy naftowej, wydobywanie manganu i złota, chemikalia, naprawa statków, produkcja żywności i napojów, przemysł tekstylny	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych, surowe (73,8%), rudy i koncentraty manganu (8,5%), stątki (5,3%)
Gwinea Równikowa	Ropa naftowa, gaz ziemny, drewno, złoto, boksyty, diamenty, tantal	Kakao, drewno, inne: kawa, ryż, bataty, maniok (tapioka), banany, orzechy, olej palmowy, żywy inwentarz	Ropa naftowa, gaz ziemny, rybołówstwo, drewno	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych, surowe (66,5%), gaz ziemny (19,3%)



Kamerun	Ropa naftowa, drewno, energia wodna, gaz ziemny, kobalt, nikiel	Drewno, kawa, herbata, banany, kakao, kauczuk, olej palmowy, ananasy, bawełna	Wydobywanie i przetwórstwo ropy naftowej, produkcja aluminium, przetwórstwo spożywcze, lekkie towary konsumpcyjne, tekstylia, drewno, branża budowlana, remonty statków	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych, surowe (43,2%), ziarna kakaowe, całe/lamane, surowce/prążone (8,9%); drewno przetarte/strugane wzdłużnie, skrawane/obrane, strugane lub nie (7,1%)
Republika Konga	Ropa naftowa, drewno, potas, cynk, uran, miedź, fosfor, gaz ziemny, energia wodna	Maniok (tapioka), cukier, ryż, kukurydza, orzeszki ziemne, owoce, kawa, kakao, produkty leśne	Wydobywanie ropy naftowej, cement, drewno, browarnictwo, cukier, olej palmowy, mydło, mąka, papierosy	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych, surowe (83,5%), katody i profile z katod (5,7%), oleje ropy naftowej i oleje wytwarzane z minerałów bitumicznych (poza surowymi) (4,4%)
Republika Środkowoafrykańska	Diamenty, uran, drewno, złoto, olej	Drewno, bawełna, kawa, tytoń, uprawy żywności, żywy inwentarz	Wydobycie diamentów, tartaki, browarnictwo, tekstylia	Drewno tropikalne, surowe, nawet pozbawione kory/bieli, zgrubnie obrabione (32,9%); bawełna, zgrzebna/czesana (16,8%); diamenty niesortowane (14,5%)
Wyspy Św. Tomasza i Książęca	Ryby, energia wodna, ropa naftowa	Kakao, orzechy kokosowe, kopra, jądra palmy, cynamon, pieprz, kawa, banany, fasola, drób	Budownictwo, koszułe, mydło, browarnictwo, rybołówstwo, przetwórstwo kretek, olej palmowy	Ziarno kakaowe, całe/lamane, surowe/palone (80,1%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2015], UNDP [2015], World Bank [2015], WTO [2015].



# 6

## Potencjał gospodarczy Afryki Zachodniej

### 6.1. Uwagi wstępne

Rozważania w rozdziale szóstym koncentrują się na wielowymiarowej charakterystyce regionu Afryki Zachodniej. Gospodarki tego obszaru cechuje znaczne zróżnicowanie zarówno pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, jak i środowiska prowadzenia działalności gospodarczej. W tej części monografii, wzorem poprzednich rozdziałów, zbadano poziom i dynamikę najważniejszych mierników makroekonomicznych, przepływy handlowe i kapitałowe oraz przeanalizowano wskaźniki opisujące warunki prowadzenia działalności gospodarczej w tych krajach. Przeprowadzona analiza pozwoliła zidentyfikować kraje zachodnioafrykańskie i sektory ich gospodarek, które w długim okresie mogą okazać się szczególnie perspektywiczne dla polskiego biznesu. Jednakże, mając na względzie spore zacofanie regionu, wskazano na wiele wyzwań i problemów stojących przed tamtejszymi rządzącymi. Problemy rozwojowe występujące w większości państw zachodnioafrykańskich stanowią poważne bariery dla budowania odpowiednich warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, stąd intensyfikacja polskiej współpracy z omawianymi w rozdziale krajami w znacznej mierze będzie zależała od wyeliminowania tych przeszkód.

### 6.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makroekonomicznych

Pod względem najważniejszych wskaźników makroekonomicznych i demograficznych, Afrykę Zachodnią należy uznać za bardzo nierównomiernie rozwiniętą część kontynentu z wyraźnymi oznakami zacofania gospodarczego. Wiele państw zachodnioafrykańskich zaliczanych jest do najbiedniejszych na świecie. Wszystkie kraje regionu, z wyjątkiem Mauretanii, należą do Wspólnoty Gospodarczej Państw Afryki

Zachodniej (Economic Community of West African States — ECOWAS)<sup>79</sup>. Ponadto wszystkie państwa<sup>80</sup> pozostają członkami Unii Afrykańskiej. Natomiast Nigeria jako jedyna przynależy od 1972 r. do Organizacji Krajów Eksportujących Ropę Naftową (Organization of the Petroleum Exporting Countries, OPEC). Proces integracji w Afryce Zachodniej podlega poważnym ograniczeniom ze względu na niestabilność polityczną i konflikty występujące w regionie (np. Burkina Faso, Gwinea, Gwinea Bissau, Liberia, Sierra Leone, Wybrzeże Kości Słoniowej). Generalnie, kraje analizowanego obszaru są klasyfikowane w rankingach rozwoju na najniższych pozycjach w świecie. Zgodnie z podziałem opracowywanym przez Bank Światowy, większość państw Afryki Zachodniej należy do grupy krajów o niskim dochodzie *per capita*, tylko Republika Zielonego Przylądka, Wybrzeże Kości Słoniowej, Ghana, Mauretania, Nigeria i Senegal znajdują się w gronie państw o niższym średnim dochodzie na osobę [WDI 2015]. Jednocześnie Afryka Zachodnia charakteryzuje się wysokim przyrostem naturalnym, a około 40% społeczeństwa stanowią osoby poniżej 25. roku życia [Population Reference Bureau 2015].

Analizując wielkość generowanego PKB, można zauważyć, że Afrykę Zachodnią zdominowała gospodarka nigeryjska (ponad 78% PKB regionu i 52% populacji, obok RPA i Kenii najważniejszy rynek w Afryce), którą próbują doścignąć gospodarki Ghany, Wybrzeża Kości Słoniowej oraz Senegal. Pozostałe kraje plasują się daleko poza tą czołówką. Średnioroczny wzrost ekonomiczny dla całego regionu w 2014 r. wyniósł 5,79%, jednak kilka gospodarek (m.in. Burkina Faso, Wybrzeże Kości Słoniowej, Gambia, Ghana, Liberia, Nigeria czy Sierra Leone) przekroczyło ten pułap [UNCTAD 2016]. Zachwianie tempem wzrostu gospodarczego wynikało głównie z niestabilności politycznej, kryzysu instytucjonalnego i niepokoju społecznych z nimi związanych w niektórych krajach, np. Nigerii, Mali czy Gwinei Bissau<sup>81</sup>. Wzrost ekonomiczny w Afryce Zachodniej stymulują głównie konsumpcja, produkcja ropy naftowej i gazu ziemnego oraz wydobywanie innych minerałów. W mniejszym stopniu za wzrost w regionie odpowiadają inwestycje<sup>82</sup>. Największym udziałem inwestycji (głównie prywatnych) w generowaniu produkcji kra-

<sup>79</sup> ECOWAS powołano 28.05.1975. Porozumienie wspólnotowe zweryfikowano w 1993 r., szczególnie w zakresie ustanowienia wspólnego rynku. Zasadniczym celem powołania ECOWAS było promowanie kooperacji i rozwoju zrzeszonych obszarów, zniesienie ograniczeń handlowych, wolny przepływ pracownikó*w*, towarów i usług oraz harmonizacja polityki gospodarczej członków. ECOWAS uchwaliło dokument pt. „Vision 2020”, w którym zakłada się utworzenie pozbawionego granic, spokojnego, dostatecznego i spójnego regionu, odpowiednio zarządzanego, z mieszkańcami mającymi dostęp do ogromnych zasobów, które mogą wykorzystywać do zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska [ECOWAS 2015].

<sup>80</sup> Tylko Burkina Faso została na krótko zawieszona w członkostwie w 2015 r. Stanowiło to konsekwencję przeprowadzonego we wrześniu 2015 r. zamachu stanu zorganizowanego przez zwolenników obalonego w 2014 r. prezydenta Compaoré [African Union 2015].

<sup>81</sup> Przykładowo, po 2011 r. liczba zjawisk przemocy i protestów w Nigerii wzrosła 2–3 krotnie, a w Mali wzrosły te są kilkakrotnie [AfDB et al. 2015].

<sup>82</sup> Dość wysokie stopy konsumpcji wynikają przede wszystkim z poprawy dostępności kredytów w regionie, stabilizującego się poziomu inflacji oraz poprawy wydajności w sektorze rolnym. Nie bez znaczenia dla wielkości zbiorów były też korzystne warunki pogodowe w 2014 r., szczególnie w Senegalii czy Mauretanii [World Bank 2015].

jowej charakteryzuje się Mauretania, która dodatkowo jest trzecim krajem w Afryce pod względem udziału inwestycji w PKB [AfDB et al. 2015]. Najszybciej rozwijającą się gospodarką regionu w 2014 r. pozostawało Sierra Leone, którego wzrost stymulował głównie eksport rud żelaza oraz rozwój sektorów budowlanego i rolnego. Gospodarki wielu krajów regionu nadal w sporej mierze opierają się na rolnictwie: do nawet 70,7% w przypadku Liberii i 47,1% w przypadku Togo (por. tablica 6.1, s. 188). Jednak cechą rolnictwa w wielu krajach Afryki Zachodniej jest jego ekstenywność. Najwyżej rozwiniętymi rynkami wewnętrznymi w regionie charakteryzują się: Nigeria i Ghana<sup>83</sup> [AT Kearney 2015]. W Burkina Faso<sup>84</sup>, Gwinei, Gwinei Bissau, Mali i Nigrze około 80–90% siły roboczej pracuje w rolnictwie, które odznacza się niskim poziomem wydajności [USAID Guinea 2014]. Kraje te charakteryzują się również najniższym na świecie poziomem zurbanizowania, znacznie odbiegającym od średniej dla całego kontynentu afrykańskiego. Pomimo tak wysokiego poziomu zatrudnienia w sektorze rolniczym, to usługi w większości krajów regionu generują najważniejszą część PKB. Gdy analizuje się szczegółowo najwyżej rozwinięte branże w zachodnioafrykańskiej gospodarce, widać, że dominuje działalność związana z wytwarzaniem nisko przetworzonych dóbr — branże związane z wydobyciem surowców i ich przetwarzaniem. Tylko w Beninie, Burkina Faso, Republice Zielonego Przylądka i Gambii bardziej od przemysłu wydobywczego rozwinęło się rolnictwo [AfDB et al. 2015]. Cały region w 2013 r. odpowiadał za 1/3 produkcji żywności w Afryce<sup>85</sup> [NEPAD Transforming Africa 2013].

W zakresie wzrostu PKB *per capita* w 2014 r., średnia dla Afryki Zachodniej (2,94%) została przekroczona przez kilka państw (m.in. Burkina Faso, Wybrzeże Kości Słoniowej, Mauretanię i Sierra Leone). W przypadku niektórych krajów, chociażby Gwinei, Gwinei Bissau i Mali obserwowano nawet spadki w poziomie PKB na osobę. Pomimo wysokiej dynamiki wzrostu PKB na osobę w wielu państwach regionu, średnia wartość tego miernika w 2014 r. (2122 USD) uplasowała Afrykę Zachodnią na trzeciej pozycji wśród regionów kontynentu (za Afryką Południową i Północną). Najwyższe wartości PKB *per capita* występowały w Republice Zielonego Przylądka, natomiast najniższą wartością tego miernika charakteryzował się w 2014 r. Niger, którego PKB *per capita* pozostawało prawie 9-krotnie niższe od PKB na osobę w Republice Zielonego Przylądka (por. tablica 6.1). Najważniejsza gospodarka regionu — Nigeria charakteryzuje się drugą w omawianym regionie wielkością PKB przypadającego na osobę [UNCTAD 2016].

<sup>83</sup> Nigerię cechuje nadal słabe nasycenie rynku produktami i producentami, stąd konkurencja pozostaje na znacznie niższym poziomie niż np. w RPA, a możliwa jest realizacja efektu skali. Rosnący odsetek ludności zamieszkującej miasta oraz wzrost liczebności klasy średniej i osób bogatych podnoszą atrakcyjność rynku. Obecnie supermarkety realizują około 1% sprzedaży detalicznej w kraju, a resztę sprzedają — nieformalne sklepy [AT Kearney 2015].

<sup>84</sup> Kraj zajmuje przedostatnie miejsce w Afryce pod względem udziału osób zatrudnionych w usługach [AfDB et al. 2015].

<sup>85</sup> Afryka Zachodnia jest liderem na kontynencie w produkcji zbóż. Ponadto rolnictwo regionu jest największym beneficjentem ODA liczoną udziałem w całkowitym ODA [NEPAD Transforming Africa 2013].

Dynamicznemu wzrostowi PKB i PKB *per capita* w krajach Afryki Zachodniej towarzyszy pogłębianie się nierówności dochodowych. Prawie wszystkie omawiane państwa cechują się wysokimi wskaźnikami nierównomiernego rozkładu dochodów. Afryka Zachodnia plasuje się w świecie w grupie najmniej egalitarnych pod względem dystrybucji dochodów narodów w świecie [CIA Factbook 2015]. Zjawisko braku równości powoduje wiele publicznych protestów oraz prowadzi do wzrostu przestępczości [AfDB et al. 2014]. W 2014 r. wiceliderem tego niechlubnego rankingu była Nigeria<sup>86</sup> (zaraz po Republice Zielonego Przylądka), gdzie zgodnie z ostatnimi dostępnymi danymi statystycznymi 68% ludności znajdowało się poniżej międzynarodowej linii ubóstwa. Daje to jej drugi najgorszy wynik w Afryce Zachodniej, zaraz za Liberią, w której 83,8% mieszkańców egzystuje za mniej niż 1,25 USD dziennie. Generalnie około 60% ludności zamieszkującej Afrykę Zachodnią żyje za mniej niż 2 USD dziennie. W przypadku Nigerii obserwowane jest jeszcze jedno negatywne zjawisko: 10% najuboższych realizuje zaledwie 1,8% całkowitej konsumpcji, co daje państwu najgorszy wynik w regionie [AfDB et al. 2015]. Ponadto około połowę ludności zachodnioafrykańskiej stanowią kobiety, w większości wykluczone z podejmowania decyzji nie tylko dotyczących spraw publicznych, lecz także decyzji wpływających na ich własne życie, ze względu na obowiązujące w regionie normy społeczne, wysoki poziom ubóstwa, niskie wykształcenie, a najczęściej jego zupełny brak.

Biorąc pod uwagę kompleksowe wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego, np. HDI, prawie wszystkie kraje Afryki Zachodniej, poza Ghaną i Republiką Zielonego Przylądka, znajdują się w grupie państw o niskim poziomie rozwoju społecznego. Tylko Ghanę i Republikę Zielonego Przylądka sklasyfikowano jako kraje o średnim poziomie rozwoju społecznego. Najniżej w tym rankingu od lat plasuje się Niger. Wszystkie analizowane państwa nieznacznie poprawiły swoje pozycje w zakresie HDI w 2014 r. [UNDP 2015]. Warto w kontekście rozwoju społecznego bliżej przyjrzeć się Nigerii, która jest drugim krajem na świecie pod względem liczby nosicieli wirusa HIV (po RPA). Ponadto alarmujące pozostają wskaźniki umieralności niemowląt oraz matek po porodzie (13-procentowy udział w zgonach niemowlaków i matek po porodzie na świecie). Około 1/3 śmierci z powodu malarii na świecie występuje w Nigerii, a polio pozostaje chorobą endemiczną (jedyne kraj w Afryce). Dodatkowo proces walki z przenoszeniem niektórych chorób oraz próby zmniejszenia śmiertelności utrudniają mało rozpowszechniona nowoczesna antykoncepcja i nadal niska świadomość nigeryjskiego społeczeństwa [USAID Nigeria 2015].

Inne kompleksowe mierniki, np. indeks postępu społecznego, także klasyfikują kraje Afryki Zachodniej na bardzo niskich pozycjach w świecie. Najwyżej plasuje się Ghana, a następnie Senegal. Najniżej w tym zestawieniu znalazły się Gwinea, Niger oraz Nigeria [Social Progress Imperative 2015] (por. tablica 6.1).

Gospodarki krajów afrykańskich w dużej mierze opierają swój potencjał na bogactwach naturalnych, zarówno rolnych, jak i mineralnych. Klimat i zachodnio-

---

<sup>86</sup> Kraj charakteryzuje się największą liczbą przestępstw w Afryce oraz plasuje się na pierwszym miejscu w regionie w zakresie protestów publicznych [AfDB et al. 2015].

afrykańska roślinność powodują, że wiele produktów rolnych dominuje w lokalnej konsumpcji i eksporcie państw regionu [Seck 2015]. Wiele z krajów regionu stało się czołowymi światowymi producentami w zakresie kakao (Ghana, Nigeria, Wybrzeże Kości Słoniowej), gumy (Liberia), drewna (Wybrzeże Kości Słoniowej, Liberia, Nigeria, pozostali przybrzeżni producenci) czy nerkowca (Nigeria, Wybrzeże Kości Słoniowej)<sup>87</sup>. Ważnymi uprawami w regionie pozostają także: maniok, sorgo, bawełna i ryż. Afryka Zachodnia jest również znaczącym producentem minerałów, chociażby takich, jak złoto (Burkina Faso, Wybrzeże Kości Słoniowej, Ghana<sup>88</sup>, Gwinea, Liberia, Sierra Leone i Mali), diamenty (Ghana, Gwinea, Burkina Faso, Liberia i Sierra Leone)<sup>89</sup>, czy rudy metali. Region również znany jest z wydobycia ropy naftowej, a głównym producentem surowca pozostaje Nigeria (około 2,5 mln baryłek dziennie). W Gabonie, Wybrzeżu Kości Słoniowej, a ostatnio w Ghanie także wydobywa się ten surowiec [U.S. Geological Survey 2015].

Wśród państw Afryki Zachodniej najlepiej skonstruowane przepisy prawne dotyczące wsparcia przemysłu wydobywczego występują w Burkina Faso i Ghanie. Z kolei najgorzej sformułowane regulacje prawne dotyczące branży wydobywczej występują w Nigrze. Jednak nie wszystkie kraje Afryki Zachodniej są brane pod uwagę w tym rankingu [KPMG 2012].

Polityka monetarna Afryki Zachodniej kształtowana jest głównie przez banki centralne poszczególnych państw, ale także determinowana przez organy związane z utworzeniem Unii Gospodarczej i Walutowej Afryki Zachodniej (UEMOA)<sup>90</sup> [Kireyev 2015; Seck 2015]. Inflacja w większości państw regionu utrzymuje się na stosunkowo niskim jednocyfrowym poziomie i obserwowane jest jej zmniejszanie się. W niektórych występuje nawet deflacja. Wyjątkami pozostają: Ghana<sup>91</sup>, Gwinea

<sup>87</sup> Pomimo że kraje są ważnymi producentami wymienionych surowców, to nadal poniżej 20% jest przetwarzana wewnątrz tych państw. Często celem przetworzenia surowce te są eksportowane do innych państw, np. 90% zbiorów nerkowca eksportuje się do Indii i Wietnamu, aby tam został przetworzony [AfDB et al. 2015].

<sup>88</sup> Kraj jest drugim w Afryce po RPA producentem złota. Kopalnie złota w kraju należą przede wszystkim do zagranicznych spółek z Wielkiej Brytanii, Chin oraz RPA.

<sup>89</sup> Chociaż ilość złóż litego złota czy diamentów jest niższa niż wśród największych producentów kontynentu, np. RPA. Tylko diamenty pochodzące z Sierra Leone można uznać za dobrej jakości. Najważniejszym graczem na rynku diamentów w regionie pozostaje grupa De Beers.

<sup>90</sup> Od lat 80. XX w. kraje ECOWAS próbują przyspieszyć proces integracji walutowej. Proces ma składać się z dwóch faz. Pierwsze stadium ma być związane z przyjęciem wspólnej waluty „eco” przez kraje będące członkami Zachodnioafrykańskiej Strefy Walutowej (Gambia, Ghana, Gwinea, Liberia, Nigeria i Sierra Leone). Miało się to odbyć z początkiem 2015 r., jednak na skutek niedostatecznego przygotowania i konwergencji krajów, odstępiono od wprowadzenia eco w styczniu 2015 r. Drugim etapem integracji walutowej będzie połączenie Zachodnioafrykańskiej Strefy Walutowej wraz z Zachodnioafrykańską Unią Monetarną, co zgodnie z planem ma nastąpić w 2020 r. [Seck 2015].

<sup>91</sup> Bank centralny Ghany prowadzi restrykcyjną politykę monetarną w celu zmniejszenia płynności w obliczu rosnących oczekiwań inflacyjnych. Jednak polityka ta nie ograniczyła wzrostu sektora bankowego. Jednocześnie zmniejszono koszty inflacyjny. Zniesiono dopłaty do cen ropy naftowej oraz skorygowano ceny elektryczności i wody. Jednak nadal sporą presję inflacyjną wywierają wydatki rządowe (ekspansyjna polityka fiskalna), planowana eliminacja dopłat do elektryczności oraz spadek wydajności w rolnictwie (AfDB et al. 2015).

i Liberia, gdzie tempo wzrostu cen jest najwyższe wśród analizowanych państw (por. tablica 6.1). Przyczyną wysokich poziomów inflacji jest przede wszystkim efekt presji inflacyjnej wywołany globalnym kryzysem oraz wzrostem cen żywności i paliw. Chociaż należy zauważyć, iż inflacja w tych krajach już stopniowo wyhamowuje. Rząd nigeryjski także walczy ostatnio z dość szybkim tempem wzrostu cen przyspieszonym głównie przez zniesienie dopłat do paliw i elektryczności; wzrost cen stanowi też skutek powodzi, która dotknęła kraj w połowie 2012 r. [AfDB et al. 2015].

Stopy bezrobocia w państwach Afryki Zachodniej, poza Mauretanią i Senegalem, kształtują się poniżej średniej dla całego kontynentu (9%). Jednak przy ich analizie należy zachować ostrożność, gdyż w tych krajach istnieje ukryte bezrobocie i zatrudnienie w sektorze nieformalnym. Szczególnie poważnym problemem pozostaje bezrobocie wśród osób młodych. W Mauretanii, Nigerii, Republice Zielonego Przylądka i Wybrzeżu Kości Słoniowej problem bezrobotnych młodych osób jest szczególnie poważny na obszarach zurbanizowanych [Cleveland 2014]. To często młodzi bezrobotni ludzie są sprawcami zamieszek i aktów przemocy w tych krajach. Wysokie bezrobocie w ostatnich latach notuje również Senegal<sup>92</sup> [Hathie 2014]. Generalnie cały region, jak dotąd, nie był w stanie skorzystać z renty demograficznej, gdyż wzrosty tamtejszych gospodarek nie kreują w szybkim tempie nowych miejsc pracy [USAID 2013].

W zakresie polityki fiskalnej trudno dopatrywać się jednolitej tendencji w krajach Afryki Zachodniej. Część państw prowadzi racjonalną politykę budżetową, starając się utrzymywać deficyt budżetowy na niskim poziomie, jednak przed większością analizowanych krajów ciągle stoi wyzwanie redukcji deficytów budżetowych. Dotyczy to np. Republiki Zielonego Przylądka, Gambii czy Ghany. Szczególnie niepokojące są prognozy dotyczące polityki fiskalnej prowadzonej przez Benin, Burkina Faso, Liberię, Niger i Togo, gdyż zgodnie z przewidywaniami do 2017 r. państwa te corocznie będą pogłębiać deficyty budżetowe. Gambia, notująca w 2014 r. najwyższy deficyt budżetowy liczony jako udział w PKB, zawdzięcza ten wynik wysokim wydatkom kierowanym do przedsiębiorstw państwowych oraz opóźnionymi działaniami tamtejszych władz, które niwelowałyby nierównowagę budżetową [AfDB et al. 2015].

Z deficytem budżetowym powiązane jest zadłużenie krajów Afryki Zachodniej. Najwyższy poziom długu publicznego w relacji do PKB w 2014 r. generowały Republika Zielonego Przylądka i Mauretania<sup>93</sup> [OECD 2015b; AfDB et al. 2015]. Bardzo wysoki poziom zadłużenia tych państw wynika przede wszystkim z prowadzonej przez tamtejsze rządy, od momentu wybuchu kryzysu w strefie euro, ekspansywnej polityki fiskalnej finansującej inwestycje w infrastrukturę z pożyczek. Poza Repu-

---

<sup>92</sup> W Senegalu obserwuje się specyficzną sytuację na rynku pracy. Pomimo że kraj szybko się rozwija, a koszty pracy są wysoce konkurencyjne, to nadal ok. 77,5% zatrudnionych pracuje w rolnictwie. Ponadto istnieje duże niedopasowanie między systemem edukacji a potrzebami rynku. Większość bezrobotnych tworzą ludzie młodzi, często płynnie mówiący po angielsku i francusku.

<sup>93</sup> Kraj stara się zmniejszać zadłużenie poprzez stopniową jego spłatę oraz negocjacje z wierzycielami w celu umorzenia części długów [World Bank, IBRD, IDA 2015].



bliką Zielonego Przylądka, Nigerią i Gwineą, wszystkie kraje regionu zaliczane są przez Bank Światowy do grupy Najbardziej Zadłużonych Państw Świata (HIPC). Banki tych państw obciążone są coraz większymi niespłaconymi kredytami, co może zaszkodzić stabilności systemu. Ponadto obserwuje się szybki wzrost emisji rządowych obligacji na rynkach międzynarodowych, szczególnie przez Ghanę, Gabon i Senegal<sup>94</sup>, a ostatnio też Mozambik [IMF African Department 2014].

Kraje Afryki Zachodniej, będąc jednymi z najuboższych na świecie, stały się ważnymi beneficjentami ODA (Official Development Assistance). W latach 2002–2012 (ostatnie dostępne dane) najwyższe wsparcie liczone udziałem ODA w PKB uzyskiwała Liberia – ponad 30% PKB. Natomiast największe fundusze w 2013 r. płynęły w kierunku Nigerii. Jednak w przeliczeniu na mieszkańca Nigeria otrzymuje najniższą pomoc spośród wszystkich krajów regionu. Najwyższą ODA *per capita* w 2013 r. otrzymywała Republika Zielonego Przylądka. Najważniejszym źródłem funduszy pomocowych dla Nigerii pozostają środki w ramach Międzynarodowego Stowarzyszenia Rozwoju (International Development Association, IDA) oraz kapitały pomocowe płynące z USA i Wielkiej Brytanii<sup>95</sup>, a dla Republiki Zielonego Przylądka — fundusze płynące z Portugalii<sup>96</sup>. Oszacowano, że w latach 1990–2012 środki w ramach ODA stanowiły około 7,9% PKB ugrupowania ECOWAS<sup>97</sup> [OECD 2015b]. Nigeria pozostaje natomiast największym w Afryce Subsaharyjskiej i jednym z największych na świecie odbiorców przekazów pieniężnych od emigrantów. W 2014 r. w tej formie napłynęło do kraju 22 mld USD [Global Economy and Development at Brookings 2015].

### 6.3. Przepływy handlowe regionu

Gospodarki Afryki Zachodniej charakteryzują się umiarkowaną otwartością na handel zagraniczny. Jednocześnie spada udział regionu w światowym handlu zagranicznym. Eksport Afryki Zachodniej spadł z 2% w 1980 r. do 0,7% w 2014 r. Podobnie przedstawia się kwestia importu — w badanym okresie zmalał z 1,2 do 0,6%. Udział regionu w afrykańskim eksporcie w 2014 r. wyniósł niewiele ponad 25%, a import: 18,6%. Dynamika eksportu Afryki Zachodniej po 2007 r. wyraźnie przyspieszyła. Najważniejszymi partnerami handlowymi krajów regionu są: Unia Europejska, inne kraje afrykańskie, Chiny, USA i Indie. Handel zagraniczny Afryki Zachodniej wyraźnie zdominowała Nigeria, która realizowała ponad 67% eksportu i prawie 51% importu regionu w 2014 r. Cała Afryka Zachodnia realizuje od lat spore nad-

<sup>94</sup> Były to pierwsze kraje Afryki Subsaharyjskiej, które wyemitowały obligacje na rynku międzynarodowym. Więcej informacji w [IMF African Department 2014].

<sup>95</sup> Prawie 2/3 ODA trafia do służby zdrowia oraz sektorów związanych z bezpieczeństwem narodowym i *governance* [OECD 2015].

<sup>96</sup> Środki przeznaczone są na budowę infrastruktury i finansowanie importu dóbr kapitałowych [OECD 2015].

<sup>97</sup> W przypadku Afryki Subsaharyjskiej udział ODA w PKB regionu stanowił w analogicznym okresie 6,8% PKB, a napływy funduszy prywatnych 4,9% [OECD 2015].

wyżki w bilansie obrotów bieżących, szczególnie na rachunku handlowym<sup>98</sup>. Jednak nadwyżki te są wyłącznie zasługą eksportu nigeryjskiego, gdyż pozostałe kraje regionu notują deficyty na swoich rachunkach bieżących. Najwyższe deficyty od lat realizuje Ghana [UNCTAD 2016]. Wskaźniki *terms of trade* dla regionu pozostają bardzo zróżnicowane. W 2014 r. najwyraźniejszą poprawę warunków handlu zanotowały Wybrzeże Kości Słoniowej i Ghana. Z kolei znaczne pogorszenie *terms of trade* obserwowano w przypadku Liberii. Najniższy wskaźnik *terms of trade* w 2014 r. obserwowano w Sierra Leone. Ponadto był on jednym z najniższych na świecie (por. tablica 6.1) [World Bank 2015].

Kraje zachodnioafrykańskie uzależniły swój eksport od wąskiej grupy surowców rolnych i mineralnych, przez co ich gospodarki stały się bardzo wrażliwe na zmiany cen tych bogactw na rynkach światowych (por. tablica 6.2, s. 194). Około 85% dóbr eksportowanych przez omawiane kraje zalicza się do surowców i opartych na nich półproduktach. Stąd zaawansowanie technologiczne eksportu regionu pozostaje jednym z najniższych na świecie. W 2013 r. zaledwie 0,04% wartości produktów eksportowanych z Afryki Zachodniej zaliczanych było do zaawansowanych technologicznie<sup>99</sup> [World Integrated Trade Solutions 2015]. Eksport regionu w 2014 r. oszacowano na 140 mld USD, z czego większość (około 72%) przypadało na ropę naftową i gaz. Pozostałymi ważnymi dobrami sprzedawanymi przez Afrykę Zachodnią za granicę pozostawały: złoto (6,4%), ziarno kakaowca (5,2%), rudy żelaza (1,4%) oraz bawełna (1%). Generalnie region koncentruje się na eksporcie tych produktów, w których posiada przewagę komparatywną. Największym eksporterem regionu pozostaje wspomniana wcześniej Nigeria. Za nią uplasowały się: Ghana (udział w eksporcie zachodnioafrykańskim 9,4%) oraz Wybrzeże Kości Słoniowej (8,7%). O bardzo nierównomiernie rozkładającym się eksporcie w omawianym regionie świadczy fakt, iż udział pozostałych 14 krajów w eksporcie wynosi tylko 14%. Najważniejszymi kierunkami eksportu Afryki Zachodniej w 2014 r. były: Brazylia, Unia Europejska, USA, Japonia, Indie i Korea Południowa [World Integrated Trade Solutions 2015; AfDB et al. 2015].

W przypadku importu kraje Afryki Zachodniej charakteryzują się mniejszą aktywnością. Na koniec 2014 r. wartość sprowadzanych do nich towarów wyniosła 118,3 mld USD. Importowano głównie ropę naftową (16%), statki i barki (5,8%), platformy wiertnicze (5,2%), samochody osobowe (3%), ryż (2,5%), leki (1,9%), pszenicę (1,8%), samochody ciężarowe (1,5%), telefony (1,2%), ryby (1,1%), cement oraz cukier (po 1%). Produkty zaawansowane technologicznie stanowiły w 2013 r. 3,01% wartości importu regionu. Ważnymi importerami omawianego regionu, poza wspomnianą wcześniej Nigerią, były również Ghana (12,3%), Wybrzeże Kości Słoniowej (9,4%) oraz Senegal (5,5%). Głównymi rynkami importowymi pozostawały Chiny, USA, Unia Europejska, Korea Południowa i Indie [World Integrated Trade Solutions 2015; AfDB et al. 2015; World Bank 2015].

<sup>98</sup> Tylko w 2011 r. wystąpił niewielki deficyt handlowy [UNCTAD 2016].

<sup>99</sup> Gorszy wynik w tym zakresie osiągnęła tylko Afryka Środkowa [UNCTAD 2016].

Afryka Zachodnia realizuje znaczące obroty z zagranicą w zakresie usług. W tej wymianie dominują Ghana i Nigeria. W 2012 r. (ostatnie dostępne dane) udział regionu w afrykańskim handlu usługami wynosił 12% w przypadku eksportu i 24% w przypadku importu. Ghana eksportuje najczęściej usług turystycznych (38%), a Nigeria usług transportowych (55%). Z kolei import usług do Ghany i Nigerii koncentruje się na grupie „usługi pozostałe” (odpowiednio 43 i 37%) [UN 2015].

Pomimo że prawie cały obszar Afryki Zachodniej włączony jest do ugrupowania ECOWAS oraz realizuje założenia strategii liberalizacji handlu z 1990 r., to wymiana wewnątrz regionu nie należy do intensywnej<sup>100</sup>. W 2014 r. obroty w ramach ECOWAS stanowiły 7,3% wartości handlu regionu ze światem. Produktami będącymi przedmiotem wymiany wewnątrzregionalnej stały się głównie: ropa naftowa, platformy wiertnicze, cement, olej palmowy, opakowania plastikowe, produkty drewniane, ryby, kosmetyki i nawozy sztuczne. Nigeria w 41,2% realizowała eksport wewnątrz ugrupowania. Za nią uplasowały się Wybrzeże Kości Słoniowej (23%), Togo (10,1%), Senegal (7,8%) oraz Ghana (6,5%). Najaktywniejszymi importerami w ramach wspólnoty pozostawały: Wybrzeże Kości Słoniowej (26,8%), Ghana (18,5%), Nigeria (11,8%), Burkina Faso (10,9%) oraz Mali (8,7%) [UNCTAD 2016].

Pozycja Afryki Zachodniej w globalnych łańcuchach wartości jest dość niska. Region wyprzedza Afrykę Środkową i Wschodnią pod względem partycypacji w łańcuchach wartości (14-procentowy udział w łańcuchach wartości w całej Afryce) i znacznie odbiega od Afryki Południowej, będącej na kontynencie liderem w zakresie udziału w powiązaniach produkcyjnych ze światem. Tylko Ghana oraz w mniejszym stopniu Mauretania nieznacznie przekraczają w tym zakresie średnią dla kontynentu. Jednak, na skutek nadal raczkujących przemysłów i wielu barier (m.in. infrastrukturalnych czy regulacyjnych), kraje te nie są silnie powiązane łańcuchami wartości. Ghana jest najbardziej zintegrowana z globalnymi łańcuchami wartości w zakresie przetwórstwa żywności, eksportu złota i nieprzetworzonego kakao. Afryka Zachodnia powiązana jest przede wszystkim z łańcuchami dostaw w Europie oraz w trochę mniejszym stopniu z azjatyckimi łańcuchami wartości. Nie bez znaczenia dla osiągania niskich pozycji przez analizowane kraje w powiązaniach produkcyjnych pozostają wysokie koszty handlu zagranicznego, szczególnie w Nigrze, Liberii i Burkina Faso. W przypadku krajów bez dostępu do morza wysokie koszty handlu są częściowo uzasadnione. Jednak wszystkie analizowane kraje borykają się z niską jakością dróg, taboru kolejowego, opóźnieniami w transportach oraz nisko rozwiniętym systemem wspierania wymiany handlowej, co przejawia się m.in. w skomplikowanych procedurach celnych, portowych czy odwoławczych, braku harmonizacji przepisów i dokumentacji handlowej, czy też korupcji. Wymienione zjawiska znacznie podnoszą koszty transportowe [WEF 2015]. Zgodnie z raportami Banku Światowego, Liberia i Nigeria znajdują się na jednych z ostatnich miejsc na świecie pod względem łatwości prowadzenia handlu zagranicznego [IFC, The World Bank 2014].

<sup>100</sup> Na intensyfikację handlu wewnątrzregionalnego wpływa obszar monetarny [Seck 2015].

## 6.4. Przepływy kapitałowe regionu

Afryka Zachodnia staje się coraz ważniejszym odbiorcą BIZ na kontynencie. W 2014 r. do regionu napłynęły inwestycje w wysokości 12,8 mld USD, co dawało obszarowi 2. miejsce wśród regionów kontynentu: 23,7-procentowy udział w napływach BIZ do Afryki. Do 2014 r. Afryka Zachodnia przyciągnęła prawie 152 mld USD w formie BIZ, co dawało jej 21-procentowy udział w skumulowanych BIZ kontynentu. W latach 2007–2014 średnioroczna stopa wzrostu napływu BIZ do regionu wynosiła 14% [UNCTAD 2016].

Najwięcej BIZ do końca 2014 r. napłynęło do Nigerii (86,7 mld USD), Ghany (23,2 mld USD) oraz Wybrzeża Kości Słoniowej (7,7 mld USD). Zagraniczni inwestorzy praktycznie zupełnie omijają Gwineę Bissau czy Gambię<sup>101</sup>. Najważniejszym beneficjentem BIZ pozostaje wspomniana wyżej Nigeria, której udział w napływie BIZ do całego analizowanego regionu stanowił w 2014 r. prawie 37%. W Nigerii obecne są takie firmy, jak: Shell, Nestle, Glaxosmithkline, Paterson Zochonis Industries, Thermocool Engineering Company, Nampak, Haco, Panalpina World Transport, Volkswagen, Procter & Gamble, SAB Miller, Siemens, Michelin, Kellogg, Globestar Engineering Company, Unilever czy Panasonic. Głównymi inwestorami w Nigerii są kraje europejskie, USA i Chiny<sup>102</sup>. Mająca znacznie mniejszy udział w napływach BIZ do regionu Ghana, od wybuchu kryzysu globalnego, staje się coraz popularniejszym kierunkiem dla zagranicznych inwestorów, szczególnie pochodzących z Wielkiej Brytanii, Chin, Indii i Libanu. Inwestycje bezpośrednie do krajów zachodnioafrykańskich trafiają głównie do przemysłu wydobywczego (Gwinea, Liberia, Mali, Mauretania, Niger, Nigeria, Sierra Leone, Togo), który od lat realizuje największy udział w napływie BIZ do regionu. Jednak znaczenie sektora kopalnianego zmniejsza się na korzyść innych branż: przemysłu tekstylnego (Benin, Mali), turystyki (Gambia, Republika Zielonego Przylądka), nieruchomości (Mauretania, Republika Zielonego Przylądka), telekomunikacji (Benin, Ghana, Mauretania, Senegal), transportu i logistyki (Ghana), usług finansowych (Ghana), przemysłu spożywczego i napojów (Ghana, Senegal), rolnictwa (Liberia, Mali, Senegal, Sierra Leone, Togo), produkcji gumy i plastiku (Liberia), przemysłu drzewnego (Liberia), handlu (Benin) czy budowy infrastruktury (Benin). Można też zauważyć, że dyna-

---

<sup>101</sup> W przypadku Gwinei Bissau niski poziom napływu BIZ wynika przede wszystkim z niestabilnej sytuacji politycznej i międzynarodowej. Kraj stał się także bazą dla handlarzy narkotyków z Ameryki Łacińskiej, którzy wysyłają narkotyki do Europy. Zawieszona pomoc przez głównych donatorów międzynarodowych również wpływa na negatywny obraz kraju. Słaby rozwój infrastruktury, niski poziom instytucji i wysokie koszty energii także obniżają atrakcyjność kraju. Z kolei Gambia, pomimo że jej rząd oferuje liczne przywileje dla zagranicznych inwestorów, nadal jest przez nich pomijana ze względu na położenie kraju oraz niewielkie jego rozmiary. Nisko oceniane są także warunki inwestycyjne [The Guardian 2008; ISN 2014].

<sup>102</sup> Działalność terrorystyczna grupy Boko Haram oraz zagrożenie epidemią eboli ma negatywny wpływ na atrakcyjność Nigerii dla zagranicznych inwestorów. Negatywnie na atrakcyjność kraju wpływają także słaba infrastruktura, wysokie koszty operacyjne, niski poziom rozwoju instytucjonalnego, korupcja, wysokie podatki oraz restrykcyjna polityka handlu zagranicznego [AfDB et al. 2015].

micznie rosną inwestycje napływające do sektorów związanych z konsumpcją. Najważniejszymi inwestorami w regionie są: USA, Chiny, Unia Europejska i Japonia [World Bank 2015; USAID 2013; ADF, WEF, OECD, The World Bank 2015].

Afryka Zachodnia nie jest liczącym się w świecie inwestorem zagranicznym. W 2014 r. kraje regionu ułożyły za granicą 2,3 mld USD w formie BIZ, co stanowiło niewiele ponad 17% wszystkich afrykańskich odpływów kapitałów. Do 2014 r. udział odpływów BIZ z regionu generował niewiele ponad 8% skumulowanych BIZ z całego kontynentu i wynosił 17,8 mld USD. Średnioroczne tempo wzrostu wartości odpływającego z regionu kapitału w formie BIZ w latach 2007–2014 było wysokie i wynosiło około 30% [UNCTAD 2016].

Do 2014 r. najwięcej BIZ za granicą ułożyły Nigeria (10,3 mld USD) oraz Liberia (4,3 mld USD). Nigeria inwestuje przede wszystkim w krajach ECOWAS, a koncentruje się na sektorach finansowym, ubezpieczeniowym, nieruchomości oraz usług biznesowych. Z kolei Liberia inwestuje głównie w Chinach i Kazachstanie oraz w mniejszym stopniu na Węgrzech [IMF 2015]. Jednak w porównaniu z wielkościami napływających do krajów BIZ, aktywność inwestycyjna tych państw pozostaje niewielka. Pozostałe kraje w niewielkim stopniu dokonują BIZ za granicą lub często wstrzymują się od tego rodzaju działalności [UNCTAD 2016].

Nigeria, Senegal, Ghana i Mauretania powołały w ostatniej dekadzie narodowe fundusze inwestycyjne zarządzające rezerwami walutowymi powstałymi z nadwyżek wpływów pochodzących ze sprzedaży surowców, głównie ropy naftowej. Największym funduszem tego typu dysponuje Nigeria. Sovereign Investment Authority Excess Crude Oil Account zarządza aktywami o wartości 8 mld USD, co daje funduszowi drugie miejsce po Angoli w Afryce Subsaharyjskiej [Cieślak 2014a; SWF Institute 2015].

## 6.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie

Afryka Zachodnia należy do regionów świata o dość niskim poziomie konkurencyjności międzynarodowej. Świadczą o tym chociażby mierniki wydajności pracy znacznie odbiegające od średniej produktywności na świecie (ok. 32,5 tys. USD)<sup>103</sup>. Jednak wskaźniki wzrostu wydajności pracy w większości państw regionu przewyższają średnią dla Afryki Subsaharyjskiej. Jednym z niewielu wyjątków pozostaje Nigeria. Na przestrzeni ostatnich 5 lat Nigeria notowała nieznaczne przyrosty

<sup>103</sup> Niska wydajność ma związek ze słabo skonstruowanymi regulacjami rynku pracy. Pod tym względem najgorzej w regionie prezentuje się Niger. Z kolei najlepiej skonstruowane regulacje w Afryce Zachodniej występują w Mali. Wysoka pozycja Mali nie wynika jednak z wyjątkowo korzystnych przepisów dotyczących zatrudnienia, ale z braku występowania regulacji na rynku pracy zniechęcających inwestorów zagranicznych. Należy mieć jednak na uwadze, że nie wszystkie kraje regionu (np. Benin, Burkina Faso) są uwzględniane w takich badaniach [Bhorat, Kanbur, Stanwix 2015; Fraser Institute 2014].

w zakresie poprawy produktywności pracy. Poza typowymi determinantami tego zjawiska, tj. niskim poziomem edukacji czy inwestycji, należy wskazać na jeszcze jedną przyczynę spadku wydajności. W Nigerii obserwowane jest zjawisko nadwyżki podaży pracy nad zapotrzebowaniem na pracowników. Gdy analizuje się szczegółowo wskaźniki rynku pracy, widać, że wielkość siły roboczej w okresie 2010–2014 zwiększyła się o 12%, podczas gdy liczba osób bezrobotnych wzrosła o 40%. Dodatkowo liczba osób pracujących na pełen etat zwiększyła się tylko o 7% w analizowanym czasie. Sytuacja ta powoduje, iż wzrost płac w Nigerii jest niewielki, a tylko niewykwalifikowani pracownicy zgadzają się na niskie płace [World Bank 2015].

Mała dostępność wykwalifikowanej siły roboczej również zniechęca do współpracy z regionem. Pod tym względem najgorzej oceniana przez inwestorów jest Nigeria [Fraser Institute 2014]. Sektor wydobywczy stanowi główną siłę napędową gospodarek regionu, szczególnie wydobywanie rud żelaza i złota oraz ropy naftowej i gazu. Dokonywane inwestycje w infrastrukturę publiczną, która jest słabo rozwinięta, będą podnosiły atrakcyjność regionu. Główne bariery w prowadzeniu biznesu w Afryce Zachodniej stanowią trudności w zaspokajaniu zapotrzebowania na energię elektryczną, braki infrastrukturalne, problemy społeczne i polityczne oraz dość trudne warunki prowadzenia biznesu (np. korupcja, niekompetentni urzędnicy). Biorąc pod uwagę najważniejsze wskaźniki obrazujące pozycję konkurencyjną analizowanego obszaru, należy stwierdzić, że żadne z państw nie plasuje się w czołówkach.

Pod względem wskaźnika konkurencyjności opracowywanego przez World Economic Forum, Ghana i Senegal są najbardziej atrakcyjnymi gospodarkami analizowanego regionu (miejsca 111. i 112.), podczas gdy pozostałe państwa znajdują się w grupie najmniej konkurencyjnych na świecie<sup>104</sup>. W przypadku Ghany dość wysoko oceniono poziom rozwoju rynku finansowego i innowacji. Senegal został najwyżej oceniony w efektywności rynku wewnętrznego i pracy. Głównym problemem obu krajów pozostaje dostęp do źródeł finansowania [WEF 2015]. Te dwa kraje znajdują się także najwyżej z państw regionu pod względem wskaźnika KEI, jednak poziom rozwoju gospodarki opartej na wiedzy jest bardzo niski. Na niski poziom innowacyjności omawianego regionu wskazuje również ranking Global Innovation Index, w którym najwyżej uplasował się Senegal (4. miejsce w regionie subsaharyjskim i 84. w świecie)<sup>105</sup> [World Bank 2015]. Pozostałe państwa zostały

---

<sup>104</sup> Najniżej uplasowała się Gwinea (przedostatnie miejsce w rankingu za lata 2013–2014), w której najgorzej oceniono infrastrukturę, technologię i środowisko makroekonomiczne. Natomiast korupcję i niską dostępność do źródeł finansowania uznano za główne problemy gospodarki. Konkurencyjność Nigerii, pomimo dużych rozmiarów rynku, jest również niska. Najniżej oceniono edukację zdrowotną i edukację podstawową oraz infrastrukturę (jedne z ostatnich miejsc w rankingu). Wskazano także na korupcję jako najpoważniejszy, obok niedostatków infrastruktury, problem tamtejszej gospodarki [WEF 2015].

<sup>105</sup> Najwyżej oceniono poziom rozwoju instytucji, szczególnie łatwość rozpoczęcia i prowadzenia biznesu [Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015].

bardzo nisko ocenione pod względem innowacyjności, z czego w tej kategorii Togo zajęło przedostatnie miejsce w świecie [Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015]. Na niskim poziomie pozostają także publiczne wydatki poczynione na edukację w tych krajach<sup>106</sup> [AfDB et al. 2015]. Chociaż Ghanę i Senegal uznaje się obecnie za akceleratory wzrostu Afryki Zachodniej, to ich gospodarki nie stały się jeszcze ani stabilne, ani zaawansowane. W przypadku Ghany, sukces wzrostu gospodarczego należy częściowo przypisać działaniom tamtejszych władz, promujących produkcję rolną, szczególnie ziaren kakaowca. Ponadto ekspansja wydobywania złota oraz ropy naftowej i gazu ziemnego napędzają gospodarkę Ghany. Rozwój telekomunikacji i budownictwa również sprzyjają podnoszeniu konkurencyjności. W przypadku Senegalu to głównie projekty infrastrukturalne pobudzają gospodarkę. Z kolei spore uzależnienie od importu żywności oraz ropy naftowej może powodować destabilizację i narażać na wstrząsy płynące z rynków światowych [AfDB et al. 2015].

Raporty „Doing Business” najwyżej pod względem łatwości prowadzenia działalności gospodarczej plasują Ghanę. Kraj został najwyżej oceniony w obszarach możliwości uzyskania kredytu oraz ochrony mniejszościowych inwestorów. Najślabiej natomiast prezentuje się pod względem łatwości handlu zagranicznego. Ghana zredukowała w ostatnich latach znacząco potrzebne do wymiany międzynarodowej dokumenty oraz wprowadziła obsługę elektroniczną. Najniżej w raportach Banku Światowego plasują się Gwinea Bissau, Liberia i Mauretania. Kraje te nie tylko cechują się najmniej przychylnym warunkami dla rozwoju przedsiębiorczości w regionie, lecz także zamykają globalny ranking [IFC, The World Bank 2014].

Środowisko prowadzenia biznesu w znacznej mierze powiązane jest z poziomem wolności gospodarczej panującej w danym kraju. Pod tym względem w regionie zachodnioafrykańskim najlepiej prezentują się Republika Zielonego Przylądka i Ghana, które przynależą do grupy gospodarek o umiarkowanej wolności gospodarczej. Pozostałe kraje sklasyfikowane są jako w większości bez wolności gospodarczej oraz represjonowane. Najgorzej pod względem braku skrępowania działalności prezentują się te same kraje, które zamykają ranking „Doing Business”<sup>107</sup> [Heritage Foundation 2015].

Wysokie pozycje w rankingach percepcji korupcji też ważą na postrzeganiu Afryki Zachodniej przez zagranicznych inwestorów [Transparency International 2015]. Chociaż w większości państw regionu oficjalnie funkcjonują instytucje, których zadaniem jest zwalczanie korupcji (np. Komisja Antykorupcyjna w Sierra Leone, Krajowa Komisja ds. Walki z Korupcją, Malwersacjami i Brakiem Przejrzystości w Senegalu, czy Niezależna Komisja do spraw Praktyk Korupcyjnych i Innych

---

<sup>106</sup> Najwięcej na ten cel wydaje Ghana: 8,1% PKB, co znacznie przekracza średnią dla Afryki (4,9% PKB) [AfDB et al. 2015].

<sup>107</sup> Żadne z państw regionu nie znajduje się w grupie krajów represjonowanych [Heritage Foundation 2015].

Powiązanych Przepisów w Nigerii), jednak staż działania tych organów jest dość krótki, a wypracowane praktyki antykorupcyjne nadal mało skuteczne<sup>108</sup> [Business Anti-Corruption Portal 2015].

W zestawieniu Ibrahim Index of African Governance najwyższą oceniono Republikę Zielonego Przylądka (2. miejsce po Mauritiusie), która w ostatnich 15 latach dokonała znacznych usprawnień w zakresie udziału społeczeństwa w sprawowaniu władzy, rządów prawa oraz infrastruktury. Najniżej w rankingu uplasowała się Gwinea, w której chociaż prawie wszystkie elementy indeksu brane pod uwagę w zestawieniu poprawiły się, to kraj nadal nisko oceniany jest ze względu na jakość zarządzania publicznego<sup>109</sup> [Mo Ibrahim Foundation 2014].

Kraje Afryki Zachodniej często są pomijane w światowych rankingach atrakcyjności ze względu na brak szczegółowych danych potrzebnych do ewaluacji tych państw. AT Kearney nie uwzględnia w swoim zestawieniu żadnego z narodów zachodnioafrykańskich [AT Kearney 2015]. Natomiast Fraser Institute w ostatnim opublikowanym zestawieniu za 2014 r. za najbardziej atrakcyjne dla zagranicznych inwestorów uznaje Ghanę, Burkina Faso i Mali, które zajmują odpowiednio 4., 5. i 6. miejsce w Afryce. Najniżej w rankingu uplasowała się Nigeria, która zajęła 28. miejsce na 30 krajów branych pod uwagę w zestawieniu [Fraser Institute 2014].

Państwa Afryki Zachodniej prezentują się mało korzystnie dla potencjalnych inwestorów także pod względem długoterminowych ratingów międzynarodowych agencji. Część z krajów wcale nie jest uwzględniana przez agencje ratingowe przy wyznaczaniu ryzyka kredytowego, a te nieliczne, które są ewaluowane, znajdują się w grupie krajów zaliczanych do klasy *highly speculative* lub *non-investment grade speculative*. W praktyce oznacza to, iż ryzyko kredytowe w regionie zachodnioafrykańskim postrzegane jest jako szczególnie wysokie, a inwestycje w papiery wartościowe emitowane przez tamtejsze państwa uznaje się za spekulacyjne [Standard & Poor's 2015].

Chociaż rynki kapitałowe Afryki Zachodniej zaliczane są raczej do mało płynnych oraz niewielkich rozmiarów, to w ostatnich latach realizują spore stopy zwrotu. Nie wszystkie kraje regionu uwzględniane są w rankingach zwrotu z inwestycji. Najwyżej plasuje się Ghana, która charakteryzuje się wysokimi wzrostami wartości aktywów. Najważniejszy rynek kapitałowy — Nigeria charakteryzuje się niskimi stopami zwrotu z inwestycji [World Federation of Exchanges 2015]. Najważniejszą giełdą regionu pozostaje parkiet nigeryjski, skupiający około 7,7% kapitalizacji rynkowej w Afryce Subsaharyjskiej. W ostatnich latach giełdzie w Lagos wyrosła konkurencja w postaci giełdy w Ghanie. Jednak rynek ten nadal cechują niskie poziomy kapitalizacji i obrotów [Deutsche Bank 2012].

---

<sup>108</sup> Przykładowo, w Nigerii głównym źródłem korupcji pozostaje Nigerian National Petroleum Corporation i związane z nią udzielane zgody na wydobycie ropy naftowej (w 2013 r. zniknęło 20 mld USD przychodów z wydobycia ropy naftowej) [Business Insider 2012].

<sup>109</sup> Warto też przyjrzeć się w tym kontekście Nigerii, która w ciągu 15 lat największego progressu dokonała w zakresie partycypacji społeczeństwa w sprawowanych rządach. Niestety kraj w wielu sferach uwzględnianych w indeksie zanotował znaczne pogorszenie sytuacji, np. praworządności czy bezpieczeństwa osobistego [Mo Ibrahim Foundation 2014].



Industrializacja, konsumpcja wewnętrzna, turystyka oraz szeroko rozumiane usługi biznesowe wraz z wprowadzaniem innowacji do rolnictwa będą stanowić priorytety w polityce poprawy poziomu konkurencyjności na najbliższe lata dla Afryki Zachodniej, szczególnie dla najbardziej rozwiniętych krajów regionu. Zwiększenie dywersyfikacji produkcji powinno przyczynić się do wzrostu stabilizacji gospodarek. Podnoszenie jakości siły roboczej<sup>110</sup> oraz walka z bezrobociem okazują się być jednymi z ważniejszych wyzwań dla rządzących krajami regionu. Od umiejętności (głównie władz centralnych) budowy odpowiedniej infrastruktury, systemu prawnego<sup>111</sup>, zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego, eliminacji ubóstwa, nierówności społecznych, ograniczania korupcji oraz stymulowania rozwoju systemów finansowych<sup>112</sup> będzie zależała atrakcyjność Afryki Zachodniej. Nierzadko wskazuje się także na procesy prywatyzacyjne, szczególnie w kluczowych branżach gospodarek krajów, jako czynnik podnoszący konkurencyjność regionu<sup>113</sup>. Także usprawnienie wsparcia dla biznesu oraz brak wypracowanych standardów i jakości produkcji powoduje obniżenie atrakcyjności krajów regionu. Ponadto słaba integracja z rynkami światowymi, rozdrobnione rynki regionalne, często narodowe strategie rozwoju sprzeczne z regionalnymi oraz niski poziom stabilności politycznej<sup>114</sup> powodują, że Afryka Zachodnia przegrywa w walce konkurencyjnej z dużymi aktorami gospodarki światowej, takimi jak chociażby kraje BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny i RPA). Również skuteczność walki z terroryzmem będzie jednym z kluczowych elementów poprawy konkurencyjności regionu<sup>115</sup>. Do spadku atrakcyjno-

<sup>110</sup> Przykładowo w Nigrze 15,5% dorosłej populacji potrafi czytać i pisać, w Gwinei: 25,3%, Beninie: 28,7%, a w Burkina Faso: 28,7%. Te cztery kraje znajdują się na ostatnich miejscach na kontynencie pod względem umiejętności czytania i pisanie [AfDB et al. 2015].

<sup>111</sup> Nigeria znajduje się na jednym z ostatnich miejsc na świecie pod względem ochrony praw intelektualnych według International Property Rights Index 2015 [IPRI 2015].

<sup>112</sup> Społeczeństwa krajów Afryki Zachodniej charakteryzują się niedostatecznym dostępem do usług finansowych. Wiele państw pod względem odsetka osób posiadających rachunek bankowy w instytucji finansowej znajduje się poniżej średniej dla Afryki Subsaharyjskiej (23,9% w 2011 r.). Przykładowo, w Beninie 10,5% dorosłych osób posiada rachunek bankowy, w Burkina Faso: 13,4%, w Mali: 8,2%, w Mauretanii: 17,5%, a w Nigrze: 1,5%. Kraje uznawane za najbardziej rozwinięte w regionie notują wyższe udziały ubankowienia ludności od średniej subsaharyjskiej. Przykładowo, w Ghanie i Nigerii 29,4% dorosłej ludności posiada rachunek bankowy. Z kolei Senegal cechuje się bardzo niskim rozwojem systemu finansowego, a jego wskaźnik ubankowienia wynosił w 2011 r. 5,8% [World Bank, IBRD, IDA 2015].

<sup>113</sup> W Nigerii około 1,9% firm należy do państwa, co przekracza średnią dla Afryki Subsaharyjskiej wynoszącą w 2014 r. 0,5%. Relatywnie dużo nigeryjskich przedsiębiorstw należy do największych korporacji (95,2%), co jest wynikiem znacznie przekraczającym średnią w regionie subsaharyjskim (86,3%) [World Bank 2015].

<sup>114</sup> Pod względem poziomu stabilności politycznej najniżej z regionu w rankingach plasuje się Nigeria. Najwyżej oceniana pod względem stabilności pozostaje Ghana [Fraser Institute 2014].

<sup>115</sup> W różnych rankingach obrazujących poziom bezpieczeństwa najgorzej z regionu Afryki Zachodniej od kilku lat prezentuje się Nigeria. Pod względem wskaźnika Global Peace Index 2015 Nigeria plasuje się wśród państw o najniższym poziomie bezpieczeństwa — 151. miejsce na 162 kraje brane pod uwagę w zestawieniu. W Nigerii obserwuje się od kilku lat niepokojącą tendencję spadku poziomu bezpieczeństwa; także pod względem miernika Global Terrorism Index Nigeria uplasowała się w 2015 r. na trzecim miejscu w świecie, za Irakiem i Afganistanem (rok wcześniej była na 4. miejscu) [Institute for Economics and Peace 2015].

ści regionu przyczyniła się również epidemia gorączki krwotocznej, która wybuchła w czerwcu 2013 r.<sup>116</sup>. Ostatnio wskazuje się na wyzwania związane ze środowiskiem naturalnym i zmianami klimatycznymi zachodzącymi w regionie [USAID West Africa 2015].

Kraje Afryki Zachodniej próbują różnymi sposobami zwiększyć swoją konkurencyjność. Przykładowo, w ostatnich latach Benin, Wybrzeże Kości Słoniowej czy Burkina Faso wprowadzają specjalne programy ułatwiające diasporze prowadzenie biznesu, pozwalające na uczestniczenie w projektach społecznych związanych z redukcją ubóstwa i wyrównywaniem szans dostępu do dóbr publicznych. Kraje współpracują również z organizacjami międzynarodowymi, które wspierają je w przeprowadzanych reformach, a niejednokrotnie udzielają finansowej pomocy.

## 6.6. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza gospodarek Afryki Zachodniej pozwoliła na wskazanie obszarów działalności gospodarczej oraz krajów szczególnie perspektywicznych dla zagranicznego kontrahenta. Rozwój regionu został zdominowany przez trzy państwa: Ghanę, Nigerię i Senegal. Dlatego te trzy gospodarki uznano za szczególnie perspektywiczne ze względu na poziom zaawansowania społeczno-ekonomicznego oraz relatywnie dobre warunki prowadzenia działalności biznesowej. Ghanę można scharakteryzować jako kraj wprowadzający strategię rozwoju koncentrującą się na podnoszeniu konkurencyjności oraz stabilizującą elementy instytucjonalne systemu ekonomicznego. Ponadto dywersyfikacja gospodarki Ghany oraz dobre parametry makroekonomiczne i społeczne świadczą o możliwości nawiązania długotrwałych i korzystnych relacji ekonomicznych z tym państwem. Nigerię należy uznać za perspektywiczną przede wszystkim ze względu na rozmiary i zaawansowanie rynku wewnętrznego. Ponadto bogatą w surowce gospodarkę łączą silne więzy z innymi rynkami afrykańskimi, co może ułatwiać zagranicznemu kontrahentowi dostęp do innych krajów regionu. Z kolei Senegal jest szybko rozwijającym się krajem, nadrabiającym zacofanie i budującym zrównoważoną oraz konkurencyjną gospodarkę. Relatywnie dobre podstawy instytucjonalne systemu ekonomicznego Senegalu wspomagają prowadzenie biznesu i osiąganie dość wysokich stóp zwrotu z zainwestowanego kapitału. Dodatkowo za perspektywiczną dla polskiego przedsiębiorcy należy uznać gospodarkę Wybrzeża Kości Słoniowej ze względu na wysoką pozycję kraju w polskiej wymianie handlowej z Afryką oraz relatywnie dobre wskaźniki makroekonomiczne i warunki prowadzenia biznesu. Państwo jest dobrze rozpoznane przez polskiego przedsiębiorcę, co ułatwia prowadzenie biznesu.

Współpraca regionu zachodnioafrykańskiego z zagranicznymi inwestorami lub partnerami handlowymi podyktowana jest znacznym popytem na wszelkie dobra

---

<sup>116</sup> Również walka z przenoszeniem się HIV/AIDS, malarii czy polio stanowi wyzwanie dla tamtejszych władz [AfDB et al. 2015].

zgłaszanych przez tamtejsze rozwijające się gospodarki. Natomiast państwa zachodnioafrykańskie oferują kontrahentom nie tylko zasoby naturalne, ale także pozasurowcowe dobra o niższym poziomie przetworzenia. W państwach Afryki Zachodniej bardziej zaawansowanych rozwojowo perspektywiczną branżą dla prowadzenia biznesu stają się także usługi, szczególnie związane z finansami, turystyką oraz szeroko pojętym doradztwem biznesowym. Stąd, chcąc zidentyfikować najbardziej perspektywiczne sektory dla współpracy z regionem Afryki Zachodniej, należy wymienić następujące rodzaje działalności:

- bankowość i usługi finansowe,
- branżę cateringową,
- budownictwo,
- ICT,
- maszyny i urządzenia stosowane w rolnictwie i przemyśle wydobywczym,
- projekty infrastrukturalne, szczególnie w formie partnerstwa publiczno-prywatnego,
- przemysł wydobywczy, szczególnie wydobycie ropy naftowej i minerałów występujących w regionie,
- rolnictwo oraz produkcję i przetwarzanie żywności,
- sektor energetyczny,
- sektor meblarski,
- sektor morski,
- sektor obronny,
- sektor opieki zdrowotnej i farmację,
- telekomunikację,
- transport,
- turystykę.

Tablica 6.1. Wybrane wskaźniki prezentujące potencjał ekonomiczny krajów Afryki Zachodniej w 2014 r.

Wskaźnik	Benin	Burkina Faso	Republika Zielonego Przylądka	Wybrzeże Kości Słoniowej	Gambia	Ghana	Gwinea
<b>Podstawowe wskaźniki</b>							
PKB nominalne ( cenach bieżących, w mln USD)	8 655	13 181	1903	31 322	863	38 593	7 723
Udział w gospodarce regionu (w %)	1,2	1,8	0,3	4,3	0,1	5,3	1,1
Realny wzrost PKB (w %)	4,59	6,90	4,30	7,20	7,10	7,50	4,20
PKB <i>per capita</i> (w USD)	817	757	3778	1506	452	1460	641
Wzrost PKB <i>per capita</i> (w %)	2,85	3,75	-0,38	6,45	2,33	4,91	-0,06
Współczynnik Giniego*	38,6	39,8	50,5	41,5	47,3	42,8	39,4
<b>Struktura PKB (w %)</b>							
Rolnictwo	35,3	35,0	9,4	30,0	23,0	22,7	25,9
Przemysł	14,0	21,4	21,1	26,4	15,2	27,3	33,1
Usługi	50,7	43,6	69,5	43,6	61,8	50,0	41,0
Odsetek populacji żyjącej poniżej międzynarodowej linii ubóstwa*	47,3	44,6	21,0	23,8	33,6	28,6	43,3
Populacja (w tys. osób)	10 323,5	16 934,8	498,9	20 316,1	1 849,3	25 904,6	11 745,2
Odsetek osób zamieszkujących obszary zurbanizowane	43,1	28,2	64,1	52,8	58,4	52,7	36,2
HDI (miejsce w rankingu)	165	181	123	171	172	138	179
Social Progress Index – miejsce w świecie (na 133 państwa)	108	112	bd	bd	bd	94	130
Inflacja (CPI)	-1,10	-0,26	-0,24	0,46	5,95	15,49	9,71
Bezrobocie (w %)*	1	3	8	4	8	4	3
Deficyt budżetowy (% PKB)	-1,9	-1,8	-7,4	-2,3	-11,0	-6,4	-4,1
Zadłużenie całkowite (% PKB)	18,6	20,2	105,8	37,7	53,0	35,6	23,5
ODA całkowite (w mln USD)	653	1040	243	1262	111	1331	500
ODA <i>per capita</i> (w USD)	63,25	61,41	487,07	62,12	60,02	51,38	42,57
Stopa konsumpcji prywatnej (w %)	68,0	86,1	59,0	71,1	84,8	64,3	89,4
Stopa inwestycji prywatnych (w %)	19,6	4,5	26,9	10,8	13,2	22,2	12,6

Gwinea Bissau	Liberia	Mali	Mauretania	Niger	Nigeria	Wyspy Św. Heleny	Senegal	Sierra Leone	Togo
<b>gospodarcze i społeczne</b>									
1 116	1 991	11 647	5 577	7 820	56 6496	bd	15 912	5 105	4 401
0,2	0,3	1,6	0,8	1,1	78,4	bd	2,2	0,7	0,6
2,20	7,50	3,50	6,00	6,20	6,60	bd	4,40	12,63	4,70
639	453	739	1400	422	3173	bd	1094	823	629
-2,10	5,48	-1,27	4,13	0,17	2,49	bd	-0,55	17,89	2,45
35,5	38,2	33,0	40,5	34,6	48,8	bd	40,3	35,4	39,3
46,4	70,7	42,3	23,6	40,4	33,1	bd	17,0	45,8	47,1
13,2	11,4	22,0	37,5	21,6	40,6	bd	24,3	26,1	21,3
40,4	17,9	35,8	38,9	38,0	26,3	bd	58,7	28,1	31,6
48,9	83,8	50,4	23,4	43,6	68,0	bd	29,6	51,7	28,2
1 704,3	4 294,1	15 301,7	3 889,9	17 831,3	173 615,3	4,1	14 133,3	6 092,1	6 817,0
47,7	48,9	38,4	58,6	18,2	46,1	39,4	43,1	39,2	39,0
177	175	176	161	187	152	125	163	183	166
bd	123	118	121	127	125	bd	97	bd	117
-1,02	9,57	0,89	2,67	-0,92	8,06	2,11	-1,08	3,69	0,01
8	4	8	31	5	8	bd	10	3	8
-2,1	-2,9	-3,5	-3,7	-5,5	1,0	bd	-5,2	-3,0	-3,4
26,2	17,8	27,9	93,0	51,5	1,7	bd	75,3	24,8	25,7
104	534	1391	291	773	2529	bd	983	444	221
61,02	124,36	90,90	74,81	43,35	14,57	bd	69,55	72,88	32,42
91,5	73,0	63,8	61,2	65,5	70,9	bd	77,7	100,5	81,1
3,3	15,1	14,4	37,1	26,5	10,3	bd	18,1	7,9	13,8

cd. tablicy 6.1

Wskaźnik	Benin	Burkina Faso	Republika Zielonego Przylądka	Wybrzeże Kości Słoniowej	Gambia	Ghana	Gwinea
<b>Relacje</b>							
Eksport towarów (w mln USD)	2 563,2	2 452,7	80,6	12 573,6	104,0	13 216,8	1 995,5
Import towarów (w mln USD)	3 796,7	3 575,1	771,6	11 177,7	387,2	14 600,2	2 115,3
Eksport usług za 2012 r. (w mln USD)	434,43	425,46	597,55	984,40	151,47	3 259,41	159,06
Import usług za 2012 r. (w mln USD)	583,04	1 208,44	295,58	2 834,53	80,27	4 236,43	881,78
Saldo rachunku obrotów bieżących (% PKB) za 2013 r.	-10,3	-12,7	-15,7	3,2	-3,4	-13,2	-11,7
Otwartość gospodarki (handel zagraniczny / PKB) w 2013 r.	58,3%	62,8%	90,6%	95,0%	71,3%	86,0%	57,8%
Towarowe <i>terms of trade</i> (2000 = 100)	115	114	101	159	103	179	96
BIZ napływ (w mln USD)	377,4	341,9	78,1	462,0	28,4	3357,0	566,0
BIZ napływ <i>per capita</i> (w USD)	36,56	20,19	156,54	22,74	15,36	129,59	48,19
BIZ jako % PKB	4,4%	2,6%	4,1%	1,5%	3,3%	8,7%	7,3%
BIZ napływy skumulowane (w mln USD)	1 581,3	1 679,3	1 474,2	7 711,5	339,8	23 205,1	2 584,1
BIZ odpływ (w mln USD)	31,5	59,0	-4,6	9,0	bd	11,8	0,9
BIZ skumulowane odpływy (w mln USD)	171,8	275,5	bd	114,3	bd	129,9	68,2
<b>Warunki prowadzenia</b>							
Wydajność pracy (PKB na zatrudnionego w tys. USD)	2,08	1,44	8,69	3,27	1,10	4,00	1,53
Wzrost wydajności (w %)	17,1*	8,4*	-21,8*	8,8*	bd	5,1	bd
Miejsce w rankingu „Doing Business”	151	167	122	147	138	70	169
Indeks Wolności Gospodarczej***	58,8	58,6	66,4	58,5	57,5	63,0	52,1
Wskaźnik percepcji korupcji (na 175 państw)	94	83	41	136	127	63	150
Ibrahim Index of African Governance (miejsce w rankingu)	18	21	2	40	23	7	42
Wskaźnik konkurencyjności WEF (miejsce w rankingu z lat 2014–2015)	bd	135	114	115	125	111	144

Gwinea Bissau	Liberia	Mali	Mauretania	Niger	Nigeria	Wyspy Św. Heleny	Senegal	Sierra Leone	Togo
<b>międzynarodowe</b>									
166,1	587,1	2 779,4	1 935,4	1 553,9	94 200,0	53,8	2 813,7	1 552,0	1 325,8
176,0	2 100,3	3 955,8	2 646,3	2337,2	60 000,0	45,7	6 556,7	1 568,2	2 529,5
21,30	506,79	340,24	160,87	bd	2 410,83	bd	1 306,59	181,98	bd
71,34	975,95	1 049,30	1 024,67	bd	24 044,28	bd	1 433,09	531,18	bd
-7,6	bd	-18,1	-21,9	-19,2	4,9	bd	-20,4	-9,3	-20,6
54,6%	292,3%	66,4%	169,2%	48,2%	60,6%	bd	80,9%	92,9%	83,6%
81	128	139	141	158	211	bd	109	56	111
21,5	302,0	198,9	492,5	769,0	4693,8	0,0	342,7	439,9	292,1
12,62	70,33	13,00	126,61	43,13	27,04	0,00	24,25	72,21	42,85
1,9%	15,2%	1,7%	8,8%	9,8%	0,8%	bd	2,2%	8,6%	6,6%
122,5	6 569,5	3 109,4	5 967,7	5 132,5	86 671,2	bd	2 698,6	1 365,4	1 684,8
0,2	0,0	7,8	4,2	21,0	1 614,3	bd	37,0	-1,6	464,1
5,1	4 344,9	44,7	47,6	129,8	10 258,9	bd	397,2	bd	1 842,9
<b>działalności gospodarczej</b>									
1,27	1,09	2,33	3,34	1,34	5,21	bd	2,56	2,18	1,35
bd	36,1*	41,4**	-5,1	3,9*	-11,7	bd	-5,6	15,3*	10,5*
179	174	146	176	168	170	bd	161	140	149
52,0	52,7	56,4	53,3	54,6	55,6	bd	57,8	51,7	53,0
163	83	127	119	106	144	bd	77	119	123
48	31	28	39	29	37	bd	9	25	36
bd	bd	128	141	bd	127	bd	112	138	bd

cd. tablicy 6.1

Wskaźnik	Benin	Burkina Faso	Republika Zielonego Przylądka	Wybrzeże Kości Słoniowej	Gambia	Ghana	Gwinea
KEI (miejsce w rankingu z 2012 r.)	125	124	bd	136	bd	113	141
Global Innovation Index 2015 (miejsce w rankingu)	bd	102	103	116	112	108	139
Rating (S&P)	BB	B	B+	bd	bd	B	bd
Baseline Profitability Index (miejsce w świecie)	1 (42)	1,09 (17)	bd	bd	bd	1,13 (10)	bd

WŚH — Wyspy Św. Heleny

\* Ostatnie dostępne dane.

\*\* Dane za 2010 r.

\*\*\* Wartości indeksu w przedziale od 80 do 100 oznaczają państwo o pełnej wolności gospodarczej; wskaźnik między wolności gospodarczej; 50–59,9 — kraje w większości bez wolności gospodarczej; 40–49,9 — kraje represjonowane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [AfDB, OECD, UNDP 2014; AfDB et al. 2015; Ernst &amp; Young 2013; Ernst &amp; Altman 2015; Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015].



Gwinea Bissau	Liberia	Mali	Mauretania	Niger	Nigeria	Wyspy Św. Heleny	Senegal	Sierra Leone	Togo
bd	bd	126	134	bd	119	bd	114	144	bd
bd	bd	105	bd	134	128	bd	84	bd	140
bd	bd	bd	bd	bd	BB–	bd	B+	bd	bd
bd	bd	bd	bd	bd	0,86 (95)	bd	0,96 (58)	bd	bd

70 a 79,9 oznacza kraje w większości wolne gospodarczo; wskaźnik w przedziale 60–69,9 — kraje o umiarkowanej

Young 2012; IFC, World Bank 2014; World Bank 2010; World Bank 2015; WTO 2015; UNIDO 2011; UNCTAD 2016;

**Tablica 6.2.** Główne zasoby naturalne, najlepiej rozwinięte gałęzie gospodarek i najważniejsze produkty eksportowe Afryki Zachodniej

Kraj	Zasoby naturalne	Produkty rolne	Najlepiej rozwinięte gałęzie gospodarki	Specjalizacja eksportu (główne grupy towarowe)
Benin	Ropa naftowa	Bawełna, kawa, kakao, słodkie ziemniaki	Tekstylia, przetwórstwo żywności, materiały budowlane, cement	Perty, kamienie szlachetne, złoto, rudy i metale, surowce rolne
Burkina Faso	Mangan, wapień, marmur; niewielkie złoża złota, fosforany, pumeks, sól	Bawełna, orzeszki ziemne, orzechy shea, sezam, sorgo, proso, kukurydza, ryż, zwierzęta żywe	Kłaczki bawełny, napoje, przetwórstwo rolne, mydło, papierosy, tkaniny, złoto	Perty, kamienie szlachetne, złoto, surowce rolne, tekstylia
Republika Zielonego Przylądka	Sól, wapień	Banany, kukurydza, fasola, trzcinna cukrowa, kawa, owoce, warzywa, produkty zwierzęce	Rybołówstwo i produkty rybne, żywność i napoje, naprawa statków, meble, wyroby metalowe, turystyka	bd
Wybrzeże Kości Słoniowej	Ropa naftowa, gaz ziemny, diamenty, mangan, rudy żelaza, kobaltu, boksyty, miedź, złoto, nikiel, tantal, piasek kwarcowy, glina	Ziarna kakao, kawa, olej palmowy, banany, ziarna palmowe, kukurydza, ryż, maniok (tapioka), słodkie ziemniaki, cukier, bawełna, guma i drewno	Środki spożywcze, napoje; wyroby z drewna, rafinacji ropy naftowej, produkcja ciężarówek i autobusów, tkaniny, nawozy, materiały budowlane, energetyczne, budowa statków i naprawy	Perty, kamienie szlachetne, złoto, surowce rolne, materiały surowe
Gambia	Tytan, cyna, cyrkon, piasek kwarcowy	Orzeszki ziemne, ryż, proso, sorgo, warzywa, inwentarz żywy, leśnictwo, ryby	Produkty orzechowe, budownictwo, telekomunikacja, turystyka	Perty, kamienie szlachetne, złoto, materiały surowe, rudy i metale
Ghana	Złoto, drewno, diamenty, boksyty, mangan	Kakao, ryż, kawa, maniok, orzeszki ziemne, kukurydza, orzechy shea, banany, drewno	Górnictwo, przemysł ciężki i lekki, wytop aluminium, przemysł spożywczy, cementowy, budowa statków na niewielką skalę	Perty, kamienie szlachetne, złoto, materiały surowe, rudy i metale
Gwinea	Boksyty, rudy żelaza, diamenty, złoto, energia wodna, uran	Ryż, kawa, ananasy, nasiona manioku (tapioka), banany, słodkie ziemniaki; bydło, owce, kozy; drewno	Boksyty, złoto, diamenty; tlenek glinu, produkty rolne	Rudy i metale, perty, kamienie szlachetne, złoto, materiały surowe

Gwinea Bissau	Boksyty, fosfiaty	Ryż, kukurydza, maniok, ryby	Praktycznie brak	Perły, kamienie szlachetne, złoto, żywność i zwierzęta żywe, surowce rolne
Liberia	Rudy żelaza, guma, drewno, diamenty, złoto i cyna, ropa naftowa	Kawa, kakao, trzcina cukrowa, ryż, maniok, olej palmowy, banany, cytrusy, ananas, słodkie ziemniaki, kukurydza, warzywa	Rudy żelaza, gumy, przetwórstwo oleju palmowego, przemysł drzewnicztwa	Rudy i metale, perły, kamienie szlachetne, złoto, materiały surowe
Mali	Złoto, fosforany, kaolin, sól, kamień wapienny	Proso, sorgo, kukurydza, ryż, zwierzęta gospodarskie, cukier, bawełna, orzeszki ziemne, tytoń	Przetwarzanie żywności, fosforany i wydobycie złota, budownictwo	Perły, kamienie szlachetne, złoto, surowce rolne, materiały surowe
Mauretania	Miedź, rudy żelaza, gips	Ryby, proso, sorgo, ryż, kukurydza, bydło, owce	Przetwórstwo ryb, wydobycie rudy żelaza i gipsu	Rudy i metale, materiały surowe, perły, kamienie szlachetne, złoto
Niger	Uran, węgiel, rudy żelaza, cyny, fosforany, złoto, ropa naftowa	Proso, sorgo, ryż, kukurydza, owoce, warzywa, bawełna, orzeszki ziemne, maniok	Wydobycie uranu, cement, cegły, tekstylia, przetwórstwo spożywcze, środki chemiczne	Rudy i metale, perły, kamienie szlachetne, złoto, paliwa
Nigeria	Ropa naftowa, gaz ziemny, cyna, kolumbit, rudy żelaza, węgiel, wapień, ołów, cynk	Kakao, orzeszki ziemne, olej palmowy, kukurydza, ryż, sorgo, proso, maniok (tapioka), bataty, bydło, owce, kozy, świnie, drewno, ryby	Ropa naftowa, węgiel, cyna, kolumbit, olej palmowy, orzechy ziemne, bawełna, guma, drewno, skóry i skóry, tkaniny, cement i inne materiały budowlane, produkty spożywcze, obuwie, chemikalia, nawozy, ceramika, stal	Perły, kamienie szlachetne, złoto, paliwa, pozostałe rudy
Wyspy Św. Heleny	bd	bd	bd	Żywność, zwierzęta żywe, elektornika bez części i komponentów
Senegal	Fosforan, rudy żelaza, złota, tytanu	Orzeszki ziemne, proso, kukurydza, sorgo, ryż, bawełna, pomidory, zielone warzywa, bydło, drób, ryby	Rolnictwo i przetwórstwo ryb, wydobycie fosforanów, produkcja naczep, rafinacja ropy naftowej, materiały budowlane	Perły, kamienie szlachetne, złoto, pozostałe rudy i metale, napoje i produkty tytoniowe

cd. tablicy 6.2

Kraj	Zasoby naturalne	Produkty rolne	Najlepiej rozwinięte gałęzie gospodarki	Specjalizacja eksportu (główne grupy towarowe)
Sierra Leone	Diamenty, złoto, tytan, boksyty, rudy żelaza, chromu	Ryż, kawa, kakao, olej palmowy, orzechy ziemne, drób, bydło, owce, świnie, ryby	Diamenty, napoje, tekstylia, papierosy, obuwie, ropa naftowa	Perły, kamienie szlachetne, złoto, pozostałe rudy i metale, materiały surowe
Togo	Fosforany, wapień, marmur	Kawa, kakao, bawełna, bataty, maniok (tapioka), kukurydza, fasola, ryż, proso, sorgo, żywy inwentarz, ryby	Fosforan wydobycie, przetwórstwo rolne, cement; rękodzieło, tekstylia, napoje	Perły, kamienie szlachetne, złoto, pozostałe rudy i metale, surowce rolne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [AfDB, OECD, UNDP 2014; AfDB et al. 2015; World Bank 2015; WTO 2015].

# 7

## Potencjał gospodarczy Afryki Północnej

### 7.1. Uwagi wstępne

W rozdziale siódmym monografii scharakteryzowano region Afryki Północnej pod względem tkwiącego w nim potencjału gospodarczego. Podobnie jak w rozdziałach poprzednich, przeanalizowano wybrane wskaźniki rozwoju społeczno-ekonomicznego dla wszystkich gospodarek regionu, ukazano ich handel zagraniczny i przepływy kapitałowe ze światem. Kluczową częścią rozdziału stała się prezentacja wskaźników określających warunki prowadzenia działalności gospodarczej w regionie Afryki Północnej. Dodatkowo wskazano na wiele wyzwań stojących przed rządami analizowanych krajów, szczególnie w obliczu zachwiania stabilności wewnętrznej tych państw na skutek przejścia fali Arabskiej Wiosny. Możliwie szczegółowy opis potencjału gospodarczego państw północnoafrykańskich ma na celu identyfikację tych krajów i sektorów gospodarek, na które polski przedsiębiorca powinien szczególnie zwrócić uwagę, poszukując długoterminowych zagranicznych kontrahentów i nisz rynkowych o znacznych możliwościach wzrostu.

### 7.2. Poziom i dynamika rozwoju gospodarczego według podstawowych wskaźników makroekonomicznych

Po przejściu przez kraje Afryki Północnej fali Arabskiej Wiosny w 2011 r., region cechuje się bardzo niestabilnym środowiskiem politycznym, ekonomicznym oraz niskim poziomem bezpieczeństwa<sup>117</sup>. Pod względem najważniejszych wskaźników makroekonomicznych i demograficznych Afrykę Północną należy uznać za rela-

---

<sup>117</sup> Gdy analizuje się na statystyki dotyczące poziomu przestępczości, zamieszek i strajków publicznych, widać, że wyjątkowo wysokie ich natężenie miało miejsce w 2011 r. w państwach, gdzie szczególnie gwałtownie przebiegała Arabska Wiosna. Algieria, Tunezja i Egipt były narodami, w których w 2011 r.

tywnie dobrze rozwiniętą część kontynentu afrykańskiego. Natomiast na tle świata, Afryka Północna charakteryzuje się umiarkowanym poziomem zaawansowania rozwojowego. Wyjątek stanowi Sudan, który odbiega znacznie poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego od pozostałych państw omawianego regionu<sup>118</sup>.

Kraje północnoafrykańskie uczestniczą w wielu ugrupowaniach integracyjnych. Cały region wchodzi w skład Ligi Arabskiej i Wielkiej Arabskiej Strefy Wolnego Handlu. Wszystkie kraje, z wyjątkiem Algierii, przynależą do Wspólnoty Państw Sahelu i Sahary. Algieria, Tunezja, Libia i Maroko są członkami Arabskiej Unii Maghrebu. Z kolei Egipt, Libia i Sudan uczestniczą we Wspólnym Rynku Afryki Wschodniej i Południowej COMESA. Wszystkie państwa, poza Marokiem, przynależą również do Unii Afrykańskiej<sup>119</sup>. Ponadto Libia i Algieria są członkami Organizacji Krajów Eksportujących Ropę Naftową (OPEC). Kraje regionu północnoafrykańskiego w porównaniu z państwami Afryki Subsaharyjskiej, stanowią bardziej spójny obszar pod względem poziomu rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego oraz podobny pod względem kulturowym i religijnym<sup>120</sup>. Wszystkie państwa analizowanego obszaru zostały zaklasyfikowane przez Bank Światowy do grupy narodów o średnim dochodzie *per capita*. Zgodnie z podziałem opracowywanym przez organizację, Algieria, Libia i Tunezja należą do państw o wyższym średnim dochodzie na osobę, podczas gdy Egipt, Maroko i Sudan zaliczają się do grupy krajów o niższym średnim dochodzie *per capita* [World Bank 2015].

Pod względem generowanego PKB Afrykę Północną zdominowały dwie gospodarki: egipska (ponad 37% PKB regionu i 41% populacji regionu w 2014 r.) i algierska (prawie 28% PKB regionu i 18% populacji regionu). Najmniejszą gospodarką Afryki Północnej pozostaje Tunezja. W pierwszej dekadzie XXI w. dynamika wzrostu gospodarek północnoafrykańskich ustabilizowała się. Średnie tempo wzrostu ekonomicznego dla całego regionu w 2014 r. było niskie i wynosiło 0,7%. Dawało to Afryce Północnej najgorszy wynik na całym kontynencie.

Najwyższe wskaźniki wzrostu osiągnęły w analizowanym roku Algieria i Maroko. Słaby wynik wzrostu gospodarczego dla całego regionu stanowi efekt znacznego spadku produkcji w Libii (–18%)<sup>121</sup>. Wzrost gospodarczy w Afryce Pół-

---

zanotowano najwięcej protestów na całym kontynencie. Po przejściu fali protestów w 2011 r. ich liczba gwałtownie spadła (szczególnie w Algierii), natomiast zwiększyła się liczba przestępstw. W 2014 r. Egipt i Libia pozostawały krajami o największym, po Nigerii, poziomie przestępczości [AfDB et al. 2015].

<sup>118</sup> Sudan pozostaje jednym z najbiedniejszych krajów na świecie. Sektor naftowy odpowiadał w dużej mierze za wzrosty PKB od 1999 r. Przed rozpadem Sudanu w 2011 r. kraj był największym w Afryce Północnej. W wyniku secesji Sudanu Południowego stracił około ¼ złóż ropy naftowej. Obecnie sektor wydobywania ropy naftowej stanowi 3–5% PKB kraju. Współcześnie najważniejszymi problemami Sudanu pozostają niestabilność polityczna, niepokoje społeczne oraz brak dialogu między obecnymi rządzącymi a opozycją [James 2015].

<sup>119</sup> Zawieszenie udziału Maroka w Unii Afrykańskiej wynika z faktu uznania przez organizację w 1984 r. niepodległości Sahary Zachodniej [International Crisis Group 2007].

<sup>120</sup> Ponad 90% ludności to wyznawcy islamu [AfDB et al. 2015].

<sup>121</sup> Znaczący spadek produkcji w Libii był wynikiem niestabilności politycznej, trwającej od 2011 r. wojny domowej oraz spadkami cen ropy naftowej [UNCTAD 2016].

nocnej napędzany jest przede wszystkim przez przemysł wydobywczy surowców — ropy naftowej<sup>122</sup>, konsumpcję wewnętrzną oraz inwestycje dokonywane przez przedsiębiorstwa publiczne. Jednak w żadnym z państw regionu inwestycje nie stanowią najważniejszego czynnika wzrostu gospodarczego (por. tablica 7.1, s. 214) [AfDB et al. 2015; UNCTAD 2016].

Kraje Afryki Północnej wprowadzają różne strategie rozwoju. Algieria i Egipt koncentrują się na strategiach opartych na przemyśle ciężkim<sup>123</sup> i budowie infrastruktury, podczas gdy Maroko i Tunezja starają się implementować strategie mające na celu substytucję importu<sup>124</sup>. Ponadto część krajów przy wsparciu międzynarodowych organizacji wprowadza reformy strukturalne, które powoli zaczynają przynosić korzyści gospodarkom (np. Maroka, a w mniejszym stopniu Tunezji)<sup>125</sup>. Tylko w przypadku Sudanu trudno wskazać na strategię rozwoju lub konkretne reformy gospodarcze, gdyż władze tego kraju obecnie skupiają się na stabilizacji kraju i przeciwdziałaniu katastrofie humanitarnej [AfDB et al. 2015; UNIDO 2014].

PKB większości omawianych krajów w głównej mierze opiera się na sektorze usługowym: do nawet 61% w przypadku Tunezji. Tylko PKB Algierii w głównej mierze generuje przemysł, przede wszystkim wydobywczy. Również struktura zatrudnienia w Afryce Północnej wskazuje na dominację usług: w Maroku 41% zatrudnionych pracuje w tym sektorze, w Libii — 59%<sup>126</sup>, w Tunezji — 52%, w Algierii — 58%, a w Egipcie — 47,3%. Te państwa z wyjątkiem Egiptu charakteryzują się wysokim poziomem zurbanizowania, który plasuje je w czołówce całego kontynentu. W Sudanie natomiast 45% ludności zatrudniało ekstensywne rolnictwo. Spory udział siły roboczej pracującej w rolnictwie wynika także z niskiego poziomu zurbanizowania kraju, które znacznie odbiega od średniej dla całego kontynentu. Gdy analizuje się szczególnie najwyżej rozwinięte branże w północnoafrykańskiej gospodarce, widać, że dominuje działalność związana z produkcją nisko zaawansowaną. Gospodarki większości krajów cechują się najbardziej rozwiniętymi branżami związanymi z wydobywaniem surowców i ich przetwarzaniem (Algieria, Libia, Tunezja) oraz przemysłem lekarskim (wszystkie kraje). Większość siły roboczej jest zatrudniona w dużych przedsiębiorstwach<sup>127</sup> [World Bank 2015].

---

<sup>122</sup> W krajach surowcowych w znacznej mierze wzrost determinowały ceny ropy naftowej na rynkach światowych.

<sup>123</sup> Algieria stara się dywersyfikować produkcję poprzez rozwój przemysłu metalurgicznego. Podobnie postępują władze Egiptu [United Nations OSAA 2010; UNIDO 2014].

<sup>124</sup> Maroko opiera swoją strategię wzrostu na sektorze usługowym oraz znacznych inwestycjach rządowych w infrastrukturę, natomiast przemysł wydobywczy tworzy w zależności od roku około 5–10% PKB. Z kolei w Tunezji, charakteryzującej się dość dobrze rozwiniętą infrastrukturą, władze starają się utrzymać zrównoważone proporcje pomiędzy wszystkimi gałęziami gospodarki [United Nations OSAA 2010; UNIDO 2014].

<sup>125</sup> Jednak nadal gospodarki większości krajów regionu wymagają wprowadzenia dogłębnych reform strukturalnych [AfDB 2014].

<sup>126</sup> Od ostatniego kryzysu globalnego Libia charakteryzuje się największym na kontynencie udziałem osób zatrudnionych w sektorze usługowym [AfDB et al. 2015].

<sup>127</sup> W przeciwieństwie do Afryki Subsaharyjskiej, gdzie większość ludności pracuje w mikroprzedsiębiorstwach.

W zakresie wzrostu PKB *per capita* w 2014 r. średnia dla całego regionu była wartością ujemną (-0,93%), co dało Afryce Północnej ostatnie miejsce na kontynencie pod względem tego wskaźnika. Spadek dochodów na osobę w regionie był szczególnie odczuwalny w Libii (-18,7%). Pozostałe kraje, poza Sudanem, notowały wzrost PKB *per capita*, jednak pozostawał on na bardzo niskim poziomie. Średnia wartość PKB na mieszkańca w 2014 r. (3577 USD) pozwoliła utrzymać się Afryce Północnej na drugiej pozycji wśród regionów kontynentu. Najwyższe wartości PKB *per capita*, pomimo ostatnich znacznych spadków, można zaobserwować w Libii (8082 USD). Po niej uplasowała się Algieria ze znacznie niższym PKB *per capita*, wynoszącym 5318 USD. Najniższą wartością tego miernika charakteryzuje się Sudan, którego PKB *per capita* pozostawał ponad 5-krotnie niższy od Libii. Najważniejsza gospodarka regionu — Egipt charakteryzuje się mniejszą od średniej dla Afryki Północnej wartością PKB przypadającą na mieszkańca. W omawianych krajach występuje zjawisko nierówności w rozkładzie dochodów. Niestety brak najnowszych danych dotyczących przepaści dochodowej pomiędzy członkami społeczeństwa. Ostatnimi dostępnymi statystykami są dane sprzed Arabskiej Wiosny. Najwyższe nierówności występowały wówczas w Maroku. Niewiele mniejsze dysproporcje dochodowe występowały w pozostałych krajach. Natomiast najwyższy odsetek ludności żyjącej za mniej niż 1,25 USD dziennie zamieszkuje Sudan (19,8%)<sup>128</sup> (por. tablica 7.1) [UNCTAD 2016].

Po wydarzeniach z 2011 r. nie nastąpiły fundamentalne zmiany w polityce społecznej, ekonomicznej, nie wspominając już o transformacji w państwach północnoafrykańskich. Ze względu na kompleksowe indykatory rozwoju społeczno-gospodarczego (np. HDI), Algieria, Libia i Tunezja znajdują się w grupie krajów o wysokim poziomie rozwoju społecznego. Najwyżej plasuje się Libia<sup>129</sup>. Egipt i Maroko zaliczone zostały do grupy państw o średnim poziomie rozwoju społecznego. Najniżej plasuje się Sudan, który jest jedynym krajem Afryki Północnej o niskim poziomie rozwoju społecznego. Z kolei inne kompleksowe mierniki (np. indeks postępu społecznego) klasyfikują wybrane kraje Afryki Północnej na dość wysokich pozycjach na kontynencie. Najwyżej w rankingu uplasowała się Tunezja [UNDP 2015; Social Progress Imperative 2015] (por. tablica 7.1).

Gospodarki krajów północnoafrykańskich w dużej mierze opierają swój potencjał na bogactwach naturalnych, przede wszystkim mineralnych, a w znacznie mniejszym stopniu na produktach rolnych. Algieria, Egipt i Libia znalazły się odpowiednio na miejscach 16., 27. i 29. wśród światowych producentów ropy naftowej. Te same kraje zajmują odpowiednio miejsca 9., 15. i 45. w świecie w wydobywaniu gazu ziemnego. Państwa te stały się ważnymi globalnymi producentami w zakresie aluminium

---

biorstwach, małych i średnich firmach [World Bank 2015].

<sup>128</sup> Często w literaturze pojawia się stwierdzenie, iż poziom ubóstwa oraz nierówności w Afryce Północnej jest niedoszacowany. Ponadto w regionie bardzo wolno przebiega proces redukcji tych zjawisk [UNDP 2011].

<sup>129</sup> Warto zauważyć, że na skutek trwającej w Libii wojny domowej i poważnych zawirowań politycznych oraz ekonomicznych w 2015 r. kraj spadł w rankingu HDI na 94. miejsce [UNDP 2015].



(Egipt — 20. producent na świecie), amoniaku (Egipt — 10.), barytu (Maroko — 3., Algieria — 16.), bentonitu (Maroko — 19.), celestynu (Maroko — 5.), kobaltu (Maroko — 12.), skaleni (Egipt — 15.), ferromanganu (Egipt — 17.), fluorytu (Maroko — 7., Egipt — 20.), cementu (Egipt — 9.), glinki porcelanowej (Egipt — 19.), ołowiu (Maroko — 12.), rtęci (Maroko — 7.), soli (Egipt — 17.), srebra (Maroko — 19.), pirofilitu i talku (Egipt — 12.), wermikulitu (Egipt — 9.) czy cynku (Maroko — 20.). Jednak uzależnienie krajów od cen surowców na rynkach światowych stanowi poważne ograniczenie dla rozwoju ich gospodarek, stąd priorytetem władz krajów regionu pozostaje zrównoważenie gospodarki i dywersyfikacja eksportu [U.S. Geological Survey 2015].

Dotąd najbardziej przejrzyste przepisy wspierające przemysł wydobywczy skonstruowano w Maroku. W rankingu znalazł się także Egipt, który jest jednym z państw o najmniej przejrzystych przepisach dotyczących przemysłu wydobywczego na świecie (niżej z krajów afrykańskich znalazła się tylko Kenia). Jednak kraje, w których branża wydobywcza stanowi jedną z najważniejszych gałęzi gospodarki, nie są brane pod uwagę w tym zestawieniu [KPMG 2012].

Polityka monetarna Afryki Północnej kształtowana jest głównie przez banki centralne poszczególnych państw. Kraje posiadają odrębne waluty, prowadzą niezależną politykę pieniężną i nadzór nad instytucjami finansowymi. Również reżimy kursowe poszczególnych państw regionu różnią się od siebie. Kursy walutowe w Libii, Maroku i Tunezji powiązane zostały z koszykiem walut. Kraje te wprowadziły pływający kurs. W Algierii i Egipcie obowiązuje płynny kurs walutowy, a Sudan utrzymuje kurs zakotwiczony w dolarze amerykańskim. Żaden z krajów nie prowadzi polityki celu inflacyjnego [IMF 2011]. Inflacja państw regionu, z wyjątkiem Sudanu, utrzymuje się na dość niskim poziomie<sup>130</sup>. Jednakże spore uzależnienie od cen ropy naftowej i gazu oraz innych surowców naturalnych na rynkach światowych powoduje, że poziomy inflacji w krajach Afryki Północnej wahają się. Ze względu na relatywnie niskie wzajemne powiązania handlowe państw regionu, poziomy inflacji nie są zsynchronizowane.

Rynek pracy krajów Afryki Północnej od 2010 r. cechował się niską stabilnością. W wielu państwach sytuacja uległa pogorszeniu po przejściu fali Arabskiej Wiosny. Wśród cech współczesnego rynku regionu należy wskazać: oderwanie rynku pracy od zapotrzebowania na siłę roboczą, niską partycypację kobiet w rynku, znaczne zasoby siły roboczej o dość niskich kwalifikacjach i mało realnych wymaganiach płacowych, niewystarczającą kreację nowych miejsc pracy skierowanych do wykształconych pracowników<sup>131</sup>, słabe regulacje rynku pracy, co potęguje bezrobocie i pracę w sektorze nieformalnym oraz niewielką rangę związków zawodowych

<sup>130</sup> Trudno jednoznacznie określić wysokość inflacji w Sudanie, gdyż brak wiarygodnych danych statystycznych. Wysoki poziom inflacji w Sudanie stanowi przede wszystkim efekt odłączenia się od kraju Sudanu Południowego. Obecny rząd nie jest w stanie dostarczyć podstawowych dóbr i usług publicznych, a dodatkowo rozpowszechnionym zjawiskiem jest korupcja [AfDB et al. 2015].

<sup>131</sup> W regionie obserwuje się najwyższe stopy bezrobocia w grupie osób z wyższym wykształceniem [ILO 2015].

[AfDB 2014]. Na skutek wymienionych wyżej cech rynku pracy, państwa Afryki Północnej charakteryzują się wysokimi stopami bezrobocia. Bezrobocie w większości z nich przewyższa średnią dla całego kontynentu (9%). Najwyższe wskaźniki obserwowane są w Sudanie, co wiąże się z niedoinwestowaniem sektorów niezwiązanych z ropą naftową oraz niskim poziomem rozwoju prywatnej przedsiębiorczości. Zaraz za Sudanem plasuje się Tunezja, gdzie bezrobocie wynika głównie z niedopasowania struktury podaży siły roboczej do zapotrzebowania na nią. W całej Afryce Północnej poważnym problemem pozostaje bezrobocie wśród kobiet. Stopy bezrobocia w grupie kobiet we wszystkich krajach regionu znacznie przewyższają bezrobocie występujące wśród mężczyzn<sup>132</sup>. Problemem pozostaje także brak pracy dla młodych ludzi, niejednokrotnie dobrze wykształconych<sup>133</sup>, szczególnie w Algierii, Libii i Egipcie<sup>134</sup>. Dodatkowo rozpowszechnionym zjawiskiem jest spore zatrudnienie w sektorze nieformalnym<sup>135</sup> [ILO 2015].

W zakresie polityki fiskalnej trudno dopatrywać się jednolitej tendencji w krajach Afryki Północnej. Pierwsza dekada XXI w. charakteryzowała się poprawą sytuacji fiskalnej omawianych państw i redukcją ich deficytów. Dopiero wahania cen na rynkach ropy naftowej oraz żywności spowodowały pogorszenie sytuacji fiskalnej. Najwyższe deficyty budżetowe notują w ostatnich latach kraje w znacznym stopniu czerpiące przychody z tytułu sprzedaży ropy naftowej. Na skutek spadku cen tego surowca oraz ekspansywnej polityki fiskalnej, Egipt, Algieria, a szczególnie Libia, notują wysokie deficyty budżetowe<sup>136</sup>. Natomiast Maroko prowadzi politykę oszczędności, która jak dotąd nie zredukowała jednak znacząco deficytu budżetowego kraju [Escribano 2016]. Z deficytem budżetowym powiązane jest także zadłużenie krajów Afryki Północnej. Najwyższym poziomem długu publicznego w relacji do PKB charakteryzują się Tunezja, której zadłużenie zagraniczne rośnie w ostatnich latach w szybkim tempie, i Sudan, który jednocześnie zaliczany jest przez Bank Światowy do grupy Najbardziej Zadłużonych Państw Świata (HIPC). Zadłużenie krajów nie tylko znacznie przewyższa średnią kontynentu (22,3% PKB), ale jest jednym z najwyższych w Afryce i rośnie<sup>137</sup>. Zadłużenie krajowe Sudanu jest nieznaczne

<sup>132</sup> Największa przepaść w poziomie bezrobocia między kobietami a mężczyznami występuje w Egipcie: 27 do 7%. Tylko w Tunezji rozkład bezrobocia jest prawie równomierny [AfDB et al. 2015].

<sup>133</sup> Siła robocza bez wykształcenia w Egipcie stanowi ponad 31%, a z wykształceniem podstawowym 11,1%. W Maroku udział tych grup wykształcenia stanowi odpowiednio 35 i 43% siły roboczej, a w Tunezji 10 i 33% [AfDB et al. 2014].

<sup>134</sup> Również w grupie osób młodych pozostających bez pracy bezwzględnie przeważają kobiety [AfDB et al. 2015].

<sup>135</sup> Przykładowo, w Tunezji udział sektora nieformalnego szacowany jest nawet na 35% [World Bank 2014].

<sup>136</sup> W Libii tylko 5% wpływów do budżetu pochodzi z działalności spoza sektora naftowego, natomiast w Algierii: 38% [AfDB et al. 2015].

<sup>137</sup> Ze względu na wewnętrzną sytuację kraju oraz przekroczenie przez zadłużenie poziomu PKB, Sudan raczej w najbliższym czasie nie może liczyć na redukcję długów. Chociaż Sudan teoretycznie kwalifikuje się do grupy państw mogących skorzystać z procedury redukcji zadłużenia, to proces ten utrudnia fakt, że kraj musiałby podjąć rozmowy z głównymi wierzycielami wraz z Sudanem Południowym [IMF 2014].

w porównaniu z długiem zagranicznym. Głównym wierzycielem Sudanu w 2013 r. pozostawał Klub Paryski (37% zagranicznego długu), a pożyczone środki trafiały głównie do sektora energetyki [Erasmus 2014]. Pozostałe kraje utrzymują poziom długu publicznego na dość bezpiecznym poziomie. Najmniej zadłużonym państwem nie tylko w wymiarze regionu, lecz także całego kontynentu, pozostaje Algieria (por. tablica 7.1) [AfDB et al. 2015].

W 2013 r. (ostatnie dostępne dane) do Afryki Północnej wpłynęło ponad 17% całkowitej ODA kierowanej na kontynent afrykański. Największym beneficjentem tej pomocy w przeliczeniu na PKB oraz w ujęciu wartościowym w analizowanym roku w regionie i całej Afryce był Egipt<sup>138</sup>. W przeliczeniu na 1 mieszkańca fundusze pomocowe trafiające do Egiptu były również bardzo wysokie i ustępowały tylko ODA *per capita* kierowanej do Tunezji. Zdecydowana większość środków pochodzących z ODA przeznaczana jest na budowę infrastruktury społecznej i ekonomicznej [OECD 2015b]. Afryka Północna stała się najważniejszym na kontynencie beneficjentem przekazów pieniężnych pochodzących od emigrantów. Największym odbiorcą przekazów pieniężnych od emigrantów w regionie od lat pozostaje Egipt (17,8 mld USD), gdzie środki pochodzą przede wszystkim od emigrantów pracujących w Arabii Saudyjskiej, Kuwejcie i ZEA. Przekazy pieniężne pochodzące od emigrantów stanowią aż 6,6% PKB kraju. Najniższe przekazy pieniężne od emigrantów trafiają do Sudanu (424 mln USD w 2013 r.) [Global Economy and Development at Brookings 2015].

### 7.3. Przepływy handlowe regionu

Kraje Afryki Północnej charakteryzują się bardzo zróżnicowanym otwarciem na świat. Najwyższy wskaźnik udziału handlu zagranicznego w PKB notowała w 2014 r. Tunezja, a za nią uplasowała się Libia. Najbardziej zamknięty na handlowe relacje ze światem był Sudan<sup>139</sup>. Wymiana handlowa regionu Afryki Północnej determinowana jest przede wszystkim przez umowy bilateralne i multilateralne. Kraje regionu nie uczestniczą w żadnym wspólnym układzie handlowym. Egipt<sup>140</sup>, Maroko i Tunezja przynależą do WTO, natomiast Algieria, Libia i Sudan są obserwatorami w tej organizacji [WTO 2015].

Udział Afryki Północnej w światowym eksporcie spadł ponad dwukrotnie z 2,1% w 1980 r. do 0,8% w 2014 r. Spadek importu między 1980 a 2014 r. nie jest aż tak znaczny — zmalał z 1,5 do 1,2%. Udział regionu w afrykańskim eksporcie w 2014 r. wyniósł ponad 28%, a w imporcie 36%. Dynamika eksportu Afryki

<sup>138</sup> Przed 2013 r. do Egiptu trafiały nieznaczne środki w ramach ODA, głównie z USA i Niemiec. Do 2012 r. największym beneficjentem ODA pozostawał Sudan. Głównymi donatorami dla Sudanu były USA, a środki trafiały przede wszystkim jako pomoc humanitarna.

<sup>139</sup> Sudan przed odłączeniem się Sudanu Południowego nie charakteryzował się wysoką otwartością na świat.

<sup>140</sup> Egipt przystąpił do organizacji najwcześniej z regionu — w 1970 r.

Północnej po 2008 r. ulegała sporym fluktuacjom: od spadków w wysokości  $-35\%$  w 2009 r. do wzrostów rzędu  $25\%$  w 2010 r. Przyczyną takich wahań są przede wszystkim zmiany cen surowców na rynkach światowych, kryzys globalny oraz sytuacja wewnętrzna krajów, które skutecznie zniechęcały kontrahentów do współpracy handlowej. Tempo wzrostu importu omawianych krajów nie notowało tak wysokich wahań jak w przypadku eksportu. Fluktuacje wywoływały głównie zmiany dynamiki importu zachodzące w Libii. Handel zagraniczny Afryki Północnej sprowadza się przede wszystkim do wymiany prowadzonej przez Algierię i Egipt. Te dwa państwa realizują ponad połowę obrotów handlowych regionu. Kiedy ceny surowców kształtowały się na wysokim poziomie, rachunek bieżący dla całego regionu notował spore nadwyżki, które determinowały głównie Algieria<sup>141</sup> i Libia. Jednak pozostałe kraje utrzymywały spore deficyty na rachunkach bieżących. Wybuch Arabskiej Wiosny oraz perturbacje na rynkach światowych spowodowały znaczne pogorszenie rachunków bieżących. W 2014 r. najgłębszy deficyt w relacji do PKB obserwowano w Libii [UNCTAD 2016] (por. tablica 7.1).

Kraje Afryki Północnej, poza Egiptem i Tunezją, cechują się dość wysoką koncentracją eksportu. Szczególnym przypadkiem jest tutaj Libia, której ponad  $98\%$  eksportu generuje ropa naftowa i produkty z nią związane. Eksport regionu w 2014 r. oszacowano na 155,8 mld USD, z czego ponad  $2/3$  przypadało na ropę naftową, gaz ziemny oraz produkty pochodne. Pozostałymi dobrami sprzedawanymi przez Afrykę Północną za granicę są: wyposażenie stosowane przy dystrybucji energii ( $2,5\%$ ), nawozy sztuczne ( $2,1\%$ ) oraz odzież i tekstylia ( $1,5\%$ ). Produkty zaawansowane technologicznie posiadają niewielki udział w eksporcie Afryki Północnej. Największy udział produktów *high-tech* w eksporcie notowały w 2013 r. Maroko ( $6,6\%$  wartości eksportowanych dóbr przemysłowych) i Tunezja ( $4,9\%$ )<sup>142</sup> [World Bank, IBRD, IDA 2015].

Gdy analizuje się szczegółowo eksport poszczególnych krajów regionu widać, iż ropa naftowa i gaz ziemny są najważniejszymi produktami sprzedawanymi za granicę przez Algierię, Egipt, Libię i Sudan (odpowiednio  $98$ ,  $26$ ,  $97$  i  $66\%$  ich eksportu). W przypadku Maroka eksport rozkłada się równomiernie między chemikalia, maszyny i elektronikę oraz tekstylia (po około  $15$ – $16\%$ ). Natomiast Tunezja koncentruje swój eksport na maszynach i elektronice ( $27\%$ ), tekstyliach ( $19\%$ ) i ropie naftowej ( $15\%$ ). W latach 2000–2014 Egipt najwyraźniej zdywersyfikował strukturę

<sup>141</sup> Algieria posiada także bardzo wysokie rezerwy walutowe — prawie 180 mld USD. W 2014 r. znalazła się na 14. miejscu na świecie. Rezerwy Libii też pozostają wysokie — 25. miejsce (ponad 89 mld USD).

<sup>142</sup> W Tunezji wydatki na badania i rozwój stanowią  $0,86\%$  PKB, natomiast w Maroku  $0,6\%$ . Nakłady pozostałych krajów regionu na badania i rozwój są bardzo niskie, co częściowo tłumaczy nieznaczną produkcję *high-tech* w ich eksporcie. Maroko zawdzięcza wysoki udział eksportu zaawansowanego technologicznie na tle regionu napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przykładowo, w kraju działa kanadyjska firma Bombardier będąca po Boeingu i Airbusie największym producentem samolotów na świecie. Ponadto Maroko jest jedynym krajem w Afryce Północnej, który zwiększa udział produktów *high-tech* i średnio zaawansowanych technologicznie w produkcji przemysłowej (Libia nie jest brana pod uwagę w tym zestawieniu ze względu na brak danych).

swojego eksportu, jednak nadal mocno uzależniony jest od ropy naftowej<sup>143</sup>. Natomiast wzrost koncentracji eksportu obserwowany jest w Algierii, Libii i Sudanie. Ten ostatni zanotował największy wzrost koncentracji eksportu w ostatniej dekadzie (por. tablica 7.2, s. 217) [World Integrated Trade Solutions 2015].

Generalnie kraje Afryki Północnej eksportują przede wszystkim produkty, w których wykazują przewagi komparatywne. Przykładowo, Algieria, Libia i Sudan posiadają przewagę w eksporcie ropy naftowej; Tunezja: w tekstyliach i w rudach metali, Maroko: w elektronice, w tekstyliach i w rudach metali; a Sudan: w produktach rolnych. Żaden z badanych krajów, poza Marokiem, nie cechuje się przewagą komparatywną w najbardziej zaawansowanych technologicznie grupach towarowych, jak maszyny i elektronika czy produkty przemysłu transportowego [UNCTAD 2016].

W przypadku importu Afryki Północnej koncentracja towarowa jest zdecydowanie mniejsza. Najbardziej skoncentrowanym importem w regionie charakteryzuje się Maroko. Ropa naftowa, maszyny i elektronika oraz sprzęt transportowy stanowią najważniejsze grupy produktów importowanych przez kraj (połowa wartości wywożonych za granicę towarów). Najbardziej zdywersyfikowaną strukturą importu cechuje się Sudan. Warto zauważyć, iż w czołówce importowanych produktów każdego z państw Afryki Północnej znajdują się maszyny i elektronika [UNCTAD 2016].

Koncentracja geograficzna północnoafrykańskiego eksportu jest dość wysoka. Głównymi partnerami eksportowymi krajów Afryki Północnej pozostają państwa europejskie. Najważniejszymi rynkami eksportowymi dla Algierii w 2014 r. były Hiszpania (16% wartości eksportu kraju trafiało na tamtejszy rynek) i Włochy (14%); dla Egiptu — Włochy (9%), Indie i Arabia Saudyjska (po 7%); dla Libii — Włochy (42%) i Francja (16%); dla Maroka — Francja (21%) i Hiszpania (19%); dla Sudanu — ZEA (50%); a dla Tunezji — Francja (26%) i Włochy (18%). W przypadku eksportu kraje omawianego regionu nie handlują intensywnie w ramach wymiany wewnątrzregionalnej. Chociaż przez dwie dekady wymiana wewnątrz regionu wartościowo zwiększyła się ponad czterokrotnie<sup>144</sup>, to jego udział w całkowitej wymianie handlowej nieznacznie zmniejszył się<sup>145</sup> [World Integrated Trade Solutions 2015].

W przypadku importu koncentracja geograficzna Afryki Północnej jest mniejsza. Algieria sprowadzała produkty w 2014 r. głównie z Chin (12%), Francji (11%) i Włoch (10%); Egipt — z Chin (10,5%), Niemiec i USA (po 8%); Libia — z Turcji (11%), Chin (10%), Włoch i Korei Południowej (po 9%); Maroko — z Hiszpanii (14%) i Francji (13%); Sudan — z Chin (19%) i Indii (10%); a Tunezja — z Fran-

---

<sup>143</sup> Obecnie Egipt poza ropą naftową eksportuje chemikalia (12%), tekstylia i warzywa (po 11%). Jeszcze w 2000 r. 42% wartości egipskiego eksportu koncentrowało się na ropie naftowej.

<sup>144</sup> Na kontynencie afrykańskim tylko Afryka Południowa i Zachodnia realizują wyższe wartości w ramach eksportu wewnątrzregionalnego [UNCTAD 2016].

<sup>145</sup> Udział eksportu wewnątrzregionalnego w całkowitej wymianie handlowej Afryki Północnej jest niewielki (niecałe 4%), co plasuje region na przedostatnim miejscu (przed Afryką Środkową) na całym kontynencie afrykańskim [UNCTAD 2016].

cji (18%) i Włoch (15%). Wymiana wewnątrz regionu przez dwie ostatnie dekady wartościowo zwiększyła się ponad czterokrotnie. Jednak udział eksportu wewnątrzregionalnego w całkowitym eksporcie stanowił w 2014 r. tylko 5,4%, a importu 4,8% [World Integrated Trade Solutions 2015].

Pod względem handlu zagranicznego usługami Afryka Północna pozostaje liderem na kontynencie. W 2014 r. eksport usług wynosił 47,3 mld USD (45-procentowy udział w eksporcie afrykańskim), a import 51,4 mld USD (28%). Największe obroty w zakresie handlu usługami w 2014 r. realizował Egipt: prawie 22 mld USD w przypadku eksportu i 17,5 mld USD w przypadku importu. Egipski handel zagraniczny usługami koncentruje się na dwóch grupach: usługach transportowych (52% w przypadku eksportu i 43% w przypadku importu) i turystycznych (odpowiednio 33 i 18%) [UN 2015].

Pozycja Afryki Północnej w globalnych łańcuchach wartości jest relatywnie wysoka na kontynencie, tylko Afryka Południowa cechuje się większym udziałem w światowych połączeniach produkcyjnych. Jednak udział powiązań Afryki Północnej w ramach górnych ogniw łańcuchów wartości pozostaje wyższy niż w Afryce Południowej. W porównaniu z pozostałymi regionami kontynentu, Afryka Północna znacznie bardziej powiązana jest z rynkami europejskimi, szczególnie w zakresie połączeń „w górę” globalnych łańcuchów wartości. W ramach połączeń dolnych łańcucha produkcji również Europa pozostaje najważniejszym partnerem regionu, jednak jej przewaga jest już mniejsza. Afryka Północna odpowiadała za 27% wzrostu eksportu zagranicznej wartości dodanej Afryki w latach 1995–2011. Najwyższe wskaźniki partycypacji w łańcuchach wartości realizują Tunezja<sup>146</sup>, Maroko i Algieria. Kraje te przekraczają średni wskaźnik partycypacji dla całego kontynentu. Najślabsze powiązania z globalnymi łańcuchami wartości wykazuje Sudan, będący jednym z krajów najmniej zintegrowanych produkcyjnie ze światem<sup>147</sup>. Nie bez znaczenia dla wysokiej pozycji Tunezji, Maroka i Algierii w łańcuchach wartości są jedne z najniższych kosztów handlu zagranicznego w Afryce [WEF 2015]. Zgodnie z raportami Banku Światowego, Tunezja<sup>148</sup>, Maroko i Libia znajdują się na trzech pierwszych miejscach w Afryce Północnej pod względem łatwości prowadzenia handlu zagranicznego, jednak na tle świata kraje te plasują się odpowiednio na miejscach 91., 102. i 107. na 189 państw branych pod uwagę w rankingu. Najniżej w tym zestawieniu oceniono Sudan (184. miejsce) [IFC, The World Bank 2014].

---

<sup>146</sup> Kraj należy do grupy afrykańskich państw najbardziej powiązanych w ramach dolnych ogniw globalnych łańcuchów wartości. Tunezja powiązana jest głównie poprzez sektory: odzieżowy i tekstylny, żywnościowy, maszynowy i elektroniczny [WEF 2015].

<sup>147</sup> Tylko Sudan Południowy i Somalia charakteryzują się mniejszym powiązaniem w ramach globalnych łańcuchów wartości [WEF 2015].

<sup>148</sup> W tej sferze kraj dokonał największego postępu. Chociaż Tunezja znajduje się na najwyższej pozycji wśród państw Afryki Północnej w zakresie łatwości prowadzenia wymiany handlowej, to w porównaniu ze średnią wyznaczaną przez kraje rozwinięte istnieje wiele sfer wymagających poprawy. Przykładowo, koszty eksportu Tunezji stanowią trzykrotność kosztów ponoszonych w krajach rozwiniętych; czas wypełniania procedur eksportowych stanowi trzykrotność czasu tych procedur w państwach rozwiniętych [IFC, The World Bank 2014].

## 7.4. Przepływy kapitałowe regionu

Gdy analizuje się przepływy kapitałowe Afryki Północnej, widoczna jest znaczna dysproporcja między napływami a odpływami BIZ. Region pozostawał w 2014 r. trzecim odbiorcą BIZ na kontynencie<sup>149</sup>. Wyprzedzały go Afryka Wschodnia i Południowa. Z kolei w zakresie odpływów BIZ Afryka Północna znalazła się na przedostatnim miejscu na kontynencie, wyprzedzając tylko Afrykę Wschodnią. W 2014 r. do regionu napłynęły inwestycje wielkości 12,2 mld USD, co dawało obszarowi 22,7-procentowy udział w napływach BIZ do Afryki. Z kolei odpływ inwestycji w 2014 r. szacowany był na 1,7 mld USD, co oznaczało 12,8-procentowy udział w odpływach BIZ z kontynentu. Do 2014 r. Afryka Północna przyciągnęła ponad 239 mld USD w formie BIZ, co dawało jej 33,7-procentowy udział w skumulowanych BIZ kontynentu oraz miejsce lidera w tym zakresie. Z kolei skumulowane odpływy inwestycyjne z regionu do 2014 r. oszacowano na prawie 33,4 mld USD, co stanowiło 15,7% całkowitych skumulowanych BIZ płynących z Afryki. W latach 2007–2014 średnioroczne tempo wzrostu napływu BIZ do regionu wynosiło niespełna 2%<sup>150</sup>. Dynamika napływu BIZ do regionu w ostatniej dekadzie zmalała i w większości krajów osiągała ujemne wartości na skutek dwóch wydarzeń: w wyniku kryzysu globalnego oraz fali protestów i niepokoїв społecznych przetaczających się przez większość państw Afryki Północnej. Spadki w tempie napływu BIZ Afryka Północna zawdzięczała przede wszystkim Egiptowi i Libii, które w latach 2007–2014 notowały największe zmniejszenie dynamiki napływu BIZ. Tempo wzrostu napływu BIZ do pozostałych krajów regionu w analizowanym okresie także pozostawało niskie. Do Egiptu od dekady trafia około 1/3 wszystkich BIZ płynących do regionu. Jednak najwyższy wskaźnik udziału napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w PKB uzyskało w 2014 r. Maroko (por. tablica 7.1) [UNCTAD 2016].

Jak już wcześniej wspomniano, najważniejszym beneficjentem BIZ w regionie w 2014 r. był Egipt, a za nim uplasowało się Maroko (udziały odpowiednio 39 i 29%). W 2014 r. do Egiptu napłynęły BIZ o wartości prawie 4,8 mld USD, natomiast do Maroka niespełna 3,6 mld USD. W ostatnich latach najmniej atrakcyjnym dla zagranicznych inwestorów państwem była Libia, która jeszcze w 2008 r. była drugim po Egipcie najważniejszym odbiorcą BIZ w regionie. Dopiero Arabska Wiosna zupełnie zahamowała napływ kapitałów do tego kraju. Do 2014 r. najwięcej skumulowanych BIZ przyciągnął Egipt — 87,9 mld USD (37-procentowy udział w skumulowanych BIZ regionu), a za nim uplasowało się Maroko — 51,7 mld USD (22%). Najmniej BIZ do 2014 r. przyciągnęła Libia (18,5 mld USD, co dawało 8-procentowy udział w skumulowanych BIZ Afryki Północnej) [UNCTAD 2016].

<sup>149</sup> Kraj w latach 2004–2010 był liderem w Afryce w napływach BIZ. Stanowiło to efekt wprowadzenia przez egipski rząd programu promującego napływ BIZ. Wahanía napływów kapitałów zagranicznych nastąpiły po wybuchu Wiosny Arabskiej [Egyptian Ministry of Investment 2015].

<sup>150</sup> Przed kryzysem globalnym (2001–2007) średnie tempo wzrostu napływu BIZ do regionu kształtowało się na poziomie 39,5% [UNCTAD 2016].

Przed wybuchem Arabskiej Wiosny zagraniczni inwestorzy postrzegali Egipt jako bardzo atrakcyjną lokalizację dla inwestycji, o czym świadczyła dynamika napływu BIZ wynosząca średniorocznie 7% [UNCTAD 2016]. Kraj poza strategicznym położeniem geograficznym charakteryzował się także niskimi kosztami pracy przy dobrze wykształconej sile roboczej, potencjałem turystycznym, rezerwami energetycznymi, rozbudowanym rynkiem wewnętrznym oraz pozytywnymi następstwami wprowadzanych przez ówczesne władze reform (np. prywatyzacji). Ponadto Egipt czerpał ogromne wpływy budżetowe z eksportu ropy naftowej. Choć po przejściu Arabskiej Wiosny kraj nadal plasował się wśród piątki najatrakcyjniejszych inwestycyjnie państw Afryki, to trafiało do niego znacznie mniej BIZ<sup>151</sup>. W ostatnim czasie rząd Egiptu przyjął prawo dotyczące promocji eksportu w strefach wolnego handlu, co miało zdynamizować napływ BIZ [Egyptian Ministry of Investment 2015].

Napływy BIZ do gospodarki egipskiej charakteryzują się wysokim poziomem koncentracji na sektorze wydobywania ropy naftowej (niespełna 69% wartości BIZ w 2013 r.) Pozostałe branże mają nieznaczny udział w napływach kapitałów zagranicznych. Przykładowo, do sektora finansowego zostało skierowane 3,9% napływu BIZ do Egiptu, a do przemysłu przetwórczego 2,7%. Najważniejszymi inwestorami w Egipcie od lat pozostają kraje europejskie, głównie Wielka Brytania (ponad 46,9% wartości inwestycji w 2014 r.), Belgia (5,6%), Francja (3,1%) i Holandia (1,7%). Ponadto lokowaniem kapitałów w Egipcie zainteresowani są także inwestorzy amerykańscy (20,6%), pochodzący z ZEA (3,7%) i Arabii Saudyjskiej (2,6%). W kraju funkcjonują m.in. BP, ENI, Apache Corporation, BG Group, Barclays, BNP Paribas, HSBC, Societe Generale, Bank Audi, BLOM Bank, Cambridge Weavers, Citibank, Credit Agricole, Intesa Sanpaolo SpA, MashreqBank, Piraeus, Carrefour, France Telecom, Nestle, Vodafone czy Etisalat [Egyptian Ministry of Investment 2015].

Drugim krajem w regionie Afryki Północnej, w którym ulokowano najwięcej BIZ w ostatnich latach, jest Maroko. Napływy BIZ do tego państwa cechują niewielkie fluktuacje, a ich wartości ciągle znacząco odbiegają od wartości BIZ trafiających do Egiptu [UNCTAD 2016]. Kraj przyciąga inwestorów z Francji, ZEA, Arabii Saudyjskiej, USA i Kuwejtu. Najważniejszymi sektorami, do których trafiają BIZ, są: rynek nieruchomości, turystyka oraz przemysł. Wśród firm zagranicznych obecnych w Maroku należy wymienić: Telefonice, Atento, Total, Renault, Nestle, Bombardier, Safran czy Holcim [Moroccan Investment Development Agency 2015].

Afryka Północna nie jest liczącym się w świecie inwestorem zagranicznym. Jak już wcześniej wspomniano, w skali całego kontynentu region zajmował przedostatnie miejsce w zakresie odpływów BIZ w 2014 r. (przed Afryką Wschodnią) i drugie (po Afryce Południowej) miejsce w skumulowanych odpływach BIZ. Większość odpływów BIZ z regionu realizowała Libia, która do 2014 r. dokonała najwięcej skumulowanych BIZ za granicą (20,3 mld USD), szczególnie w latach 2007–2012

---

<sup>151</sup> Zmniejszyła się także liczba projektów inwestycyjnych [Egyptian Ministry of Investment 2015].



(z załamaniem w 2011 r.) [UNCTAD 2016]. Ważnym inwestorem libijskim pozostaje narodowy fundusz inwestycyjny — Libyan Investment Authority. Oficjalnie zarządza on aktywami o wartości 70 mld USD. Tylko algierski fundusz zgromadził w swoim portfelu wyższe aktywa (77,2 mld USD), jednak cechuje się znacznie mniejszą aktywnością zagraniczną. Również Sudan powołał podobny fundusz narodowy. Jednak wszystkie te instytucje północnoafrykańskie charakteryzują się bardzo niskim poziomem transparentności [Cieślak 2014a; SWF Institute 2015].

## 7.5. Wskaźniki obrazujące warunki prowadzenia biznesu w regionie

Afryka Północna należy do regionów Afryki o wysokim poziomie konkurencyjności. Mimo to nadal znacznie odbiega od krajów rozwiniętych. Analizując mierzniiki wydajności pracy w regionie, można zauważyć, że poza Libią są niższe od średniej produktywności na świecie (około 32,5 tys. USD). Jednak kraje regionu wydajnością znacznie przewyższają produktywność w państwach Afryki Subsaharyjskiej<sup>152</sup>. Wskaźniki wzrostu wydajności pracy w większości państw regionu, poza Marokiem, pozostawały w 2014 r. niższe od średniej dla Afryki Subsaharyjskiej. Najwyższą dynamiką wzrostu wydajności pracy charakteryzuje się wspomniane już Maroko [OECD 2015b]. Państw regionu raczej nie cechują trudności w dostępie do wykwalifikowanej siły roboczej (z wyjątkiem Sudanu), co podnosi atrakcyjność Afryki Północnej. Szczególnie dobrze pod tym względem prezentuje się Maroko [Fraser Institute 2014].

Pod względem wskaźnika konkurencyjności opracowywanego przez World Economic Forum, Maroko i Algieria pozostają najbardziej atrakcyjnymi gospodarkami analizowanego regionu (miejsca 72. i 79.). Oba państwa nieprzerwanie pną się w rankingu konkurencyjności WEF. W przypadku Maroka dość wysoko oceniono poziom rozwoju instytucji i infrastruktury. Natomiast nadal sporym zacołaniem cechuje się tamtejszy rynek pracy, który oceniono najgorzej w rankingu. Algieria została najwyżej oceniona w zakresie środowiska makroekonomicznego (ściska czołówka światowa) i rozmiarów rynku. W pozostałych kategoriach branż pod uwagę w zestawieniu Algieria została nisko oceniona. Głównym problemem obu krajów pozostaje dostęp do źródeł finansowania [WEF 2015].

---

<sup>152</sup> Płace w krajach Afryki Północnej, poza Sudanem, kształtują się na wyższym poziomie niż w Afryce Subsaharyjskiej. Przykładowo, miesięczna płaca minimalna w Algierii wynosiła w 2013 r. około 515 USD, w Maroku 399 USD, w Libii ok. 651 USD, w Sudanie 123 USD, a w Tunezji 269 USD. Kraje regionu charakteryzują się także dość dobrze skonstruowanymi regulacjami rynku pracy. Pod tym względem najlepiej prezentuje się Maroko. Najgorzej natomiast Egipt i Sudan. Jednak cechą Afryki Północnej jest fakt, iż płace nie są wcale (lub tylko w nieznacznym stopniu) powiązane z poziomem produktywności pracy, natomiast są wynikiem negocjacji [Fraser Institute 2014].

Pozostałe państwa północnoafrykańskie znajdują się w grupie znacznie mniej konkurencyjnych na świecie<sup>153</sup> [WEF 2015]. Według wskaźnika KEI dla Afryki Północnej najwyższą uplasowały się Tunezja i Algieria. Jednak poziom rozwoju gospodarki opartej na wiedzy pozostaje nadal niski w regionie. O niewielkim poziomie innowacyjności analizowanego regionu świadczą również pozycje poszczególnych państw w rankingu Global Innovation Index. Wśród czynników kreowania innowacyjności oraz wyników działalności innowacyjnej najwyższą uplasowała się Tunezja<sup>154</sup>. Natomiast globalny ranking zamyka Sudan z najmniej innowacyjną gospodarką [Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015]. Zróżnicowane są także w tych krajach publiczne wydatki na edukację. Jednak odsetek społeczeństwa umiejącego czytać i pisać we wszystkich krajach regionu przekracza znacznie średnią dla kontynentu (62%)<sup>155</sup> [AfDB et al. 2015].

Raporty Banku Światowego „Doing Business” najwyższą oceniamy Tunezję (74. miejsce w świecie), a zaraz za nią plasuje się Maroko. Tunezja została najwyższą oceniona w obszarach uzyskania energii elektrycznej, zdobywania zezwoleń na budowę i regulacji związanych z ogłoszeniem niewypłacalności. Kraj natomiast najsłabiej prezentuje się pod względem łatwości uzyskania kredytu. Należy wziąć pod uwagę, iż Tunezja znacznie zredukowała w ostatnich latach dokumenty wymagane podczas procedur handlu zagranicznego. Najniżej w raportach Banku Światowego znajduje się Libia, która prawie we wszystkich elementach branych pod uwagę w rankingu osiąga jedno z najniższych miejsc w świecie<sup>156</sup>. Kraj ten nie tylko cechuje się najmniej przychylnymi warunkami dla rozwoju przedsiębiorczości w regionie północnoafrykańskim, lecz także znalazł się na przedostatnim miejscu w globalnym rankingu (przed Erytreą) [IFC, The World Bank 2014].

Środowisko prowadzenia biznesu w Afryce Północnej w znacznej mierze powiązane jest z poziomem wolności gospodarczej panującej w danym państwie. Pod tym względem w regionie północnoafrykańskim najlepiej prezentuje się Maroko, które jako jedyne przynależy do grupy gospodarek o umiarkowanej wolności gospodarczej. Pozostałe kraje regionu uplasowały się w grupach bez wolności gospodarczej i represjonowanych. Libia i Sudan nie zostały uwzględnione w rankingu<sup>157</sup> [Heritage Foundation 2015].

---

<sup>153</sup> Sudan nie został uwzględniony w tym rankingu. W wyniku wydarzeń z 2011 r. pozycja Libii znacznie spada. Najniżej w kraju oceniono poziom rozwoju rynku finansowego, innowacyjność i instytucje. Natomiast niestabilność polityczną i niską dostępność do źródeł finansowania uznano za główne problemy gospodarki. Nisko oceniono także konkurencyjność Egiptu, pomimo dużych rozmiarów rynku. Najgorzej prezentują się środowisko makroekonomiczne (jedno z ostatnich miejsc w świecie), efektywność rynku pracy i rozwój systemu finansowego. Wskazano także na korupcję i braki w infrastrukturze jako główne problemy tamtejszej gospodarki [WEF 2015].

<sup>154</sup> Kraj został wysoko oceniony w zakresie instytucji, a szczególnie tych wspierających rozpoczęcie działalności gospodarczej [Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015].

<sup>155</sup> Najmniej osób umiejących czytać i pisać zamieszkuje Maroko (67,1%) [AfDB et al. 2015].

<sup>156</sup> Kraj notuje spadki prawie we wszystkich kategoriach uwzględnianych w rankingu [IFC, The World Bank 2014].

<sup>157</sup> Do 2012 r. Libia była uwzględniana w rankingu wolności gospodarczej, jednak zawsze zajmowała bardzo niskie pozycje i klasyfikowano ją w grupie krajów represjonowanych. W przypadku Sudanu

Wysokie pozycje w rankingach percepcji korupcji ważą na postrzeganiu Afryki Północnej przez zagranicznych inwestorów [Transparency International 2015]. Choć w większości państw regionu oficjalnie działają instytucje, których zadaniem jest zwalczanie korupcji (np. Urząd Kontroli Administracji w Egipcie czy Centralna Komisja Zapobiegania Korupcji w Maroku), to jednak staż działania tych organów jest dość krótki, a wypracowane praktyki antykorupcyjne ciągle bardzo mało skuteczne<sup>158</sup>. W krajach powszechny jest nepotyzm<sup>159</sup>, przekupstwo, malwersacje, a manipulowanie wystawianiem oficjalnych dokumentów stanowi powszechną praktykę [Business Anti-Corruption Portal 2015].

W zestawieniu Ibrahim Index of African Governance najwyżej oceniono Tunezję (8. miejsce w Afryce), która w ostatnich 15 latach dokonała znacznych usprawnień w kwestiach udziału społeczeństwa w sprawowaniu władzy oraz praw człowieka<sup>160</sup>. Najniżej w rankingu uplasowała się Libia, chociaż znacznie poprawiła wskaźniki dotyczące partycypacji społeczeństwa w sprawowanej wiedzy. Jednak w Libii prawie wszystkie elementy indeksu uległy pogorszeniu, a szczególnie wskaźniki dotyczące poziomu dobrobytu i bezpieczeństwa<sup>161</sup> [Mo Ibrahim Foundation 2014].

W rankingach atrakcyjności inwestycyjnej, uwzględniane są tylko wybrane kraje Afryki Północnej. Fraser Institute za najbardziej atrakcyjną lokalizację dla zagranicznych inwestorów uznaje Maroko, które zajmuje 4. miejsce w Afryce. Najniżej w rankingu uplasował się Egipt, który zajął przedostatnie miejsce przed Kenią. Jednak Libia i Algieria nie są uwzględniane w rankingu [Fraser Institute 2014].

Państwa Afryki Północnej prezentują się potencjalnym inwestorom również mało korzystnie pod względem długoterminowych ratingów międzynarodowych agencji, szczególnie po wydarzeniach z 2011 r. Część z państw wcale nie jest uwzględniana przez agencje ratingowe przy wyznaczaniu poziomu ryzyka kredytowego, a z tych nielicznych ewaluowanych tylko Maroko charakteryzuje się niskim ryzykiem kredytowym, a emitowane przez ten kraj papiery wartościowe mają klasę inwestycyjnych. Pozostałe państwa i dokonywane w nich inwestycje uznawane są za spekulacyjne [Standard & Poor's 2015].

Choć ratingi nie prezentują się korzystnie dla Afryki Północnej, to atrakcyjność regionu znacznie podnosi dość dobrze rozwinięty system finansowy i rynek kapitałowy<sup>162</sup>. W ostatnich dwóch dekadach kraje regionu stopniowo liberalizowały

---

dane o wolności gospodarczej nie są zbierane od 2000 r. Wówczas państwo, podobnie jak Libia, zaliczane było do grupy krajów represjonowanych [Heritage Foundation 2015].

<sup>158</sup> Znaczne nadużycia zostały ujawnione po obaleniu Kadafiego w Libii czy rodziny Mubarak w Egipcie.

<sup>159</sup> W Maroku funkcjonuje „wasta”, czyli wykorzystywanie powiązań [Business Anti-Corruption Portal 2015].

<sup>160</sup> Znaczne pogorszenie w zakresie bezpieczeństwa zanotowała Tunezja [Mo Ibrahim Foundation 2014].

<sup>161</sup> Pod względem jednego wskaźnika — poziomu rozwoju służby zdrowia — Libia plasuje się na pierwszym miejscu w Afryce [Mo Ibrahim Foundation 2014].

<sup>162</sup> Społeczeństwa krajów Afryki Północnej charakteryzują się nadal niedostatecznym dostępem do usług finansowych. W przypadku Algierii 50,5% dorosłych osób w 2014 r. posiadało rachunek bankowy w instytucji finansowej, w Tunezji 27,3%, a w Maroku 39,1%. Tylko w przypadku Egiptu (13,7%) i Sudanu (15,3%) odsetki te są bardzo niskie [World Bank 2015].

systemy finansowe, jednak reformy te w znacznej mierze pomijały sektor bankowy. Pomimo dopuszczania do sektora bankowego zagranicznych inwestorów (Egipt) czy prywatyzowania banków (Algieria), sektor nadal charakteryzuje się wysokim stopniem koncentracji, poza Tunezją<sup>163</sup>. Pod względem poziomu ubankowienia państwa regionu znacznie się różnią [World Bank 2015]. Kapitalizacja giełd w Maroku i Egipcie pozostaje najwyższa w regionie, natomiast najwięcej spółek notowanych jest na giełdzie w Kairze. Najważniejszą i najstarszą giełdą regionu<sup>164</sup> jest parkiet egipski, będący 47. giełdą na świecie pod względem kapitalizacji rynkowej. Rynki kapitałowe Afryki Północnej charakteryzują się różnymi poziomami płynności<sup>165</sup> oraz rozmiarami, jednak w ostatnich latach realizują niskie stopy zwrotu [World Federation of Exchanges 2015].

Chociaż Afryka Północna jest obszarem znacznie bardziej zaawansowanym pod względem gospodarczym i społecznym od większości krajów Afryki Subsaharyjskiej, to nadal istnieje wiele barier mogących poważnie zakłócić dalszy rozwój regionu. Obszar ciągle cechuje się niskim poziomem integracji z gospodarką światową, co powoduje niemożność pełnego wykorzystania pozytywnych następstw globalizacji. Sprzedaż surowców naturalnych przez lata stanowiła stosunkowo łatwe źródło wpływów wielu północnoafrykańskich budżetów, co zmniejszało motywacje tamtejszych rządów do zmian strukturalnych i jakościowych w gospodarkach. W rezultacie taka polityka ekonomiczna doprowadziła do zaniedbania rozwoju innych bardziej wydajnych sektorów gospodarki. Brak demokratycznych instytucji ogranicza rozwój szeroko rozumianej innowacyjności i konkurencji, co skutkuje spowolnieniem wzrostu gospodarki i powoduje jej zakłócenia. Nadal słabo rozwinięte otoczenie biznesowe nie sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości. Stałe zaangażowanie władz w gospodarkę, skomplikowane procedury biurokratyczne, korupcja, niski poziom praworządności oraz niejasne i skomplikowane procedury prawne zniechęcają potencjalnych inwestorów zagranicznych<sup>166</sup> [IPRI 2015]. Nadal niewystarczający rozwój systemu edukacji oraz brak równouprawnienia w dostępie do wykształcenia stanowią wyzwanie dla władz. Również poziom edukacji i jej niedostosowanie do zapotrzebowania rynku, szczególnie sektora prywatnego, powodują obniżenie konkurencyjności tamtejszej siły roboczej. Wspomniane wyżej zachwianie równowagi w dostępie do wykształcenia między kobietami a mężczyznami wpływa na niski udział tych pierwszych w sile roboczej oraz niewielką produktywność. Korekty i równoważenia wymagają także wydatki rządowe płynące do budowy infrastruktury

---

<sup>163</sup> W Algierii rynek podzielony jest między sześć banków, z czego dwa kontrolują 55% rynku, w Libii cztery banki kontrolują 90% rynku. W Egipcie cztery banki państwowe kontrolują około 40% rynku, w Maroku sześć banków kontroluje 85% rynku [European Investment Bank 2013; Bank of Algeria 2015].

<sup>164</sup> Założono go w 1883 r. [The Egyptian Exchange 2015].

<sup>165</sup> Najpłynniejszy rynek znajduje się w Egipcie [World Federation of Exchanges 2015].

<sup>166</sup> W regionie występuje dość niska ochrona praw własności intelektualnej. Najwyżej w rankingu International Property Rights Index 2015 znalazło się Maroko (54. miejsce w świecie). Najgorzej prezentuje się Algieria (89. miejsce na 97 krajów) [IPRI 2015].

oraz system dotacji. Zbyt duże wydatki na cele obronne przy znacznych dotacjach kierowanych do sektorów podstawowych dóbr powodują zakłócenia w stabilizacji gospodarki. Terroryzm<sup>167</sup>, łamanie praw człowieka, problemy związane z migracją z Afryki Północnej i przepływem migrantów przez ten region, przemycem ropy naftowej, narkotyków, farmaceutyków, broni itp. należy uznać za obszary wymagające eliminacji w najbliższym czasie. Również nie zawsze racjonalne i przemyślane decyzje władz wpływają niekorzystnie na międzynarodową reputację krajów<sup>168</sup>. Niewystarczający poziom stabilizacji i bezpieczeństwa wewnętrznego<sup>169</sup> oraz ciągle niski poziom transparentności stanowią również poważne ograniczenie dla rozwoju biznesu.

## 7.6. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza gospodarek północnoafrykańskich pozwoliła na wskazanie obszarów działalności ekonomicznej oraz państw szczególnie perspektywicznych dla zagranicznego partnera. Rozwój regionu w ostatnich latach został zahamowany przez niepokoje społeczne i zamieszki związane z falą Arabskiej Wiosny. Pomimo tych perturbacji można wyeksponować trzy kraje Afryki Północnej, będące szczególnie perspektywiczne dla współpracy międzynarodowej. Jako pierwsze państwo z tej grupy należy wskazać Algierię, kraj dość stabilny politycznie (na tle całego regionu) o sporych zasobach surowców oraz parametrach makroekonomicznych wskazujących na udane próby budowania trwałych filarów gospodarki. Drugim perspektywicznym państwem jest Maroko ze względu na zdywersyfikowaną gospodarkę o relatywnie stabilnych podstawach instytucjonalnych i wolności gospodarczej z pozytywnymi prognozami dalszego wzrostu. Ostatni kraj w tej grupie to Egipt, który do wybuchu Arabskiej Wiosny charakteryzował się relatywnie silną gospodarką z dobrymi wskaźnikami społeczno-ekonomicznymi i wysokim zaawansowaniem rozwojowym. Chociaż obecnie warunki do prowadzenia działalności gospodarczej w Egipcie należy uznać za mało korzystne, jednak po ustabilizowaniu sytuacji wewnętrznej kraj ma szansę odbudować swoją wysoką pozycję w regionie.

Współpraca Afryki Północnej z zagranicznymi inwestorami lub partnerami handlowymi podyktowana jest zapotrzebowaniem zgłaszanym przez tamtejsze rozwijające się gospodarki na bardziej zaawansowane produkty oraz wyposażeniem tych krajów w surowce. W związku z faktem, że region jest najwyżej rozwinięty gospo-

---

<sup>167</sup> W rankingu Global Terrorism Index 2015 najwyżej znalazła się Libia (9. miejsce), potem uplasowały się Egipt (13.) i Sudan (16.). Najmniej zagrożonym terroryzmem krajem jest Maroko (92. miejsce na 124 kraje brane pod uwagę) [Institute for Economics and Peace 2015].

<sup>168</sup> Przykładem może być rezygnacja Maroka z organizacji African Cup of Nations w 2014 r. ze względu na zagrożenie wirusem ebola [„The Guardian” 2015].

<sup>169</sup> Zgodnie z rankingiem Global Peace Index, kraje regionu charakteryzują się bardzo niskim poziomem bezpieczeństwa. Najgorzej plasuje się Sudan, który zajął 156. miejsce w świecie na 162 państwa. Najwyżej uplasowała się Tunezja — na 76. miejscu [Institute for Economics and Peace 2015].

darczo na kontynencie afrykańskim, poza wymianą towarową bardzo perspektywicznym obszarem kooperacji pozostają usługi, szczególnie związane z działalnością badawczą, turystyką oraz szeroko pojętym doradztwem biznesowym i w zakresie wojskowości. Dlatego, chcąc zidentyfikować najbardziej perspektywiczne sektory dla współpracy z regionem Afryki Północnej, należy wymienić następujące rodzaje działalności:

- badania i rozwój,
- badania marketingowe, masowy marketing, *call centers*,
- branże tekstylną i odzieżową,
- budowę infrastruktury publicznej (drogi, kolej, porty, lotniska itp.),
- produkcję rolną i sektor żywnościowy,
- produkty zaawansowanych technologii i elektronikę,
- przemysł motoryzacyjny,
- sektor bankowy i usługi inżynierii finansowej,
- sektor opieki zdrowotnej i farmacji,
- turystykę,
- usługi telekomunikacyjne i informatyczne,
- wyposażenie i usługi doradcze w zakresie obrony narodowej.

**Tablica 7.1.** Wybrane wskaźniki prezentujące potencjał ekonomiczny krajów Afryki Północnej w 2014 r.

Wskaźnik	Algieria	Egipt	Libia	Maroko	Sudan	Tunezja
<b>Podstawowe wskaźniki gospodarcze i społeczne</b>						
PKB nominalne (w mln USD)	212 358	282 345	50 540	108 666	59 216	48 517
Udział w gospodarce regionu (w %)	27,9	37,1	6,6	14,3	7,8	6,4
Realny wzrost PKB (w %)	3,3	2,2	-18	2,49	1	2,3
PKB <i>per capita</i> (w USD)	5 318	3 386	8 082	3 244	1 528	4 364
Wzrost PKB <i>per capita</i> (w %)	1,44	0,57	-18,68	1,01	-1,08	1,19
Współczynnik Giniego*	35,3	30,8		40,9	35,3	35,8
<b>Struktura PKB (w %)</b>						
Rolnictwo	10	14,5	2	13	29,2	9,5
Przemysł	47,1	39,9	45,5	29,3	20,4	29,5
Usługi	42,9	45,6	52,5	57,7	50,4	61
Odsetek populacji żyjącej poniżej międzynarodowej linii ubóstwa	6,4	1,7	bd	2,6	19,8	0,7
Populacja (w tys. osób)	38 186,14	87 613,91	62 659,87	33 452,69	38 515,1	11 005,71

cd. tablicy 7.1

Wskaźnik	Algieria	Egipt	Libia	Maroko	Sudan	Tunezja
Odsetek osób zamieszkujących obszary zurbanizowane	75,5	44,0	78,2	58,1	33,6	67,0
HDI (miejsce w rankingu)	93	110	55	129	166	90
Social Progress Index — miejsce w świecie (na 133 państwa)	85	89	bd	91	bd	67
Inflacja (CPI)	2,92	10,2	-0,49	0,44	27,18	4,94
Bezrobocie (w %)*	10,0	12,0	9,0	9,0	15,0	13,0
Deficyt budżetowy (% PKB)**	-8,3	-12,2	-43,5	-4,9	-1,0	-4,4
Zadłużenie całkowite (% PKB)	1,7	15,5	13,6	30,4	56,8	57,5
ODA całkowite (w mln USD)	208	5506	129	1966	1163	714
ODA <i>per capita</i> (w USD)	5,45	62,84	20,59	58,77	30,20	64,88
Stopa konsumpcji prywatnej (w %)	36,4	82,7	44,7	60,3	80,2	69,1
Stopa inwestycji prywatnych (w %)	16,9	8,1	23,6	28,3	11,8	14,4
<b>Relacje międzynarodowe</b>						
Eksport towarów (w mln USD)	62 886	26 852	21 000	23 826	4 454	16 756
Import towarów (w mln USD)	58 580	66 785	20 734	45 832	9 211	24 828
Eksport usług (w mln USD)	3 537	21 898	79	15 631	1 457	4 734
Import usług (w mln USD)	11 804	17 510	7 988	8 668	2 064	3 400
Saldo rachunku obrotów bieżących (% PKB)	-1,9	-12,6	-15,1	-13,8	-9,1	-13,9
Otwartość gospodarki (handel zagraniczny / PKB) (w %)	64,4	47,1	98,5	86,5	29,0	102,5
Towarowe <i>terms of trade</i> (2000 = 100)	265	150	222	125	bd	116
BIZ napływ (w mln USD)	1 488	4 783	50	3 582	1 277	1 060
BIZ napływ <i>per capita</i> (w USD)	39,0	54,6	8,0	107,1	33,2	96,3
BIZ jako % PKB	0,7	1,7	0,1	3,3	2,2	2,2
BIZ napływy skumulowane (w mln USD)	26 986	87 882	18 511	51 664	22 693	31 540
BIZ odpływ (w mln USD)	-4	253	940	444	bd	39
BIZ skumulowane odpływy (w mln USD)	1 733	6 839	2 0375	4 194	bd	305

cd. tablicy 7.1

Wskaźnik	Algieria	Egipt	Libia	Maroko	Sudan	Tunezja
<b>Warunki prowadzenia działalności gospodarczej</b>						
Wydajność pracy (PKB na 1 zatrudnionego w tys. USD)	17 444,25	8 785,022	31 944,48	86 909,04	35 549,08	11 701,38
Miejsce w rankingu „Doing Business”	163	131	188	75	bd	74
Indeks Wolności Gospodarczej***	50,1	56,0	bd	61,3	bd	57,6
Wskaźnik Percepcji Korupcji (miejsce na 175 państw)	94	114	172	91	173	77
Ibrahim Index of African Governance (miejsce w rankingu)	20	26	43	14	bd	8
Wskaźnik konkurencyjności WEF (miejsce w rankingu z lat 2014–2015)	79	119	126	72	bd	87
KEI (miejsce w rankingu z 2012 r.)	96	97	bd	102	138	80
Global Innovation Index 2015 (miejsce w rankingu)	126	100	bd	78	141	76
Rating (S&P)	bd	B–	bd	BBB–	bd	BB
Indeks Bazowej Rentowności (miejsce w rankingu)	bd	1,0 (43)	bd	1,02 (35)	bd	1,09 (14)

\* Dane za 2012 r.

\*\* Rok fiskalny trwa od kwietnia do marca kolejnego roku.

\*\*\* Wartości indeksu w przedziale od 80 do 100 oznaczają państwo o pełnej wolności gospodarczej; wskaźnik między 70 a 79,9 oznacza kraje w większości wolne gospodarczo; wskaźnik w przedziale 60–69,9 — kraje o umiarkowanej wolności gospodarczej; 50–59,9 — kraje w większości bez wolności gospodarczej; 40–49,9 — kraje represjonowane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [ADB, OECD, UNDP 2014; AfDB et al. 2015; Ernst &amp; Young 2013; Ernst &amp; Young 2012; IFC, The World Bank 2014; World Bank 2010; World Bank 2015; WTO 2015; UNIDO 2011; UNCTAD 2016; Altman 2015; Mo Ibrahim Foundation 2014; World Integrated Trade Solutions 2015; WEF 2015; World Bank, IBRD, IDA 2015; OECD 2015b; Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO 2015].



Tablica 7.2. Główne zasoby naturalne, najlepiej rozwinięte górnictwie i najważniejsze produkty eksportowe Afryki Północnej

Kraj	Zasoby mineralne	Produkty rolne	Najlepiej rozwinięte górnictwo	Specjalizacja eksportu (główne grupy towarowe)
Algieria	Bogate złoża rudy żelaza, fosforanów, ołowiu, cynku i antymonu, złoża ropy naftowej i gazu ziemnego	Pszonica, jęczmień, owies, winogrona, oliwki, owoce cytrusowe, owoce, owoce, bydło	Ropa naftowa, gaz ziemny, przemysł lekki, górnictwo, przemysł elektryczny, petrochemiczny, przetwórstwo spożywcze	Ropa naftowa, gaz naturalny
Egipt	Ropa naftowa, gaz ziemny, rudy żelaza, fosforany, mangan, wapień, gips, talk, azbest, ołów, cynk	Bawełna, ryż, kukurydza, pszenica, fasola, owoce, warzywa, bydło, owoce, kozy	Tekstylija, przemysł przetwórczy, spożywczy, turystyka, środki chemiczne, węglowodory, materiały budowlane, cement, metale	Ropa naftowa, gaz naturalny
Libia	Ropa naftowa, gaz ziemny, gips	Pszonica, jęczmień, oliwki, daktyle, owoce cytrusowe, warzywa, orzeszki ziemne, soja, bydło	Ropa naftowa, żelazo i stal, przetwórstwo spożywcze, tekstylija, rękodzieła, cement	Ropa naftowa, gaz naturalny
Maroko	Fosforany, rudy żelaza, manganu, ołowiu, cynku, sól	Jęczmień, pszenica, cytrusy, wino, warzywa, oliwki, ryby, żywy inwentarz	Wydobycie i przetwórstwo fosforanów, przetwórstwo spożywcze, wyrobienie ze skóry, tkaniny, budownictwo, turystyka	Przewody zapłonowe, kwasy fosforowe i kwasy polifosforane, diwodorofosforan amonu
Sudan	Ropa naftowa, niewielkie złoża rudy żelaza, miedzi, rudy chromu, cynku, wolframu, miki, srebro, złoto, energia wodna	Bawełna, orzeszki ziemne, sorgo, proso, pszenica, guma arabska, trzcina cukrowa, maniok, mango, papaja, banany, słodkie ziemniaki, sezam, owoce i inne zwierzęta gospodarskie	Przemysł olejowy, bawełniany, tkanienny, cement, oleje jadalne, cukier, młyn, obuwie, przemysł petrochemiczny, farmaceutyczny, zbrojenia, montaż lekkich samochodów ciężarowych	Ropa naftowa, owoce, nasiona sezamu
Tunezja	Ropa naftowa, fosforany, rudy żelaza, ołowiu, cynku, sól	Oliwki, oliwa z oliwek, zboża, nabiał, pomidory, owoce cytrusowe, mięso wołowe, buraki cukrowe, daktyle, migdały	Naftowy, górnictwo, turystyka, tkanienny, obuwie, agrobiznes, napoje	Ropa naftowa, przewody zapłonowe, odzież

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [ADB, OECD, UNDP 2014; AADB et al. 2015; World Bank 2015; WTO 2015].



# **CZĘŚĆ III**

**Stosunki gospodarcze**

**Unii Europejskiej z Afryką**



# 8

## Ewolucja i ramy instytucjonalne stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z Afryką

### 8.1. Uwagi wstępne

Afryka u progu XXI w. podlega procesom modernizacji i transformacji gospodarczej. W ostatniej dekadzie kontynent afrykański osiągnął wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego (średnio ponad 5%) i miał ponad dwukrotnie wyższe tempo wzrostu niż w krajach rozwiniętych. Z badań wynika, że w najbliższych latach globalny wzrost gospodarczy w coraz większym stopniu będzie tworzony w gospodarkach wschodzących i krajach rozwijających się. Prognozy wskazują na korzystną dla nich strukturę demograficzną, procesy urbanizacji i industrializacji, wykorzystanie postępu technologicznego i wzrost kapitału ludzkiego. Dotyczą one także Afryki, zwłaszcza jej subsaharyjskiej części. Poza Chinami oraz regionem Azji i Pacyfiku, do grona państw odnotowujących stały i systematyczny wzrost należy już większość państw Afryki. Choć kontynent ten to wciąż, z jednej strony, obszar ubóstwa i biedy oraz innych zagrożeń (m.in. terroryzmu oraz konfliktów i wojen) [Zajączkowski 2015a, s. 293–317], to z drugiej, region ze znacznym potencjałem i perspektywami ekonomicznymi. Potwierdzają to w swoich analizach, badaniach i rekomendacjach międzynarodowe instytucje finansowe czy globalne firmy doradcze [AfDB et al. 2015a, s. I–II; IMF 2013a, s. 2; IMF 2013b, s. 67–69].

Początek XXI w. przyniósł zasadnicze przewartościowanie w stosunkach Unii Europejskiej z państwami Afryki, czego dowodem jest zawarcie strategicznego partnerstwa między dwoma regionami. Unia Europejska podpisała także z częścią państw Afryki umowy o wolnym handlu (w pewnym ograniczonym zakresie) — z państwami Afryki Północnej w ramach eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych, z państwami Afryki Subsaharyjskiej — w ramach umów o partnerstwie gospodarczym (Economic Partnership Agreements, EPAs). Następuje wzrost obrotów handlowych między UE a Afryką oraz wzrost europejskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tej części świata. Wydaje się, iż tendencja ta będzie się pogłębiać, co jest związane ze strukturalnymi zmianami w międzynarodowym ładzie ekonomicznym po roku 2008.

Mimo znacznej dynamiki we wzajemnych stosunkach gospodarczych, udział Unii Europejskiej w całkowitym handlu zagranicznym Afryki systematycznie zmniejsza się. W latach 60. i 70. XX w. wynosił ok. 60%, a obecnie ok. 35%. Poza tradycyjnymi partnerami handlowymi Afryki, takimi jak niektóre państwa Europy Zachodniej i USA, należy bowiem wyróżnić nowych — m.in. Chiny, Indie, Brazylię, Turcję i Zjednoczone Emiraty Arabskie [CEED 2013, s. 28; Zajączkowski 2016a, s. 593–627]. Dostrzegając to, przedstawiciele Unii Europejskiej dążą do utrzymania przez Unię pozycji lidera na kontynencie afrykańskim, nie tylko w sferze pomocowej i politycznej, lecz także gospodarczej.

Celem rozważań w niniejszym rozdziale jest analiza stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z Afryką. Pierwsza część ma charakter wprowadzający. Przedstawiono w niej ramy instytucjonalne współpracy między Afryką jako całością a Unią Europejską, przejawiające się spotkaniami na szczycie oraz realizacją strategicznego partnerstwa. Następnie zaprezentowano przesłanki i uwarunkowania zaangażowania Unii Europejskiej w Afryce. W głównej części rozdziału badaniem została objęta przede wszystkim towarowa wymiana handlowa UE–Afryka na podstawie klasyfikacji SITC. Przedstawiono jej dynamikę w relacjach wzajemnych oraz przekształcenia jej struktury (towarowej i geograficznej). Uzupełnieniem badań jest analiza przepływu kapitału w formie BIZ oraz usług między Unią Europejską a Afryką.

## 8.2. Strategiczne partnerstwo i szczyty UE–Afryka

Nie ma jednej umowy regulującej stosunki Unii Europejskiej z całą Afryką. Układ z Cotonou z czerwca 2000 r. obejmuje 78 krajów Afryki, Karaibów i Pacyfiku, w tym 48 subsaharyjskich (Sudan Południowy ma status obserwatora Układu do czasu zakończenia procesu ratyfikacji). Pięć państw Afryki Północnej (Algieria, Egipt, Libia, Maroko, Tunezja) objętych jest natomiast Partnerstwem Eurośródziemnomorskim.

Powyższe umowy, z Cotonou i eurośródziemnomorska, dotyczą dialogu z poszczególnymi państwami afrykańskimi lub ich grupami. Do końca lat 90. XX w. nie było skoordynowanej i spójnej polityki Unii Europejskiej, która obejmowałaby państwa całego kontynentu. Istniała więc konieczność stworzenia podejścia łączącego dwa obszary Afryki w polityce Unii Europejskiej. Na początku trzeciego tysiąclecia powstały uwarunkowania do instytucjonalizacji wzajemnej współpracy w wymiarze panafrkańskim. Utworzona w 2002 r. Unia Afrykańska, której członkami są prawie wszystkie państwa afrykańskie (bez Maroka), stała się partnerem dla Unii Europejskiej do równorzędnego dialogu. Istotne dla dalszych działań Unii było utworzenie w 2001 r. Nowego Partnerstwa dla Rozwoju Afryki (New Partnership for Africa's Development, NEPAD).

W dniach 3–4 kwietnia 2000 r. w Kairze odbył się pierwszy szczyt Unia Europejska – Afryka (członków Organizacji Jedności Afrykańskiej). Uzgodniono na nim budowanie globalnego dialogu opartego na strategicznym i międzyregionalnym partnerstwie między Afryką a Europą. Odpowiednie zapisy zawarto w deklaracji szczytu

i planie działania. Ten ostatni zapowiadał m.in.: wspomaganie procesów regionalnej współpracy gospodarczej i politycznej; integrowanie Afryki z gospodarką światową; wspieranie procesów demokratyzacji i zapobieganie konfliktom [European Commission 2000]<sup>170</sup>.

Szczyt w Kairze stanowił nowe otwarcie w stosunkach Unia Europejska – Afryka. Przewidziano mechanizm współpracy polegający na cyklicznych spotkaniach na szczeblu szefów państw i rządów, ministerialnym oraz wyższych urzędników. Dokumentem mającym na celu zacieśnienie stosunków między regionami była Strategia Unii Europejskiej na rzecz Afryki z 2005 r. To pierwszy tego typu dokument przygotowany przez Unię Europejską, który skierowany został do wszystkich państw afrykańskich — „dla Afryki jako całości”, gdyż „obecnie wstąpiła ona na ścieżkę politycznej, gospodarczej i kulturalnej integracji całego kontynentu” [Komisja Wspólnot Europejskich 2005]. Strategia była zatem wyrazem skonsolidowanego podejścia UE do kreowania polityki skierowanej wobec całego kontynentu afrykańskiego. Stała się podstawą do podjęcia działań w kierunku utworzenia ram strategicznego partnerstwa Unii Europejskiej i Afryki, co zostało potwierdzone na drugim szczycie w roku 2007.

W Lizbonie w dniach 8–9 grudnia 2007 r. przywódcy państw i rządów Unii Europejskiej i Afryki ustanowili Strategiczne Partnerstwo (Strategic Partnership), przyjęli deklarację lizbońską oraz Wspólną Strategię Afryka–UE (Joint Africa-EU Strategy, JAES), a także plan działania na lata 2008–2010 na rzecz wdrażania partnerstwa strategicznego. Wyróżniono cele długoterminowe strategii oraz z tym związane tzw. osiem partnerstw tematycznych: pokój i bezpieczeństwo; demokratyczne rządy i prawa człowieka; integracja regionalna, handel i infrastruktura; Milenijne cele rozwoju; energetyka; zmiany klimatyczne i ochrona środowiska; migracje, mobilność i zatrudnienie; nauka, społeczeństwo informacyjne i przestrzeń kosmiczna [The Africa-EU Strategic Partnership 2016; European Commission 2015a]. Odnosnie do kwestii gospodarczych zapowiedziano przyśpieszenie prac nad utworzeniem większych i zintegrowanych regionalnie rynków oraz poprawę i utrwalenie infrastruktury oraz usług w Afryce. Podkreślono także wzmocnienie afrykańskich zdolności w zakresie utworzenia jednolitych standardów, zasad i reguł handlu oraz kontroli jakości.

Trzeci szczyt Unia Europejska – Afryka odbył się w Trypolisie, 29–30 listopada 2010 r. Przyjęto na nim deklarację, będącą potwierdzeniem kontynuacji strategicznego dialogu między stronami, a także plan działania na lata 2011–2013, w którym powtórzono osiem partnerstw tematycznych [Key facts on the Joint Africa-EU Strategy 2013; Council of the European Union 2010].

Na czwartym szczycie Unia Europejska – Afryka (2–3 kwietnia 2014 r.) potwierdzono również partnerskie relacje między kontynentami. W deklaracji końcowej podkreślono, że Afryka ma ogromny potencjał gospodarczy i demograficzny. Hasło

---

<sup>170</sup> Drugi szczyt UE–Afryka był zapowiadany na 4–5 kwietnia 2003 r. w Lizbonie, jednak w trakcie przygotowań do niego pojawiły się problemy, które sprawiły, że spotkanie to zostało odłożone w czasie.

tego spotkania brzmiało: „Inwestując w pokój, pomyślność i ludzi” (ang. *Investing in Peace, Prosperity and People*) [Fourth EU-Africa Summit 2014a]. Podczas szczytu szefowie państw i rządów przyjęli ukierunkowany na wyniki plan działania na lata 2014–2017, który skupia się na pięciu obszarach priorytetowych zastępujących partnerstwo w ośmiu dziedzinach tematycznych: pokój i bezpieczeństwo; demokracja, dobre rządy i prawa człowieka; rozwój społeczny; zrównoważony i sprzyjający włączeniu społecznemu rozwój oraz wzrost gospodarczy i integracja kontynentalna; zagadnienia globalne i wyłaniające się [Fourth EU-Africa Summit 2014b; European Union External Action 2014].

Strategiczne partnerstwo oraz przyjmowane na poszczególnych szczytach plany działań wzmacniają stosunki między Unią Europejską a Afryką. Ukazują coraz większe znaczenie tego kontynentu w polityce Unii. Jednocześnie należy zauważyć, że wymiar panafrkański w ekonomicznych relacjach wzajemnych stanowi uzupełnienie relacji regionalnych, opartych na Umowie (Układzie) z Cotonou i Partnerstwie Eurośródziemnomorskim, oraz będących ich pokłosiem umów EPA i stowarzyszeniowych. To one determinują oraz określają stosunki handlowe między Unią Europejską a Afryką. Stanowią główne ramy instytucjonalne współpracy gospodarczej. Wspólna Strategia Afryka – Unia Europejska jest swoistą wartością dodaną dla tej współpracy.

### **8.3. Uwarunkowania i przesłanki współpracy handlowej Unii Europejskiej z Afryką**

U progu XXI w. stosunki między Unią Europejską a państwami Afryki przebiegają na dwóch płaszczyznach: na poziomie międzyregionalnym oraz poprzez cały szereg specyficznych i specjalistycznych dialogów na poziomie subregionalnym oraz z poszczególnymi krajami. Między Unią Europejską a Afryką istnieje gęsta sieć porozumień zawartych na obu tych poziomach i opartych na trzech filarach: współpraca gospodarcza i handlowa, zinstytucjonalizowany dialog polityczny, pomoc rozwojowa i humanitarna.

Unia Europejska prowadzi wielokierunkową i aktywną politykę zewnętrzną wobec Afryki. Unia jako całość (czyli instytucje unijne i państwa członkowskie) jest największym (ponad 50%) dostarczycielem pomocy rozwojowej (w 2014 r. ponad 20 mld EUR) i humanitarnej dla Afryki. W ramach 11. Europejskiego Funduszu Rozwoju (European Development Fund, EDF), który nie jest częścią budżetu Unii Europejskiej, w latach 2014–2020 wyasygnowana zostanie kwota 30,5 mld EUR (w cenach bieżących) przeznaczona na współpracę z grupą państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP) oraz z krajami i terytoriami zamorskimi (z czego około 90% będzie skierowana do państw Afryki Subsaharyjskiej). Unia Europejska jest także najważniejszym partnerem handlowym krajów afrykańskich. Wspiera finansowo operacje pokojowe Unii Afrykańskiej i organizacji subregionalnych, zgodnie z zasadą „pań-



stwa afrykańskie są odpowiedzialne za swój los”. Na ten cel od 2004 r. przeznaczono za pośrednictwem Instrumentu na rzecz Pokoju (The African Peace Facility, APF) ponad 1,3 mld EUR (a na lata 2014–2016 zarezerwowano 750 mln EUR). Ponadto od 2003 r. Unia Europejska przeprowadziła w Afryce 19 misji wojskowych i cywilnych (wspomagających siły ONZ lub regionalne) w ramach Wspólnej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony. Szczególną aktywność w tym zakresie wykazuje na obszarze Demokratycznej Republiki Konga, Sahelu i Rogu Afryki. Komisja Europejska przeznaczyła na wdrażanie Wspólnej Strategii (JAES) w latach 2014–2017 w nowej perspektywie budżetowej ponad 28 mld EUR (nie licząc pomocy dwustronnej poszczególnych państw członkowskich) [European Commission 2015a].

Powyższe przykłady świadczą o tym, że Unia Europejska realizuje wobec Afryki strategię działania kompleksowego. Handel jest jednym z jej elementów składowych. Tym samym wśród czynników determinujących współpracę handlową Unia Europejska – Afryka należy wyróżnić te o charakterze ekonomicznym i te, które zawierają elementy pozaekonomiczne (geostrategiczne i polityczne).

Do pierwszej grupy determinantów należy zaliczyć: ożywienie gospodarcze na kontynencie afrykańskim i jego potencjał; chęć pozyskiwania przez Unię Europejską nowych rynków, zwłaszcza w kontekście kryzysu 2008+; rozwijanie przez Unię Europejską alternatywnych sposobów liberalizacji handlu na tle impasu w negocjacjach wielostronnych WTO; wypełnianie roli globalnego aktora w handlu międzynarodowym.

W drugiej grupie czynników można wyróżnić: wzrastające znaczenie państw Południa w Afryce, przede wszystkim Chin, i wynikające z tego implikacje dla politycznej i gospodarczej Unii Europejskiej na tym kontynencie; zintegrowane podejście Unii Europejskiej do zagadnień bezpieczeństwa, rozwoju i współpracy gospodarczej w polityce zewnętrznej Unii Europejskiej.

W XXI w. Afryka zaczęła odrabiać dystans w stosunku do pozostałych krajów rozwijających się. Warto zaznaczyć, że PKB Afryki Subsaharyjskiej wzrosło o 84% od 2000 r. Ujmując problem z szerszej perspektywy, należy stwierdzić, iż nastąpiło istotne przesunięcie globalnych wpływów i rynków ze świata rozwiniętego do krajów Południa. Stanowią one obecnie około 50% światowego PKB. W ciągu najbliższej dekady prawdopodobnie współczynnik ten wzrośnie do około 66%. Unia Europejska, dostrzegając to, w komunikacie Komisji z 2010 r., zatytułowanym „Handel, wzrost i polityka światowa” wskazała m.in. na potrzebę rozwijania zewnętrznych stosunków gospodarczych Unii z globalnym Południem — jako jednym ze sposobów, który może być katalizatorem wzrostu gospodarczego oraz zatrudnienia w samej UE [Komisja Europejska 2010]. Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Afryką wpisują się w te ramy. Unia Europejska dąży, także w relacjach z państwami i regionami Afryki, do podpisywania nowej generacji dwustronnych umów o wolnym handlu (zwłaszcza w kontekście impasu rundy negocjacyjnej z Doha), które po raz pierwszy zostały zastosowane w roku 2006. Wykraczają one poza zagadnienia obniżek taryf celnych oraz liberalizacji handlu towarami — dotyczą liberalizacji handlu usługami czy tzw. kwestii singapurskich (bezpośrednie inwestycje zagra-

niczne, reguły konkurencji, zamówienia publiczne i ułatwienia handlowe). Ponadto podpisywanie umów gospodarczych z państwami Afryki Subsaharyjskiej i Afryki Północnej ma na celu potwierdzić lub rozszerzyć wpływy europejskie w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Unia zajmuje obecnie pozycję największego na świecie eksportera i inwestora, a także jest głównym partnerem handlowym dla ponad 100 państw z całego świata.

Zmiany w układzie sił gospodarczych, polegające na wzroście znaczenia państw Południa, mają zasadniczy wpływ na rozwój współpracy międzynarodowej i zasady funkcjonowania gospodarki światowej, także w odniesieniu do Afryki. Następuje dynamiczny wzrost wymiany handlowej, przepływu inwestycji i kapitału między gospodarkami wschodzącymi. Prowadzi to do coraz szerszych i głębszych powiązań gospodarczych między nimi. W tym kontekście rośnie znaczenie Chin i innych krajów Południa w Afryce. Jeden z raportów dość przekonująco i obrazowo określił politykę UE względem Afryki w ostatnich latach na tle państw azjatyckich: „Europe is taking a nap, while others are waking up” [CEED 2013, s. 45]. Z kolei w raporcie AEO z 2011 r. zauważano, iż „dekadę temu rozpoczął się proces nawiązywania pełnowartościowych relacji między partnerami Południa” [AfDB et al. 2011, s. 3]. Również tytuł analizy Standard Bank z kwietnia 2015 r. odzwierciedla charakter i tendencje w wymianie handlowej krajów Afryki z resztą świata. Brzmi on następująco: „Africa’s re-pivoting trade portrait: 2014”. Następuje dywersyfikacja w handlu zewnętrznym Afryki [Standard Bank 2015, s. 1].

Ukazują to dobitnie dane dotyczące zewnętrznych obrotów handlowych Afryki. Trzech z dziesięciu największych partnerów handlowych Afryki w 2014 r. stanowiły kraje Południa (rynkı wschodzące) — Chiny, Indie i RPA<sup>171</sup>. Wartość wymiany handlowej Afryki z 20. największymi jej partnerami handlowymi wyniosła w 2014 r. około 940 mld USD. Połowa z tej sumy, około 465 mld USD, przypadła na tzw. rynki wschodzące<sup>172</sup>. Z tej sumy, aż 376 mld USD to wartość wymiany handlowej między Afryką a grupą państw BRICS [Standard Bank 2015, s. 1, 4].

Rozwój stosunków handlowych Unii Europejskiej z Afryką należy rozpatrywać także w kontekście całościowej polityki zewnętrznej Unii Europejskiej wobec tego regionu. Tym samym współpraca handlowa, obok politycznej, społecznej, kulturalnej, humanitarnej, stanowi niezbędny element do realizacji tego samego celu — tworzenia i budowania w Afryce strefy pokoju i dobrobytu. Takie podejście oparte jest na dwóch założeniach. Po pierwsze, Unia Europejska konsekwentnie podkreśla w licznych dokumentach, a także w Traktacie z Lizbony, że bezpieczeństwo jest niezbędnym warunkiem rozwoju i że trwały pokój nie jest możliwy bez rozwoju i eliminacji ubóstwa [Rada Unii Europejskiej 2013, s. 4; Furness, Gänzle 2012, s. 9]. Tym samym bez zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa działania na rzecz poprawy sytuacji gospodarczej mają ograniczony zasięg i skutek. Z kolei wzmacnianie warunków gospodarczych (m.in. poprzez współpracę handlową) ma zasadnicze znaczenie dla

<sup>171</sup> W 2001 r. były to tylko Chiny, które znalazły się wtedy na 7. pozycji.

<sup>172</sup> W 2001 r. te relacje wynosiły 175 mld USD do 45 mld USD na korzyść Zachodu.

bezpieczeństwa kraju [Rada Unii Europejskiej 2015]. Rozwój społeczno-ekonomiczny należy rozważać jako podstawowy komponent działań w zakresie pokoju i bezpieczeństwa. Po drugie, zakłada się, że polityka handlowa i inwestycyjna UE powinna kierować się ogólnymi zasadami działań zewnętrznych UE określonymi w art. 3 i 21 TUE, tj. przyczyniać się do „trwałego rozwoju Ziemi (...), do swobodnego i uczciwego handlu, do wyeliminowania ubóstwa oraz do ochrony praw człowieka” [Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 2012]. Handel i inwestycje między Unią Europejską a krajami rozwijającymi się to narzędzia służące realizacji tych celów poprzez pobudzanie trwałego wzrostu wszystkich stron, sprzyjającego włączeniu społecznemu, ułatwianie przekazywania technologii i umiejętności, a także udział w tworzeniu miejsc pracy, umożliwianie zwiększania konkurencyjności i wydajności oraz osiągnięcia większej spójności społecznej i zwalczania nierówności [Parlament Europejski 2013].

Te dwa założenia stały się wyznacznikiem w rozmowach nad umowami EPA, a także z krajami Afryki Północnej. Polityka Unii Europejskiej, łącząca pomoc rozwojową z szerszym wsparciem i współpracą w zakresie handlu, jest próbą odpowiedzi Północy na wyzwania i szanse gospodarcze Południa, w tym Afryki, w nowych uwarunkowaniach gospodarczych współczesnego świata.

## 8.4. Dynamika wymiany handlowej pomiędzy Unią Europejską a Afryką

Od 2000 r., a w szczególności od 2004 r., następował stały i systematyczny wzrost wymiany handlowej między Unią Europejską a krajami Afryki. Kryzys gospodarczy na świecie spowolnił tę tendencję. Od 2010 r. ponownie mamy do czynienia ze wzrostem obrotów handlowych; w 2011 r. osiągnął on rekordowy poziom 287,8 mld EUR [Eurostat 2013, s. 13]. Dane z 2012 r. ukazują kolejną złamaną barierę we wzajemnych obrotach — wyniosły one 337,5 mld EUR. Dla porównania obroty handlowe w 2000 r. wyniosły 151,4 mld EUR, a w szczytowym 2008 r., przed kryzysem, kształtowały się na poziomie 280,5 mld EUR [Eurostat 2010, 2014a].

W latach 2013–2015 można zaobserwować spadek obrotów handlowych w relacjach wzajemnych. Ich wartość to odpowiednio: 321 mld EUR, 310,6 mld EUR i 286 mld EUR [European Commission 2016a; European Commission 2015b, s. 1]. Sytuacja ta wynika ze spadku wartości unijnego importu z Afryki, co związane jest przede wszystkim ze spadkiem cen ropy naftowej na rynkach światowych oraz wciąż dość niestabilną sytuacją w Afryce Północnej. Jednocześnie tendencja ta nie dotyczy unijnego eksportu do Afryki. W latach 2013–2015 odnotować należy wzrost jego wartości. Wszystko to prowadzić może w dłuższej perspektywie do zmiany bilansu handlowego w relacjach wzajemnych. Wydaje się bowiem, że popyt krajów Unii Europejskiej na afrykańskie towary będzie spadał, przy jednoczesnym wzroście importu przez kraje Afryki wyrobów gotowych (artykułów przemysłowych) z Unii Europejskiej — co jest związane z dynamicznie rozwijającym się rynkiem i wzrastającymi potrzebami

konsumentów afrykańskich. Tezę tę potwierdzają dane za rok 2015. W 2008 r. deficyt w handlu z Afryką po stronie Unii Europejskiej wynosił ponad 40 mld EUR, w 2013 r. już tylko 15 mld EUR, a w 2014 r. około 1,4 mld EUR. Natomiast w 2015 r. odnotowano nadwyżkę po stronie unijnej w handlu z Afryką (tablica 8.1).

Na kraje Afryki Północnej przypada około 48% eksportu unijnego do Afryki oraz ponad 48% importu UE z Afryki (dane za lata 2013–2015) [European Commission 2016a, 2015c; Eurostat 2007, 2014a]. Od 2000 r. nieznaczne zmiany w stosunku do udziału w imporcie europejskim nastąpiły na korzyść Afryki Subsaharyjskiej. Równomierny podział części subsaharyjskiej i północnej odnośnie do wartości wymiany handlowej jest stałą tendencją. Taki stan rzeczy wynika, z jednej strony, z dość silnych związków ekonomicznych, politycznych i społecznych między państwami Europy Zachodniej a ich byłymi koloniami leżącymi w basenie Morza Śródziemnego, a także z posiadanych przez nie zasobów energetycznych. Arabska Wiosna i w szczególności destabilizacja polityczna w Libii nie wpłynęły drastycznie na zmianę proporcji w wymianie handlowej z Unią Europejską. Z drugiej strony, należy uwzględnić coraz stabilniejszą i silniejszą pozycję ekonomiczną krajów Afryki Subsaharyjskiej, a także większe zainteresowanie Unii Europejskiej importem surowców energetycznych z tej części świata.

Na pięć państw Afryki Północnej oraz RPA i Nigerię przypada około 75% całej wymiany handlowej Unii Europejskiej z Afryką. Tendencja ta jest stała, co potwierdzają dane zarówno z 2000 r., jak i z lat 2013–2015. Na przykład na tę grupę państw w 2013 r. przypadło około 235 mld EUR z 321 mld EUR wszystkich obrotów handlowych z Unią Europejską. W 2015 r. 207,5 mld EUR z 286 mld EUR [European Commission 2016a, 2015c; Eurostat 2007, 2014a].

Głównymi kierunkami eksportu UE do Afryki w 2013 r. były: RPA (24,5 mld EUR; 16% całego eksportu Unii Europejskiej do Afryki), Algieria (22,3 mld EUR; 15%), Maroko (17,3 mld EUR; 11%), Egipt (15 mld EUR; 10%), Nigeria (11,7 mld EUR; 8%) oraz Tunezja (11,1 mld EUR; 7%). Natomiast najczęściej Unia Europejska importowała z takich państw afrykańskich, jak: Algieria (32 mld EUR; 19% całego importu z Afryki), Nigeria (28,6 mld EUR; 17%), Libia (23 mld EUR; 14%), RPA (15,5 mld EUR; 9%) i Maroko (10 mld EUR; 6%) [Eurostat 2014]. Dane za 2015 r. w niewielkim stopniu się różnią (tablica 8.2).

Największą dynamikę w eksporcie Unii Europejskiej do Afryki pomiędzy latami 2000 a 2013 odnotowano w stosunku do Togo — eksport wzrósł tam dziesięciokrotnie, z 325 mln EUR w 2000 r. do ponad 3 mld EUR w 2013 r. (tablica 8.3). Ponad trzykrotny wzrost eksportu unijnego w analogicznym czasie odnotowano w stosunku do: Algierii, Republiki Konga, Etiopii, Mauretanii i Mozambiku. Największy spadek w eksporcie unijnym zanotowała Liberia, ponad czterokrotny. Nieznacznie zmniejszył się eksport Unii Europejskiej do Erytrei i Zimbabwe. Odnośnie do importu z Afryki, to największy wzrost zanotowano w stosunku do Mozambiku — ponad ośmiokrotnie, ze 175 mln EUR do 1332 mln EUR w 2013 r. Import z Angoli i z Botswany wzrósł sześciokrotnie, z Gwinei Równikowej — pięciokrotnie, z Nigerii i z Republiki Konga — prawie czterokrotnie.

Tablica 8.1. Wymiana handlowa (towarowa) UE28 z Afryką w latach 2000–2015

Lata	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Afryka (w mld EUR)</b>																
Eksport	64,4	70,4	69,7	69,8	76,0	86,2	91,7	102,5	119,6	107,9	125,6	136,3	150,9	153,0	154,6	154,9
Import	85,0	88,4	82,3	82,8	87,6	110,8	126,4	130,8	160,9	111,8	136,9	151,5	186,6	168,0	156,0	131,2
Saldo	-18,6	-17,9	-12,6	-13,0	-11,6	-24,6	-34,7	-28,4	-41,3	-3,9	-11,3	-15,3	-35,7	-15,0	-1,4	23,7
<b>Handel zewnętrzny UE28 (Total Extra-EU 28) (w mld EUR)</b>																
Eksport	849,7	884,7	885,3	861,7	945,2	1 049,5	1 152,4	1 234,3	1 309,1	1 094,0	1 353,2	1 554,3	1 683,1	1 732,9	1 702,7	1 791,5
Import	992,6	979,1	937,0	935,2	1 027,4	1 183,9	1 364,6	1 446,8	1 585,2	1 235,6	1 532,1	1 728,3	1 798,3	1 683,4	1 680,2	1 727,1
Saldo	-142,9	-94,4	-51,7	-73,5	-82,2	-134,4	-212,2	-212,5	-276,1	-141,7	-178,9	-174,1	-115,2	49,5	22,5	64,4
<b>Udział Afryki w handlu zewnętrznym UE (w %)</b>																
Eksport	7,8	8,0	7,9	8,1	8,0	8,2	7,9	8,3	9,1	9,9	9,3	8,8	9,0	8,8	9,1	8,6
Import	8,6	9,0	8,8	8,9	8,5	9,4	9,4	9,0	10,1	9,0	8,9	8,8	10,4	10,0	9,3	7,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [European Commission 2016a, 2016b, 2015c; Eurostat 2010, 2014a].

**Tablica 8.2.** Główni partnerzy handlowi UE w Afryce w 2015 r.

Eksport (w mln EUR) UE28 do			Import (w mln EUR) UE28 z			Całkowita wymiana handlowa			Udział w handlu zewnątrznym UE
lp.	kraj	wartość eksportu	lp.	kraj	wartość importu	lp.	kraj	wartość	(w %)
1	RPA	25 463	1	Algieria	20 898	1	RPA	44 833	1,3
2	Algieria	22 295	2	RPA	19 370	2	Algieria	43 193	1,2
3	Egipt	20 455	3	Nigeria	18 374	3	Maroko	30 707	0,9
4	Maroko	18 180	4	Maroko	12 527	4	Nigeria	29 053	0,8
5	Tunezja	10 752	5	Tunezja	9 507	5	Egipt	27 716	0,8
6	Nigeria	10 679	6	Angola	7 988	6	Tunezja	20 259	0,6
7	Angola	4 861	7	Libia	7 545	7	Angola	12 849	0,4
8	Libia	4 307	8	Egipt	7 261	8	Libia	11 852	0,3
9	Togo	3 855	9	Wybrzeże Kości Słoniowej	3 685	9	Wybrzeże Kości Słoniowej	6 359	0,2
10	Ghana	3 047	10	Ghana	2 394	10	Ghana	5 441	0,2

Źródło: [European Commission 2016a].

**Tablica 8.3.** Wymiana handlowa (towarowa) UE28 z poszczególnymi państwami Afryki (w mln EUR)

Kraje	Eksport UE do				Import UE z			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
<b>Afryka</b>	<b>66 420</b>	<b>91 793</b>	<b>150 903</b>	<b>153 099</b>	<b>85 034</b>	<b>126 426</b>	<b>186 661</b>	<b>167 971</b>
Algieria	6 240	9 958	21 124	22 387	16 620	24 160	32 764	31 832
Nigeria	4 011	7 047	11 441	11 743	6 419	10 785	33 045	28 650
RPA	11 810	19 991	25 575	24 486	14 696	18 519	20 510	15 537
Libia	2 580	3 689	6 373	7 903	13 076	26 073	32 830	23 173
Maroko	7 849	10 465	16 942	17 306	6 162	7 211	9 325	10 010
Egipt	8 364	9 129	15 536	14 919	3 523	7 669	8 512	7 936
Tunezja	7 369	8 766	11 208	11 169	5 570	7 639	9 528	9 350
Angola	1 030	3 048	6 202	6 207	1 530	2 181	7 095	9 311
Ghana	1 281	1 460	3 613	3 436	1 173	1 115	3 300	3 365
Wybrzeże Kości Słoniowej	1 443	1 152	2 048	2 217	2 059	2 495	3 262	3 268
Gwinea Równikowa	137	396	764	827	740	1 744	5 291	4 035

cd. tablicy 8.3

Kraje	Eksport UE do				Import UE z			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
Botswana	170	90	1 184	964	550	1 799	3 019	3 442
Kamerun	932	957	1 619	1 759	1 703	2 740	2 115	2 369
Togo	325	823	3 162	3 306	65	118	191	150
Senegal	1 032	1 603	3 323	2 983	410	306	340	342
Kenia	942	1 208	1 864	1 849	845	1 058	1 234	1 140
Gabon	1 120	858	1 380	1 490	1 036	608	1 051	1 446
Republika Konga	404	672	1 257	1 375	368	390	2 435	1 375
Demokratyczna Republika Konga	276	565	1 065	1 062	1 027	635	673	1 135
Mozambik	205	255	714	834	175	1 283	1 251	1 332
Mauritius	864	911	848	858	1 213	1 076	1 050	1 086
Etiopia	445	631	1 174	1 215	252	327	644	545
Mauretania	382	454	1 207	1 231	350	542	594	494
Namibia	150	158	754	753	512	1 311	1 330	942
Gwinea	340	431	950	1 193	523	409	523	435
Tanzania	344	620	1 051	932	422	346	469	525
Madagaskar	386	348	517	539	591	532	583	735
Sudan	464	1 566	928	910	264	113	148	183
Liberia	2 158	618	578	560	435	882	274	520
Zambia	135	255	483	570	174	403	458	453
Benin	563	486	991	946	81	71	35	37
Niger	182	208	392	365	95	131	463	599
Uganda	201	309	501	468	201	309	413	430
Mali	335	446	706	754	76	111	32	42
Burkina Faso	225	327	611	660	70	31	65	47
Zimbabwe	258	146	282	240	801	394	417	387
Seszele	139	204	266	316	153	214	221	294
Republika Zielonego Przylądka	247	338	439	474	13	32	55	48
Sierra Leone	210	122	362	303	105	124	220	170
Malawi	66	102	172	171	237	161	256	223

cd. tablicy 8.3

Kraje	Eksport UE do				Import UE z			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
Czad	89	157	250	280	74	35	20	50
Suazi	21	26	22	23	133	120	180	230
Rwanda	55	105	197	186	45	43	49	27
Lesotho	7	19	9	15	23	63	221	187
Dżibuti	183	161	189	191	14	4	12	9
Gwinea Bissau	45	66	103	160	5	3	1	3
Gambia	100	106	136	125	32	12	16	9
Burundi	51	83	85	83	39	26	42	32
Erytrea	93	72	104	85	10	4	4	3
Republika Środkowoafrykańska	60	86	99	70	229	62	26	6
Wyspy Św. Tomasa i Książęca	32	46	54	57	15	6	6	4
Komory	25	41	45	44	10	21	59	13
Somalia	42	14	37	52	2	2	2	2
Sudan Południowy			bd	50			bd	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Eurostat 2007, 2014a; European Commission 2015c].

Większość handlu z Afryką przypada na kilka państw członkowskich Unii Europejskiej (tablica 8.4). Są to: Francja, Włochy, Niemcy, Hiszpania, Holandia, Wielka Brytania, Belgia. W 2013 r. największymi eksporterami do Afryki były: Francja (27,8 mld EUR; 18% całego eksportu), Niemcy (21,9 mld EUR; 14%), Włochy (20,4 mld EUR; 13%) oraz Hiszpania (16,4 mld EUR; 11%). Największymi importerami z kolei były: Hiszpania (27,9 mld EUR; 17% całego importu), Włochy (26,9 mld EUR; 16%), Francja (26,1 mld EUR; 16%), Wielka Brytania (21,6 mld EUR; 13%) oraz Niemcy (20,5 mld EUR; 12%) [Eurostat 2014a].

Wyroby gotowe (artykuły przemysłowe) stanowią około 70% towarów eksportowanych przez kraje Unii Europejskiej do Afryki (tablice 8.5 i 8.6). Natomiast surowce energetyczne to ponad 66% towarów importowanych z Afryki.

W podziale na grupy towarowe, to maszyny i pojazdy (sprzęt transportowy)<sup>173</sup> stanowią około 37% eksportu unijnego do Afryki (por. tablica 8.6). Głównym towarem importowym jest natomiast ropa naftowa i produkty naftowe. Afryka jest od

<sup>173</sup> W ramach maszyn i pojazdów wyróżnić należy takie towary, jak m.in.: maszyny przemysłowe, komputery, części elektryczne i elektroniczne, pojazdy drogowe i ich części, statki, samoloty i sprzęt kolejowy.



**Tablica 8.4.** Handel towarami państw członkowskich UE z Afryką (w mln EUR)

Kraje	Eksport				Import			
	2000	2006	2012*	2013*	2000	2006	2012*	2013*
<b>UE28</b>	<b>66 420</b>	<b>91 793</b>	<b>150 701</b>	<b>152 869</b>	<b>85 034</b>	<b>126 426</b>	<b>186 634</b>	<b>167 962</b>
Belgia	3 805	5 837	11 556	13 082	6 000	7 284	8 891	8 296
Bułgaria	86	128	745	977	51	102	138	234
Czechy	153	558	1 114	1 256	226	185	301	361
Dania	594	700	1 244	1 360	199	301	771	998
Niemcy	10 434	16 291	21 854	21 996	11 427	15 321	21 961	20 537
Estonia	20	180	282	128	9	5	32	16
Irlandia	1017	915	1 285	1 336	342	366	1 850	879
Grecja	456	764	2 056	2 202	969	1 425	2 790	2 315
Hiszpania	4 092	6 880	15 130	16 422	12 311	20 891	27 623	27 932
Francja	20 062	20 953	28 357	27 828	14 158	19 724	27 765	26 096
Chorwacja			356	235			152	160
Włochy	9 108	12 674	18 966	20 397	19 928	31 426	35 218	26 913
Cypr	28	39	65	93	46	98	50	44
Łotwa	47	62	328	183	3	13	16	17
Litwa	4	41	272	227	17	55	152	102
Luksemburg	79	80	232	159	21	21	6	9
Węgry	121	807	1 280	1 077	139	42	88	88
Malta	61	113	220	203	59	24	47	112
Holandia	3 618	6668	14 951	14 727	4 901	8 472	22 415	19 095
Austria	832	1 418	1 641	1 684	893	1 435	2 222	2 136
Polska	396	767	1 531	1 975	342	585	825	905
Portugalia	1 003	2 040	5 187	5 900	1 930	3 293	5 451	5 836
Rumunia	402	544	1 786	2 055	84	232	414	365
Słowenia	62	223	565	543	113	149	301	338
Słowacja	69	188	381	409	40	57	134	147
Finlandia	902	1 418	1 691	1 290	212	303	564	670
Szwecja	1 624	2 454	4 113	3 340	280	456	1 436	1 760
Wielka Brytania	7 343	9 052	13 514	11 783	10 336	14 161	25 021	21 002

\* Dane obejmują 52 państwa Afryki — nie uwzględniają Republiki Środkowoafrykańskiej i Gwinei Bissau.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat [2007, 2014a].

**Tablica 8.5.** Wymiana handlowa UE28 z Afryką wg grup produktów SITC (w mln EUR)

Wyszczególnienie	Eksport z UE do Afryki			Import z Afryki do UE					Saldo			
	2000	2006	2012*	2013*	2000	2006	2012*	2013*	2000	2006	2012*	2013*
<b>Ogółem</b>	66 420	91 793	150 701	152 869	85 034	126 426	186 634	167 962	-18 614	-34 633	-35 933	-15 093
<b>Dobra podstawowe</b>	11 069	16 558	43 848	43 539	51 990	82 895	144 353	128 846	-40 921	-66 337	-100 505	-85 307
Żywność i napoje	6 416	7 428	14 642	16 058	9 070	10 625	14 235	14 366	-2 654	-3 197	407	1 693
Surowce mineralne	1 999	2 556	5 394	4 918	5 919	7 202	8 361	7 330	-3 919	-4 646	-2 966	-2 412
Paliwa mineralne (produkty energetyczne)	2 653	6 574	23 812	22 564	37 001	65 067	121 757	107 150	-34 348	-58 493	-97 945	-84 587
<b>Dobra przetworzone</b>	54 108	73 543	104 664	106 797	26 021	33 665	34 747	35 396	28 087	39 879	69 917	71 401
Chemikalia	7 744	10 915	18 207	18 803	1 860	2 482	4 061	4 292	5 885	8 433	14 146	14 510
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	30 499	40 916	54 317	55 696	5 648	8 093	10 071	10 393	24 851	32 823	44 301	45 303
Inne wyroby przemysłowe	15 866	21 712	32 139	32 298	18 514	23 090	20 669	20 711	-2 648	-1 378	11 471	11 587
<b>Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC</b>	1 243	1 691	2 189	2 532	7 022	9 866	7 535	3 719	-5 780	-8 175	-5 346	-1 187

\* Dane obejmują 52 państwa Afryki — nie uwzględniają Republiki Środkowoafrykańskiej i Gwinei Bissau.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Eurostat 2007, 2014a ].

**Tablica 8.6.** Handel UE28 z Afryką wg grup towarowych (sekcja SITC) w latach 2011–2015 (w mln EUR)

Wyszczególnienie	Eksport z UE do Afryki					Import z Afryki do UE				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Ogółem	136 414	149 778	153 255	153 369	154 907	151 567	186 699	168 245	156 228	131 174
Żywność i zwierzęta żywe	12 063	12 503	13 738	15 014	15 273	14 009	13 259	13 348	14 299	15 363
Napoje i tytoń	1 818	2 179	2 366	2 337	2 158	938	977	1 052	1 137	1 275
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	3 799	4 381	4 076	4 252	3 937	8 217	8 021	6 911	6 984	6 767
Paliwa mineralne (produkty energetyczne)	18 040	22 750	22 766	20 948	17 928	84 899	121 757	107 318	91 604	61 579
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	615	1 019	841	721	902	331	357	431	316	860
Chemikalia i produkty pokrewne	16 152	18 221	18 827	19 339	20 968	3 641	4 061	4 311	4 451	4 338
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	20 628	22 881	22 543	22 376	22 271	14 602	13 203	13 422	12 575	12 412
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	51 167	54 363	55 733	55 523	57 582	10 188	10 015	10 406	11 952	14 443
Różne wyroby przemysłowe	8 399	9 228	9 829	9 957	10 474	7 999	7 514	7 324	7 635	7 726
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	3 733	2 193	2 537	1 209	1 159	6 742	7 536	3 722	4 696	3 815

Źródło: [Eurostat 2014b, s. 20; Eurostat 2015g, s. 20; European Commission 2016b, s. 4].

2005 r. drugim, po Rosji, źródłem importu tego surowca do Unii Europejskiej. Algieria, Nigeria i Libia to najważniejsi partnerzy Unii Europejskiej w tym zakresie<sup>174</sup>. Państwa te są też głównym dostawcą z Afryki gazu ziemnego dla Unii Europejskiej. Wysoka pozycja RPA w strukturze importu Unii Europejskiej z Afryki to zasługa surowców mineralnych — RPA jest największym producentem i wydobywcą w świecie: złota, platyny oraz manganu.

W 2014 r. Unia Europejska sprowadziła z rynków afrykańskich ropę naftową o wartości 94 mld USD, co stanowiło 45% całkowitej wartości unijnego importu z kontynentu afrykańskiego. Wśród pozostałych produktów importowanych przez Unię Europejską z Afryki znalazły się pozostałe paliwa mineralne (np. gaz naturalny) o wartości 27 mld USD, złoto (4,9 mld USD), diamenty (4,6 mld USD) oraz platyna (1,9 mld USD). Wymienione grupy produktów razem generowały 20% całkowitego importu UE28 z Afryki. Jeżeli powyższą listę produktów poszerzyć o rudy (miedzi, manganu, tytanu itp.), których wartość importu wynosiła w 2014 r. 4 mld USD oraz miedź i aluminium (odpowiednio 2,1 mld USD i 2,3 mld USD), wówczas udział surowców w imporcie UE28 z Afryki wynosił 70% [Standard Bank 2015, s. 7]. Struktura towarowa pozostaje strukturą trwałą i mało prawdopodobne, by uległa jakimś gwałtownym zmianom w najbliższym czasie.

Na Afrykę przypada około 9% całego towarowego handlu zewnętrznego Unii Europejskiej. Pomimo znacznej dynamiki w handlu wzajemnym udział krajów afrykańskich w handlu zewnętrznym Unii Europejskiej pozostaje na stałym poziomie. Afryka, uwzględniając podział regionalny, jest 4. partnerem Unii Europejskiej, po Azji, Europie (nie licząc Unii Europejskiej) i Ameryce Północnej.

Państwa afrykańskie determinują także relacje ekonomiczne Unii Europejskiej z grupą państw AKP. W 2012 r. obroty handlowe z AKP wyniosły 185 mld EUR, z czego na afrykańskie kraje grupy AKP przypadło około 173 mld EUR, tj. około 90% wszystkich obrotów handlowych. W ciągu trzech lat wartość obrotów spadła i wyniosła w 2015 r. dla całej grupy AKP — 166,5 mld EUR, z czego na kraje afrykańskie przypadło 152 mld EUR. Wśród dziesięciu najważniejszych partnerów handlowych z grupy państw AKP należy wskazać kraje afrykańskie. RPA, Nigeria oraz w mniejszym stopniu Angola generują ponad 60% całkowitych obrotów Unii Europejskiej z krajami AKP [European Commission 2013a; European Commission 2015d, 2015e, 2015f; European Commission 2016c, 2016d, 2016e; Eurostat 2011]. Charakter afrykański całej grupy AKP sprawia, że struktura handlowa wymiany UE–AKP, a także najważniejsze państwa członkowskie UE handlujące z AKP, są niemalże zbieżne z tymi, które obejmują całą Afrykę. W tej ostatniej kwestii należy jednak podkreślić dużo większą rolę i znaczenie Wielkiej Brytanii. Obok Francji i Niemiec przypada jej największy udział spośród członków UE w handlu z AKP (zwłaszcza dotyczy to Afryki Zachodniej) [Eurostat 2012b]. Natomiast udział krajów afrykańskich AKP (49 krajów) w handlu zewnętrznym Unii Europejskiej wynosi ok. 5%.

<sup>174</sup> W latach 2006–2010 Libia była trzecim najważniejszym dla UE importerem ropy naftowej, po Rosji i Norwegii. Kryzys w Libii znacznie ograniczył jednak wydobycie tego surowca [Eurostat 2012a, s. 14].

Handel usługami w relacjach UE–Afryka odgrywa zdecydowanie mniejszą rolę niż towarami (tablica 8.7). Na Afrykę Subsaharyjską przypada około 4,3%, a na Północną 2,5% w transakcjach usługowych UE z resztą świata. Łącznie na całą Afrykę — 3,2%. Tendencja ta utrzymuje się na stałym poziomie od kilku lat.

**Tablica 8.7.** Udział Afryki w transakcjach usługowych UE z resztą świata w 2012 r. (w %)

Wyszczególnienie	Eksport	Import
Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA)	16,0	14,6
Pozostałe kraje europejskie (nienależące do UE ani do EFTA)	9,1	9,2
Afryka Północna	1,9	3,0
Afryka Środkowa i Południowa	5,1	3,5
Ameryka Północna	27,5	31,7
Ameryka Środkowa	3,6	6,2
Ameryka Południowa	4,6	2,9
Kraje Zatoki Perskiej	4,3	2,9
Inne kraje azjatyckie	21,0	19,7
Oceania (w tym Australia) oraz południowe regiony polarne	3,3	2,1

Źródło: [Parlament Europejski 2015, s. 6].

W 2012 r. (ostatnie dostępne dane) Unia Europejska odnotowała nadwyżkę w transakcjach usługowych z Afryką w wysokości 13,4 mld EUR; wartość wywozu wynosiła 46,7 mld EUR, a przywozu 33,3 mld EUR (tablica 8.8). Choć, jak wskazano, Afryka nie jest znaczącym partnerem Unii Europejskiej w zakresie handlu usługami,

**Tablica 8.8.** Transakcje usługowe UE do/z Afryki w latach 2004–2012 (w mld EUR)

Rynek	Lata									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
<b>Eksport usług z UE do Afryki</b>										
Afryka	21,8	24,4	26,8	33,5	37,2	41,0	41,7	44,3	46,7	
Afryka Północna	7,3	8,1	8,2	10,1	12,5	14,3	12,9	12,6	12,7	
Afryka Subsaharyjska	14,5	16,2	18,6	23,4	24,7	26,7	28,8	31,7	34,0	
<b>Import usług z Afryki</b>										
Afryka	24,9	27,7	29,8	32,5	33,5	33,9	35,6	32,1	33,3	
Afryka Północna	12,2	14,2	14,8	16,2	16,9	16,7	17,9	14,9	15,3	
Afryka Subsaharyjska	12,7	13,5	15,0	16,3	16,6	17,2	17,7	17,2	18,0	

Źródło: [Eurostat 2015c].

to można zaobserwować podwojenie eksportu unijnych transakcji usługowych do Afryki. W szczególności rośnie jego wartość do części subsaharyjskiej. Taki stan rzeczy jest związany z coraz większym zapotrzebowaniem na różnego rodzaju usługi ze strony społeczeństwa afrykańskiego. Wartość przywozu usług z Afryki nie odnotowuje tak dużej dynamiki jak w przypadku eksportu.

## 8.5. Dynamika przepływów kapitałowych pomiędzy Unią Europejską a Afryką

Unia Europejska i jej kraje członkowskie pozostają jednym z głównych dostawców bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kontynent afrykański. Szczególną aktywnością Unia Europejska wykazała się w latach 2007–2010, gdzie średni napływ europejskich BIZ wynosił około 20 mld EUR (tablica 8.9). Lata 2011–2012 to drastyczny spadek, co było związane z wydarzeniami w basenie Morza Śródziemnego i problemami społeczno-gospodarczymi RPA (głównego odbiorcy unijnych BIZ). Wynosiły one odpowiednio — 14 mld EUR (Afryka Północna — 7,7 mld EUR; Afryka Subsaharyjska 6,3 mld EUR) i 11 mld EUR (6,26 mld EUR, 4,75 mld EUR) [Eurostat 2015a]. Wydaje się, iż kolejne lata powinny jednak zwiększyć napływ unijnych BIZ. W 2012 r. (ostatnie dostępne dane) największymi inwestorami w Afryce w kontekście napływu BIZ były zgodnie z danymi Eurostatu i OECD: Wielka Brytania (5,8 mld EUR / około 7,4 mld USD), USA (2,8 mld EUR / 3,7 mld USD), Włochy (2,7 mld EUR / 3,6 mld USD), Francja (3,5 mld EUR / 2 mld USD), Luksemburg (1,2 mld EUR), Holandia (1,1 EUR) [AfDB et al. 2014, s. 53; Eurostat 2015f; OECD 2015]. Największymi odbiorcami europejskich inwestycji w 2012 r. były RPA (2,9 mld EUR), Egipt (2,8 mld EUR), Nigeria (0,9 mld EUR), Maroko (0,8 mld EUR) [Eurostat 2015a]. Warto zwrócić uwagę na znaczny wzrost importu kapitału z Afryki, z poziomu 4 mld EUR do 18 mld EUR, z czego na Afrykę Subsaharyjską przypadło 16,5 mld EUR.

**Tablica 8.9.** Transfery kapitału UE do/z Afryki w latach 2007–2012 (w mln EUR)

Rynek \ Lata	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Ekspert kapitału (wyływ BIZ) z UE do Afryki</b>						
Afryka	16 727	22 916	20 001	20 333	14 078	11 024
Afryka Subsaharyjska	12 527	6 947	16 155	15 012	6 343	4 760
Afryka Północna	4 202	15 969	3 845	5 317	7 734	6 263
RPA	5 094	2 885	10 761	7 146	934	2 960
Egipt	1 541	10 820	-3 234	2 995	5 356	2 832
Nigeria	1 924	399	1 924	1 384	3 924	919
Maroko	930	1 802	571	628	338	873

cd. tablicy 8.9

Rynek \ Lata	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Najwięksi inwestorzy z UE w Afryce</b>						
Wielka Brytania	6 906	956	7 391	9 118	-3 671	5 816
Francja	3 402	11 135	-2 295	3 506	2 538	3 536
Włochy	121	1 215	1 240	1 138	2 819	2 774
Luksemburg	194	709	1 322	63	248	1 212
<b>Import kapitału (wpływ BIZ) do UE z Afryki</b>						
Afryka	4 014	7 202	1 983	3 895	3 640	18 471
Afryka Subsaharyjska	4 455	5 353	2 132	3 000	2 810	16 487
Afryka Północna	-440	1 847	-149	891	831	1 991
RPA	1 802	2 449	876	248	-1 619	-4 047
Egipt	-541	785	163	-167	119	2 576
Nigeria	-184	533	556	1 978	45	1 555
Maroko	115	-21	-173	377	-81	176

Źródło: [Eurostat 2015a; 2015d; 2015f].

Analizując całkowite zasoby inwestycyjne, można wywnioskować, iż UE utrzymuje dość stabilną pozycję, a ich wartość wynosi średnio ponad 200 mld EUR (tablica 8.10). W 2012 r. (ostatnie dostępne dane) osiągnęły one rekordowy poziom 220,8 mld EUR, z czego na Wielką Brytanię i Francję przypadło odpowiednio 45,7 i 45,3 mld EUR (na USA — 46,5 mld EUR) [Eurostat 2015f]. W 2012 r. UE najwięcej skumulowanych BIZ ulokowała w RPA, następnie w Egipcie, Nigerii i Maroku (patrz tablica 8.10). Na część subsaharyjską przypadło 155,5 mld EUR, na północną — 65,2 mld EUR [Eurostat 2013, s. 68; Eurostat 2015b].

Dane Eurostatu i OECD na przestrzeni kilku lat ukazują w sposób wyraźny dominację Wielkiej Brytanii i Francji w zakresie unijnych BIZ [AfDB et al. 2014, s. 53; Eurostat 2012c]. Państwa europejskie wyróżniają się także w statystykach uwzględniających liczbę projektów czy wartość tzw. inwestycji typu *greenfield*.

Według danych Ernst & Young w latach 2004–2013 USA było największym inwestorem w Afryce, realizującym 768 projektów z zakresu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (tablica 8.11). Drugie miejsce zajmowała Wielka Brytania. W 2012 r. brytyjskie i amerykańskie firmy zajmowały *ex aequo* pierwszą pozycję, ale już w 2013 r. na prowadzenie wysunęła się Wielka Brytania. W listopadzie 2013 r. Brytyjczycy zawarli z pięcioma afrykańskimi krajami — Angolą, Wybrzeżem Kości Słoniowej, Ghaną, Mozambikiem i Tanzanią — umowy o partnerstwie na rzecz dobrobytu (High Level Prosperity Partnerships, HLPP). Wielka Brytania wspiera

**Tablica 8.10.** Skumulowane wartości BIZ UE do/z Afryki w latach 2007–2012 (w mln EUR)

Rynek \ Lata	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Wpływ całkowitych zasobów BIZ z UE do Afryki</b>						
Afryka	147 525	160 587	200 399	221 613	206 305	220 861
Afryka Subsaharyjska	109 600	118 114	139 009	166 248	146 501	155 595
Afryka Północna	37 926	42 473	61 390	55 365	59 800	65 264
RPA	55 020	54 939	72 196	75 428	53 044	55 910
Egipt	16 023	17 866	23 408	24 289	27 663	30 854
Nigeria	22 475	26 112	27 779	28 380	23 782	26 743
Maroko	12 315	12 839	13 960	14 453	14 798	15 772
<b>Najwięksi inwestorzy z UE w Afryce</b>						
Wielka Brytania	25 249	22 146	33 271	35 019	36 930	45 765
Francja	28 539	29 371	36 882	41 754	40 402	45 331
Włochy	bd	10 536	8 830	10 965	13 512	14 357
Luksemburg	3 305	4 780	6 659	7 745	10 202	12 001
<b>Wpływ całkowitych zasobów BIZ z Afryki do UE</b>						
Afryka	22 144	29 245	37 253	40 236	37 380	73 509
Afryka Subsaharyjska	15 044	20 522	26 949	32 668	30 713	65 948
Afryka Północna	7 101	8 721	10 307	7 567	6 669	7 562
RPA	5 936	7 005	8 232	9 022	9 448	9 322
Egipt	3 928	4 500	5 463	2 718	2 312	3 801
Nigeria	3 438	4 380	5 410	7 443	2 900	4 656
Maroko	665	345	349	787	415	686

Źródło: [Eurostat 2015b, 2015e, 2015f].

także projekty infrastrukturalne realizowane w Afryce. Francja od zawsze była kluczowym inwestorem na tym kontynencie; to trzeci najbardziej aktywny inwestor pod względem liczby projektów w latach 2004–2013 (584 projektów). Jednak od 2010 r. udział Francji w ogólnej liczbie projektów zmalał w wyniku politycznych turbulencji w całej Afryce Północnej — obecnie głównymi kierunkami francuskich inwestycji są Maroko, Tunezja, Algieria i Egipt. W grudniu 2013 r. prezydent Francji zapowiedział chęć podwojenia handlu z Afryką do 2018 r. (w tym także BIZ) [Ernst & Young 2014, s. 29–30].



Tablica 8.11. 15 największych inwestorów wg liczby projektów BIZ (w %)

Kraje	Liczba inwestycji			Wartość BIZ udział (2007–2013)	Stworzone miejsca pracy udział (2007–2013)
	udział (2007–2013)	udział (2007–2011)	udział (2012–2013)		
USA	11,6	11,7	11,5	8,0	8,3
Wielka Brytania	11,0	10,0	13,3*	10,7	9,6
Francja	8,5	10,2	4,6**	6,5	6,7
RPA	5,9	4,5	9,1*	4,3	3,3
Indie	5,6	5,5	5,9	7,3	7,1
ZEA	4,8	4,1	6,4*	12,1	6,6
Hiszpania	4,4	4,8	3,5	3,0	4,3
Niemcy	4,1	4,0	4,3	2,3	2,9
Portugalia	2,9	3,7	0,9	1,1	1,3
Chiny	2,8	2,6	3,1	4,2	6,0
Kenia	2,7	2,6	2,9	1,0	1,0
Japonia	2,6	2,4	3,1	1,8	4,0
Szwajcaria	2,4	2,6	1,8	2,1	3,1
Nigeria	1,9	2,0	1,7	1,0	1,0
Włochy	1,9	2,2	1,2	2,3	1,6

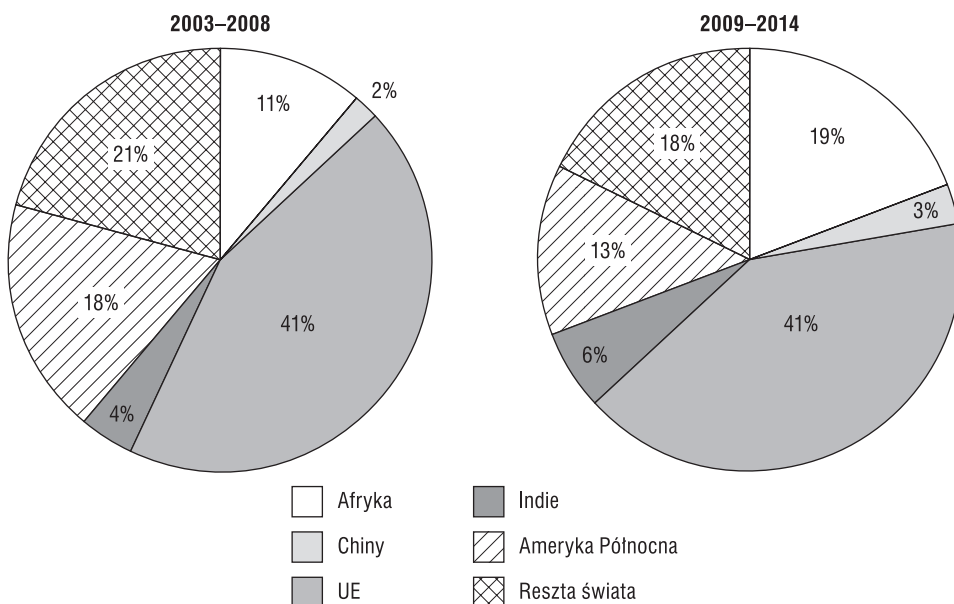
\* Wzrost udziału projektów BIZ o ponad 2 p.p. ze średniej za 2007–2011 do średniej za 2012–2013.

\*\* Spadek udziału projektów BIZ o ponad 2 p.p. ze średniej za 2007–2011 do średniej za 2012–2013.

Źródło: Ernst & Young 2014, s. 29.

W latach 2013–2014 największym inwestorem w Afryce pod względem wartości inwestycji typu *greenfield* były Zjednoczone Emiraty Arabskie (45,6 mld USD), Francja (21 mld USD), USA (10,7 mld USD), Grecja (10 mld USD), Wielka Brytania (6,9 mld USD) oraz Belgia (5,2 mld USD). Unia Europejska w latach 2003–2008 i 2009–2014 zrealizowała największą liczbę projektów dotyczących inwestycji typu *greenfield* — przypadło na nią łącznie odpowiednio 44 i 41% wszystkich projektów [AfDB et al. 2015, s. 51–52] (rysunek 8.1).

**Rysunek 8.1.** Źródła BIZ typu *greenfield* w Afryce według liczby projektów w latach 2003–2008 i 2009–2014



Źródło: [AfDB et al. 2015, s. 51].

## 8.6. Podsumowanie

Ewolucja stosunków gospodarczych między Unią Europejską a państwami Afryki będzie wypadkową, z jednej strony, dążenia do zachowania przez Unię Europejską pozycji lidera na gospodarczej mapie Afryki, z drugiej, modernizacji i istotnego potencjału rozwojowego Afryki, czyli elementów tworzących pozytywne przesłanki dla zintensyfikowania wzajemnej współpracy. Analiza obrotów handlowych między Unią Europejską a Afryką ukazuje systematyczny wzrost. Tendencja ta jest stała i trudna, w najbliższej przyszłości, do odwrócenia. Tym bardziej, że potencjał Afryki będzie progresywnie rosł. Jednocześnie kontynent ten stanie się wielkim rynkiem zbytu dla towarów i usług zagranicznych. Potencjał ludnościowy, przy założeniu implementacji niezbędnych reform gospodarczych, jest bowiem gwarantem silnego zaplecza siły roboczej i znacznego rynku wewnętrznego — szczególnie ważnego przy cyklicznie pojawiających się w gospodarce światowej kryzysach.

Jednak istniejące w Afryce wyzwania oraz problemy społeczno-ekonomiczne i polityczne zmuszają do pewnej ostrożności odnośnie do prognozowania skali dynamiki relacji ekonomicznych między stronami. Kraje Afryki podjęły się licznych działań mających na celu modernizację i transformację ekonomiczną kontynentu. Proces dostosowywania się do gospodarki globalnej nie jest jednak w pełni zakończony.

Wydaje się, że w perspektywie najbliższych lat proces ten opierać się będzie na stopniowej ewolucji. Rozwój stosunków gospodarczych Unia Europejska – Afryka zależy będzie od kilku czynników oraz zmiennych, które będą próbą pogodzenia logiki wydarzeń w Unii Europejskiej i w Afryce z logiką geopolityczną oraz ekonomiczną we współczesnym świecie.

Na początku XXI w. należy wskazać na pewne prawidłowości w stosunkach gospodarczych Unia Europejska – Afryka.

Po pierwsze, następuje znaczna intensyfikacja w stosunkach gospodarczych Unia Europejska – Afryka. Dotyczy to zwłaszcza wartości obrotów handlowych — w przeciągu 15 lat wzrosła ona o 100%. Jednocześnie zmniejszał się systematycznie deficyt w handlu z Afryką po stronie unijnej, a w 2015 r. odnotowano nadwyżkę, co jest skutkiem przede wszystkim coraz większego popytu ze strony Afryki na towary z Europy w kontekście przemian gospodarczych i transformacyjnych na kontynencie afrykańskim.

Po drugie, stosunki handlowe między Unią Europejską a Afryką są charakterystyczne dla relacji między państwami Północy i Południa. Kraje afrykańskie mają w swojej ofercie eksportowej przede wszystkim dobra podstawowe, zwłaszcza surowce energetyczne<sup>175</sup>. Unia Europejska z kolei wysyła na kontynent dobra przetworzone, w tym maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy i chemikalia.

Po trzecie, wymiana handlowa między Unią Europejską a Afryką koncentruje się na kilku państwach z obu stron. To na nie przypada ponad połowa całości wzajemnej wymiany handlowej. Taka sytuacja jest wynikiem nie tylko pozycji gospodarczej tych państw, lecz także powiązań politycznych i historycznych między nimi.

Po czwarte, Unia Europejska wciąż jest najważniejszym partnerem handlowym dla Afryki. Przypadają na nią największe obroty handlowe spośród wszystkich partnerów. To także największy inwestor. Jednocześnie mapa gospodarcza Afryki jest dziś bardziej zróżnicowana niż jeszcze 10 lat temu. Coraz silniejszą grupą państw zaangażowanych w relacje gospodarcze z Afryką są kraje rozwijające się / rynki wschodzące. Uogólniając, można powiedzieć, że Afryka podzielona jest na kilka stref wpływów handlowych: północna i zachodnia część Afryki jest zdominowana przez Unię Europejską, w środkowej liderem we współpracy handlowej są Chiny, we wschodniej brak wyraźnego lidera, natomiast południe Afryki znalazło się pod wpływem RPA i Unii Europejskiej.

---

<sup>175</sup> Eksport z Afryki do UE jest bardziej zdywersyfikowany i zróżnicowany niż w przypadku eksportu afrykańskiego do innych regionów świata. Chociaż paliwa mineralne (w tym ropa i gaz) oraz surowce stanowią ponad 70%, to w ofercie afrykańskiej na rynek europejski znaleźć można także żywność oraz wyroby przemysłowe i maszyny. W przypadku eksportu afrykańskiego do Azji dominuje w ponad 90% ropa oraz metale i surowce mineralne.



# 9

## Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Afryką Subsaharyjską

### 9.1. Uwagi wstępne

Według danych MFW i African Economic Outlook (AEO) średni wzrost gospodarczy w Afryce Subsaharyjskiej wyniósł w latach 2004–2008 6,4% [IMF 2013a, s. 2; IMF 2013b, s. 67–69]; po spadku w 2009 r. region ten charakteryzuje się ponownie wysokim wzrostem gospodarczym. Gospodarka subsaharyjska wykazała się odpornością zarówno na wstrząsy wewnętrzne (Arabska Wiosna), jak i zewnętrzne — np. globalny kryzys [AfDB et al. 2012, s. 11, 16; AfDB et al. 2015a, s. III; United Nations Economic Commission for Africa 2015, s. 10]. Według raportu African Economic Outlook wzrost gospodarczy dla Afryki Subsaharyjskiej wyniósł w 2015 r. 3,6%, a w latach 2016 i 2017 ma wynieść odpowiednio — 4% i 5%<sup>176</sup> [AfDB et al. 2016, s. 43; World Bank 2015].

Dane międzynarodowych instytucji finansowych jednoznacznie przewidują utrzymanie się dość wysokiego wzrostu gospodarczego w Afryce Subsaharyjskiej, zwłaszcza w jej wschodniej części, która według raportu AEO w 2015 r. odnotowała najwyższy wzrost w całej Afryce — 6,3% [AfDB et al. 2016, s. 43].

Wzrost gospodarczy w Afryce Subsaharyjskiej, pomimo spadku cen ropy naftowej i dość niestabilnej sytuacji finansowej w krajach strefy euro (dla większości gospodarek afrykańskich będących głównymi partnerami gospodarczymi) determinowany jest przede wszystkim wewnętrznym popytem, w tym konsumpcją prywatną i inwestycjami publicznymi w infrastrukturę.

W niniejszym rozdziale analizie poddano stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Afryką Subsaharyjską. Badaniem objęto poszczególne afrykańskie grupy regionalne, z którymi prowadzono negocjacje na temat EPA (nie są one tożsame z podziałem Afryki na regiony stosowanym przez ONZ — por. rysunek 2.1. i tablicę 9.1

---

<sup>176</sup> Autorzy raportów African Economic Outlook w statystykach tam prowadzonych nie zaliczają do Afryki Subsaharyjskiej Mauretanii, przypisując ją do Afryki Północnej.

— i z istniejącymi regionalnymi ugrupowaniami integracyjnymi w Afryce), oraz wybrane państwa kontynentu. Pierwsza część rozdziału ma charakter wprowadzający. Ukazano ramy instytucjonalne, a także genezę i ewolucję współpracy między Unią Europejską a Afryką Subsaharyjską, poczynając od Traktatu o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej poprzez konwencje z Yaoundé i Lomé aż do Umowy z Cotonou — regulującej obecnie stosunki Unia Europejska – Afryka Subsaharyjska. Następnie skoncentrowano się na ukazaniu i istocie umów o partnerstwie gospodarczym — ich strukturze, zakresie i postanowieniach. Wskazano na korzyści i wyzwania związane z procesem implementacji tychże umów, zwłaszcza ich wpływ na rozwój społeczno-ekonomiczny Afryki. Ostatnia część rozdziału ma charakter empiryczny i zawiera wyniki badań nad zróżnicowaniem dynamiki wartości i struktury wymiany handlowej Unii Europejskiej z afrykańskimi grupami EPA. Przeprowadzona w tej części analiza uwzględnia ich wspólne i odmienne cechy dotyczące współpracy handlowej z Unią Europejską. Tę część pracy oparto na zestawieniu wskaźników, dotyczących m.in. wymiany handlowej wg grup towarowych sekcji SITC, obrotów handlowych między stronami i ich udziale w ogólnym przywozie i wywozie do/z Unii Europejskiej i do poszczególnych regionów Afryki Subsaharyjskiej, negocjujących umowy EPA.

## 9.2. Ramy instytucjonalne

Tworząca się w latach 50. XX w. EWG i jej państwa członkowskie dążyły do utrzymania szczególnych stosunków z obszarem Afryki. Taki stan rzeczy wynikał z następujących przesłanek: zapewnienia byłym metropoliom europejskim swobodnego dostępu do surowców i rynków zbytu w nowo powstających państwach afrykańskich (państwa członkowskie EWG w 40% pokrywały zapotrzebowanie surowcowe dostawami z krajów rozwijających się, w przeważającej mierze — państw afrykańskich) [Paszyński 2004, s. 19; Stevens (red.) 1993, s. 63]; obaw państw należących do EWG o utratę swojej dotychczasowej pozycji na kontynencie afrykańskim w wyniku zimnowojennej rywalizacji dwóch bloków; powstrzymania ekspansji komunizmu w Afryce z jednej strony, przeciwstawienia się, z drugiej strony, zwłaszcza ze strony Francji, ekspansji amerykańskiej w tej części świata<sup>177</sup>.

Pierwsze instytucjonalne związki Wspólnot Europejskich (WE) i krajów afrykańskich zostały ustalone już w traktacie rzymskim z 1957 r., w którym zawarto postanowienia (art. 131–136) o stowarzyszeniu krajów i terytoriów zamorskich

---

<sup>177</sup> Już w chwili zawierania traktatu berlińskiego z 1885 r. o podziale wpływów w Afryce Francja uznała posiadanie imperium kolonialnego za fundament ubiegania się o status mocarstwa światowego. Natomiast późniejsze utrzymanie wpływów w byłych koloniach stanowiło dla Francji przesłankę odbudowy nadszarpniętej po II wojnie światowej pozycji w stosunkach międzynarodowych. Nie przypadkiem więc, jeden z założycieli EWG, R. Schuman, w 1950 r. stwierdził: „Europa, mając rosnące zasoby, powinna być zdolna do spełnienia jednego z jej podstawowych zadań — wspierania rozwoju kontynentu afrykańskiego” [David 2000, s. 11].

ze Wspólnotą. Choć określenie to było pojemne i nie dotyczyło formalnie jedynie Afryki, to nie było wątpliwości, że o nią w zasadzie chodzi (o część śródziemnomorską i na południe od Sahary)<sup>178</sup>. Państwa EWG w traktacie rzymskim zobowiązały się stosować w wymianie handlowej z tymi terytoriami zasady analogiczne do tych, które wprowadziły we wzajemnych obrotach (między państwami EWG zawarto również konwencje wykonawcze, szczegółowo regulujące sposób włączenia krajów i terytoriów niesamodzielnych do Wspólnego Rynku<sup>179</sup>). Po uzyskaniu niepodległości przez większość państw kolonialnych, stosunki WE z krajami Afryki Subsaharyjskiej przekształcono w stosunki umowne, czego wyrazem były konwencje podpisane w stolicy Kamerunu — Yaoundé — w latach 1963 i w 1969<sup>180</sup>. Konwencje te gwarantowały państwom afrykańskim (które podpisały te postanowienia) wolny dostęp do rynku Szóstki, ale te same preferencje nie mogły być wzajemnie stosowane przez kraje Afryki względem siebie.

Od lat 70. XX w. współpracę WE z Afryką Subsaharyjską regulowały następujące po sobie cztery konwencje: Lomé I (1975 r.), Lomé II (1979 r.), Lomé III (1984 r.) i Lomé IV (1989 r.)<sup>181</sup>. Ich sygnatariuszami, poza krajami Afryki Subsaharyjskiej, zostały państwa karaibskie i znajdujące się na Pacyfiku, występując jako jednolita grupa państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku<sup>182</sup>. Konwencje z Lomé w odróżnieniu od konwencji z Yaoundé przewidywały jednostronne (bez zasady wzajemności)<sup>183</sup> zwolnienie z ceł, ograniczeń ilościowych i fiskalnych towarów ekspor-

---

<sup>178</sup> Francja zagroziła, iż jeśli postanowienia o stowarzyszeniu nie zostaną włączone do traktatu rzymskiego, może to zaważyć na jej decyzji o niepodpisaniu tego dokumentu [Paszyński 1997, s. 23–26].

<sup>179</sup> Pierwsza konwencja wykonawcza przewidywała zniesienie ceł i ograniczeń ilościowych we wzajemnych obrotach między państwami EWG a obszarami stowarzyszonymi, stopniowe rozciąganie na terytoria stowarzyszone prawa swobodnego osiedlania się obywateli i zakładania spółek w państwach członkowskich Wspólnot oraz powołanie do życia Funduszu Rozwoju Krajów i Terytoriów Zamorskich (zob. [Bągiński 2009, s. 50]).

<sup>180</sup> Konwencje z Yaoundé zawarto z osiemnastoma krajami afrykańskimi (włączając Madagaskar). Tę grupę państw nazwano Stowarzyszeniem Państw Afrykańskich i Malgaskich.

<sup>181</sup> Za zmianą konwencji z Yaoundé przemawiało na początku lat 70. XX w. kilka czynników. Kryzys energetyczny i surowcowy spowodował wzrost znaczenia i aspiracji krajów rozwijających się w stosunkach międzynarodowych. Ponadto od 1 lipca 1971 r. WE zaczęły stosować System Preferencji Generalnych (Generalized System of Preferences, GSP). W ten sposób rozciągnęły one koncesje handlowe na szeroką grupę krajów, eliminując ostatnie korzyści ze stowarzyszenia na podstawie Konwencji z Yaoundé. Również akcesja Wielkiej Brytanii do Wspólnot Europejskich (1973 r.) wymagała podjęcia decyzji dotyczących współpracy WE z byłymi koloniami brytyjskimi.

<sup>182</sup> Grupa państw AKP powstała na podstawie porozumienia z Georgetown w 1975 r. Dokument ten podpisali przedstawiciele 46 krajów. Obecnie grupa AKP liczy 79 krajów: 48 z Afryki Subsaharyjskiej, 16 z Karaibów i 15 z Pacyfiku. Sudan Południowy ma obecnie jedynie status obserwatora w grupie AKP (od listopada 2012 r.) i nie jest formalnie członkiem grupy AKP. Należy zaznaczyć także, że mimo wielu cech wspólnych kraje AKP nigdy nie stanowiły monolitu, a powstanie grupy było w dużym stopniu efektem dążenia małych krajów karaibskich i z Pacyfiku do zjednoczenia się wokół dysponujących większą siłą przetargową krajów afrykańskich i uzyskania podobnych jak one korzyści ze współpracy z EWG.

<sup>183</sup> Kraje AKP zobowiązały się jedynie do traktowania importu z krajów EWG na zasadach klauzuli największego uprzywilejowania i niedyskryminacji względem pozostałych dostawców.

towanych przez państwa AKP — sygnatariuszy konwencji — na rynek Wspólnot Europejskich. Preferencje nie dotyczyły jednak części towarów objętych mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej. Ograniczało to korzyści dla państw rozwijających się, ponieważ w większości były one eksporterami produktów rolnych<sup>184</sup>. Ponadto istotną barierą dla wzrostu eksportu wyrobów przemysłowych były rygorystyczne reguły pochodzenia towarów stanowiące, że co najmniej 50% ich wartości musi pochodzić z procesów produkcyjnych realizowanych w AKP.

Krytyka konwencji z Lomé sprowadzała się do tezy, iż nie zdynamizowały one rozwoju państw AKP i nie zahamowały procesu ich postępującej marginalizacji w globalizującej się gospodarce światowej, widocznej zwłaszcza na tle szybkiego rozwoju gospodarek państw azjatyckich. Konwencje z Lomé nie przyczyniły się do zwiększenia udziału krajów AKP w obrotach handlowych z Unią Europejską. Udział ten zmniejszył się nawet z 6,7% w 1976 r. do 3% w 1998 r. Z kolei udział państw afrykańskich w napływie inwestycji bezpośrednich wyniósł w 2000 r. około 9 mld USD, co stanowiło 1% światowych inwestycji bezpośrednich (por. [World Bank 2001, s. 62]). Ponadto jeden z paneli WTO zakwestionował całokształt preferencji Konwencji z Lomé, uznając, że stanowią one dyskryminację innych krajów rozwijających się. Państwa członkowskie Unii Europejskiej i sama Unia Europejska były również rozczarowane wynikami realizacji Konwencji z Lomé, zarówno tymi w sferze gospodarczej, jak i dotyczącymi pomocy rozwojowej udzielanej krajom AKP, której efekty były nieporównywalnie mniejsze niż efekty pomocy dla innych krajów rozwijających się.

W 1996 r. Komisja Europejska opublikowała Zieloną Księgę na temat stosunków między UE a krajami AKP u progu XXI w. [European Commission 1996]. Po 18 miesiącach rokowań, 23 czerwca 2000 r. w Cotonou (Benin) doszło do podpisania Umowy o partnerstwie między 77 członkami Grupy państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku a Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi [Official Journal of the European Communities 2000; Martenczuk 2000, s. 25–39; Gouloungana 2000, s. 5]. Obecnie obowiązuje ona 78 państw AKP<sup>185</sup>. Porozumienie zostało zawarte na 20 lat, z możliwością przedłużenia na kolejne pięć lat. Ustalono datę wsteczną obowią-

---

<sup>184</sup> Na mocy konwencji z Lomé utworzono mechanizm stabilizacji cen 12 podstawowych produktów rolnych i niektórych ich pochodnych eksportowanych przez kraje AKP (tzw. STABEX). Ustanowiono także mechanizm SYSMIN, który zapewniał krajom rozwijającym się stabilne dochody z eksportu podstawowych surowców mineralnych. Rozszerzono także możliwość finansowania inwestycji infrastrukturalnych w krajach AKP (zob. szerzej [Neme, Neme 1994, s. 335–345; Mailaffia 1997, s. 97–99]).

<sup>185</sup> Kuba nie podpisała umowy o partnerstwie zawartej pomiędzy członkami grupy AKP a Wspólnotą Europejską. Somalia podpisała, ale nie ratyfikowała dokumentu. Jednocześnie od podpisania umowy poszerzyło się grono jej sygnatariuszy. Wkrótce po tym, jak Timor Wschodni stał się członkiem grupy AKP w 2003 r., podpisał i następnie w grudniu 2005 r. ratyfikował on umowę o partnerstwie AKP–UE. Od 20 marca 2012 r. Sudan Południowy ma status obserwatora względem umowy o partnerstwie AKP–UE. Somalia posiadała taki sam status od czerwca 2013 r. Zmiana stosunku Somali do umowy z UE związana była z procesem transformacji w tym kraju trwającym od 2004 r. Procedura przystąpienia Somalii została sfinalizowana 5 września 2013 r., gdy władze Somalii złożyły akt przystąpienia do umowy w Sekretariacie Generalnym Rady Unii Europejskiej [The Africa-EU Partnership 2013].



zywania Układu na 1 marca 2000 r., tak by zachować ciągłość pomiędzy poprzednimi porozumieniami (art. 95 Układu z Cotonou). Sama umowa weszła w życie 1 kwietnia 2003 r. Układ dwukrotnie podlegał rewizji — w 2005 r. w Luksemburgu i w 2010 r. w Ouagadougou<sup>186</sup>.

Układ z Cotonou koncentruje się na trzech płaszczyznach: handlowej, rozwojowej oraz politycznej, przy uwzględnieniu wzajemnych współzależności między wymianą handlową, zapewnieniem zrównoważonego rozwoju oraz dialogiem politycznym.

Zgodnie z układem podstawowym jego celem jest zmniejszenie ubóstwa oraz zapewnienie rozwoju społeczno-gospodarczego państw AKP. Podkreśla się także konieczność poszanowania praw człowieka oraz zasad dobrego rządzenia. Wskazuje się również na znaczenie współpracy gospodarczej i politycznej. W układzie porusza się przy tym takie kwestie, jak budowa środków wzajemnego zaufania, zapobieganie konfliktom i migracjom.

## 9.3. EPA — umowy o partnerstwie gospodarczym

### 9.3.1. Istota i znaczenie

Jednym z celów układu z Cotonou jest przebudowa modelu współpracy gospodarczej, inwestycyjnej i rozwojowej poprzez ustanowienie umów o partnerstwie gospodarczym (Economic Partnership Agreements, EPAs).

Umowy EPA mają nowatorski charakter. Z jednej strony to umowy o wolnym handlu, pomagające krajom rozwijającym się w pełni zintegrować się z gospodarką światową. Ich celem jest usunięcie barier we wzajemnej wymianie poprzez ustalenie harmonogramu stopniowej jej liberalizacji. Opierają się na zasadzie wzajemności korzyści i ustępstw, które leżą u podstaw EPA, zastępując tym samym system jednostronnych preferencji handlowych obowiązujący w konwencjach z Lomé. Z drugiej strony, umowy EPA są podstawowym instrumentem wsparcia rozwoju państw AKP — tj. promowania zrównoważonego rozwoju i redukcji ubóstwa. Zdaniem Komisji Europejskiej pełne uczestnictwo w handlu międzynarodowym, wzmocnienie zdolności produkcyjnych i handlowych pozwoli krajom Afryki (AKP) realizować główny cel partnerstwa zapisany w układzie z Cotonou (a także w traktacie z Lizbony), czyli eliminację ubóstwa i biedy [European Commission 1997, s. 16; Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 2012].

Istotą umów EPA jest więc współpraca handlowa, wkomponowana w zagadnienia rozwojowe. Zgodnie z układem z Cotonou te dwie kwestie powinny być traktowane jako wzajemnie powiązane i uzupełniające się. Jednocześnie w dokumencie tym stwierdzono, że polityka Unii Europejskiej musi brać pod uwagę wieloaspektową i złożoną naturę problemu ubóstwa (w przeszłości mieliśmy do czynienia z tzw.

<sup>186</sup> W Układzie (art. 95) przewidziano możliwość rewizji porozumienia co pięć lat.

podejściem jednowymiarowym). Tym samym specyfika umów EPA polega na tym, że nie są one tradycyjnymi porozumieniami o wolnym handlu, lecz środkiem rozwoju społeczno-gospodarczego.

Umowy EPA opierają się na czterech zasadach. Są nimi partnerstwo, integracja regionalna, rozwój, zgodność z postanowieniami WTO (zob. szerzej [Kołodziejczyk 2013, s. 144–154]). Pierwsza z nich zakłada, że EPA mają być umowami międzynarodowymi wyznaczającymi stronom respektowane przez nie prawa i obowiązki. Zaznacza się równorzędne traktowanie stron, sprawiedliwy podział korzyści oraz wzajemny dostęp do rynku. Odnosząc się do tego ostatniego punktu, z uwagi na dysproporcje między krajami Unii Europejskiej a AKP, proces liberalizacji ma być stopniowy i asymetryczny. Oznacza to, że tylko Unia Europejska zobowiązała się do zniesienia wszystkich barier w dostępie do swojego rynku dla produktów z państw AKP (nie dotyczy to cukru oraz ryżu, które zostały objęte okresem przejściowym). Kraje AKP z kolei zastrzegły sobie prawo do częściowej liberalizacji handlu, poprzez stosowanie okresów przejściowych w otwieraniu swych rynków na towary unijne lub też wyznaczenie listy wyłączonych z procesu produktów o charakterze wrażliwym dla danej gospodarki — tj. najbardziej podatnych na konkurencję, istotnych z punktu widzenia dochodów budżetowych oraz bilansu płatniczego czy kluczowych dla bezpieczeństwa żywnościowego. Jednocześnie Unia Europejska opowiada się za szerokim i kompleksowym zakresem współpracy gospodarczej i samych umów EPA, które powinny obejmować swym zasięgiem nie tylko eliminację barier w handlu towarami, lecz także takie zagadnienia, jak: usługi, przepływy kapitałowe, ochronę praw własności intelektualnej, regulacje norm technicznych, sanitarnych i fitosanitarnych, zamówienia publiczne, reguły konkurencji, ochrona danych osobowych, ochrona środowiska [Jankowski 2015, s. 181; Hinkle, Hoppe, Newfarmer 2006, s. 268].

Druga zasada zakłada, że umowy EPA mają opierać się na grupach regionalnych, z którymi UE podpisze stosowne umowy. Z założenia Unia Europejska wykluczała możliwość podpisywania EPA z pojedynczymi państwami, z wyjątkiem sytuacji szczególnych. Podział państw AKP na poszczególne grupy negocjacyjne EPA miał przyczynić się do intensyfikacji współpracy handlowej i regionalnej między państwami czy regionami (zob. szerzej [Kołodziejczyk 2013, s. 147, 205]) i tym samym zwiększenia ich potencjału gospodarczego (udział handlu wewnątrzafrykańskiego osiąga poziom 13% całości handlu zagranicznego Afryki). Unia Europejska uznaje proces regionalizacji za najbardziej efektywny sposób, dzięki któremu kraje Afryki Subsaharyjskiej mogą wzmocnić swoją konkurencyjność na rynkach światowych i włączyć się do międzynarodowego obiegu gospodarczego. Potwierdza to art. 35.2 układu z Cotonou. Regionalna integracja wydaje się także środkiem do realizacji głównego celu polityki rozwojowej — redukcji ubóstwa. Może także przyczynić się do zanikania różnic między krajami regionu<sup>187</sup>. Pierwotny zapis artykułu 35.2

---

<sup>187</sup> Olsen uważa, iż zaakcentowanie w układzie z Cotonou kwestii współpracy regionalnej należy rozpatrywać w kontekście wzięcia przez same kraje Afryki większej odpowiedzialności za ich rozwój społeczno-gospodarczy (por. [Olsen 2005, s. 597]).

układu z Cotonou przewidywał, że współpraca gospodarcza i handlowa powinna opierać się na instrumentach integracji regionalnej. Zrewidowana w 2010 r. wersja Układu podkreśla natomiast konieczność wzajemnego wzmocnienia handlu i integracji regionalnej. Taki stan rzeczy ukazuje istotną rolę współzależności i całościowego podejścia do rozwoju państw AKP. Handel i integracja regionalna, jak zauważają Frankowski i Słomczyńska, „nietraktowane są w sposób rozłączny, jako filary współpracy handlowej, ale jako powiązane ze sobą elementy, niezbędne do wsparcia dla rozwoju” [Frankowski, Słomczyńska 2011, s. 105]. Z tego też powodu, zdaniem Frankowskiego i Słomczyńskiej, „autorzy zrewidowanej umowy dokonali interesującej zmiany w obrębie artykułów 29 i 30, łącząc je ze sobą i dodając nowy artykuł zatytułowany *Budowanie zdolności dla wsparcia współpracy i integracji regionalnej państw AKP*. W ten sposób utrzymana została w większości treść poprzednio istniejących zapisów, usunięto natomiast rozróżnienie na regionalną integrację gospodarczą i współpracę regionalną, wprowadzając w zamian współpracę AKP–UE dla wsparcia współpracy i integracji regionalnej” [Frankowski, Słomczyńska 2011, s. 107; Peterson, Young 2013, s. 497–518]. Integracja regionalna zostaje w zrewidowanej umowie wzmocniona również przez fakt dodania lub zastąpienia poziomu narodowego poziomem regionalnym (art. 20 p. 1 aa).

Trzecia zasada dotyczy rozwoju i jest ściśle związana z przeobrażeniami, jakie zaszły w międzynarodowej współpracy na rzecz rozwoju na przełomie wieków XX i XXI. Ewolucja ta kształtowana w dużym stopniu w ramach Komitetu Pomocy Rozwojowej OECD i ONZ, nie pozostawała bez wpływu na politykę Unii Europejskiej wobec krajów Afryki Subsaharyjskiej. Okazało się, iż tradycyjny model relacji Północ–Południe z systemem bezwarunkowej pomocy jest nieefektywny i ma negatywny wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy państw beneficjentów pomocy [Mercieca 2010, s. 21–22; Riddell 2007, s. 21; Haliżak 2006, s. 263]. Następowala zmiana w postrzeganiu polityki pomocowej oraz idei partnerstwa między UE a Afryką. Jak zauważono w Zielonej Księdze na temat relacji UE–AKP z 1996 r.: „Okres kolonialny i postkolonialny są już za nami, a bardziej otwarte polityczne środowisko międzynarodowe pozwala nam określić obowiązki każdego z partnerów w sposób bardziej jednoznaczny” [European Commission 1996, s. IV]. Jednocześnie zakończenie zimnej wojny oznaczało zanik konfrontacji ideologicznej między dwoma blokami. Tym samym donatorzy, w tym Unia Europejska, nie byli skłonni przekazywać środków pieniężnych tylko i wyłącznie na podstawie więzów ideologicznych. W państwach donatorach, w których główny motyw udzielania pomocy stanowiła rywalizacja zimnowojenna, nastąpiła znaczna jej redukcja [Stokke 2005, s. 46–47; Morgenthau 1962, s. 302; Thorbecke 2000, s. 19–20; Hopkins 2000, s. 19–20]. Należy również wspomnieć o procesie globalizacji i internacjonalizacji w stosunkach międzynarodowych w ostatniej dekadzie XX w. oraz niespotykanej w tym okresie liberalizacji międzynarodowych stosunków gospodarczych. Wszystko to powodowało, że pomoc rozwojowa przestała być traktowana, także przez Unię Europejską, jako jedyny środek i forma wsparcia dla krajów rozwijających się, ustępując miejsca innym instrumentom i mecha-

nizmom. Przede wszystkim współpraca handlowa zaczęła być postrzegana jako ważny środek rozwoju społeczno-gospodarczego, czego dowodem są takie dokumenty, jak: Konsensus Europejski w sprawie Rozwoju z grudnia 2005 r.<sup>188</sup> czy Konsensus z Monterrey z marca 2002 r. w zakresie finansowania globalnego rozwoju w krajach rozwijających się i z tym też związane zobowiązania Unii Europejskiej przyjęte przed konferencją z Monterrey podczas szczytu UE w Barcelonie. W tym kontekście umowy EPA traktowane są przez Unię Europejską jako instrument rozwoju krajów AKP. To właśnie, zdaniem przedstawicieli Unii Europejskiej, integracja regionalna i liberalizacja handlu zapisane w umowach EPA, mają przyczynić się do ograniczenia ubóstwa i stopniowego włączenia państw AKP w gospodarkę światową. Spowodują ich wejście na ścieżkę rozwoju społeczno-gospodarczego. Z tego względu, jak zauważa Kołodziejczyk, „treść umów EPA koncentruje się na kwestiach gospodarczych, a nie na pomocy rozwojowej, co oznacza zerwanie z wieloletnią tradycją łączenia kwestii handlowych z pomocą rozwojową w relacjach WE(UE)–AKP” [Kołodziejczyk 2013, s. 152; Peterson, Young 2013, s. 500]. Sama pomoc rozwojowa, wciąż ważny i istotny element polityki Unii Europejskiej wobec Afryki, ma być czynnikiem wspierającym reformy gospodarcze oraz procesy regionalne na kontynencie. Docelowo bowiem rozwój krajów Afryki (AKP) poprzez implementację umów EPA ma doprowadzić do uniezależnienia ich od udzielanej i przekazywanej im pomocy. Tym samym, zdaniem Kołodziejczyk, same umowy EPA „są narzędziem rozwoju” [Kołodziejczyk 2013, s. 152; Elgström 2011, s. 131–149].

Ostatnią zasadą umów EPA jest ich zgodność z postanowieniami WTO. Obowiązujący w ramach Konwencji z Lomé system preferencji WE/UE budził wiele kontrowersji w świetle postanowień Rundy Urugwajskiej GATT, a następnie zasad Światowej Organizacji Handlu. Kontrowersje te powstawały na tle zaskarżenia przez Stany Zjednoczone i wiele państw Ameryki Łacińskiej porozumienia bananowego UE–AKP, gwarantującego preferencyjny dostęp dla bananów z Afryki i Karaibów na rynki Unii. Panel WTO, rozpatrujący tę skargę, zakwestionował całokształt preferencji Konwencji z Lomé. Umowy EPA ustanawiające strefy wolnego handlu na zasadzie wzajemności odpowiadają już wymogom WTO, tj. art. XXIV GATT, określającego reguły porozumień o wolnym handlu i unii celnych oraz art. V GATS dotyczącego warunków zawierania porozumień integracyjnych w zakresie świadczenia usług [zob. Stevens 1996; Koné 2010, s. 110–116].

Powyższe cztery zasady, na których opierać się miały umowy EPA, stały się punktem wyjścia do rozmów między Unią Europejską a krajami AKP. Wyznaczały ramy dla przyszłych stosunków gospodarczych między stronami.

---

<sup>188</sup> Punkt 72 Konsensusu brzmi: „Wspólnota będzie pomagać krajom rozwijającym się w handlu i integracji regionalnej poprzez wspieranie sprawiedliwego i zrównoważonego — w kontekście środowiska naturalnego — wzrostu, bezproblemową i stopniową integrację ze światową gospodarką oraz łączenie handlu ze zmniejszaniem ubóstwa lub ekwiwalentnymi strategiami” [Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 2006].

### 9.3.2. Proces negocjacji

Negocjacje w sprawie EPA rozpoczęły się w Brukseli we wrześniu 2002 r. Porozumienie z Cotonou przewidywało, że kraje AKP, które do końca 2007 r. nie wynegocjują EPA, utracą preferencje przyznane im w konwencjach z Lomé i staną się jedynie beneficjentami systemu Ogólnych Preferencji Taryfowych (Generalized System of Preferences, GSP). Kraje zaliczane do najsłabiej rozwiniętych (ang. *least developed countries*, LDC)<sup>189</sup> — w chwili rozpoczęcia negocjacji było ich 41 — dostały natomiast gwarancję zachowania bezcłowego dostępu do rynku unijnego z wyjątkiem broni i amunicji w ramach inicjatywy „Wszystko oprócz Broni” („Everything but Arms, EBA”)<sup>190</sup>. Porozumienie z Cotonou nie nakazywało im zawierania umów EPA, ale i nie zakazywało uczestnictwa w nich (niektóre z nich skorzystały z takiej możliwości) [Kołodziejczyk 2013, s. 193–264; Bilal 2007].

Pierwsza faza negocjacji obejmowała problemy i sprawy charakterystyczne dla całej grupy państw AKP. Druga dotyczyła już kwestii związanych z poszczególnymi grupami regionalnymi EPA, na które podzielono państwa AKP. Początkowo było ich sześć: Karaiby w ramach Karaibskiego Forum Krajów AKP (Caribbean Forum of ACP States, CARIFORUM Group), Pacyfik, Afryka Wschodnia i Południowa (Eastern and Southern Africa, ESA), Afryka Zachodnia (West Africa), Afryka Środkowa (Central Africa), Afryka Południowa (określana także jako grupa regionalna SADC EPA). W 2005 r. z grupy regionalnej ESA wyodrębniła się siódma grupa, utworzona przez państwa członkowskie Wspólnoty Wschodnioafrykańskiej (Eastern African Community, EAC)<sup>191</sup>, które negocjowały własną umowę EPA (tzw. EAC EPA) — tablica 9.1.

Najpóźniej 1 stycznia 2008 r. miały wejść w życie wszystkie zakładane umowy. Tak się jednak nie stało. Jedynie piętnaście krajów karaibskich, które są stroną umowy z Cotonou (bez Kuby), zawarły kompleksową (ang. *comprehensive*) umowę w grudniu 2007 r., a następnie podpisały ją w październiku 2008 (Haiti w grudniu 2009) [European Commission 2009; Kołodziejczyk 2013, s. 267–289]. PE zaaprobował umowę w marcu 2009 r. Pozostałe grupy regionalne nie zdecydowały się na podpisanie kompleksowych umów EPA. Rozwiązaniem czasowym zainicjowanym przez Unię Europejską było parafowanie lub podpisanie z wybranymi państwami porozumień o charakterze przejściowym (interim Economic Partnership Agreements, iEPA). Dotyczyło to 21 krajów AKP, 19 afrykańskich oraz Fidżi i Papui-Nowej Gwinei (część z nich posiadało status państw LDC) [European Commission 2012, 2013b, 2016f]. W sumie 36 państw AKP, które wynegocjowały do końca 2007 r. kompleksowe

<sup>189</sup> Lista państw wchodzących do grupy LDC tworzona jest przez Komitet Ekonomiczno-Społeczny ONZ i uaktualniana co trzy lata.

<sup>190</sup> Zgodnie z zaaprobowaną 26 lutego 2001 r. przez Radę UE inicjatywą „Everything but Arms” UE zniosła od 5 marca 2001 r. cła i ograniczenia ilościowe na niemal wszystkie (oprócz broni i amunicji) produkty pochodzące z krajów najsłabiej rozwiniętych. Beneficjentami tej inicjatywy jest obecnie 49 krajów, z czego 34 to należące do Afryki Subsaharyjskiej (stan na lipiec 2016 r.) [European Commission 2014a].

<sup>191</sup> Podział ten nastąpił w wyniku utworzenia od stycznia 2005 r. unii celnej przez kraje EAC.

**Tablica 9.1.** Podział państw AKP według przynależności do grup regionalnych EPA

Afryka Zachodnia	Afryka Południowa (SADC EPA)	Współnota Wschodnioafrykańska (EAC)	Afryka Środkowa	Afryka Wschodnia i Południowa (ESA)	Pacyfik	Karaiby
Benin Burkina Faso Gambia Ghana Gwinea Gwinea Bissau Liberia Mali Mauretania Niger Nigeria Senegal Republika Zielonego Przylądka Sierra Leone Togo Wybrzeże Kości Słoniowej	Angola Botswana Lesotho Mozambik Namibia RPA Suazi	Burundi Kenia Rwanda Tanzania Uganda	Czad Demokratyczna Republika Konga Gabon Gwinea Równikowa Kamerun Republika Konga Republika Środkowoafrykańska Wyspy Sw. Tomasz i Książęca	Dżibuti Erytrea Etiopia Komory Malawi Sudan Zambia Madagaskar Mauritius Seszele Zimbabwe	Fidzi Kiribati Nauru Niue Palau Papua-Nowa Gwinea Samoa Timor Wschodni Tuvalu Tonga Wyspy Salomona Vanuatu Sfederowane Stany Mikronezji Wyspy Cooka Wyspy Marshalla	Antigua i Barbuda Bahamy Barbados Belize Dominika Dominikana Grenada Gujana Haiti Jamaika Saint Lucia Saint Vincent i Grenadyny Saint Kitts i Nevis Surinam Trynidad i Tobago

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [ECDPM b.r.; European Commission 2010].

(całościowe) lub przejściowe umowy EPA, objętych zostało bezcłowym i bezkontyngentowym dostępem do rynku. Państwa AKP, które tego nie uczyniły oraz nie były beneficjentami programu „Everything But Arms”, od 1 stycznia 2008 r. eksportowały na rynek unijny zgodnie z zasadami GSP. Dotyczyło to Nigerii, Republiki Konga i Gabonu [Kołodziejczyk 2013, s. 322–323].

Szczególony przypadek stanowiła Republika Południowej Afryki (RPA), która nie czuła presji zmiany relacji handlowych z UE, gdyż podpisała z UE obowiązującą od 1 maja 2004 r. Umowę w sprawie handlu, rozwoju i współpracy (Trade, Development and Cooperation Agreement, TDCA) ustanawiającą m.in. strefę wolnego handlu [Kołodziejczyk 2013, s. 219–221].

Od 2008 r. państwa Afryki Subsaharyjskiej i AKP znalazły się więc w czterech oddzielnych systemach handlowych, wyznaczonych przez całościowe umowy EPA, tymczasowe umowy EPA, inicjatywę EBA oraz system GSP.

Umowy EPA o charakterze przejściowym miały na celu, z jednej strony, zabezpieczyć dostęp do rynku unijnego dla państw AKP zainteresowanych umowami EPA, a z drugiej strony, umożliwić dalsze prace nad szczegółowymi zapisami całościowych porozumień. W ramach umów przejściowych EPA bezcłowy dostęp towarów do rynku unijnego zachowały następujące państwa afrykańskie (choć część z nich i tak by je utrzymała, gdyż należały do grupy państw LDC): z EAC — Burundi, Kenia, Rwanda, Tanzania, Uganda; z ESA — Komory, Madagaskar, Mauritius, Seszele, Zambia, Zimbabwe; z Afryki Środkowej — Kamerun; z Afryki Południowej (SADC EPA) — Botswana, Lesotho, Mozambik, Namibia, Suazi; z Afryki Zachodniej — Wybrzeże Kości Słoniowej, Ghana.

Umowy przejściowe, jak sama nazwa wskazuje, miały charakter tymczasowy, docelowo nie miały one zastępować kompleksowych umów EPA. Państwa, które zdecydowały się na nie, zostały wpisane na listę załącznika przyjętego 20 grudnia 2007 r. rozporządzenia Rady (WE) nr 1528/2007, wprowadzającego z dniem 1 stycznia 2008 r. „możliwość wolnego dostępu do rynku unijnego dla towarów pochodzących z krajów AKP na podstawie uzgodnień umów ustanawiających partnerstwo gospodarcze lub prowadzących do jego uzgodnienia” [Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 2007]. Jednocześnie rozporządzenie to, określane jako tzw. Market Access Regulation (MAR) [European Commission 2015g], dawało państwom/stronom umów iEPA więcej czasu na ich implantację lub ratyfikację.

Tym samym 19 krajów Afryki, na podstawie rozporządzenia MAR, korzystało z bezcłowego dostępu towarów do rynku UE. Jednak nie podejmowały one żadnych kroków związanych z ratyfikacją zawartych umów przejściowych (iEPA). Wynikało to z coraz większych rozbieżności między stronami. Jedynie cztery z nich to uczyniły — Seszele (21 maja 2010 r.) oraz Mauritius, Madagaskar i Zimbabwe (14 maja 2012 r.)<sup>192</sup>.

Komisja Europejska, dążąc do zmiany tego stanu rzeczy, 30 września 2011 r. przyjęła wniosek dotyczący poprawki do regulacji MAR. Według niej kraje, które

<sup>192</sup> Z państw spoza Afryki Papua-Nowa Gwinea ratyfikowała umowę EPA 25 maja 2011 r.

zakończyły negocjacje w 2007 r. i nie podpisały odpowiednich umów (tylko je parafowały) oraz państwa, które podpisały swoje umowy, ale nie podjęły działań w kierunku ich ratyfikacji, nie spełniają już wymogów wcześniejszego tymczasowego ich stosowania, w tym dostępu do rynku unijnego na preferencyjnych zasadach począwszy od 1 stycznia 2014 r. Ostatecznie PE, 17 kwietnia 2013 r., przychylił się do stanowiska KE, zmieniając jedynie datę obowiązywania poprawki na 1 października 2014 r. (choć początkowo PE opowiadał się nawet za wydłużeniem tego terminu do 1 stycznia 2016 r.), co następnie zaaprobowała Rada [Ramdoo 2013].

Jednocześnie od 1 stycznia 2014 r. weszły w życie zmienione zasady mechanizmu GSP. Zgodnie z nimi, z listy beneficjentów preferencyjnego dostępu do rynku UE wyłączone zostały kraje, które według kwalifikacji prowadzonej przez Bank Światowy, zaliczane są do państw o wysokich i średnio wysokich dochodach (ang. *high income / upper middle income countries*). Beneficjentami nowego mechanizmu GSP mogą być tylko kraje o niskich i średnio niskich dochodach (ang. *low-income / lower middle income countries*). W związku z tym te kraje, które nie zdecydowałyby się na podpisanie (i ratyfikowanie) umów EPA, a nie spełniają warunków uzyskania preferencji celnych UE, spadłyby w hierarchii preferencji w dostępie do rynku unijnego do poziomu klauzuli największego uprzywilejowania (KNU) [European Commission 2016g].

Niepodjęcie działań „niezbędnych” w kierunku ratyfikacji umów EPA do 1 października 2014 r. i związane z tym ewentualne skreślenie z listy państw korzystających z rozporządzenia MAR powodowałoby różne konsekwencje dla poszczególnych państw objętych tym rozporządzeniem. Dziewięć z nich — Burundi, Komory, Lesotho, Mozambik, Rwanda, Tanzania, Uganda, Zambia i dodatkowo Haiti (które nie ratyfikowało kompleksowej EPA) — zachowałyby bezcłowy dostęp do rynku UE w ramach programu „Everything But Arms”, gdyż są one na liście krajów LDC [Brussels Office Weblog 2013]. Sześć z nich — Ghana, Wybrzeże Kości Słoniowej, Kamerun, Kenia, Suazi oraz Fidżi — to kraje o niskich i średnio niskich dochodach, więc zostałyby objęte rozwiązaniami nowego GSP. Dostępem do rynku unijnego na podstawie KNU zostałyby objęte natomiast Botswana i Namibia, gdyż są to kraje o średnio wysokich dochodach<sup>193</sup>.

Obawa krajów afrykańskich przed utratą bezcłowego dostępu do rynku unijnego oraz presja ze strony Komisji Europejskiej spowodowały przyspieszenie negocjacji umów EPA. W 2014 r. uzgodniono nowe umowy EPA z grupami regionalnymi Afryka Zachodnia, Afryka Południowa (SADC EPA) i z EAC. Kamerun ratyfikował natomiast wcześniej zawartą umowę przejściową EPA — 28 lipca 2014 r. (od 4 sierpnia 2014 r. jest ona tymczasowo stosowana) [Ramdoo 2014; European Commission 2016f].

Negocjacje między Afryką Zachodnią a Unią Europejską dotyczące EPA zakończyły się w lutym 2014 r. Tekst był parafovany 30 czerwca, a 10 lipca 2014 r. szefowie państw ECOWAS zatwierdzili tekst umowy EPA do podpisu (do chwili obecnej

---

<sup>193</sup> Unia Europejska jest głównym rynkiem eksportowym Namibii spoza Afryki Południowej. Przypada na nią około 30% całego eksportu Namibii [Lazzeri 2015; European Commission 2013c, 2015h].



**Tablica 9.2.** Sytuacja prawna państw AKP w relacjach handlowych z Unią Europejską po 1 października 2014 r. według przynależności do grup regionalnych EPA

Grupa regionalna EPA	EPA	EPA przejściowa	EBA	GSP	KNU
Karaiby	Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Dominika, Dominikana, Grenada, Gujana, Haiti, Jamajka, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Kitts i Nevis, Surinam, Trynidad i Tobago	—	—	—	
Afryka Środkowa	—	Kamerun	Czad, Demokratyczna Republika Konga, Gwinea Równikowa, Republika Środkowoafrykańska, Wyspy Św. Tomasa i Książęca	Republika Konga	Gabon
Afryka Wschodnia i Południowa	Burundi, Kenia, Rwanda, Tanzania, Uganda		—	—	
	ESA	Madagaskar, Mauritius, Seszele, Zimbabwe	Dzibuti, Erytrea, Etiopia, Komory, Malawi, Sudan, Zambia	—	
Afryka Południowa	Botswana, Lesotho, Mozambik, Namibia, RPA, Suazi	—	Angola	—	
Afryka Zachodnia	Benin, Burkina Faso, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea Bissau, Liberia, Mali, Mauretania, Niger, Nigeria, Senegal, Republika Zielonego Przylądka, Sierra Leone, Togo, Wybrzeże Kości Słoniowej	—	—	—	
Pacyfik	—	Fidzi, Papua-Nowa Gwinea	Kiribati, Samoa, Timor Wschodni, Tuvalu, Wyspy Salomona, Vanuatu	Mikronezja, Wyspy Cooka, Wyspy Marshalla, Niue, Nauru, Palau, Tonga	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [European Commission 2016f; ECDFM b.r.; ECDFM b.r.; European Commission 2010].

— stan na wrzesień 2016 r. — żadne z państw Afryki Zachodniej nie podpisało dokumentu; uczyniły to jedynie państwa członkowskie UE). Dnia 15 lipca 2014 r. zakończyły się negocjacje umowy EPA między UE a grupą regionalną SADC EPA. Dwa lata później, 10 czerwca 2016 r., umowa została podpisana przez obie strony. Jest tymczasowo stosowana od 10 października 2016 r. (do czasu ratyfikacji przez wszystkie państwa członkowskie UE). Państwa zrzeszone w grupie regionalnej EAC zdecydowały się natomiast zakończyć negocjacje umowy EPA z UE — 16 października 2014 r. Dnia 1 września 2016 r. Kenia i Rwanda podpisały umowę EPA. Pozostałe kraje EAC mają to uczynić na początku 2017 r. Dokument wcześniej został podpisany przez wszystkie państwa członkowskie UE [European Commission 2016f].

Rok 2014 był rokiem finalizacji długich i trudnych negocjacji między krajami Afryki Subsaharyjskiej a UE. Umowy EPA od samego początku wzbudzały wiele wątpliwości po stronie afrykańskiej. Od 1 października 2014 r. Unia Europejska tworzy nową architekturę w relacjach gospodarczych z krajami AKP, w tym z Afryką Subsaharyjską (tablica 9.2). Zasadniczą jej cechą jest zmiana charakteru relacji handlowych między stronami, z systemu jednostronnych preferencji dla państw AKP na rzecz wzajemnych korzyści i ustępstw w dostępie do rynków. Jednocześnie należy wskazać, że poza kompleksową umową EPA z Karaibami, która obejmuje wszystkie aspekty stosunków gospodarczych, pozostałe umowy dotyczą handlu towarami. Nie udało się bowiem, zgodnie z celami Unii Europejskiej, objąć nimi takich kwestii, jak usługi, inwestycje czy zamówienia publiczne. Trudno oczekiwać, by strona afrykańska zgodziła się w przyszłości na ich włączenie. Tym samym wydaje się, iż umowy EPA z krajami afrykańskimi stanowiąc będą ramy prawne dla wymiany towarowej między regionami [Schmiege 2014].

### 9.3.3. Zakres tematyczny EPA

Komisja Europejska i państwa Unii Europejskiej nalegały na jak najszerszy zakres umów EPA, w szczególności na uwzględnienie postanowień dotyczących handlu usługami oraz tzw. kwestii singapurskich (tzw. Agenda WTO-Plus). Umowa kompleksowa EPA proponowana w pierwotnej wersji przez UE została podpisana jedynie, jak już wspomniano wyżej, przez grupę CARIFORUM.

Państwa Afryki sprzeciwiały się szerokiemu zakresowi umów, argumentując, że umowy EPA „w dziedzinie handlu powinny się skupiać wyłącznie na dostępie do rynku, zaś pozostałe ewentualne postanowienia powinny mieć charakter niewiążących porozumień. Argumentowano również, że większość postulatów Komisji wykracza poza zobowiązania podjęte przez państwa AKP na forum WTO” [Jankowski 2015, s. 183; European Parliament 2014]. Tym samym zakres postanowień umów EPA z afrykańskimi grupami regionalnymi lub państwami obejmuje przede wszystkim normy dostępu do rynku; jest uzupełniony o kwestie współpracy rozwojowej.

Najważniejszym elementem EPA poddanym regulacji jest handel towarami, a w szczególności: znoszenie ceł i środków pozataryfowych, instrumenty ochrony rynków, klauzula najwyższego uprzywilejowania, współpraca w sprawach celnych,

bariery techniczne w handlu oraz środki sanitarne i fitosanitarne. Umowy zawierają również regulacje z zakresu: unikania i rozstrzygania sporów, postanowień instytucjonalnych, ogólnych wyjątków oraz postanowień ogólnych i końcowych [Jankowski 2015; European Commission 2016f].

Głównym celem wszystkich umów EPA, w tym z krajami Afryki, jest ustanowienie strefy wolnego handlu. Na mocy tych postanowień UE od 1 stycznia 2008 r. zniosła cła i ograniczenia ilościowe na wszystkie produkty (z wyjątkiem broni i amunicji) pochodzące z krajów AKP, które zdecydowały się na umowy EPA. Odnośnie do ryżu i cukru, które zostały objęte okresem przejściowym, ich liberalizacja w dostępie do rynku UE nastąpiła odpowiednio: 1 stycznia 2010 r. oraz 1 października 2015 r.

W przypadku państw afrykańskich (i szerzej AKP) skala, zakres i tempo znoszenia ceł i ograniczeń ilościowych odbywa się stopniowo. Otwieranie ich gospodarek ma charakter ewolucyjny (zasada asymetrii), różnorodnie określony dla poszczególnych państw i regionów — w zależności od ich możliwości gospodarczych i rozwojowych.

Stąd skala liberalizacji oraz rodzaje produktów wrażliwych, wyłączonych z procesu liberalizacji, różnią się w zależności od umowy. Na najszerszy dostęp, ponad 90-procentowy, do swojego rynku wyraziły zgodę Seszele oraz Mauritius. Na najniższy, uwzględniając tylko państwa Afryki, część zachodnia kontynentu — 75% linii taryfowych w handlu z Unią Europejską. W większości zaś przypadków afrykańskie grupy regionalne zdecydowały się na objęcie procesem liberalizacji co najmniej 80% importu z UE: Afryka Południowa (SADC EPA) — 80%, EAC — 82,6%. Towarami wyłączonymi z procesu liberalizacji są najczęściej produkty rolne, odzież, chemikalia. W praktyce proces liberalizacji osiągnie poziom około 85% wymiany towarowej w każdej umowie — co, zdaniem stron, pozwoli spełnić jeden z wymogów art. XXIV GATT („zasadniczo cały handel”) [Kołodziejczyk 2013, s. 294–298; European Commission 2014b, 2014c, 2014d; 2015i, 2015j].

Asymetria dotyczy także tempa znoszenia ceł. Państwa AKP, w tym Afryki, rozciągnęły harmonogram znoszenia ceł na etapy obejmujące kilkanaście lat. Różni się on w zależności od państwa. Zdecydowana większość importu z UE zostanie w krajach afrykańskich zliberalizowana w ciągu 15 lat, licząc od 2008 r. Najpóźniej, bo w 2033 r., uczynią to kraje grupy EAC, jednak już na 2023 r. (więc także po 15 latach) zadeklarowały one zniesienie 80% ceł, pozostawiając jedynie 2,6% liberalizacji na kolejne 10 lat.

Prowadzenie z Unią Europejską dalszych negocjacji, dotyczących handlu usługami, zadeklarowały następujące grupy EPA: Afryka Południowa (SADC EPA), Afryka Zachodnia oraz EAC. We wszystkich umowach EPA strony przyznały sobie nawzajem KNU obligującą do udzielenia sobie wszelkiego korzystniejszego traktowania w wyniku zawarcia umowy o wolnym handlu z krajami trzecimi. W przypadkach Kamerunu, który traktowany jest jako cała grupa Afryki Środkowej, oraz grupy regionalnej ESA znalazła się klauzula *rendez-vous* umożliwiająca dalsze negocjowanie pełnej EPA.

Umowy EPA zawierają zapisy dotyczące współpracy na rzecz rozwoju. Zostały one włączone ze względu na stanowcze i nieugięte stanowisko państw afrykańskich. Jak zauważa Jankowski, jest to swego rodzaju „symboliczna forma ustępstwa w stosunku do państw AKP” [Jankowski 2015, s. 187; Kołodziejczyk 2013, s. 257; Heron 2014, s. 10–22]. Zapisy w tym zakresie mają jednak charakter ogólnikowych stwierdzeń odnoszących się do celów, zasad, obszarów wsparcia. Są powtórzeniem deklaracji zawartych w umowie z Cotonou; nie ustanawiają żadnych istotnych zmian. Kraje afrykańskie, odwołując się do kosztów związanych z restrukturyzacją i modernizacją wielu sektorów gospodarki, w procesie negocjacji umów EPA żądały dodatkowych środków finansowych, spoza tych przyznanych w ramach EDF lub w budżecie Unii Europejskiej. Stanowisko Unii Europejskiej było jednak jednoznaczne. Podkreślono, iż realizacja umów EPA i ich finansowanie, odbywa się zgodnie z zasadami i odpowiednimi procedurami, określonymi w umowie z Cotonou, w szczególności procedurami programowania EDF, oraz w ramach odpowiednich instrumentów finansowanych z budżetu ogólnego Unii Europejskiej.

Odnosząc się do korzyści i kosztów związanych z implementacją umów EPA, należy wskazać na pewne prawidłowości. Dla Unii Europejskiej stanowią one podstawę rozwoju i modernizacji Afryki [European Commission 2015k]. Dla przeciwników liberalizacji handlu umowy EPA są przede wszystkim narzędziem realizacji interesów Unii Europejskiej, które nie uwzględniają specyfiki krajów afrykańskich. Zawarte w nich zapisy, ich zdaniem, nie przygotowują Afryki należycie do silnej globalnej konkurencji i są przejawem neokolonializmu [Gibb 2003, s. 885–901; Hartzenberg 2004; Langan 2014]. Przeciwnicy zwracają uwagę również na brak środków na tworzenie nowych branż w miejsce likwidowanych<sup>194</sup> oraz na równość partnerów przy wypracowywaniu strategii rozwoju gospodarczego [Brüntrup 2007, s. 180; Pilegaard 2007, s. 161; Page 2005; Kohnert 2008, s. 16].

W tym kontekście należy zauważyć, iż umowy EPA, jak każde tego typu umowy (lub podobne do nich) niosą, z jednej strony, wyzwania dla partnerów Unii Europejskiej związane z procesem dostosowawczym i implementacją tych umów, a z drugiej, stwarzają wiele możliwości dla tychże partnerów. Doskonale ujmuje to raport AEO z 2015 r., w którym zauważono: „debaty dotyczące umów o partnerstwie gospodarczym oraz regionalnej integracji w Afryce w dużej mierze skupiały się na potencjalnych stratach w dziedzinie ochrony celnej i zysków z opłat celnych. Przykład Nigerii pokazuje jednakże, że jest potrzeba, by afrykańscy decydenci polityczni dyskutowali o korzyściach wynikających z lepszego dostępu do rynków i nakładów oraz korzyści w dziedzinie konkurencyjności, które stanowiłyby znaczną pomoc dla firm w uczestniczeniu w regionalnych i globalnych łańcuchach wartości, generując tak bardzo potrzebne korzyści w zakresie rozwoju przestrzennego” [AfDB et al. 2015, s. 81].

<sup>194</sup> Przytaczają przykład liberalizacji przemysłu tekstylnego, w wyniku którego w Lesotho zamknięto od maja 2004 r. do maja 2005 r. 8 fabryk, w których zatrudnionych było 12 tys. pracowników i wytwarzano ok. 20% towarów tekstylnych; w Namibii w 2005 r. zwolniono 1600 pracowników z przemysłu tekstylnego [Meyn 2006, s. 204].

Wśród wyzwań, przed którymi stoi gospodarka afrykańska, w kontekście implementacji umów EPA, wymienia się najczęściej takie, jak: utrata dochodów celnych, osłabienie integracji regionalnej oraz wyparcie rodzimych produktów przez te importowane z Unii.

Część badaczy uważa, że zniesienie ceł importowych znacznie obniży dochody państw afrykańskich (AKP). Dochody z nich są istotną pozycją w budżecie. Ich wartość stanowi od 4 do 6% PKB Afryki Subsaharyjskiej oraz od 7 do 10% dochodów państwa. Redukcja lub całkowite zniesienie ceł importowych z Unii, z której produkty stanowią ok. 40% całego importu Afryki Subsaharyjskiej, może oznaczać spadek zasobów finansowych wielu państw. To z kolei oznaczać może cięcia w wydatkach społecznych. Chociaż utrata dochodów celnych jest nieunikniona, to jednak zwraca się uwagę na inne źródła dochodów budżetowych, które mogłyby stanowić swoistą rekompensatę za ich utratę. Na przykład, ograniczenie szeroko rozpowszechnionej praktyki zwolnień celnych w Afryce Subsaharyjskiej pozwoli zmniejszyć straty podatkowe. Innym sposobem jest ograniczenie przemytu i tym samym wzmocnienie współpracy celnej i policyjnej między poszczególnymi państwami. Przewidywane straty ogranicza również skala i oraz tempo procesu liberalizacji w ramach umów EPA [Rakotoariso et al. 2014; Economic Commission for Africa (UNECA) 2005, s. 67–69].

Przeciwnicy umów EPA zauważają, iż dopuszczenie produktów z Unii Europejskiej na rynek afrykański spowoduje wyparcie rodzimych produktów, zwłaszcza tych z sektora rolniczego i przemysłowego; tutaj również nie ma zgodności. Zwolnicy implementacji umów zaznaczają, iż proces liberalizacji w ramach EPA jest rozłożony na kilkanaście lat (co pozwoli przedsiębiorstwom i firmom z Afryki na przystosowanie się do wymogów konkurencji międzynarodowej), a produkty szczególnie ważne dla poszczególnych państw są z niego zupełnie wyłączone (tzw. produkty wrażliwe). Ponadto łatwiejszy dostęp produktów z Unii Europejskiej do rynków krajów Afryki będzie miał pozytywny wpływ dla lokalnych konsumentów w postaci obniżki cen i różnorodności towarów [Kohnert 2014].

Jednym z celów EPA jest wzmocnienie integracji regionalnej. W tym kontekście należy jednak zauważyć, że grupy regionalne, w ramach których odbywały się negocjacje w sprawie EPA, nie pokrywały się w pełni z istniejącymi już organizacjami regionalnymi w Afryce. Tym samym mamy sytuację, w której kraje, będące członkami jednej grupy EPA, należą jednocześnie do kilku (często dwóch, a nawet trzech) regionalnych ugrupowań integracyjnych, które powstały przed obecnymi negocjacjami. Stanowi to istotne wyzwanie w procesie harmonizacji i spójności grup oraz organizacji regionalnych w Afryce [Jankowski 2015, s. 190–191; McDonald, Lande, Matanda 2013; ECDPM 2010; Olawale Ogunkola 2009; Piccolino, Minou 2014].

Umowy EPA stanowią, jak już wskazano, nowy rozdział w relacjach gospodarczych między Unią Europejską a krajami Afryki Subsaharyjskiej. Trudno obecnie przewidywać, w jak dużym stopniu wpłyną one na zdynamizowanie handlu między stronami. Z pewnością wychodzą one na przeciw procesom globalizacji, jakie zachodzą we współczesnej gospodarce światowej. Pytanie, czy obie strony będą miały wystarczająco dużo woli politycznej i wzajemnego zrozumienia w implementacji umów EPA.

## 9.4. Relacje ekonomiczne Unii Europejskiej z poszczególnymi afrykańskimi grupami EPA

### 9.4.1. Afryka Południowa (SADC EPA)

Unia Europejska jest największym partnerem handlowym dla grupy państw negocjujących EPA w ramach przynależności do regionu Afryki Południowej (SADC EPA) (tablica 9.3). Przypada na nią 30,5% importu i 25,3% eksportu, co łącznie daje 28% udziału UE w całym handlu zewnętrznym grupy SADC EPA — wyprzedzając Chiny i USA [European Commission 2016h, s. 8]. Spośród afrykańskich grup EPA to właśnie Afryka Południowa (SADC EPA), obok Afryki Zachodniej, jest jednym z głównych partnerów regionalnych UE w Afryce Subsaharyjskiej.

W 2015 r. wartość wymiany handlowej między UE a grupą SADC EPA wyniosła ponad 63,5 mld EUR (tablica 9.4). Unia Europejska eksportuje do tej grupy państw przede wszystkim artykuły i dobra przemysłowe (przetworzone) — przypada na nie blisko 85% całego eksportu unijnego (tablica 9.5). Wśród nich najważniejsze to

**Tablica 9.3.** Lista największych partnerów handlowych Afryki Południowej (SADC EPA) w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		107 167	100,0	Świat		97 337	100,0	Świat		204 504	100,0
1	UE28	32 714	30,5	1	UE28	24 639	25,3	1	UE28	57 353	28,0
2	Chiny	21 179	19,8	2	Chiny	22 500	23,1	2	Chiny	43 680	21,4
3	USA	7 329	6,8	3	USA	8 211	8,4	3	USA	15 539	7,6
4	Indie	5 802	5,4	4	Indie	6 512	6,7	4	Indie	12 314	6,0
5	Nigeria	4 394	4,1	5	Japonia	4 056	4,2	5	Japonia	7 282	3,6
6	Arabia Saudyjska	3 641	3,4	6	Zambia	2 371	2,4	6	Nigeria	5 093	2,5
7	Japonia	3 227	3,0	7	Zimbabwe	2 046	2,1	7	Republika Korei	4 406	2,2
8	Republika Korei	3 222	3,0	8	Tajwan	1 677	1,7	8	Arabia Saudyjska	4 026	2,0
9	Tajlandia	2 376	2,2	9	Hongkong	1 485	1,5	9	Tajlandia	3 005	1,5
10	Brazylia	2 083	1,9	10	Szwajcaria	1 351	1,4	10	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2 722	1,3

Źródło: [European Commission 2016h, s. 8].

**Tablica 9.4.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Afryką Południową (SADC EPA) w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo (w mln EUR)	Suma (w mln EUR)
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)		
2004	20 623		2,0	18 234		1,9	-2 389	38 857
2005	24 465	18,6	2,1	20 594	12,9	2,0	-3 871	45 059
2006	26 861	9,8	2,0	23 444	13,8	2,0	-3 417	50 305
2007	29 733	10,7	2,1	25 099	7,1	2,0	-4 635	54 832
2008	34 380	15,6	2,2	26 933	7,3	2,1	-7 447	61 313
2009	26 048	-24,2	2,1	22 347	-17,0	2,0	-3 702	48 395
2010	27 964	7,4	1,8	27 512	23,1	2,0	-451	55 476
2011	34 483	23,3	2,0	32 938	19,7	2,1	-1 545	67 421
2012	33 607	-2,5	1,9	34 464	4,6	2,0	856	68 071
2013	30 997	-7,8	1,8	33 268	-3,5	1,9	2 271	64 265
2014	32 451	4,7	1,9	31 849	-4,3	1,9	-602	64 301
2015	31 565	-2,7	1,8	32 034	0,6	1,8	469	63 599

Źródło: [European Commission 2015], s. 4; European Commission 2016h, s. 3].

maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (tablica 9.6). Importuje natomiast głównie dobra podstawowe (około 53%), w tym produkty mineralne (m.in. ropę naftową i produkty naftowe — głównie z Angoli oraz rudy metali i inne minerały), kamienie szlachetne, metale szlachetne oraz nieszlachetne i artykuły z nich, produkty rolne (wołowinę z Botswany, ryby z Namibii, cukier z Seszeli) [European Commission 2016h, s. 2, 4, 6; European Commission 2015m].

**Tablica 9.5.** Wymiana handlowa UE z Afryką Południową (SADC EPA) wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	16 666	52,8	Dobra podstawowe	4 170	13,0
Dobra przetworzone	10 150	32,2	Dobra przetworzone	27 205	84,9
Inne produkty	3 477	11,0	Inne produkty	275	0,9
Inne	1 272	4,0	Inne	383	1,2

Źródło: [European Commission 2016h, s. 2].

**Tablica 9.6.** Wymiana handlowa UE z Afryką Południową (SADC EPA) wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		31 565	100,0	1,8	32 034	100,0	1,8
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	2 755	8,7	2,8	1 759	5,5	2,2
SITC 1	Napoje i tytoń	571	1,8	6,7	600	1,9	1,9
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2 265	7,2	3,6	292	0,9	0,8
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	7 501	23,8	2,3	1 025	3,2	1,2
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	13	0,0	0,1	222	0,7	4,7
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	832	2,6	0,5	4 715	14,7	1,5
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	7 815	24,8	4,3	4 040	12,6	2,0
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	4 782	15,2	0,9	15 921	49,7	2,1
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	284	0,9	0,1	2 834	8,9	1,4
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	3 475	11,0	7,5	245	0,8	0,3
	Inne	1 272	4,0	bd	383	1,2	bd

Źródło: [European Commission 2016h, s. 4].

Zgodnie z zakończonymi 15 lipca 2014 r. negocjacjami dotyczącymi EPA, Botswana, Lesotho, Mozambik, Namibia i Suazi nie muszą odwzajemnić unijnej oferty 100-procentowego dostępu do rynku, RPA — 95-procentowego dostępu do rynku. Angola ma możliwość przystąpienia do umowy w późniejszym czasie.

Botswana, Lesotho, Namibia, RPA i Suazi tworzą najstarszą unię celną na świecie – Południowoafrykańską Unię Celną (Southern African Customs Union, SACU). Umowa o partnerstwie gospodarczym (EPA) została opracowana tak, by była zgodna z funkcjonowaniem tej unii celnej. Przy jej sporządzaniu zadbano w szczególności o harmonizację systemu importowego SACU. Na import z Unii Europejskiej nałożony będzie jednolity system zewnętrznych cel i kwot przywozowych.

Przeważająca część nowych rynków dostępnych w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA) dotyczy produktów rolnych i produktów rybołówstwa. Z wyjątkiem Mozambiku państwa strony zliberalizowały sektor rybny [European Commission 2015j].



Najważniejszym i największym partnerem handlowym Unii Europejskiej w ramach grupy SADC EPA (i w całej Afryce) jest RPA. W 2015 r. obroty handlowe między stronami wyniosły 44,8 mld EUR (tablice 9.7 i 9.8). Współpraca Unii Europejskiej z RPA oparta jest na Umowie w sprawie Handlu, Rozwoju i Współpracy (TDCA) podpisanej w Pretorii w 1999 r. Weszła ona w życie w 2004 r. i obejmuje 90% dwustronnego handlu. W 2009 r. rozszerzono tę umowę o przepisy na temat współpracy politycznej i gospodarczej. Wyrazem pogłębiających się wzajemnych relacji było ustanowienie w 2007 r. strategicznego partnerstwa. Od 2008 r. odbywają się coroczne spotkania na szczycie [Zajączkowski 2014; European Union External Action 2015; Zajączkowski 2016b, s. 102–103]. Unia Europejska jest dla RPA głównym partnerem handlowym – przypada na nią ok. 20,1 i 29,7% udziału w eksporcie i imporcie południowoafrykańskim (dane za 2015, por. tablica 9.7). Dla Unii RPA jest 17. partnerem gospodarczym w świecie (dane za 2015 r.; na RPA przypadało 1,3% wymiany handlowej Unii Europejskiej). Od 2004 r. obroty handlowe (towarami) UE–RPA wzrosły o ponad 30%, choć globalny kryzys wpłynął negatywnie na tę dynamikę, zwłaszcza w latach 2009–2010. Dopiero w 2011 r. obroty handlowe

**Tablica 9.7.** Lista największych partnerów handlowych RPA w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		88 549	100,0	Świat		80 057	100,0	Świat		168 606	100,0
1	UE28	26 296	29,7	1	UE28	16 085	20,1	1	UE28	42 381	25,1
2	Chiny	15 564	17,6	2	Chiny	9 034	11,3	2	Chiny	24 598	14,6
3	USA	5 913	6,7	3	USA	5 832	7,3	3	USA	11 745	7,0
4	Nigeria	4 392	5,0	4	Namibia	4 160	5,2	4	Indie	7 463	4,4
5	Indie	4 142	4,7	5	Japonia	3 771	4,7	5	Japonia	6 777	4,0
6	Arabia Saudyjska	3 630	4,1	6	Indie	3 321	4,1	6	Nigeria	5 083	3,0
7	Japonia	3 007	3,4	7	Mozambik	2 435	3,0	7	Namibia	4 721	2,8
8	Tajlandia	2 022	2,3	8	Zambia	2 336	2,9	8	Arabia Saudyjska	4 010	2,4
9	Angola	1 574	1,8	9	Zimbabwe	1 959	2,4	9	Mozambik	3 432	2,0
10	Zjednoczone Emiraty Arabskie	1 455	1,6	10	Hongkong	1 461	1,8	10	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2 648	1,6

Źródło: [European Commission 2016i, s. 8].

Tablica 9.8. Wymiana handlowa (towarowa) UE z RPA w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	wartość (w mln EUR)
2004	15 826		1,5	16 052		1,7	225	31 878
2005	17 307	9,4	1,5	17 992	12,1	1,7	686	35 299
2006	20 135	16,3	1,5	19 852	10,3	1,7	-283	39 987
2007	22 055	9,5	1,5	20 436	2,9	1,7	-1 619	42 492
2008	24 618	11,6	1,6	20 594	0,8	1,6	-4 024	45 212
2009	19 252	-21,8	1,6	15 060	-23,0	1,5	-3 391	35 112
2010	20 421	6,1	1,3	21 287	34,2	1,6	866	41 708
2011	21 760	6,6	1,3	26 232	23,2	1,7	4 472	47 992
2012	20 511	-5,7	1,1	25 580	-2,5	1,5	5 069	46 091
2013	15 557	-24,2	0,9	24 481	-4,3	1,4	8 924	40 038
2014	18 513	19,0	1,1	23 318	-4,8	1,4	4 805	41 831
2015	19 363	4,6	1,1	25 462	9,2	1,4	6 099	44 825

Źródło: [European Commission 2015n, s. 4; European Commission 2016i, s. 3].

osiągnęły pułap sprzed kryzysu — tj. 47 mld EUR. Jednak w 2013 r. mamy do czynienia z kolejnym spadkiem — do poziomu 40 mld EUR. Tendencja ta dotyczy także BIZ (choć Unia Europejska pozostaje liderem w RPA w tym zakresie). Wydaje się, iż są to chwilowe spadki i w najbliższym czasie można się spodziewać odbicia, czego potwierdzeniem są dane za 2015 r., dotyczące obrotów handlowych między stronami [European Commission 2016a, 2016i, s. 3, 8].

Struktura eksportu RPA do Unii Europejskiej jest bardziej zróżnicowana niż w przypadku pozostałych państw negocjujących EPA w ramach przynależności do regionu Afryki Południowej (SADC EPA). Poza metalami szlachetnymi i nieszlachetnymi oraz produktami mineralnymi (przede wszystkim metale i rudy metali) wyróżnić można maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz produkty pochodzenia roślinnego (tablice 9.9 i 9.10). Najważniejsze grupy asortymentowe w imporcie RPA z Unii Europejskiej to: maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt transportowy oraz produkty chemiczne i przemysłów pochodnych. W 2014 r. najważniejszymi partnerami handlowymi RPA w eksporcie do Unii Europejskiej ogółem były: Niemcy 25,1%, Wielka Brytania 19,2%, Holandia 16,5%, Belgia 13,6% oraz Włochy 5,8%. W imporcie RPA z Unii Europejskiej najważniejszymi partnerami handlowymi były: Niemcy 36,2%, Wielka Brytania 11,8%, Włochy 9,5%, Francja 8,0% oraz Hiszpania 6,2% [European Commission 2016i, s. 2, 4, 6; Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2014a].

**Tablica 9.9.** Wymiana handlowa UE z RPA wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	7 804	40,3	Dobra podstawowe	2 884	11,3
Dobra przetworzone	7 642	39,5	Dobra przetworzone	21 991	86,4
Inne produkty	3 471	17,9	Inne produkty	230	0,9
Inne	446	2,3	Inne	357	1,4

Źródło: [European Commission 2016i, s. 2].

**Tablica 9.10.** Wymiana handlowa UE z RPA wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		19 363	100,0	1,1	25 462	100,0	1,4
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	2 061	10,6	2,1	1 044	4,1	1,3
SITC 1	Napoje i tytoń	420	2,2	4,9	364	1,4	1,2
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2 052	10,6	3,3	157	0,6	0,4
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	951	4,9	0,3	920	3,6	1,1
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	12	0,1	0,1	162	0,6	3,4
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	677	3,5	0,4	4 108	16,1	1,3
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	4 268	22,0	2,3	2 764	10,9	1,4
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	4 740	24,5	0,9	13 327	52,3	1,8
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	267	1,4	0,1	2 054	8,1	1,0
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	3 468	17,9	7,5	204	0,8	0,3
	Inne	446	2,3	bd	357	1,4	bd

Źródło: [European Commission 2016i, s. 4].

RPA podpisało umowę EPA i będzie korzystało z dostępu do nowych rynków, oprócz tych dostępnych na podstawie umowy TDCA. Dostęp do nowych rynków obejmuje lepsze warunki handlu winem, cukrem, produktami rybołówstwa, kwiatami i owocami konserwowymi. Umowa o partnerstwie gospodarczym zawiera protokół dwustronny pomiędzy Unią Europejską a RPA w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych oraz handlu winami i napojami spirytusowymi. UE obejmie ochroną takie nazwy jak Rooibos (słynna herbata z RPA), a także liczne marki win, takie jak Stellenbosch i Paarl. W zamian RPA zapewni ochronę ponad 250 nazw Unii Europejskiej w kategoriach: żywności, wina i napojów spirytusowych. Umowa o partnerstwie gospodarczym powinna być zapowiedzią nowego okresu współpracy i partnerstwa w handlu produktami rolnymi [European Commission 2015j].

### 9.4.2. Afryka Zachodnia

Region Afryki Zachodniej (15 państw należących do ECOWAS oraz Mauretania) jest jednym z największych partnerów UE w Afryce Subsaharyjskiej (obok grupy SADC EPA). Odpowiada za ponad 20% wymiany handlowej UE z całą Afryką (i za 40% z grupą AKP). Z kolei dla Afryki Zachodniej UE jest najważniejszym partnerem gospodarczym (34% całego eksportu skierowana jest do UE oraz 26% importu stamtąd pochodzi), wyprzedzając Chiny, Indie i USA [European Commission 2015p, 2016j, s. 8] (tablica 9.11).

Należy odnotować znaczną dynamikę w wymianie handlowej między regionami. W ciągu 10 lat eksport zachodnioafrykański do Unii Europejskiej wzrósł o ponad 280%. Natomiast eksport unijny do tej części świata o ponad 125%. Ponadto ponad 30% wszystkich inwestycji europejskich w Afryce kierowanych jest do Afryki Zachodniej.

W 2015 r. wartość wymiany handlowej między UE a Afryką Zachodnią wyniosła 56,4 mld EUR (tablica 9.12). Znaczny spadek obrotów handlowych w stosunku do roku 2014 r. determinowany był spadkiem cen surowców energetycznych (główny towar eksportowy państw regionu) na rynkach światowych. Państwa Afryki Zachodniej importują z Unii Europejskiej przede wszystkim artykuły i dobra przemysłowe (przetworzone) (tablica 9.13). Wśród nich najważniejsze to maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz chemikalia (tablica 9.14). Importują także produkty pochodzenia zwierzęcego oraz przetwory spożywcze i znaczne ilości produktów naftowych (z rafinowanej ropy naftowej). Na Nigerię, Wybrzeże Kości Słoniowej oraz Ghanę przypada 80% całego eksportu państw Afryki Zachodniej do Unii Europejskiej. Ograniczony on jest do kilku wybranych dóbr podstawowych (niemal 80% to ropa naftowa i produkty pochodne). Nigeria<sup>195</sup> i Ghana to główni eksporterzy do Unii Europejskiej ropy naftowej. Ta ostatnia oraz Wybrzeże Kości Słoniowej eksportują również do Unii Europejskiej kakao (państwa te zaliczane są do największych

---

<sup>195</sup> W 2013 r. przemysł naftowy Nigerii był źródłem prawie 50% dochodów budżetowych i 90% dochodów z eksportu.

**Tablica 9.11.** Lista największych partnerów handlowych Afryki Zachodniej w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		118 776	100,0	Świat		73 629	100,0	Świat		192 405	100,0
1	UE28	31 227	26,3	1	UE28	24 901	33,8	1	UE28	56 128	29,2
2	Chiny	30 596	25,8	2	Indie	13 646	18,5	2	Chiny	34 269	17,8
3	USA	6 216	5,2	3	Brazylia	4 271	5,8	3	Indie	18 975	9,9
4	Indie	5 329	4,5	4	RPA	4 192	5,7	4	USA	9 075	4,7
5	Singapur	3 247	2,7	5	Szwajcaria	3 712	5,0	5	Brazylia	5 812	3,0
6	Republika Korei	2 699	2,3	6	Chiny	3 673	5,0	6	RPA	5 767	3,0
7	Malezja	1 687	1,4	7	USA	2 858	3,9	7	Japonia	4 177	2,2
8	Tajlandia	1 669	1,4	8	Japonia	2 587	3,5	8	Szwajcaria	4 139	2,2
9	Zjednoczone Emiraty Arabskie	1 623	1,4	9	Indonezja	1 307	1,8	9	Republika Korei	3 827	2,0
10	Japonia	1 589	1,3	10	Republika Korei	1 128	1,5	10	Singapur	3 373	1,8

Źródło: [European Commission 2016], s. 8].

**Tablica 9.12.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Afryką Zachodnią w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	wartość (w mln EUR)
2004	11 093		1,2	12 624		1,3	1 531	23 717
2005	14 202	28,0	1,2	13 911	10,2	1,3	-291	28 113
2006	17 187	21,0	1,3	15 734	13,1	1,4	-1 453	32 921
2007	17 210	0,1	1,2	18 538	17,8	1,5	1 328	35 748
2008	22 367	30,0	1,4	22 436	21,0	1,7	69	44 803
2009	16 863	-24,6	1,4	19 467	-13,2	1,8	2 604	36 330
2010	21 759	29,0	1,4	23 140	18,9	1,7	1 381	44 900
2011	34 080	56,6	2,0	28 891	24,9	1,9	-5 189	62 971

cd. tablicy 9.12

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	wartość (w mln EUR)
2012	42 422	24,5	2,4	28 856	-0,1	1,7	-13 566	71 277
2013	38 257	-9,8	2,3	30 278	4,9	1,7	-7 979	68 535
2014	37 044	-3,2	2,2	31 163	2,8	1,8	-5 911	68 177
2015	27 353	-26,2	1,6	29 032	-6,8	1,6	1 678	56 385

Źródło: [European Commission 2016j, s. 3].

**Tablica 9.13.** Wymiana handlowa UE z Afryką Zachodnią wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	25 807	94,4	Dobra podstawowe	13 780	47,5
Dobra przetworzone	1 339	4,9	Dobra przetworzone	14 771	50,9
Inne produkty	201	0,7	Inne produkty	245	0,8
Inne	6	0,0	Inne	236	0,8

Źródło: [European Commission 2016j, s. 2].

**Tablica 9.14.** Wymiana handlowa UE z Afryką Zachodnią wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w%)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w%)	% ogółu
Ogółem		27 353	100,0	1,6	29 032	100,0	1,6
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	5 308	19,4	5,3	3 458	11,9	4,2
SITC 1	Napoje i tytoń	8	0,0	0,1	600	2,1	1,9
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	1 607	5,9	2,6	474	1,6	1,2
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	18 715	68,4	5,7	9 041	31,1	10,6

cd. tablicy 9.14

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w%)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w%)	% ogółu
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	120	0,4	1,3	52	0,2	1,1
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	516	1,9	0,3	3 194	11,0	1,0
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	416	1,5	0,2	2 840	9,8	1,4
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	410	1,5	0,1	7 615	26,2	1,0
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	46	0,2	0,0	1 299	4,5	0,6
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	201	0,7	0,4	223	0,8	0,3
	Inne	6	0,0	bd	236	0,8	bd

Źródło: [European Commission 2016j, s. 4].

producentów tego artykułu na świecie) oraz banany. Państwa te wraz z Senegalem oraz z Republiką Zielonego Przylądka eksportują do Unii Europejskiej także przetworzone produkty rybołówstwa. Inne produkty rolne eksportowane do Unii Europejskiej to m.in. mango, ananasy, orzeszki ziemne [European Commission 2016j, s. 2, 4, 6; Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015a].

Na Nigerię przypada 38% całego eksportu z Unii Europejskiej do tego regionu i ok. 75% importu. Ropa stanowi największą część wymiany handlowej. Unia Europejska przyciąga też ponad 50% nigeryjskiego eksportu pozostałych produktów (ang. *non-oil exports*), a za pośrednictwem handlu i inwestycji jest ona kluczowym partnerem w uprzemysłowieniu kraju. W 2010 r. inwestycje UE w samej Nigerii wyniosły około 30 mld EUR. Zawarcie umowy o partnerstwie gospodarczym będzie miało zasadnicze znaczenie dla osiągnięcia przez Nigerię wyznaczonego celu — uzyskania statusu jednego z 20 najbardziej rozwiniętych krajów do 2020 r. (według rządowego programu pt. *Vision 20: 2020*). W 2014 r. w Lagos odbyło się trzecie Forum Gospodarcze UE–Nigeria (3rd EU-Nigerian Business Forum 2014), które było poświęcone współpracy ekonomicznej w trójkącie Nigeria–ECOWAS–UE oraz rozwojowi sektora prywatnego w Nigerii. W planach jest uruchomienie stałego klubu gospodarczego UE–Nigeria. Nigeria eksportuje do krajów Unii Europejskiej głównie ropę naftową (ponad 96% całego importu Unii Europejskiej z tego kraju), a importuje maszyny, sprzęt elektroniczny i AGD oraz przetworzone produkty naftowe, np. benzynę [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015a; European Commission 2015p].

Umowa EPA jest pierwszym partnerstwem gospodarczym, które skupia nie tylko 16 krajów regionu, lecz także dwie organizacje regionalne — Wspólnotę Gospodarczą Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS) oraz Zachodnioafrykańską Unię Gospodarczą i Walutową (UEMOA)<sup>196</sup>.

Podczas gdy Unia Europejska całkowicie otwiera swój rynek już od pierwszego dnia jej obowiązywania, Afryka Zachodnia będzie znosić cła importowe tylko częściowo przez dwudziestoletni okres przejściowy. W przypadku produktów rolnych i gotowych dóbr konsumpcyjnych wytwarzanych obecnie w regionie lub których produkcja w regionie jest planowana, Afryka Zachodnia nie będzie musiała w ogóle obniżać ceł importowych. Jednocześnie będą stopniowo znoszone cła na towary takie, jak sprzęt i inne produkty przemysłowe, dzięki czemu staną się one tańsze dla lokalnych firm [European Commission 2014c, s. 1–2].

Zgodnie z umową EPA, państwa Afryki Zachodniej będą w stanie produkować dobra na eksport do Europy przy użyciu materiałów pochodzących z innych krajów bez utraty korzyści wynikających z wolnego dostępu do rynku Unii Europejskiej. Poprawi to zdolność Afryki Zachodniej do wykorzystania szans w Unii Europejskiej i zwiększy możliwości udziału w globalnych łańcuchach wartości. Umowa przewiduje również wzmocnioną współpracę w dziedzinie rolnictwa i rybołówstwa. Aby wspierać rolnictwo w Afryce Zachodniej, Unia Europejska zgodziła się nie dotować eksportu unijnych produktów rolnych do tego regionu.

Oferta dostępu do rynku, którą Afryka Zachodnia przedstawiła UE, jest w pełni zgodna ze wspólną taryfą zewnętrzną ECOWAS (Common External Tariff, CET)<sup>197</sup> przyjętą w październiku 2013 r., która stanowi podstawę unii celnej ECOWAS. Wprowadzenie w życie umowy o partnerstwie gospodarczym i wspólnej taryfy zewnętrznej ECOWAS odbywa się równocześnie i pozwoli na wzajemne wzmocnienie się obu instrumentów.

Ponadto umowa zawiera istotne postanowienia, które mają ułatwić procedury przetargowe i zwiększyć ich efektywność, a także przewiduje, że państwa Afryki Zachodniej zapewnią sobie nawzajem co najmniej takie samo traktowanie, jakie zapewnia Unia Europejska.

---

<sup>196</sup> Por. [Rommel 2012].

<sup>197</sup> W styczniu 2015 r. kraje ECOWAS oficjalnie rozpoczęły pełne stosowanie wspólnych taryf celnych (CET). Może to pozytywnie wpłynąć na wymianę handlową w regionie pod warunkiem, że CET rzeczywiście będzie stosowana i kraje nie będą wykorzystywać dodatkowych, czasem ukrytych, opłat. Przyjęcie CET powinno wyeliminować wielokrotne pobieranie ceł przy przekraczaniu granic wewnętrznych w ramach ECOWAS i skrócić listę produktów objętych zakazem importu. CET przewiduje cztery podstawowe zakresy stawek taryfowych: podstawowe produkty użytku powszechnego: 0% wartości; surowce podstawowe: 5%; produkcja i nakłady pośrednie: 10%; towary konsumpcyjne: 20%. Jest jeszcze piąty zakres: 35% dla produktów pod specjalną ochroną z uwagi na ochronę krajowego rynku [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015a; European Commission 2014c, s. 3].



### 9.4.3. Inne grupy regionalne EPA

Skala i zakres relacji handlowych z pozostałymi subsaharyjskimi grupami regionalnymi EPA nie jest aż tak duża i istotna dla Unii Europejskiej, jak w przypadku Afryki Południowej (SADC EPA) czy Afryki Zachodniej. Z kolei dla samych grup EPA Unia Europejska stanowi ważny element w ich polityce handlowej.

Unia Europejska jest największym partnerem handlowym Wspólnoty Wschodnioafrykańskiej (EAC), jeśli chodzi o eksport — przypada na nią 25%. Natomiast odnośnie do udziału w imporcie EAC Unia Europejska ustępuje miejsca Chinom i Indiom [European Commission 2016k, s. 8] (tablica 9.15).

Wartość obrotów handlowych między Wspólnotą Wschodnioafrykańską a Unią Europejską wyniosła w 2015 r. ponad 6,6 mld EUR (tablica 9.16). Państwa EAC eksportują na rynek unijny przede wszystkim produkty pochodzenia roślinnego — warzywa, kawę, a także ryby, kwiaty czy tytoń. Unia Europejska z kolei eksportuje głównie maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy, chemikalia i produkty pokrewne (tablice 9.17 i 9.18).

**Tablica 9.15.** Lista największych partnerów handlowych Wspólnoty Wschodnioafrykańskiej (EAC) w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mld EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mld EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mld EUR)	udział (w %)
Świat		35 627	100,0	Świat		9 402	100,0	Świat		45 029	100,0
1	Chiny	10 834	30,4	1	UE28	2 379	25,3	1	Chiny	11 332	25,2
2	Indie	5 400	15,2	2	Indie	936	10,0	2	UE28	6 842	15,2
3	UE28	4 463	12,5	3	USA	646	6,9	3	Indie	6 336	14,1
4	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2 424	6,8	4	Demokratyczna Republika Konga	541	5,8	4	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2 945	6,5
5	RPA	1 433	4,0	5	Zjednoczone Emiraty Arabskie	521	5,5	5	USA	1 853	4,1
6	Japonia	1 369	3,8	6	Chiny	498	5,3	6	Japonia	1 634	3,6
7	USA	1 207	3,4	7	Pakistan	300	3,2	7	RPA	1 512	3,4
8	Arabia Saudyjska	1 110	3,1	8	Japonia	265	2,8	8	Arabia Saudyjska	1 171	2,6
9	Bahrajn	899	2,5	9	Egipt	217	2,3	9	Bahrajn	903	2,0
10	Malezja	601	1,7	10	Rosja	195	2,1	10	Malezja	769	1,7

Źródło: [European Commission 2016k, s. 8].

**Tablica 9.16.** Wymiana handlowa (towarowa) UE ze Wspólnotą Wschodnioafrykańską (EAC) w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo (w mln EUR)	Suma (w mln EUR)
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	Udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)		
2004	1 861		0,2	1 773		0,2	-89	3 634
2005	1 669	-10,4	0,1	1 944	9,7	0,2	275	3 613
2006	1 723	3,3	0,1	2 304	18,5	0,2	581	4 027
2007	1 856	7,7	0,1	2 675	16,1	0,2	819	4 532
2008	1 926	3,8	0,1	2 895	8,2	0,2	968	4 821
2009	1 876	-2,6	0,2	2 743	-5,3	0,3	866	4 619
2010	1 930	2,9	0,1	3 095	12,9	0,2	1 165	5 026
2011	2 333	20,9	0,1	3 522	13,8	0,2	1 189	5 855
2012	2 207	-5,4	0,1	3 699	5,0	0,2	1 492	5 906
2013	2 173	-1,5	0,1	3 512	-5,1	0,2	1 339	5 686
2014	2 286	5,2	0,1	3 583	2,0	0,2	1 297	5 869
2015	2 614	14,4	0,2	4 061	13,4	0,2	1 447	6 676

Źródło: [European Commission 2015r, s. 4; European Commission 2016k, s. 3].

**Tablica 9.17.** Wymiana handlowa UE ze Wspólnotą Wschodnioafrykańską (EAC) wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	2 320	88,7	Dobra podstawowe	715	17,6
Dobra przetworzone	268	10,3	Dobra przetworzone	3 242	79,8
Inne produkty	8	0,3	Inne produkty	58	1,4
Inne	19	0,7	Inne	47	1,2

Źródło: [European Commission 2016k, s. 2].

**Tablica 9.18.** Wymiana handlowa UE ze Wspólnotą Wschodnioafrykańską (EAC) wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		2 614	100,0	0,2	4 061	100,0	0,2
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	1 322	50,6	1,3	355	8,8	0,4
SITC 1	Napoje i tytoń	256	9,8	3,0	58	1,4	0,2
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	722	27,6	1,2	114	2,8	0,3
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	2	0,1	0,0	154	3,8	0,2
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	5	0,2	0,1	4	0,1	0,1
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	58	2,2	0,0	922	22,7	0,3
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	145	5,5	0,1	341	8,4	0,2
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	52	2,0	0,0	1 730	42,6	0,2
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	27	1,0	0,0	283	7,0	0,1
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	8	0,3	0,0	54	1,3	0,1
	Inne	19	0,7	bd	47	1,1	bd

Źródło: [European Commission 2016k, s. 4].

Wśród państw regionu Kenia jest najważniejszym partnerem handlowym Unii Europejskiej. Przypada na nią ponad 55% całej wymiany handlowej UE z EAC, tj. około 3,5 mld EUR (2015 r.). Kenia jest regionalnym ośrodkiem finansowym i handlowym w Afryce Wschodniej. Unia Europejska jest jednym z głównych partnerów handlowych Kenii. Handel z Unią Europejską w 2015 r. wyniósł 14,5% całkowitej wymiany handlowej Kenii, co plasuje ją na drugim miejscu wśród kluczowych partnerów handlowych, tuż za Chinami. Ponad połowę eksportu Kenii do państw Unii Europejskiej stanowią żywność (kawa, herbata, groch, fasola) oraz kwiaty. Z państw Unii Europejskiej pochodzi zaś 12,5% importu Kenii, głównie maszyny i urządzenia transportowe [European Commission 2016t, s. 2, 8; Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2013a].

W ramach umowy EPA, poza standardowymi zapisami, rozwinięto rozdział dotyczący rybołówstwa. Ma on na celu przede wszystkim wzmocnienie współpracy

w zakresie zrównoważonego użytkowania zasobów, np. w zakresie oceny zasobów i zarządzania nimi, monitorowania skutków środowiskowych, gospodarczych i społecznych, zgodności z obowiązującymi przepisami krajowymi i instrumentami międzynarodowymi, skutecznej kontroli i nadzoru w celu zwalczania nielegalnych, nie raportowanych i nieuregulowanych połowów [European Commission 2014b, s. 1–2].

Dla regionu Afryki Wschodniej i Południowej (ESA) negocjującego EPA Unia Europejska jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych, obok Chin i RPA [European Commission 2016l, s. 8] (tablica 9.19).

**Tablica 9.19.** Lista największych partnerów handlowych Afryki Wschodniej i Południowej (ESA) w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		54 087	100,0	Świat		19 692	100,0	Świat		73 779	100,0
1	Chiny	11 114	20,5	1	UE28	3 939	20,0	1	Chiny	14 353	19,5
2	UE28	6 181	11,4	2	Chiny	3 239	16,4	2	UE28	10 121	13,7
3	RPA	5 776	10,7	3	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2 050	10,4	3	RPA	6 692	9,1
4	Indie	3 964	7,3	4	Demokratyczna Republika Konga	1 080	5,5	4	Indie	4 626	6,3
5	Arabia Saudyjska	2 537	4,7	5	USA	933	4,7	5	Zjednoczone Emiraty Arabskie	3 612	4,9
6	USA	2 101	3,9	6	RPA	916	4,6	6	Arabia Saudyjska	3 294	4,5
7	Zjednoczone Emiraty Arabskie	1 562	2,9	7	Arabia Saudyjska	757	3,8	7	USA	3 034	4,1
8	Demokratyczna Republika Konga	1 444	2,7	8	Indie	662	3,4	8	Demokratyczna Republika Konga	2 525	3,4
9	Kenia	1 155	2,1	9	Szwajcaria	447	2,3	9	Kenia	1 250	1,7
10	Turcja	1 107	2,0	10	Republika Korei	447	2,3	10	Turcja	1 204	1,6

W przypadku współpracy handlowej z grupą regionalną ESA Unia Europejska koncentruje się na tych państwach, które zawarły z nią umowę EPA, tj. Seszele, Madagaskar, Zimbabwe i Mauritius. Łącznie z całą grupą regionalną ESA obroty handlowe wyniosły w 2015 r. ok. 10 mld EUR (tablica 9.20). Unia importuje głównie żywność — kawę, tuńczyka, cukier trzcinowy, a także tytoń, cięte kwiaty oraz tekstylia. Z czterech państw, które podpisały umowę EPA, pochodzi 70% importu. Unia Europejska eksportuje natomiast głównie maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz chemikalia i produkty pokrewne [European Commission 2016l, s. 2, 4, 6; European Commission 2015i, s. 1] (tablice 9.21 i 9.22).

Zgodnie z umową EPA, Seszele (w 98%) i Mauritius (w 96%) w największym stopniu zliberalizowały swój handel z Unią Europejską; Madagaskar — w 81%; Zimbabwe — w 80%.

Największym partnerem handlowym Unii Europejskiej w regionie jest Mauritius. Obroty handlowe z tym krajem wyniosły w 2015 r. ponad 1,8 mld EUR [European Commission 2016a]. Mauritius, usytuowany strategicznie wzdłuż handlowych szlaków pomiędzy Azją a Afryką, stał się w ostatnich latach głównym ośrodkiem regionalnym dla handlu i inwestycji. Jest też głównym źródłem jakościowych

**Tablica 9.20.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Afryką Wschodnią i Południową (ESA) w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	wartość (w mln EUR)
2004	3 183		0,3	3 152		0,3	-30	6 335
2005	3 087	-3,0	0,3	4 021	27,6	0,4	934	7 108
2006	3 209	4,0	0,2	4 421	10,0	0,4	1 212	7 630
2007	3 277	2,1	0,2	4 148	-6,2	0,3	871	7 425
2008	3 193	-2,6	0,2	4 324	4,3	0,3	1 131	7 517
2009	2 721	-14,8	0,2	3 599	-16,8	0,3	878	6 320
2010	2 887	6,1	0,2	4 032	12,0	0,3	1 145	6 919
2011	3 905	35,3	0,2	4 746	17,7	0,3	841	8 651
2012	3 855	-1,3	0,2	5 044	6,3	0,3	1 189	8 899
2013	3 941	2,2	0,2	5 196	3,0	0,3	1 255	9 137
2014	4 061	3,1	0,2	4 934	-5,0	0,3	873	8 995
2015	4 254	4,8	0,2	5 817	17,9	0,3	1 562	10 071

Źródło: [European Commission 2015s, s. 4; European Commission 2016l, s. 3].

**Tablica 9.21.** Wymiana handlowa UE z Afryką Wschodnią i Południową (ESA) wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	3 064	72,0	Dobra podstawowe	1 063	18,3
Dobra przetworzone	1 148	27,0	Dobra przetworzone	4 560	78,3
Inne produkty	25	0,6	Inne produkty	172	3,0
Inne	18	0,4	Inne	21	0,4

Źródło: [European Commission 2016], s. 2].

**Tablica 9.22.** Wymiana handlowa UE z Afryką Wschodnią i Południową (ESA) wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		4 254	100,0	0,3	5 817	100,0	0,3
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	1 642	38,6	1,7	810	13,9	1,0
SITC 1	Napoje i tytoń	418	9,8	4,9	68	1,2	0,2
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	456	10,7	0,7	114	2,0	0,3
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	39	0,9	0,0	40	0,7	0,1
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	4	0,1	0,1	15	0,3	0,3
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	51	1,2	0,0	994	17,1	0,3
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	708	16,7	0,4	664	11,4	0,3
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	182	4,3	0,0	2 526	43,4	0,3
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	712	16,7	0,3	396	6,8	0,2
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	25	0,6	0,1	169	2,9	0,2
	Inne	18	0,4	bd	21	0,3	bd

Źródło: [European Commission 2016], s. 4].

produktów i usług w regionie. Obecnie kraj eksportuje ponad 1500 produktów do 150 krajów na całym świecie. Według Indeksu Wolności Ekonomicznej Heritage Foundation Mauritius zajmuje 8. miejsce spośród 178 klasyfikowanych krajów w rankingu wolnorynkowych gospodarek świata. Natomiast w rankingu Banku Światowego, oceniającego kraje pod względem najlepszych warunków do prowadzenia biznesu, Mauritius uplasował się na 19. miejscu spośród 185 krajów. Główne produkty eksportowe to: odzież i tekstylia (40%), ryby i ich przetwory (19%), cukier (12%)<sup>198</sup>, kamienie szlachetne i wyroby jubilerskie (6%), inne (23%). Główne kierunki eksportu Mauritiusa to: Wielka Brytania (17,0%), Francja (15,0%), RPA (9,2%), USA (9,0%), Włochy (8,1%), Hiszpania (7,3%), Madagaskar (4,5%). Główne kraje, z których importowano, to: Chiny (28,0%), Indie (14%), Francja (9,3%), RPA (8,2%). Produkty importowane to: produkty przetworzone, żywność, chemikalia, produkty naftowe [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2014b].

Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym dla grupy państw negocjujących EPA w ramach przynależności do regionu Afryki Środkowej. Przypada na nią 29% obrotów handlowych regionu (tablica 9.23).

Obroty UE z państwami grupy regionalnej EPA Afryka Środkowa wyniosły w 2015 r. 14,9 mld EUR (tablica 9.24). Unia importuje z regionu głównie ropę naftową (około 70%)<sup>199</sup>, a także diamenty, banany oraz kakao. Eksportuje natomiast maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy, chemikalia i produkty pokrewne, a także produkty spożywcze oraz farmaceutyczne (tablice 9.25 i 9.26).

Najważniejszymi partnerami handlowymi UE w regionie są Republika Konga (3,5 mld EUR), Kamerun (3,2 mld EUR) i Gwinea Równikowa (3,0 mld EUR). W tym ostatnim przypadku ponad 92% całego importu unijnego stanowi ropa naftowa [European Commission 2016a].

Stosunki handlowe Unii Europejskiej z Kamerunem, jedynym państwem regionu, które podpisało i ratyfikowało umowę przejściową EPA, są bardziej zdyswersyfikowane. Na eksport i import przypada po około 1,6 mld EUR (dane za 2015 r.). Poza ropą naftową (50%), Unia Europejska importuje drewno, kakao, aluminium, kawę, bawełnę. Unia eksportuje do Kamerunu głównie produkty przemysłowe, samochody, produkty chemiczne i lekarstwa. Umowa EPA została zaaprobowana przez Parlament Europejski w czerwcu 2013 r. i ratyfikowana przez Kamerun w lipcu 2014 r. Porozumienie wprowadzało bezcłowy i bezkontyngentowy dostęp UE do wszystkich towarów importowanych z Kamerunu. Ponadto umowa zakładała w ciągu najbliższych 15 lat stopniowe zniesienie ceł oraz kontyngentów na 80% unijnego eksportu do Kamerunu [European Commission 2014d].

---

<sup>198</sup> Trzcina cukrowa jest uprawiana na 90% ogólnie dostępnych terenów uprawnych i jako produkt stanowi 15% dochodów z eksportu państwa.

<sup>199</sup> Z państw Afryki Środkowej tylko Republika Środkowoafrykańska nie eksportuje do UE ropy naftowej.

**Tablica 9.23.** Lista największych partnerów handlowych Afryki Środkowej w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		24 201	100,0	Świat		26 817	100,0	Świat		51 018	100,0
1	UE28	7 499	31,0	1	UE28	7 367	27,5	1	UE28	14 866	29,1
2	Chiny	5 321	22,0	2	Chiny	6 915	25,8	2	Chiny	12 237	24,0
3	RPA	1 454	6,0	3	USA	1 965	7,3	3	USA	3 015	5,9
4	USA	1 050	4,3	4	Indie	1 646	6,1	4	Indie	2 497	4,9
5	Nigeria	962	4,0	5	Republika Korei	1 530	5,7	5	Republika Korei	2 120	4,2
6	Indie	851	3,5	6	Zambia	1 256	4,7	6	Zambia	2 104	4,1
7	Zambia	848	3,5	7	Japonia	611	2,3	7	RPA	1 930	3,8
8	Republika Korei	590	2,4	8	Australia	529	2,0	8	Nigeria	1 072	2,1
9	Wybrzeże Kości Słoniowej	468	1,9	9	Brazylia	511	1,9	9	Japonia	767	1,5
10	Turcja	369	1,5	10	RPA	477	1,8	10	Brazylia	751	1,5

Źródło: [European Commission 2016m, s. 8].

**Tablica 9.24.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Afryką Środkową w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo (w mln EUR)	Suma (w mln EUR)
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)		
2004	4 364		0,4	3 123		0,3	-1 241	7 487
2005	5 492	25,9	0,5	3 443	10,2	0,3	-2 050	8 935
2006	6 222	13,3	0,5	3 741	8,7	0,3	-2 481	9 963
2007	6 681	7,4	0,5	4 450	19,0	0,4	-2 231	11 131
2008	9 201	37,7	0,6	4 729	6,3	0,4	-4 472	13 929
2009	5 226	-43,2	0,4	4 732	0,1	0,4	-493	9 958
2010	7 504	43,6	0,5	5 331	12,6	0,4	-2 173	12 835
2011	10 071	34,2	0,6	6 311	18,4	0,4	-3 759	16 382



cd. tablicy 9.24

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	wartość (w mln EUR)
2012	11 645	15,6	0,6	6 528	3,4	0,4	-5 118	18 173
2013	10 435	-10,4	0,6	6 933	6,2	0,4	-3 502	17 368
2014	9 426	-9,7	0,6	6 888	-0,7	0,4	-2 538	16 314
2015	8 089	-14,2	0,5	6 821	-1,0	0,4	-1 268	14 910

Źródło: [European Commission 2016m, s. 3; 2015d, s. 4].

**Tablica 9.25.** Wymiana handlowa UE z Afryką Środkową wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	6 971	86,2	Dobra podstawowe	1 614	23,7
Dobra przetworzone	568	7,0	Dobra przetworzone	5 077	74,4
Inne produkty	27	0,3	Inne produkty	96	1,4
Inne	524	6,5	Inne	35	0,5

Źródło: [European Commission 2016m, s. 2].

**Tablica 9.26.** Wymiana handlowa UE z Afryką Środkową wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		8 089	100,0	0,5	6 821	100,0	0,4
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	636	7,9	0,6	1 052	15,4	1,3
SITC 1	Napoje i tytoń	1	0,0	0,0	241	3,5	0,8
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	654	8,1	1,1	181	2,7	0,5
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	4 958	61,3	1,5	110	1,6	0,1
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	1	0,0	0,0	11	0,2	0,2

cd. tablicy 9.26

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	149	1,8	0,1	1 011	14,8	0,3
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	1 050	13,0	0,6	864	12,7	0,4
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	69	0,9	0,0	2 648	38,8	0,4
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	21	0,3	0,0	586	8,6	0,3
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	27	0,3	0,1	82	1,2	0,1
	Inne	524	6,4	bd	35	0,5	bd

Źródło: [European Commission 2016m, s. 4].

## 9.5. Podsumowanie

Głównym elementem nowej architektury stosunków gospodarczych UE – Afryka Subsaharyjska są umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA). Zarówno strona unijna, jak i afrykańska zdawały sobie sprawę z tego, że dotychczasowy model współpracy gospodarczej wyczerpał swoje możliwości i co ważniejsze — nie jest konkurencyjny w globalizującym się świecie (zwłaszcza w kontekście innych rynków wschodzących). Przewartościowanie stosunków gospodarczych między Unią Europejską a państwami Afryki Subsaharyjskiej było niezbędne, a zmiany konieczne. Diagnoza postawiona przez obie strony nie różniła się w tym względzie. Różnice pojawiają się co do metod (zakres i charakter EPA) oraz rozumienia, czym jest rozwój. W zależności od tego inna jest także ocena kosztów i korzyści związanych z implementacją umów EPA.

Tym samym zakres i charakter afrykańskich umów EPA stanowi swojego rodzaju kompromis między stronami. Pozostaje jeszcze wiele aspektów, co do których nie osiągnięto porozumienia. Umowy nie mają charakteru kompleksowego i całościowego. Dotyczą przede wszystkim obrotu towarowego.

Poddając analizie stosunki handlowe UE – Afryka Subsaharyjska należy wyróżnić następujące prawidłowości.

Spośród grup regionalnych EPA najważniejszym partnerem Unii Europejskiej w Afryce Subsaharyjskiej są Afryka Południowa (SADC EPA) i Afryka Zachodnia. Łącznie przypada na nie ponad 70% całej wymiany handlowej UE – Afryka Subsaharyjska. Spośród tych grup wywodzą się również takie państwa, jak RPA i Nigeria, jedne z głównych partnerów handlowych Unii Europejskiej w Afryce.

Unia Europejska eksportuje do państw Afryki Subsaharyjskiej przede wszystkim artykuły i dobra przemysłowe (przetworzone) — przypada na nie średnio 85% całego eksportu unijnego. Wśród nich najważniejsze to maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Importuje natomiast głównie dobra podstawowe (ponad 80%), w tym produkty mineralne (m.in. ropę naftową i produkty naftowe oraz rudy metali i inne minerały).

Unia Europejska jest jednym z największych partnerów handlowych Afryki Subsaharyjskiej. Przypada na nią około 30% subsaharyjskiej wymiany handlowej. W porównaniu jednak z Afryką Północną to o połowę mniej. Afryka Północna i Afryka Subsaharyjska różnią się pod tym względem, zwłaszcza jeśli chodzi o eksport. Na Unię Europejską przypada łącznie około 60% wywozu państw Afryki Północnej i około 30% Afryki Subsaharyjskiej.



# 10

## Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Afryką Północną

### 10.1. Uwagi wstępne

Państwa Afryki Północnej są częścią regionu basenu Morza Śródziemnego. Obszar ten zajmuje „szczególne miejsce na arenie międzynarodowej. Położony na styku trzech kontynentów: Europy, Azji i Afryki, łączy się z Oceanem Atlantyckim poprzez Cieśninę Gibraltarską oraz graniczy z Morzem Czerwonym i Morzem Czarnym. To swoiste usytuowanie, a także znajdujące się tam surowce energetyczne, przyciągają uwagę mocarstw światowych” [Zajac 2002, s. 17]. Jednocześnie to region, który generuje wyzwania i zagrożenia dla bezpieczeństwa europejskiego, takie jak: nielegalne migracje, fundamentalizm islamski, konflikty i wojny.

Zaangażowanie Unii Europejskiej w regionie basenu Morza Śródziemnego jest wynikiem wielu powiązań między wybranymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej (zwłaszcza tych z południa) a krajami Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. Mają one charakter historyczny, ekonomiczny, geostrategiczny i kulturowy [Marcinkowska 2011, s. 149].

Dla arabskich krajów basenu Morza Śródziemnego głównym parterem handlowym jest Unia Europejska. Import z państw członkowskich Unii Europejskiej zajmuje czołowe miejsce w bilansie handlowym tych państw. Kraje Unii Europejskiej są także ich najważniejszym kierunkiem eksportu [Adamczyk 2014, s. 77], do których sprzedawane są przede wszystkim surowce energetyczne.

W pierwszych latach XXI w. (2003–2009), według raportu African Economic Outlook, wzrost gospodarczy krajów Afryki Północnej wyniósł średnio ponad 5% [AfDB et al. 2011, s. 21; 2012, s. 11; 2013, s. 7, 10]. Arabska Wiosna i jej negatywne konsekwencje dla całego regionu w istotny sposób zahamowały tę dynamikę. W latach 2013 i 2014 wzrost gospodarczy dla północnej części Afryki osiągnął jedynie odpowiednio 1,6 i 1,7%<sup>200</sup>. W 2015 r. zanotował poziom 3,5%, w następnych

---

<sup>200</sup> Autorzy raportów African Economic Outlook w statystykach tam prowadzonych zaliczają do Afryki Północnej następujące państwa: Algierię, Egipt, Libię, Mauretanię, Maroko i Tunezję.

latach oscylować ma, zgodnie z przewidywaniami, na poziomie w 2016 — 3,3%, w 2017 — 3,8% [AfDB et al. 2016, s. 43]. Dane te jednak opierają się na założeniu, że sytuacja w Afryce Północnej ustabilizuje się. Wydaje się to jednak mało prawdopodobne. Jak zauważa raport AEO z 2015 r.: „Cztery lata po rewolucji w Tunezji, Egipcie i Libii, sytuacja polityczna w regionie pozostaje napięta i dość niestabilna” [AfDB et al. 2015a, s. II]. Dowodem na to są chociażby wydarzenia z czerwca/lipca 2013 r. z Egiptu czy chociażby zamachy w Tunezji wiosną i latem 2015 r.

Pomimo znacznych turbulencji, jakie mają miejsce w regionie basenu Morza Śródziemnego, kraje Afryki Północnej spośród wszystkich państw afrykańskich należą do głównych partnerów handlowych UE — na pięć państw regionu przypada niemalże połowa całej wymiany handlowej UE z Afryką.

Celem rozważań w niniejszym rozdziale jest ukazanie stosunków gospodarczych UE z Afryką Północną — ich uwarunkowań, dynamiki, zakresu i struktury. Analizie poddano cały region północny i poszczególne kraje tego regionu. Pierwsza część rozdziału ma charakter wprowadzający. Ukazano ramy instytucjonalne współpracy między Afryką Północną a UE, od zapisów dotyczących stowarzyszenia w traktacie rzymskim poprzez Globalną Politykę Śródziemnomorską aż po Partnerstwo Eurośródziemnomorskie i Unię na rzecz regionu Morza Śródziemnego. Następnie skoncentrowano się na ukazaniu i istocie eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych. Wskazano na korzyści i wyzwania związane z procesem implementacji tychże umów, zwłaszcza ich wpływ na rozwój społeczno-ekonomiczny Afryki Północnej. Ostatnia część rozdziału ma charakter empiryczny i zawiera wyniki badań dynamiki wartości i struktury wymiany handlowej UE z badanymi pięcioma państwami Afryki Północnej. Tę część pracy oparto na zestawieniu wskaźników dotyczących m.in. wymiany handlowej wg grup towarowych sekcji SITC, obrotów handlowych między stronami i ich udziału w ogólnym przywozie i wywozie do/z UE oraz do/z poszczególnych państw Afryki Północnej.

## **10.2. Partnerstwo Eurośródziemnomorskie / / Unia na rzecz regionu Morza Śródziemnego**

Stosunki pomiędzy Wspólnotami Europejskimi a państwami Afryki Północnej w latach 1957–1990, mimo podejmowanych prób, nie wyszły w większym zakresie poza sferę pomocową i gospodarczą. Bowiem ani EWG, ani Euratom nie przewidywały współpracy politycznej, a działania państw członkowskich w tej dziedzinie charakteryzowały się brakiem jednoznacznej, wspólnej strategii wobec regionu śródziemnomorskiego. Wynikało to z odmiennych interesów ekonomicznych i politycznych państw członkowskich.

Polityka Wspólnot Europejskich (WE) była realizowana w zasadzie według schematu dwustronnego, tj. Wspólnoty Europejskie — poszczególne państwa Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. Pierwsze podstawy prawne dotyczące stosunków Wspólnot Europejskich z państwami Afryki, w tym Północnej, zostały zawarte, jak już wspomniano w rozdziale 9 niniejszej książki, w traktacie rzymskim z 1957 r.

(art. 131–136). Artykuł 131 mówił o stowarzyszeniu pozaeuropejskich krajów i terytoriów utrzymujących szczególne stosunki z Belgią, Francją, Włochami i Holandią. Jedną z „zasad stowarzyszenia było wzajemne uprzywilejowanie w handlu, przy czym EWG miała traktować towary importowane z danego terytorium tak jak pochodzące z któregoś z jej krajów członkowskich, natomiast terytoria stowarzyszone rozciągały reżim panujący w stosunkach z państwem, z którym utrzymywały szczególne związki, na całą Wspólnotę”<sup>201</sup>. W 1969 r. Maroko i Tunezja podpisały z EWG umowy stowarzyszeniowe pierwszej generacji, które zapewniły im preferencyjny dostęp do europejskich rynków zbytu<sup>202</sup>. Jak zauważa Borkowski, umowy zostały nazwane stowarzyszeniowymi — w praktyce „tworzyły one tzw. zmodyfikowaną strefę wolnego handlu pomiędzy każdym z krajów a Wspólnym Rynkiem” [Borkowski 2009, s. 99]. EWG stała na stanowisku, że „opierają się one na art. XXIV GATT, liczni badacze wskazują jednak na ograniczony charakter zapisów, przede wszystkim objęcie preferencjami zbyt małej części wymiany handlowej”<sup>203</sup> [Borkowski 2009, s. 99]. W grudniu 1972 r. podpisany został preferencyjny układ handlowy z Egiptem [Borkowski 2009, s. 100].

Ważne miejsce w rozwoju stosunków wzajemnych odegrała proklamowana w listopadzie 1972 r. przez Radę Ministrów EWG koncepcja „Globalnej Polityki Śródziemnomorskiej” (Global Mediterranean Policy) — inicjatorem koncepcji w czerwcu 1972 r. był minister spraw zagranicznych Francji. Jednak i ona nie przyniosła oczekiwanej instytucjonalizacji wielostronnych stosunków wzajemnych. Ich jedynym efektem było zakończenie w 1976 r. negocjacji dotyczących umów o współpracy z krajami Maghrebu, a w 1977 r. z państwami Maszreku [Marcinkowska 2011, s. 155]. Umowy te, w odróżnieniu od układów pierwszej generacji, były umowami kompleksowymi, regulującymi oprócz handlu towarami przemysłowymi i rolnymi kwestie współpracy gospodarczej, pomocy technicznej i finansowej oraz status imigrantów pracujących na terenie państw członkowskich EWG. Odnosząc się bezpośrednio do handlu towarami przemysłowymi, przewidziano całkowity wolny dostęp produktów z krajów regionu na rynek wspólnotowy, bez ograniczeń celnych i ilościowych<sup>204</sup>. „W zakresie towarów rolnych zastosowano znaczącą obniżkę ceł, od 20% aż do ich całkowitego zniesienia, niekiedy jednak w zakresie odpowiednich kwot importowych”<sup>205</sup>.

---

<sup>201</sup> Koncesje ze strony krajów stowarzyszonych miały być osiągnęte stopniowo, przy uwzględnieniu ich potrzeb rozwojowych.

<sup>202</sup> Początkowo państwa Maghrebu próbowały koordynować swoje negocjacje z EWG, ale w wyniku napięć pomiędzy Marokiem a Algierią próby te zakończyły się niepowodzeniem. Między państwami członkowskimi EWG także istniała rozbieżność interesów. W konsekwencji nie pozwoliło to na podpisanie układów całościowych, co było propozycją Komisji Europejskiej.

<sup>203</sup> Łącznie przywileje objęły w przypadku Maroka ok. 60% eksportu na rynek wspólnotowy, dla Tunezji było to ok. 70%. Dotyczyły niemal wszystkich artykułów przemysłowych oraz większości towarów rolnych. Wyjątki objęły m.in. owoce poza cytrusami, wino oraz produkty przemysłu spożywczego [Borkowski 2009, s. 99].

<sup>204</sup> Zapis ten miał być zrealizowany do końca 1979 r. [Borkowski 2009, s. 101].

<sup>205</sup> Do tego pozytywnego, jak zauważa Borkowski, obrazu trzeba dodać, że przy dostępie na rynek europejski pozostały ceny minimalne, co w znaczący sposób obniżało konkurencyjność importowanych towarów wobec rodzimej produkcji [Borkowski 2009, s. 101].

Po zakończeniu zimnej wojny południowe państwa Wspólnot Europejskich (Francja, Włochy, Hiszpania, Portugalia) naciskały na nawiązanie pogłębionej współpracy z krajami Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu, co wynikało nie tylko z historycznych więzów współdziałania, lecz także z nowych uwarunkowań bezpieczeństwa w regionie śródziemnomorskim (kryzys bałkański na początku lat 90. oraz niestabilna sytuacja na Bliskim Wschodzie). Ponadto państwa te obawiały się, że wraz z zakończeniem podziału Europy większość środków pomocowych i działań WE/UE skupi się na Europie Środkowej i Wschodniej, co odbędzie się kosztem „wymiaru południowego” UE, tak istotnego dla tych państw. Na przykład utworzenie w 1989 r. programu PHARE mocno zaniepokoiło południowe państwa Wspólnot i spotkało się z ich zdecydowaną reakcją<sup>206</sup>.

Działania państw południowo europejskich przyczyniły się do przyjęcia przez Radę Ministrów WE, w grudniu 1990 r., tzw. Nowej Polityki Śródziemnomorskiej. Zmierzała ona do stworzenia współpracy raczej horyzontalnej niż dwustronnej i do wzrostu politycznego oraz gospodarczego dialogu o wymiarze regionalnym. Przewidywała także znaczące zwiększenie pomocy finansowej WE/UE dla regionu. O ile w latach 1976–1991 kraje Maghrebu (Maroko, Algieria, Tunezja) oraz Maszreku (Egipt, Jordania, Liban, Syria) i Izrael otrzymały łącznie pomoc wysokości 3,3 mld ECU, to na lata 1992–1996 przewidziano w sumie ponad 4,4 mld ECU.

W latach 1994–1995 nastąpiło istotne przyspieszenie w procesie wielostronnej instytucjonalizacji relacji między Unią Europejską a państwami Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. W czerwcu 1994 r. Rada Europejska na spotkaniu na Korfu wypracowała strategię dla basenu Morza Śródziemnego, a w październiku tego samego roku Komisja Europejska opracowała dokument pt. „O wzmocnieniu polityki śródziemnomorskiej Unii Europejskiej”, w którym zaproponowała utworzenie wielostronnego obszaru współpracy w regionie. KE opowiedziała się również za zorganizowaniem konferencji międzyregionalnej. Propozycje te zostały przyjęte na szczycie UE w Essen w grudniu 1994 r., a w czerwcu 1995 r. w Cannes przyznano pierwsze fundusze na pomoc dla państw Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu [Bicchi 2004, s. 1–26].

Szczyty UE na Korfu, w Essen oraz w Cannes przygotowały podłoże dla sformalizowania współpracy Unii Europejskiej z państwami południowego i wschodniego wybrzeża Morza Śródziemnego. Ostatecznie formalną współpracę pomiędzy 15 państwami UE oraz 12 partnerami (Algieria, Autonomia Palestyńska, Cypr, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Malta, Maroko, Syria, Tunezja, Turcja) nawiązano na spotkaniu w Barcelonie w dniach 27–28 listopada 1995 r. Określa się ją terminem Partnerstwo Eurośródziemnomorskie (Euro-Mediterranean Partnership) lub Proces Barceloński.

---

<sup>206</sup> Minister spraw zagranicznych Włoch opowiedział się za równym rozdzieleniem pomocy Wspólnoty Europejskiej dla państw Europy Środkowej i Wschodniej oraz dla krajów regionu śródziemnomorskiego. Poparł go premier Hiszpanii (Gonzalez), który w grudniu 1989 r. powiedział: „Nie mogę zaprzeczyć, że priorytety WE skierowane ku Europie Wschodniej rodzą problemy dla bezpieczeństwa Hiszpanii i jej rozwoju gospodarczego”.



Głównym celem Partnerstwa Eurośródziemnomorskiego, zgodnie z Deklaracją barcelońską, jest „przekształcenie basenu Morza Śródziemnego w obszar dialogu, współpracy i wymiany gwarantującej pokój, stabilność i pomyślność ekonomiczną” [European Union External Action 1995]. Wyzwaniom tym odpowiadają trzy filary (koszyki) partnerstwa: polityczne i w zakresie bezpieczeństwa; gospodarcze i finansowe; społeczne, kulturowe i humanitarne.

Deklaracja barcelońska była programem ambitnym. Po raz pierwszy Unia Europejska przeszła w swej polityce śródziemnomorskiej od powiązań dwustronnych do tworzenia więzi wielostronnych z krajami basenu Morza Śródziemnego, niebędącymi członkami Unii Europejskiej.

Partnerstwo ma realizować swoje cele m.in. poprzez tworzenie mechanizmów dyplomacji prewencyjnej w regionie, ustanowienie strefy wolnego handlu między UE a poszczególnymi państwami regionu, tworzenie społeczeństwa obywatelskiego oraz dialog międzykulturowy. Pierwsze dziesięć lat Partnerstwa ukazały, że współpraca nie spełniła związanych z nią oczekiwań, a cele przyjęte w deklaracji barcelońskiej nie zostały w pełni osiągnięte [Kołakowska 2006; Emerson, Noutcheva 2005, s. 1–23]. Świadczyły o tym stale powtarzające się wezwania do wzmocnienia lub pobudzenia współpracy. Jedną z prób w tym zakresie zainicjował Sarkozy, zgłaszając projekt Unii Śródziemnomorskiej<sup>207</sup>.

Ostatecznie, 13 lipca 2008 r. w Paryżu, szefowie państw i rządów państw UE oraz basenu Morza Śródziemnego przyjęli deklarację ustanawiającą nowe forum współpracy regionalnej „Proces Barceloński: Unia na rzecz regionu Morza Śródziemnego”<sup>208</sup>. Przyznano jej formułę wzmocnionego partnerstwa wielostronnego. Za główne wyzwania uznano polepszenie stosunków multilateralnych w regionie, „wzrost współodpowiedzialności za cały proces na zasadzie równości poprzez konkretne projekty” [Marcinkowska 2011, s. 184]. Unia na rzecz regionu Morza Śródziemnego ma stanowić kontynuację i uzupełnienie procesu barcelońskiego. Postanowienia Deklaracji barcelońskiej oraz wyznaczone przez nią obszary współpracy

---

<sup>207</sup> Projekt został przedstawiony przez ówczesnego kandydata na prezydenta Francji Sarkozy’ego, w maju 2007 r. Pierwotne założenia przewidywały powołanie struktury luźno związanej z UE, z odrębnymi instytucjami i mechanizmem spotkań wzorowanym na G8. Obejmować miała ona wyłącznie państwa śródziemnomorskie UE oraz pozostałe kraje regionu. Jak zauważa Kumoch, projekt „miał dwa podstawowe cele: wzmocnienie europejskiej pozycji Francji poprzez budowę wokół niej silnego bloku państw śródziemnomorskich oraz osłabienie unijnych aspiracji Turcji” [Kumoch 2011, s. 269; Borkowski 2009, s. 204].

<sup>208</sup> Założenia powstałej w lipcu 2008 r. organizacji w znacznym stopniu odbiegają od wstępnego projektu Sarkozy’ego. Projekt prezydenta Francji spotkał się bowiem ze sprzeciwem krajów członkowskich UE spoza basenu Morza Śródziemnego, zwłaszcza Niemiec. Brakowało w nim „odniesienia do dotychczas istniejących form współpracy z regionem śródziemnomorskim. Obawiano się także, że jej powstanie doprowadzi do podziału zainteresowań UE na Wschód i Południe”. Wskazywano również na francuskie aspiracje w regionie. Przyjęcie zmodyfikowanej nazwy Unia na rzecz regionu Morza Śródziemnego była odzwierciedleniem decyzji o przyjęciu do organizacji wszystkich krajów UE, w tym również tych, które nie leżą nad Morzem Śródziemnym [Kumoch 2011, s. 253; Marcinkowska 2011, s. 183; Adamczyk 2014, s. 93].

są nadal głównymi częściami składowymi relacji eurośródziemnomorskich. Unia na rzecz regionu Morza Śródziemnego jest komplementarna w stosunku do bilateralnych stosunków UE z krajami — stronami Partnerstwa Eurośródziemnomorskiego, które będą kontynuowane w ramach dotychczas istniejących struktur, takich jak umowy stowarzyszeniowe i plany działania Europejskiej Polityki Sąsiedztwa [Marcinkowska 2011, s. 185].

Unia na rzecz regionu Morza Śródziemnego skierowana jest do wszystkich uczestników Partnerstwa Eurośródziemnomorskiego, w tym Albanii i Mauretanii, a także jej obserwatorów (Libii) oraz Bośni i Hercegowiny, Czarnogóry i Monako. Jej celem jest ożywienie Partnerstwa poprzez realizację konkretnych projektów, przyczyniających się do większej integracji regionu.

W trakcie spotkania w Paryżu przyjęto sześć pierwszych projektów, które dotyczą: oczyszczenia Morza Śródziemnego, wykorzystania energii słonecznej, poprawy infrastruktury transportowej, ochrony ludności cywilnej przed katastrofami naturalnymi, utworzenia Uniwersytetu Eurośródziemnomorskiego oraz rozbudowy mechanizmów udzielania kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw [Balfour 2009, s. 99–105].

Wydawało się, że zaangażowanie Unii Europejskiej w basenie Morza Śródziemnego będzie wzrastać. W szczególności Francji, która chciała odegrać wiodącą rolę w kształtowaniu nowej inicjatywy. Również Hiszpania, która objęła prezydenturę w 2010 r., była bardziej aktywna w tym zakresie (wpływała na to m.in. konieczność pilnego rozwiązania hiszpańskiego problemu z nielegalną imigracją). Jednak Arabska Wiosna zrewidowała po raz kolejny europejskie zamierzenia i cele. Przede wszystkim ukazała ona słabość polityczną, instytucjonalną i strategiczną Unii Europejskiej w tej części świata. Jednocześnie po fali protestów i rewolucji sytuacja w basenie Morza Śródziemnego zmieniła się diametralnie — stała się jeszcze bardziej niestabilna. Doszło do polaryzacji i defragmentacji społeczeństw państw arabskich. Stawia to przed UE zupełnie nowe wyzwania, z kluczowym zagadnieniem fali migracyjnej kierującej się ku Europie, ale też fundamentalizmu islamskiego i terroryzmu (przypadek „Charlie Hebdo”, zamachy w Tunezji, w styczniu 2015 r., w Paryżu w listopadzie 2015 r. i w Brukseli w marcu 2016 r.) [Behr 2012, s. 76–88]. Ponadto niestabilność polityczna w istotny sposób wpływać może na stosunki handlowe między stronami. Choć kraje Afryki Północnej są wciąż jednymi z najważniejszych partnerów handlowych Unii Europejskiej w Afryce, to przedłużający się brak reform strukturalnych w regionie może negatywnie odbić się na relacjach gospodarczych. Potencjał układów eurośródziemnomorskich i będących ich częścią układów o wolnym handlu wydaje się być nie w pełni wykorzystany. Unia Europejska, dążąc do zmiany tego stanu rzeczy, podjęła działania mające na celu zawarcie z krajami Afryki Północnej pogłębionych i całościowych umów o wolnym handlu, stanowiących uzupełnienie dotychczasowych ram gospodarczych między Unią Europejską a krajami Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu.

### 10.3. Eurośródziemnomorskie układy stowarzyszeniowe

Główne cele partnerstwa (koszyka) gospodarczego zapisane w Barcelonie to: przyspieszenie trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego krajów regionu śródziemnomorskiego, poprawa warunków życia, wspieranie ekonomicznych procesów integracyjnych w regionie.

Realizacji tych ambitnych celów miały służyć: stopniowe tworzenie eurośródziemnomorskiej strefy wolnego handlu (pierwotnie zakładano, że powstanie ona do 2010 r.) oraz wzrost pomocy finansowej ze strony UE (program MEDA do końca 2006 r.<sup>209</sup>, w latach 2007–2013 pomoc dla krajów basenu Morza Śródziemnego kierowana była w ramach Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa, a od 2014 r. jest udzielana w ramach Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa<sup>210</sup>).

Strefa wolnego handlu jest tworzona za pomocą dwustronnych eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych podpisywanych przez UE i poszczególne państwa Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. Do połowy 2016 r. jedynie Syria nie podpisała układu stowarzyszeniowego. Libia zaś nie jest członkiem Partnerstwa Eurośródziemnomorskiego (tablica 10.1).

Eurośródziemnomorskie układy stowarzyszeniowe mają podobną strukturę i zawartość. Rozpoczynają się od zapisów dotyczących współpracy politycznej, następnie zawierają regulacje dotyczące aspektów gospodarczych. Część ostatnia poświęcona jest współpracy w wymiarze kulturalnej i społecznej. Główny akcent układów położony jest na kwestie ekonomiczne. Rolą eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych jest stopniowa liberalizacja i zarazem restrukturyzacja gospodarek państw Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. Układy stowarzyszeniowe zawierają m.in. zapisy o: zniesieniu ceł na produkty przemysłowe w okresie 12-letnim, licząc od daty wejścia umów w życie; ograniczonej liberalizacji handlu na artykuły rolne i rybne; przyjęciu regulacji zasad pochodzenia towarów oraz praw własności intelektualnej. Działania te są ze sobą ściśle powiązane. Umowy zawierają także wytyczne dla państw regionu. Podobne wytyczne

---

<sup>209</sup> MEDA jest skrótem od francuskiej nazwy *Mesures d'Accompagnement*. Program został ustanowiony w czerwcu 1995 r. i zaadaptowany przez Radę UE 23 lipca 1996 r. W latach 1995–1999 na ten cel przeznaczono 3,44 mld EUR, na lata 2000–2006 na kontynuację programu MEDA (tzw. MEDA II) — 5,35 mld EUR, powiększoną o ofertę Europejskiego Banku Inwestycyjnego opiewającą na kwotę 7,4 mld EUR. MEDA wykraczała poza tradycyjne rozumienie pomocy rozwojowej i zakładała ułatwienie transformacji gospodarczej oraz wprowadzenie wolnego handlu w regionie śródziemnomorskim. Fundusze z MEDA w 90% były przeznaczane na współpracę dwustronną między UE a krajami partnerskimi, a w 10% kierowane na realizację projektów wielostronnych w regionie.

<sup>210</sup> Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa zastąpił szereg instrumentów, w tym MEDA. Celem Instrumentu był rozwój współpracy między UE a państwami sąsiedzkimi spoza UE poprzez zapewnienie zrównoważonego rozwoju regionalnego. EISP obejmował: Algierię, Armenię, Azerbejdżan, Białoruś, Egipt, Gruzję, Izrael, Jordanię, Liban, Libię, Mołdawię, Maroko, Autonomię Palestyńską, Syrię, Tunezję, Ukrainę i Rosję. Na lata 2007–2013 na realizację projektów w ramach EISP przeznaczono ok. 12 mld EUR. Natomiast całkowity budżet Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa, którego cele i zakres terytorialny pokrywa się z EISP, na lata 2014–2020 wynosi 15,4 mld EUR.

**Tablica 10.1.** Wykaz eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych

Państwo	Data podpisania	Data wejścia w życie
Tunezja	17 lipca 1995 r.	1 marca 1998 r.
Izrael	20 listopada 1995 r.	1 czerwca 2000 r.
Maroko	26 lutego 1996 r.	1 marca 2000 r.
Autonomia Palestyńska	24 lutego 1997 r.	1 lipca 1997 r.
Jordania	24 listopada 1997 r.	1 maja 2002 r.
Egipt	25 czerwca 2001 r.	1 czerwca 2004 r.
Algieria	22 kwietnia 2002 r.	1 września 2005 r.
Liban	17 czerwca 2002 r.	1 kwietnia 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne.

znajdują się w planach działania, podpisywanych na okres od trzech do pięciu lat przez UE z państwami partnerskimi w ramach Europejskiej Polityki Sąsiedztwa [Zajac 2010, s. 182–183].

Do nadzoru implementacji eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych zostały powołane dwie instytucje: Rada Stowarzyszeniowa, działająca na poziomie ministrów oraz Komitet Stowarzyszeniowy, w którego skład wchodzi wyżsi rangą urzędnicy.

Istotnym elementem procesu tworzenia strefy wolnego handlu są uregulowania dotyczące zasad pochodzenia towarów oraz liberalizacji usług i inwestycji. Rada Unii 11 października 2005 r. podjęła decyzję o włączeniu Algierii, Egiptu, Izraela, Jordanii, Libanu, Maroka, Syrii, Tunezji, Zachodniego Brzegu i Strefy Gazy do obszaru kumulacji pochodzenia (Pan-Euro-Mediterranean system of 'cumulation of origin'). Decyzja ta została następnie potwierdzona w dwustronnych porozumieniach, podpisanych przez Unię Europejską i poszczególne państwa partnerskie. Maroko uczyniło to jako pierwszy kraj regionu w 2005 r., Egipt i Tunezja w 2006 r. Algieria zaś zatwierdziła porozumienie w 2007 r. Paneurośródziemnomorskie protokoły dotyczące reguł pochodzenia mają ułatwić dokumentowanie pochodzenia towarów w ramach eurośródziemnomorskiej strefy wolnego handlu, ułatwić dostęp do rynku wspólnotowego towarom pochodzącym z krajów Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu, a także stworzyć lepsze warunki działania dla podmiotów unijnych współpracujących z krajami arabskimi [Zajac 2010, s. 186].

W 2010 r. Unia Europejska uzgodniła z partnerami Paneurośródziemnomorską Regionalną Konwencję dotyczącą reguł pochodzenia (*Regional Convention on pan-Euro-Mediterranean preferential rules of origin 2010*). Po podpisaniu, a następnie ratyfikacji jej przez strony, dokument ten zastąpi dwustronne paneurośródziemnomorskie protokoły. Maroko podpisało Konwencję 1 czerwca 2011 r., Algieria 5 października 2012 r., Tunezja w styczniu 2013 r., a Egipt 9 października 2013 r.

W 2006 r. na spotkaniu w Marrakeszu Unia Europejska zainauguowała oficjalnie negocjacje z wybranymi państwami regionu dotyczące liberalizacji sektora usług. Formalnie rozpoczęły się one w 2008 r. z Egiptem, Marokiem, Tunezją i Izraelem.

Wśród szeregu założeń Partnerstwa, zakres i konstrukcja eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych poddawane są szczególnej krytyce. Podkreśla się pominięcie w układach stowarzyszeniowych kwestii, które są kluczowe dla nieczłonkowskich (arabskich) krajów śródziemnomorskich, takich jak: zadłużenie międzynarodowe<sup>211</sup>, uregulowanie statusu obywateli tych państw pracujących za granicą oraz regulacja kwestii związanych z wydobywaniem oraz ceną gazu i ropy naftowej. Pominięcie wymienionych powyżej spraw jest słabym punktem procesu barcelońskiego i w konsekwencji może negatywnie wpłynąć na jego rozwój.

Krytyce poddano także: dwunastoletni okres transformacji, uznawany za zbyt krótki; wykluczenie ze strefy wolnego handlu artykułów rolnych; dwustronny rodzaj umów; niewystarczającą pomoc finansową Unii Europejskiej [Bensassi, Martinez-Zarzoso, Marquez-Ramos 2010; Pierluigi, Nenci 2012].

Znaczącą słabością procesu barcelońskiego jest wykluczenie z budowanej strefy wolnego handlu artykułów rolnych, których produkcja w niektórych krajach Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu jest wiodącą gałęzią gospodarki. Unia Europejska zainteresowana jest zakupem tylko tych warzyw i owoców, które nie są produkowane w krajach UE, np. daktyli i mango. Natomiast eksport pozostałych produktów jest bardzo ograniczony, co wynika z ochrony rolnictwa i przetwórstwa rolnego Unii Europejskiej w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Sytuacja taka wpływa negatywnie na rozwój ekonomiczno-społeczny południowo- i wschodniośródziemnomorskich krajów<sup>212</sup>.

Zdaniem ekspertów na rozwój regionu Morza Śródziemnego wpłynąć może także negatywnie dwustronny charakter umów stowarzyszeniowych, tj. podpisywanie układów UE — poszczególne państwa regionu. Jak wykazały badania, brak integracji gospodarczej między krajami arabskimi, pomimo zawiązania procesu barcelońskiego, w żadnym stopniu nie doprowadzi do poprawy ich sytuacji ekonomicznej, a co więcej — może zwiększyć ich zależność gospodarczą od Unii Europejskiej. Pomimo prób nawiązania współpracy międzyarabskiej, na początku XXI w., wielkość handlu pomiędzy państwami północnoafrykańskimi (bliskowschodnimi) sięgała jedynie 5%, podczas gdy wskaźnik handlu tych krajów z Unią Europejską wynosił aż 52% [Ahmed Farouk et al. 2012; Hagemeyer, Cieslik 2009, s. 344–369].

---

<sup>211</sup> Deklaracja barcelońska pozostawia kwestie zadłużenia międzynarodowego krajów Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu do rozwiązania przez inne instytucje międzynarodowe, takie jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy spotkania G-8. W tym kontekście należy zwrócić uwagę na fakt, że wiele krajów arabskich boryka się z problemem długów zewnętrznym, których obsługa pochłania większą część ich rocznych dochodów z zagranicy.

<sup>212</sup> Z jednej strony, rolnicy, którzy nie będą mogli znaleźć rynku zbytu, zaczną szukać innych możliwości zarobku, co może spowodować przeludnienie miast, degradację środowiska, a także wzrost migracji międzynarodowych. Z drugiej strony, przy małym popycie i braku środków rozwojowych rolnictwo nie zostanie zrestrukturyzowane [Martin 2004, s. 422–458].

Dnia 4 grudnia 2011 r. Rada UE ds. Zagranicznych udzieliła Komisji Europejskiej mandatu na negocjacje umów o utworzeniu Pogłębionych i Całościowych Stref Wolnego Handlu (Deep and Comprehensive Free Trade Area, DCFTA) pomiędzy UE a Egiptem, Jordanią, Marokiem i Tunezją.

Rozpoczęcie negocjacji DCFTA było wyrazem poparcia Unii Europejskiej dla przemian demokratyczno-gospodarczych zachodzących w krajach Afryki Północnej [Tino 2012]. Ich celem jest rozszerzenie zakresu dotychczasowych umów stowarzyszeniowych. Negocjacje mają doprowadzić do zniesienia ograniczeń prawnych dotyczących zamówień publicznych oraz handlu usługami, a także mają wprowadzić dodatkową ochronę inwestycji oraz prawa własności intelektualnej. Kolejną kwestią jest uproszczenie procedur celnych oraz ujednoczenie przepisów fitosanitarnych dotyczących żywności [Polskie Centrum Studiów Afrykanistycznych (PCSA) 2013].

Zbudowanie wielostronnej współpracy gospodarczej w regionie śródziemnomorskim będzie trudne, choć niezbędne dla sukcesu procesu barcelońskiego. W przeciwnym razie idea strefy wolnego handlu nie zmieni regionu w oczekiwany obszar stabilności i dobrobytu, ale wręcz pogłębi trudną już sytuację społeczno-ekonomiczną państw Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. To z kolei może wpływać na obroty handlowe między Unią Europejską a krajami Afryki Północnej.

## 10.4. Stosunki handlowe z poszczególnymi państwami Afryki Północnej

### 10.4.1. Algieria

Wzajemna wymiana handlowa regulowana jest obowiązującą od dnia 1 września 2005 r. umową stowarzyszeniową UE–Algieria, która wprowadza stopniową redukcję granicznych opłat celnych we wzajemnym handlu, aż do ich całkowitego zniesienia w 2020 r., kiedy ma zacząć obowiązywać eurośródziemnomorska strefa wolnego handlu między partnerami<sup>213</sup>.

Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym Algierii, zarówno w eksporcie, jak i imporcie (tablica 10.2). Przypada na nią około 55% udziału w algierskim handlu zagranicznym (dane za 2015 r. ) i tym samym UE znacznie wyprzedza pozostałych partnerów handlowych Algierii [European Commission 2016n, s. 8].

---

<sup>213</sup> Początkowo data ta była wyznaczona na 2017 r. W 2010 r. Algieria wystąpiła jednak o utrzymanie niektórych tariff celnych do 2020 r. „Algierski postulat motywowany był brakiem równowagi w dwustronnych relacjach handlowych, gdzie, jak stwierdził algierski minister spraw zagranicznych, M. Medelci, jeden dolar algierskiego eksportu do UE nie pokrywa 20 USD importu z państw Wspólnoty. Europejski eksport do Algierii wzrósł od 2005 r. z 11 do ponad 20 mld USD w 2012 r. W tym czasie Algieria sprzedawała swe towary, poza sektorem węglowodorowych nośników energii, na niezmiennym poziomie 0,5 mld USD. W rezultacie algierski budżet utracił od czasu obowiązywania umowy stowarzyszeniowej z UE 2,5 mld USD wpływów z tariff celnych. Do 2017 r. straty mogą zamknąć się kwotą szacowaną na 8,5 mld USD” [GoAfrica 2015; Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2013b].

Tablica 10.2. Lista największych partnerów handlowych Algierii w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		48 393	100,0	Świat		31 476	100,0	Świat		79 869	100,0
1	UE28	24 476	50,6	1	UE28	19 008	60,4	1	UE28	43 484	54,4
2	Chiny	7 535	15,6	2	USA	2 763	8,8	2	Chiny	8 175	10,2
3	Rosja	1 977	4,1	3	Brazylia	1 634	5,2	3	USA	4 623	5,8
4	USA	1 860	3,8	4	Tunezja	1 527	4,9	4	Brazylia	2 619	3,3
5	Turcja	1 810	3,7	5	Japonia	757	2,4	5	Turcja	2 417	3,0
6	Argentyna	1 742	3,6	6	Republika Korei	709	2,3	6	Rosja	1 981	2,5
7	Brazylia	985	2,0	7	Maroko	669	2,1	7	Tunezja	1 970	2,5
8	Indie	846	1,7	8	Kanada	669	2,1	8	Republika Korei	1 552	1,9
9	Republika Korei	843	1,7	9	Chiny	640	2,0	9	Indie	1 159	1,5
10	Arabia Saudyjska	619	1,3	10	Turcja	607	1,9	10	Kanada	1 132	1,4

Źródło: [European Commission 2016n, s. 8].

Algieria jest drugim (po RPA) najważniejszym partnerem handlowym Unii Europejskiej spośród wszystkich państw Afryki. Wymiana handlowa w 2015 r. osiągnęła wartość ok. 43 mld EUR (tablica 10.3). Daje się zauważyć wzrost unijnego eksportu do Algierii w latach 2010–2014, przy jednoczesnym spadku importu w latach 2013–2015 (co jest związane ze spadkiem cen surowców energetycznych na świecie) [European Commission 2015t, s. 4; 2016n, s. 3].

Algierska gospodarka jest silnie uzależniona od eksportu ropy i gazu (około 97% eksportu i 40–45% PKB) oraz importu zarówno środków produkcji, jak i żywności. Sytuację tę ilustruje struktura wymiany handlowej z Unią Europejską. Około 95% unijnego importu z Algierii stanowią surowce energetyczne — ropa naftowa i gaz (tablice 10.4 i 10.5). Algieria jest obecnie (dane za 2015 r.) trzecim największym dostawcą energii do UE (po Rosji i Norwegii). Eksport unijny do Algierii zdominowany jest z kolei przez maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (37,1%), produkty rolne i żywność (13,2%), chemikalia (13,7%) oraz żelazo i stal (9,9%) [European Commission 2016n, s. 2, 4, 6; European Commission 2015u].

W kontekście eksportu algierskiego gazu do Unii Europejskiej eksperci zwracają uwagę na pewne istotne niebezpieczeństwo. Jak zauważa Puka: „Choć Unia Europejska od pół wieku importuje algierskie węglowodory, uwarunkowania wewnętrzne Algierii sprawiają, że za kilkanaście lat sama może stać się importerem gazu. Oba stronom zależy, aby zahamować ten proces — Algierii ze względu na wpływy z eksportu, Unii Europejskiej ze względu na dywersyfikację dostawców po pogorszeniu stosunków z Rosją” [Puka 2015].

**Tablica 10.3.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Algierią w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo (w mln EUR)	Suma (w mln EUR)
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)		
2004	15 254		1,5	9 514		1,0	-5 740	24 768
2005	20 885	36,9	1,8	10 498	10,4	1,0	-10 386	31 383
2006	24 154	15,7	1,8	9 977	-5,0	0,9	-14 177	34 132
2007	20 585	-14,8	1,4	11 270	13,0	0,9	-9 314	31 855
2008	28 260	37,3	1,8	15 401	36,7	1,2	-12 858	43 661
2009	17 411	-38,4	1,4	14 821	-3,8	1,4	-2 590	32 232
2010	21 075	21,1	1,4	15 595	5,2	1,2	-5 480	36 671
2011	27 850	32,1	1,6	17 312	11,0	1,1	-10 538	45 161
2012	32 764	17,7	1,8	21 125	22,0	1,3	-11 640	53 889
2013	31 920	-2,6	1,9	22 392	6,0	1,3	-9 528	54 312
2014	29 458	-7,7	1,7	23 376	4,4	1,4	-6 082	52 834
2015	20 708	-29,7	1,2	22 289	-4,7	1,2	1 581	42 997

Źródło: [European Commission 2015t, s. 4; European Commission 2016n, s. 3].

**Tablica 10.4.** Wymiana handlowa UE z Algierią wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	19 783	95,5	Dobra podstawowe	5 387	24,2
Dobra przetworzone	901	4,4	Dobra przetworzone	16 604	74,5
Inne produkty	8	0,0	Inne produkty	154	0,7
Inne	16	0,1	Inne	145	0,7

Źródło: [European Commission 2016n, s. 2].



**Tablica 10.5.** Wymiana handlowa UE z Algierią wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		20 708	100,0	1,2	22 289	100,0	1,2
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	60	0,3	0,1	2 765	12,4	3,4
SITC 1	Napoje i tytoń	3	0,0	0,0	182	0,8	0,6
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	63	0,3	0,1	594	2,7	1,5
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	19 647	94,9	6,0	1 382	6,2	1,6
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0	0,0	0,0	173	0,8	3,7
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	814	3,9	0,4	3 058	13,7	1,0
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	37	0,2	0,0	4 562	20,5	2,3
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	56	0,3	0,0	8 275	37,1	1,1
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	6	0,0	0,0	1 007	4,5	0,5
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	6	0,0	0,0	146	0,7	0,2
	Inne	16	0,1	bd	145	0,6	bd

Źródło: [European Commission 2016n, s. 4].

W 2014 r. Algieria pokryła 7% zapotrzebowania Unii na gaz. Unia Europejska jest głównym rynkiem zbytu algierskiego gazu (72% eksportu). Pomimo korzystnych uwarunkowań, eksport algierskiego gazu do Unii Europejskiej spada (w ubiegłym roku o 4,5 mld m<sup>3</sup>). Główne przeszkody w rozwoju współpracy, zdaniem Puki, leżą po stronie Algierii. „Jej możliwości eksportowe spadają (o 17,5% w ciągu ostatnich trzech lat) ze względu na spadek wydobycia (83,3 mld m<sup>3</sup> w 2014 r.) z dojrzałych złóż oraz zbyt małą liczbę nowych projektów. Równocześnie krajowe zużycie gazu rośnie bardzo dynamicznie (o 21% w ciągu ostatnich trzech lat). Połowa wolumenu przeznaczana jest na produkcję energii elektrycznej (z gazu pochodzi aż 92%). Wykorzystanie prądu się zwiększa, napędzane wzrostem liczby ludności (o blisko milion obywateli rocznie) oraz niskimi (dzięki rządowym subsydiom) cenami. Tymczasem wydajność sektora elektroenergetycznego jest bardzo mała (ok. 30%)” [Puka 2015]. Ministerstwo ds. Energii i Wydo-

bycia przewiduje, że do 2040 r. nastąpi trzykrotny wzrost krajowego zapotrzebowania na energię, a to oznaczać będzie, że Algieria za kilkanaście lat stanie się importerem gazu netto [Puka 2015].

Od maja 2015 r. Unię Europejską i Algierię łączy Memorandum o współpracy strategicznej. Jednym z jego celów jest współpraca energetyczna. Zdaniem Puki „Unia Europejska, aby pomóc utrzymać Algierii miejsce znaczącego dostawcy gazu, powinna dążyć do pełniejszego wykorzystania przesyłu jej gazu sieciowego (tańszego w transporcie niż LNG). Do tego potrzebna jest integracja rynków gazowych Półwyspu Iberyjskiego z resztą kontynentu i budowa gazociągu MidCat przez Pireneje. Wzmocni to bezpieczeństwo dostaw w Europie Zachodniej i przyczyni się do rozwoju projektu unii energetycznej UE” [Puka 2015].

### 10.4.2. Maroko

Wzajemna wymiana handlowa regulowana jest obowiązującą od 1 marca 2000 r. umową stowarzyszeniową UE–Maroko. Zgodnie z przyjętym harmonogramem od 1 marca 2012 r. został całkowicie zliberalizowany handel produktami przemysłowymi między stronami. Natomiast 1 października 2012 r. weszła w życie, zawarta w grudniu 2010 r., umowa o dalszej liberalizacji handlu produktami rolnymi i rolnymi przetworzonymi oraz produktami rybołówstwa pomiędzy Unią Europejską a Marokiem (EU-Morocco Agreement on agricultural, processed agricultural and fisheries products)<sup>214</sup>. Pod koniec 2012 r. Unia Europejska i Maroko rozpoczęły negocjacje w sprawie nowego Protokołu do umowy o partnerstwie w sektorze rybołówstwa. Natomiast od 1 listopada 2012 r. obowiązuje umowa w sprawie rozstrzygnięcia sporów handlowych (A Protocol on Dispute Settlement Mechanism), która wzmacnia ochronę prawną inwestorów z UE i Maroka. Porozumienie to ustanowiło mechanizm rozwiązywania sporów między państwami (ang. *state-to-state*) [European Commission 2015w; Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2013c], dotyczących zagadnień objętych układem stowarzyszeniowym (bez kwestii odnoszących się do konkurencji i ochrony handlowej). W ramach rozpoczętych w kwietniu 2013 r. negocjacji w sprawie zawarcia DCFTA wypracowany ma być z kolei mechanizm regulowania sporów między inwestorem a państwem (ang. *investor-to-state*), który będzie odnosił się tylko do ochrony inwestycji [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2013c]. Piąta runda negocjacji nad DCFTA odbyła się w pierwszej połowie 2015 r.

W październiku 2008 r. Maroko, jako pierwszy z krajów objętych Europejską Polityką Sąsiedztwa, uzyskało „zaawansowany status” (fr. *statut avancé*) w rela-

---

<sup>214</sup> Umowa przewidywała natychmiastowe zniesienie ceł na 55% marokańskiego eksportu rolnego do Unii wobec obowiązujących dotąd 33%. Maroko z kolei zniesie w ciągu 10 lat pobieranie cła od 70% importu rolnego z Unii wobec 1% obecnie. Dotyczy to zwłaszcza zbóż i nasion oleistych, z wyłączeniem pszenicy zwykłej i durum, na którą Rabat będzie nakładać niższe stawki. Limity importowe na produkty wrażliwe — pomidory, truskawki, ogórki i czosnek — będą zwiększane w umiarkowany sposób, w szczytach sezonu będą obowiązywać okresowe limity importowe, aby nie dochodziło do ich nadmiernego napływu na rynki krajów Unii [Aleksandrowicz, Rudzki 2012].

cjach z Unią Europejską. Oznacza to, że kraj jest „mniej niż członkiem, lecz więcej niż partnerem Unii Europejskiej”. Status ten pozwolił na wzmocnienie relacji politycznych i gospodarczych Maroka z krajami Europy. Maroko oczekuje przyjęcia do wspólnej strefy ekonomicznej z Unią Europejską, tak jak Norwegia i Szwajcaria. „UE zachęca z kolei Maroko do kontynuacji działań na rzecz dostosowania marokańskich przepisów prawnych do dorobku wspólnotowego (*acquis communautaire*)” [European Commission 2015w; Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2013c].

Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym Maroka. Przypada na nią ponad 55% obrotów handlowych tego kraju z zagranicą [European Commission 2016o, s. 8] (tablica 10.6).

**Tablica 10.6.** Lista największych partnerów handlowych Maroka w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		33 375	100,0	Świat		19 054	100,0	Świat		52 429	100,0
1	UE28	17 511	52,5	1	UE28	11 682	61,3	1	UE28	29 193	55,7
2	Chiny	2 823	8,5	2	Indie	937	4,9	2	Chiny	3 026	5,8
3	USA	2 167	6,5	3	USA	825	4,3	3	USA	2 993	5,7
4	Rosja	1 456	4,4	4	Brazylia	759	4,0	4	Turcja	1 985	3,8
5	Turcja	1 419	4,3	5	Turcja	565	3,0	5	Rosja	1 587	3,0
6	Arabia Saudyjska	854	2,6	6	Egipt	221	1,2	6	Brazylia	1 318	2,5
7	Algieria	736	2,2	7	Singapur	221	1,2	7	Indie	1 295	2,5
8	Brazylia	559	1,7	8	Chiny	204	1,1	8	Arabia Saudyjska	938	1,8
9	Zjednoczone Emiraty Arabskie	486	1,5	9	Pakistan	199	1,0	9	Algieria	910	1,7
10	Ukraina	465	1,4	10	Algieria	174	0,9	10	Egipt	567	1,1

Źródło: [European Commission 2016o, s. 8].

W 2015 r. wartość wymiany handlowej pomiędzy Marokiem a Unią Europejską osiągnęła ponad 30 mld EUR (tablica 10.7). Głównymi partnerami Maroka wśród krajów unijnych są Francja i Hiszpania. Udział tych dwóch krajów w 2014 r. w marokańskim imporcie z Unią Europejską stanowił 52,9%, a w eksporcie Maroka do Unii Europejskiej — 66,7%. Maroko przez Francję i Hiszpanię postrzegane jest jako

klucz do Maghrebu. Od 1995 r. handel Maroka z Unią Europejską wzrósł o ponad 80% [Czerep 2010]. W ostatnich latach powiększył się deficyt handlowy Maroka z Unią Europejską. Władze marokańskie dążą do zrównoważenia wymiany handlowej poprzez zwiększenie eksportu.

**Tablica 10.7.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Marokiem w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR))	wartość (w mln EUR))
2004	6 606		0,6	8 928		0,9	2 322	15 534
2005	9 123	38,1	0,8	11 836	32,6	1,1	2 713	20 959
2006	7 240	-20,7	0,5	10 469	-11,6	0,9	3 229	17 709
2007	8 115	12,1	0,6	12 381	18,3	1,0	4 265	20 496
2008	8 498	4,7	0,5	14 453	16,7	1,1	5 956	22 951
2009	6 585	-22,5	0,5	12 038	-16,7	1,1	5 453	18 622
2010	7 775	18,1	0,5	13 776	14,4	1,0	6 001	21 552
2011	8 876	14,2	0,5	15 407	11,8	1,0	6 531	24 283
2012	9 327	5,1	0,5	16 943	10,0	1,0	7 616	26 269
2013	10 046	7,7	0,6	17 289	2,1	1,0	7 244	27 335
2014	11 053	10,0	0,7	18 201	5,3	1,1	7 147	29 254
2015	12 441	12,6	0,7	18 176	-0,1	1,0	5 735	30 617

Źródło: [European Commission 2015x, s. 4; European Commission 2016o, s. 3].

Unijny eksport do Maroka koncentruje się na maszynach, urządzeniach i sprzęcie transportowym, paliwach, metalach oraz chemikaliach (tablice 10.8 i 10.9). Do głównych towarów eksportowanych przez Unię Europejską należą: olej napędowy i opałowy, samochody osobowe, LPG i inne węglowodory, produkty chemiczne, urządzenia do przełączania i łączenia obwodów elektrycznych i rezystorów, tworzywa sztuczne i wyroby z nich, maszyny i urządzenia różne, pszenica, części zamienne do pojazdów przemysłowych, druty, kable i inne izolowane przewody elektryczne, silniki tłokowe oraz inne silniki i ich części. Przedmiotem natomiast importu unijnego z Maroka są: wyroby odzieżowe, druty, kable i inne izolowane przewody elektryczne, samochody osobowe, artykuły dziane, skorupiaki i mięczaki, kwas fosforowy, nawozy naturalne i chemiczne, przetwory oraz konserwy z ryb i skorupiaków, pomidory świeże, części samolotów i innych statków powietrznych lub kosmicznych [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2013c; European Commission 2016o, s. 2, 4, 6].

**Tablica 10.8.** Wymiana handlowa UE z Marokiem wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	3 580	28,8	Dobra podstawowe	4 332	23,8
Dobra przetworzone	8 701	69,9	Dobra przetworzone	13 669	75,2
Inne produkty	36	0,3	Inne produkty	92	0,5
Inne	124	1,0	Inne	83	0,5

Źródło: [European Commission 2016o, s. 2].

**Tablica 10.9.** Wymiana handlowa UE z Marokiem wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		12 441	100,0	0,7	18 176	100,0	1,0
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	2 631	21,1	2,7	1 068	5,9	1,3
SITC 1	Napoje i tytoń	10	0,1	0,1	77	0,4	0,3
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	563	4,5	0,9	652	3,6	1,7
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	219	1,8	0,1	1 803	9,9	2,1
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	111	0,9	1,2	259	1,4	5,5
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	896	7,2	0,5	1 970	10,8	0,6
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	510	4,1	0,3	4 071	22,4	2,0
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	4 443	35,7	0,8	6 684	36,8	0,9
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	2 899	23,3	1,1	1 422	7,8	0,7
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	36	0,3	0,1	87	0,5	0,1
	Inne	124	1,0	bd	83	0,5	bd

Źródło: [European Commission 2016o, s. 4].

Kraje Unii Europejskiej znajdują się wśród czołowych inwestorów zagranicznych w Maroku. Od wielu lat pierwszą pozycję zajmuje Francja. W 2013 r. wpływy z tytułu francuskich bezpośrednich inwestycji w Maroku wyniosły 1,3 mld EUR i stanowiły ponad 1/3 całości BIZ w tym kraju. Na piątym miejscu znalazła się Wielka Brytania (0,2 mld EUR), na siódmym — Luksemburg (0,2 mld EUR), na dziewiątym — Niemcy (0,1 mld EUR), a na dziesiątym — Hiszpania (0,1 mld EUR) [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2013c].

### 10.4.3. Egipt

Wzajemna wymiana handlowa regulowana jest obowiązującą od 1 czerwca 2004 r. umową stowarzyszeniową UE–Egipt, która wprowadza stopniową redukcję granicznych opłat celnych we wzajemnym handlu, aż do ich całkowitego zniesienia w 2016 r., kiedy ma zacząć obowiązywać eurośródziemnomorska strefa wolnego handlu między partnerami. Natomiast 1 czerwca 2010 r. weszła w życie umowa o dalszej liberalizacji handlu produktami rolnymi i rolnymi przetworzonymi oraz produktami rybołówstwa pomiędzy Unią Europejską a Egiptem. W listopadzie 2010 r. Unia Europejska i Egipt podpisały umowę w sprawie rozstrzygania sporów handlowych, która wzmacnia ochronę prawną inwestorów z obu stron. W czerwcu 2013 r. Unia Europejska i Egipt rozpoczęły negocjacje dotyczące DCFTA [European Commission 2015y].

Unia Europejska jest głównym partnerem handlowym Egiptu (tablice 10.10 i 10.11). Obroty handlowe z Unią Europejską stanowią ponad 31% całkowitej wartości handlu zagranicznego Egiptu [European Commission 2016p, s. 8].

**Tablica 10.10.** Lista największych partnerów handlowych Egiptu w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		62 901	100,0	Świat		19 035	100,0	Świat		81 936	100,0
1	UE28	20 390	32,4	1	UE28	5 265	27,7	1	UE28	25 655	31,3
2	Chiny	8 196	13,0	2	Arabia Saudyjska	1 723	9,1	2	Chiny	8 580	10,5
3	USA	3 693	5,9	3	Turcja	1 100	5,8	3	USA	4 667	5,7
4	Turcja	2 835	4,5	4	Zjednoczone Emiraty Arabskie	977	5,1	4	Arabia Saudyjska	4 303	5,3
5	Rosja	2 766	4,4	5	USA	974	5,1	5	Turcja	3 935	4,8

cd. tablicy 10.10

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
6	Arabia Saudyjska	2 580	4,1	6	Indie	778	4,1	6	Rosja	3 073	3,8
7	Brazylia	2 276	3,6	7	Libia	504	2,6	7	Indie	2 721	3,3
8	Republika Korei	2 088	3,3	8	Jordania	494	2,6	8	Brazylia	2 361	2,9
9	Ukraina	1 991	3,2	9	Sudan	460	2,4	9	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2 274	2,8
10	Indie	1 943	3,1	10	Kanada	468	2,3	10	Republika Korei	2 121	2,6

Źródło: [European Commission 2016p, s. 8].

**Tablica 10.11.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Egiptem w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	wartość (w mln EUR)
2004	4 240		0,4	7 619		0,8	3 379	11 859
2005	5 238	23,6	0,4	8 502	11,6	0,8	3 264	13 741
2006	7 657	46,2	0,6	9 068	6,7	0,8	1 411	16 726
2007	7 039	-8,1	0,5	10 343	14,1	0,8	3 304	17 382
2008	8 241	17,1	0,5	12 778	23,6	1,0	4 538	21 019
2009	6 180	-25,0	0,5	12 759	-0,2	1,2	6 579	18 939
2010	7 253	17,4	0,5	15 056	18,0	1,1	7 804	22 309
2011	9 608	32,5	0,6	14 127	-6,2	0,9	4 518	23 735
2012	8 516	-11,4	0,5	15 537	10,0	0,9	7 020	24 053
2013	7 969	-6,4	0,5	14 944	-3,8	0,9	6 975	22 913
2014	8 579	7,7	0,5	16 881	13,0	1,0	8 302	25 460
2015	7 195	-16,1	0,4	20 450	21,1	1,1	13 256	27 645

Źródło: [European Commission 2015z, s. 4; European Commission 2016p, s. 3].

**Tablica 10.12.** Wymiana handlowa UE z Egiptem wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	4 452	61,9	Dobra podstawowe	6 208	30,4
Dobra przetworzone	2 628	36,5	Dobra przetworzone	12 885	63,0
Inne produkty	24	0,3	Inne produkty	110	0,5
Inne	91	1,3	Inne	1 248	6,1

Źródło: [European Commission 2016p, s. 2].

**Tablica 10.13.** Wymiana handlowa UE z Egiptem wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		7 195	100,0	0,4	20 450	100,0	1,1
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	717	10,0	0,7	2 038	10,0	2,5
SITC 1	Napoje i tytoń	5	0,1	0,1	86	0,4	0,3
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	268	3,7	0,4	1 180	5,8	3,1
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	3 127	43,5	1,0	2 315	11,3	2,7
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	9	0,1	0,1	124	0,6	2,6
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	723	10,0	0,4	3 362	16,4	1,1
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	1 074	14,9	0,6	2 103	10,3	1,1
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	569	7,9	0,1	6 791	33,2	0,9
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	589	8,2	0,2	1 108	5,4	0,5
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	24	0,3	0,1	95	0,5	0,1
	Inne	91	1,3	bd	1 248	6,1	bd

Źródło: [European Commission 2016p, s. 4].



Od wejścia w życie umowy stowarzyszeniowej obroty handlowe między stronami podwoiły się. W 2015 r. wyniosły one ponad 27,6 mld EUR. Kraje Unii importują z Egiptu ropę nieprzetworzoną i produkty ropy naftowej (44% całego importu), a także produkty rolnicze bez bawełny, żelazo i stal oraz ich produkty, produkty i wyroby chemiczne, tekstylia i odzież, wyroby elektromechaniczne (tablice 10.12 i 10.13). Kraje Unii Europejskiej eksportują natomiast maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy oraz chemikalia, a także żelazo i stal oraz ich produkty, produkty rolnicze i artykuły żywnościowe [European Commission 2016p, s. 2, 4, 6]. Warto zaznaczyć, iż Egipt ma podpisane umowy o wolnym handlu z krajami EFTA oraz Turcją.

#### 10.4.4. Tunezja

Tunezja jest pierwszym państwem śródziemnomorskim, które zawarło układ stowarzyszeniowy z Unią Europejską. Od stycznia 2008 r. obowiązują zerowe stawki celne na towary przemysłowe sprowadzane do Tunezji. Natomiast od 1 września 2011 r. obowiązuje umowa w sprawie rozstrzygania sporów handlowych, która wzmacnia ochronę prawną inwestorów. Negocjacje na temat DCFTA rozpoczęły się w 2015 r. Tunezja ma umowy o wolnym handlu z Turcją i krajami EFTA [European Commission 2015v].

Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym Tunezji (tablica 10.14). W 2015 r. ponad 62% wymiany handlowej Tunezji przypadło na kraje unijne. Najważniejszymi partnerami handlowymi Tunezji spośród krajów unijnych w 2014 r. były: Francja (28% eksportu i 20% importu), Włochy (18 i 20%), Niemcy (10 i 8%), Hiszpania oraz Wielka Brytania. Na tych pięć krajów przypadło ok. 65% całego tunezyjskiego eksportu [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015b; European Commission 2016r, s. 8].

Obroty handlowe UE–Tunezja w 2015 r. osiągnęły wartość ponad 20 mld EUR (tablica 10.15). Poziom ten utrzymuje się od 2010 r. Jedną z najważniejszych dziedzin gospodarki tunezyjskiej jest przemysł mechaniczny, elektryczny i elektroniczny (tablice 10.16 i 10.17). Dzieje się tak głównie dzięki silnym związkom Tunezji z europejskim przemysłem samochodowym. Stąd do głównych towarów eksportowych należą: wyposażenie samochodów, przyczepy i naczepy, skrawane części mechaniczne i prefabrykowane konstrukcje mechaniczne. Wyroby te eksportowane są głównie do Francji, Włoch, Niemiec i Hiszpanii, a także do krajów regionu: Libii, Algierii i Maroka<sup>215</sup>. Drugim istotnym produktem eksportowanym na rynek europejski jest odzież i tekstylia (trafia tam 95% tunezyjskiego eksportu odzieży i tekstyliów; Tunezja jest jednocześnie 5. dostawcą tego towaru na rynek unijny). Tunezja importuje natomiast z Unii Europejskiej maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy oraz chemikalia, a także żelazo i stal oraz ich produkty i paliwa mineralne [European Commission 2015v; European Commission 2016r, s. 2, 4, 6].

<sup>215</sup> Szacuje się, że do 2016 r. eksport produktów mechanicznych i elektronicznych ma stanowić 46% całego eksportu przemysłowego Tunezji, a w ciągu najbliższych 10 lat roczny przyrost produkcji ma wynosić średnio 13,2% [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015b].

**Tablica 10.14.** Lista największych partnerów handlowych Tunezji w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		20 402	100,0	Świat		12 170	100,0	Świat		32 572	100,0
1	UE28	11 820	57,9	1	UE28	8 636	71,0	1	UE28	20 456	62,8
2	Algieria	1 680	8,2	2	Libia	746	6,1	2	Algieria	2 082	6,4
3	Chiny	1 228	6,0	3	USA	446	3,7	3	Chiny	1 380	4,2
4	Turcja	812	4,0	4	Algieria	402	3,3	4	Libia	1 152	3,5
5	USA	555	2,7	5	Maroko	154	1,3	5	USA	1 001	3,1
6	Azerbejdżan	446	2,2	6	Chiny	152	1,2	6	Turcja	930	2,9
7	Libia	406	2,0	7	Szwajcaria	121	1,0	7	Azerbejdżan	447	1,4
8	Ukraina	331	1,6	8	Turcja	118	1,0	8	Brazylia	353	1,1
9	Brazylia	300	1,5	9	Bangladesz	103	0,8	9	Rosja	348	1,1
10	Rosja	271	1,3	10	Japonia	101	0,8	10	Ukraina	338	1,0

Źródło: [European Commission 2016r, s. 8].

**Tablica 10.15.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Tunezją w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	wartość (w mln EUR)
2004	6 762		0,7	7 622		0,8	860	14 384
2005	6 827	1,0	0,6	7 980	4,7	0,8	1 153	14 807
2006	7 623	11,7	0,6	8 731	9,4	0,8	1 108	16 353
2007	8 991	18,0	0,6	9 522	9,1	0,8	531	18 513
2008	9 514	5,8	0,6	9 921	4,2	0,8	407	19 435
2009	8 066	-15,2	0,7	9 046	-8,8	0,8	980	17 112
2010	9 557	18,5	0,6	11 135	23,1	0,8	1 579	20 692
2011	9 913	3,7	0,6	11 041	-0,8	0,7	1 128	20 955
2012	9 530	-3,9	0,5	11 208	1,5	0,7	1 679	20 738
2013	9 348	-1,9	0,6	11 172	-0,3	0,6	1 824	20 520
2014	9 365	0,2	0,6	10 988	-1,7	0,6	1 623	20 353
2015	9 507	1,5	0,6	10 750	-2,2	0,6	1 243	20 257

Źródło: [European Commission 2015a<sub>1</sub>, s. 4; European Commission 2016r, s. 3].

**Tablica 10.16.** Wymiana handlowa UE z Tunezją wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	1 660	17,5	Dobra podstawowe	2 328	21,7
Dobra przetworzone	7 822	82,2	Dobra przetworzone	8 320	77,4
Inne produkty	10	0,1	Inne produkty	48	0,4
Inne	15	0,2	Inne	54	0,5

Źródło: [European Commission 2016r, s. 2].

**Tablica 10.17.** Wymiana handlowa UE z Tunezją wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		9 507	100,0	0,6	10 750	100,0	0,6
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	290	3,1	0,3	568	5,3	0,7
SITC 1	Napoje i tytoń	5	0,1	0,1	25	0,2	0,1
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	131	1,4	0,2	238	2,2	0,6
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	605	6,4	0,2	1 089	10,1	1,3
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	597	6,3	6,7	29	0,3	0,6
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	225	2,4	0,1	1 219	11,3	0,4
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	628	6,6	0,3	2 463	22,9	1,2
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	3 863	40,5	0,7	3 908	36,4	0,5
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	3 138	33,0	1,2	1 114	10,4	0,5
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	9	0,1	0,0	45	0,4	0,1
	Inne	15	0,1	bd	54	0,5	bd

Źródło: [European Commission 2016r, s. 4].

### 10.4.5. Libia

Libia jest jedynym krajem Afryki Północnej, który nie podpisał umowy stowarzyszeniowej z Unią Europejską. Nie jest także członkiem WTO. W 2008 r. rozpoczęły się negocjacje między Libią a Unią Europejską dotyczące tzw. Ramowego Porozumienia (The Framework Agreement). Unia ma zamiar zawrzeć w zakresie tego porozumienia umowę o wolnym handlu w sektorach dóbr, usług oraz inwestycji. Rozmowy zostały jednak zawieszono w lutym 2011 r [European Commission 2015b<sub>1</sub>].

Pomimo braku instytucjonalizacji wzajemnych relacji Unia Europejska jest najważniejszym partnerem Libii [European Commission 2016s, s. 8] (tablica 10.18).

**Tablica 10.18.** Lista największych partnerów handlowych Libii w 2015 r.

Import				Eksport				Ogółem			
lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	lp.	partner	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Świat		12 705	100,0	Świat		9 727	100,0	Świat		22 432	100,0
1	UE28	4 747	37,4	1	UE28	6 858	70,5	1	UE28	11 606	51,7
2	Chiny	1 879	14,8	2	Chiny	774	8,0	2	Chiny	2 654	11,8
3	Turcja	1 408	11,1	3	Syria	513	5,3	3	Turcja	1 568	7,0
4	Tunezja	820	6,5	4	Tunezja	369	3,8	4	Tunezja	1 190	5,3
5	Syria	569	4,5	5	Zjednoczone Emiraty Arabskie	315	3,2	5	Syria	1 083	4,8
6	Egipt	554	4,4	6	Turcja	160	1,6	6	Republika Korei	688	3,1
7	Republika Korei	539	4,2	7	Republika Korei	149	1,5	7	Egipt	627	2,8
8	USA	216	1,7	8	USA	127	1,3	8	Zjednoczone Emiraty Arabskie	424	1,9
9	Rosja	182	1,4	9	Kuba	89	0,9	9	USA	343	1,5
10	Ukraina	181	1,4	10	Egipt	73	0,7	10	Rosja	182	0,8

Źródło: [European Commission 2016s, s. 8].

Należy podkreślić dość gwałtowny spadek obrotów handlowych między stronami. Przed Arabską Wiosną Libia była jednym z najważniejszych partnerów Unii Europejskiej w Afryce Północnej. Pozycję tę zawdzięczała znacznemu unij-

nemu importowi z Libii. W 2014 r. wartość obrotów handlowych z Unią Europejską wyniosła zaledwie 17,8 mld EUR i była najniższa spośród wszystkich państw Afryki Północnej. W 2015 r. nastąpił dalszy spadek (tablica 10.19). Ma na to wpływ trwająca wciąż destabilizacja w tym państwie i znaczne ograniczenie przez Unię Europejską importu z tego rejonu — jak duży wpływ mogą mieć wewnętrzne uwarunkowania na obroty handlowe świadczyć może skokowy, o ponad 200%, wzrost wartości importu Unii Europejskiej z Libii w 2012 r., co było związane z chwilowym (jak się okazało później) ustabilizowaniem sytuacji w tym kraju.

**Tablica 10.19.** Wymiana handlowa (towarowa) UE z Libią w latach 2004–2015

Lata	Import			Eksport			Saldo	Suma
	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w imporcie UE (w %)	wartość (w mln EUR)	zmiana (w %)	udział w eksporcie UE (w %)	Wartość (w mln EUR)	Wartość (w mln EUR)
2004	13 698		1,3	3 544		0,4	-10 154	17 242
2005	19 855	45,0	1,7	3 601	1,6	0,3	-16 254	23 457
2006	26 074	31,3	1,9	3 687	2,4	0,3	-22 387	29 761
2007	27 401	5,1	1,9	4 228	14,7	0,3	-23 174	31 629
2008	35 327	28,9	2,2	5 853	38,5	0,4	-29 474	41 180
2009	20 872	-40,9	1,7	6 539	11,7	0,6	-14 334	27 411
2010	29 240	40,1	1,9	7 123	8,9	0,5	-22 117	36 363
2011	10 447	-64,3	0,6	2 119	-70,3	0,1	-8 328	12 566
2012	32 830	214,3	1,8	6 372	200,7	0,4	-26 458	39 202
2013	23 203	-29,3	1,4	7 845	23,1	0,5	-15 358	31 048
2014	12 477	-46,2	0,7	5 313	-32,3	0,3	-7 163	17 790
2015	7 427	-40,5	0,4	4 166	-21,6	0,2	-3 261	11 593

Źródło: [European Commission 2015c<sub>1</sub>, s. 4; European Commission 2016s, s. 3].

Libia pozostaje jednym z głównych dostawców surowców energetycznych (ropa naftowa i produkty naftowe) dla Unii Europejskiej (tablice 10.20 i 10.21). Stanowią one ponad 91% całego importu UE z tego kraju. Głównymi odbiorcami towarów libijskich są: Włochy, Niemcy, Francja, Hiszpania. Natomiast w strukturze towarowej eksportu największy udział przypada na maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy, paliwa mineralne oraz żywność. Głównymi dostawcami towarów z Unii Europejskiej są Włochy [European Commission 2016s, s. 2, 4, 6].

**Tablica 10.20.** Wymiana handlowa UE z Libią wg grup produktów SITC w 2015 r.

Import			Eksport		
towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)	towar	wartość (w mln EUR)	udział (w %)
Dobra podstawowe	6 800	91,6	Dobra podstawowe	2 094	50,3
Dobra przetworzone	111	1,5	Dobra przetworzone	2 058	49,3
Inne produkty	3	0,0	Inne produkty	10	0,3
Inne	513	6,9	Inne	4	0,1

Źródło: [European Commission 2016s, s. 2].

**Tablica 10.21.** Wymiana handlowa UE z Libią wg grup towarowych (sekcja SITC) w 2015 r.

SITC kod	SITC sekcja	Import			Eksport		
		wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu	wartość (w mln EUR)	udział w całości (w %)	% ogółu
Ogółem		7 427	100,0	0,4	4 166	100,0	0,2
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	0	0,0	0,0	1 001	24,2	1,2
SITC 1	Napoje i tytoń	0	0,0	0,0	142	3,4	0,5
SITC 2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	36	0,5	0,1	51	1,2	0,1
SITC 3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	6 762	91,1	2,1	895	21,5	1,1
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0	0,0	0,0	1	0,0	0,0
SITC 5	Chemikalia i produkty pokrewne	75	1,0	0,0	360	8,6	0,1
SITC 6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	28	0,4	0,0	229	5,5	0,1
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	10	0,1	0,0	1 251	30,0	0,2
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	0	0,0	0,0	222	5,3	0,1
SITC 9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	3	0,0	0,0	10	0,2	0,0
	Inne	513	6,9	bd	4	0,1	bd

Źródło: [European Commission 2016s, s. 4].

## 10.5. Podsumowanie

Państwa Afryki Północnej stanowią ważną część polityki śródziemnomorskiej Unii Europejskiej. Taki stan rzeczy determinowany jest zarówno czynnikami ekonomicznymi, jak i politycznymi oraz historycznymi. Należy zaznaczyć, że kraje Afryki Północnej są jednymi z głównych dostawców surowców energetycznych do Unii Europejskiej. Natomiast analizując strukturę wymiany handlowej UE–Afryka, odnotowujemy, że na pięć państw Afryki Północnej przypada połowa całej wymiany handlowej między regionami.

Proces implementacji eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych, z jednej strony, przyczynić się ma do stopniowej liberalizacji gospodarek państw Afryki Północnej, z drugiej zaś, do zintensyfikowania współpracy gospodarczej UE – Afryka Północna. Z kolei rozpoczęcie negocjacji na temat DCFTA było wyrazem poparcia ze strony UE dla przemian politycznych zachodzących w krajach Afryki Północnej. Jednocześnie ma na celu rozszerzenie zakresu dotychczasowych umów stowarzyszeniowych. Pomimo stworzenia pewnych ram instytucjonalnych proces budowy eurośródziemnomorskiej strefy wolnego handlu nie jest zakończony. Istnieje, o czym już wspomniano, wiele wyzwań i wątpliwości w tym zakresie.

Poddając analizie stosunki handlowe UE – Afryka Północna należy wyróżnić przedstawione niżej prawidłowości.

Spośród państw Afryki Północnej najważniejszym partnerem Unii Europejskiej jest Algieria. To także największy partner handlowy Unii Europejskiej w całej Afryce. Trzy inne państwa Afryki Północnej (poza Libią) odnotowują dość wysoki poziom obrotów handlowych, między 20 a 30 mld EUR

Unia Europejska eksportuje do krajów Afryki Północnej przede wszystkim artykuły i dobra przemysłowe (przetworzone) — przypada na nie średnio 85% całego eksportu unijnego. Wśród nich najważniejsze to maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Importuje natomiast głównie dobra podstawowe (ponad 80%), w tym przede wszystkim ropę naftową i gaz. Tunezja i Maroko stanowią w tym zakresie wyjątek. Wymiana handlowa z Unią Europejską jest bardziej zdywersyfikowana i koncentruje się na dobrach przetworzonych.

Unia Europejska jest największym partnerem handlowym Afryki Północnej. Przypada na nią około 50% całej północnoafrykańskiej wymiany handlowej.





# **CZĘŚĆ IV**

## **Stosunki gospodarcze Polski z Afryką**



# 11

## Współpraca gospodarcza pomiędzy Polską a Afryką

### 11.1. Uwagi wstępne

Współpraca handlowa i przepływy kapitałowe pomiędzy Polską a kontynentem afrykańskim mają nadal marginalny wymiar na tle wzmożonej wymiany handlowej i intensywnych przepływów kapitałowych pomiędzy naszym krajem a państwami europejskimi. W okresie ponad półwiecznej historii intensywność polsko-afrykańskich relacji ulegała sporym wahaniom. Ważną rolę w dynamizacji ekonomicznych stosunków polsko-afrykańskich w latach 80. i na początku lat 90. XX w. odgrywały polskie spółki mieszane z udziałem państwowych przedsiębiorstw handlu zagranicznego<sup>216</sup>. Choć proces prywatyzacji przedsiębiorstw handlu zagranicznego spowodował powstanie wielu nowych prywatnych przedsiębiorstw trudniących się wymianą z zagranicą, to przyczynił się również do rozluźnienia i niejednokrotnie do zupełnego zerwania dotychczasowych więzi pomiędzy przedsiębiorstwami polskimi i ich afrykańskimi partnerami. Wówczas sporo rodzimych producentów rozpoczęło samodzielny eksport (z wyłączeniem pośrednictwa przedsiębiorstw handlu zagranicznego), co wywarło również znaczący wpływ na działalność spółek mieszanych. Od 2004 r. obserwuje się przyspieszenie zarówno tempa wzrostu polskiego eksportu, jak i importu z rynków afrykańskich. Również przepływy kapitałowe między analizowanymi regionami intensyfikują się. Obserwowane ożywienie ma bezpośredni związek z akcesją Polski do struktur Unii Europejskiej. Punktem zwrotnym w polskiej polityce handlowej była akcesja do Unii Europejskiej. Wówczas kraj musiał dogłębnie przebudować regulacje dotyczące handlu zagranicznego, gdyż został włączony do jednolitego rynku wewnętrznego i musiał przyjąć wszystkie zasady i instrumenty wspólnej polityki handlowej wobec państw trzecich. W przypadku handlu z krajami spoza Unii Europejskiej, Polska została zobowiązana do stosowania wspól-

---

<sup>216</sup> W samej tylko Nigerii, w różnych branżach działało 5 takich spółek.

nej polityki handlowej. Autonomia rozwijania i regulowania relacji handlowych z krajami trzecimi została zastąpiona zasadami unijnymi. Również kształtowanie ochrony własnego rynku zunifikowano z zasadami Unii Europejskiej. Wszelkie narodowe kompetencje w zakresie wymienionych kwestii zostały przekazane instytucjom wspólnotowym [Synowiec 2004]. Od tego momentu polska polityka wobec całego kontynentu afrykańskiego została włączona w strategię działań unijnych na tym obszarze globu. Polityka unijna względem Afryki dotyczy głównie trzech sfer: utrzymywania pokoju, bezpieczeństwa i zacieśniania współpracy z tamtejszymi państwami. Do końca 2013 r. Polska uczestniczyła w relacjach pomiędzy Unią Europejską a Afryką w ramach Porozumienia z Cotonou z 2000 r. oraz opracowanej Wspólnej Strategii Afryka – Unia Europejska z Lizbony i wprowadzanego w ramach tego programu II Planu Działania na lata 2011–2013 [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].

Szczegółowa analiza stosunków gospodarczych pomiędzy Polską a Afryką obejmuje okres dwóch dekad: lata 1994–2013. W niektórych przypadkach przedział czasowy badania został skrócony do ostatniej dekady, ze względu na brak miarodajnych danych statystycznych, szczególnie w przypadku prezentacji przepływów inwestycyjnych. Dodatkowo analizę uzupełniono o wybrane informacje dotyczące wymiany handlowej i przepływów inwestycyjnych za lata 2014 i 2015. W celu ujednoczenia wyników analizy, przy prezentacji danych dotyczących wzajemnej współpracy ekonomicznej oparto się na bazach danych Banku Światowego, w wyjątkowych przypadkach posiłkując się danymi Organizacji Narodów Zjednoczonych i Głównego Urzędu Statystycznego (w przypadku analizy wymiany handlowej usługami) i Narodowego Banku Polskiego (w przypadku prezentacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych). Przedmiotem badania jest 12 krajów afrykańskich, z czego 5 państw pochodzi Afryki Północnej (Algieria, Egipt, Libia, Maroko, Tunezja), a 7 z regionu Afryki Subsaharyjskiej (RPA, Wybrzeże Kości Słoniowej, Nigeria, Ghana, Kenia, Mozambik i Senegal). Wyboru krajów afrykańskich dokonano na podstawie wielkości obrotów handlowych i przepływów kapitałowych realizowanych w stosunkach ekonomicznych z Polską w 2013 r.

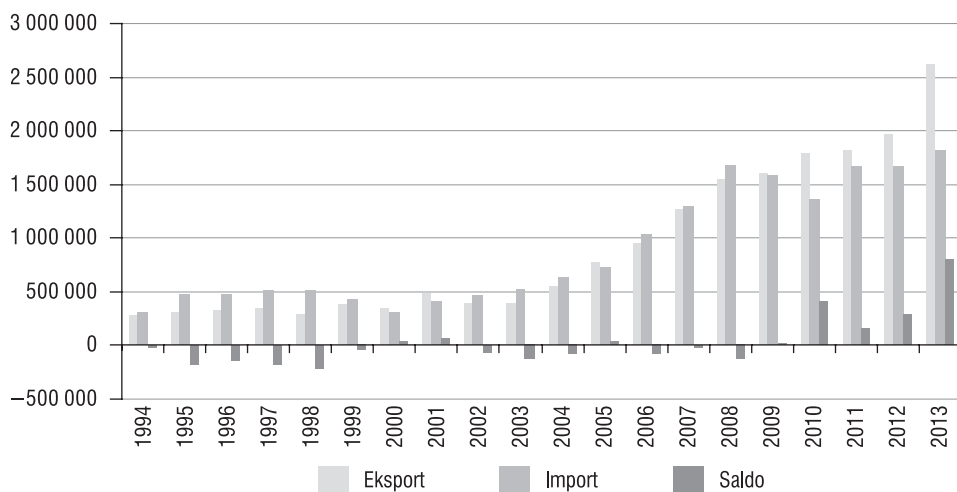
## 11.2. Polsko-afrykańska wymiana handlowa

Wyraźne ożywienie polskiej wymiany towarowej z Afryką nastąpiło po wspomnianej wcześniej akcesji naszego kraju do Unii Europejskiej. Od tego momentu obserwowano wysoką dynamikę polskiego eksportu na tamtejsze rynki. Z czasem wartość polskich towarów sprzedawanych na afrykańskie rynki zaczęła przewyższać wartość dóbr sprowadzanych z tego kontynentu. Ostatecznie od 2010 r. w polskim handlu zagranicznym z Afryką utrzymuje się dodatnie saldo wymiany towarowej, które w 2013 r. osiągnęło poziom ponad 801 mln USD (rysunek 11.1). Udział wymiany handlowej z Afryką w całkowitej wartości polskich obrotów towarowych z zagranicą w latach 1994–2013 ulegał sporym fluktuacjom. Może to świadczyć o raczej

doraźnym traktowaniu tamtejszych rynków przez polskich przedsiębiorców niż o uznawaniu ich za stałych kontrahentów. Najwyższe udziały handlu zagranicznego z Afryką w całkowitych obrotach handlowych realizowanych z zagranicą, Polska notowała w latach 90. XX w. Udziały te dla eksportu i importu wynosiły średniorocznie odpowiednio 1,7 i 1,3%. Akcesja do struktur unijnych oraz stopniowa koncentracja Polski na rynkach Unii Europejskiej sprawiła, że znaczenie krajów afrykańskich w handlu zagranicznym wyraźnie się zmniejszało. W 2013 r. partycypacja Afryki w całkowitej wartości polskiego eksportu wyniosła 1,3%, a w przypadku importu 0,9%. Ponadto na obniżenie udziału Afryki w polskich obrotach handlu zagranicznego wpływała niska stabilność polityczna i gospodarcza krajów afrykańskich. Państwa te perspektywiczne dla długoterminowej współpracy handlowej jawiły się polskiemu przedsiębiorcy jako nieporównywalnie bardziej ryzykowne od rynków unijnych czy azjatyckich. Ponownie lekko rosnący udział Afryki w polskim handlu zagranicznym ma miejsce w ostatnich latach (od 2009 r.), jednak jak dotąd udział ten nie osiągnął rozmiarów obserwowanych w latach 90. XX w. (rysunek 11.2)<sup>217</sup>.

W 2015 r. Polski eksport na rynki afrykańskie wyniósł 2,840 mld USD, a import z Afryki zamknął się na poziomie 1,776 mld USD. W porównaniu z rokiem poprzednim eksport zmalał o prawie 7%, a import obniżył się o 0,8%. Udział Afryki w polskiej wymianie handlowej nie zmienił się znacząco w 2015 r. i w przypadku eksportu wyniósł 1,5%, a importu 0,9% [World Bank 2015].

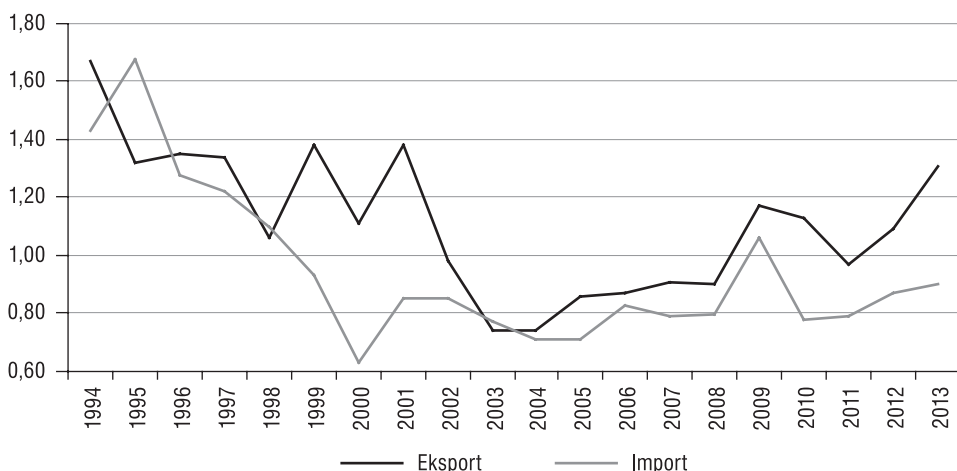
**Rysunek 11.1.** Obroty handlowe między Polską a Afryką w latach 1994–2013 (w tys. USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2015].

<sup>217</sup> Największy spadek udziału importu z krajów afrykańskich zanotowano w 2000 r.

**Rysunek 11.2.** Zmiany udziału handlu zagranicznego z Afryką w całkowitych obrotach handlowych Polski w latach 1994–2013



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

Na przestrzeni ostatnich dwóch dekad zmieniła się także relacja między Polską a subregionami Afryki: częścią północną<sup>218</sup> i subsaharyjską. W 2013 r. polski eksport do Afryki oszacowano na ponad 2,6 mld USD, z czego większość produktów (58%) trafiała do krajów Afryki Subsaharyjskiej. Jeszcze do 2003 r. Afryka Północna pełniła funkcję najważniejszego odbiorcy polskich towarów na kontynencie. Na północnoafrykańskie rynki trafiało średniorocznie około 60% wartości polskiego eksportu. Znaczenie regionu zaczęło się stopniowo zmniejszać od 2004 r. Jedynie 2008 r. był okresem chwilowego powrotu krajów Afryki Północnej na pozycję najważniejszego afrykańskiego odbiorcy polskich towarów<sup>219</sup>. Udział regionu subsaharyjskiego w całkowitym polskim eksporcie wynosił w 2013 r. 0,75%, natomiast Afryka Północna realizowała 0,56% całkowitej wartości sprzedaży polskich towarów za granicę. Od 1994 r. polski eksport na rynki afrykańskie zwiększył się ponad 9-krotnie. Sprzedaż towarów do Afryki Północnej wzrosła prawie 6-krotnie w analizowanym okresie, podczas gdy eksport do regionu subsaharyjskiego powiększył się aż 14-krotnie (rysunki 11.3 i 11.4). Oznacza to, że tempo wzrostu polskiego eksportu do krajów subsaharyjskich znacznie przewyższało dynamikę wzrostu wartości eksportu do Afryki Północnej w badanym okresie. W latach 1994–2013 średnie roczne tempo

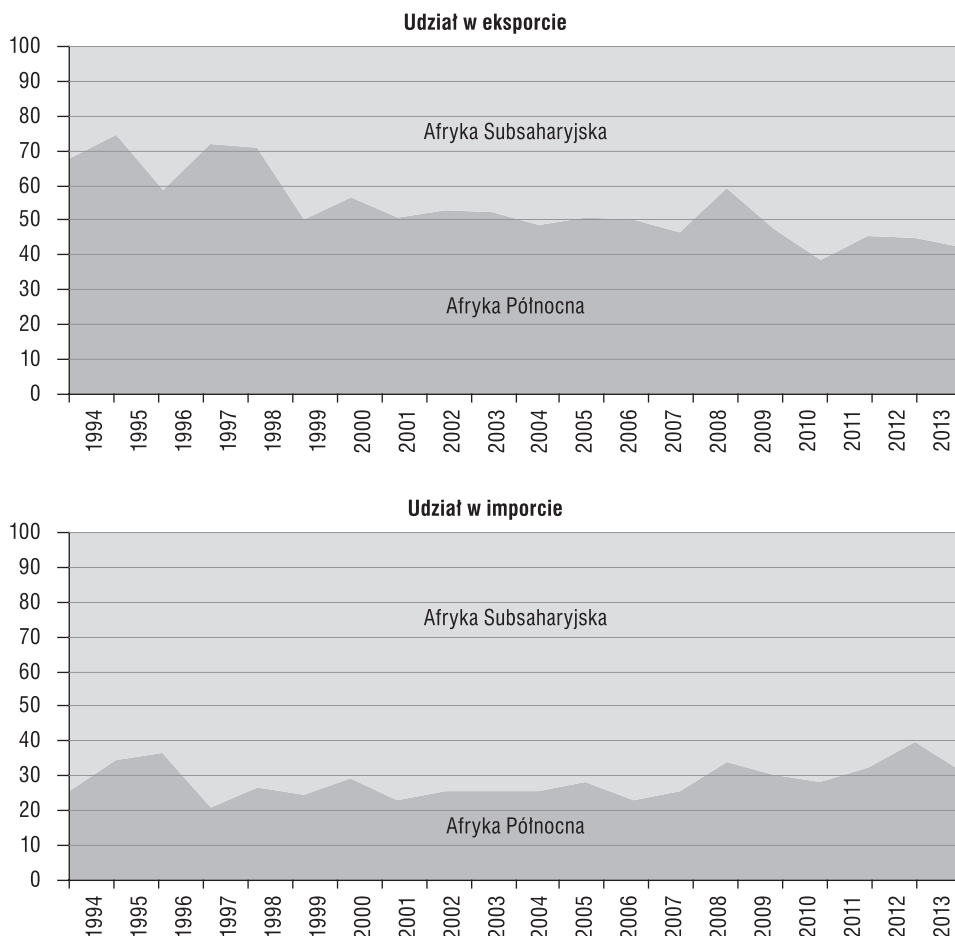
<sup>218</sup> W tej części opracowania region Afryki Północnej obejmuje Algierię, Egipt, Libię, Maroko i Tunezję. Nie uwzględniono Sudanu ze względu na niepełne dane statystyczne dotyczące wymiany handlowej i przepływów inwestycyjnych z Polską.

<sup>219</sup> Taki zwrot można tłumaczyć spowolnieniem dynamiki wzrostu gospodarczego wśród ważnych partnerów Polski w Afryce Subsaharyjskiej, szczególnie RPA. Z kolei wyraźne załamanie polskiego eksportu do Afryki Północnej widoczne w 2011 r. było konsekwencją przechodzącej przez tamtejsze państwa fali protestów i społecznych niepokojów, czyli tzw. Arabskiej Wiosny.

wzrostu polskiego eksportu do Afryki Północnej wynosiło 12%, a do Afryki Subsaharyjskiej 21%. Natomiast średnia roczna dynamika polskiego eksportu kierowanego do całego kontynentu w badanym okresie wynosiła 13,9% [World Bank 2015].

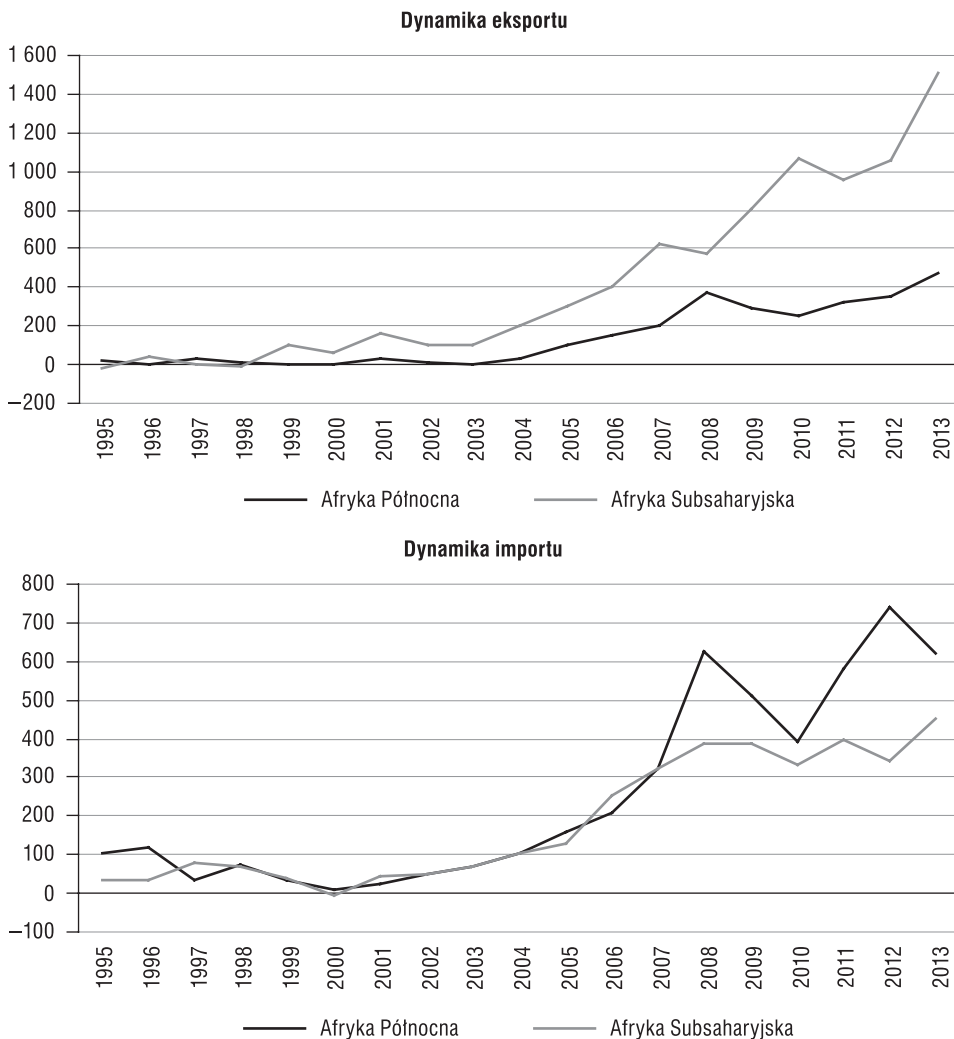
W latach 1994–2013 polski import z Afryki koncentrował się na obszarach subsaharyjskich, których udział w całkowitej wartości naszego importu z kontynentu wynosił w 2013 r. aż 69%. Z Afryki sprowadziliśmy w analizowanym roku towary o wartości ponad 1,8 mld USD. Od 1994 r. do 2013 r. import z tego kontynentu zwiększył się prawie 6-krotnie, z czego Afryka Północna zrealizowała 7-krotny wzrost wartości sprowadzanych do Polski towarów, natomiast z Afryki Subsaharyjskiej w 2013 r. importowaliśmy pięciokrotność wartości towarów sprowadzanych

**Rysunek 11.3.** Udział Afryki Północnej i Afryki Subsaharyjskiej w polskiej handlowej wymianie z całym kontynentem w latach 1994–2013 (w %)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

**Rysunek 11.4.** Dynamika wzrostu polskiego handlu zagranicznego z rynkami afrykańskimi w latach 1995–2013 (rok bazowy = 1994)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

w 1994 r. W przypadku importu, partycypacja Afryki w ogólnej wartości sprowadzanych w 2013 r. do Polski towarów wynosiła 0,97%, z czego udział importu z Afryki Północnej w całkowitej wartości polskiego importu wyniósł w analizowanym roku 0,28%, natomiast Afryki Subsaharyjskiej 0,66%. Warto zwrócić uwagę na fakt zmniejszania się udziału importu z regionu subsaharyjskiego w całkowitym imporcie do Polski. Jeszcze w 1994 r. partycypacja regionu wynosiła 0,83%. Obserwowana jest także wyższa dynamika importu z państw Afryki Północnej niż z Afryki Subsaharyjskiej. W latach 1994–2013 średnioroczne tempo wzrostu wartości pol-

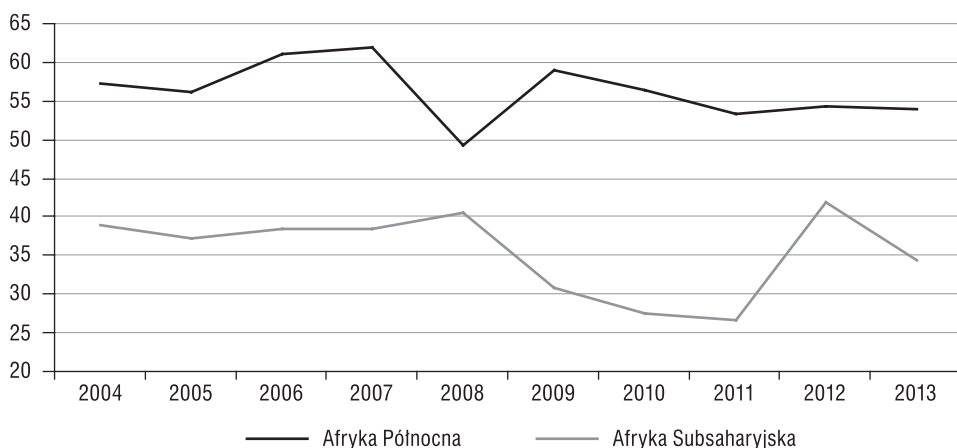


skiego importu z Afryki Północnej wynosiło 15,5%, natomiast z Afryki Subsaharyjskiej 11,7%. Średni roczny wzrost wartości produktów sprowadzanych z rynków całego kontynentu oszacowano na 11,8% (rysunki 11.3 i 11.4).

Do 2015 r. Afryka Subsaharyjska utrzymała swoją pozycję wśród polskich rynków eksportowych i importowych w Afryce. Udział regionu w naszym eksporcie na cały kontynent wyniósł 58%, a imporcie 63%. W przypadku partycypacji subregionów afrykańskich w całkowitym polskim eksporcie obserwowano nieznaczne wzrosty tych udziałów. Udział Afryki Subsaharyjskiej w całkowitym polskim eksporcie w 2015 r. wyniósł 0,84%, a Afryki Północnej 0,62%. W przypadku importu udziały te wynosiły odpowiednio: 0,6% dla Afryki Subsaharyjskiej i 0,3% dla Afryki Północnej [World Bank 2015].

Omawiając strukturę towarową polsko-afrykańskiego handlu zagranicznego, należy również przeanalizować intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej. W związku z tym, że metodyka badania intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego stanowi bardzo rozbudowaną problematykę, w opracowaniu posłużono się standardowym wskaźnikiem Grubela-Lloyda ( $GLI_i$ ). Przy użyciu tego miernika oszacowano intensywność handlu wewnątrzgałęziowego między Polską a Afryką Północną i Afryką Subsaharyjską na poziomie gałęzi przemysłu. W analizowanej dekadzie region subsaharyjski wyraźnie przewyższa Afrykę Północną w zakresie intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej z Polską. W 2013 r. wskaźnik  $GLI_i$  dla Afryki Północnej wynosił 34,4%, natomiast dla Afryki Subsaharyjskiej 53,9%. W obu przypadkach obserwowany jest spadek w porównaniu z poziomem handlu wewnątrzgałęziowego dekadę wcześniej<sup>220</sup> (rysunek 11.5). Ze względu na znaczny

**Rysunek 11.5.** Udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu zagranicznym Polski z Afryką Północną i Afryką Subsaharyjską w latach 2004–2013 (w %)



Obliczono stosując wskaźniki  $GLI_i$  dla agregacji SITC Rev 2.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

<sup>220</sup> Należy zauważyć, że gałęzie są dość szeroko zdefiniowane.

wpływ agregacji danych na kształtowanie się wskaźnika  $GLI_i$  warto poddać analizie, poza poziomem samych wskaźników  $GLI_p$ , także zmiany tego wskaźnika w czasie. W badanym okresie szczególnie zmalała dynamika wzrostu handlu wewnątrzgałęziowego realizowanego z Afryką Północną, gdzie udział tego rodzaju wymiany handlowej zmniejszył się w 2013 r. o 11,7% w porównaniu z 2004 r. W przypadku handlu wewnątrzgałęziowego realizowanego z Afryką Subsaharyjską ten spadek nie był aż tak wysoki: 5,9%. Należy stwierdzić, iż w latach 2004–2013 wyraźnie zmalał udział handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie polsko-afrykańskiej (por. rysunek 11.5), a osiągnęte obecnie wartości indeksów handlu wewnątrzgałęziowego plasują się znacznie poniżej wartości osiągniętych w handlu między Polską a Unią Europejską [Molendowski 2012]. Najintensywniejsza wymiana wewnątrzgałęziowa zachodziła w 2013 r. między Polską a RPA (57,9% handlu między krajami dotyczyło wymiany wewnątrzgałęziowej). Z analizowanych w opracowaniu państw także Maroko (37,4%), Tunezja (28,5%), Libia (35,5%) i Kenia (28,6%) charakteryzują się dość wysokimi wskaźnikami wymiany wewnątrzgałęziowej z Polską (por. tablica 11.12, s. 368).

### 11.2.1. Wymiana handlowa Polski z Afryką Północną

Od 1994 r. relacje gospodarcze między Polską a Afryką Północną zintensyfikowały się, szczególnie jeżeli obserwuje się wymianę handlową. Moment ożywienia naszej współpracy z Afryką Północną związany jest ze wspomnianą wcześniej akcesją Polski do Unii Europejskiej. W latach 2004–2009 r. średnioroczna dynamika polskiego eksportu wynosiła 27%, podczas gdy latach 1994–2003 szacowano ją zaledwie na 1,8% (tablica 11.1). W 2013 r. polski eksport do Afryki Północnej zamknął się w kwocie 1,11 mld USD, natomiast import wyniósł 567,1 mln USD. Taka intensyfikacja polskiego eksportu do regionu spowodowała wysokie dodatnie saldo w obrotach handlowych wynoszące na koniec 2013 r. 545,5 mln USD. Dawało to najwyższą wartość w dotychczasowej historii polsko-północnoafrykańskiej wymiany handlowej. Warto zauważyć, iż w analizowanym okresie rokrocznie Polska realizowała dodatnie saldo w wymianie handlowej z Afryką Północną (rysunek 11.6). W latach 1994–2013 polskie obroty handlowe z analizowanym regionem zwiększyły się ponad 6-krotnie, z czego wartość eksportowanych towarów wzrosła niespełna 6 razy, a sprowadzanych: ponad 7-krotnie (por. rysunek 11.6). Pomimo że handel z Afryką Północną zwiększa się w szybkim tempie, to udział regionu w całkowitej wartości polskiego eksportu i importu znacząco zmalał od 1994 r. Na koniec 2013 r. region odpowiadał za 0,56% całkowitej wartości polskiego eksportu, natomiast sprowadzane z Afryki Północnej towary miały zaledwie 0,28-procentowy udział w naszym całkowitym imporcie. W porównaniu z 1994 r. wskaźniki te są znacznie niższe, szczególnie w przypadku eksportu do regionu, który stanowił wówczas 1,1% całej polskiej sprzedaży dóbr za granicę, a import do Afryki Północnej generował wówczas niespełna 0,4% wartości wszystkich sprowadzanych do Polski towarów (rysunek 11.7).

W 2015 r. eksport do regionu zmalał o 24%, a import o 2% w stosunku do 2014 r. W 2015 r. polski eksport do Afryki Północnej zamknął się w kwocie 1,21 mld USD, natomiast import wyniósł 659 mln USD, co oznaczało utrzymanie się dodatniego salda w obrotach handlowych w wysokości 551 mln USD [World Bank 2015].

**Tablica 11.1.** Dynamika wzrostu polskiej wymiany handlowej z państwami Afryki Północnej (w %)

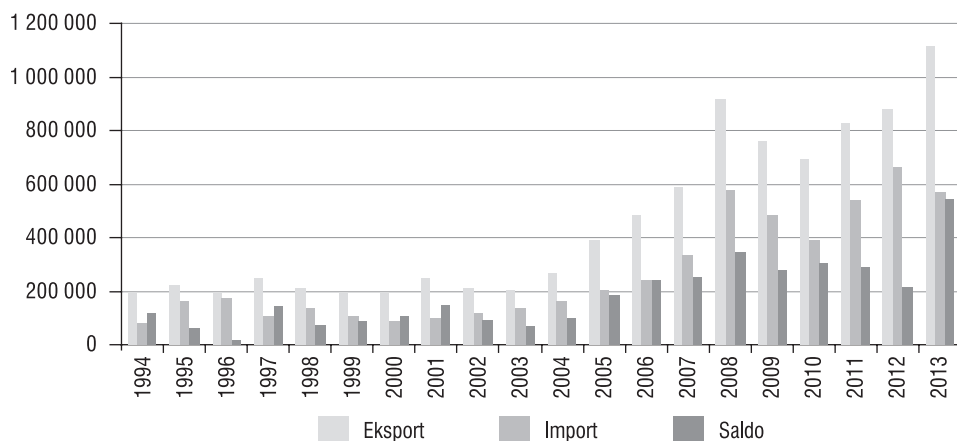
Kraje	Średnioroczna dynamika wzrostu polskiego eksportu w latach 1994–2003	Średnioroczna dynamika wzrostu polskiego eksportu w latach 2004–2009	Średnioroczna dynamika wzrostu polskiego eksportu w latach 2010–2013	Średnioroczna dynamika wzrostu importu do Polski w latach 1994–2003	Średnioroczna dynamika wzrostu importu do Polski w latach 2004–2009	Średnioroczna dynamika wzrostu importu do Polski w latach 2010–2013
Algieria	17,7	20,5	14,8	101,8*	-82,3	10,2
Egipt	5,1	33,3	2,0	25,0	32,6	32,0
Libia	7,2	33,9	95,0	122,4*	60,6	149,8**
Maroko	-0,7	42,0	20,2	8,6	26,4	24,3
Tunezja	-4,2	105,8	13,6	17,2	17,2	11,5
Afryka Północna	1,8	27,0	5,3	11,9	26,6	7,0

\* Wysoka średnioroczna dynamika wzrostu wynika przede wszystkim ze znacznych zmian w latach 1994–1995 oraz 2000–2001.

\*\* Dynamika bez uwzględniania krytycznego 2013 r., kiedy to polski import z Libii zwiększył się 93-krotnie.

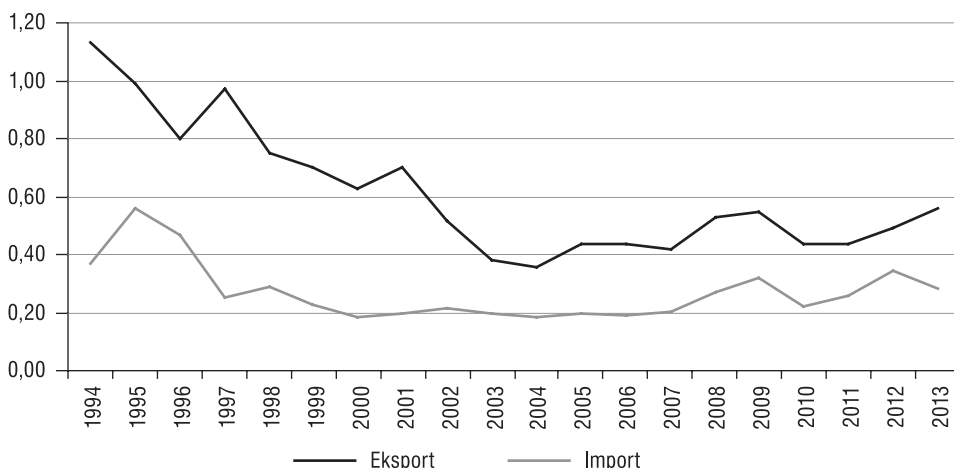
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

**Rysunek 11.6.** Obroty handlowe między Polską a Afryką Północną w latach 1994–2013 (w tys. USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2015].

**Rysunek 11.7.** Zmiany udziału eksportu i importu do Afryki Północnej w handlu zagranicznym Polski w latach 1994–2013 (w %)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

Większe zainteresowanie polskich przedsiębiorców rynkami Afryki Północnej stanowi nie tylko rezultat przystąpienia naszego kraju do struktur unijnych oraz realizowania spójnej i wspólnej strategii względem regionu. Na atrakcyjność północnych obszarów Afryki złożyło się kilka czynników. Po pierwsze, kryzys globalny spowodował, iż spadło zapotrzebowanie na polskie produkty eksportowe u naszych dotychczasowych najważniejszych partnerów handlowych, co wymogło na rodzimych eksporterach poszukiwanie nowych, chłonnych i perspektywicznych pozaeuropejskich rynków zbytu. Po drugie, do zwiększenia świadomości odnośnie do współpracy z Afryką Północną przyczyniła się wzmożona działalność rządu polskiego oraz aktywność wielu innych instytucji, mająca na celu promowanie wśród polskich przedsiębiorców rynków wschodzących, w tym afrykańskich<sup>221</sup>. Po trzecie, o atrakcyjności regionu zadecydowały też relatywnie dobre wskaźniki makroekonomiczne, w tym wskaźniki rozwoju gospodarczo-społecznego, plasujące Afrykę Północną przed wieloma innymi krajami afrykańskimi. Po czwarte, nie bez znaczenia pozostają również relatywna bliskość geograficzna, dobrze rozwinięta infrastruktura tamtejszych państw oraz dość długa historia polskiej współpracy gospodarczej z tym regionem.

<sup>221</sup> Za przykłady takich inicjatyw mogą posłużyć wsparcie ze strony Banku Gospodarstwa Krajowego czy Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, które oferują tańsze kredyty i ubezpieczenia eksportowe dla polskich firm współpracujących z Afryką w ramach rządowego projektu Go Africa. Również wspomniany wcześniej projekt Go Africa ma za zadanie promować wśród polskich przedsiębiorców rynki afrykańskie, szczególnie inicjatywą tą objęta jest Algieria. Choć co do skuteczności inicjatywy Go Africa można się spierać, jednak z całą pewnością spopularyzowała ona ogólną wiedzę o wybranych krajach afrykańskich wśród polskich przedsiębiorców.

Analizując strukturę towarową polskiej wymiany z Afryką Północną, można zaobserwować stopniowe jej dywersyfikowanie. Warto zauważyć, że w porównaniu z Afryką Subsaharyjską eksport do Afryki Północnej zawsze cechował się relatywnie wysokim zróżnicowaniem produktowym. Wyliczając wskaźniki Herfindahla-Hirschmana (HH) dla sektorowej struktury towarowej handlu zagranicznego, można zaobserwować, iż w przypadku eksportu w latach 2004–2013 miernik ten zmalał z poziomu 0,124 do 0,109. W tym samym kierunku podążał współczynnik Giniego, spadając w badanym okresie z poziomu 0,53 do 0,47. W porównaniu ze względnie zróżnicowanym towarowo polskim eksportem do krajów północnoafrykańskich, import z regionu jest znacznie bardziej skoncentrowany. Chociaż i tak w analizowanej dekadzie struktura towarowa importu uległa wyraźnemu zróżnicowaniu, na co wskazują wartości indeksu HH i współczynnik Giniego. W 2004 r. miernik koncentracji polskiego importu z Afryki Północnej wyniósł 0,229, natomiast do 2013 r. zmalał do poziomu 0,153. W identycznym kierunku zmieniał się współczynnik Giniego. Jeszcze w 2004 r. wskazywał na wysoki poziom koncentracji towarowej importu (0,73), natomiast do 2013 r. zmalał do poziomu 0,62 [World Bank 2015].

Polski eksport do krajów Afryki Północnej skoncentrowany jest na dość zaawansowanych grupach produktowych — wyposażeniu transportowym oraz maszynach i elektronice. Te dwie grupy towarowe razem stanowiły 34,1% wartości polskiego eksportu w 2013 r. Sprzedajemy na tamtejsze rynki także produkty przemysłu rafineryjnego oraz warzywa. Jeszcze dekadę wcześniej nasz eksport zdominowały metale i wyroby przemysłu metalurgicznego, które generowały około 1/5 polskiego eksportu do regionu. Następnie w 2004 r. w rankingu eksportowanych dóbr plasowały się paliwa (17,4%), zwierzęta żywe (14,3%) oraz maszyny i elektronika (10,6%). Partycypacja pozostałych grup towarów nie przekraczała kilku procent. W strukturze eksportu i udziale najważniejszych grup towarowych wysyłanych do krajów Afryki Północnej zauważa się spore wahania zarówno w całkowitej wartości produktów eksportowanych na północnoafrykańskie rynki, jak i fluktuacje w ich udziałach w strukturze towarowej (tablica 11.2). Maszyny i elektronika oraz wyposażenie transportowe wysyłane na rynki regionu zanotowały w ostatniej dekadzie odpowiednio prawie 6-krotny i 9-krotny wzrost wartości. W latach 2004–2013 największe wzrosty polskiego eksportu obserwowano w zakresie następujących grup towarowych: nakrycia i skóry — 151-krotny wzrost oraz obuwie — 48-krotny wzrost [World Integrated Trade Solutions 2015]. Jednak udział wymienionych rodzajów dóbr w całkowitym polskim eksporcie do regionu był śladowy [World Bank 2015]. Najważniejszymi odbiorcami polskich maszyn i elektroniki w Afryce Północnej w 2013 r. były: Maroko (35% wartości polskiego eksportu tej grupy towarowej), Egipt (24%) i Algieria (22%). Z kolei polskie wyposażenie transportowe trafiało w badanym roku przede wszystkim do klientów zamieszkujących: Algierię (35% wartości polskiego eksportu tej grupy towarowej do Afryki Północnej), Egipt (27%) i Maroko (16%). Warto zauważyć, iż polski eksport w 2013 r. w 47% koncentrował się na dobrach konsumpcyjnych. Pozostałe grupy towarowe, w zależności od stadium przetworzenia, stanowiły po około 18% wartości polskiego eksportu [World Bank 2015]. Dekadę wcześniej w naszym eksporcie

dominowały półprodukty (38% wartości eksportu do regionu), natomiast dobra konsumpcyjne miały zaledwie 20-procentowy udział [World Integrated Trade Solutions 2015]. Obserwowana przebudowa struktury eksportu w zakresie stopnia przetworzenia dóbr wysyłanych na rynki Afryki Północnej jest odpowiedzią polskich producentów na rozwój tamtejszych gospodarek i rosnące zapotrzebowanie mieszkańców na wszelkie dobra konsumpcyjne, w tym te bardziej zaawansowane technologicznie.

**Tablica 11.2.** Struktura towarowa polskiego eksportu do Afryki Północnej w latach 2004–2013 (w %)

Towary	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zwierzęta żywe	14,3	19,0	5,7	20,1	10,9	5,2	10,2	12,5	9,7	5,1
Produkcja przemysłu chemicznego	2,5	2,3	2,5	4,8	3,9	5,0	7,5	7,1	9,4	8,2
Żywność	3,2	7,2	11,0	8,6	5,3	3,7	4,6	4,6	8,2	5,5
Obuwie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Paliwa	17,4	22,9	11,4	11,7	9,9	6,7	14,0	24,0	7,9	12,2
Nakrycia i skóry	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0
Maszyny i elektronika	10,6	9,4	15,8	11,5	13,3	17,9	17,1	13,9	17,2	16,7
Metale	20,2	14,6	18,5	16,5	25,5	26,3	19,2	12,1	10,2	6,7
Minerały	9,1	6,4	4,7	4,4	13,4	0,8	2,9	4,0	6,0	3,3
Plastik i guma	3,3	2,2	1,8	2,3	2,2	3,9	4,7	4,3	4,7	5,3
Kamienie i szkło	1,9	1,7	2,2	2,4	1,6	1,6	2,4	1,9	1,7	1,6
Tekstylija i odzież	0,4	0,5	0,4	0,3	0,2	0,9	0,7	0,7	0,6	0,8
Wyposażenie transportowe	7,6	4,5	5,0	5,1	8,0	12,4	7,8	7,9	12,4	17,4
Warzywa	5,4	5,8	17,0	8,6	3,1	10,8	3,1	0,4	6,4	11,6
Drewno	2,7	1,9	2,1	2,0	1,6	2,7	3,6	3,3	3,2	2,9
Różne	1,4	1,6	2,0	1,6	1,1	2,0	2,2	3,3	2,1	2,8

Klasyfikacja HS 1988/92.

W związku z zastosowaniem zaokrągleń, sumy w poszczególnych kolumnach mogą minimalnie odbiegać od 100%.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

Afryka Północna jest ważnym światowym dostawcą surowców, szczególnie ropy naftowej. W 2010 r. paliwa stanowiły 2/3 całego eksportu regionu Afryki Północnej<sup>222</sup>. Drugą najczęściej sprzedawaną za granicę grupą towarową były tekstylija i odzież ze znacznie niższym, bo 6,4-procentowym udziałem w całym eksporcie

<sup>222</sup> Przykładowo, w 2013 r. Algieria i w 2010 r. Libia 98% wartości swojego eksportu opierały na paliwach, a w 2010 r. 26% wartości egipskiego eksportu (najwięcej ze wszystkich grup towarowych) generowały paliwa [World Bank 2015].

regionu. Badając strukturę towarową polskiego importu z Afryki Północnej według sektorów, obserwuje się wspomnianą wcześniej dywersyfikację (tablica 11.3). Jeszcze w 2004 r. importowaliśmy z tamtejszych rynków głównie minerały, tekstylia i odzież oraz maszyny i elektronikę, które razem generowały 79% wartości naszego importu. W 2013 r. trzy najważniejsze grupy towarowe stanowiły 57% całego importu. Analizując relacje importowe między Polską a Afryką Północną, napotykamy na ograniczenia w dostępie do danych statystycznych. W związku z przetwarzającą się przez kraje Afryki Północnej tzw. Arabską Wiosną, szczegółowe dane statystyczne dotyczące struktury importu od 2010 r. nie są pełne, szczególnie jeżeli chodzi o Libię i Algierię. Zgodnie z dostępnymi informacjami w 2013 r. najwięcej z Afryki Północnej sprowadziliśmy minerałów (23,1% wartości całego importu z regionu), tekstyliów i odzieży (21,2%) oraz maszyn i elektroniki (12,9%) (tablica 11.3). Jednakże brak informacji dotyczących sprowadzanych z regionu paliw, co może zniekształcać obraz struktury towarowej. Ostatnie dane z 2009 r., w których uwzględniano paliwa, wskazują, że ta grupa towarowa stanowiła aż 42,3% wartości dóbr importowanych z Afryki Północnej, głównie za sprawą współpracy z Algierią [World Bank, IBRD, IDA 2015].

**Tablica 11.3.** Struktura towarowa polskiego importu z Afryki Północnej w latach 2004–2013 (w %)

Towary	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zwierzęta żywe	0,2	0,0	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,0	0,0	0,0
Produkcja przemysłu chemicznego	0,1	2,6	1,2	1,4	3,3	2,6	4,0	3,5	2,3	2,1
Żywność	1,0	1,7	2,1	2,3	1,5	0,8	0,7	4,2	0,9	0,5
Obuwie	1,2	1,3	1,1	1,0	0,7	0,9	8,0	9,2	8,6	12,5
Paliwa	0,0	0,0	0,7	0,5	0,0	42,3	0,0	0,0	13,8	0,0
Nakrycia i skóry	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Maszyny i elektronika	22,3	25,8	27,7	23,2	15,2	12,4	15,8	10,7	11,8	12,9
Metale	2,0	3,3	1,7	5,2	0,8	0,1	0,8	0,9	1,1	2,2
Minerały	33,8	29,5	29,5	32,8	51,2	11,8	28,9	35,7	30,5	23,1
Plastik i guma	3,2	4,1	5,3	4,9	2,4	1,6	2,7	3,5	3,2	4,0
Kamienie i szkło	1,7	1,1	0,3	0,6	0,4	0,4	0,4	1,2	0,6	0,4
Tekstylia i odzież	22,8	20,3	20,0	17,5	14,4	18,3	25,5	22,9	17,7	21,2
Wypożyczenie transportowe	0,2	0,3	0,4	0,8	1,1	0,4	0,6	0,5	3,0	12,0
Warzywa	10,2	9,0	6,8	7,4	7,7	7,1	11,3	6,2	5,2	6,9
Drewno	0,8	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1
Różne	0,4	0,6	2,1	1,5	0,7	0,3	0,3	1,1	1,0	1,8

Klasyfikacja HS 1988/92.

W związku z zastosowaniem zaokrągleń, sumy w poszczególnych kolumnach mogą minimalnie odbiegać od 100%.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

Bazując na strukturze towarowej importu w 2013 r., można stwierdzić, że najwięcej minerałów sprowadzaliśmy z Maroka (50% wartości tej grupy towarów importowanej z regionu) i Algierii (34%). Z kolei dostawcami tekstyliów i odzieży na polski rynek z analizowanego regionu były: Maroko (48% wartości tej grupy towarów importowanej z regionu) oraz w mniejszym stopniu Tunezja i Egipt (po 26%). Między 2004 a 2013 r. najwyższy wzrost wartości importu do Polski zanotowano w przypadku wyposażenia transportowego (256-krotny), które w 2013 r. stanowiło 12% wartości polskiego importu z Afryki Północnej<sup>223</sup>. Taki wzrost został zrealizowany głównie dzięki współpracy z Marokiem<sup>224</sup> (68% wartości sprowadzanego do Polski wyposażenia transportowego) i Libią. Znaczące wzrosty zanotowały także: produkty przemysłu chemicznego (87-krotny) oraz obuwia (37-krotny). Jednak produkty przemysłu chemicznego w 2013 r. nadal miały niewielki udział w polskim imporcie. Natomiast partycypacja obuwia w naszym imporcie z rynków północnoafrykańskich zwiększyła się do 2013 r. do 12,5% [World Bank 2015].

Geograficznie polski handel zagraniczny z Afryką Północną w 2013 r. skupiał się przede wszystkim na trzech krajach: Maroku (32% wartości obrotów handlowych Polski z regionem), Algierii (24%) i Egipcie (23%). Ten układ nie zmienił się od 1994 r. z tą różnicą, że niewiele zmalało znaczenie Algierii na korzyść Egiptu. W analizowanym okresie największy wzrost polskich obrotów handlowych można było zaobserwować w przypadku Egiptu (7-krotny) i Tunezji (6,5-krotny). Wszystkie wymienione rynki cechowała wysoka średnioroczna dynamika wzrostu w latach 1994–2013, która szczególnie przyspieszyła po akcesji Polski do Unii Europejskiej (por. tablica 11.1).

Najważniejszymi rynkami eksportowymi Polski w Afryce Północnej w 2013 r. były: Algieria (31,4% wartości naszego eksportu do regionu), Maroko (25,7%) i Egipt (24,8%). Te same kraje dominowały w strukturze geograficznej polskiego eksportu na rynki północnoafrykańskie dwie dekady wcześniej (por. rysunek 11.8). Z wymienionych państw najbardziej zwiększyła się rola Algierii, gdzie wartość naszego eksportu powiększyła się między 1994 a 2013 r. aż 7,5-krotnie, co było najwyższym wzrostem w skali całego regionu. Również sporym przyrostem zapotrzebowania polskiego eksportu w analizowanych latach charakteryzowały się: Egipt, Tunezja i Libia (około 5-krotny wzrost). Najwyższe średnioroczne tempo wzrostu polskiego eksportu po 2004 r. notowały Tunezja i Libia. Jednak tempo to wyhamowało po wybuchu Arabskiej Wiosny. W krótkim okresie te dwa państwa stały się ważnymi odbiorcami polskiej żywności, wyposażenia transportowego (w przypadku Libii i Tunezji), maszyn i elektroniki oraz paliw (w przypadku Tunezji)<sup>225</sup> [World Integrated Trade Solutions

<sup>223</sup> Warto zauważyć, że w 2004 r. ta grupa towarowa generowała zaledwie 0,2% naszego importu z regionu [World Bank 2015].

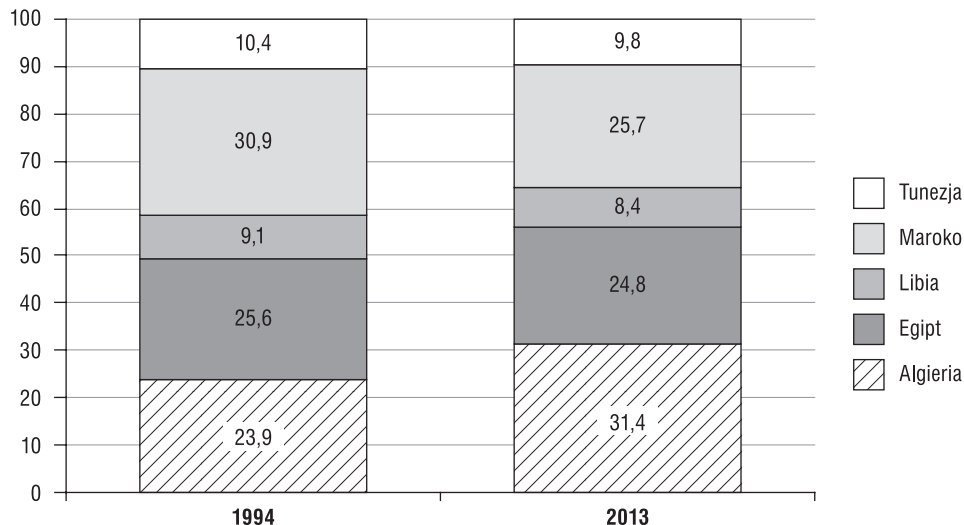
<sup>224</sup> W Maroku działa fabryka Renault, produkująca samochody głównie na eksport na rynki europejskie.

<sup>225</sup> Warto wspomnieć, iż jeszcze w latach 90. XX w. Polska eksportowała do Libii głównie maszyny i elektronikę oraz w niewielkim stopniu wyroby przemysłu metalurgicznego. Natomiast do Tunezji wysyłaliśmy przede wszystkim minerały oraz metale.



2015]. Porównując poziom indeksu HH dla rynków eksportowych w Afryce Północnej, można zaobserwować niewielką zmianę w kierunku większej koncentracji. Jednak należy mieć świadomość, iż wskaźnik ten liczony jest tylko dla pięciu krajów, co powoduje, iż zawsze będzie on osiągał dość wysokie wartości<sup>226</sup> (rysunek 11.8).

**Rysunek 11.8.** Struktura geograficzna eksportowych partnerów Polski w Afryce Północnej w latach 1994 i 2013 (w %)



W związku z zastosowaniem zaokrągleń, sumy udziałów przedstawionych na rysunkach mogą minimalnie odbiegać od 100%.

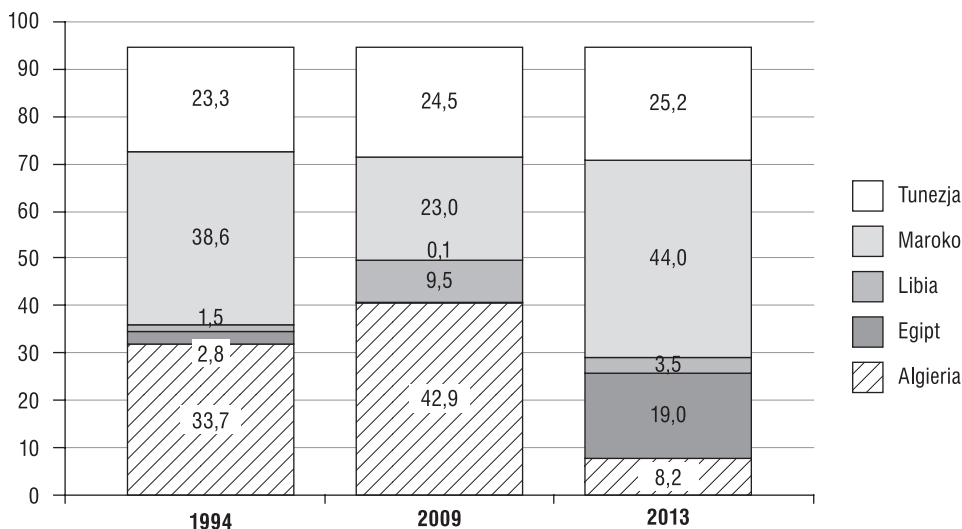
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

Badając strukturę geograficzną polskich rynków importowych w Afryce Północnej, napotykamy na spore bariery związane z dostępnością danych statystycznych. Jeżeli porównuje się lata 1994 i 2013, to można zauważyć wyraźną przebudowę wśród najważniejszych partnerów Polski z analizowanego regionu. Jeszcze w 1994 r. Polacy sprowadzali towary przede wszystkim z Maroka (udział w wartości importu w 1994 r. 38,6%), Algierii (33,7%) oraz Tunezji (23,3%). Analizując polskie rynki importowe w Afryce Północnej w 2013 r., można stwierdzić, że najważniejszymi partnerami były: Maroko, które zwiększyło swój udział do 44,0%, Tunezja (25,2%) i Egipt (19,0%). Jednak zaprezentowane dane pomijają wspomnianą wcześniej sprawozdawczość dotyczącą importu paliw z Algierii. Stąd zasadne wydaje się być porównanie zmian w strukturze geograficznej importu na przestrzeni lat 1994–2009 (do wybuchu Arabskiej Wiosny). Wówczas struktura geograficzna polskich partne-

<sup>226</sup> Indeks HH w 1994 r. wyniósł 0,237, natomiast w 2013 r. osiągnął zbliżony poziom 0,243, co oznacza wysoki stopień koncentracji.

rów importowych w Afryce Północnej nie uległa zbytniej przebudowie: trzej najważniejsi partnerzy wymienili się tylko miejscami w rankingu. Zgodnie z danymi za 2009 r. Algieria umocniła swoją pozycję i wysunęła się na lidera rynków, z których sprowadzamy towary. Za nią uplasowała się Tunezja, a potem Maroko (rysunek 11.9). Szczególnie wysokim wzrostem wartości sprowadzanych do nas towarów w latach 1994–2013 cechowały się: Egipt (48 razy zwiększyliśmy wartość sprowadzanych stamtąd towarów w badanym okresie), Libia (16-krotny wzrost) i Maroko (8-krotny wzrost). Średnioroczna dynamika wzrostu importu północnoafrykańskiego do Polski po akcesji do Unii Europejskiej była najwyższa w przypadku Libii i Egiptu (por. tablica 11.1). Analizując dynamikę wzrostu wartości importu do Polski z tamtejszych rynków, należy jednak zachować ostrożność, gdyż tempo to ulega bardzo dużym wahaniom. Najwyższe spadki dynamiki importu po 2010 r. można było zauważyć w krajach, przez które przechodziła fala protestów i wystąpień zbrojnych. Po stopniowym stabilizowaniu się sytuacji wewnętrznej, dynamika wzrostu polskiego importu z tych państw powracała do wartości dodatnich. Jednak wyraźnie widać na podstawie fluktuacji w dynamice wzrostu oraz niskim udziale Afryki Północnej w całkowitym polskim imporcie, że rynki północnoafrykańskie cechują się raczej niskim poziomem stabilizacji i z tego powodu nie mogą być traktowane przez polskiego kontrahenta jako stałe źródło importu wybranych grup towarowych. Podobnie jak w przypadku struktury geograficznej eksportu, dla rynków importowych również

**Rysunek 11.9.** Struktura geograficzna importowych partnerów Polski w Afryce Północnej w latach 1994, 2009 i 2013 (w %)



W związku z zastosowaniem zaokrągleń, sumy udziałów przedstawionych na rysunkach mogą minimalnie odbiegać od 100%.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

obliczono indeksy HH. Ich wartości przewyższają poziomy mierników oszacowane dla eksportu. Przeciętnie przez dwie analizowane dekady indeksy HH dla struktury geograficznej polskich rynków importowych w Afryce Północnej kształtowały się na poziomach oscylujących wokół 0,30–0,31. Należy pamiętać, iż w przypadku importu istnieją te same ograniczenia dotyczące wartości indeksu HH, jak przy rynkach eksportowych (por. tablica 11.12) [World Bank, IBRD, IDA 2015].

Na zakończenie analizy wymiany handlowej pomiędzy Polską a Afryką Północną nie można pominąć handlu w zakresie usług. Ten rodzaj współpracy bilateralnej nie należy do bardzo rozwiniętych, na co wskazują statystyki tej wymiany (tablica 11.4). W 2013 r. całkowita wartość polskich usług eksportowanych do Afryki Północnej zamknęła się na poziomie 56,6 mln USD, co oznaczało spadek o 23,5% w porównaniu z 2012 r. Natomiast sprowadziliśmy z krajów północnoafrykańskich usługi o wartości 459,6 mln USD, czyli o 19,7% mniej niż przed rokiem. Oznacza to, iż Polska realizowała ujemne saldo w obrocie usługami z tym regionem Afryki. Między latami 2004 a 2013 polski eksport usług do Afryki Północnej zwiększył się 8-krotnie, a import: 3-krotnie. Najwyższą dynamikę wzrostu w badanym okresie można zaobserwować w Algierii w przypadku eksportu polskich usług na tamtejszy rynek (32-krotny wzrost) i Maroku w przypadku importu usług do Polski (6-krotny wzrost).

**Tablica 11.4.** Wymiana handlowa między Polską a Afryką Północną w zakresie usług w wybranych latach (w mln USD)

Kraje	2004	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Eksport</b>							
Algieria	0,55	1,24	1,28	1,99	1,01	1,84	17,32
Egipt	1,64	14,53	13,14	22,88	23,63	54,97	24,15
Libia	3,01	0,42	0,64	30,51	1,01	3,38	1,77
Maroko	0,82	6,23	1,92	3,98	11,48	8,91	7,56
Tunezja	1,09	11,62	1,92	5,64	2,36	4,91	5,81
Razem	7,11	34,04	18,91	65,00	39,49	74,01	56,61
<b>Import</b>							
Algieria	1,09	1,24	3,21	2,65	1,35	1,84	2,63
Egipt	94,32	288,47	334,60	466,95	403,33	422,23	284,36
Libia	4,38	7,47	2,56	0,99	0,34	0,31	0,88
Maroko	9,84	7,89	17,95	100,16	107,33	50,67	59,18
Tunezja	39,10	77,62	115,70	218,22	101,59	97,34	112,56
Razem	148,73	382,69	474,02	788,98	613,94	572,39	459,61

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UN [2015]; GUS [2014].

Usługi eksportowane do Algierii dotyczą głównie opieki medycznej, konserwacji zabytków oraz prac budowlanych, m.in. przy konstrukcji gazociągów. Z kolei z Maroka importujemy głównie usługi turystyczne. Udział Afryki Północnej w całkowitym polskim handlu zagranicznym w zakresie usług jest znikomy. W 2013 r. oszacowano go, w przypadku eksportu na 0,13%, a importu na 1,34%. Znaczna przewaga importu nad eksportem usług z analizowanego regionu ma związek ze wzmożonym ruchem turystycznym do krajów Afryki Północnej, głównie Egiptu, a w mniejszym stopniu do Tunezji i Maroka<sup>227</sup>. Zgodnie z danymi GUS, w 2013 r. Egipt był 9. krajem świata, z którego Polska nabywała usługi turystyczne. W samym 2013 r. ich wartość oszacowano na ponad 248 mln USD, co stanowiło 2,9% całkowitej wartości usług turystycznych importowanych do Polski i 54% wartości importu usług z całego regionu północnoafrykańskiego [GUS 2014].

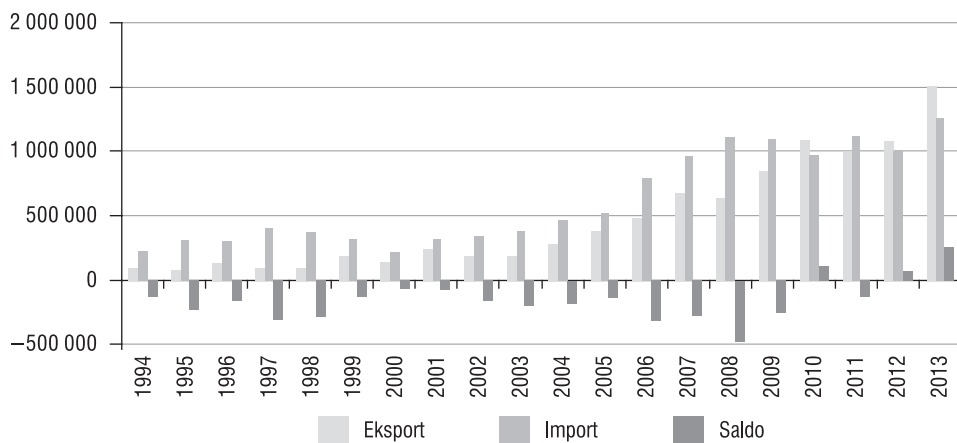
### 11.2.2. Wymiana handlowa Polski z Afryką Subsaharyjską

W ostatnich latach relacje handlowe pomiędzy Polską a Afryką weszły w nowy etap: reorientację z rynków Afryki Północnej w kierunku Afryki Subsaharyjskiej. Na zjawisko zwiększania się roli obszaru subsaharyjskiego w polsko-afrykańskich stosunkach gospodarczych wskazują: rosnąca dynamika i przekształcenia w strukturze wymiany towarowej oraz wyraźny wzrost zainteresowania polskich inwestorów lokowaniem kapitałów w tym regionie. W niniejszej części opracowania zostaną zaprezentowane zmiany w polsko-subsaharyjskich obrotach handlowych w latach 1994–2013.

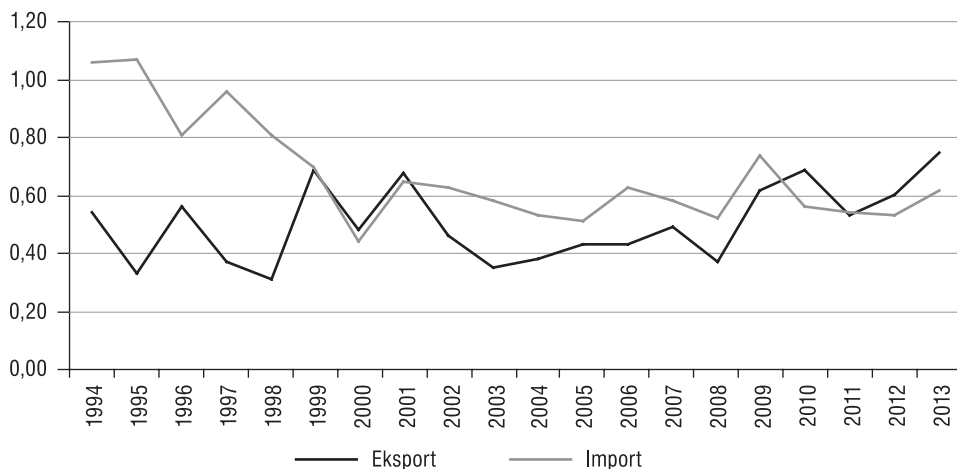
Przez dekady polskie obroty handlowe z krajami regionu subsaharyjskiego cechowało ujemne saldo na rachunku obrotów bieżących, które najniższy poziom notowało w latach 2008–2009. Zjawisko to niewątpliwie stanowiło efekt globalnej dekonjunkury<sup>228</sup>. Dopiero od 2010 r. (z przerwą w 2011 r.) polski eksport na omawiane rynki przewyższa wartość importu. W 2013 r. wyeksportowaliśmy do Afryki Subsaharyjskiej towary o wartości 1,5 mld USD, natomiast sprowadziliśmy dobra szacowane na 1,25 mld USD (rysunek 11.10). Zwiększa się także udział obrotów handlowych z Afryką Subsaharyjską w polskiej wymianie, jednak głównie za sprawą wzmożonego eksportu, gdyż w przypadku importu nadal daleki jest on od poziomów osiągniętych w latach 90. XX w. Z kolei udział eksportu do tego regionu był w 2013 r. najwyższym w analizowanych dekadach (rysunek 11.11). Dynamizacja wzajemnych stosunków handlowych stanowi konsekwencję kilku czynników. Po pierwsze, kryzys globalny, tak jak w przypadku Afryki Północnej, wymusił wielką reorientację polskiego handlu. Po drugie, promowanie rynków wschodzących,

<sup>227</sup> Zgodnie z badaniami portali wakacje.pl i EasyGo.pl, w 2013 r. wśród najczęściej wybieranych przez Polaków kierunków na wakacje był Egipt (20,8%). Dalej uplasowały się Tunezja (6,8%) i Maroko (1,8%).

<sup>228</sup> Wysoki deficyt polskich obrotów bieżących z Afryką Subsaharyjską w latach 2008–2009 był efektem wyraźnego spowolnienia wielu gospodarek regionu, a szczególnie RPA. Ta ostatnia znalazła się wówczas po raz pierwszy od 1992 r. w recesji [Baxter 2012].

**Rysunek 11.10.** Obroty handlowe między Polską a Afryką Subsaharyjską w latach 1994–2013 (w tys. USD)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank [2015].

**Rysunek 11.11.** Zmiany udziału eksportu i importu do Afryki Subsaharyjskiej w całkowitym handlu zagranicznym Polski w latach 1994–2013 (w %)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

w tym afrykańskich, wśród polskich przedsiębiorców sprawiło, że stawały się one coraz atrakcyjniejszą alternatywą dla innych rynków rozwijających się. Po trzecie, pozytywne przekształcenia zachodzące wewnątrz wielu gospodarek Afryki Subsaharyjskiej w ostatnich latach sprawiły, iż polski eksporter zauważył potencjał tamtejszych rynków. Reformy ekonomiczne, wzmożone inwestycje w infrastrukturę społeczną, wyraźny wzrost efektywności produkcji rolnej, prężnie rozwijający się

sektor usług, wprowadzanie skuteczniejszego zarządzania w zakresie przychodów z eksploatacji surowców naturalnych czy próby redukcji poziomu ryzyka politycznego poprzez wysiłki afrykańskich władz zmierzające do stworzenia i utrzymania wewnętrznie stabilnych gospodarek pozytywnie wpłynęły na postrzeganie regionu przez zagranicznych inwestorów i potencjalnych partnerów handlowych [UNCTAD 2016].

W 2015 r. polsko-saharyjska wymiana handlowa wynosiła 2,76 mld USD, z czego eksport wyniósł 1,64 mld USD (12-procentowy wzrost w porównaniu z 2014 r.), a import 1,12 mld USD (pozostał na niezmiennym poziomie od poprzedniego roku). Udział regionu w polskim eksporcie na cały kontynent w 2015 r. oszacowano na poziomie 58%, a w imporcie na 63%. Udział Afryki Subsaharyjskiej w całkowitym polskim eksporcie w 2015 r. wyniósł 0,84%, a w imporcie 0,6% [World Bank 2015].

Modyfikacja struktury towarowej handlu zagranicznego pomiędzy Polską a Afryką Subsaharyjską po akcesji Polski do Unii Europejskiej jest wyraźnie zauważalna. Zmieniły się nie tylko grupy towarowe, którymi nasz kraj wymienia się z regionem, ale także poziom dywersyfikacji tego handlu. Na taką przebudowę wskazują chociażby indeksy HH. Jeszcze w 2004 r. wskaźniki HH dla eksportu i importu wynosiły odpowiednio 0,20 i 0,18. Do 2013 r. wzrosła dywersyfikacja eksportu (indeks HH wyniósł 0,16), natomiast import nieznacznie zwiększył swoją koncentrację, gdyż indeks HH podskoczył do poziomu 0,19 [World Bank 2015]. W tym samym kierunku co indeksy HH podążały współczynniki Giniego, które w przypadku eksportu zmalały z poziomu 0,639 w 2004 r. do 0,567 w 2013 r., a w przypadku importu odrobinę wzrosły w badanym okresie z 0,648 do 0,660. Polski eksport do krajów Afryki Subsaharyjskiej skoncentrowany jest na wyposażeniu transportowym (udział w całkowitym polskim eksporcie na rynek subsaharyjski 31,04%) oraz maszynach i elektronice (19,42%). W mniejszym stopniu sprzedajemy na tamtejsze rynki produkty przemysłu chemicznego (8,37%) i żywność (7,34%). Jeszcze dekadę wcześniej polski eksport zdominowało wyposażenie transportowe, które miało prawie 57-procentowy udział w jego strukturze. Partycypacja pozostałych grup produktów nie przekraczała kilku procent. Jednak w przypadku przebudowy struktury eksportu i udziału najważniejszych grup towarowych wysyłanych do krajów Afryki Subsaharyjskiej trudno dopatrywać się jednoznacznej tendencji. Zauważa się spore wahania zarówno w całkowitej wartości produktów eksportowanych na subsaharyjskie rynki, jak i fluktuacje w ich udziałach w strukturze towarowej. Maszyny i elektronika oraz wyposażenie transportowe wysyłane na rynki regionu zanotowały w ostatnich 10 latach wzrosty wartości odpowiednio ponad 4-krotny i 5-krotny [World Bank 2015]. Najważniejszymi odbiorcami polskich maszyn i elektroniki były w 2013 r. następujące państwa: RPA (0,4% całkowitej wartości polskiego eksportu tej grupy towarowej), Nigeria (0,1%) i Angola (0,02%). Z kolei polskie wyposażenie transportowe trafiało przede wszystkim do klientów zamieszkujących RPA (0,4% wartości polskiego eksportu tej grupy towarowej) i Kenię (0,02%). W badanej dekadzie największy wzrost wartości zanotowano w eksporcie skór i nakryć (801-krotny), jednak

udział tej grupy towarowej pozostał na niskim poziomie (0,13% polskiego eksportu na rynki subsaharyjskie). Drugą grupą, która zanotowała wysoką dynamikę wzrostu były produkty sklasyfikowane w kategorii różne (22-krotny wzrost), ale ich udział w całkowitym eksporcie również był nieznaczny (3,47%) (tablica 11.5).

Obserwowana niewielka przebudowa struktury eksportu w zakresie stopnia przetworzenia dóbr wysyłanych na rynki subsaharyjskie jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie tamtejszych społeczeństw na dobra kapitałowe i konsumpcyjne. Dekadę wcześniej dobra kapitałowe miały 45,54-procentowy udział w polskim eksporcie, następnie plasowały się dobra konsumpcyjne (29,57%) i półprodukty (22,13%). Polski eksport w 2013 r. w ponad 45,51% koncentrował się na produktach kapitałowych, co nie uległo zmianie od dekady. Następnie plasowały się dobra konsumpcyjne z 35,95-procentowym udziałem w całkowitym eksporcie na tamtejsze rynki. Wyraźnie zmalał od 2004 r. udział eksportowanych z Polski półproduktów, który wynosił 11,78% [World Bank 2015].

**Tablica 11.5.** Struktura towarowa polskiego eksportu do Afryki Subsaharyjskiej w latach 2004–2013 (w %)

Towary	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zwierzęta żywe	1,7	5,5	0,9	1,9	3,8	2,3	3,8	6,7	6,2	6,1
Produkcja przemysłu chemicznego	7,5	8,7	7,6	8,0	11,8	8,0	6,1	10,9	11,7	8,4
Żywność	5,8	3,8	2,8	2,1	2,3	1,4	2,7	6,3	7,5	7,3
Obuwie	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Paliwa	2,1	3,5	5,3	3,2	4,7	2,2	2,7	4,8	3,3	3,7
Nakrycia i skóry	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Maszyny i elektronika	17,9	19,1	15,7	18,8	22,3	23,7	25,3	24,6	25,5	19,4
Metale	8,3	6,6	8,5	7,2	8,5	7,7	7,0	9,5	6,2	3,9
Minerały	0,5	0,2	0,1	0,4	0,1	0,1	0,4	0,1	0,6	0,3
Różne	0,8	1,2	1,1	1,1	1,4	1,9	1,3	2,0	2,6	3,5
Plastik i guma	3,2	2,9	3,4	2,9	2,9	1,9	2,1	2,9	3,6	2,9
Kamienie i szkło	1,3	4,4	1,4	1,0	4,0	3,8	4,5	4,0	2,1	1,5
Tekstylia i odzież	2,3	2,4	2,9	2,7	4,1	2,8	2,6	3,9	4,8	4,3
Wyposażenie transportowe	37,4	34,9	41,8	39,8	16,3	26,2	36,6	17,6	19,1	31,0
Warzywa	1,8	0,1	1,1	0,1	0,7	11,1	0,5	0,2	0,6	1,5
Drewno	9,1	6,9	7,5	10,8	17,3	6,8	4,5	6,6	6,1	6,0

Klasyfikacja HS 1988/92.

W związku z zastosowaniem zaokrągleń, sumy w poszczególnych kolumnach mogą minimalnie odbiegać od 100%.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

Afryka Subsaharyjska pełni funkcję ważnego światowego dostawcy surowców. Ta grupa towarowa generuje w ostatnich latach ponad 60% eksportu regionu. Również dla Polski surowce były najważniejszą grupą towarową importowaną z regionu (35,09% całkowitej wartości importu w 2013 r.). Niewiele mniej sprowadzaliśmy z Afryki Subsaharyjskiej dóbr kapitałowych (34,9%). Także udział półproduktów w imporcie do Polski był wysoki (20,75%). Dekadę wcześniej struktura sprowadzanych grup towarów nieznacznie się różniła od obecnej. Wówczas surowce też były najważniejszymi dobrami importowanymi z regionu (38,37-procentowy udział w całkowitym imporcie z Afryki Subsaharyjskiej). Za nimi uplasowały się dobra kapitałowe z niewiele mniejszym udziałem (36,45%), a następnie półprodukty (19,83%) [World Bank 2015].

Analizując strukturę towarową polskiego importu z Afryki Subsaharyjskiej według sektorów, a nie stopnia przetworzenia, obserwuje się wspomniane wcześniej zmniejszenie dywersyfikacji. Jeszcze w 2004 r. importowaliśmy z tamtejszych rynków głównie produkty wyposażenia transportowego (29,90% wartości importu z Afryki Subsaharyjskiej), produkty żywnościowe (24,39%) oraz warzywa (12,12%). Do 2013 r. struktura produktów sprowadzanych z Afryki Subsaharyjskiej do Polski nie przebudowała się znacząco. Nadal liderem pozostawało wyposażenie transportowe (28,77%), nieznacznie zwiększyły swój udział produkty żywnościowe (ponad 26,34%)<sup>229</sup>. Zmieniło się natomiast miejsce trzecie w strukturze sprowadzanych do Polski dóbr z regionu. Zamiast warzyw, to plastik i guma stały się ważną grupą towarową (9,41%). Natomiast udział warzyw znacznie spadł — do poziomu 8,58% (tablica 11.6). Import wyposażenia transportowego notuje w od 2011 r. spore tempo wzrostu (96% w 2013 r.) przede wszystkim dzięki wzmożonemu importowi produktów przemysłu motoryzacyjnego z RPA<sup>230</sup>. Natomiast żywność sprowadzamy głównie z Wybrzeża Kości Słoniowej, Ghany i Mozambiku (por. tablica 11.12).

Geograficznie polski handel zagraniczny z Afryką Subsaharyjską skoncentrowany jest na RPA, będącej najważniejszym partnerem naszego kraju w skali całego kontynentu. Na dalszych miejscach plasują się Wybrzeże Kości Słoniowej, Nigeria, Ghana, Mozambik, Kenia i Senegal. Wszystkie wymienione rynki cechowała wysoka średnioroczna dynamika wzrostu wymiany handlowej z Polską w latach 1994–2013 (por. tablica 11.7) przy jednoczesnych znacznych fluktuacjach tego tempa. Warto również zwrócić uwagę na te rynki subsaharyjskie, z którymi polska wymiana handlowa rozwija się bardzo dynamicznie po ostatnim kryzysie globalnym. Wśród najszybciej wzrastających polskich rynków eksportowych w Afryce Subsaharyjskiej

---

<sup>229</sup> W 2013 r. region był drugim dla Polski, poza Ameryką Łacińską, dostawcą produktów żywnościowych.

<sup>230</sup> W analizowanym okresie najwyższy udział wyposażenia transportowego w strukturze importu miał miejsce w 2009 r. Również głównym dostawcą tych produktów była RPA. Produkcja wyposażenia transportowego RPA stanowi 85% produkcji kontynentu w tej grupie towarowej. Zdynamizowanie tego sektora odbywa się dzięki implementowaniu w kraju Motor Industry Development Programme, gwarantującego ułatwienia i zniżki celne oraz ulgi podatkowe dla inwestorów zagranicznych w przemyśle motoryzacyjnym RPA.



**Tablica 11.6.** Struktura towarowa polskiego importu z Afryki Subsaharyjskiej w latach 2004–2013 (w %)

Towary	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zwierzęta żywe	0,4	0,8	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1
Produkcja przemysłu chemicznego	2,1	1,7	0,7	1,0	1,8	1,4	1,1	1,1	0,8	0,6
Żywność	24,4	26,7	18,5	17,0	13,9	17,7	24,3	25,5	28,1	26,3
Obuwie	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Paliwa	0,5	0,1	0,0	0,2	2,7	6,6	0,2	0,6	0,3	0,4
Nakrycia i skóry	0,4	0,4	0,2	0,4	0,5	0,2	0,4	0,7	0,7	1,5
Maszyny i elektronika	6,4	11,7	19,8	20,0	19,1	10,0	8,5	15,3	12,9	6,5
Metale	3,3	4,5	10,3	12,1	14,1	7,5	6,0	10,7	5,9	5,4
Minerały	8,5	6,6	5,0	4,5	6,3	3,2	2,9	5,0	5,7	9,0
Plastik i guma	6,7	7,8	7,2	6,8	7,1	4,0	8,7	13,8	12,9	9,4
Kamienie i szkło	1,0	1,5	0,9	0,6	0,3	0,4	1,1	0,6	0,7	0,6
Tekstylia i odzież	2,5	2,2	1,5	1,8	1,6	1,2	2,0	1,3	1,6	1,6
Wyposażenie transportowe	29,9	19,4	25,1	24,8	20,3	38,7	33,2	12,7	18,5	28,8
Warzywa	12,1	14,3	8,6	8,4	9,9	7,5	10,3	11,0	9,9	8,6
Drewno	1,3	1,7	1,2	1,5	1,5	0,9	0,9	1,0	1,6	1,0
Różne	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,4	0,5	0,1

Klasyfikacja HS 1988/92.

W związku z zastosowaniem zaokrągleń, sumy w poszczególnych kolumnach mogą minimalnie odbiegać od 100%.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

należy wymienić: Zambię (z rekordowym w latach 2009–2013 ponad 36-krotnym wzrostem wartości polskiego eksportu), Republikę Środkowoafrykańską (16-krotny), Zimbabwe (14-krotny) i Republikę Zielonego Przylądka (11-krotny). Zambia jest przede wszystkim odbiorcą polskich maszyn i elektroniki oraz w mniejszym stopniu odzieży i tekstyliów. Republika Środkowoafrykańska importuje z Polski drewno i wyroby drewniane oraz wyposażenie transportowe. Do Zimbabwe wysyłamy głównie maszyny i elektronikę oraz warzywa. Natomiast Republika Zielonego Przylądka sprowadza z Polski wyłącznie produkty żywnościowe [World Bank 2015].

Analizując polskie rynki importowe w Afryce Subsaharyjskiej, można stwierdzić, że szczególnie wysokim tempem wzrostu po kryzysie globalnym cechują się: Republika Środkowoafrykańska (12-krotny wzrost wartości importu do Polski w latach 2009–2013), Senegal (7-krotny), Gabon (niespełna 4-krotny) i Mozambik (prawie 3-krotny). Z Republiki Środkowoafrykańskiej importujemy przede wszystkim metale i wyroby metalowe, z Senegalu — minerały, z Gabonu — plastik

i gumę, natomiast z Mozambiku — żywność. Jednak całkowita wartość sprowadzonych z tych czterech państw towarów do Polski była niewielka, gdyż szacowana na 81 mln USD w 2013 r. Ponadto w przypadku wymienionych krajów obserwuje się bardzo wysokie fluktuacje dynamiki wzrostu, co może wskazywać na traktowanie ich przez polskich importerów jako doraźnych partnerów handlowych (tablica 11.7).

**Tablica 11.7.** Udział w handlu i dynamika wzrostu wymiany z najważniejszymi polskimi partnerami handlowymi w Afryce Subsaharyjskiej (w %)

Kraje	Udział w polskim eksporcie do Afryki Subsaharyjskiej w 2013 r.	Średnioroczna dynamika wzrostu polskiego eksportu w latach 1994–2003	Średnioroczna dynamika wzrostu polskiego eksportu w latach 2004–2013	Udział w polskim imporcie z Afryki Subsaharyjskiej w 2013 r.	Średnioroczna dynamika wzrostu importu do Polski w latach 1994–2003	Średnioroczna dynamika wzrostu importu do Polski w latach 2004–2013
RPA	40,7	10,5	41,9	22,4	15,3	18,8
Wybrzeże Kości Słoniowej	1,4	12,1	54,2	14,7	13,3	5,4
Nigeria	6,1	25,6	16,3	1,8	-21,8	50,5
Ghana	2,6	18,6	20,7	5,1	14,2	33,8
Mozambik	0,9	—	205,1*	4,8	255,5**	94,8
Kenia	2,6	371,4	55,5	1,9	23,5	13,5
Senegal	3,3	32,6	56,2	0,7	-29,8**	156,4
Pozostałe kraje Afryki Subsaharyjskiej	42,4	—	—	48,6	—	—
Cała Afryka Subsaharyjska	100	17,2	25,0	100	9,3	13,8

\* Dane od 2005 r.

\*\* Dane od 2000 r.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych World Bank [2015].

W analizie wymiany handlowej między Polską a Afryką Subsaharyjską należy też uwzględnić wymianę zagraniczną w zakresie usług. Ten rodzaj współpracy, podobnie jak w przypadku regionu północnoafrykańskiego, nie należy do szczególnie rozwiniętych. Ze względu na brak danych dotyczących wymiany zagranicznej usług między Polską a całą Afryką Subsaharyjską, zaprezentowano statystyki dotyczące gospodarek, z którymi nasz kraj najintensywniej współpracuje. Dla ujednolicenia wyników analizie poddano lata 2004–2012, w których dane pochodzą z baz ONZ. Rok 2013 został opracowany na podstawie danych GUS.

Najintensywniejszą współpracą w zakresie wymiany zagranicznej usługami cechowała się od 2004 r. RPA. W okresie 2004–2012 eksport polskich usług do RPA zwiększył się prawie 8-krotnie, natomiast import wzrósł zaledwie o 16%. W 2012 r. polskie usługi sprzedawane do tego kraju w 91,4% opierały się na transporcie. Z kolei import usług z RPA koncentrował się w analizowanym roku na: usługach finansowych (udział 37,8% w wartości wszystkich sprowadzanych z RPA usług w 2011 r.), transportowych (udział 25,8% w wartości wszystkich sprowadzanych z RPA usług w 2012 r.) i usługach biznesowych (25,4%). Najwyższy wzrost wartości eksportu polskich usług w latach 2004–2012 zanotowała Nigeria (prawie 11-krotny wzrost). Polskie firmy świadczyły w Nigerii głównie usługi biznesowe (38,9% całkowitej wartości polskich usług eksportowanych do tego kraju) i kulturalne (15,6%). Po stronie importu usług do Polski najwyższy wzrost wśród badanych krajów można było zauważyć w przypadku Wybrzeża Kości Słoniowej (ponad 3-krotny wzrost). Jednak pomimo tego wzrostu i tak wartość sprowadzanych usług z Wybrzeża Kości Słoniowej jest nieznaczna i wynosiła na koniec 2012 r. zaledwie 1,54 mln USD [UN 2015].

**Tablica 11.8.** Wymiana handlowa między Polską a wybranymi krajami Afryki Subsaharyjskiej w zakresie usług w wybranych latach (w mln USD)

Kraje	2004	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
<b>Eksport</b>							
RPA	2,46	9,13	15,38	10,94	16,88	18,73	21,50
Wybrzeże Kości Słoniowej	bd	bd	bd	0,07	0,34	0,31	0,38
Nigeria	0,55	bd	0,96	2,98	3,38	5,83	7,89
Ghana	0,27	bd	bd	bd	0,34	0,31	0,32
Mozambik	bd	bd	bd	bd	4,39	bd	bd
Kenia	bd	0,42	bd	0,99	1,69	1,23	1,39
Senegal	bd	bd	bd	0,07	1,35	1,23	1,95
<b>Import</b>							
RPA	8,48	10,79	13,46	10,28	16,20	9,83	13,08
Wybrzeże Kości Słoniowej	0,55	0,83	1,28	1,33	1,35	1,54	1,88
Nigeria	bd	0,83	0,64	1,66	1,01	2,15	1,88
Ghana	0,27	0,42	0,32	0,33	0,34	0,61	0,71
Mozambik	bd	0,42	bd	bd	0,34	0,61	0,75
Kenia	0,82	3,32	0,10	4,97	4,05	2,15	2,38
Senegal	bd	0,42	0,32	0,33	bd	bd	0,41

\* Dane GUS.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UN [2015], GUS [2014].

W 2013 r., zgodnie z danymi GUS, RPA nadal znacznie wyprzedzała pozostałe subsaharyjskie kraje pod względem wartości wymiany usługami z Polską. Nasz eksport usług do RPA między 2012 a 2013 r. zanotował 15-procentowy wzrost, a import zwiększył się o ponad 33% (tablica 11.8). Pozostałymi krajami, do których Polska dostarczała swoje usługi w 2013 r. były m.in.: Nigeria (7,89 mln USD), Liberia (3,49 mln USD), Demokratyczna Republika Konga (0,96 mln USD), Tanzania (0,78 mln USD), Mauritius (0,71 mln USD), Benin (0,58 mln USD) i Zambia (0,49 mln USD). Z kolei importowaliśmy usługi m.in. z: Liberii (4,27 mln USD), Angoli (4,23 mln USD), Kenii (2,38 mln USD), Wybrzeża Kości Słoniowej i Nigerii (po 1,88 mln USD) czy Tanzanii (0,55 mln USD) [GUS 2014; UN 2015].

### 11.3. Przepływy kapitałowe między Polską a Afryką

W porównaniu z polsko-afrykańską wymianą handlową przepływy inwestycyjne między analizowanymi regionami cechuje znacznie mniejsza intensywność. Natężenie przepływów kapitałów między Polską a krajami afrykańskimi ulegało znacznym wahaniom na przestrzeni ostatniej dekady. Udział Afryki w napływach i odpływach BIZ jest nieznaczny w porównaniu z przepływami kapitałowymi realizowanymi przez nasz kraj z państwami europejskimi. Ponadto wzajemne inwestycje w znacznej mierze uzależnione są od sytuacji wewnętrznej panującej w państwach afrykańskich. Jednocześnie polskie firmy napotykają na kontynencie afrykańskim na silną konkurencję ze strony przedsiębiorstw zachodnich<sup>231</sup>. Również spore zadłużenie państw afrykańskich względem Polski utrudniało wprowadzenie udogodnień kredytowych czy finansowych we wzajemnych stosunkach gospodarczych. Znaczące spadki we wzajemnych przepływach kapitałów miały miejsce w okresach zawirowań politycznych i gospodarczych w Afryce, do których można zaliczyć chociażby: falę Arabskiej Wiosny, spowolnienie gospodarek RPA i Kenii, wojnę w Sudanie, konflikty w krajach tzw. Rogu Afryki, Republice Środkowoafrykańskiej, Mozambiku oraz Nigerii czy kryzys polityczny w Mali i Nigrze, a ostatnio także wybuch epidemii gorączki krwotocznej. Jednak należy pamiętać, że w około 50-letniej historii polskich stosunków gospodarczych z krajami kontynentu nasze przedsiębiorstwa wielokrotnie od podstaw tworzyły na ich terenach wiele branż przemysłu. Polskie firmy uczestniczyły w realizacji takich przedsięwzięć inwestycyjnych, jak budowa fabryk kwasu siarkowego, cukrowni, cementowni, stoczni, obiektów hydrotechnicznych, dróg i mostów. Krajami, w których szczególnie widoczny jest wkład polskiego biznesu, są m.in.: Libia, Algieria, Maroko i Nigeria.

Analizując napływy afrykańskich BIZ do Polski, należy zauważyć, że zmieniło się źródło tych inwestycji. Jeszcze u progu XXI w. ważnymi inwestorami w naszym kraju były państwa Afryki Północnej, natomiast w ostatnich latach obserwujemy bar-

<sup>231</sup> Polskie firmy często odgrywają rolę poddostawców dla zadowolonych już na rynku afrykańskim firm zachodnich. Dużą rolę odgrywają usługi polskich geologów, sejsmologów, inżynierów czy personelu medycznego itp.

dzień dynamiczne przepływy (w tym spore dezinwestycje) między Polską a krajami subsaharyjskimi. Na koniec 2013 r. stan zobowiązań netto z tytułu BIZ z Afryki Subsaharyjskiej w Polsce wynosił 189,3 mln USD, podczas gdy Afryka Północna wycofywała się z inwestowania w Polsce (–24,5 mln USD) (tablica 11.9). Najważniejszymi inwestorami afrykańskimi w Polsce do 2013 r. były: RPA (182 mln USD), Mauritius (7,3 mln USD) i Angola (5 mln USD). Z kolei najwyższych dezinwestycji do 2013 r. dokonały trzy państwa z Afryki Północnej: Egipt (–15,1 mln USD), Algieria (–7,2 mln USD) i Tunezja (–3,5 mln USD) oraz Niger (–3,3 mln USD) i Mali (–1,2 mln USD). Dochody afrykańskich inwestorów z tytułu BIZ dokonanych w Polsce osiągnęły w 2013 r. wartość 117 mln USD, z czego większość (99,7%) stanowiły dywidendy wypłacone inwestorom z krajów Afryki Subsaharyjskiej [NBP 2015].

W latach 2004–2013 wyraźnie zmieniły się kierunki polskich inwestycji bezpośrednich do Afryki. Chociaż, podobnie jak w przypadku napływu BIZ z kontynentu afrykańskiego, nasze kapitały ulokowane w Afryce są nieznaczne w porównaniu z polskimi inwestycjami w Europie, to obserwuje się coraz większe zainteresowanie rodzimych inwestorów afrykańskimi rejonami. W 2013 r. z Polski do Afryki odpłynęły BIZ o wartości 65,6 mln USD, z czego 84% ulokowano w Afryce Subsaharyjskiej. Jeszcze przed ogarnięciem Afryki Północnej protestami i niepokojami związanymi z falą Wiosny Arabskiej, polskie kapitały w formie inwestycji bezpośrednich rozkładały się bardziej równomiernie pomiędzy regiony Afryki Północnej i Afryki Subsaharyjskiej (tablica 11.9).

Wysoka wartość napływu polskich inwestycji do regionu subsaharyjskiego w 2013 r. to zasługa przede wszystkim Senegalu (45,1 mln USD) i tradycyjnie RPA (5,7 mln USD). W Afryce Północnej najwięcej polskich BIZ w 2013 r. przyciągnęły Maroko (16,1 mln USD) i Libia (11,6 mln USD). Najwyższy stan należności netto z tytułu polskich BIZ w Afryce do 2013 r. odnotowano w krajach Afryki Subsaharyjskiej (214,6 mln USD), a w szczególności w Liberii (155,1 mln USD) i Senegalu (56,8 mln USD). Stan należności netto z tytułu naszych BIZ w Afryce Północnej oszacowano na koniec 2013 r. na 8,8 mln USD, z czego najwyższą wartość należności netto generowało Maroko (43,9 mln USD). Z kolei najniższą ujemną wartość stanu należności netto z tytułu polskich BIZ w regionie północnoafrykańskim odnotowano względem Egiptu (–32,3 mln USD)<sup>232</sup> (por. tablice 11.9 – 11.11). Dochody polskich inwestorów z tytułu BIZ w całej Afryce w 2013 r. osiągnęły ujemne saldo w wysokości –6,5 mln USD, z czego Afryka Północna wygenerowała straty w wysokości –9,2 mln USD, a region subsaharyjski odnotował dochód z inwestycji bezpośrednich w wysokości 2,7 mln USD. Państwami, w których polscy inwestorzy osiągnęli najwyższe dochody z tytułu ulokowanych kapitałów w 2013 r., były: Libia (3,1 mln USD), Liberia (2,4 mln USD) i RPA (1,0 mln USD). Najgłębsze ujemne saldo dochodów z regionu afrykańskiego wygenerowały w 2013 r. dwa kraje Afryki Północnej: Egipt (–8,2 mln USD) i Maroko (–4,1 mln USD) [NBP 2015].

<sup>232</sup> W 2013 r. z Egiptu odpłynęły polskie inwestycje o wartości 17,3 mln USD [NBP 2015]. Ucieczka inwestorów z Egiptu wiązała się z przechodzącą przez kraj falą protestów i zawirowań politycznych.

Zgodnie z ostatnimi dostępnymi danymi za 2014 r. Afryka zmniejszyła swoje zaangażowanie inwestycyjne w Polsce (napływ BIZ wyniósł –15,2 mln USD), z czego napływ BIZ z Afryki Północnej wyniósł 2,1 mln USD, a BIZ z Afryki Subsaharyjskiej zmalały o –17,1 mln USD. Natomiast napływ polskich BIZ do Afryki w 2014 r. był ujemny i wyniósł –51,2 mln USD, z czego do Afryki Północnej napłynęły polskie BIZ o wartości 7,3 mld USD, a z Afryki Subsaharyjskiej wycofaliśmy BIZ o wartości 58,4 mln USD (głównie z Liberii) [NBP 2015].

**Tablica 11.9.** Przepływy kapitałów w formie BIZ między Polską a Afryką w latach 2003–2013 (w mln USD)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013*
<b>Napływ BIZ z Afryki do Polski</b>												
Afryka	0,6	3,9	–8	–0,9	15	–35,3	4,4	15,8	–158,0	–119,9	–179,0	164,8
Afryka Północna	0,4	7,2	–4,1	–1,7	5,3	–7,3	4,4	–0,9	–1,9	1,0	–18,1	–24,5
Afryka Subsaharyjska	0,2	–3,3	–3,9	0,8	9,7	–28,0	0,0	16,7	–156,1	–120,9	–160,9	189,3
<b>Odpyływ BIZ z Polski do Afryki</b>												
Afryka	–6,8	24,5	26,2	31,1	6,6	36,0	10,4	–19,3	43,8	24,7	65,6	223,4
Afryka Północna	bd	bd	1,6	19,6	–10,0	12,0	3,7	0,8	3,3	8,5	10,8	8,8
Afryka Subsaharyjska	bd	bd	24,6	11,5	16,6	24,0	6,7	–20,1	40,5	16,1	54,9	214,6

\* Stan zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na koniec 2013 r. / Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP [2015].

W celu bardziej szczegółowej analizy ruchów kapitału należy przyjrzeć się przepływowi BIZ w podziale na główne subregiony Afryki: część północną i subsaharyjską. Przepływy inwestycyjne między Polską a krajami Afryki Północnej nie należą do szczególnie dynamicznych. Ponadto obserwuje się spore wahania w wartościach wzajemnych przepływów kapitałów. Generalnie kraje Afryki Północnej nie odgrywają kluczowej roli w polskich ruchach kapitałowych w formie BIZ. Na koniec 2013 r. stan zobowiązań netto Polski z tytułu BIZ ulokowanych w naszym kraju przez państwa z Afryki Północnej był ujemny. Sytuacja ta wynikała przede wszystkim z wycofywania kapitałów przez Egipt oraz Algierię. Najwyższe stany zobowiązań netto posiadaliśmy względem Maroka (1,3 mln USD). W samym 2013 r. odnotowaliśmy wycofywanie kapitałów północnoafrykańskich z naszego rynku. Wszystkie kraje, poza Libią, która nie dokonała żadnej inwestycji w Polsce, wycofywały swoje kapitały z naszego państwa. Najwyższych dezinvestycji dokonały Egipt (–7,7 mln USD) i Algieria (–7,2 mln USD) (por. tablica 11.10).

Na koniec 2013 r. należności Polski netto z tytułu dokonanych inwestycji bezpośrednich w Afryce Północnej były ujemne w przypadku Egiptu (–32,3 mln USD) i Libii (–2,8 mln USD), natomiast najwyższe stany należności z tytułu tego rodzaju inwestycji w regionie na koniec 2013 r. odnotowano wobec Maroka (43,9 mln USD). Wysokie wartości ujemnych należności z tytułu naszych BIZ w Egipcie wynikały głównie z wycofywania przez polskich przedsiębiorców udziałów kapitałowych i reinwestowanych zysków (–32,5 mln USD). Maroko z kolei, wysoką wartość skumulowanych polskich BIZ zawdzięcza wzrostowi reinwestowanych zysków i udziałów kapitałowych. W samym tylko 2013 r. polskie BIZ trafiły przede wszystkim do wspomnianego wcześniej Maroka (16,1 mln USD) i Libii (11,6 mln USD). Niewielkie kapitały z Polski napłynęły również do Tunezji (0,4 mln USD). Z kolei krajem, z którego polscy inwestorzy wycofali w analizowanym roku swoje inwestycje bezpośrednie o wartości –17,3 mln USD był Egipt (tablica 11.10).

**Tablica 11.10.** Przepływy kapitałów w formie BIZ między Polską a poszczególnymi krajami Afryki Północnej w latach 2004–2013 (w mln USD)

Kraje	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013*
<b>Napływ BIZ do Polski</b>											
Algieria	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,1	0,0	0,0	–7,2	–7,2
Egipt	–0,1	–0,9	–0,3	4,2	1,7	–0,1	0,3	–0,1	–0,2	–7,7	–15,1
Libia	bd	bd	bd	bd	bd	bd	–0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Maroko	0,9	–3,3	0,3	1,0	–5,3	2,3	0,3	–1,0	1,1	–0,7	1,3
Tunezja	bd	bd	bd	bd	bd	bd	–1,5	–0,8	0,2	–2,5	–3,5
<b>Odływ BIZ z Polski</b>											
Algieria	bd	bd	bd	bd	bd	bd	–3,6	–0,2	0,1	0,0	0,0
Egipt	bd	bd	7,7	–7,1	11,3	–7,5	–0,4	–4,4	4,8	–17,3	–32,3
Libia	bd	bd	bd	bd	bd	bd	–5,6	–13,6	–0,2	11,6	–2,8
Maroko	bd	bd	bd	bd	0,4	0,1	9,9	20,8	4,7	16,1	43,9
Tunezja	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,5	0,6	–0,9	0,4	0,0

\* Stan zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na koniec 2013 r./ Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP [2015].

Ciągle niewielką skalę współpracy polsko-saharyjskiej odzwierciedlają przepływy kapitałowe między analizowanymi regionami. Podobnie jak w przypadku wymiany handlowej, najbardziej rozwinięte są przepływy inwestycji zagranicznych pomiędzy Polską a RPA oraz ostatnio między Polską a Senegalem, stąd zostaną one

omówione szerzej w części opracowania dotyczącej relacji bilateralnych między Polską a wybranymi krajami afrykańskimi. Warto też przyrzeć się zmianom kierunków przepływu inwestycji na linii Polska – Afryka Subsaharyjska. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Afryce Subsaharyjskiej na koniec 2013 r. stanowił 96% wartości tych należności w skali całego kontynentu. Stan należności netto był głównie zasługą zysków reinwestowanych przez polskich inwestorów (188,3 mln USD). W 2013 r. polskie odpływy kapitału do Afryki Subsaharyjskiej z tytułu inwestycji bezpośrednich zamknęły się na poziomie 54,9 mln USD, a wartość tę determinowały głównie inwestycje ulokowane w Senegalu (45,1 mln USD) (tablica 11.11). Rok wcześniej wartość polskich inwestycji w Afryce Subsaharyjskiej wynikała z wzmożonego napływu polskich kapitałów do Liberii. Takie zmiany kierunków naszych inwestycji bezpośrednich w regionie świadczą o raczej incydentalnym traktowaniu inwestycji w regionie przez polskich przedsiębiorców. Dochody polskich inwestorów bezpośrednich z tytułu BIZ w Afryce Subsaharyjskiej w 2013 r. zamknęły się na niskim poziomie 2,7 mln USD, co przede wszystkim było efektem reinwestowanych zysków (2,5 mln USD) [NBP 2015].

Z bardziej znanych firm pochodzących z Polski i prowadzących działalność na obszarze subsaharyjskim z wyłączeniem RPA i Senegalu, należy wymienić m.in. Wind Mobile działający w Ghanie i Nigerii, Asseco Poland w Etiopii [Wolak 2014], Ursus wysyła towary do Demokratycznej Republiki Konga, Ghany i Nigerii [Kaczmarczyk 2013], Pietrucha działa w Etiopii, Izodom funkcjonuje w Etiopii i Zambii, Krezus w Republice Gwinei [Roguski 2013], Lubawa w Nigerii, Smart Systems w Sudanie Południowym, PGNiG w Republice Środkowoafrykańskiej, gdańska firma Nearshoring Solutions w Ghanie<sup>233</sup>, Navimor w Nigerii, czy najbardziej rozległy polski projekt w wielu państwach Afryki — Kulczyk Investments, działający w Somalii, Kenii, Saharze Zachodniej, Tanzanii, Mozambiku, Demokratycznej Republice Konga, Gwinei Równikowej, Namibii i Nigerii [Kulczyk Investments 2015]. Do niedawna aktywnym polskim przedsiębiorcą w Afryce Subsaharyjskiej była KGHM Polska Miedź SA. Jednak spółka zaprzestała swojej działalności w Demokratycznej Republice Konga po znacznych stratach, jakie poniosła na tej inwestycji<sup>234</sup>. Warto również wspomnieć o firmie Energoprojekt Katowice, która z powodzeniem prowadzi działalność konsultingową przy budowach elektrowni gazowych w Nigerii [Energoprojekt-Katowice S.A. 2015]. Polska spółka Pol-Inowex, trudniąca się relokacją fabryk, także dostaje coraz częściej zlecenia przeniesienia produkcji do krajów Afryki Subsaharyjskiej [„Rzeczpospolita” 2014]. Consus Carbon Engineering sp. z o.o., specjalizująca się w zarządzaniu emisjami dwutlenku węgla, sprowadza biomasę z Afryki, ma spółki zależne w Togo i Ghanie. H. Cegielski-Poznań SA buduje bioelektrownie m.in. w Gwinei. Exallo Drilling SA (spółka grupy PGNiG), jedna z największych firm wiertniczo-serwisowych na rynku wierceń lądowych w Euro-

<sup>233</sup> Firma buduje w Ghanie system zarządzania fakturami medycznymi na zlecenie tamtejszej National Health Insurance Authority (odpowiednik polskiego NFZ).

<sup>234</sup> Jednak KGHM rozważa ostatnio współpracę z Botswaną i Namibią jako stabilnymi kooperantami [KGHM 2015].



pie Środkowo-Wschodniej, działa m.in. w Ugandzie i Mozambiku. Pamapol wysyła do Ghany, Demokratycznej Republiki Konga, Wybrzeża Kości Słoniowej, Gabonu, Beninu oraz Angoli mrożone mięso, które następnie przetwarza na swoje produkty. Polmos Białystok sprzedaje alkohole. Kopex, poza RPA, działa także w Mozambiku i Angoli [Kopex 2015].

Odwrotny kierunek przepływu kapitału: z Afryki Subsaharyjskiej do Polski jest znacznie mniej intensywny. Na koniec 2013 r. stan zobowiązań z tytułu afrykańskich BIZ w Polsce wynosił 189,3 mln USD, co było głównie wynikiem reinwestowanych zysków (199,4 mln USD). Stan zobowiązań Polski z tytułu subsaharyjskich

**Tablica 11.11.** Przepływy kapitałów w formie BIZ między Polską a wybranymi krajami Afryki Subsaharyjskiej w latach 2004–2013 (w mln USD)

Kraje	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013*
<b>Napływ BIZ do Polski</b>											
RPA	-2,9	-2,5	0,7	8,0	-25,8	-0,2	10,9	-122,8	-148,0	-54,5	182,0
Wybrzeże Kości Słoniowej	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,1	-0,1	0	0,0	0,0
Nigeria	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,0	0,0	0,1	0,0	-0,2
Ghana	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mozambik	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,1
Kenia	bd	bd	bd	bd	bd	bd	-0,1	0,0	0,0	-0,1	-0,1
Senegal	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1
<b>Odpływ BIZ z Polski</b>											
RPA	bd	0,1	0,2	-2,6	3,0	-2,5	0,0	11,3	0,3	5,7	6,7
Wybrzeże Kości Słoniowej	bd	bd	bd	bd	bd	bd	-0,1	-0,2	0,0	0,0	0,0
Nigeria	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,1	-0,1	0,2	0,2	0,4
Ghana	bd	bd	bd	bd	bd	bd	1,1	-0,3	-0,7	1,7	1,7
Mozambik	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Kenia	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,3	-0,2	-0,1	0,3	0,5
Senegal	bd	bd	bd	bd	bd	bd	0,2	0,4	3,0	45,1	56,8

\* Stan zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na koniec 2013 r. / Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP [2015].

BIZ determinowały kapitały inwestorów z RPA. Chociaż w ostatnich latach tamtejsi inwestorzy wycofywali kapitały z Polski. Pozostałe kraje sporadycznie inwestują w Polsce. Zgodnie z raportem NBP o napływach inwestycji zagranicznych do Polski w 2013 r. w przypadku krajów subsaharyjskich obserwowano dezinwestycje kapitałów. Najwięcej środków z naszego rynku wycofali opisani już wcześniej inwestorzy z RPA (–54,5 mln USD), następnie znaczących dezinwestycji dokonały firmy mające swą siedzibę w Nigrze (–18,3 mln USD) oraz na Mauritiusie (–7,4 mln USD). Ostatecznie napływ kapitału z tytułu inwestycji bezpośrednich dokonanych przez państwa subsaharyjskie w samym 2013 r. był ujemny i wyniósł –160,9 mln USD, co było kontynuacją negatywnej tendencji z roku poprzedniego (por. tablice 11.9 i 11.11). Dochody afrykańskich inwestorów bezpośrednich z tytułu ulokowanego kapitału w Polsce oszacowano na koniec 2013 r. na poziomie 116,7 mln USD, co było głównie efektem wysokich dywidend (165,1 mln USD) [NBP 2015].

## 11.4. Stosunki bilateralne Polski z najważniejszymi partnerami w Afryce

### 11.4.1. Wymiana handlowa i kapitałowa Polski z wybranymi krajami Afryki Północnej

Najważniejszym partnerem Polski w Afryce Północnej pod względem obrotów handlowych jest **Maroko**. Państwo to było najważniejszym naszym rynkiem importowym, drugim po Algierii rynkiem eksportowym oraz głównym celem polskich inwestycji zagranicznych w regionie północnoafrykańskim w 2013 r. Polsko-marokańskie stosunki dyplomatyczne trwają nieprzerwanie od lipca 1959 r. Od tamtej pory relacje umacniały liczne wizyty dwustronne na wysokim i najwyższym szczeblu. Równocześnie omawiane państwa prowadziły konsultacje polityczne na szczeblu wiceministrów spraw zagranicznych. Przy omawianiu polsko-marokańskiej współpracy nie wolno pominąć rozbudowanej kooperacji naukowej i kulturalnej [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c]. Stosunki ekonomiczne między krajami kształtuje wiele umów sprzed 2004 r., m.in.: Umowa o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji z 1994 r., Konwencja w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu oraz majątku z 1994 r. czy Deklaracja Ministra Gospodarki RP i Ministra Handlu Zagranicznego KM o wzajemnej współpracy, podpisana w Warszawie w styczniu 2010 r. Od marca 2012 r. handel towarami przemysłowymi między Polską (i całą Unią Europejską) a Marokiem został całkowicie zliberalizowany (dotyczy to ponad 8 tys. pozycji) w zakresie ceł. Od października 2012 r. zaczęto stosować umowę o liberalizacji handlu w zakresie produktów rolnych, przetworzonych produktów rolnych, ryb i produktów rybołówstwa, co poskutkowało wprowadzaniem natychmiastowej liberalizacji 55% stawek celnych na towary pochodzące z Maroka oraz

70% stawek celnych na towary unijne na przestrzeni dekady. Natomiast w lutym 2013 r. rozpoczęły się negocjacje dotyczące umowy DCFTA oznaczającej kompleksowe porozumienie o wolnym handlu między krajami unijnymi a Marokiem [Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Rabacie 2015].

Polsko-marokański handel zagraniczny jest stosunkowo zrównoważony. Wartość polskiego eksportu na tamtejszy rynek wyniosła w 2013 r. 285,7 mln USD, a import oszacowano na 249,6 mln USD. Polskie saldo handlowe zamknęło się nadwyżką prawie 36,2 mln USD. W okresie 1994–2013 nasz eksport do Maroka zwiększył się prawie 5-krotnie, podczas gdy import wzrósł ponad 8 razy. Maroko jest najważniejszym polskim partnerem handlowym w Afryce Północnej i wiceliderem na całym kontynencie, zaraz po RPA. Polski eksport na tamtejszy rynek stanowił 0,14% wartości całego eksportu i 0,12% importu. Najwyższa dynamika wzrostu obserwowana była w latach od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej do 2009 r., kiedy to polski eksport do Maroka zwiększał się w średnim tempie 42%, a import rósł rocznie średnio 26,4%. Wielkość wahań wartości eksportu i importu w porównaniu do pozostałych krajów północnoafrykańskich nie była znaczna w latach 1994–2013. Najwyższe fluktuacje w dynamice wymiany handlowej z Marokiem notowaliśmy po akcesji do struktur unijnych (por. tablica 11.1) [World Bank 2015].

Na przestrzeni analizowanych dwóch dekad dość wyraźnie przebudowała się polsko-marokańska wymiana towarowa. W 2013 r. polski eksport na tamtejsze rynki był dość zróżnicowany. Największy udział miała grupa towarowa maszyny i elektronika (23,02% całkowitej wartości eksportu do Maroka), a za nią uplasowały się: minerały z siarką na czele (12,68%), paliwa (10,87%) oraz wyposażenie transportowe (10,57%). W latach 90. minionego wieku grupa towarowa metale i wyroby przemysłu metalurgicznego stanowiła ponad połowę naszego eksportu do Maroka (53,89% wartości eksportu w 1994 r.), a za nią uplasowały się minerały (33,46%). Pozostałe grupy towarowe miały znikomy udział w polskim eksporcie do tego kraju północnoafrykańskiego. W 1994 r. sprzedawaliśmy do Maroka głównie półprodukty (56,88%) i surowce (33,56%), natomiast do 2013 r. polski eksport zdominowały dobra konsumpcyjne (41,64%), ale surowce pozostały ważną grupą dóbr sprzedawanych na rynki marokańskie (29,64%). Koncentracja struktury towarowej polskiego eksportu do Maroka jest dość niewielka, co potwierdza relatywnie niski poziom współczynnika Giniego (por. tablica 11.12). Po akcesji Polski do Unii Europejskiej najwyższy wzrost eksportu na rynek marokański zanotowały tekstylia i odzież (136-krotny wzrost od 2004 r.) oraz warzywa (77-krotny wzrost od 2004 r.), chociaż udziały tych grup towarowych w całkowitym naszym eksporcie do Maroka były niewielkie i wynosiły w 2013 r. odpowiednio 1,38 i 6,31% [World Bank 2015].

W przypadku importu z Maroka, podobnie jak w strukturze eksportu, można zaobserwować wzrost dywersyfikacji. W rezultacie trudno wskazać dominującą grupę towarów. W 2013 r. sprowadzaliśmy z tego kraju minerały (26,31% całkowitej wartości dóbr importowanych z Maroka), tekstylia i odzież (23,15%), wyposażenie transportowe (18,56%) oraz obuwiu (16,69%). Taka struktura sprowadza-

nych z Maroka towarów bardzo odbiega od tej, którą znamy z lat 90. XX w. Wówczas import z tamtejszych rynków bazował na dwóch grupach produktów: minerałach (77,47%) oraz w znacznie mniejszym stopniu warzywach (22,12%). Chociaż minerały, głównie fosforany, nadal stanowią najważniejszy produkt sprowadzany z Maroka, to ich udział corocznie maleje. Do 2008 r. minerały generowały ponad połowę naszego importu z omawianego kraju, jednak współcześnie ten rodzaj produktów powoli wypierają inne grupy towarowe, głównie tekstylia, odzież i obuwie. Warto wspomnieć, iż do 2011 r. polski import z Maroka był wyraźnie zdominowany przez surowce, które w latach 90. minionego wieku stanowiły od 80% do blisko 100% wartości sprowadzanych do polski dóbr z tego państwa. W ostatniej dekadzie produkty konsumpcyjne stały się najważniejszym importowanym rodzajem towarów. Te ostatnie w 2013 r. stanowiły 54,38% wartości naszego importu z Maroka. Na drugim miejscu plasują się surowce z udziałem 36,6% w polskim imporcie. Chociaż poziom koncentracji struktury towarowej importu z Maroka jest wyższy niż w przypadku eksportu, to współczynnik Giniego osiąga umiarkowane wartości (por. tablica 11.12). Na przestrzeni ostatniej dekady najwyższy wzrost importu z Maroka zanotowaliśmy w przypadku wyposażenia transportowego (1239-krotny przyrost), co pozwoliło tej grupie towarowej uzyskać ważną pozycję w imporcie do Polski, oraz w przypadku wyrobów przemysłu chemicznego (140-krotny). Jednak ta ostatnia grupa towarowa, pomimo wysokich wzrostów, nie generuje ważnej części polskiego importu z omawianego kraju, gdyż jej udział wyniósł w 2013 r. tylko 2,03% (por. tablica 11.12) [World Bank 2015].

W ostatnich latach przepływy kapitałowe między Polską a Marokiem cechuje spora intensywność. Chociaż w samym tylko 2013 r. odpłynęły z Polski marokańskie inwestycje w wysokości –0,7 mln USD, to stan zobowiązań Polski z tytułu napływu BIZ z Maroka był dodatni i wyniósł na koniec 2013 r. 1,3 mln USD. Dochody inwestorów marokańskich z tytułu dokonanych w Polsce BIZ w 2013 r. oszacowano na 1 mln USD, co w całości było wynikiem reinwestowania zysków. Od 2008 r. corocznie odpływają z Polski inwestycje do Maroka, a największe dotąd miały miejsce w 2011 r. (20,8 mln USD). Na koniec 2013 r. stan należności Polski z tytułu ulokowanych w Maroku kapitałów wynosił 43,9 mln USD. W samym 2013 r. Polacy ulokowali w Maroku 16,1 mln USD. Kraj przyciągnął w badanym roku najwięcej polskich BIZ ze wszystkich państw regionu północnoafrykańskiego i był drugim najatrakcyjniejszym dla naszych inwestorów krajem (po Senegal) w całej Afryce. Jednak dochody polskich inwestorów z tytułu inwestycji w omawianym państwie w 2013 r. były ujemne i osiągnęły wartość –4,2 mln USD na skutek ujemnych reinwestowanych zysków [NBP 2015].

Spośród firm pochodzących z Polski na rynku marokańskim działają m.in.: Ciech SA, Volkswagen Poznań, Can-Pack SA, Whirlpool Polska, Fiat Auto Poland, Fagor Mastercook, Coroplast, Ferrostal Łabędy, Philips Lighting, LG Electronics, ZCh Police, KGHM Polska Miedź, Zara Polska, Renault Polska, Grupa Azoty — ZA Puławy, Triumph Intl. Polska, Camaieu Polska czy Ursus. Wymienione przedsiębiorstwa są aktywne przede wszystkim w zakresie handlu zagranicznego. Największym

polskim inwestorem w Maroku jest firma Can-Pack, która posiada w Casablance fabrykę produkującą aluminiowe puszki do napojów [Moroccan Investment Development Agency 2015].

Stosunki ekonomiczne między Polską a **Algierią** nawiązano w 1962 r. Relacje szczególnie intensywnie rozwijały się do lat 80. XX w.<sup>235</sup>. W latach 80. minionego wieku przemiany polityczne i systemowe w Polsce oraz skomplikowana sytuacja wewnętrzna w Algierii poskutkowały znacznym ograniczeniem współpracy. Relacje gospodarcze z krajem północnoafrykańskim zaczęliśmy odbudowywać po 1989 r.<sup>236</sup> Dotąd odbyło się kilka dwustronnych oficjalnych wizyt. Obecnie relacje gospodarcze między krajami reguluje Umowa Stowarzyszeniowa pomiędzy Unią Europejską a Algierią obowiązująca od września 2005 r. Jednocześnie funkcjonuje wiele umów dwustronnych regulujących stosunki polsko-algierskie. Wśród nich należy wymienić: umowę o współpracy gospodarczej, naukowej i technicznej zawartą jeszcze pomiędzy rządem PRL a rządem Algierskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej w 1963 r. czy Konwencję między rządem RP a Rządem Algierskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej w sprawie unikania podwójnego opodatkowania, która została ratyfikowana przez Polskę w 2004 r. W lutym 2010 r. kraje podpisały umowę o współpracy w sektorze energetyki, a w październiku 2014 r. w Algierze zakończyły się negocjacje projektu umowy między rządem RP a rządem Algierskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej o transporcie morskim, w ramach której rozwinię się polsko-algierska współpraca w zakresie żeglugi [Portal Morski 2014]. Współpraca między krajami dotyczy również takich obszarów, jak bezpieczeństwo<sup>237</sup> i modernizacja armii, rolnictwo, resorty finansów i zdrowia czy kultura i nauka.

Algieria jest trzecim polskim partnerem handlowym w Afryce i drugim w regionie północnoafrykańskim. W 2013 r. wyeksportowaliśmy do Algierii towary o wartości 349,17 mln USD, a sprowadziliśmy dobra szacowane na 46,65 mln USD, co oznacza wysokie dodatnie saldo obrotów bieżących (302,52 mln USD). Udział eksportu do Algierii w całkowitej polskiej sprzedaży towarów za granicę wyniósł na koniec 2013 r. 0,17%. Oznacza to, iż Algieria ustępuje pod względem wielkości polskiego rynku eksportowego w Afryce tylko RPA. Polski import z algierskiego rynku generował znacznie niższy udział w wartości towarów sprowadzanych do Polski i wyniósł w omawianym roku tylko 0,02%. Od 1994 r. Polska tylko dwukrotnie zanotowała ujemne saldo handlowe z Algierią (w latach 1995–1996), kiedy to

---

<sup>235</sup> Obustronnej współpracy sprzyjały także liczne kontrakty, na których zatrudniani byli polscy eksperci w Algierii [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].

<sup>236</sup> Dobrze rozwijają się kontakty wojskowe między krajami. Współpracę ze stroną algierską prowadzi resorty: zdrowia, rolnictwa, edukacji, sportu oraz kultury. W listopadzie 2011 r. odbyła się wizyta studyjna członków niezależnego Centrum Badań Strategicznych i nad Bezpieczeństwem (CRSS). Przedstawiciele Algierii uczestniczyli w konferencji pt.: „Unia Europejska i jej południowe sąsiedztwo — nowe perspektywy wzajemnej współpracy w zmieniającym się otoczeniu”, zorganizowanej w Warszawie (1–2 grudnia 2011 r.). W kwietniu 2012 r. z wizytą studyjną przebywali w Polsce algierscy dziennikarze [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].

<sup>237</sup> Tutaj warto wymienić współpracę z Wojskową Akademią Techniczną w zakresie szkoleń i kształcenia algierskich żołnierzy [Wojskowa Akademia Techniczna 2015].

eksport z naszego kraju kształtował się na niewielkim poziomie. Ówczesny spadek sprzedaży towarów na rynki algierskie wynikał przede wszystkim z problemów tego kraju z obsługą zadłużenia oraz trwającą wojną domową. W latach 1994–2013 polski eksport do Algierii zwiększył się 7,5-krotnie, a import: zaledwie 1,8 razy. Wzrost wartości importu z Algierii w badanym okresie był najniższy wśród państw Afryki Północnej. Generalnie, na tle pozostałych krajów Afryki Północnej, dynamika polskiego eksportu do Algierii cechowała się umiarkowanymi fluktuacjami. Najwyższe tempo wzrostu eksportu notowano w latach 2004–2009, natomiast po 2010 r. średnioroczna dynamika sprzedaży na ten rynek zmalała. W przypadku tempa wzrostu wartości sprowadzanych z Algierii towarów w analizowanych latach można było zaobserwować spore wahania (por. tablica 11.1).

Polski eksport do Algierii na przestrzeni lat 1994–2013 wyraźnie się przebudował. Jeszcze w latach 90. XX w. wysyłaliśmy na tamtejsze rynki głównie metale i wyroby przemysłu metalurgicznego (ponad 56% wartości ówczesnego eksportu do Algierii). W 2013 r. koncentracja polskiego eksportu na rynki algierskie pozostała jedną z wyższych wśród państw regionu, na co wskazuje chociażby współczynnik Giniego, który osiągnął poziom 0,582. Główną grupą produktów trafiających na rynek algierski w 2013 r. pozostawały: paliwa (20,68% wartości całkowitego eksportu), a następnie wyposażenie transportowe (19,48%) oraz warzywa (15,31%). W ramach grupy towarowej paliwa sprzedajemy do Algierii przede wszystkim koks i półkoks<sup>238</sup>. Ponadto na rynek algierski trafiają polskie pojazdy osobowe i dostawcze oraz pojazdy bojowe. Pod względem stopnia przetworzenia eksportujemy głównie dobra konsumpcyjne (38,65%)<sup>239</sup> oraz półprodukty (29,10%) (por. tablica 11.12). Między latami 2004 a 2013 najwyższy wzrost polskiego eksportu zanotowały minerały (169-krotny) oraz grupa towarów określana mianem „wyroby różne” (119-krotny). Chociaż wymienione kategorie dóbr cechowała bardzo wysoka dynamika wzrostu, to ich udział w całkowitym polskim eksporcie na rynek algierski pozostawał śladowy w 2013 r.: odpowiednio 0,01 i 1,87% [World Bank 2015].

Algieria, mająca znaczne złoża fosforanów wapnia, cynku, ołowiu, miedzi, węgla kamiennego, soli kamiennej, gipsu, rtęci, uranu i rud żelaza, jest perspektywicznym surowcowym rynkiem importowym. Dlatego polscy importerzy od 2010 r. sprowadzają z tego kraju głównie fosforany wapnia (95,81% w 2013 r.)<sup>240</sup>, co determinuje utrzymywanie się bardzo wysokiego poziomu koncentracji importu z Algierii. Import z Algierii realizuje przede wszystkim Grupa Azoty, która sprowadza fosforany wapnia [PAP 2015]. Dlatego współczynnik Giniego dla struktury towarowej importu z Algierii wynosił w 2013 r. aż 0,888. W tym zakresie tylko bardziej od algierskiego skoncentrowany pozostaje import z Libii. Grupa towarowa minerały zanotowała między latami 2004 a 2013 aż 30-krotny wzrost wartości (por. tablica 11.12).

<sup>238</sup> Po latach przerwy w 2004 r. wznowiliśmy eksport koksu i półkoksu na rynek algierski.

<sup>239</sup> Algieria jest jednym z największych odbiorców polskiego zagęszczanego / dosładzanego mleka (2. miejsce), zwykłego mleka i śmietany (5. miejsce) oraz dętek i kauczuku (2. miejsce). Na liście odbiorców eksportu ekstraktu słodowego przetworów z mąki, grysiku, przetworów dla niemowląt kraj ten jest liderem.

<sup>240</sup> Z których wytrącają fosforyty.

Analizując polsko-algierski handel zagraniczny warto wspomnieć, że od 2013 r. międzynarodowa grupa doradcza AGERON jest wykonawcą Ogólnego Programu Promocji Polskiej Gospodarki na terenie Algierii, realizowanego pod auspicjami Ministerstwa Gospodarki. Głównym celem Programu jest zwiększenie polskiego eksportu na rynek algierski i promocja polskiej myśli technicznej w tym kraju i całej Afryce [Polska-Algeria.pl 2015]. Z inicjatywy skorzystały już m.in. Mokate, Jutrzenka, Wedel czy Fabryka Osi Napędowych SKB z Radomska.

Analizując przepływy inwestycyjne między Polską a Algierią, trudno je określić mianem dynamicznych. Po stronie polskich BIZ w Algierii na koniec 2013 r. stan należności zerował się. W 2013 r. nie dokonaliśmy żadnej inwestycji bezpośredniej w tym kraju. W samym tylko 2013 r. algierscy inwestorzy wycofali z rynku polskiego kapitały w wysokości –7,2 mln USD, co determinowało ujemny stan polskich zobowiązań z tytułu dokonanych przez algierskich inwestorów BIZ w 2013 r. Rynkiem algierskim zainteresowane są działające w Polsce firmy farmaceutyczne, motoryzacyjne oraz produkujące sprzęt medyczny, m.in.: Polpharma, która planuje budowę fabryki leków w Oranie, EuropeGas, firma Paradowscy AMP, FON-SKB, MAR-MOT, Złotecki, Medgal, M 4 Medical, Metrum Cryoflex, Famed Łódź czy HTL-Strefa. Dobrze znaną firmą na rynku algierskim pozostaje Ursus. Algieria stanowi również perspektywiczny rynek dla polskiej branży spożywczej. Stąd takie firmy, jak m.in.: Mlekovita, Jutrzenka, Mokate, Pszczolka, Słowianka, Agrol, Kupiec, Makarony Polskie czy Sklodowscy brały udział w misjach handlowych sektora rolno-spożywczego [Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasada RP w Algierze 2015].

Polska współpraca z **Egiptem** nie ogranicza się wyłącznie do handlu zagranicznego, ale także poszerza się o współpracę w zakresie przepływu kapitałów. Stosunki dyplomatyczne z Egiptem nawiązano w 1926 r. W ostatnich dekadach miało miejsce kilka wizyt dwustronnych mających zdynamizować wzajemne stosunki ekonomiczne. Polska podpisała z Egiptem wiele umów o współpracy: m.in. w dziedzinie handlu, turystyki, transportu, kultury, edukacji, nauki i techniki [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c]. Również działające od 1997 r. Egipsko-Polskie Stowarzyszenie Biznesmenów intensyfikuje i promuje współpracę między krajami [Egyptian Polish Businessmen Association 2015]).

Badając polsko-egipskie obroty handlowe na przestrzeni dwóch dekad, można zauważyć znaczne ich ożywienie, szczególnie po stronie importu z Egiptu. Obecnie ten kraj afrykański jest czwartym polskim partnerem handlowym na kontynencie afrykańskim i trzecim w Afryce Północnej. W latach 1994–2013 ponad 5,5-krotnie zwiększyła się wartość polskich towarów eksportowanych na tamtejsze rynki, natomiast import z Egiptu zwiększył się aż 48-krotnie, co było najwyższym wzrostem wśród krajów północnoafrykańskich. W 2013 r. wartość towarów wyeksportowanych na rynek egipski wynosiła 275,9 mln USD, natomiast import zamknął się w kwocie 107,9 mln USD. Oznacza to, iż Polska realizuje sporą nadwyżkę handlową z Egiptem. Warto też zauważyć, że w całym analizowanym okresie nasz eksport przewyższał import z tego kraju afrykańskiego. Udział eksportu do Egiptu w całkowitym polskim eksporcie wyniósł w 2013 r. 0,14%, a w imporcie 0,05%. Dynamika

wymiany handlowej była umiarkowana w badanych latach. Najszybciej średniorocznie wymiana handlowa między krajami rosła w latach 2004–2009, po 2010 r. mocno wyhamowało tempo wzrostu polskiego eksportu [World Integrated Trade Solutions 2015]. Egipt, poza wymianą handlową, jest krajem, którym interesują się polskie firmy z branż: turystycznej, naftowej, informatycznej, budowlanej. Również współpraca naukowa<sup>241</sup>, głównie archeologiczna, oraz kulturalna<sup>242</sup> umacniają wzajemne relacje.

Polski eksport na tamtejsze rynki obecnie jest dość rozdrobniony w porównaniu z latami 90. XX w., kiedy to koncentrował się na metalach i wyrobach przemysłu metalurgicznego (38,13% całkowitej wartości eksportu na ten rynek w 1994 r.) oraz maszynach i elektronice (20,07%). Generalnie, do Egiptu wysyłaliśmy wówczas przede wszystkim półprodukty (45,07%) i dobra kapitałowe (38,57%). Od początku XXI w. polski eksport do Egiptu coraz bardziej koncentruje się na dobrach konsumpcyjnych. Ostatecznie w 2013 r. stanowiły one 54,9% całego eksportu. Najwięcej w 2013 r. sprzedaliśmy do Egiptu wyposażenia transportowego (19,06%), niewiele mniej maszyn i elektroniki (16,03%) oraz warzyw (12,69%). Najwyższe wskaźniki wzrostu między latami 2004 a 2013 zanotowano w przypadku eksportu polskiego wyposażenia transportowego (46-krotny wzrost) oraz nakryć i skór (21-krotny). Wyposażenie transportowe stało się ważnym elementem polskiego eksportu na rynek egipski, natomiast udział nakryć i skór w naszym eksporcie był w 2013 r. znikomy (0,01%). Współczynnik koncentracji Giniego dla polskiego eksportu na rynek egipski w 2013 r. był najniższy spośród wszystkich krajów Afryki Północnej i wynosił 0,521 (por. tablica 11.12) [World Bank 2015].

Import z Egiptu w 2013 r. opierał się na trzech grupach towarowych: tekstyliach i odzieży (28,91%), plastiku i gumie (20,01%) oraz minerałach (19,24%). Taka kompozycja importu oznacza, że Polska mocno rozbudowała wachlarz sprowadzanych produktów. Jeszcze w latach 90. XX w. import koncentrował się wyłącznie na tekstyliach i odzieży. Taka struktura sprowadzanych towarów pozwoliła Egipcjowi na osiągnięcie najniższego spośród wszystkich krajów północnoafrykańskich współczynnika koncentracji struktury towarowej importu, który wyniósł w 2013 r. 0,653. Po akcesji Polski do struktur unijnych najbardziej wzrosła wartość sprowadzanych z Egiptu nakryć i skór (2100-krotny wzrost); jednak pomimo takiego spektakularnego zwiększenia wartości importu tego typu dóbr ich udział w całkowitym imporcie z tego kraju pozostał niski i wynosił w 2013 r. tylko 0,72%. Drugą grupą

---

<sup>241</sup> W Kairze działa Centrum Archeologii Śródziemnomorskiej Uniwersytetu Warszawskiego, kontynuujące badania zapoczątkowane jeszcze przed II wojną światową przez prof. K. Michałowskiego. Na dwóch egipskich uniwersytetach działają lektoraty języka polskiego. Umowy ze swoimi egipskimi odpowiednikami podpisały ASP w Warszawie, AGH w Krakowie, Krakowska Akademia im. A. Frycza-Modrzewskiego, Wydział Studiów Międzynarodowych i Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz SGH w Warszawie [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].

<sup>242</sup> Przykładowo, w ramach realizacji obchodów „Roku Chopinowskiego” w Egipcie zorganizowano koncert „Chopin pod Piramidami”, Fundacja im. Anny Lindh w Aleksandrii utrzymuje stały kontakt z jej polskim ośrodkiem — Międzynarodowym Centrum Kultury w Krakowie [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].



towarową, charakteryzującą się wysokim wzrostem wartości importu, były tekstylia i odzież, które zanotowały w ciągu dekady 113-krotny wzrost i dzięki tej dynamice stały się liderem wśród grup towarowych sprowadzanych do Polski z Egiptu (por. tablica 11.12) [World Bank 2015].

Analizując przepływy kapitałowe między Polską a Egiptem od wybuchu Arabskiej Wiosny odnotowujemy negatywne zjawiska odpływu kapitałów egipskich z Polski oraz zmniejszenia naszych BIZ w tym kraju. Na koniec 2013 r. stan zobowiązań Polski z tytułu egipskich BIZ zmalał o –15,1 mln USD, co było najwyższym odpływem wśród wszystkich krajów Afryki Północnej. W samym tylko 2013 r. Egipcjanie przeprowadzili dezinvestycje w Polsce o wartości –7,7 mln USD. W przypadku polskich BIZ w Egipcie również zaobserwowano poważny spadek stanu należności netto z tytułu ulokowanych kapitałów w analizowanym kraju do 2013 r. (–32,3 mln USD). Największe dotychczas wycofanie kapitałów polskich miało miejsce w 2013 r. i jednocześnie było ono najwyższe w całym kontynencie afrykańskim. Dochody polskich inwestorów bezpośrednich z tytułu ulokowanych w Egipcie kapitałów w 2013 r. zamknęły się na ujemnym poziomie wynoszącym –8,2 mln USD. Wartość tę determinowały głównie ujemne reinwestowane zyski (–8,5 mln USD) i niewielkie dochody z tytułu odsetek (0,3 mln USD) [NBP 2015].

Na egipskim rynku obecne są m.in. polskie firmy z sektorów: informatycznego, turystyki, transportowego, budownictwa oraz eksploatacji złóż surowcowych. Głównym inwestorem z Polski do 2014 r. był PGNiG, jednak potem wycofał się z poszukiwań ropy i gazu w tym rejonie. Także PKN Orlen planował poszukiwać złóż w Egipcie, jednak ostatecznie zrezygnował z tego przedsięwzięcia, wskutek niepewnej sytuacji wewnętrznej w kraju.

Ważnym krajem Afryki Północnej, z którym Polska prowadzi dość intensywną współpracę gospodarczą, jest **Tunezja**. Stosunki dyplomatyczne z Tunezją nawiązaaliśmy w listopadzie 1959 r. Pomimo wybuchu Arabskiej Wiosny, Polska dość intensywnie współpracowała z Tunezją, a nawet podejmowała inicjatywy wspierające demokratyczne aspiracje kraju. Od 2008 r. między Polską (i całą Unią Europejską) a Tunezją obowiązuje umowa o całkowitej liberalizacji handlu artykułami przemysłowymi, co ułatwia polskim przedsiębiorstwom dostęp do lokalnego rynku. Prowadzone są również negocjacje Tunezji z Unią Europejską w kwestii liberalizacji handlu produktami rolnymi oraz usługami [Ambasada RP w Tunisie 2015].

Tunezja jest piątym partnerem handlowym Polski w Afryce i czwartym w Afryce Północnej. W 2013 r. wyeksportowaliśmy na tamtejszy rynek towary o wartości 108,8 mln USD, a sprowadziliśmy dobra szacowane na 142,9 mln USD. Wielkości te implikują ujemne saldo obrotów handlowych. Należy zaznaczyć, iż od 1994 r. Polska permanentnie realizuje ujemne saldo handlowe z Tunezją. Między latami 1994 a 2013 polski eksport do Tunezji zwiększył się ponad 5-krotnie, a import wzrósł prawie 8 razy. Udział Tunezji w całkowitym polskim eksporcie był niewielki w analizowanym roku i wynosił 0,05%. Niewiele wyższy był udział importu z Tunezji w całym imporcie Polski, który oszacowano na 0,07%. Średnioroczna dynamika eksportu cechowała się bardzo wysokimi wartościami, szczególnie w okresie po

akcesji Polski do Unii Europejskiej do wybuchu zamieszek związanych z Arabską Wiosną. Import natomiast w całym badanym okresie zwiększał się w stałym tempie. Zmiany dynamiki polsko-tunezyjskiej wymiany handlowej były wysokie po stronie eksportu, natomiast tempo wzrostu importu było najstabilniejsze spośród wszystkich krajów Afryki Północnej (por. tablica 11.1).

Polska eksportowała do Tunezji w 2013 r. przede wszystkim trzy grupy towarów: maszyny i elektronikę (21,49% wartości całkowitego eksportu na rynki Tunezji), paliwa (18,27%) oraz wyposażenie transportowe (16,94%). Taka struktura eksportu wskazuje na jego umiarkowaną koncentrację. Współczynnik Giniego wyniósł w 2013 r. 0,59. Obecna struktura sprzedawanych na tamtejsze rynki dóbr stanowi ogromny przeskok w porównaniu z kompozycją z lat 90. XX w. Wówczas najważniejszym polskim produktem eksportowym były minerały i ich produkty (70,37%), przede wszystkim oleje ropy naftowej i woski mineralne. Za tą grupą towarową plasowały się metale i wyroby przemysłu metalurgicznego z zaledwie 10,58-procentowym udziałem w ówczesnym eksporcie. Eksportowaliśmy również w znacznych ilościach koks z węgla brunatnego. Natomiast reszta dóbr stanowiła niewielki odsetek polskiej sprzedaży do Tunezji. Warto zauważyć, iż w latach 90. minionego wieku rola minerałów w polskim eksporcie do Tunezji była znacząca, jednak potem drastycznie malała, aż do zupełnego zaprzestania ich eksportu. Zmiana w strukturze sektorowej polskiego eksportu w analizowanych latach odzwierciedla także zmianę w udziale grup produktów klasyfikowanych z uwzględnieniem stadium przetworzenia. W 2013 r. eksportowaliśmy głównie dobra konsumpcyjne (45,59%), a w mniejszym stopniu dobra kapitałowe (28,38%) i surowce (13,96%). Dwie dekady wcześniej sprzedaż dóbr do Tunezji koncentrowała się na surowcach (72,09%) oraz półproduktach (27,34%). Po 2004 r. najwyższy wzrost eksportowanych do Tunezji produktów zanotowały kamienie i szkło (4907-krotny wzrost), jednak ta grupa towarowa generowała w 2013 r. zaledwie 2,92% naszego eksportu na tamtejszy rynek. Pozostałe rodzaje dóbr sprzedawanych do Tunezji nie cechowały się wysokimi wzrostami w dekadzie po akcesji Polski do Unii Europejskiej (por. tablica 11.12) [World Bank 2015].

Podobnie do eksportu, polski import z Tunezji uległ przebudowie w ostatnich dekadach. Jeszcze w 1994 r. sprowadzano do Polski głównie minerały (fosforyty), które stanowiły 91,12% całkowitej wartości importu z tamtejszego rynku. Resztę importu generowały tekstylia i odzież (8,37%). Do 2013 r. wyraźnie wzrosło znaczenie maszyn i elektroniki, które były najważniejszą grupą towarową sprowadzaną z Tunezji (44,01%). Za tą grupą towarową uplasowały się: tekstylia i odzież (22,04%) oraz obuwie (5,21%). Taka struktura importu powodowała dość wysoką jego koncentrację, która liczona współczynnikiem Giniego wynosiła 0,78. W 2013 r. sprowadzaliśmy z Tunezji głównie dobra konsumpcyjne, które generowały ponad połowę wartości polskiego importu (51,18%), a za nimi uplasowały się dobra kapitałowe (23,62%). Natomiast w latach 90. XX w. koncentrowaliśmy się na surowcach (97,8%). Szczególnie wysoką dynamiką wzrostu importu po akcesji Polski do Unii Europejskiej cechowały się metale i wyroby metalurgiczne, które osiągnęły w okresie 2004–2013

aż 927-krotny wzrost i stały się ważnym produktem importowanym Tunezji na polski rynek. Również należy wspomnieć o imporcie obuwia, który w analizowanej dekadzie zwiększył wartość 39-krotnie, a obuwiu stało się trzecią najważniejszą grupą sprowadzanych do Polski produktów (por. tablica 11.12) [World Bank 2015].

Przepływy kapitałowe pomiędzy Tunezją a Polską nie cechują się wysoką intensywnością. Stan zobowiązań Polski z tytułu napływających tunezyjskich BIZ na koniec 2013 r. był ujemny i wynosił –3,5 mln USD. Stanowi to efekt wycofywania kapitałów przez tamtejsze przedsiębiorstwa w ostatnich latach. Niewielki napływ BIZ z Tunezji miał miejsce w 2012 r. (0,2 mln USD). Chociaż tunezyjskie inwestycje zagraniczne w Polsce do spektakularnych nie należą, to i tak przewyższają nasze BIZ w tym kraju. Stan należności Polski z tytułu ulokowanych w Tunezji kapitałów na koniec 2013 r. zerował się. W samym 2013 r. zainwestowaliśmy w tym kraju 0,4 mln USD. W Tunezji są obecne takie firmy pochodzące z Polski, jak: Ursus, Kulczyk Investments<sup>243</sup> czy prowadząca badania sejsmograficzne Geofizyka Toruń grupa PGNiG [Geofizyka Toruń 2015].

Ostatnim krajem Afryki Północnej, z którym Polska utrzymuje relacje dyplomatyczne od 1963 r., jest **Libia**. Stosunki między krajami (głównie polityczne) rozwijały się szczególnie dynamicznie w latach 70. i 80. minionego wieku. W marcu 1975 r. Polska podpisała z Libią jedyną dotąd funkcjonującą umowę o współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej. Wyhamowanie w kooperacji między krajami nastąpiło na skutek sankcji ONZ nałożonych na Libię w latach 90. XX w. Również negatywne postrzeganie kraju na arenie międzynarodowej hamowało rozwój wzajemnych relacji. Od 2008 r. prowadzone są negocjacje Libii z Komisją Europejską odnośnie do opracowania ramowej umowy o współpracy. Unia Europejska, w tym Polska, zamierza w ramach porozumienia wprowadzić wolny handel z Libią w sektorach dóbr, usług oraz inwestycji.

W ostatnich latach odbyło się kilka oficjalnych wizyt polskich i libijskich. Ważnym zwrotem w bilateralnych relacjach było powstanie w lutym 2011 r. przeciwko reżimowi M. Kadafiego. Polska od początku wspierała wolnościowe aspiracje Libijczyków. Nasz kraj nie zaangażował się w operację NATO prowadzoną w Libii, lecz udzielił pomocy humanitarnej i politycznej pogrążonemu w chaosie państwu, co ociepliło wzajemne stosunki<sup>244</sup> [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015 c]. Współcześnie stosunki gospodarcze pomiędzy krajami wspiera Krajowa Izba Gospodarcza (KIG), organizująca misje gospodarcze do Libii. Izba podpisała umowę o współpracy z libijską Izbą Handlową w Misracie oraz powołała Polsko-Libijską Izbę Gospodarczą. KIG coraz ściślej współpracuje także z Generalnym Związkiem Izb Handlu i Przemysłu [Krajowa Izba Gospodarcza 2015].

<sup>243</sup> Kulczyk Investments wydobywa ropę i gaz w Tunezji przez notowaną w GPW i TMX spółkę Serinus Energy (dawniejszy KOV).

<sup>244</sup> Na skutek zamieszek w Libii, 3 marca 2011 r. działalność Ambasady RP w Trypolisie uległa zawieszeniu, a następnie została wznowiona z końcem czerwca 2011 r., w tymczasowej siedzibie w Bengazi. Personel dyplomatyczny Ambasady RP w Libii wraz z ambasadorem powrócił do Trypolisu 15 września 2011 r. Od stycznia 2012 r. Libia ponownie reprezentowana jest w Polsce na szczeblu ambasady.

Libia pozostaje krajem północnoafrykańskim, z którym łączą Polskę najmniej intensywne relacje ekonomiczne, zarówno po stronie wymiany handlowej, jak i w zakresie przepływów kapitałowych. Gdy analizuje się polsko-libijskie obroty handlowe na przestrzeni lat 1994–2013, widać spore wahania dynamiki wzrostu przy jednoczesnej intensyfikacji wymiany. W dwóch dekadach ponad 5-krotnie zwiększyła się wartość eksportowanych na tamtejsze rynki towarów z Polski, natomiast import wzrósł prawie 17 razy. W 2013 r. wartość towarów wyeksportowanych na rynek libijski zamknęła się na kwocie 93,1 mln USD, natomiast import wyniósł 20,1 mln USD. Oznacza to, iż Polska realizuje z Libią nadwyżkę handlową. Podobnie jak w przypadku Egiptu, także handel z Libią pozwalał Polsce osiągać w analizowanych dekadach prawie rokrocznie nadwyżkę handlową. Jednak należy pamiętać, że lata 90. XX w. były okresem niskiej wartości wymiany handlowej między krajami, a nawet całkowitego zawieszenia handlu. W 2013 r. Libia była naszym ósmym partnerem handlowym w Afryce i ostatnim w Afryce Północnej. Udział polskiego eksportu na rynki libijskie w całkowitym eksporcie wyniósł 0,05%, natomiast wartość sprowadzanych towarów z tamtejszych rynków stanowiła zaledwie 0,01% całkowitego naszego importu. Średnioroczne tempo wzrostu wymiany handlowej Polski z Libią przewyższało prawie we wszystkich badanych latach dynamikę wymiany handlowej z pozostałymi krajami Afryki Północnej. W przypadku importu, wahania wartości sprawdzanych z rynków libijskich towarów okazały się najwyższe spośród wszystkich krajów północnoafrykańskich. Fluktuacje te wynikały przede wszystkim z sankcji nałożonych na handel z Libią w latach 90. XX w. oraz fali protestów i zamieszek wewnętrznych związanych z obaleniem reżimu Kadafiego (por. tablica 11.1).

Polski eksport na libijskie rynki obecnie cechuje się wyższą dywersyfikacją w porównaniu z latami 90. XX w., kiedy to koncentrował się tylko na dwóch grupach towarowych: maszynach i elektronice (87,11% całkowitej wartości eksportu na libijski rynek w 1994 r.) oraz w znacznie mniejszym stopniu na metalach i wyrobach przemysłu metalurgicznego (12,89%). Do Libii wysyłaliśmy wówczas przede wszystkim dobra kapitałowe (80,53%). Pomimo tendencji różnicowania polskiego eksportu na rynki libijskie, współczynnik Giniego dla struktury eksportu do Libii był w 2013 r. najwyższy wśród wszystkich państw północnoafrykańskich. Najwięcej na tamtejszy rynek sprzedaliśmy produktów żywnościowych (26,80%), niewiele mniej wyposażenia transportowego (25,86%), następnie eksportowaliśmy maszyny i elektronikę (11,15%) oraz zwierzęta żywe (10,67%). Zdecydowaną większość eksportu z 2013 r. stanowiły dobra konsumpcyjne (55,95%). Następnie uplasowały się dobra kapitałowe (33,61%). Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej szczególnie przyspieszyła sprzedaż polskich warzyw na rynki libijskie (1221-krotny wzrost od 2004 r.). Tak wysoki przyrost eksportu dał w 2013 r. tej grupie towarowej szóstą lokatę w rankingu polskich towarów eksportowych do Libii. Również wysokim poziomem wzrostu charakteryzowało się, będące drugą najważniejszą grupą towarową wysyłaną do Libii, wyposażenie transportowe (188-krotny wzrost) [World Bank 2015].

Przez analizowane dwie dekady wymiany handlowej, odwrotną tendencję obserwuje się w przypadku polskiego importu z Libii, który jest skoncentrowany na jednej grupie towarowej — wyposażeniu transportowym (99,85%). Jeszcze dwie dekady wcześniej sprowadzaliśmy z Libii paliwa (68,69%) i produkty przemysłu chemicznego (31,31%). Struktura towarowa dóbr sprowadzanych z Libii cechuje się najwyższym współczynnikiem koncentracji Giniego, który wskazuje wyraźnie, że sprowadzamy stamtąd tylko jeden rodzaj produktów (por. tablica 11.12).

Trudno analizować przepływy kapitałowe, gdyż są problemy z dostępnością danych. NBP udostępniła dane dotyczące polsko-libijskich przepływów kapitałowych dopiero od 2009 r. Inwestycje libijskie w Polsce praktycznie nie istnieją, natomiast aktywność naszych przedsiębiorstw na tamtejszym rynku jest dość znaczna. Na skutek dezinvestycji libijskich w 2010 r. (−0,2 mln USD), na koniec 2013 r. Polska nie posiadała żadnych zobowiązań względem Libii z tytułu BIZ. Stan polskich należności z tytułu inwestycji w Libii na koniec 2013 r. także zmalał — do poziomu −2,8 mln USD. Największe wartości wycofywanych polskich BIZ z tego kraju północnoafrykańskiego obserwowano w 2011 r., czyli główną przyczyną tych dezinvestycji były wewnętrzne walki w Libii. W 2013 r. można było zaobserwować wzrost zainteresowania inwestorów z Polski rynkiem libijskim. Napływ polskich BIZ do Libii wyniósł wówczas 11,6 mln USD [NBP 2015].

Polskie firmy koncentrują swoją działalność głównie na libijskiej branży energetycznej. W kraju swą obecność zaznaczyły m.in.: Geofizyka Kraków<sup>245</sup>, PNiG „Jasło”<sup>246</sup>, PGNiG czy PBG Sp. z o.o.<sup>247</sup>. Również PKN Orlen rozważał wejście na rynek libijski. Firmy te prowadziły głównie badania sejsmiczne terenów roponośnych, dokonywały odwiertów, poszukiwały i wydobywały węglowodory. Także geodezja i kartografia stanowiły interesującą branżę dla polskich inwestorów. W Libii tę działalność prowadzą Geokart Warszawa, Geokart International czy MGGP S.A. Budownictwo również stanowi obszar polskich inwestycji. Przykładowo, Polimex-Mostostal budował port rybacki w Gasr-el Garabulli. Jednak w wyniku wojny domowej wymienione przedsiębiorstwa wycofywały swoich pracowników [Gazeta.pl 2011].

Podsumowując: po przejściu przez kraje Afryki Północnej fali Arabskiej Wiosny region postrzegany jest przez polskich przedsiębiorców jako niestabilny politycznie i ekonomicznie. Niski poziom bezpieczeństwa szczególnie utrudnia prowadzenie biznesu w tym regionie Afryki. Problemy związane z działalnością grup terrorystycznych, nielegalną migracją oraz wysokim poziomem przestępczości wynikającym z mało stabilnych struktur państwa stanowią wyzwanie dla polskiego biznesu działającego w regionie.

<sup>245</sup> Firma w latach 2006–2010 prowadziła prace sejsmiczne 2D i 3D w Libii.

<sup>246</sup> Przedsiębiorstwo w 2005 r. założyło oddział w Trypolisie i rozpoczęło realizację prac wiertniczych dla WAHA Oil Company oraz RWE Dea Libya.

<sup>247</sup> Wykonywano prace z zakresu sejsmiki inżynierskiej w ramach projektu Wielkiej Sztucznej Rzeki oraz lokalizowano złoża.

### 11.4.2. Wymiana handlowa i kapitałowa Polski z wybranymi krajami Afryki Subsaharyjskiej

Omawiając relacje ekonomiczne Polski z najważniejszymi partnerami w Afryce Subsaharyjskiej należy rozpocząć od **Republiki Południowej Afryki**. RPA jest nie tylko najważniejszym partnerem Polski w regionie subsaharyjskim, ale także w całej Afryce. Po zaprzestaniu prowadzenia polityki apartheidu w RPA, Polska ponownie nawiązała współpracę dyplomatyczną z tym krajem. Pierwsze, półoficjalne kontakty dyplomatyczne nawiązano w 1988 r. Z czasem przekształciły się one w oficjalne stosunki dyplomatyczne. Protokół o ustanowieniu stosunków dyplomatycznych między Polską a RPA, na szczeblu ambasad, podpisany został w grudniu 1991 r. w Pretorii. Wówczas współpracę między państwami zaczęły regulować m.in. następujące umowy: Umowa o rozwoju współpracy ekonomiczno-handlowej i wzajemnym przyznaniu „klauzuli największego uprzywilejowania” (wygasła w kwietniu 2004); Umowa w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatku od dochodu; Umowa o komunikacji lotniczej pomiędzy i poza ich odnośnymi terytoriami; Umowa o współpracy naukowej i technicznej; Umowa o współpracy przemysłowej, technologicznej i handlowej w zakresie przemysłów obronnych; Umowa o wzajemnym uznawaniu certyfikatów lotniczych. Odkonano także kilka wizyt dwustronnych na wysokim i najwyższym szczeblu. Polska od 2005 r. prowadzi także regularne konsultacje gospodarcze z RPA [Ministerstwo Gospodarki RP 2015]<sup>248</sup>. W czerwcu 2016 r. Unia Europejska podpisała także Porozumienie o Partnerstwie Gospodarczym z krajami Wspólnoty Rozwoju Afryki Południowej, w tym z RPA<sup>249</sup>. Porozumienie zastąpi dotychczas funkcjonującą ATDC (Agreement on Trade, Development and Cooperation) [European Union 2016].

Współcześnie ogólne zasady współpracy Polski z RPA określają: Umowa ATDC zawarta przez Unię Europejską w lipcu 2014 r. z sześcioma członkami regionalnego ugrupowania gospodarczego SADC (w tym z RPA), Umowa o partnerstwie gospodarczym (EPA), Międzyrządowa Umowa o Współpracy Gospodarczej podpisana w październiku 2013 r. oraz wiele innych umów i porozumień sektorowych [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].

Specyfika rynku RPA sprawia, że jest ona najważniejszym partnerem handlowym Polski na kontynencie afrykańskim oraz ważnym kooperantem w zakresie przepływu kapitałów. Wpływ na tak wysoką pozycję kraju mają: wysoki rozwój tamtejszego rynku, aktywność międzynarodowa oraz wskaźniki makroekonomiczne

---

<sup>248</sup> W październiku 2013 r. podpisano m.in. Międzyrządową umowę o współpracy gospodarczej, która przewiduje współpracę w sektorze energetycznym (w tym technologiach „czystego” węgla), sektorze górniczym, rolnictwie i rozwoju obszarów wiejskich, nauce i technologii, w tym biotechnologii, gospodarce morskiej, transporcie. Sygnowano również porozumienia między Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych a Trade and Investment South Africa oraz pomiędzy Agencją Rozwoju Przemysłu a Industrial Development Cooperation RSA [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].

<sup>249</sup> Negocjacje EPA zakończono 15 czerwca 2014 r.

[AfDB et al. 2015]. W 2013 r. wyeksportowaliśmy do RPA towary o wartości 613,8 mln USD, a sprowadziliśmy dobra szacowane na 280,7 mln USD. Oznacza to, iż Polska zrealizowała dodatnie saldo na rachunku handlowym, które zamknęło się kwotą 333,1 mln USD. W latach 1994–2013 obroty między analizowanymi krajami zwiększyły się 14-krotnie, co napędzał głównie dynamiczny wzrost polskiego eksportu do RPA (21-krotny wzrost). Import w badanym okresie powiększył się 8 razy. Średnioroczne dynamiki wzrostu wymiany między omawianymi krajami wynosiły w badanym okresie 27% dla eksportu i 17% dla importu. Znacznie wyższe tempo wzrostu obrotów handlowych między Polską a RPA, szczególnie w przypadku eksportu, można zaobserwować po akcesji naszego kraju do Unii Europejskiej. Udział RPA w obrotach handlowych Polski z regionem Afryki Subsaharyjskiej również wyraźnie się zwiększył w badanych dwóch dekadach. Partycypacja eksportu do RPA w całkowitym eksporcie Polski do Afryki wzrosła z 31,4% w 1994 r. do 40,7% w 2013 r. Natomiast udział importu z omawianego państwa w wartości wszystkich towarów przywożonych do Polski z Afryki zwiększył się w analizowanych dwóch dekadach z 15,5% do 22,4% [AfDB et al. 2015]. Ten kraj subsaharyjski cechują także najwyższe spośród wszystkich państw afrykańskich udziały w polskim eksporcie i imporcie, który wynosił w 2013 r. odpowiednio: 0,31 i 0,14% [World Bank 2015].

Na przestrzeni lat zmienił się także charakter polsko-południowoafrykańskiej wymiany handlowej. Stała się ona bardziej zdywersyfikowana. Jeszcze w 1994 r. eksportowaliśmy do RPA przede wszystkim wyposażenie transportowe (80,9% wartości całkowitego eksportu na tamtejszy rynek). Pozostałe grupy towarowe miały niewielkie znaczenie. Natomiast do 2013 r. polski eksport stopniowo rozbudowywał się o inne grupy towarowe. Ostatecznie wyposażenie transportowe stało się drugą najważniejszą kategorią produktów wywożonych do RPA, jednak zanotowało znaczący spadek (udział w eksporcie 18,9%), natomiast liderem są maszyny i elektronika (30,77%). Ważną rolę odgrywają także produkty przemysłu chemicznego (15,33%). Pomimo większego zróżnicowania eksportu, nadal w 2013 r. trzy najważniejsze grupy towarowe generowały sporą część naszego eksportu na tamtejszy rynek, bo aż 65%. W 2013 r. współczynnik Giniego struktury towarowej polskiego eksportu wynosił 0,621, co wskazywało na średnio zróżnicowaną strukturę eksportu. W badanym okresie eksport maszyn i elektroniki do RPA wzrósł 74-krotnie, a wyposażenia transportowego zwiększył się 5-krotnie. Jednak największy skok wartości eksportu w tych dwóch dekadach zanotowały produkty przemysłu chemicznego (1134-krotny), co dało tej grupie towarowej trzecią pozycję w naszym eksporcie na tamtejszy rynek. Biorąc pod uwagę stadium przetworzenia eksportowanych do RPA produktów, w 2013 r. bezwzględnie dominowały dobra konsumpcyjne (51,35%), za nimi uplasowały się dobra kapitałowe ze znacznie niższym, bo 35,7-procentowym udziałem w wartości eksportu (por. tablica 11.12). W porównaniu ze strukturą z lat 90. minionego wieku, kiedy to w naszym eksporcie dominowały dobra kapitałowe (88,86% w 1994 r.), faktycznie przebudowa struktury eksportu do RPA jest znacząca [World Bank 2015].

Jeszcze większej metamorfozie w analizowanych dwóch dekadach uległa struktura południowoafrykańskiego importu do Polski. Z importu minerałów (77,88% w 1994 r.) przebudowała się w kierunku maszyn i elektroniki (28,33% w 2013 r.), metali i wyrobów metalowych (16,31%) oraz warzyw (15,46%). Co ciekawe, udział minerałów sprowadzanych do Polski z RPA spadł do niespełna 10% w 2013 r. Taka struktura towarowa wymiany handlowej między Polską a RPA wynika także z ukształtowania się globalnych łańcuchów wartości [Cieślik 2014b]. Zróżnicowanie importu z RPA liczone współczynnikiem Giniego kształtowało się na podobnym, umiarkowanym poziomie, jak w przypadku eksportu i wyniosło 0,619. W 2013 r. sprowadzaliśmy z RPA dobra kapitałowe (35,28%), jednak niewiele mniejszy udział miały surowce (25,85%) i półprodukty (23,03%) (por. tablica 11.12). Dwie dekady wcześniej importowaliśmy z RPA praktycznie wyłącznie surowce (93,16%) [World Bank 2015].

Chociaż polsko-południowoafrykańska współpraca inwestycyjna znajduje się na bardzo wczesnym etapie rozwoju, to i tak daje to RPA pozycję najważniejszego kooperanta inwestycyjnego Polski w regionie. Na koniec 2013 r. stan należności netto Polski z tytułu naszych BIZ w RPA wynosił 6,7 mln USD. Składały się tę wartość przede wszystkim reinwestowane zyski (2,5 mln USD) i dodatnie należności netto z tytułu pozostałego kapitału (4,2 mln USD). W 2013 r. polscy inwestorzy ulokowali w RPA inwestycje bezpośrednie o wartości 5,7 mln USD. Dochody polskich inwestorów osiągnęły w 2013 r. wartość 1 mln USD, co determinowały reinwestowane zyski. Najbardziej znaną i jednocześnie pochodzącą z Polski firmą najdłużej zaangażowaną w RPA jest Kopex Africa, która zajmuje się m.in. produkcją, naprawą i przeróbkami stacji rozdziału mocy w obudowie przeciwwybuchowej dla przemysłu górniczego oraz produkcją wozów transportowych z napędem elektrycznym [Kopex 2015]. Na rynku RPA obecne są także firmy Mokate, Wedel i Wawel.

Znacznie lepiej prezentują się inwestycje RPA w Polsce. Na koniec 2013 r. stan polskich zobowiązań względem RPA z tytułu dokonanych przez inwestorów z tego państwa BIZ w Polsce zamknął się kwotą 182 mln USD. Jeszcze dekadę wcześniej stan tych zobowiązań wynosił zaledwie 0,1 mln USD. Jednak w samym 2013 r. południowoafrykańscy inwestorzy wycofali z rynku polskiego, głównie w postaci ujemnych reinwestowanych zysków (-50,1 mln USD), inwestycje o wartości -54,5 mln USD. Dochody inwestorów bezpośrednich z RPA z tytułu dokonanych w naszym kraju inwestycji osiągnęły w 2013 r. wartość 114,9 mln USD, z czego dywidendy wyniosły 165,1 mln USD, a reinwestowane zyski okazały się ujemne i wyniosły -50,1 mln USD [NBP 2015]. Zgodnie z danymi Ministerstwa Gospodarki RP rynkiem polskim dotychczas zainteresowały się następujące południowoafrykańskie spółki: SAB Miller (inwestujący w Browary Tyskie i Browary Lech), konsorcjum Mondi (m.in. Zakłady Celulozy i Papieru w Świeciu „Celuloza” S.A.), Naspers (serwis Gadu-Gadu i portal aukcyjny Allegro), Steinhoff, JD Group, Pepsor, Life Healthcare (Scanmed-Multimedix). Inwestorzy z RPA interesują się również naszym przemysłem maszynowym i metalurgicznym oraz branżą hotelarską i gastronomiczną [Ministerstwo Gospodarki RP 2015].



**Wybrzeże Kości Słoniowej** jest drugim partnerem handlowym Polski w Afryce Subsaharyjskiej, natomiast dopiero szóstym kontrahentem w skali całej Afryki. Prześcignięcie Nigerii przez Wybrzeże Kości Słoniowej w rankingu polskich partnerów handlowych można tłumaczyć budowaniem w kraju korzystnego dla współpracy międzynarodowej środowiska po latach braku stabilności politycznej. Wybrzeże Kości Słoniowej znajduje się znacznie wyżej od Nigerii w rankingach „Doing Business” [World Bank 2015] i Indeksie Wolności Gospodarczej [Heritage Foundation 2015]. Ponadto cechuje się mniejszym poziomem korupcji od Nigerii [Transparency International 2015], niższym ryzykiem politycznym, a co najważniejsze — gospodarka kraju jest znacznie mniej od nigeryjskiej uzależniona od surowców. Taki obraz kraju spowodował, iż przedsiębiorstwa polskie coraz bardziej zaczęły się interesować Wybrzeżem Kości Słoniowej, głównie jako dostawcą żywności.

Wysoką wartość obrotów handlowych z Wybrzeżem Kości Słoniowej napędza import do Polski, wynoszący w 2013 r. ponad 183,3 mln USD. Polski eksport na tamtejsze rynki był nieznaczny i zamknął się kwotą 20,7 mln USD. Stąd Polska realizuje permanentny deficyt handlowy z Wybrzeżem Kości Słoniowej. Zarówno eksport, jak i import zwiększyły się w latach 1994–2013 odpowiednio 9-krotnie i 3,5-krotnie. Udział eksportu do Wybrzeża Kości Słoniowej w całkowitym eksporcie Polski wynosił w 2013 r. zaledwie 0,01%, natomiast importu 0,09% [World Bank 2015].

W polskim niewielkim eksporcie do Wybrzeża Kości Słoniowej trudno wskazać na dominującą grupę towarową. Rozkłada się on prawie równomiernie pomiędzy zwierzęta żywe (26,74%), produkty przemysłu chemicznego (24,2%) oraz drewno i wyroby drewniane (23,05%). Dwie dekady wcześniej eksportowaliśmy na tamtejszy rynek przede wszystkim metale i wyroby przemysłu metalurgicznego. Natomiast obecnie ta grupa towarów ma znikomy udział w polskim eksporcie [World Bank 2015]. Poziom koncentracji polskiego eksportu do Wybrzeża Kości Słoniowej w 2013 r. był relatywnie wysoki w porównaniu z omawianymi krajami subsaharyjskimi (por. tablica 11.12).

Nasz kraj importował w 2013 r. z Wybrzeża Kości Słoniowej przede wszystkim surowce i półprodukty (odpowiednio 50,84 i 48,90%). Czołową grupą towarową sprowadzaną do Polski z tamtejszego rynku były produkty żywnościowe (głównie kakao, kawa i olej palmowy), które stanowiły 59,25% całkowitego eksportu oraz guma (38,70%). Na niski stopień zróżnicowania struktury rodzajów dóbr sprowadzanych wskazuje również wysoka wartość współczynnika Giniego (0,831). Struktura importu obserwowana w 2013 r. niewiele odbiega od tej, która istniała w latach 90. XX w. Z jedyną różnicą, iż ważną rolę w polskim imporcie z Wybrzeża Kości Słoniowej odgrywały warzywa (por. tablica 11.12).

**Polsko-nigeryjskie** relacje dyplomatyczne nawiązano w 1962 r. W latach 60. i 70. XX w. Polska i Nigeria prowadziły ożywione stosunki polityczne, gospodarcze i społeczne. Doszło do wymiany wizyt, w tym na najwyższym szczeblu. Nigeria jest trzecim po RPA i Wybrzeżu Kości Słoniowej partnerem handlowym Polski w Afryce Subsaharyjskiej, lecz dopiero siódmym kooperantem w całej Afryce. W 2013 r.

wyeksportowaliśmy na tamtejszy rynek towary o wartości prawie 91,7 mln USD, czyli 6-krotnie więcej niż w dwie dekady wcześniej. Z kolei sprowadziliśmy towary o wartości 23,04 mln USD. Stąd saldo w polsko-nigeryjskiej wymianie handlowej było dodatnie i zamknęło się na kwocie 68,63 mln USD. Udział eksportu do Nigerii w całkowitej wartości polskiego eksportu wynosił w 2013 r. 0,05%, a importu 0,01% (por. tablica 11.12). Rola handlu z Nigerią na tle Afryki Subsaharyjskiej również nie była wysoka. Partycypacja Nigerii w polskim eksporcie do regionu subsaharyjskiego stanowiła 6,1%, a importu 1,8% [World Bank 2015].

Polski eksport do Nigerii był w 2013 r. stosunkowo zdywersyfikowany, o czym świadczy niski, w porównaniu z pozostałymi analizowanymi krajami subsaharyjskimi współczynnik Giniego (0,583). W naszym eksporcie dominują dobra konsumpcyjne (47,87%). Następnie plasują się dobra kapitałowe i półprodukty z udziałami odpowiednio 24,89 i 24,33%. Głównym produktem wysyłanym na tamtejszy rynek są maszyny i elektronika (28,6%), następnie eksportujemy paliwa (16,56%) oraz drewno i wyroby drewniane (13,45%). Jeszcze 20 lat wcześniej wysyłaliśmy do Nigerii wyłącznie półprodukty (93,23% wartości ówczesnego eksportu), głównie metale i wyroby metalowe (53,31%) oraz produkty przemysłu chemicznego (22,32%) (por. tablica 11.12). Obecnie zainteresowanie rynkiem nigeryjskim w Polsce wykazują przede wszystkim firmy przemysłu wydobywczego, morskiego, energetycznego i teleinformatycznego<sup>250</sup>. Przedsiębiorstwami pochodzącymi z naszego kraju intensywnie handlującymi z Nigerią są m.in. Ciech, Zakłady Chemiczne Police, Tele-Fonika Kable, Fibris, Grupa Lotos, ABB, Navimor<sup>251</sup> czy Ursus. Na intensyfikację wzajemnych relacji nie mały wpływ mają także pracujący w Nigerii Polacy, wśród których znajdują się wykładowcy wyższych uczelni, lekarze i osoby reprezentujące różne zawody techniczne. Polacy mieli duży udział w nigeryjskich przedsięwzięciach konstrukcyjno-technicznych, np. budowie nowej stolicy — Abu-dży [Łazowski, Wójcik 2000].

Aktywność eksportową Nigerii i fluktuacje jej natężenia w znacznej mierze determinują niestabilna sytuacja wewnętrzna kraju oraz podążające za nią ryzyko polityczne i gospodarcze. Stąd także w relacjach z Polską obserwowane są znaczne wahania w dynamice wzajemnych stosunków handlowych [The PRS Group 2013]. Warto przyjrzeć się bliżej znacznym zmianom struktury importu z Nigerii. W latach 90. XX w. dominowały produkty żywnościowe (61,02-procentowy udział w imporcie w 1994 r.) oraz w mniejszym stopniu pojawiały się w strukturze także paliwa (37,89%). Generalnie polski import z Nigerii generowały surowce (89,79%). W ciągu dwóch dekad Polska przebudowała dość wyraźnie strukturę sprowadzanych z Nigerii wyrobów. Od kilku ostatnich lat importujemy głównie drewno i wyroby drewniane (39,76-procentowy udział w imporcie w 2013 r.), gumę (31,41%) oraz

<sup>250</sup> Warto wspomnieć chociażby o przystąpieniu Kulczyk Investments do konsorcjum Neconde. Neconde podpisało umowę kupna 45% udziałów w koncesji wydobywczej w Nigerii za 585 mln USD. Kulczyk Investments posiada 20% udziałów w Neconde [Kulczyk Investments 2015].

<sup>251</sup> Spółka wraz z Gdańską Stoczną Remontową była odpowiedzialna za budowę Nigerdock — stoczni w Lagos [Navimor 2015].

warzywa (19,84%). Oznacza to wzrost dywersyfikacji importu, jednak nadal pozostaje on dość mocno skoncentrowany, na co wskazuje także współczynnik Giniego (0,750) (por. tablica 11.12) [World Bank 2015].

Stosunki dyplomatyczne z **Ghaną** Polska nawiązała w 1959 r. W latach 60. i na początku lat 70. minionego wieku kraj ten zaliczany był do czołowych partnerów Polski w Afryce. Polskie przedsiębiorstwa zbudowały w Ghanie m.in. cukrownię i fabrykę klinkieru. Obecnie dwustronne kontakty polityczne i gospodarcze można uznać za sporadyczne [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c]. Pomimo osłabienia relacji dyplomatycznych, polski handel zagraniczny z Ghaną rozwija się dynamicznie w ostatnich latach. Polski eksport w 2013 r. wyniósł prawie 40 mln USD (15-krotność eksportu z 1994 r.), natomiast import osiągnął wartość 63 mln USD (wzrósł 9-krotnie od 1994 r.). Deficyt we wzajemnych obrotach handlowych obserwujemy nieustannie od 2006 r. Tylko w 2009 r. polski handel z Ghaną zakończył się niewielką nadwyżką eksportu. Generalnie wymiana handlowa z Ghaną cechuje się umiarkowaną dynamiką wzrostu na tle pozostałych omawianych krajów subsaharyjskich. Struktura naszego eksportu do Ghany jest dość rozdrobniona. Jednocześnie spore wahania dynamiki wysyłanych do Ghany dóbr mogą świadczyć o tym, iż polski eksporter traktuje doraźnie tamtejsze rynki. Największy udział w sprzedawanych do omawianego kraju produktach miały w 2013 r. zwierzęta żywe (32,51%), a następnie drewno i wyroby drewniane (16,82%) oraz maszyny i elektronika (16,68%). Struktura polskiego eksportu na rynki Ghany umiarkowanie się przekształciła w porównaniu z tą, którą obserwowano w latach 90. XX w., kiedy dominowały metale i wyroby przemysłu metalurgicznego (26,85% wartości polskiego eksportu na tamtejszy rynek w 1994 r.), ale także wysokie udziały realizowały grupy: drewno i wyroby drewniane (23,79%) oraz maszyny i elektronika (21,80%). Faktycznie Ghana, jako dynamicznie rozwijający się rynek, będzie zgłaszała w przyszłości coraz wyższe zapotrzebowanie na nasze produkty konsumpcyjne. Jednak obecnie w polskim eksporcie do tego zachodnioafrykańskiego państwa dominują półprodukty (50,75%), co nie zmieniło się znacząco od lat 90. XX w., kiedy to ten rodzaj produktów generował 45,89% polskiego eksportu. Import z Ghany w 2013 r. opierał się przede wszystkim na produktach żywnościowych (86,07-procentowy udział w całkowitym imporcie z tego kraju) i w znacznie mniejszym stopniu na plastiku i gumie (9,77%), co praktycznie nie uległo zmianie od dwóch dekad. Z Ghany sprowadzamy przede wszystkim kakao i owoce (por. tablica 11.12) [World Bank 2015].

Polska nawiązała relacje dyplomatyczne z **Mozambikiem** w dniu proklamowania przez ten kraj niepodległości (25 czerwca 1975 r.). W latach 80. minionego stulecia kooperacja dwustronna pomiędzy Polską a Mozambikiem cechowała się intensywnością ze względu na przynależność omawianych krajów do bloku wschodniego. Wyrazem tych ożywionych stosunków były chociażby liczne wizyty dwustronne. Po przemianach demokratycznych zarówno w Polsce, jak i Mozambiku, zmalała liczba wzajemnych wizyt [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].

Stosunki handlowe Polski z Mozambikiem na dobre rozbudowały się dopiero niecałą dekadę później. Na koniec 2013 r. wyeksportowaliśmy do Mozambiku

towary o wartości 13,8 mln USD, a sprowadziliśmy dobra za ponad 60 mln USD. Chociaż zaprezentowane wartości na tle wcześniej omawianych krajów nie są wysokie, warto jednak zwrócić uwagę na wysoką dynamikę wzrostu wartości wymiany handlowej. W latach 1996–2013 polski eksport do Mozambiku zwiększył się ponad 181-krotnie, a import z tego kraju wzrósł 106-krotnie. Jednocześnie można zaobserwować spore fluktuacje we wzajemnej wymianie handlowej, co plasuje Mozambik, podobnie jak Ghanę, wśród partnerów Polski o raczej doraźnym charakterze. Do Mozambiku sprzedajemy przede wszystkim dobra kapitałowe, których udział w 2013 r. w polskim eksporcie wyniósł 52,27%. Najważniejszą rolę w polskim eksporcie na tamtejszy rynek odgrywają maszyny i elektronika (51,09% wartości całkowitego polskiego eksportu na tamtejszy rynek) oraz metale i wyroby przemysłu metalurgicznego (22,62%). Z kolei z rynku mozambijskiego sprowadzaliśmy w 2013 r. głównie surowce (51,79%) i w niewiele mniejszym stopniu półprodukty (47,10%). Polski import z Mozambiku praktycznie w całości realizują dwie grupy towarowe: żywność (81,87%) i w znacznie mniejszym stopniu metale i wyroby przemysłu metalurgicznego (16,87%), głównie aluminium. Współczynniki koncentracji zarówno dla eksportu, jak i importu są dość wysokie (por. tablica 11.12).

Relacje dyplomatyczne pomiędzy Polską a **Kenią** nawiązano w 1963 r. Do końca lat 80. XX w. stosunki polsko-kenijskie nie charakteryzowały się znacznym ożywieniem i nie wychodziły one poza ramy poprawności. Dopiero po transformacji w naszym kraju uległy one znaczącej intensyfikacji. Na zdynamizowanie relacji między krajami miały wpływ liczne wizyty dwustronne [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015c].

Kenia jest postrzegana jako perspektywiczny partner handlowy dla Polski. Chociaż obecna wymiana handlowa Polski z tym krajem wynosiła w 2013 r. 62 mln USD, z czego eksport szacowany był na niespełna 39 mln USD, a import wynosił 23 mln USD. W latach 1994–2013 eksport do Kenii zwiększył się 16 razy, a import wzrósł 12-krotnie. W analizie stosunków handlowych z Kenią na szczególną uwagę zasługuje ogromna dynamika wzrostu polskiego eksportu na tamtejsze rynki. W latach 1994–2013 średnioroczne tempo zwiększania się wartości sprzedawanych na kenijskie rynki polskich wyrobów wynosiło aż 205%<sup>252</sup>. Jednak lata 1994–2013 cechowały znaczne wahania w wartości polskiego eksportu, co można odczytywać jako niską stabilność ze strony popytu dla naszych produktów zgłaszanego przez kenijskich odbiorców. Szczególnie spore spadki polskiego eksportu do Kenii obserwowano w drugiej połowie lat 90. XX w. W ostatnich latach jednak dynamika ta ustabilizowała się. Do Kenii eksportujemy przede wszystkim dobra konsumpcyjne (40,04% wartości eksportu w 2013 r.), gdyż rozwijająca się tamtejsza gospodarka zgłasza wysokie zapotrzebowanie na ten rodzaj towarów. Na drugim miejscu uplasowały się dobra kapitałowe (25,87%). Jeszcze dwie dekady wcześniej na rynek Kenii nie trafiały żadne polskie produkty konsumpcyjne, natomiast domi-

---

<sup>252</sup> Tak wysokie średnie tempo wzrostu wynika z ogromnego skoku w polskim eksporcie do Kenii w 2003 r., kiedy eksport wzrósł 34-krotnie w porównaniu z rokiem poprzednim [World Bank 2015].

nowały dobra kapitałowe (66,15% w 1994 r.). Początki polskiej współpracy handlowej z Kenią wiązały się z eksportem wyposażenia transportowego, które stanowiło około 2/3 jego wartości w 1994 r. W 2013 r. sprzedawaliśmy do Kenii zróżnicowane produkty, przede wszystkim tekstylia i odzież (23,87% wartości eksportu na tamtejszy rynek), warzywa (19,93%) oraz wyposażenie transportowe (13,23%). Z tamtejszego rynku sprowadzamy praktycznie tylko warzywa (95,02%), co oznacza brak przebudowy struktury towarowej importu na przestrzeni ostatnich dwóch dekad (por. tablica 11.12) [World Bank 2015].

Od kilku lat Kenia jest również jednym z ważniejszych w Afryce Subsaharyjskiej beneficjentów polskiej pomocy rozwojowej. Pomoc ta często jest świadczona za pośrednictwem polskich misjonarzy. Kenia i Polska 16 czerwca 2014 r. podpisały umowę, która ma służyć rozwojowi relacji handlowych. Umowa ta pozwoli większej liczbie polskich inwestorów otwierać w Kenii placówki handlowe, w zamian importując więcej towarów z Kenii. Polskie przedsiębiorstwa mają w planach inwestycje w rolnictwo, górnictwo oraz sektor farmaceutyczny [Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Nairobi 2015].

Ostatnim krajem, którym coraz bardziej interesują się polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego jest **Senegal**. Obroty handlowe z tym państwem determinowane są głównie przez wysoką wartość eksportowanych na tamtejszy rynek produktów. W 2013 r. wyeksportowaliśmy do Senegaluru towary o wartości ponad 50 mln USD, a sprowadziliśmy dobra szacowane zaledwie na 9,3 mln USD. Faktycznie wielkości te nie są imponujące na tle wcześniej omówionych afrykańskich partnerów, jednak wzrost wartości wzajemnej wymiany handlowej w badanych 20 latach jest spektakularny. W okresie 1994–2013 nasz eksport do Senegaluru zwiększył się 167 razy, natomiast import — 152-krotnie [World Bank 2015]. Takie wzrosty stanowią następstwo wprowadzanej liberalizacji polityki handlu zagranicznego oraz działań tamtejszych władz zmierzających do przyciągania do Senegaluru większej ilości obcych kapitałów. Dodatkowo rządzący państwem dążą do nadania Senegaluru w najbliższej przyszłości statusu „bramy do Afryki Zachodniej” [Portal Gospodarczy wnp.pl 2013]. Faktycznie otwarcie się państwa na świat w połączeniu z wewnętrznymi przekształceniami gospodarki, aktywnością w międzynarodowych organizacjach, stabilnością polityczną i stosunkowo wysokim tempem wzrostu ekonomicznego sprawiają, iż Senegal ma szansę stać się poważnym partnerem handlowym dla Polski w najbliższej przyszłości.

W 2013 r. eksportowaliśmy do Senegaluru głównie dobra konsumpcyjne (65,49-procentowy udział w całkowitej wartości naszego eksportu na tamtejszy rynek), a następnie półprodukty (22,37%). Dwie dekady wcześniej te same grupy towarowe generowały polski eksport do Senegaluru, jednak zamieniły się miejscami, czyli dominowały półprodukty, których udział w naszym eksporcie na ten rynek wynosił 65,22%, a za nimi znalazły się dobra konsumpcyjne z 34,78-procentowym udziałem. Do czołowych polskich grup produktów sprzedawanych na tamtejszy rynek w analizowanym roku należały: produkty żywnościowe (61,9%) oraz produkty przemysłu chemicznego (19,15%). Dwie dekady wcześniej nasz eksport opierał się na produktach przemysłu chemicznego (65%) oraz maszynach i elektro-

nice (35%) (por. tablica 11.12). W 2013 r. sprowadzaliśmy z Senegalu wyłącznie surowce, głównie naturalne fosforany wapnia, naturalne fosforany glinowo-wapniowe i kredę fosforanową, które generowały 99,63% importu do Polski z tego kraju. Na przestrzeni analizowanych dwóch dekad widać, że struktura towarowa importu z Senegalu wyraźnie się przebudowała. Jeszcze w latach 90. XX w. importowaliśmy z tego kraju wyłącznie żywe zwierzęta [World Bank 2015].

W 2013 r. Senegal stał się także najważniejszym celem polskich BIZ do Afryki. Na koniec 2013 r. stan należności netto Polski z tytułu naszych BIZ w Senegalu wynosił 56,8 mln USD. Składały się na niego przede wszystkim reinwestowane zyski (37,4 mln USD). Chociaż wielkość polskich BIZ w Senegalu była wysoka, jednak należy traktować to zjawisko raczej incydentalnie niż jako stałą tendencję. W 2013 r. polscy inwestorzy ulokowali w tym kraju inwestycje bezpośrednie o wartości 45,1 mln USD. Dochody polskich inwestorów w Senegalu były ujemne i osiągnęły w 2013 r. wartość -0,6 mln USD, co determinowały głównie ujemne reinwestowane zyski [NBP 2015]. Z bardziej znanych firm funkcjonujących w Polsce, które prowadzą działalność na obszarze Senegalu, należy wymienić m.in. Grupę Azoty Zakłady Chemiczne, Orenore [Grzegorzczuk 2013] czy Navimor [Navimor 2015]. Znacznie gorzej prezentują się inwestycje Senegalu w Polsce, które praktycznie nie istnieją [NBP 2015].

Podsumowując: pomimo sporych zmian w krajobrazie relacji bilateralnych Polski z krajami subsaharyjskimi, nadal pozostaje wiele wyzwań i problemów mogących poważnie zakłócić rozwój współpracy w przyszłości. Polityczne niepokoje ciągle stanowią ważne zagrożenie dla działalności gospodarczej w kilku krajach regionu, szczególnie w Republice Środkowoafrykańskiej, Demokratycznej Republice Konga, Somalii i Sudanie Południowym. Tymczasem spore uzależnienie od rolnictwa powoduje, że wiele krajów jest podatnych na wstrząsy związane z czynnikami atmosferycznymi. Perspektywa dalszego wzrostu Afryki Subsaharyjskiej jest obciążona ryzykiem wynikającym z ponownego wybuchu epidemii gorączki krwotocznej, brutalnych powstań, niższych cen surowców i niestabilnych systemów finansowych.

## 11.5. Podsumowanie

Współpraca gospodarcza Polski z Afryką zyskuje w ostatnich latach na znaczeniu. Stanowi to efekt dwóch zjawisk. Po pierwsze, przełomu w postrzeganiu przez polskiego przedsiębiorcę kontynentu afrykańskiego — rodzimi biznesmeni zaczęli dostrzegać w Afryce perspektywiczny kierunek wymiany handlowej i inwestycji zagranicznych<sup>253</sup>. Po drugie, wzrostu zainteresowania kontynentem afrykańskim na

---

<sup>253</sup> W 2015 r. Fundacja „Afryka Inaczej” ponownie przeprowadziła badanie wśród Polaków dotyczące postrzegania Afryki. W porównaniu z badaniem z 2010 r. postawa Polaków względem Afrykanów nie zmieniła się znacząco. Stosunek Polaków do Afrykanów nie różnił się wiele od stosunku do imigrantów pochodzących z innych stron świata. Po raz kolejny badanie ukazało bardzo niski poziom wiedzy Polaków o realiach afrykańskich oraz tamtejszej kulturze [Fundacja „Afryka Inaczej” 2015].

skutek potrzeby dywersyfikacji zagranicznej działalności polskiego biznesu, szczególnie po ostatnim globalnym kryzysie [Cieślak 2015].

Chociaż relacje Polski z Afryką ciągle są postrzegane jako zjawisko o charakterze marginalnym, to można spodziewać się zdynamizowania wzajemnych stosunków w najbliższej przyszłości. Przemawia za tym wiele przesłanek. Po pierwsze, w ostatnich latach rośnie konkurencyjność krajów afrykańskich. Gospodarka afrykańska od kilku lat znajduje się na trajektorii wzrostowej. Motorami wzrostu stają się wydatki konsumpcyjne (szczególnie dokonywane przez rosnącą klasę średnią) i wydatki rządowe. Dynamicznie rośnie zapotrzebowanie tamtejszych rynków na zaawansowane technologie nie tylko w zakresie produkcji, lecz także chociażby w bankowości, farmacji czy telekomunikacji. Po drugie, Afryka powoli przestaje być kojarzona w Polsce wyłącznie z przemysłem wydobywczym i surowcami, ale coraz częściej jest postrzegana jako ogromny i szybko rozwijający się rynek zgłaszający zapotrzebowanie na produkty konsumpcyjne oraz projekty infrastrukturalne. Stwarza to możliwości rozwoju polskiego eksportu szeroko rozumianych dóbr i usług konsumpcyjnych oraz podjęcia współpracy inwestycyjnej czy doradczej w zakresie budowy tamtejszej infrastruktury. Po trzecie, szybki wzrost gospodarek afrykańskich powoduje, iż zwroty z inwestycji w regionie znacznie przewyższają zyski realizowane ostatnio w krajach rozwiniętych. Jednak należy pamiętać o nadal znacznie wyższym ryzyku podejmowanych w Afryce przedsięwzięć. Po czwarte, w ostatnich latach pojawiają się na kontynencie afrykańskim nowe centra wzrostu. Dotychczas państwa Afryki Północnej oraz RPA były uznawane przez polskich przedsiębiorców jako główne kierunki współpracy. Jednak coraz częściej polski biznes zaznacza swoją obecność w innych państwach afrykańskich, m.in. Wybrzeżu Kości Słoniowej, Nigerii, Ghanie czy Mozambiku.

Pomimo niezaprzeczalnych możliwości, jakie niesie za sobą zdynamizowanie współpracy gospodarczej Polski z Afryką, nadal przed polskim biznesem kooperującym z tym regionem świata pojawia się wiele wyzwań, zarówno o charakterze ekonomicznym, jak i socjopolitycznym. Wśród najważniejszych problemów, z którymi muszą się zmierzyć polscy przedsiębiorcy, należy wskazać: nadal spore uzależnienie rynków afrykańskich od światowych cen surowców, co oddziałuje między innymi na poziom inflacji w tych krajach, niedostatki w rozwoju infrastruktury, trudne warunki prowadzenia biznesu (np. korupcja, niedopracowane regulacje prawne, niestabilne rządy, brak odpowiednich kompetencji urzędników czy nadal niski poziom kwalifikacji pracowników), często brak demokracji i transparentności oraz nierzadko autorytaryzm.

Tablica 11.12. Podstawowe wskaźniki przepływów handlowych i kapitałowych dla 12 najważniejszych

Wyszczególnienie	RPA	Maroko	Algieria	Egipt	Tunezja
Pozycja w polskich obrotach towarowych handlu zagranicznego z Afryką	1	2	3	4	5
Wartość eksportu towarów (w mln USD)	613,77	285,70	349,17	275,91	108,78
Wartość importu towarów (w mln USD)	280,67	249,55	46,65	107,91	142,91
Saldo obrotów towarowych (w mln USD)	333,10	36,15	302,52	168,00	-34,13
Udział eksportu do danego kraju w całkowitym polskim eksporcie towarów (w %)	0,31	0,14	0,17	0,14	0,05
Udział importu z danego kraju w całkowitym polskim imporcie towarów (w %)	0,14	0,12	0,02	0,05	0,07
Produkty eksportowane przez Polskę (stadium przetworzenia) (w %)	Dobra konsumpcyjne (51,35) Dobra kapitałowe (35,7) Półprodukty (12,52)	Dobra konsumpcyjne (41,64) Surowce (29,64) Dobra kapitałowe (11,46)	Dobra konsumpcyjne (38,65) Półprodukty (29,1) Dobra kapitałowe (16,82)	Dobra konsumpcyjne (54,9) Półprodukty (18,29) Dobra kapitałowe (13,51)	Dobra konsumpcyjne (45,59) Dobra kapitałowe (28,38) Surowce (13,96)
Produkty importowane do Polski (stadium przetworzenia) (w %)	Dobra kapitałowe (35,28) Surowce (25,85) Półprodukty (23,03)	Dobra konsumpcyjne (54,38) Surowce (36,66) Dobra kapitałowe (6,84)	Surowce (95,83) Półprodukty (3,62) Dobra konsumpcyjne (0,54)	Dobra konsumpcyjne (35,38) Półprodukty (33,99) Surowce (26,26)	Dobra konsumpcyjne (51,18) Dobra kapitałowe (23,62) Półprodukty (5,56)
Produkty eksportowane przez Polskę (grupy towarowe) (w %)	Maszyny i elektronika (30,77) Wyposażenie transportowe (18,9) Produkty przemysłu chemicznego (15,33)	Maszyny i elektronika (23,02) Minerały (12,68) Paliwa (10,87)	Paliwa (20,68) Wyposażenie transportowe (19,48) Warzywa (15,31)	Wyposażenie transportowe (19,06) Maszyny i elektronika (16,03) Warzywa (12,69)	Maszyny i elektronika (21,49) Paliwa (18,27) Wyposażenie transportowe (16,94)



partnerów handlowych Polski w Afryce w 2013 r.: podsumowanie

Wybrzeże Kości Słoniowej	Nigeria	Libia	Ghana	Mozambik	Kenia	Senegal
6	7	8	9	10	11	12
20,73	91,67	93,11	39,69	13,80	38,92	50,03
183,33	23,04	20,11	63,26	60,10	23,29	9,29
-162,61	68,63	73,00	-23,57	-46,31	15,63	40,74
0,01	0,05	0,05	0,02	0,01	0,02	0,03
0,09	0,01	0,01	0,03	0,03	0,01	0,00
Półprodukty (52,64) Surowce (21,35) Dobra kapitałowe (16,67)	Dobra konsumpcyjne (47,87) Dobra kapitałowe (24,89) Półprodukty (24,33)	Dobra konsumpcyjne (55,95) Dobra kapitałowe (33,61) Surowce (7,64)	Półprodukty (50,75) Dobra kapitałowe (24,62) Surowce (12,66)	Dobra kapitałowe (52,27) Półprodukty (18,71) Dobra konsumpcyjne (16,49)	Dobra konsumpcyjne (40,04) Dobra kapitałowe (25,87) Surowce (20,82)	Dobra konsumpcyjne (65,49) Półprodukty (22,37) Dobra kapitałowe (6,73)
Surowce (50,84) Półprodukty (48,9) Dobra konsumpcyjne (0,25)	Surowce (50,95) Dobra konsumpcyjne (42,76) Półprodukty (6,23)	Dobra kapitałowe (99,85)	Półprodukty (88,76) Surowce (11,04) Dobra konsumpcyjne (0,15)	Surowce (51,79) Półprodukty (47,1) Dobra konsumpcyjne (1,04)	Dobra konsumpcyjne (93,48) Surowce (6,02)	Surowce (99,63)
Zwierzęta żywe (26,74) Produkty przemysłu chemicznego (24,2) Drewno (23,05)	Maszyny i elektronika (28,6) Paliwa (16,56) Drewno (13,45)	Żywność (26,8) Wyposażenie transportowe (25,86) Maszyny i elektronika (11,15)	Zwierzęta żywe (32,51) Drewno (16,82) Maszyny i elektronika (16,68)	Maszyny i elektronika (51,09) Metale i wyroby przemysłu metalurgicznego (22,62) Warzywa (12,02)	Tekstylia i odzież (23,87) Warzywa (19,93) Wyposażenie transportowe (13,23)	Żywność (61,9) Produkty przemysłu chemicznego (19,15) Maszyny i elektronika (6,27)

cd. tablicy 11.12

Wyszczególnienie	RPA	Maroko	Algieria	Egipt	Tunezja
Produkty importowane do Polski (grupy towarowe) (w %)	Maszyny i elektronika (28,33) Metale i wyroby przemysłu metalurgicznego (16,31) Warzywa (15,46)	Minerały (26,31) Tekstylija i odzież (23,15) Wyposażenie transportowe (18,56)	Minerały (95,81) Produkty przemysłu chemicznego (2,68) Żywność (1,43)	Tekstylija i odzież (28,91) Plastik i guma (20,01) Minerały (19,24)	Maszyny i elektronika (44,01) Tekstylija i odzież (22,04) Obuwie (5,21)
Udział handlu wewnątrz-gałęziowego w całkowitych obrotach handlowych* (w %)	57,9	37,4	1,0	21,3	28,5
Koncentracja struktury towarowej polskiego eksportu do danego kraju**	0,6209	0,521275	0,5821	0,521008	0,590188
Koncentracja struktury towarowej polskiego importu z danego kraju**	0,618968	0,691522	0,888498	0,653081	0,780002
Wartość eksportu usług (w mln USD)	21,50	7,56	17,32	24,15	5,81
Wartość importu usług (w mln USD)	8,48	59,18	2,63	284,36	112,56
Saldo w wymianie usług (w mln USD)	13,02	-51,62	14,69	-260,21	-106,75
Udział eksportu usług do danego kraju w całkowitym polskim eksporcie usług (w %)	0,048	0,017	0,039	0,054	0,013
Udział importu usług z danego kraju w całkowitym polskim imporcie usług (w %)	0,025	0,173	0,008	0,830	0,329
BIZ napływające z Afryki do Polski (w mln USD)	-54,5	-0,7	-7,2	-7,7	0,2
Skumulowane BIZ napływające z Afryki do Polski (w mln USD)	182,0	1,3	-7,2	-15,1	-3,5
BIZ odpływające z Polski do Afryki (w mln USD)	5,7	16,1	0,0	-17,3	0,4
Skumulowane BIZ odpływające z Polski do Afryki (w mln USD)	6,7	43,9	0,0	-32,3	0,0

\* Mierzone wskaźnikiem  $GL_i$ .

\*\* Mierzone współczynnikiem Giniego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [IMF 2014; UNCTAD 2013; NBP 2015; World Bank 2015; GUS 2014].

Wybrzeże Kości Słoniowej	Nigeria	Libia	Ghana	Mozambik	Kenia	Senegal
Żywność (59,25) Plastik i guma (38,7) Warzywa (1,76)	Drewno (39,76) Plastik i guma (31,41) Warzywa (19,84)	Wyposażenie transportowe (99,85)	Żywność (86,07) Plastik i guma (9,77) Metale i wyroby przemysłu metalurgicznego (2,11)	Żywność (81,87) Metale i wyroby przemysłu metalurgicznego (16,87) Warzywa (1,01)	Warzywa (95,02) Żywność (3,57)	Minerały (90,79) Warzywa (8,81)
0,97	21,8	35,5	5,9	11,4	28,6	6,2
0,685747	0,583498	0,633173	0,63337	0,769502	0,558698	0,791973
0,830839	0,749877	0,99936	0,890704	0,844991	0,907475	0,86678
0,38	7,89	1,77	0,32	bd	1,39	1,95
1,88	1,88	0,88	0,71	0,75	2,38	0,41
-1,5	6,01	0,89	-0,39	bd	-0,99	1,54
0,001	0,018	0,004	0,001	bd	0,003	0,004
0,005	0,005	0,003	0,002	0,002	0,007	0,001
0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	-0,1	0,0
0,0	-0,2	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,1
0,0	0,2	0,4	1,7	0,0	0,3	45,1
0,0	0,4	-2,8	1,7	0,0	0,5	56,8



# 12

## **Działalność firm afrykańskich w Polsce – analiza wyników badań empirycznych**

### **12.1. Uwagi wstępne**

W rozdziale zaprezentowano wyniki autorskich badań empirycznych działalności firm afrykańskich w Polsce. Rozpoczęto od przybliżenia metodologii badania. W dalszej części dokonano charakterystyki przedsiębiorstw afrykańskich oraz ich motywów inwestowania w Polsce. Przedstawiono formy oraz strukturę geograficzną i branżową internacjonalizacji przedsiębiorstw afrykańskich. W szczególności chodziło o identyfikację synergii gospodarczych pomiędzy krajami afrykańskimi a Polską. Dążono do wskazania zalet będących skutkiem połączenia potencjału sektorowego i narodowego. Celem badania było ponadto zdobycie i podniesienie poziomu wiedzy na temat szans i przeszkód we współpracy gospodarczej. Określenie istniejących barier oraz przesłanek ekspansji inwestycyjnej może stanowić podstawę do rozwoju skutecznej polityki i strategii w celu osiągnięcia obopólnej korzyści opartej na potencjałach gospodarczych.

### **12.2. Metodologia badania**

Badanie dotyczące ekspansji firm afrykańskich na polski rynek przeprowadzono w 2014 r. W badaniu wykorzystano metodę sondażu diagnostycznego. Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety własnej. We współpracy z Izbą Przemysłowo-Handlową Unii Europejskiej i Afryki w Brukseli stworzono platformę *online* umożliwiającą wypełnianie ankiety. Korzystano ponadto z formy wywiadu telefonicznego oraz z kontaktów osobistych i drogi mailowej. W badaniu ankietowym wzięły udział 223 firmy z Afryki. Badania były ukierunkowane na przedsiębiorstwa ze wszystkich regionów Afryki. Uwzględniono zarówno przedsiębiorstwa małe, średnie, jak i duże, funkcjonujące na rynku dłużej niż trzy lata. Przyjęto, że czas działalności przedsiębiorstwa, a w rezultacie doświadczenie biznesowe, może

mieć wpływ na decyzję o internacjonalizacji. Koncentrowano się na przedsiębiorstwach z branży energetycznej, handlowej, wydobywczej, telekomunikacyjnej, budowlanej, ICT, na biotechnologii, przemyśle przetwórczym oraz rolnictwie. Szeroki dobór branż miał na celu osiągnięcie zamierzonego celu badawczego. Przy wyborze przedsiębiorstw zastosowano nielosowy dobór próby — dobór celowy. Ograniczona liczba respondentów oraz ich wybór z bazy danych Izby Przemysłowo-Handlowej nie upoważnia do uznania przeprowadzonych badań za w pełni reprezentatywne. Należy zatem ostrożnie interpretować wyniki, które nie powinny być uogólniane na całą populację. Niemniej jednak wyniki badań empirycznych tworzą cenną bazę wiedzy i mogą być podstawą w procesie podejmowania decyzji oraz budowania strategii internacjonalizacji zarówno przedsiębiorstw afrykańskich na polski rynek, jak i polskich na rynki afrykańskie. Dalsze badania nakierowane na konkretne branże bądź regiony czy kraje pozwolą na uzyskanie bardziej szczegółowych informacji.

Zmienne jakościowe opisano za pomocą liczebności ( $n$ ) oraz częstości (%). Do zbadania zależności pomiędzy zmiennymi jakościowymi użyto testu niezależności chi-kwadrat Pearsona oraz testu chi-kwadrat największej wiarygodności (NW). Wyniki tych testów opisane są za pomocą parametrów:

- $\chi^2$  — wartość statystyki chi-kwadrat,
- $df$  — liczba stopni swobody,
- $p$  — poziom prawdopodobieństwa.

Cechy ocen opisano na skali porządkowej za pomocą twierdzeń dotyczących ważności i siły wpływu:

- 0 — zerowa ważność,
- 1 — minimalna ważność,
- 2 — umiarkowana ważność,
- 3 — wysoka ważność,
- 4 — najwyższa ważność

oraz

- 0 — zerowe oddziaływanie,
- 1 — minimalne oddziaływanie,
- 2 — umiarkowane oddziaływanie,
- 3 — wysokie oddziaływanie,
- 4 — najwyższe oddziaływanie.

Zmienne w poszczególnych twierdzeniach można potraktować jako zmienne ilościowe dyskretne, przypisując każdej odpowiedzi ocenę punktową od 0 do 4. Zmienne ilościowe opisano za pomocą podstawowych parametrów, mianowicie średniej arytmetycznej oraz odchylenia standardowego. Za istotną statystycznie przyjęto wartość  $p < 0,05$ .

Wyniki badań dotyczące częstości zdarzeń w całym rozdziale podawano z dokładnością do jednego miejsca po przecinku. W związku z tym sumy częstości w poszczególnych zestawieniach tabelarycznych i graficznych mogą być minimalnie większe lub mniejsze niż 100%, co wynika z zastosowanych zaokrągleń.

Należy zwrócić uwagę na trudności, jakie pojawiły się w trakcie badań. Były związane w szczególności z uzyskaniem wiarygodnych danych. Ograniczenia dotyczyły samego uzyskania danych oraz dostępu do respondentów, którzy byliby najbardziej kompetentnymi osobami w udzielaniu informacji. Starano się dotrzeć do dyrektorów zarządzających danym przedsiębiorstwem bądź menadżerów wyższego szczebla, choć nie zawsze było to możliwe. W niektórych przypadkach przeprowadzono wywiady bezpośrednie. Respondenci niechętnie dzielili się informacjami dotyczącymi zarówno finansów firmy, jak i struktury prawnej w obawie przed kontrolą podatkową. Ponadto preferowali anonimowość. Wśród istotnych utrudnień prowadzenia badania w Afryce były problemy komunikacyjne związane ze słabą jakością połączeń telekomunikacyjnych oraz sieci internetowej, sygnalizujące już od początku badań istnienie barier dla potencjalnej współpracy.

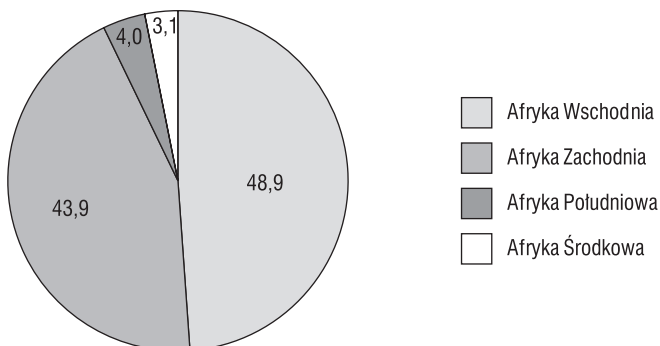
## **12.3. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw afrykańskich i ich motywów do podejmowania współpracy gospodarczej**

### **12.3.1. Charakterystyka próby badawczej**

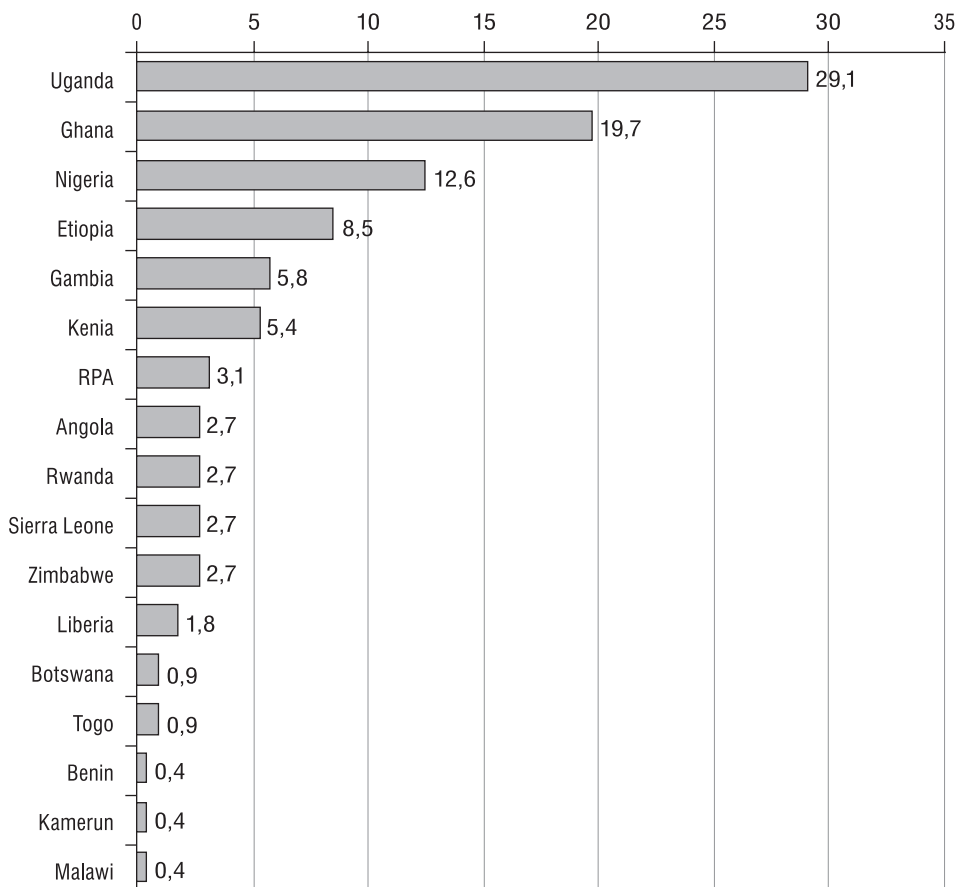
W badaniu wzięły udział 223 firmy, których przedstawiciele wyrazili zgodę na udzielenie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Przedsiębiorstwa objęte badaniem pochodziły z regionów Afryki Wschodniej, Południowej, Środkowej oraz Zachodniej. Większość firm miała siedzibę w Afryce Wschodniej (48,9% firm) bądź Zachodniej (43,9%). Pozostali respondenci byli z Afryki Południowej (4,0% firm) oraz z Afryki Środkowej (3,1%) (rysunek 12.1). Najwięcej firm pochodziło z Ugandy, Ghany, Nigerii oraz Etiopii (rysunek 12.2).

W badaniu wzięły udział zarówno mikroprzedsiębiorstwa, jak i firmy małe, średnie i duże. Ponad połowa respondentów (60,5% firm) zatrudniała od 10 do 99 pracowników. Najmniejszy udział wśród badanych firm miały mikroprzedsiębiorstwa poniżej 10 pracowników (7,2% firm) oraz duże przedsiębiorstwa zatrudniające od 200 do 500 pracowników (7,6% firm), a 500 i więcej pracowników miało 14,3% firm. Największy udział w badaniu przypadł przedsiębiorstwom średniej wielkości (tablica 12.1).

W badaniu uwzględniono przedsiębiorstwa z co najmniej trzyletnim okresem działalności. Wiek przedsiębiorstwa można uznać bowiem za istotną cechę związaną z internacjonalizacją. Badane przedsiębiorstwa na ogół miały ugruntowaną pozycję na rynku. Najwięcej z nich (71 firm) rozpoczęło swoją działalność w latach 2006–2010,

**Rysunek 12.1.** Lokalizacja siedziby przedsiębiorstwa według regionu Afryki (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.2.** Kraj pochodzenia przedsiębiorstwa (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



**Tablica 12.1.** Wielkość przedsiębiorstwa według liczby zatrudnionych

Liczba zatrudnionych	<i>n</i>	<i>n</i> skumulowany	%	% skumulowany
1–9	16	16	7,2	7,2
10–99	135	151	60,5	67,7
100–199	23	174	10,3	78,0
200–499	17	191	7,6	85,7
ponad 500	32	223	14,3	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

a więc miało co najmniej czteroletni staż w czasie badania. Najmniej (32) było firm, które powstały do roku 1990. Przedsiębiorstwa z co najwyżej trzyletnim stażem (tablica 12.2) stanowiły 18,8%.

**Tablica 12.2.** Rok rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa

Wyszczególnienie	<i>n</i>	<i>n</i> skumulowany	%	% skumulowany
do 1990	32	32	14,3	14,3
1991–2000	44	76	19,7	34,1
2001–2005	34	110	15,2	49,3
2006–2010	71	181	31,8	81,2
2011–2014	42	223	18,8	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

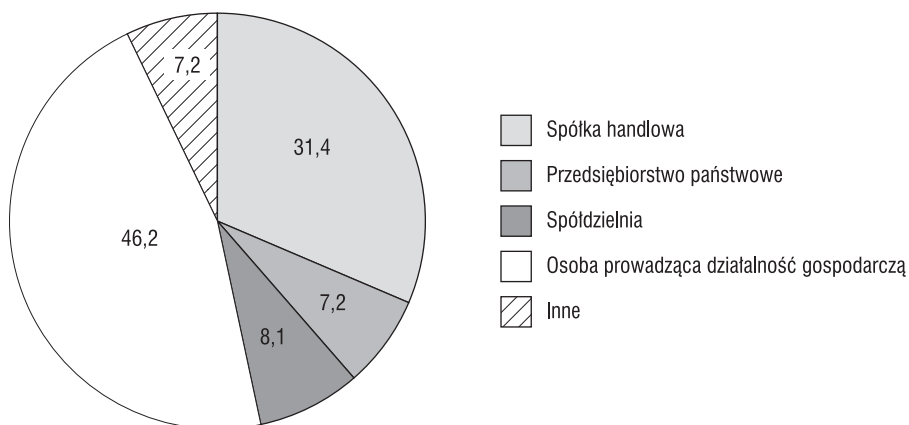
Prawie połowa badanych firm funkcjonowała w formie działalności gospodarczej prowadzonej przez osobę fizyczną (46,2%). Niemal 1/3 respondentów stanowiły spółki handlowe (31,4%), a 8,1% spółdzielnie. Najmniejszą grupę tworzyły przedsiębiorstwa państwowe, których udział wyniósł 7,2%, oraz inne wskazywane formy działalności, jak *joint venture*, przedsiębiorstwa rodzinne czy partnerstwo publiczno-prywatne (rysunek 12.3).

Badania wykazały, że istnieje istotna statystycznie zależność pomiędzy liczbą zatrudnionych a strukturą prawną badanych przedsiębiorstw (test chi-kwadrat NW:  $\chi^2 = 46,91$ ;  $df = 16$ ;  $p = 0,0001$ ). Wśród spółek handlowych, spółdzielni oraz działalności gospodarczej prowadzonej przez osobę fizyczną dominowały małe i średnie przedsiębiorstwa. Odsetek przedsiębiorstw państwowych wśród respondentów o liczbie pracowników od 10 do 99 był niski w porównaniu do firm o innej strukturze prawnej. Natomiast odsetek przedsiębiorstw państwowych w podmiotach o liczbie pracowników powyżej 500 był wysoko wyróżniający się w porównaniu

do firm o innej strukturze prawnej. Charakterystykę próby pod względem wielkości badanych przedsiębiorstw i ich struktury prawnej przedstawiono w tablicy 12.3 oraz na rysunku 12.4.

Ponad 2/3 badanych firm stanowiły przedsiębiorstwa prywatne ze 100-procentowym udziałem kapitału prywatnego (68,2%). Przedsiębiorstwa ze 100-procentowym udziałem kapitału publicznego stanowiły 4,5%. Około 3% przedsiębiorstw posiadało kapitał zagraniczny.

**Rysunek 12.3.** Struktura prawna badanych przedsiębiorstw (w %)

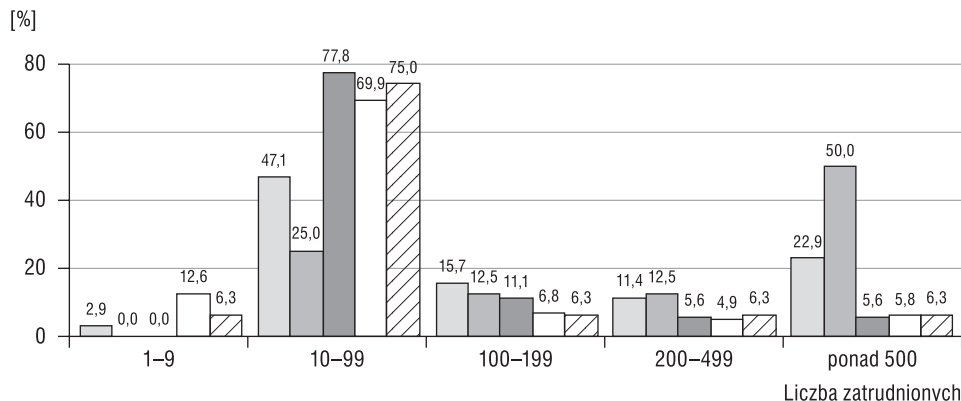


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

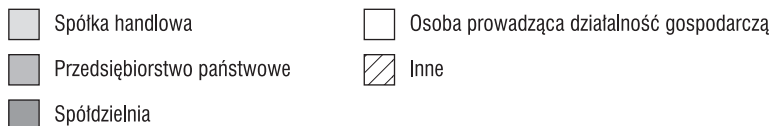
**Tablica 12.3.** Wielkość przedsiębiorstw według liczby zatrudnionych a struktura prawna

Liczba zatrudnionych	Struktura prawna				
	Spółka handlowa n (%)	Przedsiębiorstwo państwowe n (%)	Spółdzielnia n (%)	Osoba prowadząca działalność gospodarczą n (%)	Inne n (%)
1–9	2 (2,9)	0 (0,0)	0 (0,0)	13 (12,6)	1 (6,3)
10–99	33 (47,1)	4 (25,0)	14 (77,8)	72 (69,9)	12 (75,0)
100–199	11 (15,7)	2 (12,5)	2 (11,1)	7 (6,8)	1 (6,3)
200–499	8 (11,4)	2 (12,5)	1 (5,6)	5 (4,9)	1 (6,3)
ponad 500	16 (22,9)	8 (50,0)	1 (5,6)	6 (5,8)	1 (6,3)
Ogółem	70 (100,0)	16 (100,0)	18 (100,0)	103 (100,0)	16 (100,0)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.4.** Wielkość przedsiębiorstw według liczby zatrudnionych a struktura prawna

Struktura prawna



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

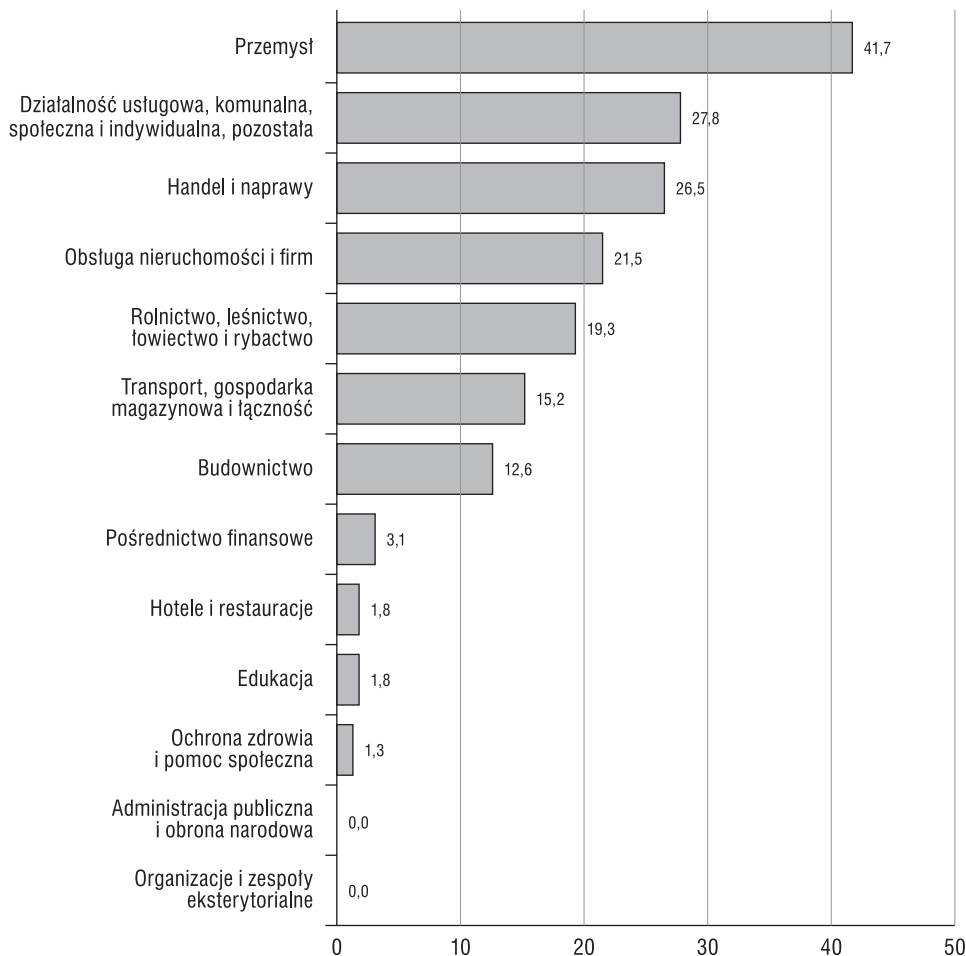
Przychody ze sprzedaży ponad połowy firm (57,4%) nie przekraczały w 2013 r. 2 mln EUR. Przychody ze sprzedaży od 2 do 10 mln EUR notowało 30% firm. Pozostałe firmy miały przychody ze sprzedaży w 2013 r. od 10 do 50 mln EUR. Bilans finansowy za 2013 r. ponad połowy przedsiębiorstw nie przekraczał 2 mln EUR (62,3% firm), 24,2% firm miało bilans finansowy od 2 do 10 mln EUR, a pozostałe firmy (13,5%) od 10 do 50 mln EUR. Informacje zbiorcze dotyczące struktury próby badawczej ujęto w tabeli 12.4.

Najwięcej przedsiębiorstw działało w przemyśle (93 firmy), co stanowiło 41,7% próby badawczej. Firm prowadzących działalność usługową było 62, a zajmujących się handlem i naprawą 59 — odpowiednio 27,8 i 26,5%. Około 20% przedsiębiorstw zajmowało się rolnictwem, leśnictwem, łowiectwem bądź rybactwem, a także obsługą nieruchomości i firm. Wśród respondentów znalazły się również przedsiębiorstwa zajmujące się budownictwem (28) oraz transportem, gospodarką magazynową i łącznością (34). Żadna z badanych firm nie działała w administracji publicznej i obronie narodowej oraz w organizacjach i zespołach eksterytorialnych. Wśród pozostałych branż niewielki odsetek przypadł na pośrednictwo finansowe (3,1%), edukację (1,8%), hotele i restauracje (1,8%) oraz ochronę zdrowia i pomoc społeczną (1,3%) (rysunek 12.5). Prawie połowa przedsiębiorstw (46,2% firm) działała w dwóch różnych branżach, 40,8% przedsiębiorstw działało w jednej branży, a 12,6% w trzech branżach. Jedna firma działała w czterech branżach.

Tablica 12.4. Struktura próby badawczej

Wyszczególnienie	<i>n</i>	%
<b>Lokalizacja siedziby przedsiębiorstwa według regionu Afryki</b>		
Afryka Wschodnia	109	48,9
Afryka Zachodnia	98	43,9
Afryka Południowa	9	4,0
Afryka Środkowa	7	3,1
<b>Wielkość przedsiębiorstwa według liczby zatrudnionych</b>		
1–9	16	7,2
10–99	135	60,5
100–199	23	10,3
200–499	17	7,6
ponad 500	32	14,3
<b>Rok rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa</b>		
do 1990 r.	32	14,3
1991–2000	44	19,7
2001–2005	34	15,2
2006–2010	71	31,8
2011–2014	42	18,8
<b>Forma prawna przedsiębiorstwa</b>		
Spółka handlowa	70	31,4
Przedsiębiorstwo państwowe	16	7,2
Spółdzielnia	18	8,1
Osoba prowadząca działalność gospodarczą	103	46,2
Inne	16	7,2
<b>Przychody ze sprzedaży</b>		
≤ 2 mln EUR	128	57,4
Ponad 2 mln EUR do 10 mln EUR	67	30,0
Ponad 10 mln EUR do 50 mln EUR	28	12,6
<b>Bilans finansowy</b>		
≤ 2 mln EUR	139	62,3
Ponad 2 do 10 mln EUR	54	24,2
Ponad 10 do 50 mln EUR	30	13,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.5.** Rodzaj działalności badanych przedsiębiorstw według branży (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

### 12.3.2. Charakter i motywy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw afrykańskich na rynek polski

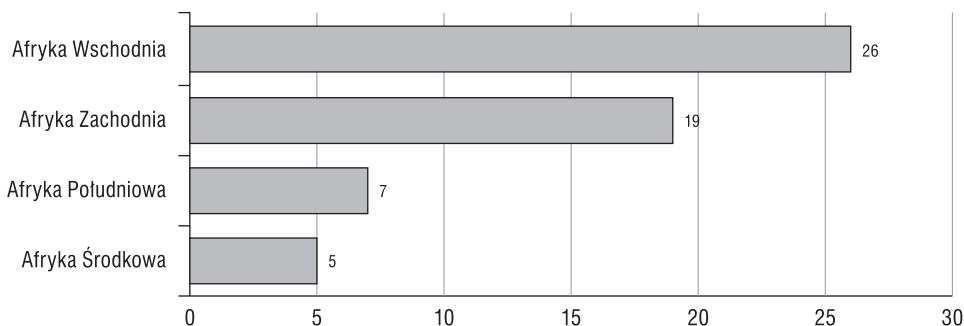
Spośród badanych przedsiębiorstw 25,6% współpracowało lub współpracuje z polskim partnerem. Prawie 3/4 nie współpracuje i nie współpracowało z polskimi firmami. Najwięcej respondentów współpracujących z polskimi partnerami działało w branży przemysłowej (23) bądź prowadziło działalność usługową (17), co stanowiło odpowiednio 40,4 i 29,8%. Wśród wskazanych obszarów działalności znalazły się również obsługa nieruchomości i firm (28,1%) oraz handel i naprawy (26,3%). Ponadto 30 współpracujących przedsiębiorstw zajmowało się rolnictwem, budownictwem oraz transportem (tablica 12.5).

**Tablica 12.5.** Tablica liczebności i częstości przedsiębiorstw afrykańskich współpracujących z polskimi partnerami według branży

Rodzaj branży ( <i>n</i> = 57)	<i>n</i>	%
Przemysł	23	40,4
Działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	17	29,8
Obsługa nieruchomości i firm	16	28,1
Handel i naprawy	15	26,3
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	10	17,5
Budownictwo	10	17,5
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	10	17,5
Edukacja	2	3,5
Hotele i restauracje	1	1,8
Pośrednictwo finansowe	1	1,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

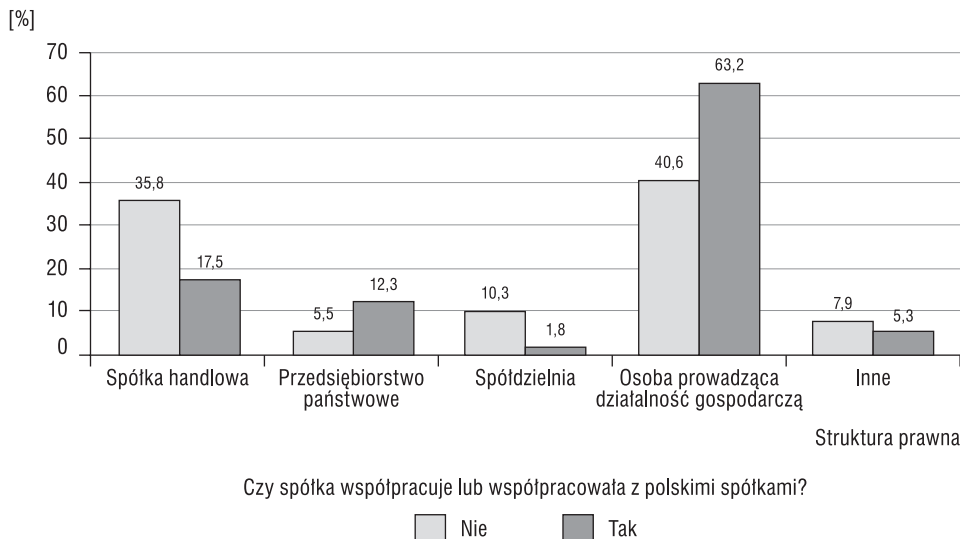
Najwięcej firm współpracujących z polskimi partnerami pochodziło z Ugandy (10), Nigerii (8) oraz z RPA (6). Przedsiębiorcy z Angoli (5), Ghany (5), Kenii (5) oraz Rwandy (5) stanowili 8,8% firm afrykańskich współpracujących na polskim rynku. W ujęciu regionalnym ponad 45% firm współpracujących z polskimi partnerami pochodziła z Afryki Wschodniej (26). Siedzibę w Afryce Zachodniej miała 1/3 firm (19), a odpowiednio 7 i 5 w Afryce Południowej i Środkowej, co stanowiło 12,3 i 8,8% ogółu firm współpracujących na polskim rynku (rysunek 12.6).

**Rysunek 12.6.** Liczba przedsiębiorstw afrykańskich współpracujących z polskimi partnerami według regionów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Pomiędzy strukturą prawną badanych przedsiębiorstw a istniejącą współpracą z polskimi partnerami można zaobserwować istotną statystycznie zależność (test chi-kwadrat Pearsona:  $\chi^2 = 16,13$ ;  $df = 4$ ;  $p = 0,0029$ ). Wśród spółek handlowych odsetek firm, które nie współpracują z polskimi firmami, jest o wiele większy niż firm, które współpracują z polskimi firmami (odpowiednio 35,8 i 17,5%). W firmach, gdzie działalność gospodarcza jest prowadzona przez osobę fizyczną, odsetek przedsiębiorstw, które współpracują z polskimi firmami, jest o wiele większy niż firm, które nie współpracują z polskimi firmami (odpowiednio 63,2 i 40,6%). Około 12,3% afrykańskich przedsiębiorstw współpracujących z partnerami polskimi to firmy państwowe (rysunek 12.7). Warto również zwrócić uwagę, że niemal 44% badanych przedsiębiorstw państwowych oraz 35%, gdzie działalność gospodarcza jest prowadzona przez osobę fizyczną, współpracuje z polskimi partnerami.

**Rysunek 12.7.** Struktura prawna przedsiębiorstw a współpraca na polskim rynku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Rozpoczęcie lub dalszą współpracę z polskimi partnerami deklarowało 56,1% badanych firm, z czego 30,5% zamierzało podjąć współpracę w ciągu roku, a 25,6% — w ciągu 2–3 lat. Pozostali przedsiębiorcy nie planowali takiej współpracy, choć 42,2% firm tego nie wykluczało (tablica 12.6).

Współpracę z polskimi spółkami w ciągu najbliższego roku deklarowały w szczególności badane firmy z Togo, Kamerunu i Malawi, 83,3% przedsiębiorców z Kenii i Angoli oraz większość respondentów z Liberii (75%) i Rwandy (66,7%). W ciągu 2–3 lat współpracę planowało najwięcej firm z Ghany (19) i Ugandy (11). Nie było zainteresowanych współpracą, choć tego nie wykluczyło, 73,7% firm z Etiopii, 69,2%

z Gambii oraz 60% z Ugandy. W ogóle nie miało zamiaru rozpocząć współpracy z polskimi spółkami jedynie 6,2% firm z Ugandy. Plany współpracy przedsiębiorstw afrykańskich z polskimi partnerami według pochodzenia firmy ujęto w tabelicy 12.7.

**Tabela 12.6.** Internacjonalizacja na polski rynek

Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi partnerami?	<i>n</i>	<i>n</i> skumulowany	%	% skumulowany
Tak, w ciągu roku	68	68	30,5	30,5
Tak, w ciągu 2–3 lat	57	125	25,6	56,1
Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć	94	219	42,2	98,2
Nie jestem zainteresowany/a rozpoczęciem/rozwinieniem współpracy	4	223	1,8	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Tabela 12.7.** Planowana współpraca a kraj pochodzenia firmy

Kraj	Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi partnerami?				Ogółem <i>n</i>
	Tak, w ciągu roku <i>n</i> (%)	Tak, w ciągu 2–3 lat <i>n</i> (%)	Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć <i>n</i> (%)	Nie jestem zainteresowany/a rozpoczęciem/rozwinieniem współpracy <i>n</i> (%)	
Uganda	11 (16,9)	11 (16,9)	39 (60,0)	4 (6,2)	65
Ghana	6 (13,6)	19 (43,2)	19 (43,2)	0 (0,0)	44
Nigeria	10 (35,7)	8 (28,6)	10 (35,7)	0 (0,0)	28
Etiopia	5 (26,3)	0 (0,0)	14 (73,7)	0 (0,0)	19
Gambia	2 (15,4)	2 (15,4)	9 (69,2)	0 (0,0)	13
Kenia	10 (83,3)	2 (16,7)	0 (0,0)	0 (0,0)	12
RPA	5 (71,4)	1 (14,3)	1 (14,3)	0 (0,0)	7
Angola	5 (83,3)	1 (16,7)	0 (0,0)	0 (0,0)	6
Rwanda	4 (66,7)	1 (16,7)	1 (16,7)	0 (0,0)	6
Sierra Leone	1 (16,7)	5 (83,3)	0 (0,0)	0 (0,0)	6
Zimbabwe	2 (33,3)	4 (66,7)	0 (0,0)	0 (0,0)	6
Liberia	3 (75,0)	1 (25,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	4



cd. tablicy 12.7

Kraj	Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi partnerami?				Ogółem <i>n</i>
	Tak, w ciągu roku <i>n</i> (%)	Tak, w ciągu 2–3 lat <i>n</i> (%)	Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć <i>n</i> (%)	Nie jestem zainteresowany/a rozpoczęciem/rozwojem współpracy <i>n</i> (%)	
Botswana	0 (0,0)	1 (50,0)	1 (50,0)	0 (0,0)	2
Togo	2 (100,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	2
Benin	0 (0,0)	1 (100,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	1
Kamerun	1 (100,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	1
Maławi	1 (100,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	1

% — procenty liczone dla poszczególnych państw.

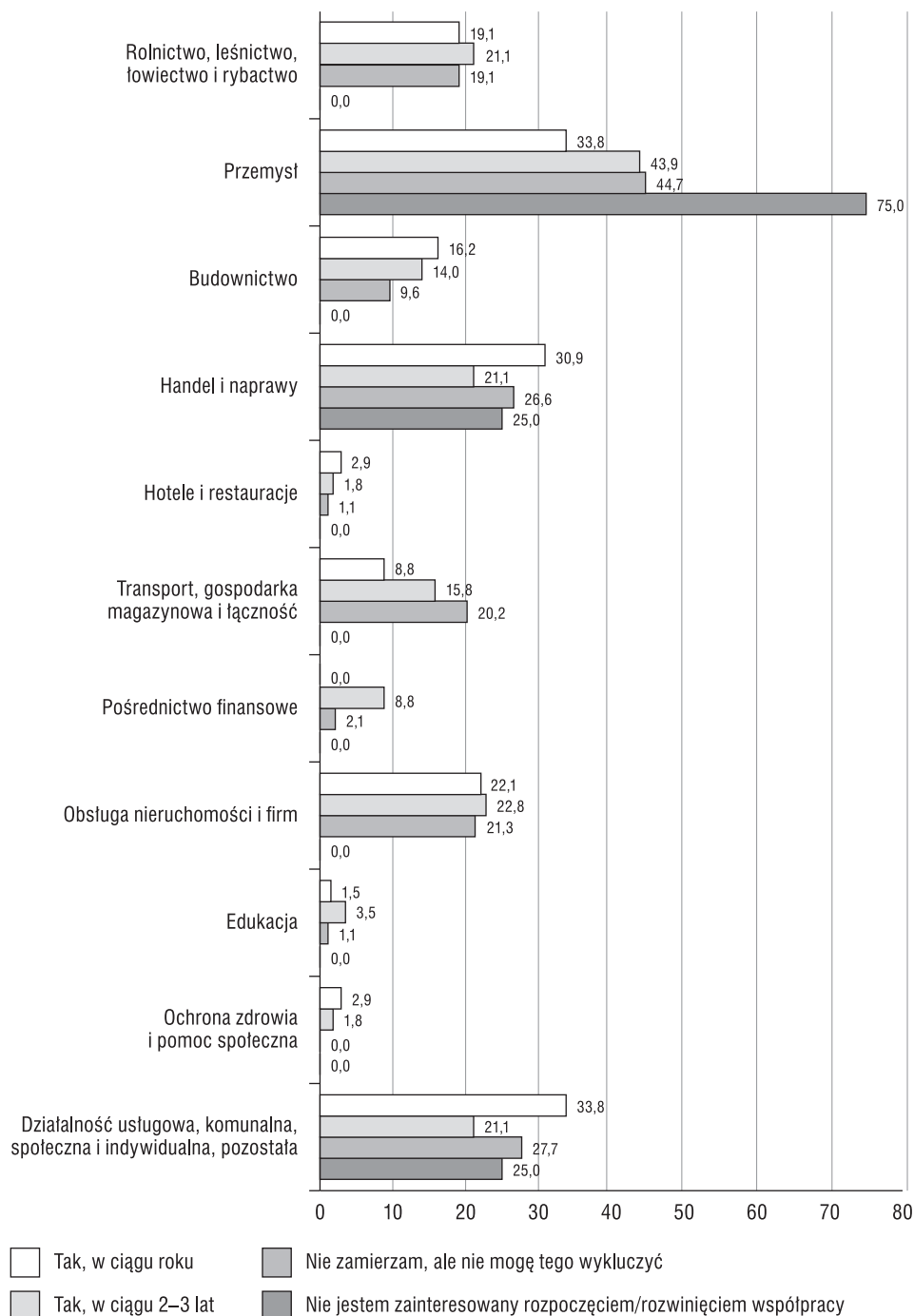
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Zdecydowana większość respondentów deklarujących chęć współpracy z polskimi partnerami prowadziła działalność w branży przemysłowej — 48 wskazań, co stanowiło niemal 22% próby badawczej. Spośród firm, które planują rozpocząć lub rozwijać współpracę z polskimi spółkami w ciągu roku 33,8%, prowadziło działalność w branży przemysłowej i tyle samo w usługowej. Spośród firm, które planują współpracę z polskimi spółkami w ciągu 2–3 lat 43,9% było z branży przemysłowej i 22,8% firm, które obsługują nieruchomości i firmy. Nie zamierza, ale też nie wyklucza współpracy z polskimi spółkami, 44,7% firm z branży przemysłowej i 27,7% prowadzących działalność usługową. W ogóle nie ma zamiaru rozpocząć bądź rozwinąć współpracy z polskimi spółkami 75% firm z branży przemysłowej (rysunek 12.8 i tablica 12.8).

W badaniach nie wykazano istotnej statystycznie zależności pomiędzy wielkością firmy a planowaną współpracą (test chi-kwadrat NW:  $\chi^2 = 20,06$ ;  $df = 12$ ;  $p = 0,0660$ ), a także pomiędzy stażem działalności przedsiębiorstwa a decyzją o internacjonalizacji (test chi-kwadrat NW:  $\chi^2 = 12,89$ ;  $df = 12$ ;  $p = 0,3773$ ) (tablice 12.9 i 12.10). Brak też istotnej statystycznie zależności pomiędzy przychodami przedsiębiorstwa ze sprzedaży w 2013 r. a decyzją o internacjonalizacji (test chi-kwadrat NW:  $\chi^2 = 6,40$ ;  $df = 6$ ;  $p = 0,3794$ ) (tablica 12.11).

Największe znaczenie w ocenie polskiego rynku przez afrykańskich przedsiębiorców ma dobrze rozwinięta infrastruktura oraz obiecujące perspektywy rozwoju polskiej gospodarki. Istotne dla motywów inwestowania są ponadto wykwalifikowana siła robocza oraz efektywność produkcji i podwykonawców. Nie bez znaczenia są też rozmiary polskiego rynku oraz możliwość dalszej ekspansji na rynki europejskie. Najmniejszą wagę respondenci przypisywali niskim kosztom siły roboczej oraz cenom gruntów i materiałów (tablica 12.12 i rysunek 12.9). Oznacza to, że przedsiębiorstwa afrykańskie nie szukają w Polsce rynku o niskich kosztach, ale partnera oferującego wykwalifikowaną siłę roboczą oraz produkty i usługi o wyższej wartości dodanej.

Rysunek 12.8. Planowana współpraca a branża firmy (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tablica 12.8. Planowana współpraca a branża firmy

Rodzaj branży	Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/ rozwinąć współpracę z polskimi spółkami?			
	Tak, w ciągu roku n = 68 n (%)	Tak, w ciągu 2–3 lat n = 57 n (%)	Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć n = 94 n (%)	Nie jestem zainteresowany/ rozpoczęciem/ rozwinieniem współpracy n = 4 n (%)
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	13 (19,1)	12 (21,1)	18 (19,1)	0 (0,0)
Przemysł	23 (33,8)	25 (43,9)	42 (44,7)	3 (75,0)
Budownictwo	11 (16,2)	8 (14,0)	9 (9,6)	0 (0,0)
Handel i naprawy	21 (30,9)	12 (21,1)	25 (26,6)	1 (25,0)
Hotele i restauracje	2 (2,9)	1 (1,8)	1 (1,1)	0 (0,0)
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	6 (8,8)	9 (15,8)	19 (20,2)	0 (0,0)
Pośrednictwo finansowe	0 (0,0)	5 (8,8)	2 (2,1)	0 (0,0)
Obsługa nieruchomości i firm	15 (22,1)	13 (22,8)	20 (21,3)	0 (0,0)
Edukacja	1 (1,5)	2 (3,5)	1 (1,1)	0 (0,0)
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	2 (2,9)	1 (1,8)	0 (0,0)	0 (0,0)
Działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	23 (33,8)	12 (21,1)	26 (27,7)	1 (25,0)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tablica 12.9. Planowana współpraca a wielkość firmy

Liczba pracowników	Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi spółkami?			
	Tak, w ciągu roku n (%)	Tak, w ciągu 2–3 lat n (%)	Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć n (%)	Nie jestem zainteresowany rozpoczęciem/rozwinieniem współpracy n (%)
1–9	8 (11,8)	3 (5,3)	5 (5,3)	0 (0,0)
10–99	37 (54,4)	45 (78,9)	52 (55,3)	1 (25,0)
100–199	7 (10,3)	3 (5,3)	11 (11,7)	2 (50,0)
200–499	5 (7,4)	3 (5,3)	9 (9,6)	0 (0,0)
ponad 500	11 (16,2)	3 (5,3)	17 (18,1)	1 (25,0)
Ogółem	68 (100,0)	57 (100,0)	94 (100,0)	4 (100,0)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Tablica 12.10.** Zależność między stażem a decyzją o internacjonalizacji

Rok rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa	Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi spółkami?			
	Tak, w ciągu roku <i>n</i> (%)	Tak, w ciągu 2–3 lat <i>n</i> (%)	Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć <i>n</i> (%)	Nie jestem zainteresowany rozpoczęciem/rozwinieniem współpracy <i>n</i> (%)
do 1990	11 (16,2)	4 (7,0)	17 (18,1)	0 (0,0)
1991–2000	13 (19,1)	12 (21,1)	16 (17,0)	3 (75,0)
2001–2005	12 (17,6)	10 (17,5)	12 (12,8)	0 (0,0)
2006–2010	20 (29,4)	20 (35,1)	30 (31,9)	1 (25,0)
2011–2014	12 (17,6)	11 (19,3)	19 (20,2)	0 (0,0)
Ogółem	68 (100,0)	57 (100,0)	94 (100,0)	4 (100,0)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Tablica 12.11.** Zależność między przychodami ze sprzedaży w 2013 r. a decyzją o internacjonalizacji

Przychody ze sprzedaży	Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi spółkami?			
	Tak, w ciągu roku <i>n</i> (%)	Tak, w ciągu 2–3 lat <i>n</i> (%)	Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć <i>n</i> (%)	Nie jestem zainteresowany rozpoczęciem/rozwinieniem współpracy <i>n</i> (%)
≤ 2 mln EUR	35 (51,5)	39 (68,4)	52 (55,3)	2 (50,0)
Ponad 2 do 10 mln EUR	23 (33,8)	15 (26,3)	28 (29,8)	1 (25,0)
Ponad 10 do 50 mln EUR	10 (14,7)	3 (5,3)	14 (14,9)	1 (25,0)
Ogółem	68 (100,0)	57 (100,0)	94 (100,0)	4 (100,0)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

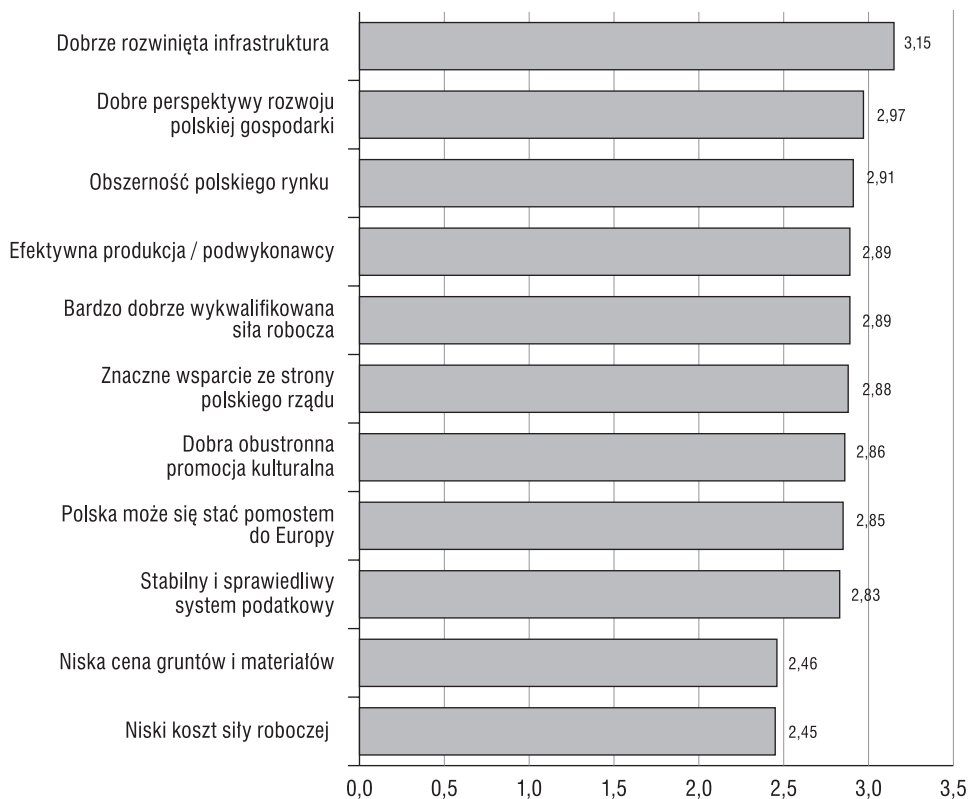
**Tablica 12.12.** Postrzeżenie polskiego rynku przez afrykańskich przedsiębiorców

Wyszczególnienie	<i>n</i>	Średnia	Odchylenie standardowe
Dobrze rozwinięta infrastruktura	223	3,15	0,94
Dobre perspektywy rozwoju polskiej gospodarki	223	2,97	0,95
Obszerność polskiego rynku	223	2,91	1,02
Efektywna produkcja / podwykonawcy	223	2,89	0,96

cd. tablicy 12.12

Wyszczególnienie	<i>n</i>	Średnia	Odchylenie standardowe
Bardzo dobrze wykwalifikowana siła robocza	223	2,89	0,97
Znaczne wsparcie ze strony polskiego rządu	223	2,88	1,04
Dobra obustronna promocja kulturalna	223	2,86	1,00
Polska może się stać pomostem do Europy	223	2,85	0,98
Stabilny i sprawiedliwy system podatkowy	223	2,83	1,09
Niska cena gruntów i materiałów	223	2,46	1,25
Niski koszt siły roboczej	223	2,45	1,20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.9.** Postrzeganie polskiego rynku przez afrykańskich przedsiębiorców

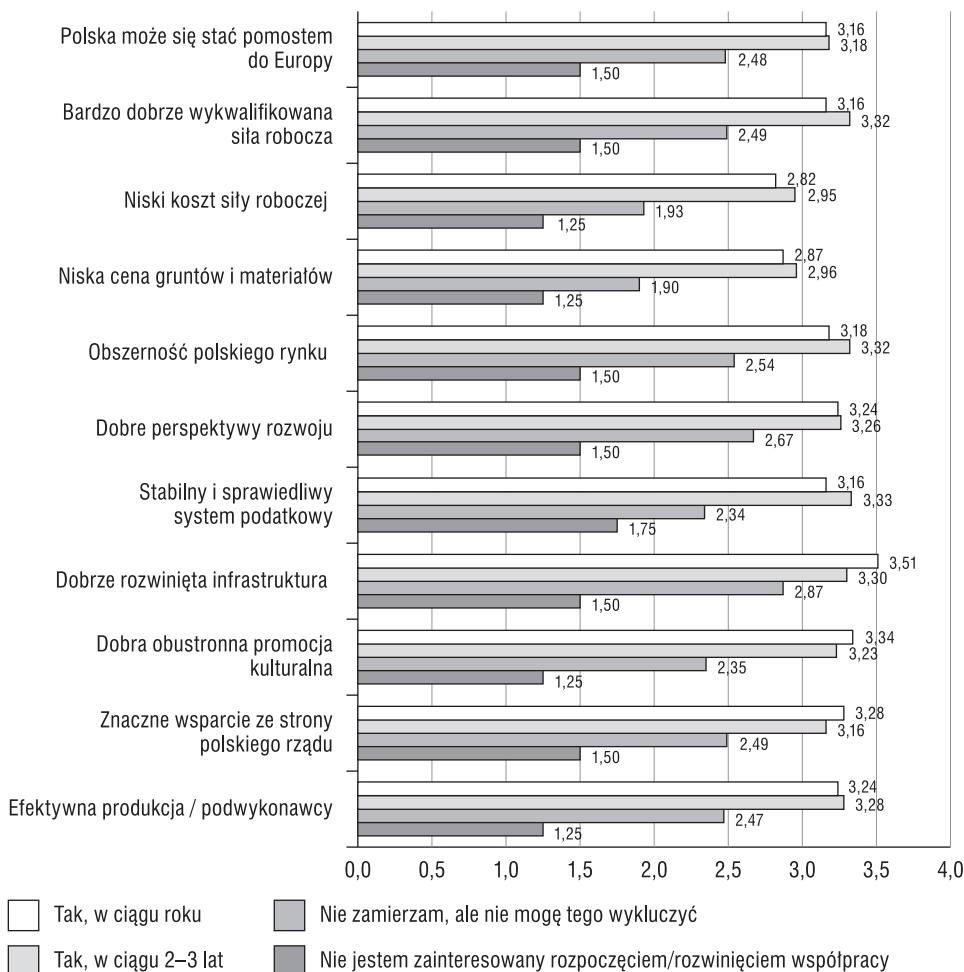
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Średnie oceny postrzegania polskiego rynku przez firmy, które planują w najbliższym czasie współpracę z polskimi partnerami (w ciągu roku lub w 2–3 lat), są wysokie i osiągają wartość pomiędzy wysokim a najwyższym oddziaływaniem. Średnie oceny postrzegania polskiego rynku są ponadprzeciętne w firmach, które nie wykluczają takiej współpracy i osiągają poziom pomiędzy średnim a wysokim wpływem. Niskie oceny dają z kolei firmy, które w ogóle nie zamierzają współpracować i osiągają poziom pomiędzy minimalnym a umiarkowanym wpływem (tablica 12.13 i rysunek 12.10).

**Tablica 12.13.** Postrzeżenie polskiego rynku a planowana współpraca z polskimi firmami

Postrzeżenie polskiego rynku	Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi spółkami?			
	Tak, w ciągu roku <i>n</i> = 68 Średnia	Tak, w ciągu 2–3 lat <i>n</i> = 57 Średnia	Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć <i>n</i> = 94 Średnia	Nie jestem zainteresowany/a rozpoczęciem/rozwinięciem współpracy <i>n</i> = 4 Średnia
Polska może się stać pomostem do Europy	3,16	3,18	2,48	1,50
Bardzo dobrze wykwalifikowana siła robocza	3,16	3,32	2,49	1,50
Niski koszt siły roboczej	2,82	2,95	1,93	1,25
Niska cena gruntów i materiałów	2,87	2,96	1,90	1,25
Obszerność polskiego rynku	3,18	3,32	2,54	1,50
Dobre perspektywy rozwoju polskiej gospodarki	3,24	3,26	2,67	1,50
Stabilny i sprawiedliwy system podatkowy	3,16	3,33	2,34	1,75
Dobrze rozwinięta infrastruktura	3,51	3,30	2,87	1,50
Dobra obustronna promocja kulturalna	3,34	3,23	2,35	1,25
Znaczne wsparcie ze strony polskiego rządu	3,28	3,16	2,49	1,50
Efektywna produkcja / podwykonawcy	3,24	3,28	2,47	1,25

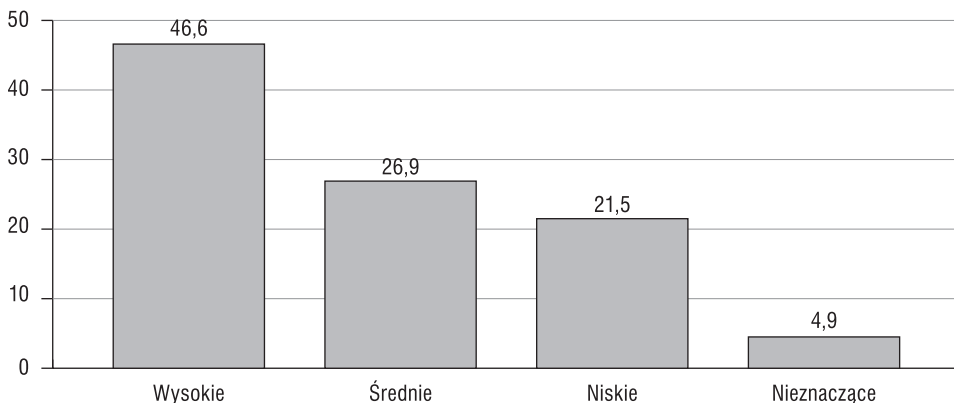
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.10.** Średnie oceny postrzegania polskiego rynku w zależności od planowanej współpracy z polskimi firmami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Badane firmy postrzegają polską gospodarkę jako oferującą rynek o wysokim oddziaływaniu na prowadzoną przez nie działalność. Prawie połowa firm twierdzi, że polski rynek ma wysoki wpływ na sektor prowadzonej przez nie działalności (46,6%), 26,9% jest zdania, że wpływ ten jest średni, a 21,5% — że niski. Zdaniem 4,9% firm afrykańskich polski rynek ma nieistotny wpływ na ich działalność (rysunek 12.11).

Do najważniejszych motywów zaangażowania się we współpracę z Polską należą motywy rynkowe. Chodzi w szczególności o dostęp do rynku europejskiego oraz polskiego. Dla przedsiębiorców afrykańskich duże znaczenie ma tym samym członkostwo Polski w Unii Europejskiej. Wysoką wagę ma ponadto dostęp do kapitału,

**Rysunek 12.11.** Oddziaływanie polskiego rynku na sektor prowadzonej działalności (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

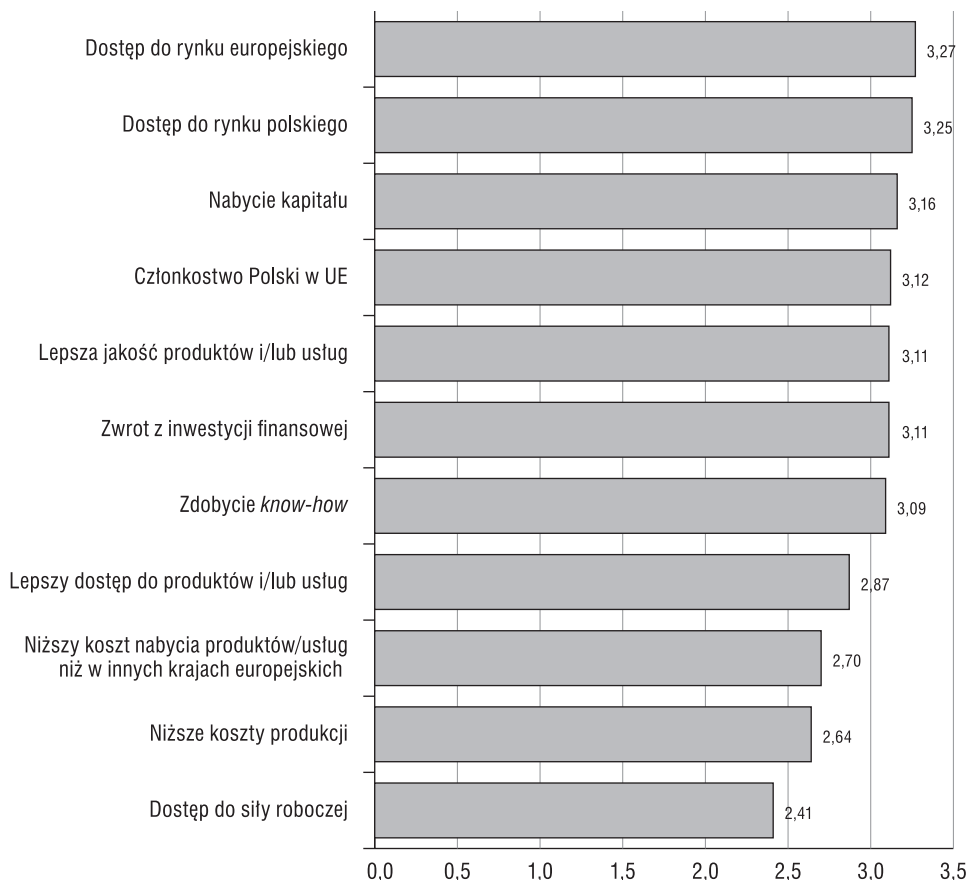
nowych technologii i *know-how*, zwrot z inwestycji finansowych oraz lepsza jakość produktów i usług. Najmniejsze znaczenie miały czynniki kosztowe — dostęp do taniej siły roboczej, niższe koszty produkcji oraz niższe koszty nabycia produktów czy usług w porównaniu do innych krajów europejskich. Ważny dla respondentów był także dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej i doświadczonych pracowników oraz korzyści ze stabilnej gospodarki rynkowej. Badane firmy oceniły znaczenie motywów na poziomie wysokiej ważności (tablica 12.14 i rysunek 12.12).

**Tablica 12.14.** Motywy zaangażowania się we współpracę z Polską

Wyszczególnienie	<i>n</i>	Średnia	Odchylenie standardowe
Dostęp do rynku europejskiego	223	3,27	0,92
Dostęp do rynku polskiego	222	3,25	0,92
Nabycie kapitału	223	3,16	1,06
Członkostwo Polski w UE	223	3,12	1,05
Lepsza jakość produktów i/lub usług	223	3,11	1,03
Zwrot z inwestycji finansowej	223	3,11	0,99
Zdobycie <i>know-how</i>	223	3,09	1,08
Lepszy dostęp do produktów i/lub usług	223	2,87	1,07
Niższy koszt nabycia produktów/usług niż w innych krajach europejskich	223	2,70	1,18
Niższe koszty produkcji	223	2,64	1,22
Dostęp do siły roboczej	223	2,41	1,27

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

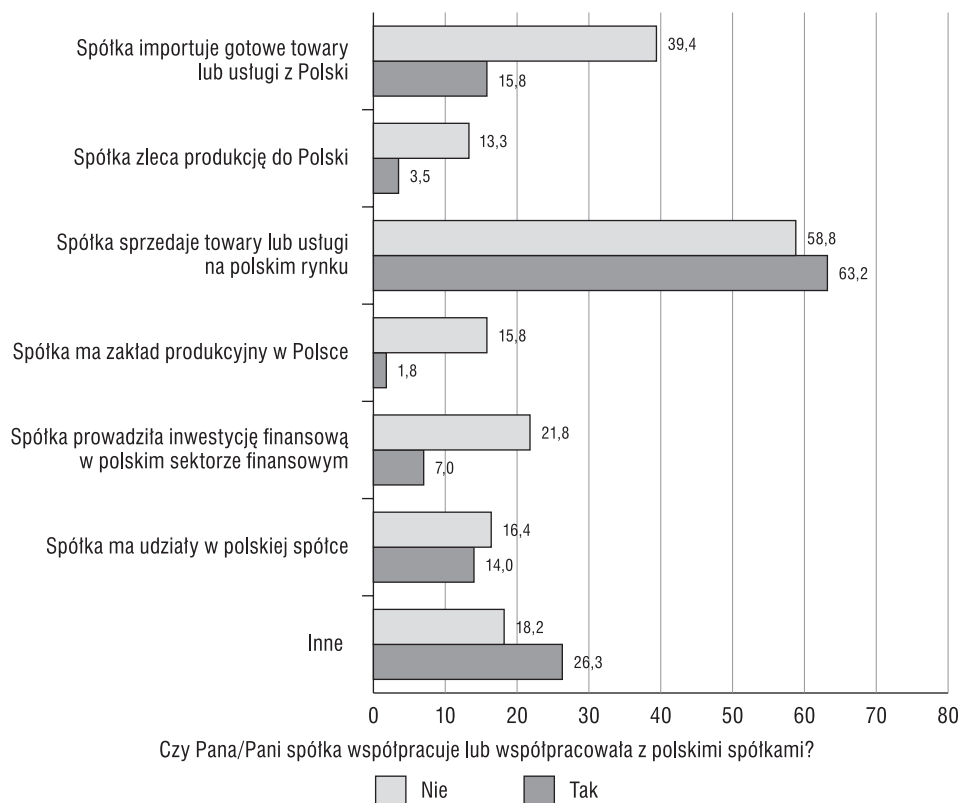


**Rysunek 12.12.** Średnie oceny motywów zaangażowania się we współpracę z Polską

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

## 12.4. Analiza form i struktury branżowej ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw afrykańskich na rynek polski

Przedsiębiorstwa afrykańskie współpracujące na polskim rynku głównie eksportują towary lub usługi — 63,2% respondentów wskazała na taką formę działalności. Około 16% badanych przedsiębiorstw importuje towary i usługi z naszego kraju. Niemal 7% respondentów prowadziło inwestycję finansową w polskim sektorze finansowym, 14% ma udział w polskiej spółce, a zaledwie 1,8% — zakład produkcyjny w Polsce. Niewiele z badanych przedsiębiorstw zleca produkcję polskim partnerom (3,5%) (rysunek 12.13).

**Rysunek 12.13.** Współpraca firm a forma internacjonalizacji na polski rynek (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród dominujących form potencjalnej współpracy jest również chęć sprzedaży przez afrykańskich przedsiębiorców swoich produktów i usług na polskim rynku. Aż 97 respondentów deklarowało taką formę współpracy. Firmy afrykańskie są też w coraz większym stopniu zainteresowane importem z Polski — 39,4% badanych firm. Z innych form potencjalnej współpracy wymieniano produkcję w Polsce — 26 wskazań bądź jej zlecenie — 22 wskazań. Działalność o charakterze inwestycji bezpośrednich deklarowało 16,4% respondentów, a 21,8% było zainteresowanych inwestycjami finansowymi w polskim sektorze finansowym (tablica 12.15 i por. rysunek 12.13). Test istotności różnic dla dwóch badanych wskaźników struktury wykazał istotne statystyczne różnice dla następujących form internacjonalizacji:

- spółka importuje gotowe towary lub usługi z Polski,  $p = 0,0011$ ,
- spółka zleca produkcję do Polski,  $p = 0,0397$ ,
- spółka ma zakład produkcyjny w Polsce,  $p = 0,0054$ ,
- spółka prowadziła inwestycję finansową w polskim sektorze finansowym,  $p = 0,0122$ .

Powyższe formy internacjonalizacji występują u większego odsetka firm, które nie współpracują lub nie współpracowały z polskimi spółkami.

**Tablica 12.15.** Współpraca firm a forma internacjonalizacji na polski rynek

Forma internacjonalizacji na polski rynek	Czy Pana/Pani spółka współpracuje lub współpracowała z polskimi spółkami?		Test proporcji <i>p</i>
	Nie <i>n</i> = 165 <i>n</i> (%)	Tak <i>n</i> = 57 <i>n</i> (%)	
Spółka importuje gotowe towary lub usługi z Polski	65 (39,4)	9 (15,8)	0,0011*
Spółka zleca produkcję do Polski	22 (13,3)	2 (3,5)	0,0397*
Spółka sprzedaje towary lub usługi na polskim rynku	97 (58,8)	36 (63,2)	0,5589
Spółka ma zakład produkcyjny w Polsce	26 (15,8)	1 (1,8)	0,0054*
Spółka prowadziła inwestycję finansową w polskim sektorze finansowym	36 (21,8)	4 (7,0)	0,0122*
Spółka ma udziały w polskiej spółce	27 (16,4)	8 (14,0)	0,6683
Inne	30 (18,2)	15 (26,3)	0,1898

\* Istotny statystycznie,  $p < 0,05$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Największe znaczenie wśród sektorów gospodarki, w których badane firmy chciałyby rozpocząć działalność na polskim rynku, miało przetwórstwo przemysłowe. Średnia ocen wyniosła 2,22, a 36% respondentów wskazało na najwyższą wagę tego sektora. Duże znaczenie dla potencjalnej współpracy przypisywano ponadto informacji i komunikacji, działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej, pośrednictwu finansowemu oraz wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną i gaz. Przedsiębiorcy wskazywali również na chęć współpracy w zakresie budownictwa, rolnictwa oraz innej działalności usługowej. Umiarkowaną wagę przypisywano edukacji, działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi oraz zaopatrzeniu w wodę. Najniższe zainteresowanie u respondentów miała współpraca w sektorze administracji publicznej i obrony.

Przedsiębiorstwa afrykańskie już działające na polskim rynku również największą wagę przypisywały przetwórstwu przemysłowemu — średnia ocen 3,33. Respondenci wskazywali ponadto na duże znaczenie współpracy w zakresie usług, w szczególności działalności w zakresie administrowania i pozostałej działalności usługowej, a także informacji i komunikacji, działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej oraz wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną i gaz (tablica 12.16 i rysunek 12.14).

**Tablica 12.16.** Współpraca firm a ocena znaczenia sektorów polskiej gospodarki dla internacjonalizacji przedsiębiorstw afrykańskich

Znaczenie sektorów polskiej gospodarki dla internacjonalizacji przedsiębiorstw afrykańskich	Czy Pana/Pani spółka współpracuje lub współpracowała z polskimi spółkami?						Test Manna-Whitneya
	Nie			Tak			
	<i>n</i>	średnia	odchylenie standardowe	<i>n</i>	średnia	odchylenie standardowe	
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	164	1,80	1,66	57	3,12	1,50	0,00000*
Górnictwo i wydobywanie	164	1,46	1,50	57	2,98	1,58	0,00000*
Przetwórstwo przemysłowe	164	2,22	1,49	57	3,33	1,20	0,00000*
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	164	1,87	1,53	57	3,25	1,37	0,00000*
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	164	1,70	1,52	57	2,89	1,59	0,00000*
Budownictwo	164	1,86	1,51	57	3,11	1,36	0,00000*
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	165	1,55	1,39	57	3,16	1,45	0,00000*
Transport i gospodarka magazynowa	164	1,64	1,37	57	3,18	1,36	0,00000*
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	164	1,63	1,38	57	3,05	1,52	0,00000*
Informacja i komunikacja	165	2,01	1,52	57	3,21	1,40	0,00000*
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	164	1,87	1,35	57	3,02	1,54	0,00000*
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	165	1,66	1,45	57	3,18	1,38	0,00000*

Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	164	1,92	1,43	57	3,21	1,39	0,00000*
Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	165	1,55	1,39	57	3,28	1,39	0,00000*
Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenie społeczne	164	1,20	1,29	57	3,00	1,58	0,00000*
Edukacja	165	1,61	1,52	57	3,14	1,49	0,00000*
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	164	1,41	1,40	57	3,02	1,56	0,00000*
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	164	1,51	1,37	57	2,98	1,59	0,00000*
Pozostała działalność usługowa	164	1,71	1,37	57	3,23	1,36	0,00000*
Działalność gospodarstw domowych	164	1,50	1,37	57	3,09	1,50	0,00000*
Organizacje i zespoły eksterytorialne	164	1,38	1,31	57	3,05	1,52	0,00000*

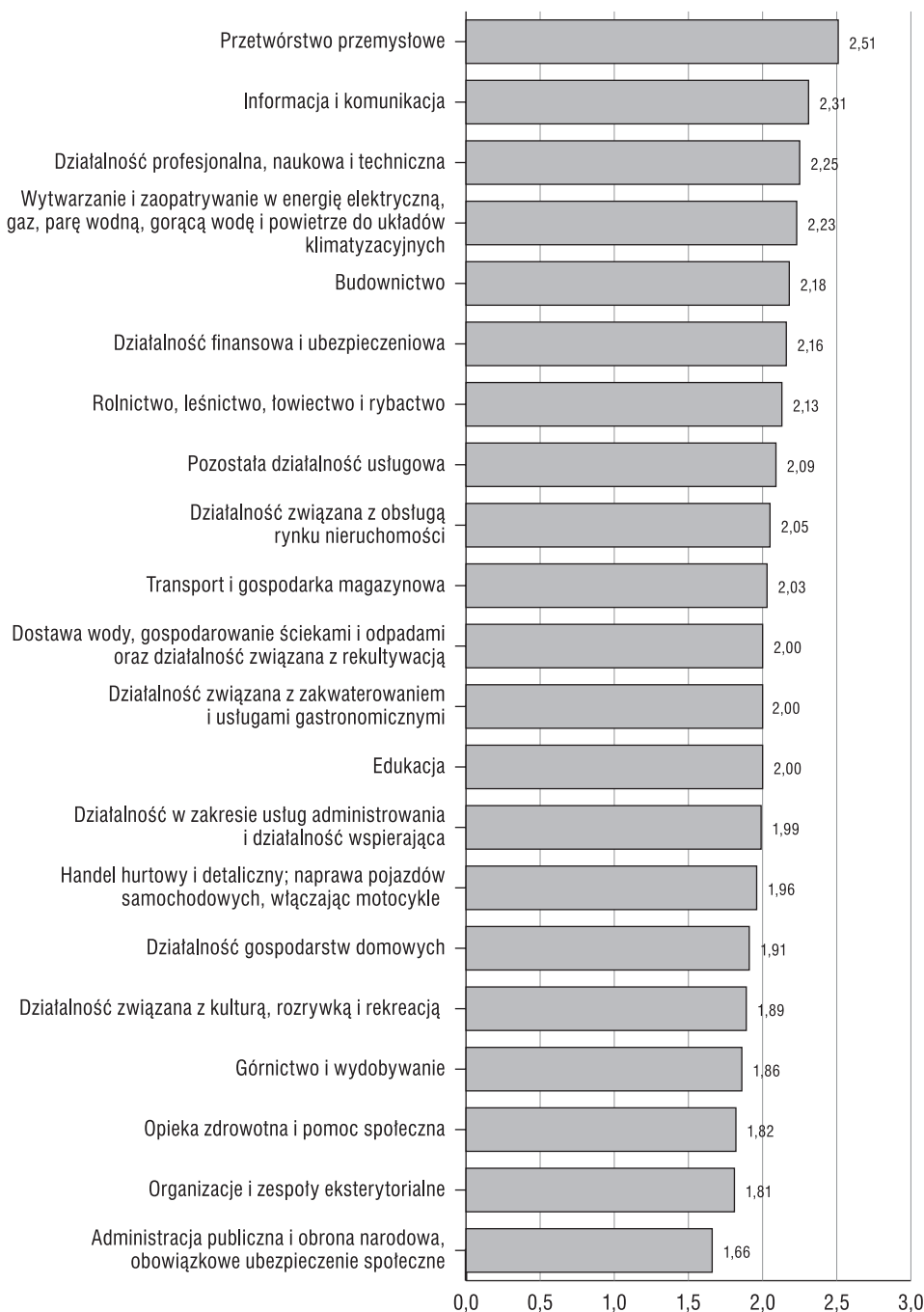
\* Różnica istotna statystycznie,  $p < 0,05$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.14.** Współpraca firm a znaczenie sektorów polskiej gospodarki dla internacjonalizacji przedsiębiorstw afrykańskich



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.15.** Znaczenie sektorów polskiej gospodarki dla internacjonalizacji przedsiębiorstw afrykańskich

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Szczegółowy opis danych przedstawiający znaczenie sektorów polskiej gospodarki dla internacjonalizacji przedsiębiorstw afrykańskich w ujęciu ogólnym przedstawiono na rysunku 12.15.

Pomiędzy firmami afrykańskimi, które współpracowały bądź współpracują, a firmami, które nie współpracowały / nie współpracują z polskimi spółkami są istotne statystycznie różnice w ocenie znaczenia każdego z sektorów polskiej gospodarki dla internacjonalizacji przedsiębiorstw afrykańskich ( $p < 0,05$ ). Firmy, które współpracowały bądź współpracują z polskimi spółkami, oceniły wyżej znaczenie sektorów polskiej gospodarki dla internacjonalizacji przedsiębiorstw afrykańskich, co wykazał test Manna-Whitneya (por. tablica 12.16).

Przedsiębiorcy afrykańscy są najbardziej zainteresowani importem wysoko przetworzonych dóbr przemysłowych z Polski. Dotychczasowy import dotyczył głównie maszyn, elektroniki oraz samochodów i ich części. Respondenci wskazywali ponadto na inne produkty rolnicze oraz chemikalia. Potencjalne kierunki importu to również maszyny (61% wskazań), elektronika (47% wskazań) oraz samochody (37,8%). Respondenci deklarowali ponadto zainteresowanie importem chemikaliów (23,8%) oraz mebli (20,1%). Inne produkty rolnicze oraz żywność zajmowały niższe pozycje — odpowiednio 23,2 i 12,2% wskazań. Co jedenasty respondent wskazywał na import pszenicy, a co dwunasty — wina.

Istotne statystycznie różnice wystąpiły dla alkoholi wysokoprocentowych oraz maszyn, a test proporcji wyniósł odpowiednio 0,0141 i 0,0016. Te grupy produktów zdecydowanie częściej importowałyby z Polski firmy, które nie współpracują bądź nie współpracowały z polskimi spółkami (tablica 12.17, rysunek 12.16).

Najważniejsze produkty i grupy produktów importowych w ekspansji przedsiębiorstw afrykańskich na polski rynek zestawiono na rysunku 12.17.

Potencjalne kierunki eksportu do Polski korespondują z niską specjalizacją krajów afrykańskich i dominacją pierwszego sektora w wytwarzaniu PKB. Tym samym przedsiębiorcy afrykańscy byli zainteresowani głównie eksportem żywności oraz produktów rolnych — kawy, produktów spożywczych mlecznych, pszenicy. Eksportu owoców i warzyw dotyczyło 24,8% wskazań, 21,2% badanych wskazało na eksport pszenicy bądź innych zbóż, a 17,6% — ryb. Przedsiębiorcy zgłaszają też chęć eksportu produktów przemysłowych — tekstyliów (15,8%), chemikaliów (15,2%), maszyn (18,8%) oraz elektroniki (20,6%) (tablica 12.18 i rysunek 12.18).

Z kolei do głównych produktów eksportowych firm już współpracujących na rynku polskim należą:

- żywność (22,8% wskazań),
- meble (17,5%),
- elektronika (15,8%),
- metale (14%),
- inne produkty rolnicze (14%),
- samochody i ich części (14%),
- owoce i/lub warzywa (12,3%).



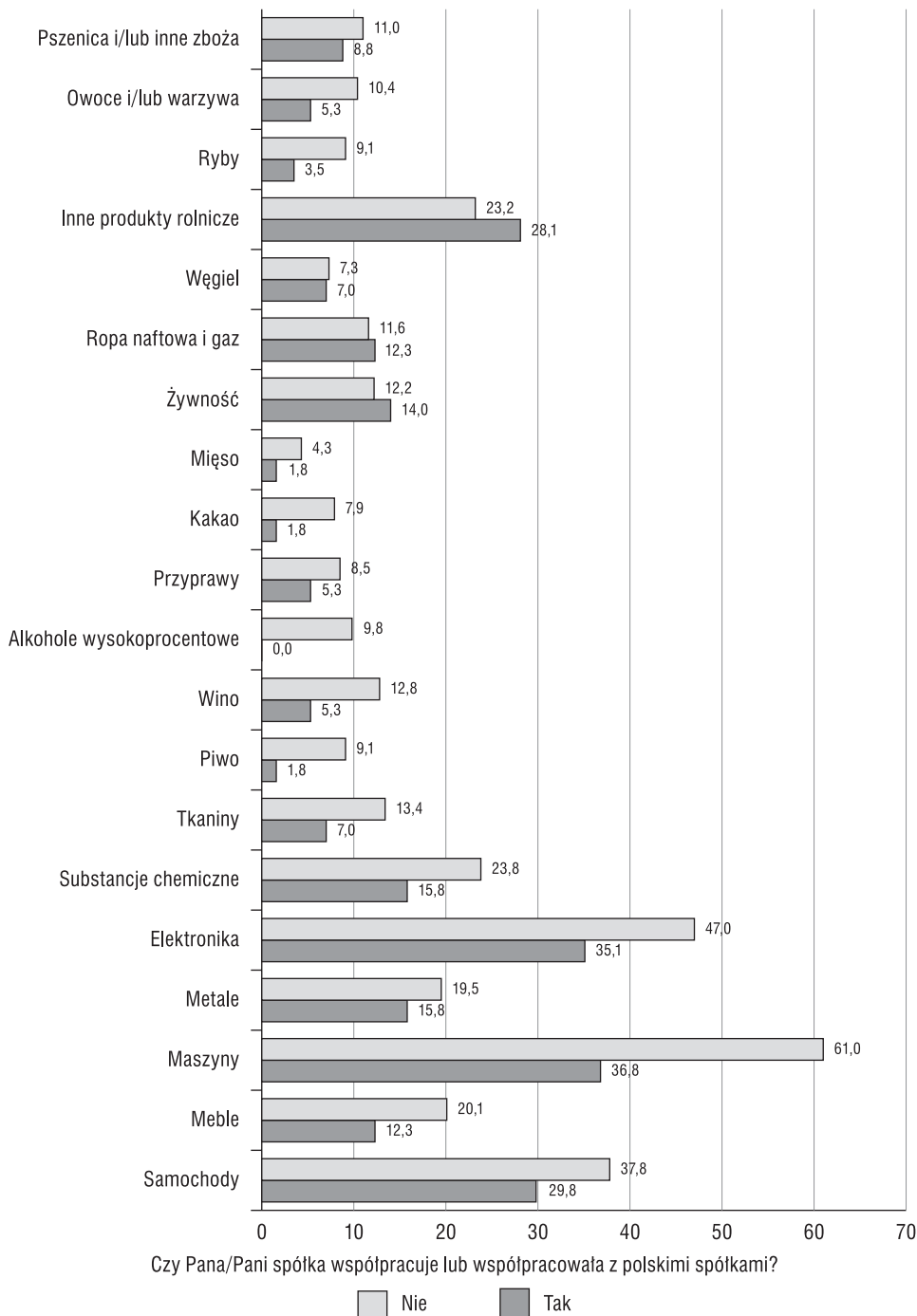
Test istotności różnic wykazał istotne statystyczne różnice dla pszenicy i innych zbóż, owoców i warzyw oraz innych produktów rolniczych — odpowiednio  $p = 0,0151$ ;  $p = 0,0480$ ;  $p = 0,0053$ . Powyższe produkty zdecydowanie częściej eksportowałyby do Polski firmy, które nie współpracują bądź nie współpracowały z polskimi spółkami.

**Tablica 12.17.** Współpraca firm a produkty importowane z Polski

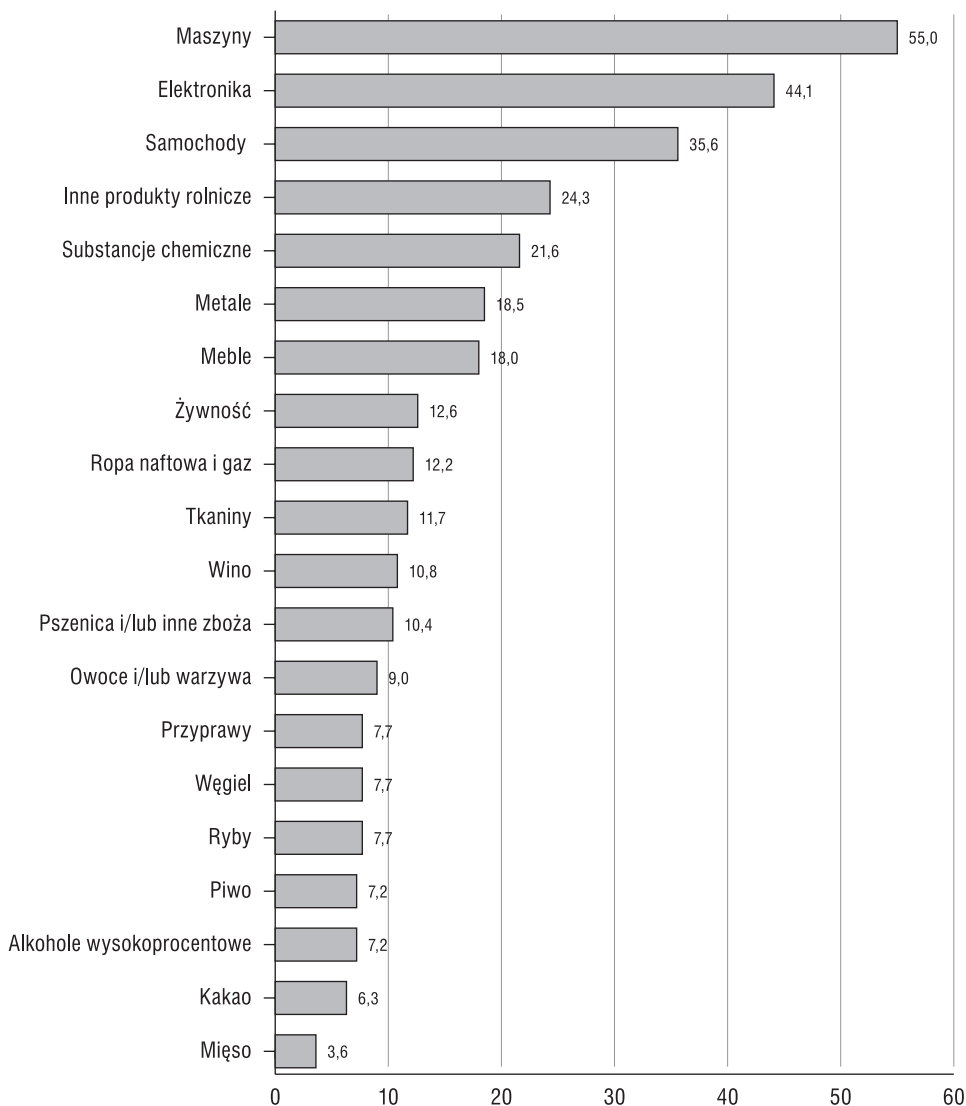
Które produkty importowałby/aby Pan/Pani z Polski?	Czy Pana/Pani spółka współpracuje lub współpracowała z polskimi spółkami?		Test proporcji $p$
	Nie $n = 164$ $n (%)$	Tak $n = 57$ $n (%)$	
Pszenica i/lub inne zboża	18 (11,0)	5 (8,8)	0,6397
Owoce i/lub warzywa	17 (10,4)	3 (5,3)	0,2484
Ryby	15 (9,1)	2 (3,5)	0,1708
Inne produkty rolnicze	38 (23,2)	16 (28,1)	0,4585
Węgiel	12 (7,3)	4 (7,0)	0,9399
Ropa naftowa i gaz	19 (11,6)	7 (12,3)	0,8877
Żywność	20 (12,2)	8 (14,0)	0,7248
Mięso	7 (4,3)	1 (1,8)	0,3863
Kakao	13 (7,9)	1 (1,8)	0,1032
Przyprawy	14 (8,5)	3 (5,3)	0,4343
Alkohole wysokoprocentowe	16 (9,8)	0 (0,0)	0,0141*
Wino	21 (12,8)	3 (5,3)	0,117
Piwo	15 (9,1)	1 (1,8)	0,0665
Tkaniny	22 (13,4)	4 (7,0)	0,1961
Substancje chemiczne	39 (23,8)	9 (15,8)	0,2071
Elektronika	77 (47,0)	20 (35,1)	0,1189
Metale	32 (19,5)	9 (15,8)	0,5358
Maszyny	100 (61,0)	21 (36,8)	0,0016*
Meble	33 (20,1)	7 (12,3)	0,1875
Samochody	62 (37,8)	17 (29,8)	0,2776

\* Istotny statystycznie,  $p < 0,05$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.16.** Współpraca firm a produkty importowane z Polski (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.17.** Najważniejsze produkty i grupy produktów importowych w ekspansji przedsiębiorstw afrykańskich na polski rynek (w %)

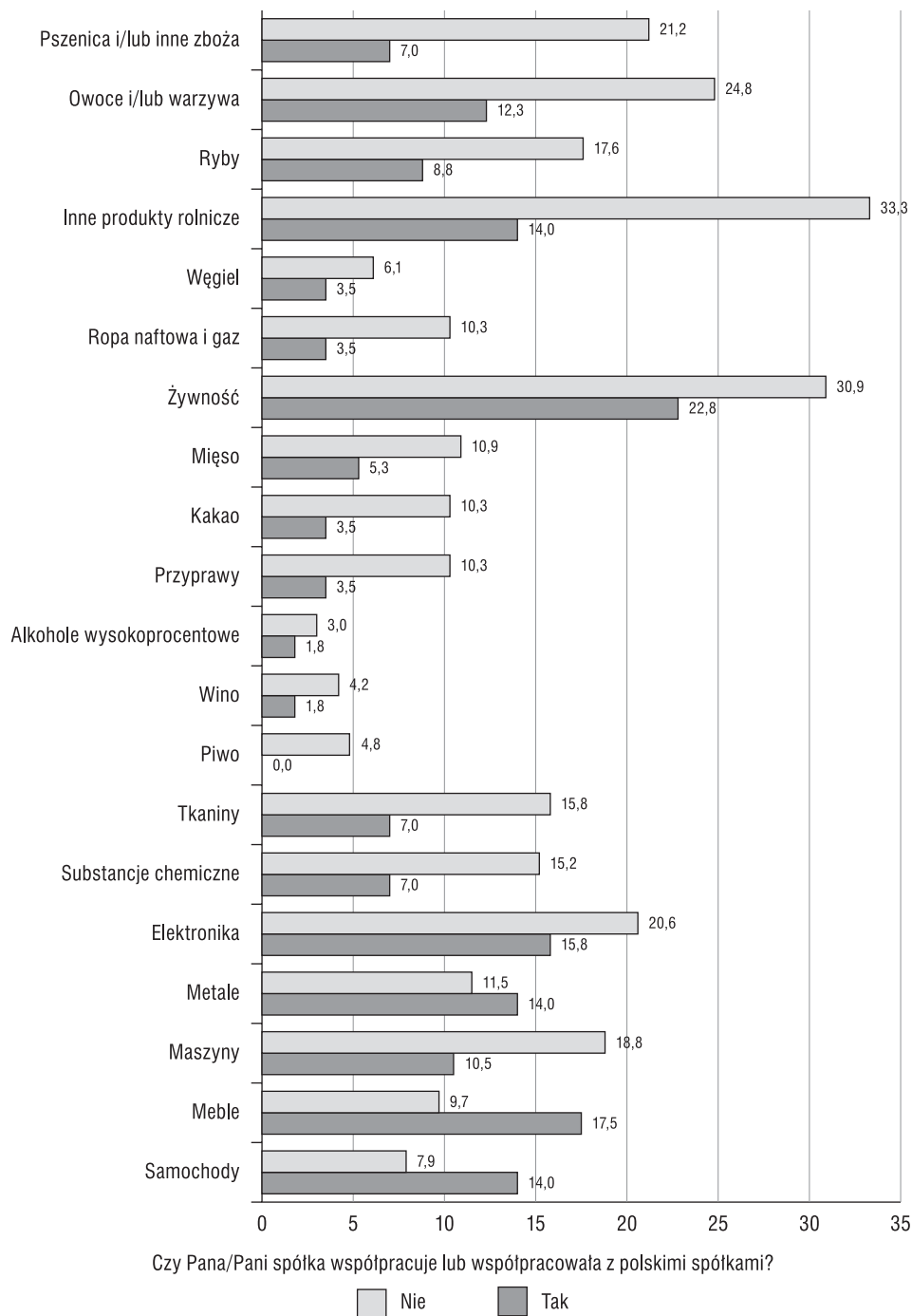
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Tablica 12.18.** Współpraca firm a produkty eksportowane do Polski

Które produkty eksportowałby/aby Pan/Pani do Polski?	Czy Pana/Pani spółka współpracuje lub współpracowała z polskimi spółkami?		Test proporcji <i>p</i>
	Nie <i>n</i> = 165 <i>n</i> (%)	Tak <i>n</i> = 57 <i>n</i> (%)	
Pszenica i/lub inne zboża	35 (21,2)	4 (7,0)	0,0151*
Owoce i/lub warzywa	41 (24,8)	7 (12,3)	0,0480*
Ryby	29 (17,6)	5 (8,8)	0,1120
Inne produkty rolnicze	55 (33,3)	8 (14,0)	0,0053*
Węgiel	10 (6,1)	2 (3,5)	0,4553
Ropa naftowa i gaz	17 (10,3)	2 (3,5)	0,1135
Żywność	51 (30,9)	13 (22,8)	0,2444
Mięso	18 (10,9)	3 (5,3)	0,2130
Kakao	17 (10,3)	2 (3,5)	0,1135
Przyprawy	17 (10,3)	2 (3,5)	0,1135
Alkohole wysokoprocentowe	5 (3,0)	1 (1,8)	0,6294
Wino	7 (4,2)	1 (1,8)	0,4007
Piwo	8 (4,8)	0 (0,0)	0,0921
Tkaniny	26 (15,8)	4 (7,0)	0,0941
Substancje chemiczne	25 (15,2)	4 (7,0)	0,1136
Elektronika	34 (20,6)	9 (15,8)	0,4292
Metale	19 (11,5)	8 (14,0)	0,6183
Maszyny	31 (18,8)	6 (10,5)	0,1472
Meble	16 (9,7)	10 (17,5)	0,1143
Samochody	13 (7,9)	8 (14,0)	0,1750

\* Istotny statystycznie,  $p < 0,05$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.18.** Współpraca firm a produkty eksportowane do Polski (w %)

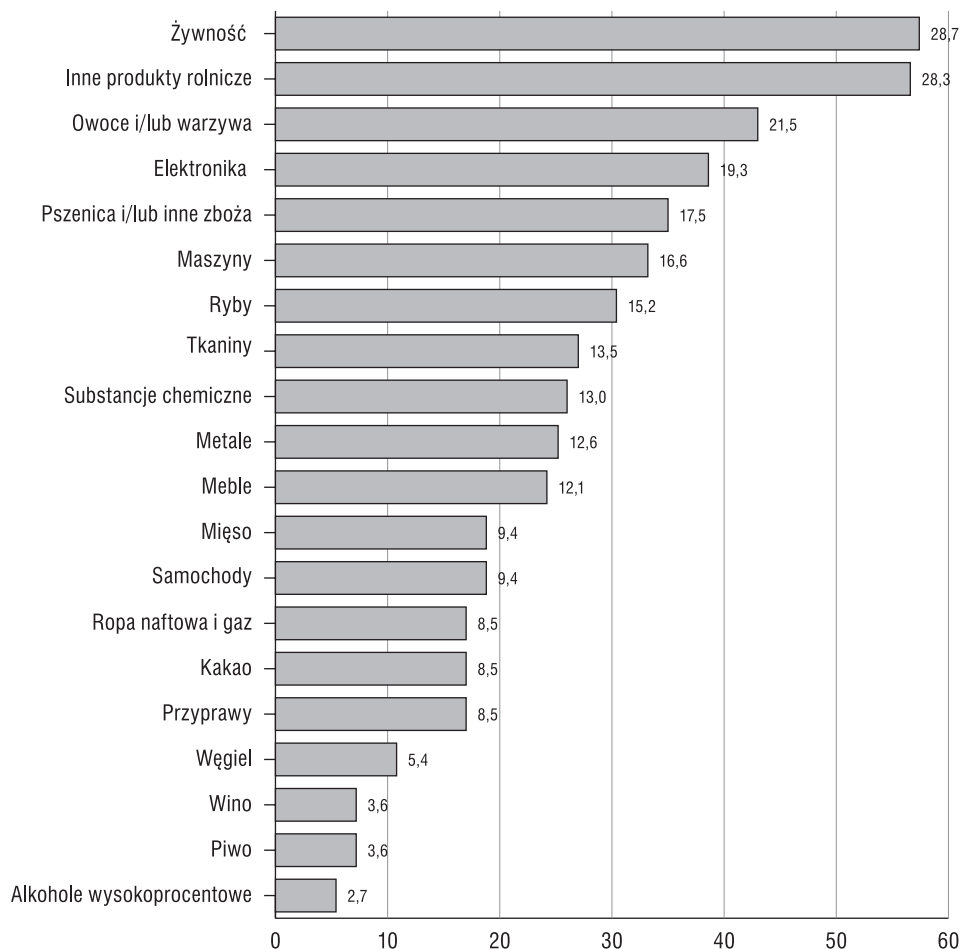
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Najważniejsze produkty i grupy produktów eksportowych w ekspansji przedsiębiorstw afrykańskich na polski rynek zestawiono na rysunku 12.19.

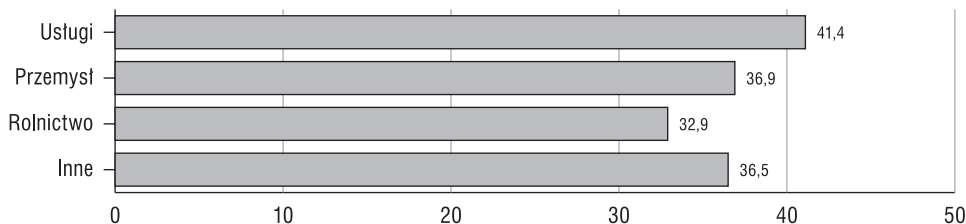
W ujęciu sektorowym większość badanych firm (41,4%) jest zainteresowana ekspansją do sektora usług, 36,9% firm zadeklarowało przemysł, a 32,9% firm — rolnictwo (rysunek 12.20).

W kontekście potencjalnej współpracy przedsiębiorcy afrykańscy oczekują również od partnerów polskich działalności inwestycyjnej. W szczególności chodzi o usługi publiczne oraz inwestycje w służbę zdrowia, usługi ICT, usługi biznesowe, usługi wyspecjalizowane. Znaczenie mają usługi o wysokiej jakości. Potencjalnym kierunkiem inwestycyjnym są również inwestycje w infrastrukturę drogową, dzia-

**Rysunek 12.19.** Najważniejsze produkty i grupy produktów eksportowych w ekspansji przedsiębiorstw afrykańskich na polski rynek (w %)



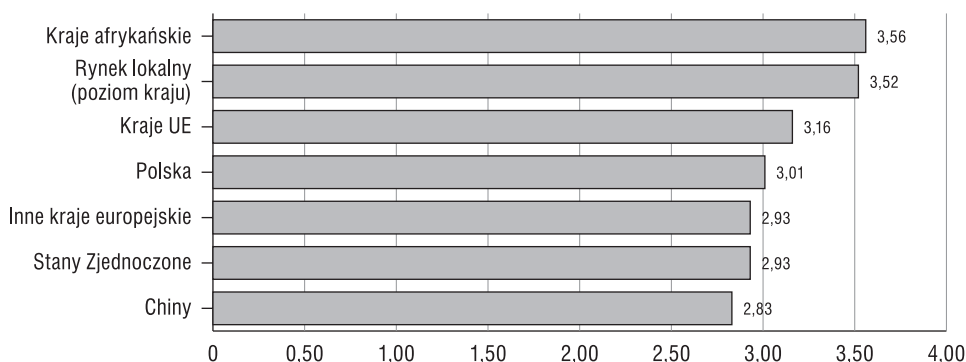
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.20.** Potencjalny sektor współpracy gospodarczej (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

łalność firm budowlanych i oferujących usługi budowlane. W kontekście importu respondenci wskazywali ponadto na potrzebę importu materiałów budowlanych oraz produktów wysokiej jakości. Wyrażna jest też chęć współpracy na poziomie uniwersyteckim oraz w zakresie szkoleń.

Badane firmy oceniły znaczenie rynków z perspektywą na rozbudowę firmy na poziomie wysokiej ważności. Największe znaczenie dla przedsiębiorców afrykańskich ma rynek lokalny bądź kraje afrykańskie – na ogół sąsiadujące kraje regionu. Ponad 68% badanych firm wskazało na największe znaczenie rynków krajów afrykańskich, a 66% — rynku lokalnego. Średnia ocen dla krajów Unii Europejskiej wyniosła 3,16. Inne kraje europejskie zostały ocenione niżej. Ocena Polski jako rynku z perspektywą na rozbudowę firmy wyniosła 3,01, a niemal 45% respondentów postrzega polską gospodarkę jako oferującą rynek o najwyższej wadze. Za rynek o najmniejszym znaczeniu dla ekspansji działalności afrykańskich przedsiębiorców uznano Chiny. Wśród innych wskazywanych rynków znalazły się Indie, Korea Płd. oraz Kanada (rysunek 12.21).

**Rysunek 12.21.** Średnie oceny znaczenia rynków z perspektywą na rozbudowę firmy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

## 12.5. Uwarunkowania, przesłanki i bariery współpracy gospodarczej firm afrykańskich z Polską

Badane firmy oceniły, że bariery we współpracy mają duże znaczenie. Respondenci podkreślali, że do największych barier we współpracy firm afrykańskich na polskim rynku należą trudności w znalezieniu odpowiedniego partnera, odległość geograficzna i związane z tym koszty oraz brak znajomości polskiej bądź europejskiej kultury biznesowej.

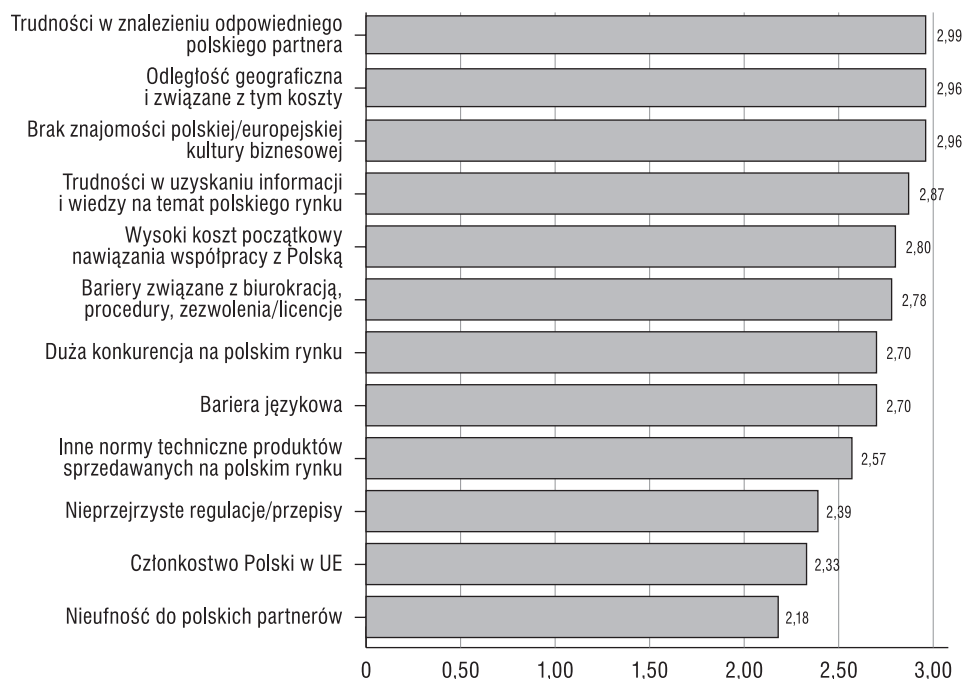
Jako barierę o największym znaczeniu 45% badanych przedsiębiorstw wskazało na trudności w znalezieniu odpowiedniego partnera, a 46% — brak znajomości kultury biznesowej. Są też duże trudności w pozyskaniu informacji i wiedzy na temat polskiego rynku, co potwierdziło niemal 40% respondentów. Przedsiębiorcy afrykańscy dużym zaufaniem darzą polski rynek, a najmniejsze znaczenie wśród potencjalnych barier miała nieufność w stosunku do polskich partnerów. Również członkostwo Polski w Unii Europejskiej nie jest postrzegane jako bariera we współpracy (tablica 12.19 i rysunek 12.22).

**Tablica 12.19.** Bariery we współpracy firm afrykańskich na polskim rynku

Wyszczególnienie	<i>n</i>	Średnia	Odchylenie standardowe
Trudności w znalezieniu odpowiedniego polskiego partnera	223	2,99	1,14
Odległość geograficzna i związane z tym koszty	223	2,96	1,09
Brak znajomości polskiej/europejskiej kultury biznesowej	223	2,96	1,20
Trudności w uzyskaniu informacji i wiedzy na temat polskiego rynku	223	2,87	1,13
Wysoki koszt początkowy nawiązania współpracy z Polską	223	2,80	1,13
Bariery związane z biurokracją, procedury, zezwolenia/licencje	223	2,78	1,10
Duża konkurencja na polskim rynku	223	2,70	1,19
Bariera językowa	223	2,70	1,14
Inne normy techniczne produktów sprzedawanych na polskim rynku	223	2,57	1,21
Nieprzejrzyste regulacje/przepisy	223	2,39	1,27
Członkostwo Polski w UE	223	2,33	1,37
Nieufność do polskich partnerów	223	2,18	1,38

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



**Rysunek 12.22.** Bariery we współpracy firm afrykańskich na polskim rynku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

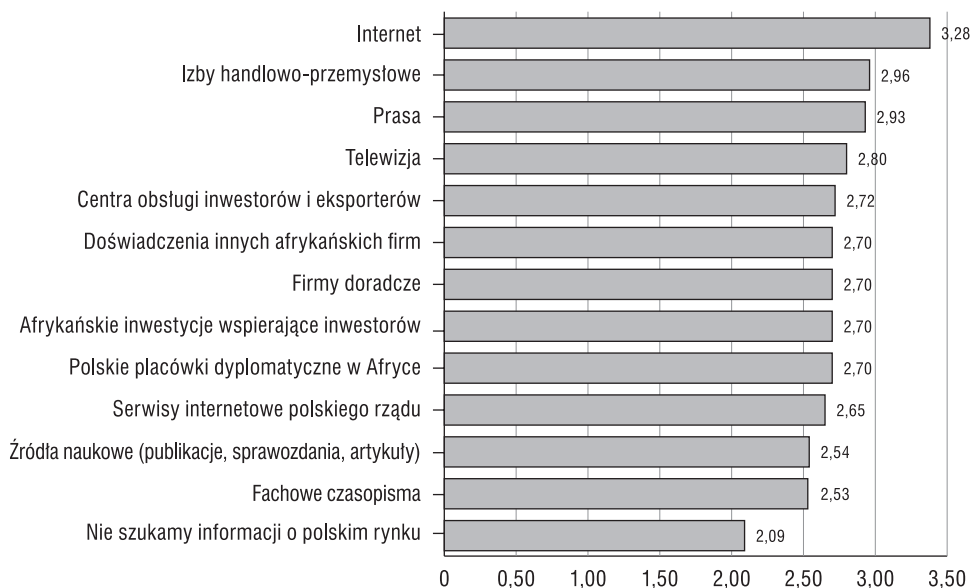
Badane firmy oceniły źródła informacji o polskim rynku na poziomie między umiarkowaną a wysoką wagnością. Zdecydowanie najważniejszym źródłem informacji o polskim rynku dla przedsiębiorców afrykańskich pozostaje Internet. Niemal 58% respondentów uznało Internet za najważniejsze źródło informacji. Duże znaczenie mają ponadto izby przemysłowo-handlowe (średnia wartość 2,96) oraz prasa (2,93) i telewizja (2,80). Najmniejszą wagę przypisano źródłom naukowym (2,54) — publikacjom, sprawozdaniom i artykułom oraz prasie fachowej (2,53). Jedna trzecia badanych przyznała wysoką wagę polskim placówkom dyplomatycznym w Afryce w propagowaniu informacji o możliwościach biznesowych. Taką samą średnią ocenę otrzymały afrykańskie instytucje wspierające inwestorów oraz międzynarodowe firmy doradcze. Największa liczba respondentów określiła afrykańskie instytucje wspierające inwestorów jako umiarkowanie ważne źródło informacji. Brak adekwatnych informacji z pewnością utrudnia znalezienie partnera oraz obiektywne rozpoznanie możliwości biznesowych (tablica 12.20 i rysunek 12.23).

W badaniu potencjalnych barier we współpracy gospodarczej uwzględniono ponadto czynniki zewnętrzne związane z ryzykiem katastroficznym, w szczególności niestabilną sytuację na Ukrainie oraz wirus ebola w Afryce Zachodniej.

**Tablica 12.20.** Ocena źródeł informacji o polskim rynku przez afrykańskich przedsiębiorców

Wyszczególnienie	<i>n</i>	Średnia	Odchylenie standardowe
Prasa	223	2,93	1,05
Fachowe czasopisma	223	2,53	1,15
Źródła naukowe (publikacje, sprawozdania, artykuły)	223	2,54	1,17
Telewizja	223	2,80	1,20
Internet	223	3,38	0,85
Doświadczenia innych afrykańskich firm	223	2,70	1,08
Serwisy internetowe polskiego rządu	223	2,65	1,12
Polskie placówki dyplomatyczne w Afryce	223	2,70	1,08
Firmy doradcze	223	2,70	1,08
Izby handlowo-przemysłowe	223	2,96	1,03
Centra obsługi inwestorów i eksporterów	223	2,72	1,08
Afrykańskie instytucje wspierające inwestorów	223	2,70	1,06
Nie szukamy informacji o polskim rynku	223	2,09	1,46

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.23.** Ocena źródeł informacji o polskim rynku przez afrykańskich przedsiębiorców

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Zdecydowana większość respondentów nie postrzegала niestabilności na Ukrainie jako czynnika mogącego mieć wpływ na decyzję o ekspansji na polski rynek. Dla 91,5% respondentów niewspółpracujących dotychczas na polskim rynku sytuacja ta nie ma żadnego wpływu na podejmowane decyzje. Tylko dla 8,5% firm obecna sytuacja na Ukrainie ma wpływ na decyzję, czy wejść na polski rynek (rysunek 12.24). Obawy dotyczą rozprzestrzenienia się konfliktu i niestabilności na inne kraje regionu Europy Środkowej i Wschodniej, co mogłoby wpłynąć na stabilność makroekonomiczną kraju i zmniejszyć atrakcyjność dla potencjalnych inwestorów.

**Rysunek 12.24.** Wpływ sytuacji na Ukrainie na decyzję o ekspansji na polski rynek (w %)

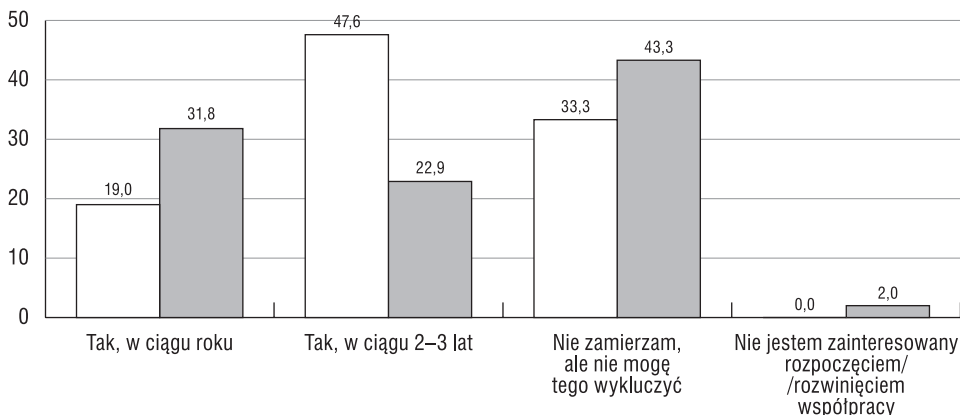


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Pomiędzy obecną sytuacją na Ukrainie oraz jej wpływem na decyzje przedsiębiorców o ekspansji na polski rynek a istniejącą współpracą z polskimi firmami brak jest istotnej statystycznie zależności (test chi-kwadrat Pearsona:  $\chi^2 = 0,69$ ;  $df = 1$ ;  $p = 0,4063$ ). W firmach, dla których obecna sytuacja na Ukrainie ma wpływ na decyzję o rozpoczęciu bądź rozwijaniu współpracy, odsetek tych, które nie współpracują z polskimi firmami, jest nieznacznie niższy niż w firmach, które prowadzą taką współpracę (odpowiednio 8,5 i 12,3%). W firmach, dla których obecna sytuacja na Ukrainie nie ma wpływu na decyzję, odsetek firm, które nie współpracują z polskimi firmami, jest nieznacznie większy niż w firmach, które już podjęły współpracę (odpowiednio 91,5 i 87,7%).

Również brak jest istotnej statystycznie zależności pomiędzy obecną sytuacją na Ukrainie oraz jej wpływem na decyzje przedsiębiorców o podjęciu takiej współpracy w przyszłości (test chi-kwadrat NW:  $\chi^2 = 6,18$ ;  $df = 3$ ;  $p = 0,1030$ ) (rysunek 12.25).

Z kolei wpływ wirusa ebola okazał się mało znaczący dla badanych przedsiębiorstw. Dla 28,7% firm ebola nie miała żadnego wpływu na ich działalność, a dla 10,8% firm wpływ ten był minimalny. Ebola miała duży i bardzo duży wpływ odpowiednio dla 4,9 i 13,5% firm. Prawie 1/3 firm nie odpowiedziała na pytanie dotyczące wpływu wirusa ebola (33,2% firm) (rysunek 12.26).

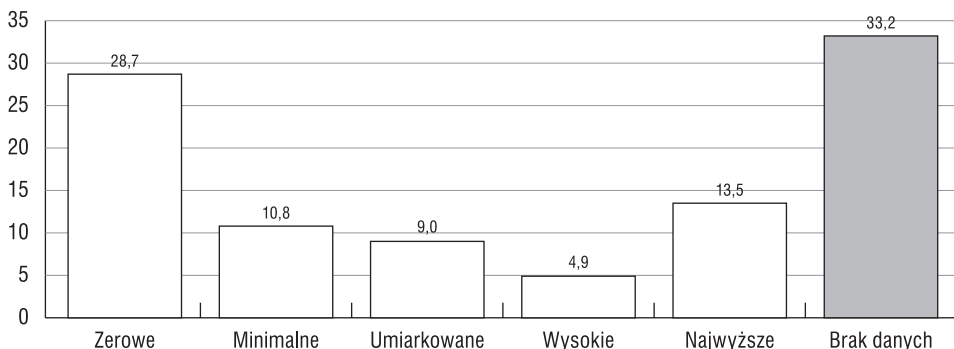
**Rysunek 12.25.** Wpływ sytuacji na Ukrainie na decyzję o współpracy na polskim rynku (w %)

Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi spółkami?

Czy obecna sytuacja na Ukrainie ma wpływ na Pana/Pani decyzję o współpracy na polskim rynku?

Tak Nie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Rysunek 12.26.** Oddziaływanie epidemii wirusa ebola na badane przedsiębiorstwa (w %)

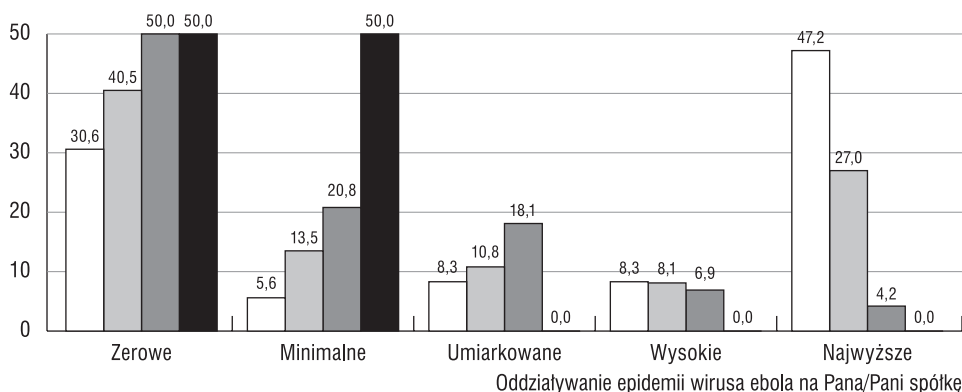
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Na wysokie bądź najwyższe oddziaływanie wirusa ebola na badane przedsiębiorstwa najczęściej wskazywali respondenci z Afryki Zachodniej, gdzie epidemia pochłonęła najwięcej ofiar.

Pomiędzy oddziaływaniem epidemii wirusa ebola na przedsiębiorstwa afrykańskie a potencjalnymi planami internacjonalizacji odnotowano istotną statystycznie zależność (test chi-kwadrat NW:  $\chi^2 = 37,77$ ;  $df = 12$ ;  $p = 0,0002$ ). W firmach, dla których ebola miała minimalny wpływ, odsetek tych, które nie zamierzały współpracować

z polskimi firmami, był znacznie większy niż w firmach, które zamierzały współpracować lub nie wykluczały takiej współpracy. W firmach, dla których ebola miała bardzo duży wpływ, odsetek firm, które planowały współpracować z polskimi firmami był znacznie większy niż w firmach, które nie planowały takiej współpracy (rysunek 12.27).

**Rysunek 12.27.** Oddziaływanie epidemii wirusa ebola a ekspansja na polski rynek (w %)



Czy zamierza Pan/Pani podjąć kroki, aby rozpocząć/rozwinąć współpracę z polskimi spółkami?

- Tak, w ciągu roku
- Tak, w ciągu 2–3 lat
- Nie zamierzam, ale nie mogę tego wykluczyć
- Nie jestem zainteresowany rozpoczęciem/rozwinięciem współpracy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

**Tablica 12.21.** Oddziaływanie epidemii wirusa ebola a współpraca z polskimi spółkami

Oddziaływanie epidemii wirusa ebola na Pana/Pani spółkę	Czy Pana/Pani spółka współpracuje lub współpracowała z polskimi spółkami?	
	Nie n (%)	Tak n (%)
Zerowe	60 (54,5)	3 (7,9)
Minimalne	19 (17,3)	5 (13,2)
Umiarkowane	17 (15,5)	3 (7,9)
Wysokie	5 (4,5)	6 (15,8)
Najwyższe	9 (8,2)	21 (55,3)
Ogółem	110 (100,0)	38 (100,0)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Pomiędzy oddziaływaniem epidemii wirusa ebola na przedsiębiorstwa afrykańskie a już trwającą współpracą istnieje istotna statystycznie zależność (test chi-kwadrat Pearsona:  $\chi^2 = 51,62$ ;  $df = 4$ ;  $p = 0,0000$ ). W firmach, dla których wirus ebola nie miał żadnego wpływu, odsetek tych, które nie współpracowały z polskimi firmami, był o wiele większy niż w firmach, które już współpracowały (odpowiednio 54,5 i 7,9%). W firmach, dla których wirus ebola miał bardzo duży wpływ, odsetek firm, które współpracowały z polskimi firmami, był o wiele większy niż w firmach, które nie współpracowały z polskimi firmami (odpowiednio 55,3 i 8,2%) — tablica 12.21.

## 12.6. Podsumowanie

W kontekście synergii gospodarczych i korzyści ich wykorzystania pomiędzy Afryką a gospodarką Polski przeprowadzone badania pozwalają wnioskować, że polska gospodarka może zaoferować przede wszystkim wysokiej jakości wyroby przemysłowe. Wiąże się to w głównej mierze z dynamiką rozwojową krajów afrykańskich oraz coraz szybciej rozwijającym się rynkiem konsumenckim. Chodzi tu o maszyny wykorzystywane w przemyśle wydobywczym, maszyny budowlane, maszyny i urządzenia stosowane w rolnictwie oraz urządzenia nieskomplikowane i łatwe w obsłudze o różnym przeznaczeniu. Polska ma przewagę konkurencyjną w branży maszynowej i konstrukcyjnej, na co zwracają uwagę przedsiębiorcy afrykańscy. Duże znaczenie mają ponadto dobra konsumpcyjne, w szczególności elektronika, samochody i ich części, a także meble, sprzęt telekomunikacyjny i AGD oraz artykuły biurowe. Oferowane towary powinny być w jak największym stopniu dostosowane do specyfiki rynków afrykańskich, m.in. trudnych warunków eksploatacyjnych, przeważającego udziału kobiet pracujących w sektorze rolnym, jakości infrastruktury drogowej oraz braku bądź przerw w dostawach energii. Żywność oraz produkty żywnościowe są również istotnym przedmiotem eksportu Polski na rynki afrykańskie, ale w tym względzie dominują w imporcie z Afryki. Przedsiębiorcy afrykańscy są zainteresowani głównie eksportem produktów rolnych, owoców i warzyw, zbóż, co wiąże się z niską specjalizacją poszczególnych krajów. Wzrastające potrzeby konsumentów zwiększającej się w społeczeństwach afrykańskich klasy średniej stwarzają możliwości eksportu usług wyspecjalizowanych oraz o wysokich standardach, jak również zbytu produktów o wysokiej jakości, na co zwracają uwagę respondenci afrykańscy. Można tu wskazać na możliwość eksportu zaawansowanych technologii i elektroniki oraz produktów przemysłu motoryzacyjnego, a także dóbr luksusowych, w tym biżuterii, ubrań czy produktów żywnościowych.

Za potencjalne i perspektywiczne obszary współpracy dla polskich przedsiębiorstw na rynkach afrykańskich można uznać rozwój infrastruktury, szczególnie drogowej, ale też kolejowej, portowej czy lotniskowej. Najlepsze perspektywy mają przedsiębiorstwa planujące inwestycje w branżach: budowlanej, spożywczej, farmaceutycznej, hotelarskiej, medycznej, chemicznej oraz w przetwórstwie przemysłowym. Do perspektywicznych obszarów współpracy ponadto można zaliczyć badania

i rozwój, bankowość, usługi finansowe oraz biznesowe, transport i logistykę, telekomunikację oraz sektor energetyczny, w tym energię odnawialną. Specyfika rynków skłania do przedsięwzięć o charakterze *joint venture* tworzonych wspólnie przez polskie i afrykańskie podmioty, zarówno w Polsce, jak i w Afryce. Chodzi o wspólne inwestycje oraz przedsięwzięcia o charakterze logistyczno-dystrybucyjnym. Taka forma działalności pozwoli zniwelować bariery związane z informacją o rynkach, a także niską znajomością kultury biznesowej zarówno w Afryce, jak i na rynkach europejskich. Wyzwania i bariery afrykańskich podmiotów na rynku Polski wiążą się bowiem — zdaniem respondentów — przede wszystkim z brakiem informacji o rynku i słabą znajomością polskiej i europejskiej kultury biznesowej.

Wyzwania dla ekspansji na rynki afrykańskie wiążą się z kolei z mało sprzyjającymi warunkami do prowadzenia działalności gospodarczej w większości krajów kontynentu. Dotyczą one m.in. wysokich barier handlowych, niejasnego systemu podatkowego, konieczności uzyskiwania licznych koncesji i pozwoleń, korupcji i słabej infrastruktury transportowej. Wśród istniejących wyzwań i barier należy wskazać ponadto niestabilność polityczną i gospodarczą oraz wielokulturowość. Do najbardziej niestabilnych politycznie i gospodarczo regionów Afryki zaliczono Afrykę Środkową oraz Zachodnią, choć niestabilnością i niskim poziomem bezpieczeństwa cechuje się również Afryka Północna i inne kraje.

Za przesłanki dla możliwości dalszej intensyfikacji współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a Afryką można uznać przede wszystkim rosnącą konkurencyjność krajów afrykańskich, a w rezultacie dynamikę działalności przedsiębiorców podejmujących próby internacjonalizacji swojej działalności i widzących coraz więcej możliwości poza rynkiem lokalnym czy regionalnym. Występująca w ostatniej dekadzie dynamika wzrostu gospodarczego oraz prognozy jej utrzymania wpływają na pozytywną ocenę warunków do inwestowania. Potencjał demograficzny i jego struktura, a w rezultacie obserwowany wzrost wydatków konsumpcyjnych i rządowych, tworzą szanse na współpracę. Wraz z dynamiką rynków rośnie zapotrzebowanie na zaawansowane technologie we wszystkich wymiarach działalności gospodarczej. Istnieją ponadto możliwości rozwoju polskiego eksportu dóbr i usług konsumpcyjnych. Dużych szans można upatrywać we współpracy inwestycyjnej w wymiarze zarówno produkcyjnym, jak i infrastrukturalnym. Przedsiębiorcy afrykańscy są otwarci na współpracę inwestycyjną i doradztwo wykwalifikowanej siły roboczej.





# 13

## Uwarunkowania i ramy instytucjonalne ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynki krajów afrykańskich

### 13.1. Uwagi wstępne

Po 1989 r. zainteresowanie Polski państwami Afryki zostało ograniczone do jej symbolicznej obecności w tej części świata, tak w wymiarze politycznym<sup>254</sup>, jak i gospodarczym. Podstawowym zadaniem polskiej dyplomacji stało się „przeorientowanie wektorów na Zachód i integracja z instytucjami konstytuującymi zachodni system wartości” [Lizak 2010, s. 410]. Kontynent afrykański postrzegany był, nawiązując do teorii dependystycznej, jako „peryferium systemu stosunków międzynarodowych”. Druga dekada XXI w. przyniosła redefinicję polskiej polityki wobec Afryki. Rynki afrykańskie spotykają się z coraz większym zainteresowaniem ze strony krajów rozwiniętych, w tym Polski. Zgodnie z przewidywaniami, mimo świadomości istotnych wyzwań i zagrożeń rozwojowych stojących przed krajami afrykańskimi, w najbliższych dekadach Afryka pozostanie na ścieżce szybkiego wzrostu, co zwiększy jej znaczenie w gospodarce globalnej. Potrzeby rozwojowe szybko rozwijających się państw kontynentu otwierają więc nowe szanse dla intensyfikacji eksportu dóbr i usług mogących służyć ich zaspokajaniu. Wzrost zainteresowania kontaktami gospodarczymi z Afryką jest także konsekwencją przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i wynikającymi z tego możliwościami uczestniczenia w różnych formach instytucjonalnych łączących Unię Europejską oraz poszczególne grupy państw kontynentu. Następuje próba aktywizacji działań wobec Afryki, realizowana z jednej strony przez władze państwowe, z drugiej — przez podmioty gospodarcze. Choć Afryka nie była i nie będzie priorytetowym kierunkiem polskiej polityki zagranicznej, w tym handlowej, to jej marginalizowanie obecnie nie wydaje się uzasadnione.

---

<sup>254</sup> W trakcie kolejnych działań restrukturyzacyjnych w latach 1989–2010 zlikwidowane zostały polskie ambasady w 9 krajach Afryki: Botswanie, Ghanie, Gwinei, Demokratycznej Republice Konga (Zairze), Mozambiku, Senegal, Sudanie, Tanzanii i Zimbabwie.

Istnieje konieczność poszukiwania nowych możliwości współpracy i określenia globalnego wymiaru polskiej polityki handlowej, uwzględniającej rosnące znaczenie kontynentu afrykańskiego w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Jest to istotne w sytuacji utrzymującego się kryzysu w państwach strefy euro i niestabilnej sytuacji w Europie Wschodniej, tj. rynkach będących podstawowym kierunkiem polskiego eksportu.

Polskie przedsiębiorstwa dostrzegły ogromny potencjał kontynentu, jednak nadal wykorzystują go w niewystarczającym stopniu. Współpraca handlowa i przepływy kapitałowe między Polską a Afryką pozostają marginalne na tle wzmożonej wymiany handlowej i intensywnych przepływów kapitałowych między naszym krajem a Europą. Jednak można spodziewać się dynamicznego rozwoju polsko-afrykańskich relacji ekonomicznych w najbliższych latach [Rynarzewski, Cieślik, Nawrot 2017]. Jak wskazują wyniki badań — przedstawione w rozdziale 12 niniejszej pracy — dla wielu przedsiębiorstw poważne bariery stanowią trudności w znalezieniu partnera, odległość geograficzna, słabe rozpoznanie gospodarcze, kulturowe i polityczne oraz trudności w uzyskaniu informacji o rynkach. Dotyczy to zarówno współpracy firm afrykańskich na polskim rynku, jak i internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Polskie podmioty gospodarcze mogą również liczyć na ograniczone wsparcie instytucjonalne w porównaniu do przedsiębiorstw zachodnich.

Celem rozważań w tej części monografii jest przedstawienie uwarunkowań i ram instytucjonalnych ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynki krajów Afryki. Analiza ta odnosi się do ukazania przesłanek współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a Afryką, a także mechanizmów i form wsparcia w zakresie funkcjonowania polskich firm na rynkach afrykańskich.

## **13.2. Czynniki determinujące intensyfikację rozwoju stosunków gospodarczych Polski z Afryką**

Czynniki determinujące intensyfikację rozwoju stosunków gospodarczych Polski z Afryką można podzielić na sześć kategorii związanych z:

- 1) członkostwem Polski w UE,
- 2) uwarunkowaniami zewnętrznymi (geostrategicznymi): konflikt rosyjsko-ukraiński i sankcje Rosji na państwa Zachodu oraz kryzys strefy euro,
- 3) wzrostem konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych,
- 4) procesami modernizacji i wzrostu gospodarczego w Afryce (zwłaszcza w części subsaharyjskiej),
- 5) polskimi doświadczeniami dotyczącymi procesów transformacji politycznej i gospodarczej,
- 6) uczestnictwem Polski w międzynarodowych programach pomocowych dla państw słabiej rozwiniętych.

Obecność Polski w strukturach europejskich wiąże się z przyjęciem przez nią zasad Wspólnej Polityki Handlowej kształtującej warunki eksportu i importu z krajami spoza ugrupowania. Wprowadzono zmiany w zakresie polityki handlowej, regulującej warunki wymiany handlowej z zagranicą, w tym te określające zasady dostępu polskich dóbr do rynków zagranicznych [Pera 2014, s. 56]. Polska została zobowiązana do przyjęcia środków polityki handlowej obowiązujących w preferencyjnych i niepreferencyjnych stosunkach UE z krajami trzecimi. Tym samym, wobec polskich dóbr zaczęły obowiązywać warunki i instrumenty dostępu do rynków tych krajów, które odnosiły się dotychczas jedynie do państw członkowskich ugrupowania [Pera 2014, s. 57]. W konsekwencji polska polityka handlowa wobec państw z Afryki utraciła swój charakter narodowy, a kompetencje w zakresie tworzenia jej instrumentów znajdują się w gestii odpowiednich instytucji Unii (poza pewnymi wyjątkami w zakresie wspierania eksportu).

Polska, przed przystąpieniem do Wspólnot, wypowiedziała ponad 110 bilateralnych umów regulujących jej współpracę z poszczególnymi krajami rozwijającymi się. Jednocześnie zobowiązała się na mocy Aktu o Przystąpieniu przystąpić do umów międzynarodowych zawartych lub tymczasowo stosowanych przez państwa członkowskie i UE. Polska stała się więc stroną układu z Cotonou, regulującego stosunki między Unią Europejską a grupą państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP), a także eurośródziemnomorskich układów stowarzyszeniowych podpisanych z poszczególnymi państwami Afryki Północnej. Według raportu pt. „Przyszłość partnerstwa UE–AKP po 2020 roku. Perspektywa Polski” do głównych korzyści z tego wynikających dla Polski można zaliczyć stworzenie podstawy prawno-traktatowej do relacji z krajami AKP, większy dostęp do informacji o sytuacji w tych państwach i działaniach Unii oraz częstsze kontakty z przedstawicielami tych krajów [Kugiel, Wnukowski 2015, s. 49]. To samo stwierdzenie można odnieść do układów śródziemnomorskich. Porozumienia wynegocjowane na szczeblu unijnym z państwami afrykańskimi stanowią ważne narzędzie do wzmocnienia wpływów Polski w Afryce oraz zintensyfikowania polskiej ekspansji gospodarczej w tej części świata; są swoistą platformą dwustronnej współpracy z większością krajów Afryki. Ponadto zawarte tam warunki handlowe nie stanowią zagrożenia dla polskiej gospodarki. Po pierwsze, towary pochodzące z państw AKP lub z basenu Morza Śródziemnego albo korzystają w Polsce z bezcłowego wwozu z tytułu natury tych towarów (większość stanowią surowce) lub wysoce preferencyjnego traktowania kraju pochodzenia na zasadzie GSP. Po drugie, w pozostałych przypadkach interesy Polski mieszczą się w obrębie interesów UE jako całości lub poszczególnych państw Unii i w negocjacjach w sprawie wprowadzenia zasad wolnego handlu będą bronione w postaci derogacji i wyłączeń. Po trzecie, bardzo niski udział w handlu międzynarodowym oraz mało zdwersyfikowany eksport krajów AKP i z basenu Morza Śródziemnego powodują, że podaż wyrobów przemysłowych z tych krajów nie stanowi większego zagrożenia dla polskiego rynku [Paszyński 2004, s. 43]. Reasumując: obecna baza traktatowa regulująca stosunki handlowe Polski, członka UE, z krajami Afryki, w dużym stopniu zabezpiecza polskie interesy gospodarcze.

Od 2004 r. Polska obecna jest zarówno w strukturach instytucjonalnych UE–AKP, tj. Radzie Ministrów, Komitecie Ambasadorów i Zgromadzeniu Doradczym, jak i Partnerstwa Eurośródziemnomorskiego i Unii na rzecz regionu Morza Śródziemnego. Uczestniczy w szczytach UE–Afryka, dotychczas w trzech — w II szczycie w Lizbonie (2007), w III szczycie w Trypolisie (2010) i w IV szczycie w Brukseli (2014). Polska wspiera także misje zarządzania kryzysami UE w Afryce w ramach Europejskiej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony<sup>255</sup>. Przekazuje środki na rzecz pomocy rozwojowej w ramach składki ogólnej do budżetu UE. Ponadto w 2011 r. Polska po raz pierwszy przekazała środki na Europejski Fundusz Rozwoju (European Development Fund, EDF), który jest głównym instrumentem pozabudżetowym UE służącym do finansowania współpracy z państwami AKP oraz krajami i terytoriami zamorskimi. Wszystko to sprawia, że po 2004 r. Polska obecność w Afryce staje się coraz bardziej widoczna, zarówno w sferze ekonomicznej, jak i politycznej oraz rozwojowej. Stanowi to pozytywną przesłankę do zacieśniania współpracy gospodarczej między Polską a Afryką (por. [Bonikowska 2013a]).

Konflikt rosyjsko-ukraiński w sposób negatywny wpłynął na wielkość polskiego eksportu na rynki wschodnie. Na Ukrainie doszło do kryzysu gospodarczego przejawiającego się gwałtownym spadkiem PKB i załamaniem się kursu waluty. Sytuację polskich eksporterów w Rosji pogorszyły natomiast przede wszystkim (poza recesją i dewaluacją rubla) rosyjskie sankcje nałożone na państwa Zachodu. W 2013 r. wartość eksportu na rynki wschodnie stanowiła 9% całości polskiego eksportu, w 2014 r. spadła aż o 17% [Gradziuk, Wnukowski (red.) 2015, s. 5]. Szczególnie dotyczy to sektora rolnictwa i przemysłu, które wyspecjalizowały się w produkcji na rynki wschodnich sąsiadów.

Rosja jest szóstym (dane za 2014 r.) najważniejszym kierunkiem eksportu polskich towarów (5% całego polskiego eksportu)<sup>256</sup> oraz najważniejszym partnerem handlowym Polski spośród państw spoza UE. Jednak w 2014 r. nastąpił spadek eksportu do Rosji o 14%. Pogorszenie stosunków politycznych UE z Rosją, będące konsekwencją aneksji Krymu i zaangażowania Moskwy w konflikt na wschodzie Ukrainy, determinuje wzajemne relacje gospodarcze. Ze względu na niewielkie szanse szybkiego zakończenia tego konfliktu należy się spodziewać dalszych utrudnień w relacjach gospodarczych UE–Rosja. Konsekwencją tego stanu rzeczy mogą być poważne straty finansowe polskich firm działających na rynku rosyjskim (i szerzej wschodnim). Jednocześnie autorzy raportu pt. „Rosja nie do zastąpienia? Alternatywy”

---

<sup>255</sup> W operacji EUFOR RD Congo w 2006 r. wziął udział polski kontyngent w sile 130 osób (trzeci co do wielkości po niemieckim i francuskim). W kolejnej misji EUFOR Tchad/RCA w 2008 r. uczestniczyli już 400 polskich żołnierzy. Polski Kontyngent Wojskowy, reprezentowany przez 20 żołnierzy, brał także udział w misji UE w Mali (EUTM Mali) w 2013 r., a rok później — w 2014 r. — wspierał francuską (poza strukturami UE) i unijną misję do Republiki Środkowoafrykańskiej (50 żołnierzy).

<sup>256</sup> Najważniejszymi produktami eksportowanymi do Rosji są maszyny, urządzenia elektryczne i sprzęt transportowy (około 38% wartości sprzedaży w 2013 r.), towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (ponad 20%), różne wyroby przemysłowe (prawie 13%), żywność i zwierzęta żywe (ok. 11%). Do Rosji eksportuje ponad 9 tys. polskich firm z wielu branż [Gradziuk, Wnukowski (red.) 2015, s. 10].

tywne rynki dla polskiego eksportu” zwracają uwagę na fakt, że problemy w relacjach z Rosją stanowią mogą dla polskich firm dodatkowy bodziec do dywersyfikacji kierunków eksportu [Gradziuk, Wnukowski (red.) 2015, s. 8]. Rynki pozaeuropejskie, w tym afrykańskie, są realną alternatywą dla rynków wschodnich sąsiadów. Nie zastąpią ich w całości, ale w znacznym stopniu mogą ograniczać negatywne skutki dla polskich przedsiębiorstw rosyjskich sankcji i recesji na Ukrainie (a w przyszłości ewentualnych innych turbulencji polityczno-gospodarczych w tej części świata) [Zajączkowski 2016b].

Polski eksport koncentruje się na rynkach państw Unii Europejskiej. Odpowiadają one za 77% polskiego eksportu (dane za 2014 r.). W latach 2004–2013 eksport z Polski do UE wzrósł niemal trzykrotnie w porównaniu z 2003 r. [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2014c, s. 75]. Stagnacja na rynkach europejskich związana z kryzysem w strefie euro wpływać może negatywnie na dynamikę wzrostu polskiego eksportu. Tym bardziej, że „gospodarka Polski jest w ograniczonym stopniu powiązana ekonomicznie z krajami pozaeuropejskimi, które odnotowują znaczny potencjał rozwojowy. Dla żadnego kraju pozaeuropejskiego Polska nie odgrywa roli ważnego bezpośredniego inwestora oraz istotnego partnera handlowego” [Balcer 2012, s. 1; Świeboda (red.) 2013]. Europeizacja polskiego eksportu wynika z ograniczeń geograficznych i uwarunkowań historycznych. Afryka stanowić może istotny element w poszukiwaniu nowych źródeł wzrostu gospodarczego „ze względu na stopniowe wyczerpywanie się dotychczasowego modelu rozwojowego opartego na eksporcie do państw UE” [Balcer 2012, s. 2; Świeboda (red.) 2013]. Ponadto Polska powinna „uwzględnić politykę ekonomiczną swoich najważniejszych unijnych partnerów gospodarczych (szczególnie Niemiec), które starają się zdywersyfikować swoje relacje gospodarcze ze światem zewnętrznym poprzez intensyfikację powiązań z krajami niezachodnimi” [Balcer 2012, s. 2]. Jak zauważają B. Pera i S. Wydymus, „analiza zachowań krajów wyżej rozwiniętych w porównaniu do Polski jednoznacznie potwierdza ich intensywne działania w kierunku właściwej struktury geograficznej eksportu powiązanej z dobrze dopasowaną strukturą towarową. Polska wydaje się przywiązywać mniejszą wagę do efektów synergii obu wymiarów struktur handlu zagranicznego” [Pera, Wydymus (red.) 2014, s. 12].

Reasumując: kryzysy w Europie Wschodniej i w strefie euro powodują, że Polska od drugiej dekady XXI w. podjęła działania mające na celu dywersyfikację kierunków eksportu i większe zróżnicowanie partnerów handlowych, wychodząc poza kontynent europejski. Polska aktywność gospodarcza w Afryce wpisuje się w szersze ramy aktywności na rynkach pozaeuropejskich.

Od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej obserwowany jest wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki, wzrost zamożności społeczeństwa oraz konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Związane jest to m.in. z mocnym osadzeniem polskiej gospodarki w ramach unijnego rynku wewnętrznego. Taki stan rzeczy wpływa na możliwości ekspansji polskich przedsiębiorstw nie tylko na rynek unijny, ale także poza jego ramy. W rezultacie, udział polskiego eksportu na rynki krajów trzecich wzrósł z 20,3% w 2009 r. do około 25% w 2013 r.

[Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2014c, s. 81]. Spoza UE państwa zachodnie pozaeuropejskie i byłego ZSRR są najważniejszymi partnerami handlowymi. Polskie firmy coraz aktywniej wchodzą także na rynki krajów rozwijających się, w tym afrykańskich. Dostrzegają rosnące ich znaczenie polityczne i duży potencjał gospodarczy [Rynarzewski, Cieślak, Nawrot 2017]. Wzrasta także świadomość międzynarodowych współzależności. Następuje stopniowa internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Zachodząca ekspansja zagraniczna przebiega w różnych formach organizacyjnych, prawnych i biznesowych. Jak zauważa się w raporcie ThinkTank „trend ekspansji eksportowej będzie się wzmacniał. Część firm jest na etapie rozwoju, który pozwala na zaistnienie poza rynkiem krajowym” [Bonikowska 2013b, s. 8].

Afryka choć wciąż jest najbiedniejszym kontynentem z wieloma nierozwiązanymi problemami, natury społeczno-gospodarczej i politycznej to od kilku lat podlega procesom modernizacji i reform strukturalnych. Następuje stopniowy awans wybranych gospodarek państw kontynentu. Dotyczy to zwłaszcza części subsaharyjskiej. Potencjał gospodarczy krajów afrykańskich jest duży, co ukazano w części II monografii. Afryka charakteryzuje się w ostatniej dekadzie znaczną dynamiką wzrostu gospodarczego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych i obrotów handlowych. Taki stan rzeczy determinowany jest nie tylko poprzez fakt posiadania przez kraje Afryki zasobów surowcowych, ale również wynika z liczby zamówień rządowych związanych z rozwojem infrastruktury, a także z coraz większej roli usług w gospodarce afrykańskiej. Afryka to rynek perspektywiczny również ze względu na strukturę demograficzną, udział ludności w wieku produkcyjnym oraz powiększającą się klasę średnią. W rezultacie wzrosną zasoby pracy oraz popyt konsumpcyjny. Następuje również poprawa wyników międzynarodowych rankingów konkurencyjności poszczególnych gospodarek afrykańskich. Do tej dynamiki zmian gospodarczych należy dodać fakt wzrostu populacji (w 2050 r. kontynent ten ma zamieszkiwać około 2,4 mld osób — zob. tablica 2.11). Jest to o tyle istotne, iż przyrost ludności oznaczać będzie zwiększenie potrzeb i chłonności rynków. Już teraz rynek konsumencki w Afryce wart jest 1,4 bln USD [Bonikowska 2016, s. 3].

Brak kolonialnej przeszłości oraz przebieg transformacji polskiej gospodarki to ważne atuty polityki wobec Afryki. Należy je odpowiednio wykorzystać. Państwa afrykańskie oczekują transferu wiedzy, technologii i metod zarządzania. Główni partnerzy handlowi (firmy z Zachodu i Chin) wchodzą na rynek afrykański samodzielnie bądź tworzą miejscowe filie lub spółki zależne bez uwzględnienia w swoich strategiach transferu wiedzy dla miejscowych przedsiębiorców. Przekazanie polskich doświadczeń mogłoby wnieść nową jakość w relacje UE z krajami rozwijającymi się, a to z kolei wzmocniłoby pozycję Polski na rynku afrykańskim, m.in. przez tworzenie trwalszych więzów z ewentualnymi kontrahentami.

Z perspektywy Afryki Polska ma pozytywny wizerunek jako państwo:

- ze sprawną gospodarką wolnorynkową, charakteryzującą się ciągłym wzrostem gospodarczym, wzrastającymi obrotami handlowymi z zagranicą, co w połączeniu z odpowiedzialną polityką gospodarczą czyni Polskę atrakcyjnym partnerem gospodarczym;

- będące przykładem dla innych państw w dziedzinie implementacji demokratycznych standardów i aktywnie promujące wartości demokratyczne i prawa człowieka na arenie międzynarodowej, zarówno w wymiarze regionalnym, jak i globalnym (m.in. na forum ONZ);
- o dobrze zorganizowanym ustroju samorządowym, dzięki czemu szybko rozwija się i efektywnie wykorzystuje fundusze UE.

Pozytywny wizerunek Polski determinuje lepsze kształtowanie wzajemnych relacji gospodarczych. Wydaje się to szczególnie ważne w procesie zakotwiczenia Polski na afrykańskiej mapie politycznej, gospodarczej i społecznej.

Członkostwo Polski w UE oraz jej przystąpienie (w 2013 r.) do elitarnego klubu największych donatorów pomocy, Komitetu Pomocy Rozwojowej OECD (Development Assistance Committee, OECD), wyznacza aktywność Polski w zakresie współpracy rozwojowej. Choć polska pomoc dwustronna koncentruje się na Europie Wschodniej, to wśród krajów priorytetowych w ramach przyjmowanych przez rząd wieloletnich programów współpracy rozwojowej wyróżnić można kilka krajów afrykańskich. W latach 2012–2015 były to Etiopia, Somalia, Kenia, Tanzania, Rwanda, Burundi, Uganda i Sudan Południowy [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2011]. W latach 2016–2020 są to Kenia, Tanzania, Etiopia i Senegal [Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2015d; Kugiel 2014a]. Udzielanie pomocy to nie tylko zobowiązanie, lecz także realny instrument oddziaływania na inne kraje, narzędzie polityki zagranicznej państwa. Planując pomoc dwustronną bardziej strategicznie i wykorzystując mechanizmy wielostronne, Polska może zapewnić lepszą współpracę z gospodarkami kontynentu afrykańskiego. Tym bardziej, że nowa agenda pomocy międzynarodowej po 2015 r. (m.in. Cele zrównoważonego rozwoju, Sustainable Development Goals, SDG) będzie ściślej powiązana z polityką handlową, inwestycjami czy bezpieczeństwem i sprawami politycznymi [Kugiel 2015b; Kugiel 2014b; Nawrot 2014a, s. 126–127; Zajączkowski 2015b, s. 399–410; Zajączkowski 2016c, s. 18–22]. Większy nacisk na wspieranie procesów politycznych to jeden z priorytetów tematycznych polskiej pomocy na lata 2012–2015 i 2016–2020 [Kugiel 2014a; Zajączkowski 2013]. Unia Europejska w szczególności uznała doświadczenia nowych krajów członkowskich związane z transformacją, co wzmacnia wizerunek Polski jako eksperta do spraw przemian systemowych. Trafne wykorzystanie tej przewagi w zakresie współpracy rozwojowej warunkować może wzmocnienie dialogu z rządami partnerskimi i przekładać się na pogłębienie współpracy gospodarczej z krajami Afryki.

Zmiany w europejskiej i globalnej pomocy po 2015 r. stwarzają warunki do szerszego włączenia biznesu w projekty pomocowe, w tym w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego [Nawrot 2014a, Zajączkowski 2013, s. 634–642]. Tym samym polska pomoc powinna uwzględniać rosnącą ekspansję rodzimych firm w krajach Afryki oraz postępującą ekonomizację polskiej polityki zagranicznej. Dotychczas Polska wykazywała się dość dużą ostrożnością i wstrzemięźliwością w tym zakresie. Udział sektora prywatnego we współpracy rozwojowej przeja-

wiać się może poprzez stworzenie „dodatkowego mechanizmu finansowania partnerstwa publiczno-prywatnego, wspieranie transferu zielonych technologii czy wiązanie grantów z pożyczkami” [Kugiel 2015a] (por. [Kugiel 2014b]). Istnieje możliwość współdziałania biznesu i pomocy w takich sektorach, jak infrastruktura, ochrona zdrowia i klimatu, rozwój obszarów wiejskich. Te dziedziny współpracy są dla potencjalnych przedsiębiorców bardziej atrakcyjne niż realizacja „miękkich projektów” (jak szkolenia czy pomoc techniczna). Współpraca rozwojowa stanowić może swoisty katalizator polskiej ekspansji gospodarczej na kontynencie afrykańskim. Istnieją odpowiednie przesłanki do tego, by ściślej powiązać współpracę rozwojową z realizacją polskich interesów gospodarczych. Przyłączenie firm do projektów pomocowych poza dodatkowymi środkami na cele rozwojowe, służyłoby promocji polskiej gospodarki, poznaniu rynków i przygotowaniu późniejszej aktywności komercyjnej. Buduje także wizerunek kraju rozwiniętego technologicznie i gospodarczo. Silniejsze zaangażowanie prywatnego sektora jest też zbieżne z najnowszymi trendami w międzynarodowej współpracy rozwojowej. Polska tym samym powinna lepiej wykorzystać możliwości, jakie daje współpraca rozwojowa, jeśli nie chce przeoczyć rosnących szans na kontynencie [Kugiel 2012].

### **13.3. Formalnoprawne i instytucjonalne podstawy działalności polskich firm w Afryce**

Druga dekada XXI w. przyniosła przewartościowania w polityce handlowej Polski wobec Afryki. W 2013 r. Ministerstwo Gospodarki (MG) przy współpracy z Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIIIZ) i Ministerstwem Spraw Zagranicznych (MSZ) zainaugurowało program „Go Africa”. Celem Programu jest zwiększenie polskich inwestycji w Afryce oraz dwustronnego handlu, a także promocja Polski oraz marki POLSKA na rynkach afrykańskich. Program obejmuje obecnie 6 krajów: Algierię, Angolę, Kenię, Mozambik, Nigerię i RPA. Nie jest to zamknięty katalog i w miarę pojawiania się nowych możliwości biznesowych będzie poszerzany o kolejne kraje [GoAfrica 2015]. Program ma na celu ułatwienie polskim firmom wejścia na rynki krajów afrykańskich oraz budowanie na nich wizerunku Polski jako wiarygodnego partnera gospodarczego, oferującego wysokiej jakości produkty i usługi [Wnukowski 2015]. Co więcej, zgodnie z jego założeniami poziom wymiany handlowej między Polską a Afryką ma osiągnąć 3% całkowitej wymiany handlowej Polski, podczas gdy obecnie wynosi około 1,5% [Wyborcza.biz 2015].

Program „Go Africa” obejmuje następujące działania: wizyty zagraniczne przedstawicieli Polski, misje gospodarcze, działania informacyjne oraz wsparcie finansowe.

Wizytom zagranicznym przedstawicieli Polski towarzyszą najczęściej misje gospodarcze. Wizyty takie mają na celu, z jednej strony, wsparcie ogólnej promo-



cji polskiej gospodarki, z drugiej, lobbowanie na rzecz zawarcia i realizacji konkretnych kontraktów dla polskich przedsiębiorstw. Udział przedstawicieli polskiego rządu, premiera lub ministrów (ich zastępców) podnosi rangę i wiarygodność polskich firm uczestniczących w wyjeździe. Podkreśla także znaczenie afrykańskiego partnera [Gradziuk et al. 2014, s. 15].

W trakcie trwania programu „Go Africa” odbyły się trzy wizyty na najwyższym szczeblu. Podczas nich miały także miejsca fora biznesowe w Abudży, Johannesburgu i Lusace.

Jak wskazuje raport przygotowany przez Polski Instytut Spraw Międzynarodowych pt. „Promocja polskiej gospodarki za granicą”, misje gospodarcze są szczególnie cenioną formą wsparcia przez biznes [Gradziuk et al. 2014, s. 15]. Realizowane są one przede wszystkim w ramach Ministerstwa Rozwoju (MR, dawniej: Gospodarki) i przez PAIiIZ (w mniejszym stopniu przez MSZ). Bezpośrednie spotkania przedsiębiorców są istotnym elementem budowania wzajemnego zaufania między partnerami — jednego z najważniejszych czynników we współpracy na rynku afrykańskim. W ciągu pierwszych dwóch lat (2013–2014) funkcjonowania programu zorganizowano 38 wydarzeń promocyjnych z udziałem ok. 3300 osób, w tym pięć misji biznesowych i siedem misji rozpoznawczych (do Kenii, Tanzanii, Senegalu, Angoli, Mozambiku, Algierii, Republiki Konga, Etiopii, Zambii, Nigerii i RPA). W 2015 r. odbyły się misje do Etiopii, Mozambiku, Botswany, Tanzanii, Angoli i RPA oraz misja rozpoznawcza do Demokratycznej Republiki Konga. W 2016 r. (do lipca) odbyły się misje do Senegalu, Kenii i Tanzanii [PAIZ 2015, Senat 2015, GoAfrica 2015, Bonikowska 2013a].

Poza misjami organizowanymi przez MR, MSZ i PAIiIZ wyróżnić należy także te organizowane przez samorządy gospodarcze i urzędy marszałkowskie. Krajowa Izba Gospodarcza organizowała misje gospodarcze do m.in.: Maroka, Mauretanii, RPA, Mozambiku, Angoli, Namibii, Zambii i Kamerunu. Wielkopolski Urząd Marszałkowski organizował misje do Nigerii i RPA w 2013 r. oraz do Mozambiku i ponownie do RPA w 2014 r. Urzędy małopolski i łódzki do Kenii, Ugandy i Rwandy w 2014 r. oraz do Egiptu i Nigerii w 2015 r. [Bonikowska 2016, s. 7].

Istotnym elementem budowania ściślejszych relacji gospodarczych są misje przyjazdowe administracji państwowej oraz przedsiębiorców z Afryki. W 2013 r. dwukrotnie w Polsce gościła delegacja rządu Republiki Konga. W marcu 2014 r. wizytę złożył wiceprezydent RPA, w lipcu 2014 r. delegacja rządowa z Gwinei, a w październiku tego samego roku premier Tanzanii w towarzystwie firm oraz delegacja rządowa z Zambii. W 2015 r. odbyły się wizyty delegacji rządowych z RPA, Mozambiku, Republiki Konga [Bonikowska 2016, s. 8]. Należy również podkreślić znaczenie wizyt nieformalnych, zarówno wysokich urzędników poszczególnych krajów afrykańskich oraz ugrupowań integracyjnych, jak i przedsiębiorców, mające na celu rozpoznanie możliwości do współpracy gospodarczej.

Działania informacyjne realizowane są przede wszystkim przez MR, MSZ oraz PAIiIZ, a także placówki dyplomatyczne. Głównym ich celem jest dostarczanie wiedzy o prowadzeniu działalności na poszczególnych rynkach afrykańskich. Opierają

się m.in. na funkcjonującym od grudnia 2012 r. portalu „Go Africa” (www.goafrica.gov.pl). Pewne informacje na podstawie danych zebranych z Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji (WPHiI) dostępne są również na portalu promocji eksportu (www.trade.gov.pl). Przygotowywane są także różnego rodzaju opracowania, analizy, informatory na temat wybranych rynków afrykańskich. Organizowane są (głównie przez PAIiIZ) szkolenia, warsztaty, spotkania informacyjne dla przedsiębiorców. Wsparcie merytoryczne udzielane jest przez Wydziały Ekonomiczne Ambasad (WEA) oraz Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji (WPHiI), znajdujące się przy ambasadach i podległe MR. Pomimo podejmowanych działań przedsiębiorcy wskazują braki w informacji o rynkach.

Wsparcie finansowe obejmuje różne instrumenty. W ramach MR należy wyróżnić działania promocyjne polskiego eksportu [Gradziuk et al. 2014, s. 17] oraz koordynację przepływów środków unijnych przeznaczonych na budowę pozytywnego wizerunku polskich firm za granicą. Coraz ważniejszą rolę odgrywają także gwarancje eksportowe, zabezpieczające transakcje handlowe z odroczonym terminem płatności, zwiększając konkurencyjność ofert polskich przedsiębiorców. Są one oferowane m.in. przez Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) czy Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKĘ).

Ministerstwo Rozwoju z własnych zasobów finansuje wsparcie *de minimis* dla przedsiębiorstw rozpoczynających lub rozwijających działalność eksportową. Dotychczasowy roczny budżet przeznaczony na tego rodzaju działalność wynosił 8–10 mln PLN. Przybiera ona trzy podstawowe formy: branżowe projekty promocyjne dotyczące eksportu; dofinansowanie kosztów uzyskania certyfikatu; przedsięwzięcia promocyjne i wspierające eksport [Gradziuk et al. 2014, s. 40]. W ramach funduszy europejskich Ministerstwo Gospodarki w latach 2007–2013 było odpowiedzialne za wcielanie w życie programów promocji eksportu w ramach działania 6.1. „Paszport do eksportu”<sup>257</sup> oraz poddziałania 6.5.2. „Wsparcie udziału przedsiębiorców w programach promocji”. W ramach perspektywy finansowej na lata 2014–2020 powyższe instrumenty są kontynuowane [Gradziuk et al. 2014].

BGK oferuje instrumenty finansowe podzielone na trzy główne kategorie: wsparcie krótkoterminowe, skierowane do wszystkich przedsiębiorstw (m.in. postfinansowanie akredytywy eksportowej, dyskonto należności z akredytywy eksportowej); wsparcie długoterminowe, skierowane przede wszystkim do większych przedsiębiorstw (m.in. wykup wierzytelności; kredyt dla banku nabywcy, możliwy w przypadku istnienia wiarygodnych instytucji finansowych na danym rynku — obecnie instrument ma zastosowanie w około 30 państwach, w tym tylko w dwóch afrykańskich); prefinansowanie eksportu, dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw wypełniających warunki BGK. KUKĘ natomiast oferuje produkty ubezpieczeniowe

---

<sup>257</sup> W ramach projektu „Paszport do eksportu” można było uzyskać dofinansowanie na przygotowanie strategii eksportowej, udział w międzynarodowych imprezach targowych oraz wyjazdy na spotkania z klientami zagranicznymi. Natomiast w ramach poddziałania 6.5.2 możliwe było uzyskanie wsparcia na ogólne oraz branżowe programy promocyjne. W ramach programów ogólnych wyznaczono siedem najbardziej perspektywicznych rynków, w tym Algierię [Gradziuk et al. 2014, s. 41].

z gwarancjami Skarbu Państwa, m.in. gwarancje przetargowe, zwrotu zaliczki czy właściwego wykonania kontraktu. Są nimi objęte wszystkie instrumenty oferowane przez BGK [Gradziuk et al. 2014, s. 43].

W kwietniu 2016 r. na bazie dotychczasowej spółki Polskie Inwestycje Rozwojowe utworzony został Polski Fundusz Rozwoju (PFR), który ma integrować takie instytucje, jak KUKĘ SA, BGK, PAiIZ. Wszystkie one znajdują się, zgodnie z przyjętą w maju 2016 r. przez Sejm nowelizacją ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych, pod nadzorem ministra rozwoju (dotychczas KUKĘ SA znajdowała się w nadzorze ministra finansów) [PAP 2016a]. Jednocześnie wraz z rozszerzeniem działalności o wsparcie ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych przekształciła się od 1 stycznia 2017 r. w Polską Agencję Handlu i Inwestycji (PAHiI). Zmiana podejścia oznacza również likwidację systemu Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji. Na ich miejsce powstanie w ciągu 3 lat 69 Zagranicznych Oddziałów PAHiI, o profilu biur handlowych [PAP 2016b].

Program „Go Africa” i związane z tym mechanizmy finansowe, informacyjne i dyplomatyczne tworzą ramy instytucjonalne ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynki krajów afrykańskich. Należy zgodzić się z twierdzeniem Wnukowskiego, który zauważa, iż „trudno ocenić bezpośredni wpływ programu «Go Africa» na relacje gospodarcze Polski z krajami afrykańskimi (firmy uczestniczące w projekcie nie są zobowiązane do raportowania o podpisanych kontraktach), ale w okresie jego działania widać wyraźne ożywienie w handlu. W latach 2012–2014 wartość obrotów handlowych między Polską a Afryką wzrosła o 26% — z 2,86 mld EUR do 3,61 mld EUR, z czego eksport aż o 48% — z 1,53 mld EUR do 2,27 mld EUR. Szczególnie widoczne jest zwiększenie sprzedaży do państw, w których były podejmowane działania w ramach „Go Africa” [Wnukowski 2015].

Jednocześnie należy zauważyć, że zasięg samego programu i jemu towarzyszących instrumentów jest ograniczony, zarówno pod względem geograficznym, jak i finansowym, tematycznym oraz zasobów ludzkich. Słabości i wyzwania związane z implementacją programu „Go Africa” wymieniono poniżej.

- Brak kompleksowego i całościowego charakteru programu wkomponowanego w spójną i długoterminową strategię globalną RP oraz uwzględniającego różne narzędzia i instrumenty polityki zagranicznej, a także działania różnych instytucji publicznych i podmiotów gospodarczych (prywatnych) zaangażowanych w projekty w Afryce. Program koncentruje się na wykorzystywaniu jedynie instrumentów ekonomicznych. Nie obejmuje swoim przedmiotem kwestii politycznych i społecznych. Instrumenty dyplomacji kulturalnej (takie jak Instytuty Polskie, stypendia) czy pomoc rozwojowa wydają się w niedostatecznym stopniu podkreślone i wyeksponowane w programie.
- Brak wystarczającej informacji o efektach uczestnictwa przedsiębiorstw w poszczególnych działaniach w ramach programu, co nie pozwala na jego dokładną ewaluację. Nie stworzono także bazy danych wiarygodnych partnerów afrykańskich [Wnukowski 2015].

- Brak wystarczającej dostępności rządowych instrumentów finansowych — kredytu lub ubezpieczenia transakcji eksportowych do postrzeganych jako ryzykowne państw Afryki [Wnukowski 2015]. BGK i KUKKE mają ograniczony zasięg geograficzny. Ponadto brak ich współpracy z wiarygodnymi partnerami wśród instytucji finansowych na rynkach pozaeuropejskich. Do tego należy dodać, że polskie banki dość niechętnie finansują ekspansję zagraniczną polskich przedsiębiorstw (m.in. z powodu braku przepisów zmniejszających ryzyko banków) [Gradziuk et al. 2014, s. 31].
- Brak wystarczającej liczby placówek dyplomatycznych i zasobów ludzkich pracujących w nich. WEA często liczą po 1–2 pracowników. Natomiast na dotychczas funkcjonujące 48 WPHiI tylko 4 znajdowały się w Afryce: w Algierii, Egipcie, Maroku i RPA. W 2014 r. został otwarty Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Dubaju, który obsługuje Afrykę Wschodnią. W jego zasięgu znajdują się: Etiopia, Kenia, Tanzania, Rwanda i Uganda. Polska miała do połowy 2016 r. w Afryce dziesięć ambasad — pięć w jej części północnej, pięć w subsaharyjskiej (w Angoli, Etiopii, Nigerii, Kenii i RPA). Polskie MSZ, dostrzegając ten problem, planuje stopniowo ustanowić reprezentacje dyplomatyczne w trzech stolicach: Dakarze (Ambasada RP funkcjonuje od 31 maja 2016 r.), Dar es Salaam (ma rozpocząć swoją działalność w 2017 r.) i Kinszasie, których głównym zadaniem byłby rozwój dwustronnych relacji gospodarczych.
- PAIiIZ w dotychczasowej formule nie odgrywała w pełni roli koordynującej (co wynikało z jej usytuowania w strukturze administracyjnej rządu) i powodowało, że nie wykorzystywano w stopniu wystarczającym efektu synergii działań różnych instytucji [Kugiel 2015a]. Słabością systemu promocji polskiej gospodarki jest również częściowe nakładanie się obowiązków MSZ i MR. W dużym stopniu „skuteczność działania instytucji rządowych w obszarze promocji polskiego biznesu zależy zarówno od interpretacji zapisów ustawy o działach rządowych, jak i od jakości współpracy i konsultacji na linii MSZ-MR(MG)” [Gradziuk et al. 2014, s. 17].
- Program „Go Africa” nie stworzył stałych mechanizmów współpracy i dialogu rządu / instytucji państwowych z biznesem, w tym z samorządem gospodarczym. Spotkania mają charakter *ad hoc*, zwoływane w kontekście konkretnej wizyty/misji w danym państwie/regionie. Jednocześnie dość wymowną sytuacją jest fakt, iż na V Forum Biznesu EU–Afryka (31 marca – 1 kwietnia 2014 r.), które towarzyszyło szczytowi UE–Afryka (2–3 kwietnia 2014 r.), na 400 gości było tylko kilku przedstawicieli biznesu i świata nauki z Polski.
- Program „Go Africa” nie uwzględnia i nie wykorzystuje w realizacji swoich zadań pochodzących z Afryki absolwentów polskich uczelni wyższych. Szacuje się, iż do 2000 r. ponad 1000 obywateli z Afryki otrzymało dyplomy szkół wyższych (z Nigerii — 423 osoby, Sudanu — 311, Etiopii — 128, Tunezji — 125, Ghany — 116) [Bonikowska 2016, s. 10]. Większość wróciła do swoich krajów, gdzie często tworzą towarzystwa przyjaźni i bilateralne izby gospodarcze.

## 13.4. Podsumowanie

Kraje kontynentu Afryki cechowało wysokie tempo wzrostu gospodarczego w minionych latach. Zachodzące w nich przeobrażenia na poziomie makro- i mikroekonomicznym stwarzają przed nimi szanse kontynuacji dynamizacji rozwoju. Na ich drodze pojawiają się jednak również realne wyzwania związane zwłaszcza z możliwością niekorzystnej ewolucji gospodarki światowej oraz przyjętej w większości z nich surowcowej specjalizacji produkcji i eksportu. Jak wskazano w drugiej części monografii, liczne państwa kontynentu to rynki perspektywiczne, oferujące nowe możliwości handlowe i inwestycyjne związane z rosnącymi wydatkami publicznymi, wysoką konsumpcją i poprawą warunków działalności gospodarczej. Stanowią one atrakcyjny kierunek ekspansji eksportowej i inwestycyjnej dla polskich przedsiębiorstw. Jednocześnie Polska dysponuje znacznym potencjałem gospodarczym, który może wykorzystać na rynkach afrykańskich. Co więcej, kraje afrykańskie przestają być kojarzone w Polsce wyłącznie z problemami rozwojowymi, przemysłem wydobywczym czy surowcami, ale coraz częściej są postrzegane jako potencjalnie znaczący i szybko rozwijający się rynek zgłaszający zapotrzebowanie na produkty konsumpcyjne oraz projekty infrastrukturalne. Stwarza to możliwości rozwoju polskiego eksportu dóbr i usług konsumpcyjnych oraz podjęcia współpracy inwestycyjnej czy doradczej. Dotychczasowe ramy organizacyjno-prawne i informacyjne, mające na celu intensyfikację współpracy bilateralnej i multilateralnej, są jednak niewystarczające. Potrzeba determinacji i rzeczywistej implementacji przyjętych postanowień, a także nieustannej obecności na rynkach afrykańskich ze strony zarówno instytucji państwowych, jak i samych przedsiębiorców.



# 14

## **Rekomendacje dla kierunków polityki gospodarczej Polski oraz strategii polskich przedsiębiorstw w stymulowaniu ekspansji na rynki krajów afrykańskich**

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować poniższe wnioski i rekomendacje dla kierunków polityki gospodarczej Polski oraz strategii polskich przedsiębiorstw w stymulowaniu ekspansji na rynki krajów afrykańskich.

1. Rynki krajów afrykańskich dysponują znacznym potencjałem gospodarczym i możliwościami rozwojowymi. Są to rynki dynamiczne, o rosnącej konkurencyjności oraz wysokiej dynamice wzrostu wraz z prognozami jej utrzymania. Pomimo istniejących wyzwań rozwojowych związanych z problemami ubóstwa, niskim poziomem rozwoju społecznego, nierównościami rozwojowymi, barierami o charakterze infrastrukturalnym i instytucjonalnym oraz niestabilnością polityczną i gospodarczą można je uznać za rynki perspektywiczne dla współpracy gospodarczej Polski.
2. Zasadność intensyfikacji ekspansji gospodarczej Polski na rynki krajów afrykańskich, a jednocześnie dywersyfikacja współpracy gospodarczej na rynki krajów pozaeuropejskich wynika ponadto z przesłanek o charakterze geopolitycznym i strategicznym. Można wyszczególnić kilka łączących się aspektów: (a) pogłębiające się problemy gospodarcze i polityczne Unii Europejskiej, czego egzemplifikacją stał się w czerwcu 2016 r. proces Brexitu, potwierdzają konieczność poszukiwania nowych rynków we współpracy handlowej oraz inwestycyjnej Polski; (b) zasadność ekspansji gospodarczej na rynki pozaeuropejskie wiąże się również z pogarszającą się współpracą z Rosją — największym rynkiem bloku wschodniego, co wynika z zastosowanych wobec Rosji sankcji gospodarczych przez UE oraz wzajemnie wprowadzanych sankcji wobec krajów unijnych przez Rosję; (c) konieczność dążenia do dywersyfikacji geograficznej obrotów handlu zagranicznego oraz przepływów kapitałowych w celu zapewnienia ich pozytywnego wpływu na poziom zagranicznych przychodów polskiej gospodarki.

3. W ujęciu szczegółowym za przesłanki dla intensyfikacji współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a Afryką można uznać rosnące wydatki konsumpcyjne i rządowe krajów kontynentu, związane głównie z koniecznością zapewnienia społeczeństwu podstawowych usług (elektryczności, wody, edukacji, usług medycznych, urządzeń sanitarnych); potrzeby w wymiarze infrastruktury transportowej, telekomunikacyjnej oraz bezpośrednio produkcyjnej; zapotrzebowanie tamtejszych rynków na zaawansowane technologie we wszystkich wymiarach działalności gospodarczej; potencjał demograficzny i jego strukturę, wraz z bogacącą się klasą średnią; zmieniający się charakter gospodarki światowej i możliwości włączenia się krajów w globalne łańcuchy wartości.
4. Niezbędne będą działania na szczeblach administracji rządowej mające na celu zbieranie informacji o rynkach afrykańskich, ich potencjale, możliwościach rozwojowych, zapotrzebowaniu, popycie konsumpcyjnym, uwarunkowaniach instytucjonalnych (m.in. barierach handlowych, systemach podatkowych), warunkach do prowadzenia działalności gospodarczej, a także zidentyfikowanie rynków priorytetowych oraz kierunków branżowych dla potencjalnej współpracy.
5. Na podstawie przeprowadzonej analizy potencjału gospodarczego krajów afrykańskich wyróżniono następujące rynki o wysokim potencjale i możliwościach wzrostu:
  - ze wschodnioafrykańskich rynków: Kenię, Etiopię, Mozambik, Rwandę, Ugandę, Tanzanię;
  - z południowoafrykańskich rynków: RPA, Botswanę;
  - ze środkowoafrykańskich rynków: Angolę, Kamerun;
  - z zachodnioafrykańskich rynków: Nigerię, Ghanę, Senegal, Wybrzeże Kości Słoniowej;
  - z północnoafrykańskich rynków: Egipt, Maroko, Algierię.Zidentyfikowane rynki uznano za szczególnie perspektywiczne kierunki geograficzne dla współpracy Polski z krajami afrykańskimi.
6. Istotne jest poszukiwanie oraz określenie nisz rynkowych, w których oferta polskich podmiotów byłaby konkurencyjna i uwzględniająca zmiany, jakie zachodzą na rynkach afrykańskich w ostatnich latach, oraz perspektywy ich dalszego rozwoju. Oferowane towary i usługi powinny być w jak największym stopniu dostosowane do: specyfiki rynków afrykańskich, w szczególności trudnych warunków eksploatacyjnych, jakości infrastruktury drogowej oraz braku bądź przerw w dostawach energii elektrycznej; zmieniających się społeczeństw poszczególnych krajów, z jednej strony do bogacącej się klasy średniej, która poszukuje dobrych jakościowo towarów i usług oferowanych przez firmy europejskie, z drugiej zaś do ciągle ograniczonych dochodów większości społeczeństwa.

W kontekście synergii gospodarczych i korzyści ich wykorzystania pomiędzy Afryką a gospodarką Polski przeprowadzone badania pozwalają wnioskować, że Polska może zaferować rozwijającemu się rynkowi konsumenckiemu w Afryce wysokiej jakości wyroby przemysłowe, głównie maszyny dla przemysłu wydobywczego, maszyny budowlane, maszyny i urządzenia stosowane w rolnictwie



oraz urządzenia nieskomplikowane i łatwe w obsłudze o różnym przeznaczeniu. Polska ma przewagę konkurencyjną w branży maszynowej i konstrukcyjnej. Duże znaczenie mają ponadto dobra konsumpcyjne, szczególnie elektronika, samochody i ich części, a także meble, sprzęt telekomunikacyjny i AGD oraz artykuły biurowe. Żywność oraz produkty żywnościowe są również ważnym przedmiotem eksportu Polski na rynki afrykańskie, ale w tym względzie dominują w imporcie z Afryki. Przedsiębiorcy afrykańscy są głównie zainteresowani eksportem produktów rolnych, owoców i warzyw, zbóż, co wiąże się z niską specjalizacją poszczególnych krajów. Sukcesu polskich firm należy upatrywać ponadto w jakości, innowacyjności i nowych technologiach. Wzrastające potrzeby konsumentów zwiększającej się w społeczeństwach afrykańskich klasy średniej stwarzają bowiem możliwości eksportu dóbr luksusowych oraz usług wyspecjalizowanych o wysokich standardach. Można wskazać na możliwości eksportu biżuterii, ubrań, produktów żywnościowych, zaawansowanych technologii i elektroniki oraz w zakresie przemysłu motoryzacyjnego.

Nisze rynkowe zidentyfikowano więc w następujących obszarach: przemysł budowlany, motoryzacyjny (części samochodowe), stoczniowy, lotniczy, spożywczy, elektroniczny, wyroby jubilerskie, urządzenia sanitarne, aparatura medyczna, turystyka, rozwiązania w zakresie urbanizacji, rolnictwo, branża meblowa. Do perspektywicznych obszarów współpracy zaliczono ponadto badania i rozwój, bankowość, usługi finansowe oraz biznesowe, transport i logistykę, telekomunikację oraz sektor energetyczny, w tym szczególnie energię odnawialną. W wymiarze inwestycyjnym można z kolei wskazać na dobre rokowania w branżach: budowlanej, spożywczej, farmaceutycznej, hotelarskiej, medycznej i chemicznej. Za perspektywiczne obszary współpracy dla polskich przedsiębiorstw na rynkach afrykańskich uznano ponadto rozwój infrastruktury — głównie drogowej, ale też kolejowej, portowej czy lotniskowej, jak również telekomunikacyjnej i bezpośrednio produkcyjnej.

7. Współpracy gospodarczej oraz wzmocnieniu wzajemnych relacji biznesowych między Polską a rynkami afrykańskimi będzie służyło zapewnienie dostępu i upowszechnianie informacji zarówno przedsiębiorcom polskim, jak i afrykańskim. Chodzi o informacje ogólne o rynkach, ale też mające charakter szczegółowy. Istotną barierą we wzajemnej współpracy jest brak rzetelnych informacji na temat rynków, możliwości biznesowych oraz warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Cenne źródło informacji mogłaby stanowić baza danych — stworzona we współpracy polskich i afrykańskich instytucji publicznych — zawierająca takie informacje, jak również dane o przedsiębiorstwach polskich współpracujących lub planujących współpracę na rynkach krajów afrykańskich oraz firm afrykańskich, z którymi polskie podmioty mogłyby nawiązać współpracę. Ważnym elementem wsparcia mogą być szkolenia oferowane przez agendy rządowe lub we współpracy z nimi dla polskich przedsiębiorców zarówno tych, którzy podjęli współpracę na rynkach afrykańskich, jak i potencjalnych eksporterów, importerów oraz inwestorów. Promocja i wsparcie ze

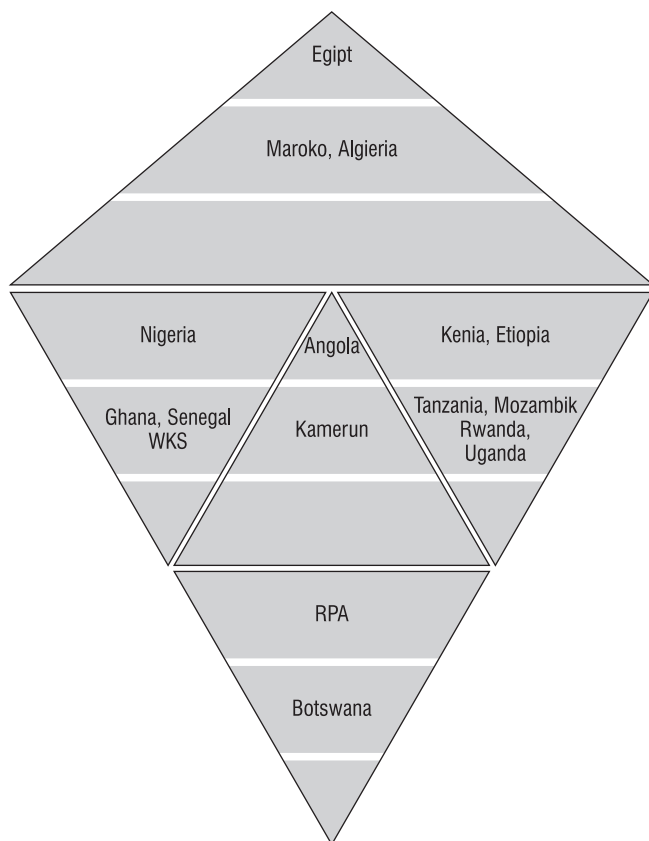
strony administracji rządowej powinny objąć ponadto system edukacji na poziomie akademickim, w tym wymianę studentów pomiędzy Polską a krajami afrykańskimi; promocję kierunków studiów czy studiów podyplomowych szerzących informacje o rynkach wschodzących — również afrykańskich — i promujące współpracę gospodarczą.

8. Konieczne są skuteczne działania informacyjne polskiej administracji rządowej odnośnie do istniejących i planowanych instrumentów wsparcia eksportu na rynki afrykańskie oraz możliwości ekspansji inwestycyjnej. Stosunkowo niski jest poziom wykorzystania oferowanych instrumentów przedsiębiorstwa współpracujące z podmiotami z Afryki. Zatem pożądane byłoby dotarcie do przedsiębiorstw planujących ekspansję na rynki afrykańskie z informacją o oferowanych przez państwo instrumentach wsparcia. Również sami przedsiębiorcy powinni zwracać się do stosownych instytucji państwa o pomoc w uzyskaniu informacji o rynkach, oferowanych instrumentach wsparcia oraz w znalezieniu wiarygodnego partnera biznesowego.
9. Niezbędne będą zinstytucjonalizowane działania promocyjne na wybranych — priorytetowych — rynkach afrykańskich oraz dostosowana do ich specyfiki kampania informacyjna. Chodzi tu o promocję oraz długookresowe wypracowanie postrzegania zarówno Polski jako kraju, jak i produktów oraz usług oferowanych przez polskie podmioty. Warte rozważenia są więc działania z zakresu brandingu narodowego zmierzające do stworzenia właściwego wizerunku polskiej marki na rynkach afrykańskich. Ważne jest, aby polskie wyroby były utożsamiane na rynkach afrykańskich z nowoczesnością, solidnością i wysoką jakością wykonania, a jednocześnie przystępną ceną, co ułatwi ich promocję i ma szansę przełożyć się na dobre wyniki sprzedaży.
10. W kontekście współpracy inwestycyjnej wskazana jest współpraca Polskiej Agencji Handlu i Inwestycji (PAHiI) z afrykańskimi agendami rządowymi, zajmującymi się promowaniem inwestycji. Głównym celem takiej współpracy powinna być identyfikacja, ocena oraz wybór celów inwestycyjnych najlepszych z punktu widzenia interesu polskiego i efektywności wspólnie podejmowanych działań (pożądanych sektorów gospodarki, wspólnych projektów, konkretnych przedsiębiorstw). Właściwym rozwiązaniem byłoby ponadto zawiązanie pomiędzy podmiotami funduszu inwestycyjnego zarządzającego portfelem inwestycyjnym; wybór partnera zarządzającego takim funduszem, cechującego się dobrą znajomością zarówno rynków afrykańskich, jak i rynków europejskich oraz zwiększenie elementów wsparcia dla wzajemnych inwestycji.
11. Należy rozważyć zainteresowanie instytucji afrykańskich wspieraniem internacjonalizacji na rynku polskim w formie inwestycji o charakterze mniejszościowym. W początkowym etapie internacjonalizacji inwestorzy afrykańscy potrzebują polskich partnerów biznesowych, aby lepiej zrozumieć rynek, kulturę, w tym kulturę biznesową, zwiększyć efektywność w procesie rekrutacji, zaufanie oraz efektywność w budowaniu relacji na poziomie rządowym czy samorządowym. Wydaje się to szczególnie istotne na początku ekspansji afrykańskiego kapitału. Projekty inwestycyjne o takim charakterze powinny jedno-

- czeńście umożliwiać dostęp polskim przedsiębiorcom do rynku afrykańskiego — zwiększając w rezultacie polski eksport — dzięki istniejącym sieciom dystrybucji, kontaktom biznesowym, znajomości rynku.
12. Specyfika rynków skłania do przedsięwzięć o charakterze *joint venture* tworzonych we współpracy polskich i afrykańskich podmiotów zarówno w Polsce, jak i na rynkach afrykańskich. Chodzi o wspólne inwestycje i przedsięwzięcia o charakterze logistyczno-dystrybucyjnym. Taka forma działalności pozwoli zniwelować bariery związane z niską znajomością kultury biznesowej zarówno w Afryce, jak i na rynkach europejskich.
  13. Możliwości wzrostu polskiego eksportu można też upatrywać w rezultacie współpracy Polski i innych krajów — w tym Chin — w kontekście dalszej wspólnej ekspansji na rynki afrykańskie. Wynika to ze zmiany charakteru handlu międzynarodowego i coraz większej defragmentaryzacji procesów produkcyjnych, rosnącego znaczenia sieci produkcyjnych i możliwości włączenia się w globalne łańcuchy wartości.
  14. Należy rozważyć zwiększenie liczby polskich placówek dyplomatycznych w Afryce, aby wzmocnić obecność podmiotów reprezentujących polskie interesy gospodarcze. Chodzi ponadto o wzmocnienie sekcji ekonomicznych placówek oraz tworzenie celowych agend rządowych o charakterze gospodarczym. Przyczyniłoby się to do lepszej znajomości specyfiki rynków oraz oferowanego wsparcia dla rodzimych przedsiębiorstw na rynkach afrykańskich. Wzrost liczby podmiotów reprezentujących polską rację stanu na terenie Afryki wskazywałby również na chęć wzmocnienia relacji Polski z krajami kontynentu, co mogłoby ułatwić realizację interesów przez polskie przedsiębiorstwa oraz wpłynąć na intensyfikację wzajemnych powiązań gospodarczych.
  15. Skuteczne stymulowanie ekspansji gospodarczej będzie wymagać dalszego rozwoju takich instrumentów wsparcia dla handlu i inwestycji, jak poręczenia rządowe, kredyty eksportowe czy międzybankowe fundusze inwestycyjne oraz implementacji nowych instrumentów. Innym ważnym elementem wsparcia ze strony państwa może być sprzyjanie zakładaniu izb przemysłowo-handlowych zarówno w Polsce, jak i w krajach afrykańskich oraz we wzmocnienie przedstawicielstwa polskich przedsiębiorców i agend rządowych w już istniejących instytucjach, jak izby przemysłowo-handlowe Unii Europejskiej wraz z jej jednostkami zamiejscowymi. Niezbędne jest ponadto zwiększenie przedstawicielstwa i aktywności Polski w forach, komisjach i grupach roboczych Unii Europejskiej. Ważne będzie tworzenie i wsparcie istniejących firm konsultingowych, doradztwa, grup kapitałowych oraz współpraca z już działającymi.
  16. Za celowe należy uznać wykorzystanie wiedzy innych krajów i podmiotów gospodarczych o większym doświadczeniu w ekspansji międzynarodowej na rynki afrykańskie oraz wykorzystanie instrumentów wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej w tym względzie. Warto nawiązać współpracę z takimi podmiotami, zarówno publicznymi, jak i prywatnymi. Selekcja i wdrożenie wybranych działań mogłyby przyczynić się do poprawy skuteczności ekspansji na rynki afrykańskie polskich podmiotów gospodarczych.

17. We wszystkich wskazanych obszarach rekomendacji niezbędne będzie aktywne i efektywne zaangażowanie odpowiednich instytucji i organów państwa. Podejmowane działania powinny mieć charakter skoordynowany zarówno ze strony resortów i agend rządowych, jak i w zakresie przedmiotowym. Kluczowe znaczenie należy przypisywać wypracowaniu długookresowej strategii wobec kontynentu wraz z dokładnym rozeznaniem rynków priorytetowych, określeniem ich potrzeb w kontekście zapotrzebowania gospodarek, popytu konsumpcyjnego oraz ustaleniem możliwości strony polskiej, w tym kierunków polskiej oferty eksportowej i elementów jej wsparcia dla podmiotów rokujących największe szanse na współpracę. W ujęciu graficznym perspektywiczne rynki dla współpracy przedstawiono na rysunku 14.1. Należy mieć na uwadze ich odmienną specyfikę, zróżnicowany potencjał, a w rezultacie możliwości współpracy w różnorodnych branżach czy sektorach gospodarki.

**Rysunek 14.1.** Perspektywiczne kierunki geograficzne dla współpracy Polski z krajami afrykańskimi



Przy realnym wdrażaniu działań wymienionych powyżej w charakterze rekomendacji w stosunku do kierunków polskiej polityki gospodarczej oraz strategii rodzimych przedsiębiorstw w stymulowaniu ekspansji w sferze handlowej, usługowej, infrastrukturalnej i inwestycyjnej na rynki afrykańskie nie należy zapominać, że kraje tego kontynentu, także te, których rynki określono jako szczególnie perspektywiczne, napotykają i będą również w przyszłości napotykać różnego rodzaju bariery i wyzwania. Będą one utrudniać dynamizację rozwoju tych krajów.

Bariery te, o bardzo różnej naturze, w postaci politycznej niestabilności, różnic kulturowych, słabości instytucjonalnej, niedorozwoju infrastruktury, ale także cech gospodarek słabo zaawansowanych ekonomicznie, często o monokulturowej strukturze, uzależnionych od produkcji i sprzedaży surowców, a tym samym narażonych na wahania dochodów eksportowych, mogą wywoływać czasowe wyzwania i perturbacje w realizacji stabilnej współpracy z krajami afrykańskimi. Ryzyko nieosiągnięcia korzyści ekonomicznych, zwłaszcza w krótkim okresie, jest zatem w odniesieniu do działalności w tych krajach większe aniżeli na rynkach dojrzałych i ustabilizowanych. W dłuższej jednak perspektywie spory potencjał gospodarczy kontynentu afrykańskiego może zapewniać zyski krajom i przedsiębiorstwom konsekwentnie nastawiającym się na długofalową współpracę. Taką właśnie perspektywę realizacji korzystnych ekonomicznie biznesów na rynkach afrykańskich powinny dostrzegać zarówno instytucje państwowe, jak i polscy przedsiębiorcy.

# Bibliografia

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. [2005], *Institutions as the fundamental cause of long-run growth*, w: *Handbook of economic growth*, red. P. Aghion, S. Durlauf, North-Holland, Amsterdam.
- Adamczyk A. [2014], *Polityka Unii Europejskiej wobec regionu śródziemnomorskiego. Fiasko czy sukces?*, w: *Unia Europejska jako aktor na scenie globalnej. Razem czy osobno?*, red. B. Góralczyk, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Adelman I. [1999], *Fallacies in development theory and their implications for policy*, Working Paper, no 887, University of California and Berkeley, Department of Agricultural and Resource Economics Policy.
- AfDB et al. [2011], *African Economic Outlook 2011. Africa and its emerging partners*, OECD Publishing, Paris.
- AfDB et al. [2012], *African Economic Outlook 2012. Promoting youth employment*, pocket edition, OECD Publishing, Paris.
- AfDB et al. [2013], *African Economic Outlook 2013. Structural transformation and natural resources*, pocket edition, OECD Publishing, Paris.
- AfDB et al. [2014], *African Economic Outlook 2014. Global value chains and Africa's industrialisation*, OECD Publishing, Paris.
- AfDB et al. [2015], *African Economic Outlook 2015. Regional development and spatial inclusion*, OECD Publishing, Paris.
- AfDB et al. [2015a], *African Economic Outlook 2015. Regional development and spatial inclusion. Overview*, OECD Publishing, Paris.
- AfDB et al. [2016], *African Economic Outlook 2016. Sustainable cities and structural transformation*, OECD Publishing, Paris 2016.
- AfDB, WEF, OECD, The World Bank [2015], *Africa Competitiveness Report 2015*, WEF, Geneva.
- African Union [2015], <http://www.au.int/>
- Ahmed Farouk G., Péridy N., Gonzalez J.L., Mendez Parra M. [2012], *Shallow vs. deep integration in the Southern Mediterranean: Scenarios for the region up to 2030*, „MEDPRO Technical Report” 2012, nr 13/March, [www.ceps.eu/ceps/dld/6795/pdf](http://www.ceps.eu/ceps/dld/6795/pdf)
- Aleksandrowicz P., Rudzki P. [2012], *UE-Maroko: warzywa, owoce, ryby bez cla*, „Rzeczpospolita” z 17.02.2012 r., <http://www.ekonomia.rp.pl/artukul/813793.html>, data dostępu 20.10.2015.
- ALROSA [2015], <http://eng.alrosa.ru/>
- Altman D. [2015], *Introducing the Baseline Profitability Index*, Foreign Policy.
- Ambasada RP w Nairobi [2015], [http://www.nairobi.msz.gov.pl/pl/wspolpraca\\_dwustronna/wspolpraca\\_gospodarcza/kenia/kenia](http://www.nairobi.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/wspolpraca_gospodarcza/kenia/kenia), data dostępu 15.03.2015.
- Ambasada RP w Rabacie [2015], Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, <https://casablanca.trade.gov.pl/pl/>, data dostępu 2.02.2015.
- Ambasada RP w Tunisie [2015], <http://www.tunis.msz.gov.pl/pl/>, data dostępu 6.05.2015.
- Arab League [2016], <http://www.arableagueonline.org>, data dostępu 2.03.2016.

- Ardeni P.G., Wright B. [1992], *The Prebisch-Singer Hypothesis: A reappraisal independent of stationarity hypotheses*, „Economic Journal”, no 102.
- Arezki R., Hadri K., Loungani P., Rao Y. [2013], *Testing the Prebisch-Singer Hypothesis since 1650: Evidence from panel techniques that allow for multiple breaks*, IMF Working Paper, no 180.
- Arndt H.W. [1987], *Economic development: The history of an idea*, University of Chicago Press, Chicago.
- AT Kearney [2015], *FDI Confidence Index*, <https://www.atkearney.com/>, data dostępu 11.10.2015.
- Bażyński P. [2009], *Europejska polityka rozwojowa. Organizacja pomocy Unii Europejskiej dla krajów rozwijających się*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Bairoch P. [1993], *Economics and world history — myths and paradoxes*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Balcer A. [2012], *Relacje ekonomiczne Polski z krajami pozaeuropejskimi — szanse i wyzwania*, DemosEuropa. Centrum Strategii Europejskiej, Warszawa.
- Baldwin R. [1994], *Towards an integrated Europe*, Graduate Institute of International Studies, Geneva.
- Balfour R. [2009], *The transformation of the Union for the Mediterranean*, „Mediterranean Politics” 2009, vol. 14, nr 1.
- Bank of Algeria [2015], <http://www.bank-of-algeria.dz/>
- Bardhan P., [1989], *The new institutional economics and development theory: A brief critical assessment*, „World Development”, no 17.
- Barro R. [1997], *Determinants of economic growth*, MIT Press, Cambridge.
- Bartkowiak R. [2013], *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa.
- Baxter R. [2012], *The global economic crisis and its impact on South Africa and the country's mining industry*, South African Reserve Bank.
- Bąkiewicz A., Czaplicka K. [2011], *Wzrost i rozwój gospodarczy w krajach rozwijających się*, w: *Ekonomia rozwoju*, red. R. Piasecki, PWE, Warszawa.
- Bąkiewicz A., Żuławska U. [2010], *Od teorii wzrostu do ekonomii rozwoju*, w: *Rozwój w dobie globalizacji*, red. A. Bąkiewicz, U. Żuławska, PWE, Warszawa.
- Behr T. [2012], *The European Union's Mediterranean Policies after the Arab Spring: Can the Leopard change its spots?*, „Amsterdam Law Forum” 2012, vol. 4, nr 2.
- Bensassi S., Martinez-Zarzoso I., Marquez-Ramos L. [2010], *Economic integration and the two margins of trade: An application to the Euro-Mediterranean agreements*, „CREMed Working Papers” 2010, 2.
- Bhorat H., Kanbur R., Stanwix B. [2015], *Minimum wages in Sub-Saharan Africa: A primer*, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Bicchi F. [2004], *The European origins of Euro-Mediterranean practices*, „Working Papers” 2004, nr 12, Centre for the Analysis of Political Change, Berkley.
- Bilal S. [2007], *Some legal issues related to the EPAs. Meeting of the ACP Legal Experts*, ACP House, Brussels, 9–11 October, ECDPM, Maastricht <http://ecdpm.org/wp-content/uploads/2013/11/Legal-Issues-Related-EPAs-2007.pdf>, data dostępu 28.07.2015.
- Bilquees F., Mukhtar T. [2011], *Export instability, income terms of trade instability and growth: The case of India*, „The Romanian Economic Journal”, no 39.
- Blattman Ch., Hwang J., Williamson J. [2003], *The terms of trade and economic growth in the periphery 1870–1938*, Working Paper, NBER, no 9940.
- Bleaney M., Greenway D. [2001], *The impact of terms of trade and real exchange rate volatility on investment and growth in Sub-Saharan Africa*, „Journal of Development Economics”, no 65.
- Bloch H., Sapsford D. [1998], *Trend in the international terms of trade between primary producers and manufacturers*, „Journal of International Development”, no 8.
- Bloomberg [2015], <http://www.bloomberg.com/europe>
- Bonikowska M. [2013a], *Polska-Afryka (Poland-Africa), Where to look for business opportunities? Gdzie szukać gospodarczych szans?*, Raport ThinkTank, Warszawa 2013.
- Bonikowska M. et al. [2013b], *Obudzić uśpionego olbrzymia. Jak wesprzeć średniej wielkości przedsiębiorstwa w ekspansji zagranicznej?*, „Magazyn ThinkTank”, nr 19.
- Bonikowska M. [2016], *Go Africa: co dalej?*, „Analiza CSM” 2016, nr 3.
- Borkowski P.J. [2009], *Polityka sąsiedztwa Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa.

- Brempong K.G. [1991], *Export instability and economic growth in Sub-Saharan Africa*, „Economic Development and Cultural Change”, no 65.
- Brinkman R. [1995], *Economic growth versus economic development: toward a conceptual clarification*, „Journal of Economic Issues”, no 4.
- Brüntrup M. [2007], *EBA and the EU sugar market reform: Development gift or Trojan Horse?*, w: *European Union trade politics and development. „Everything but Arms” unravelled*, red. G. Faber, J. Orbie, Routledge, London–New York.
- Brussels Office Weblog [2013], *Extended access to EU markets for ACP exporters*, 25 April 2013, [http://brussels.cta.int/index.php?option=com\\_k2&view=item&id=7668:extended-access-to-eu-markets-for-acp-exporters](http://brussels.cta.int/index.php?option=com_k2&view=item&id=7668:extended-access-to-eu-markets-for-acp-exporters), data dostępu 20.06.2015.
- Business Anti-Corruption Portal [2015], <http://www.business-anti-corruption.com/>, data dostępu 20.12.2015.
- Business Day [2014], <http://www.bdlive.co.za/>
- Business Insider [2012], <http://businessinsider.com>
- CEED [2013], *Africa-Europe on the global chessboard: The new opening*, Central and Eastern Europe Development Institute.
- Chang H.J. [2003], *Kicking away the ladder. Development strategy in historical perspective*, Anthem Press, London.
- Chang H.J. [2006], *The East Asian development experience. The miracle, the crisis and the future*, Zed Books, London, New York.
- Chang H.J. [2011], *Institutions and economic development: Theory, policy and history*, „Journal of Institutional Economics”, no 4.
- CIA [2016], *The World Factbook*, [www.cia.gov](http://www.cia.gov), data dostępu 4.12.2015.
- CIA Factbook [2015], <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>, data dostępu 11.12.2015.
- Cieślak E. [2014a], *African Sovereign Wealth Funds: Facts and figures*, „Gospodarka Narodowa”, iss. 6/2014.
- Cieślak E. [2014b], *Foreign trade and global value chains of the Southern African Customs Union's members*, „Economics and Management: Current Issues and Perspectives”, iss. 2 (34).
- Cieślak E. [2014c], *Region of Southern Africa: international trade and global value chains*, Folia Oeconomica Stetinensia, 2.
- Cieślak E. [2015], *Kraje postsocjalistyczne w globalnych łańcuchach wartości*, Studia Ekonomiczne PAN, iss. 2.
- Cleveland H. [2014], *Youth unemployment in West Africa*, Borgen Magazine, 16.
- Collins & The World Bank [2013], *Atlas of global development. A visual guide to the world's greatest challenges*, fourth edition, Collins&The World Bank, Washington DC.
- COMESA 2013, [http://about.comesa.int/index.php?option=com\\_content&view=article&id=95&Itemid=11](http://about.comesa.int/index.php?option=com_content&view=article&id=95&Itemid=11), data dostępu 28.07.2013.
- Council of the European Union [2010], *3rd Africa-EU Summit — Tripoli Declaration*, 17452/10, [http://aei.pitt.edu/45281/1/tripoli\\_summit.pdf](http://aei.pitt.edu/45281/1/tripoli_summit.pdf), data dostępu 16.03.2016.
- Czerep J. [2010], *Maroko, mniej niż członek UE, więcej niż partner*, 10 marca 2010 r., <http://www.psz.pl/127-unia-europejska/jedrzej-czerep-maroko-mniej-niz-czlonek-ue-wiecej-niz-partner>, data dostępu 22.10.2015.
- Daly H. [1996], *Beyond growth: The economics of sustainable development*, Beacon Press, Boston.
- David D. [2000], *40 years of Europe-ACP relationship*, „The ACP-EU Courier”, September 2000.
- Dawe D. [1996], *A new look at the effects of export instability on investment and growth*, „World Development”, no 12.
- Deaton A., Miller R.I. [1996], *International commodity prices, macroeconomic performance and politics in Sub-Saharan Africa*, „Journal of African Economics”, no 5.
- Department of Trade and Industry Republic of South Africa [2015], <http://www.thedti.gov.za/>, data dostępu 11.10.2015.
- Deutsche Bank [2012], *Capital markets in Sub-Saharan Africa*.
- Doliwa-Klepacki Z. [2003], *Integracja europejska (po zakończeniu negocjacji Polski z UE)*, Temida 2, Białyłystok.



- Dorfman R. [1991], *Review article: Economic development from the beginning to Rostow*, „Journal of Economic Literature”, no 29.
- Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej [2006], Wspólne oświadczenie Rady i przedstawicieli rządów Państw Członkowskich zebranych w ramach Rady, Parlamentu Europejskiego i Komisji w sprawie polityki rozwojowej Unii Europejskiej: „Konsensus Europejski”, Dz. U. UE 2006/C 46/01, 24 lutego 2006 r.
- Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej [2007], Rozporządzenie Rady (WE) nr 1528/2007 z dnia 20 grudnia 2007 r. w sprawie stosowania uzgodnień dotyczących produktów pochodzących z niektórych państw wchodzących w skład grupy AKP przewidzianych w umowach ustanawiających lub prowadzących do ustanowienia umów o partnerstwie gospodarczym, L 348, 31.12.2007.
- Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej [2012], Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz. U. UE 2012/C 326/01, 26 października 2012 r.
- EAC 2013, [http://www.eac.int/index.php?option=com\\_content&view=article&id=44&Itemid=54](http://www.eac.int/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=54), data dostępu 28.07.2013.
- ECDPM [2010], *Regional Groupings and EPA Negotiation Configurations*, <http://ecdpm.org/publications/regional-groupings-epa-negotiation-configurations/>, data dostępu 10.10.2015.
- ECDPM [b.r.], *Dossier: FAQ — Economic Partnership Agreements*, <http://ecdpm.org/dossiers/dossier-economic-partnership-agreements/>, data dostępu 20.07.2015.
- Economic Commission for Africa (UNECA) [2005], *Economic and Welfare Impacts of the EU-Africa Economic Partnership Agreements*, „ATPC Work in Progress” 2005, nr 10.
- ECOWAS [2015], <http://www.ecowas.int/>
- Egyptian Ministry of Investment [2015], <http://www.investment.gov.eg/EN/default.aspx>, data dostępu 12.11.2015.
- Egyptian Polish Businessmen Association [2015], <http://www.epba-egy.com/>
- Elgström O. [2011], *European Union policy on economic partnership agreements: Trade... and aid?*, w: *Making EU foreign policy. National preferences, European norms, and common policies*, red. D.Thomas, Palgrave Macmillan, London–New York.
- Emerson M., Noutcheva G. [2005], *From Barcelona process to neighbourhood policy, assessments and open issues*, „CEPS Working Document”, nr 220, March.
- Energoprojekt-Katowice S.A. [2015], <http://www.energoprojekt.com.pl/>, data dostępu 15.03.2015.
- Erasmus L. [2014], *Sudan — issues in debt relief*, IMF.
- Ernst & Young [2012], *Repositioning the South African investment case*.
- Ernst & Young [2013], *Ernst & Young's attractiveness survey. Africa 2013*.
- Ernst & Young [2014], *Ernst & Young's attractiveness surveys. Africa 2014. Executing growth*.
- Escribano G. [2016], *A Political Economy Perspectives on North African Transitions*, w: *North African politics: Change and continuity*, Routledge.
- European Commission [1996], *Green Paper on Relations between the European Union and the ACP Countries on the Eve of the 21st Century. Challenges and Options for a New Partnership*, COM(96)570 final, November 1996, Brussels.
- European Commission [1997], *Guidelines for the negotiation of New Cooperation Agreements with the African, Caribbean and Pacific (ACP) Countries*, COM (97) 537 final, 29 October 1997 [follow up paper to the Green Paper] [EU Commission - COM Document].
- European Commission [2000], *'Declaration of Cairo', Africa-Europe Summit Under the Aegis of the OAU and the EU*, press release no 106/4/00.
- European Commission [2009], *Strengthening Caribbean-EU trade and development: Haiti signs the CARIFORUM–EU Economic Partnership Agreement*, press release, 11.12.2009, Brussels.
- European Commission [2010], *Africa, Caribbean, Pacific*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/africa-caribbean-pacific/>, data dostępu 20.03.2016.
- European Commission [2012], *EU's first Economic Partnership Agreement with an African region goes live*, press release, 14.05.2012, Brussels.
- European Commission [2013a], *European Union, Trade in goods with ACP African countries*, Directorate General for Trade, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc\\_147192.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc_147192.pdf), data dostępu 28.07.2015.

- European Commission [2013b], *European Parliament backs EU's first Economic Partnership Agreement with Africa*, 17.01.2013, Brussels, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=863>, data dostępu 28.08.2015.
- European Commission [2013c], *Remarks by EU Trade Commissioner Karel De Gucht in Namibia*, 16.07.2013, MEMO/13/695.
- European Commission [2014a], *Everything But Arms (EBA) — Who benefits?*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc\\_152839.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc_152839.pdf), data dostępu 28.08.2015.
- European Commission [2014b], *Fact sheet on the Economic Partnership Agreements. The Eastern African Community (EAC)*, October 2014, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/january/tradoc\\_142194.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/january/tradoc_142194.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2014c], *Economic Partnership Agreement with West Africa. Facts and figures*, 23.07.2014, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc\\_152694.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152694.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2014d], *Factsheet on the interim Economic Partnership Agreement. UE-Central Africa (Cameroon)*, September 2014, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/january/tradoc\\_142190.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/january/tradoc_142190.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015a], *The EU-Africa Partnership, European Commission — Fact Sheet*, 22 April 2015, Brussels [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-15-4808\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-4808_en.htm), data dostępu 16.03.2016.
- European Commission [2015a<sub>1</sub>], *European Union, Trade in goods with Tunisia*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_122002.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122002.pdf), data dostępu 22.10.2015.
- European Commission [2015b], *EU Trade in the World — Trade Statistics*, Directorate General for Trade, Trade-G-2, 13.04.2015 [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_122532.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122532.pdf), data dostępu 26.12.2015.
- European Commission [2015b<sub>1</sub>], *Libya*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/libya/>, data dostępu 22.10.2015.
- European Commission [2015c], *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (2014, excluding intra-EU trade)*, Directorate General for Trade, Trade-G-2, 08.07.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_122530.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf), data dostępu 20.03.2016.
- European Commission [2015c<sub>1</sub>], *European Union, Trade in goods with Libya*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113414.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113414.pdf), data dostępu 22.10.2015.
- European Commission [2015d], *European Union, Trade in goods with ACP Total (African, Caribbean And Pacific Countries)*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113340.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113340.pdf), data dostępu 28.07.2015.
- European Commission [2015d<sub>1</sub>], *European Union, Trade in goods with ACP — Central Africa*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151899.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151899.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015e], *European Union, Trade in goods with ACP — Caribbean Countries*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113476.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113476.pdf), data dostępu 28.07.2015.
- European Commission [2015f] *European Union, Trade in goods with ACP — Pacific Countries*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc\\_147359.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc_147359.pdf), data dostępu 28.07.2015.
- European Commission [2015g], *The Countries of Africa, the Caribbean and the Pacific (ACP)*, [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/rules\\_origin/preferential/article\\_785\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_785_en.htm), data dostępu 10.07.2015.
- European Commission [2015h], *Access to EU markets for exporters from African, Caribbean and Pacific countries*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc\\_148215.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc_148215.pdf), data dostępu 20.07.2015.
- European Commission [2015i], *Economic Partnership Agreement between the EU and the ESA EPA Group*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc\\_149213.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc_149213.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015j], *Economic Partnership Agreement with SADC EPA Group*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc\\_152791.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152791.pdf), data dostępu 10.10.2015.

- European Commission [2015k], *Economic Partnership Agreements*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc\\_151010.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151010.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015l], *European Union, Trade in goods with ACP — Southern African Development Community (SADC)*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, s. 9, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151902.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151902.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015m], *Southern African Development Community (SADC)*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/>, data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015n], *European Union, Trade in goods with South Africa*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113447.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113447.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015o], *European Union, Trade in goods with ACP — West Africa*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151898.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151898.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015p], *West Africa*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/west-africa/>, data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015r], *European Union, Trade in goods with ACP — East African Community (EAC)*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151901.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151901.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015s], *European Union, Trade in goods with ACP — Eastern and Southern Africa (ESA)*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151900.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151900.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Commission [2015t], *European Union, Trade in goods with Algeria*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113343.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113343.pdf), data dostępu 20.10.2015.
- European Commission [2015u], *Algeria*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/algeria/>, data dostępu 20.10.2015.
- European Commission [2015v], *Tunisia*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/tunisia/>, data dostępu 22.10.2015.
- European Commission [2015w], *Morocco*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/morocco/>, data dostępu 20.10.2015.
- European Commission [2015x], *European Union, Trade in goods with Morocco*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113421.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113421.pdf)
- European Commission [2015y], *Egypt*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/egypt/>, data dostępu 22.10.2015.
- European Commission [2015z], *European Union, Trade in goods with Egypt*, Directorate General for Trade, 10.04.2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113375.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113375.pdf), data dostępu 22.10.2015.
- European Commission [2016a], *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (2015, excluding intra-EU trade)*, Directorate General for Trade, Trade-G-2, 29.04.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_122530.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf), data dostępu 20.09.2016.
- European Commission [2016b], *European Union, Trade in goods with Africa*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc\\_147189.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc_147189.pdf), data dostępu 20.09.2016.
- European Commission [2016c], *European Union, Trade in goods with ACP Total (African, Caribbean And Pacific Countries)*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113340.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113340.pdf), data dostępu 28.09.2016.
- European Commission [2016d], *European Union, Trade in goods with ACP — Caribbean Countries*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113476.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113476.pdf), data dostępu 28.09.2016.
- European Commission [2016e] *European Union, Trade in goods with ACP — Pacific Countries*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc\\_147359.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc_147359.pdf), data dostępu 28.09.2016.

- European Commission [2016f] *Overview of EPA Negotiations*, updated February 2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc\\_144912.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144912.pdf), data dostępu 20.09.2016.
- European Commission [2016g], *Generalised Scheme of Preferences (GSP)*, [http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/index_en.htm), data dostępu 10.07.2016.
- European Commission [2016h], *European Union, Trade in goods with ACP — Southern African Development Community (SADC)*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151902.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151902.pdf), data dostępu 28.09.2016.
- European Commission [2016i], *European Union, Trade in goods with South Africa*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113447.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113447.pdf), data dostępu 04.10.2016.
- European Commission [2016j], *European Union, Trade in goods with ACP — West Africa*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151898.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151898.pdf), data dostępu 4.10.2016.
- European Commission [2016k], *European Union, Trade in goods with ACP — East African Community (EAC)*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151901.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151901.pdf), data dostępu 04.10.2016.
- European Commission [2016l], *European Union, Trade in goods with ACP — Eastern and Southern Africa (ESA)*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151900.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151900.pdf), data dostępu 04.10.2016.
- European Commission [2016m], *European Union, Trade in goods with ACP — Central Africa*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151899.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151899.pdf), data dostępu 04.10.2016.
- European Commission [2016n], *European Union, Trade in goods with Algeria*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113343.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113343.pdf), data dostępu 04.10.2016.
- European Commission [2016o], *European Union, Trade in goods with Morocco*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113421.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113421.pdf), data dostępu 04.10.2016.
- European Commission [2016p], *European Union, Trade in goods with Egypt*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113375.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113375.pdf), data dostępu 10.10.2016.
- European Commission [2016r], *European Union, Trade in goods with Tunisia*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_122002.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122002.pdf), data dostępu 10.10.2016.
- European Commission [2016s], *European Union, Trade in goods with Libya*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113414.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113414.pdf), data dostępu 10.10.2016.
- European Commission [2016t], *European Union, Trade in goods with Kenya*, Directorate General for Trade, 21.06.2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113414.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113414.pdf), data dostępu 04.10.2016.
- European Investment Bank [2013], *Banking in the Mediterranean. Financing Needs and Opportunities in Turbulent Times*.
- European Parliament [2014], *African, Caribbean and Pacific (ACP) countries' position on Economic Partnership Agreements (EPAs)*, April, Brussels.
- European Union [2016], *European Commission*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/>, data dostępu 7.07.2016.
- European Union External Action [1995], *Barcelona declaration adopted at the Euro-Mediterranean Conference — 27–28.11.95*, European External Action Service (EEAS), [http://www.eeas.europa.eu/euromed/docs/bd\\_en.pdf](http://www.eeas.europa.eu/euromed/docs/bd_en.pdf), data dostępu 10.10.2015.
- European Union External Action [2014], *The EU and Africa: A Strategic Partnership*, European External Action Service (EEAS) [http://www.eeas.europa.eu/top\\_stories/2014/310314\\_eu\\_africa\\_a\\_strategic\\_partnership\\_en.htm](http://www.eeas.europa.eu/top_stories/2014/310314_eu_africa_a_strategic_partnership_en.htm), data dostępu 15.03.2016.

- European Union External Action [2015], *EU Relations with South Africa, European External Action Service (EEAS)*, [http://eeas.europa.eu/south\\_africa/index\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/south_africa/index_en.htm), data dostępu 10.10.2015.
- Eurostat [2007], *EU trade deficit of EUR 35bn with Africa in 2006*, News release STAT/07/170, 6 December.
- Eurostat [2010], *EU-Africa Summit. Revival of EU27 trade in goods with Africa in the first nine months of 2010. Africa accounts for 9% of EU27 trade*, News release STAT/10/178, 26 November.
- Eurostat [2011], *EU-27 trade in goods with ACP countries: a continued small trade surplus in 2010*, Statistics in focus 20/2011.
- Eurostat [2012a], *The European Union and the African Union. A statistical portrait. 2012 edition*, Luxembourg.
- Eurostat [2012b], *Trade between EU and West Africa, 2000–2010*, Statistics in focus 5/2012.
- Eurostat [2012c], *EU-27 and Africa: selected indicators, comparisons and trends — 2009–2010*, Statistics in focus 19/2012.
- Eurostat [2013], *International trade and foreign direct investment. 2013 edition*, Luxembourg.
- Eurostat [2014a], *EU-Africa Summit. A deficit of 15 bn euro in EU28 trade in goods with Africa in 2013. Africa accounts for 9% of EU28 trade*, News release STAT/14/50, 28 March.
- Eurostat [2014b], *The European Union and the African Union. A statistical portrait. 2014 edition*, Luxembourg.
- Eurostat [2015a], *EU direct investment outward flows by extra EU country of destination*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00050&plugin=1>, data dostępu 28.07.2015.
- Eurostat [2015b], *EU direct investment outward stocks detailed by extra EU destination country*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00055&plugin=1>, data dostępu 28.07.2015.
- Eurostat [2015c], *EU international trade in services: Exports, imports and balance by partner zone*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00082&language=en>, data dostępu 28.07.2015.
- Eurostat [2015d], *EU direct investment inward flows by extra EU investing country*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tec00048&language=en>, data dostępu 28.07.2015.
- Eurostat [2015e], *EU direct investment inward stocks by extra EU investing country*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tec00054&language=en>, data dostępu 28.07.2015.
- Eurostat [2015f], *EU direct investments — main indicators*, Eurostat, last update: 16.07.2015, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, data dostępu 28.07.2015.
- Eurostat [2015g], *The European Union and the African Union. A statistical portrait. 2015 edition*, Luxembourg.
- FAO, WFP, IFAD [2012], *The state of food insecurity in the World 2012. Economic growth is necessary but not sufficient to accelerate reduction of hunger and malnutrition*, FAO, Rome.
- Fosu A.K. [1992], *Effect of export instability on economic growth in Africa*, „The Journal of Developing Areas”, no 26.
- Fourth EU-Africa Summit [2014a], *‘Declaration’, Fourth EU-Africa Summit, 2–3 April*, Brussels, [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_Data/docs/pressdata/en/ec/142096.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/142096.pdf), data dostępu 15.03.2016.
- Fourth EU-Africa Summit [2014b], *‘Roadmap 2014-2017’, Fourth EU-Africa Summit, 2–3 April*, Brussels, [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_Data/docs/pressdata/en/ec/142094.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/142094.pdf), data dostępu 15.03.2016.
- Frankowski P., Ślomeczyńska I. [2011], *Unia Europejska — Afryka Subsaharyjska. Uwarunkowania — mechanizmy — efektywność współpracy*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Fraser Institute [2014], *Fraser Institute Annual Survey of Mining Companies: 2014*.
- Fund for Peace [2016], <http://global.fundforpeace.org>, data dostępu 12.11.2015.
- Fundacja „Afryka Inaczej” [2015], <http://www.fundacja.afryka.org/>, data dostępu 4.06.2015.
- Furness M., Gänzle S. [2012], *The European Union’s development policy: A balancing act between ‘A More Comprehensive Approach’ and Creeping Securitisation*, University of Agder ISL Working Paper

- Gazeta.pl [2011], *Libia: Pracownicy Polimex-Mostostal szykują się do ewakuacji*, [http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114873,9140832,Libia\\_Pracownicy\\_Polimex\\_Mostostal\\_szykują\\_sie\\_do.html](http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114873,9140832,Libia_Pracownicy_Polimex_Mostostal_szykują_sie_do.html), data dostępu 7.05.2015.
- Geofizyka Toruń [2015], *GT na świecie*, <http://www.geofizyka.pl/pl/>, data dostępu 7.05.2015.
- Gibb R. [2003], *Globalisation and Africa's Economic Recovery: A Case Study of the European Union-South Africa Post-Apartheid Trade Regime*, „Journal of Southern Africa Studies”, no 4.
- Glezakos C. [1973], *Export instability and economic growth: A statistical verification*, „Economic Development and Cultural Change”, no 4.
- Global Economy and Development at Brookings [2015], *Private capital flows, official development assistance, and remittances to Africa: Who gets what?*
- GoAfrica [2015], [http://www.goafrica.gov.pl/Aktualnosci/20140121/Udany\\_rok\\_dla\\_polskiego\\_biznesu](http://www.goafrica.gov.pl/Aktualnosci/20140121/Udany_rok_dla_polskiego_biznesu), data dostępu 02.06.2016.
- Goulongana J.R. [2000], *Together we must take up challenges of the Cotonou Agreement*, „The ACP-EU Courier”, Supplement, September 2000.
- Gradziuk A. et al. [2014], *Promocja polskiej gospodarki za granicą*, „Raport PISM”, Warszawa, styczeń.
- Gradziuk A., Wnukowski D. (red.) [2015], *Rosja nie do zastąpienia? Alternatywne rynki dla polskiego eksportu*, PISM, Warszawa.
- Grilli E., Yang M.C. [1988], *Primary commodity prices, manufactured goods prices, and the terms of trade of developing countries: What the long run shows*, „Economic Review, World Bank”, no 2.
- Grzegorzczak M. [2013], *Polskie firmy podbijają Afrykę*, <http://www.pb.pl/3301657,10940,polskie-firmy-podbijaja-afryke>, data dostępu 15 3 2015.
- GUS [2014], *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2014*, Warszawa.
- GUS [2015], [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl), data dostępu 12.10.2015.
- GUS [2016], [www.gus.gov.pl](http://www.gus.gov.pl), data dostępu 12.10.2015.
- Hadas Y., Williamson J. [2003], *Terms of trade shocks and economic performance 1870–1940: Prebisch and Singer Revisited*, „Economic and Cultural Change”, no 51.
- Hagemeyer J., Cieslik A. [2009], *Assessing the impact of the EU-sponsored trade liberalization in the MENA countries*, „Journal of Economic Integration” 2009, vol. 24, nr 2.
- Haliżak E. [2006], *Przewartościowanie koncepcji rozwoju przez ONZ*, w: *Organizacja Narodów Zjednoczonych. Bilans i perspektywy*, red. J. Simonides, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Hartzenberg T. [2004], *South Africa's trade policy and Southern and Eastern Africa: Focus on SACU and SADC*, „Commonwealth Trade Hot Topics” 2004, nr 31.
- Hathie I. [2014], *Youth unemployment: A potential destabilizing force in Senegal?*, Africa UP Close, 28 4.
- Helg R. [1991], *A Note on the Stationarity of the Primary Commodities Relative Price Index*, Economics Letters, no 36.
- Helman G.B., Ratner S.R. [1992], *Anarchy rules: Saving failed states*, „Foreign Policy”, t. 89.
- Heritage Foundation [2015], <http://www.heritage.org>, data dostępu 14.03.2015.
- Heritage Foundation [2016], [www.heritage.org](http://www.heritage.org), data dostępu 24.01.2016.
- Heron T. [2014], *Trading in development: norms and institutions in the making/unmaking of European Union–African, Caribbean and Pacific trade and development cooperation*, „Contemporary Politics”, vol. 20, nr 1.
- Hinkle L., Hoppe M., Newfarmer R. [2006], *Beyond Cotonou: Economic Partnership Agreements in Africa, w: Trade, Doha and development. A window into the issues*, red. R. Newfarmer, The World Bank, Washington.
- Hirschman A.O. [1958], *The strategy of economic development*, New York.
- Hodgson G.M. [1998], *The approach of institutional economics*, „Journal of Economic Literature”, no 36.
- Hopkins R.F. [2000], *Political economy of foreign aid*, w: *Foreign aid and development. Lessons learnt and directions for the future*, red. F. Tarp, Routledge, London–New York.
- <http://unstats.un.org/unsd/servicetrade/default.aspx>, data dostępu 18.02.2015.
- <http://www.world-exchanges.org/home/>, data dostępu 21.12.2015.
- Ibrahim Forum [2013], *2013 Ibrahim Forum Facts&Figures, Africa ahead: The next 50 years*, Mo Ibrahim Forum Foundation, Addis Abeba, November.

- IFC, The World Bank [2014], *Doing Business Report 2014*, Washington, D.C.
- ILO [2014], *World of Work Report 2014: Developing with jobs*, Geneva
- ILO [2015], [http://www.ilo.org/addisababa/whats-new/WCMS\\_377286/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/addisababa/whats-new/WCMS_377286/lang--en/index.htm), data dostępu 20.12.2015.
- IMD World Competitiveness Center [2015], [http://www.imd.org/?MRK\\_CMPG\\_SOURCE=](http://www.imd.org/?MRK_CMPG_SOURCE=), data dostępu 14.10.2015.
- IMF [2006], *World Economic Outlook 2006, Financial systems and economic cycles*, September, Washington DC.
- IMF [2011], *In the wake of the global economic crisis: Adjusting to lower revenue of the Southern African Customs Union in Botswana, Lesotho, Namibia, and Swaziland*, Washington, D.C.
- IMF [2012], *World Economic Outlook 2012, Growth resuming, dangers remain*, April, Washington DC.
- IMF [2013a], *Regional Economic Outlook. Sub-Saharan Africa. Building momentum in a multi-speed world*, s. 2.
- IMF [2013b], *World Economic Outlook 2013. Hopes, realities and risk*, s. 67–69.
- IMF [2014], *Data and Statistics*, <https://www.imf.org/external/data.htm>
- IMF [2015a], *IMF eLibrary Data*, <http://data.imf.org/?sk=7CB6619C-CF87-48DC-9443-2973E161ABEB>, data dostępu 11.10.2015.
- IMF [2015b], *World Economic Outlook. Adjusting to lower commodity prices*, Washington DC, October.
- IMF [2015c], *Causes and consequences of income inequality: A global perspective*, Strategy, Policy and Review Department, June.
- IMF African Department [2014], *Issuing international sovereign bonds*.
- Institute for Economics and Peace [2015], <http://economicsandpeace.org/>
- International Crisis Group [2007], <https://www.crisisgroup.org/>
- IPEP [1998], *Organization for African Unity International Panel of Eminent Personalities*, „Rwanda: The Preventable Genocide”; <http://www.refworld.org/pdfid/4d1da8752.pdf>, data dostępu 20.11.2015.
- IPEP [2015], *Organization for African Unity International Panel of Eminent Personalities*, „Rwanda: The Preventable Genocide”; <http://www.refworld.org/pdfid/4d1da8752.pdf>, data dostępu 20.11.2015.
- IPRI [2015], <http://internationalpropertyrightsindex.org/>, data dostępu 11.12.2015.
- ISN [2014], *The evolving drug trade in Guinea-Bissau and West Africa*, [https://www.files.ethz.ch/isn/187952/ISN\\_182200\\_en.pdf](https://www.files.ethz.ch/isn/187952/ISN_182200_en.pdf), data dostępu 12.10.2015.
- Jabłoński Ł. [2008], *Ewolucja poglądów na temat konwergencji w ekonomii rozwoju*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5/6.
- James L.M. [2015], *Fields of control: Oil and (in) security in Sudan and South Sudan, Small Arms Survey*, Graduate Institute of International and Development, Geneva.
- Jankowski B. [2015], *Umowy o partnerstwie gospodarczym jako element polityki rozwojowej UE*, „Przegląd Zachodni” 2015, nr 1.
- Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO [2015], *The Global Innovation Index 2015*.
- Juma C. [2011], *The new harvest: Agricultural innovation in Africa*, Oxford University Press, New York.
- Juma C. [2016], *Innovation and its enemies: Why people resist new technologies*, Oxford University Press, New York.
- Kaczmarczyk M. [2013], *Jak Ursus zdobył wielki kontrakt w Afryce i ile kosztują jego ciągniki*, [http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,14684580,Jak\\_Ursus\\_zdoby\\_l\\_wielki\\_kontrakt\\_w\\_Afryce\\_i\\_ile\\_kosztuja.html](http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,14684580,Jak_Ursus_zdoby_l_wielki_kontrakt_w_Afryce_i_ile_kosztuja.html), data dostępu 15.03.2015.
- Kanyenze G., Lapeyre F. [2012], *Growth, employment and decent work in Namibia: A situation analysis*, International Labour Organization.
- Kapuściński R. [1998], *Heban*, Czytelnik, Warszawa.
- Kaushik K.K., Arbensee L.N., Klein K.K. [2008], *Export growth, export instability, investment and economic growth in India: A time series analysis*, „The Journal of Developing Areas”, no 2.
- Key facts on the Joint Africa-EU Strategy* [2013], MEMO/13/367.
- KGHM [2015], <http://kghm.com/>
- Kindleberger C.P., Herrick B. [1982], *Economic development*, Mc Graw-Hill, New York.
- Kireyev A. [2015], *How to improve the effectiveness of monetary policy in the West African Economic and Monetary Union*, IMF Working Papers, iss. 15/99.

- Kleer J. [2016], *Związki między myśleniem strategicznym a wielokulturowością*, Warszawa (manuskrypt nieopublikowany).
- Knudsen O., Parnes A. [1975], *Trade instability and economic development*, Lexington.
- Kohnert D. [2008], *EU-Africa economic relations: Continuing dominance, traded for aid?*, „MPRA Paper”, nr 9434, GIGA-Hamburg.
- Kohnert D. [2014], *Horse trading? EU-African Economic Partnership Agreements (EPAs)*, „MPRA Paper” 2014, nr 57961, GIGA-Hamburg.
- Kołodziejczyk K. [2013], *Stosunki Unii Europejskiej z grupą państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku. Rola i znaczenie Umów o partnerstwie gospodarczym w zakresie handlu i pomocy rozwojowej*, Wydawnictwo Rambler, Warszawa.
- Komisja Europejska [2010], *Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*, Bruksela, 9.11.2010, KOM(2010) 612 wersja ostateczna.
- Komisja Wspólnot Europejskich [2005], *Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Strategia Unii na rzecz Afryki: Europejsko-afrykański pakt na rzecz przyspieszenia rozwoju Afryki*, Bruksela, 12.10.2005, COM(2005) 489 końcowy.
- Koné S. [2010], *Economic Partnership Agreement between West Africa and the European Union in the Context of the World Trade Organization (WTO) and the Regional Integration Process*, „Journal of Economic Integration”, vol. 25, nr 1, March
- Kopex [2015], <http://www.kopex.com.pl/>, data dostępu 15.03.2015.
- Kotyński J. [2015], *Struktura gospodarki światowej*, w: *Stosunki międzynarodowe. Teoria i praktyka*, red. A. Dorosz, Z. Olesiński, L. Pastusiak, PWE, Warszawa 2015.
- KPMG [2012], *Mining in Africa. Towards 2020*.
- Krajowa Izba Gospodarcza [2015], [www.kig.pl](http://www.kig.pl)
- Krueger A. O. [2012], *Struggling with success. Challenges facing the international economy*, World Scientific Publishing, Singapore.
- Kugiel P. [2012], *Polska współpraca rozwojowa z Afryką: ograniczenia i możliwości*, „Biuletyn PISM”, nr 98 (963).
- Kugiel P. [2014a], *Wieloletni program współpracy rozwojowej na lata 2016–2020: obopólne korzyści*, „Biuletyn PISM”, nr 95 (1207).
- Kugiel P. [2014b], *Zmiany we współpracy rozwojowej UE: skutki dla Polski*, „Biuletyn PISM” 2014, nr 51 (646).
- Kugiel P. [2015a], *Go Global: Nowa strategia współpracy z krajami rozwijającymi się*, „Biuletyn PISM” 2015, nr 7 (1244).
- Kugiel P. [2015b], *Cele zrównoważonego rozwoju: nowa agenda pomocy międzynarodowej po 2015 r.*, „Biuletyn PISM”, nr 83 (815).
- Kugiel P., Wnukowski D. [2015], *Przyszłość Partnerstwa UE-AKP po 2020. Perspektywa Polski*, PISM, Warszawa.
- Kulczyk Investments [2015], <http://kulczykinvestments.com/projects>, data dostępu 14.03.2015.
- Kumoch J. [2011], *Idea Unii Śródziemnomorskiej — próba powstrzymania europejskich ambicji Turcji*, w: *Turcja i Europa. Wyzwania i szanse*, red. A. Szymański, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa.
- Lancieri E. [1978], *Export instability and economic development: A reappraisal*, „Quarterly Review”, Banca Nazionale del Lavoro, no 125.
- Langan M. [2014], *Budget support and Africa-European Union relations: Free market reform and neo-colonialism?*, „European Journal of International Relations” April 11.
- Lazzeri T. [2015], *EU wants to force ACP countries to sign EPAs*, *Africa Europe Faith and Justice Network*, <http://www.aefjn.org/index.php/352/articles/european-commission-wants-to-force-acp-countries-to-sign-epas.html>, data dostępu 20.06.2015.



- Leith J. C. [1971], *Export concentration and instability: The case of Ghana*, „The Economic Bulletin of Ghana”, no 1.
- Lewis W.A. [1954], *Economic development with unlimited supplies of labor*, The Manchester School.
- Liberska B. [2013], *Nowe centra wzrostu gospodarki światowej*, „Studia Ekonomiczne PAN” nr 2.
- Lim D. [1974], *Export instability and economic development: The example of West Malaysia*, Oxford Economic Papers, no 26.
- Lin J.Y. [2012], *New structural economics. A framework for rethinking development and policy*, The World Bank, Washington D.C.
- Lizak W. [2002], *Etiopia-Erytrea: wojna w rogu Afryki*, w: *Stosunki międzynarodowe w Afryce*, red. J.J. Milewski, W. Lizak, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Lizak W. [2002], *Konflikty w Afryce Środkowej*, w: *Stosunki międzynarodowe w Afryce*, red. J.J. Milewski, W. Lizak, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Lizak W. [2010], *Polityka Polski wobec państw afrykańskich*, w: *Polityka zagraniczna Polski po wstąpieniu do NATO i do Unii Europejskiej*, red. S. Bieleń, Difin, Warszawa.
- Lizak W. [2012], *Afrykańskie instytucje bezpieczeństwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Love J. [1979], *Trade concentration and export instability*, „Journal of Development Studies”, no 3.
- Love J. [1985], *Export instability: An alternative analysis of causes*, „Journal of Development Studies”, no 2.
- Love J. [1992], *Export instability and the domestic economy: Questions of causality*, „Journal of Development Studies”, no 28.
- Lutz M.G. [1999], *A general test of the Prebisch-Singer Hypothesis*, „Review of Development Economics”, no 3.
- Łazowski Z., Wójcik J. [2000], *Polacy w Nigerii*, Wydawnictwo Dialog, Warszawa.
- MacBean A.I. [1966], *Export instability and economic development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Maddison A. [2001], *World economy: A millennial perspective*, Development Centre of the Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Maddison A. [2005], *Growth and interaction in the world economy. The roots of modernity*, The American Enterprise Institute Press, Washington, D.C.
- Mailaffia O. [1997], *Europe and economic reform in Africa. Structural adjustment and economic diplomacy*, Routledge, London–New York.
- Malinowski B. [1947], *Freedom and civilisation*, Allen & Unwin, London.
- Marcinkowska P. [2011], *Europejska Polityka Sąsiedztwa. Unia Europejska i jej sąsiedzi. Wzajemne relacje i wyzwania*, Wydawnictwo UW, Warszawa.
- Martenczuk B. [2000], *From Lomé to Cotonou: The ACP–EC Partnership Agreement in legal perspective*, „European Foreign Affairs Review” no 4.
- Martin I. [2004], *The social impact of Euro-Mediterranean free trade areas: A first approach with special reference to the case of Morocco*, „Mediterranean Politics”, vol. 9, nr 3.
- Massell B.F. [1970], *Export instability and economic structure*, „American Economic Review”, no 4.
- Massell B.F. Pearson S.R., Fitch J.B. [1972], *Foreign exchange and economic development: An empirical study of selected Latin America countries*, „The Review Economics and Statistics”, vol. 54.
- Mayer T., [1979], *Exportierlösinstabilität, Einkommenschwankungen und Sparen in Entwicklungsländern*, Die Weltwirtschaft, Nr. 1.
- Mayo D. [2011], *Dead aid. Why aid is not working and how there is a better way for Africa*, Farrar, Straus and Giroux, New York.
- McDonald S., Lande S., Matanda D. [2013], *Why Economic Partnership Agreements undermine Africa's regional integration*, Wilson Center and Manchester Trade, April, <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/EPA%20Article.pdf>, data dostępu 10.10.2015.
- Meier G.M. [2001], *The old generation of development economists and the new*, w: *Frontiers of development economics: The future in perspective*, red. G.M. Meier, J.E. Stiglitz, Oxford University Press, Oxford.
- Mendoza E. [1997], *Terms of trade uncertainty and economic growth*, „Journal of Development Economics”, no 54.

- Mercieca P. [2010], *Aid and economic growth in developing countries: A literature review*, „Bank of Valletta Review” wiosna, nr 41.
- Meyn M. [2006], *The impact of EU Free Trade Agreements on economic development and regional integration in Southern Africa. The Example of EU-SACU Trade Relations*, Peter Lang AG, Frankfurt am Main.
- Michałowska G. [2010], *Dyferencjacja cywilizacyjno-kulturowa świata a jedność porządku międzynarodowego*, w: *Świat wobec współczesnych wyzwań i zagrożeń*, red. J. Symonides, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Milanovic B. [2003], *The two faces of globalization: Against globalization as we know it*, World Development, no 4.
- Milanovic B. [2005], *World's apart: Measuring international and global inequality*, Princeton University Press, Princeton.
- Ministerstwo Gospodarki [2015], <http://www.mg.gov.pl/>, data dostępu 15.03.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2011], *Wieloletni program współpracy rozwojowej na lata 2012–2025*, Warszawa 2011.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2013a], *Kenia, Informator ekonomiczny MSZ RP*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/kenia/kenia>, data dostępu 10.10.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2013b], *Algieria, Informator ekonomiczny MSZ RP*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/algieria/algieria>, data dostępu 20.10.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2013c], *Maroko, Informator ekonomiczny MSZ RP*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/maroko/>, data dostępu 20.10.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2014a], *Republika Południowej Afryki, Informator ekonomiczny MSZ RP*, [http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/republika\\_poludniowej\\_afryki/republika\\_poludniowej\\_afryki](http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/republika_poludniowej_afryki/republika_poludniowej_afryki), data dostępu 10.10.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2014b], *Mauritius, Informator ekonomiczny MSZ RP*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/mauritiuz/mauritiuz>, data dostępu 10.10.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2014c], *Polskie 10 lat w UE, Raport*, Warszawa 2014, [http://ec.europa.eu/polska/news/documents/10lat\\_plwue.pdf](http://ec.europa.eu/polska/news/documents/10lat_plwue.pdf), data dostępu 01.06.2016.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2015a], *Nigeria, Informator ekonomiczny MSZ RP*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/nigeria/nigeria>, data dostępu 10.10.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2015b], *Tunezja, Informator ekonomiczny MSZ RP*, <http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/tunezja/tunezja/>, data dostępu 22.10.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2015c], *Polskie interesy polityczne w Afryce*, [http://www.msz.gov.pl/pl/polityka\\_zagraniczna/inne\\_kontynenty/afryka/interesy\\_pl\\_w\\_afryce/](http://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/inne_kontynenty/afryka/interesy_pl_w_afryce/), data dostępu 3.02.2015.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych [2015d], *Wieloletni program współpracy rozwojowej na lata 2016–2020*, Warszawa 2015.
- Mo Ibrahim Foundation [2014], *2014 Ibrahim Index of African Governance*.
- Molendowski E. [2012], *Integracja handlowa w Nowych Państwach Członkowskich*, Difin, Warszawa.
- Mollick A.V., Faria J.R., Albuquerque P.H., Leon-Ledesma M.A. [2008], *Can globalisation stop the decline in commodities 'terms of trade?*, „Cambridge Journal of Economics”, no 32.
- Money.pl [2016], *Go Africa. Resort rozwoju chce zwiększyć liczbę przedstawicielstw gospodarczych w Afryce*, <http://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/go-africa-resort-rozwoju-chce-zwiekszyc,169,0,2085545.html>, data dostępu 01.06.2016.
- Morgenthau H. [1962], *A political theory of foreign aid*, „The American Political Science Review” 1962, vol. LVI, nr 2.
- Moroccan Investment Development Agency [2015], *Invest in Morocco*, <http://www.invest.gov.ma/?lang=en>, data dostępu 11.12.2015.
- Myrdal G. [1957], *Economic theory and under-developed regions*, Duckworth, London.
- Nasiłowski M. [2004], *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa.
- Navimor [2015], <http://www.navimor.pl/>, data dostępu 7.05.2015.
- Nawrot K.A. [2007], *Integracja regionalna z perspektywy Azji Południowo-Wschodniej i Ameryki Łacińskiej*, w: *Ameryka Łacińska w regionie Azji i Pacyfiku*, red. M.F. Gawrycki, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

- Nawrot K.A. [2008], *Determinanty rozwoju gospodarczego krajów ASEAN*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Nawrot K.A. [2014a], *Kraje rozwijające się we współczesnej gospodarce światowej. Przyczynek do ekonomii rozwoju*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Nawrot K.A. [2014b], *Capabilities of leapfrogging and catching up of a developing country — policy implications from theory and practice*, *International Economics Letters*, vol. 3, no 4, s. 115–123.
- Nawrot K.A. [2015], *Analiza porównawcza azjatyckich megamiast na przykładzie Tokio i Delhi*, w: *Megamiasta przyszłości. Szansa czy zagrożenie rozwoju*, red. J. Kleer, Z. Strzelecki, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Warszawa.
- Nawrot K.A. [2016a], *Doświadczenia Rwandy i Tanzanii a pokój i globalizacja*, w: *Wielowymiarowość człowieka*, red. K. Kuźmicz, Wydawnictwo KAW, Białystok.
- Nawrot K.A. [2016b], *Industrializacja gospodarek Azji Wschodniej w latach 1985–2015*, w: *Region Azji i Pacyfiku w latach 1985–2015. Ciągłość i zmiana w regionalnym systemie międzynarodowym*, red. A. Jarczewska, J. Zajączkowski, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Nawrot K.A., Rybicka M., Wieszczycka W. [2016], *Nierówności społeczno-ekonomiczne i przemieszczanie się ludności, a katastroficzne wizje rozwoju współczesnego świata*, *Przeszłość. Świat-Europa-Polska*, 2(34)2016, Komitet Prognoz Polska 2000 Plus przy Prezydium PAN, Warszawa.
- NBP [2015], <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html>, data dostępu 2.02.2015.
- Neme C., Neme J. [1994], *Economie de l'Union européenne. Analyse d'un processus d'intégration*, Paris.
- NEPAD Transforming Africa [2013], *Agriculture in Africa*.
- North D.C. [1990], *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C. [1994], *Economic performance through time*, „American Economic Review”, no 84.
- North D.C. [2005], *Understanding the process of economic change*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Nurkse R. [1953], *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford University Press, New York.
- Ocampo J.A., Parra M.A. [2003], *The terms of trade for commodities in the twentieth century*, CEPAL Review, no 79.
- OECD [2015a], *International direct investment database*, <http://stats.oecd.org/>, data dostępu 28.07.2016.
- OECD [2015b], *OECD Statistics*, <http://stats.oecd.org/>, data dostępu 16.11.2015.
- Office National de la Statistique [2015], <http://www.ons.dz/>
- Official Journal of the European Communities [2000], *Partnership agreement between the members of the African, Caribbean and Pacific Group of States of the one part, and the European Community and its Member States, of the other part*, signed in Cotonou on 23 June 2000, OJ L 317, 15.12.2000.
- Olawale Ogunkola E. [2009], *The impact of EPAs on the integration process and intra-regional trade in West Africa*, University of Ibadan, Nigeria.
- Olsen G.R. [2005], *The European Union's development policy: shifting priorities in a rapidly changing world*, w: *Perspectives on European Development Co-operation. Policy and performance of individual donor countries and the EU*, red. P. Hoebink, O. Stokke, Routledge, London–New York.
- Özler S., Harrigan J. [1988], *Export instability and growth*, Working Paper, University of California, Los Angeles, no 486.
- Page S. [2005], *Can special trade measures help development, when trade tools are weak and the conditions for development are uncertain?*, The Overseas Development Institute (ODI), London.
- PAIZ [2015], [http://www.paiz.gov.pl/20140121/udany\\_rok\\_dla\\_polskiego\\_biznesu\\_w\\_afryce](http://www.paiz.gov.pl/20140121/udany_rok_dla_polskiego_biznesu_w_afryce), data dostępu 02.06.2016.
- PAP [2015], *Polska stawia na Algierię: liczy na gaz, lupki, nawozy*, <http://www.polskieradio.pl/42/3167/Artykul/1392830,Polska-stawia-na-Algerie-liczy-na-gaz-lupki-nawozy>, data dostępu 15.11.2015.
- PAP [2016a], *Instytucje odpowiedzialne za rozwój gospodarki pod nadzorem ministra rozwoju*, <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/kraj/instytucje-odpowiedzialne-za-rozwoj-gospodarki-pod-nadzorem-ministra-rozwoju/d4wjje>, data dostępu 01.06.2016.
- PAP [2016b], *MR: nowa agencja wspierania eksportu może powstać na początku 2017 r.*, <http://biznes.pl/magazyny/handel/agencja-wspierania-eksportu-w-2017-roku/9pvgkh>, data dostępu 01.06.2016.

- Park H.Ch. [1979], *Auswirkungen der Exportinstabilität auf das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern*, Verlag Ruegger, Diessenhofen.
- Parlament Europejski [2013], Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 16 kwietnia 2013 r. w sprawie handlu i inwestycji, sił napędzających wzrost w krajach rozwijających się (2012/2225(INI)), P7\_TA-PROV(2013)0120.
- Parlament Europejski [2015], Unia Europejska i jej partnerzy handlowi, Dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej — 2015.
- Paszyński M. [1997], *Konwencje z Lomé*, „Sprawy Międzynarodowe”, nr 1, s. 23–26.
- Paszyński M. [2004], *Od Traktatu Rzymskiego do Porozumienia w Cotonou*, w: *Pomoc Unii Europejskiej dla krajów Afryki, Karaibów i Pacyfiku. Szansa dla polskich przedsiębiorstw?*, red. T. Koziej, Oficyna Wydawnicza WSM SIG, Warszawa.
- Pera B. [2014], *Uwarunkowania dostępu polskiego eksportu do rynków pozaunijnych w świetle porozumień handlowych Unii Europejskiej*, w: *Perspektywy rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych*, red. B. Pera, S. Wydymus, Difin, Warszawa.
- Pera B., Wydymus S. (red.) [2014], *Perspektywy rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych*, Difin, Warszawa.
- Peterson J., Young A.R. [2013], *'We care about you, but ...': the politics of EU trade policy and development*, „Cambridge Review of International Affairs” 2013, vol. 26, nr 3.
- Piasecki R. [2011], *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych*, w: *Ekonomia rozwoju*, red. R. Piasecki, PWE, Warszawa.
- Piccolino G., Minou S. [2014], *The EU and regional integration in West Africa: What effects on conflict resolution and transformation?*, „University of Pretoria Working Paper”, nr 5.
- Pierluigi M., Nenci S. [2012], *Assessing the trade impact of the European Neighborhood Policy on EU-MED Free Trade Area*, „Economics Department Working Paper Series”, nr. 31–2012, University of Sussex, <http://www.sussex.ac.uk/economics/documents/wps31-2012-montalbano.pdf>, data dostępu 10.10.2015.
- Pilegaard J. [2007], *Symbolic and effective? An LDC perspective on duty-free market access*, w: *European Union trade politics and development. „Everything but Arms” unravelled*, red. G. Faber, J. Orbie, Routledge, London–New York.
- Polska-Algiaeria.pl [2015], <http://polska-algiaeria.pl>, data dostępu 14.03.2015.
- Polskie Centrum Studiów Afrykanistycznych (PCSA) [2013], *Unia Europejska-Maroko: w Brukseli rozpoczęły się negocjacje dotyczące pogłębienia relacji handlowych*, <http://www.pcsa.org.pl/products/unia-europejska-maroko%3A-w-brukseli-rozpozcz%C4%99%C5%82y-si%C4%99-negocjacje-dotycz%C4%85ce-pog%C5%82%C4%99bienia-relacji-handlowych>, data dostępu 10.10.2015.
- Population Reference Bureau [2015], *2013 World Population Data Sheet*, <http://www.prb.org/Publications/Datashets/2013/2013-world-population-data-sheet/world-map.aspx%23map/world/population/2013>, data dostępu 12.10.2015.
- Portal Gospodarczy wnp.pl [2013], *Senegal bramą do Afryki Zachodniej*, [http://finanse.wnp.pl/senegal-brama-do-afryki-zachodniej,195729\\_1\\_0\\_0.html](http://finanse.wnp.pl/senegal-brama-do-afryki-zachodniej,195729_1_0_0.html), data dostępu 2.05.2015.
- Portal Morski [2014], *Współpraca Polski i Algierii w zakresie transportu morskiego*, <http://www.portal-morski.pl/morze-inne/polityka-morska/38933-wspolpraca-polski-i-algierii-w-zakresie-transportu-morskiego>, data dostępu 14.03.2015.
- Prebisch R. [1950], *The economic development of Latin America and its principal problems*, United Nations, New York.
- Prebisch R. [1959], *Commercial policy in the underdeveloped countries*, „American Economic Review Papers and Proceedings”, vol. 49.
- Puka L. [2015], *Pokonać ograniczenia: eksport algierskiego gazu do Unii Europejskiej*, „Biuletyn PISM”, nr 69 (1306), 13 lipca 2015.
- Rada Unii Europejskiej [2013], *Kompleksowe podejście UE do zewnętrznych konfliktów i sytuacji kryzysowych*, Wspólny Komunikat do Parlamentu Europejskiego i Rady, Bruksela, 11.12.2013, JOIN(2013) 30 final.
- Rada Unii Europejskiej [2015], *Budowanie zdolności na rzecz bezpieczeństwa i rozwoju — umożliwienie partnerom zapobiegania kryzysom i zarządzania nimi*, Wspólny Komunikat do Parlamentu Europejskiego i Rady, Strasburg, 28.4.2015, JOIN(2015) 17 final

- Rakotoariso M. et al. [2014], *Can reciprocal tariff elimination reduce welfare losses from labour productivity: An analysis of reciprocal preferential trade access between Sub-Saharan Africa and industrialized countries*, Paper to be presented at 17th Annual GTAP Conference on Global Economic Analysis, Dakar Senegal (18–20 June).
- Ramdoos I. [2013], *Trade between Europe and Africa: how to resuscitate an ailing deal. After 10 years of negotiations, how can policymakers on both sides revive a flagging relationship?*, „Guardian Professional”, 28 February 2013, <http://www.guardian.co.uk/global-development-professionals-network/2013/feb/28/economic-partnership-trade-europe-africa>, data dostępu 28.07.2015.
- Ramdoos I. [2014], *ECOWAS and SADC Economic Partnership Agreements: A comparative analysis*, „ECDPM Discussion Paper” 2014, nr 165, September, Maastricht, ECDPM.
- Regional Convention on pan-Euro-Mediterranean preferential rules of origin*, Council of the European Union, Brussels, 18 June 2010, 9429/10, <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%209429%202010%20INIT>
- Reinert E. [2007], *How rich countries became rich and poor countries stay poor*, Carroll & Graf Publishers, New York.
- Reinert E.S., Daastol A.M. [2004], *The other canon: The history of renaissance economics*, w: *Globalization, economic development and inequality. An alternative perspective*, red. E.S. Reinert, Edward Elgar, Cheltenham.
- Riddell R.C. [2007], *Does foreign aid really work?*, Oxford University Press, Oxford.
- Rodrik D. [2011], *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Rodrik D. [2014], *The past, present, and future of economic growth*, w: Allen F., Behrman J.R., Birdsall N., Fardoust S., Rodrik D., Steer A., Subramanian A., *Towards better global economy. policy implications for citizens worldwide in the 21st century*, Oxford University Press, Oxford.
- Roguski A. [2013], *Krezus z pierwszymi koncesjami w Afryce*, <http://www.parkiet.com/artypk/1330129.html>, data dostępu 14.03.2015.
- Rommel C. [2012], *Economic Partnership Agreements in the EU's post-Lomé trade regime: negotiations with West Africa*, „ZEI Discussion Paper”
- Rosenstein-Rodan P.M. [1943], *Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*, „Economic Journal”, no 66.
- Rostow W.W. [1956], *The take-off into self-sustained growth*, „Economic Journal”, no 66.
- Rostow W.W. [1960], *The stages of economic growth: A non-communist manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rostow W.W. [1990], *Theorists of economic growth: From David Hume to the present*, Oxford University Press, New York.
- Rotberg R.I. [2003], *Failed states, collapsed states, weak states: Causes and indicators*, w: *State failure and state weakness in a time of terror*, red. R.I. Rotberg, World Peace Foundation.
- Rynarzewski T. [1992a], *Międzynarodowa stabilizacja cen surowców a dochody eksportowe krajów rozwijających się*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
- Rynarzewski T. [1992b], *Model oddziaływania wahań dochodów eksportowych na wzrost gospodarczy krajów rozwijających się*, „Ekonomista”, nr 1.
- Rynarzewski T. [2011], *Ochrona branż raczkujących jako instrument podnoszenia konkurencyjności międzynarodowej krajów rozwijających się*, w: *Konkurencyjność międzynarodowa we współczesnej gospodarce światowej*, red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań.
- Rynarzewski T. [2013], *Refleksje o dylematach wpływu handlu zagranicznego na rozwój gospodarczy krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, vol. 1, no 1.
- Rynarzewski T., Cieślak E., Nawrot K.A. [2017], *The use of the economic potential of the African continent by Polish entrepreneurs: selected aspects of mutual cooperation on the example of regions of West and East Africa*, w: *Recent advances in research on international economics and business*, red. T. Rynarzewski, M. Szymczak, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań.
- „Rzeczpospolita” [2014], *Polska firma przeniesie fabryki do Afryki*, <http://www.ekonomia.rp.pl/artypk/1108979.html>, data dostępu 15.03.2015.
- SACU [2014], <http://www.sacu.int/>

- SADC [2013], <http://www.sadc.int/about-sadc/integration-milestones/>, data dostępu 28.07.2013.
- Samimi A.J., Sadeghi S., Sadeghi S. [2011], *The impact of the terms of trade volatility on economic growth: Evidence from oil exporting countries*, „International Journal of Economics and Management Engineering” (IJEME), no 1.
- Sapsford D., Balasubramanyam V.N. [1994], *The long-run behavior of the relative price of primary commodities: Statistical evidence and policy implications*, World Development, no 22.
- Sapsford D., Chen J. [1997], *Economic development and policy: Professor Sir Hans Singer's contributions to development economics*, „World Development”, no 25.
- Scandizzo P.L., Diakosawas D. [1987], *Instability in the terms of trade of primary commodities 1900–1982*, Economic and Social Development Paper, FAO, Rome, no 64.
- Schmiege E. [2014], *EU Economic Partnership Agreements in Sub-Saharan Africa. Avenues of compromise for a constructive outcome by September 2014*, „SWP Comments” 2014/C 08, January.
- Seck D. [2015], *Accelerated economic growth in West Africa*, Springer, Dakar.
- Seers D. [1979], *The meaning of development*, w: *Development theory. Four critical studies*, red. D. Lehmann, Frank Cass, London.
- Senat [2015], [http://senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/\\_public/k8/dokumenty/stenogram/oswiadczenia/obremski/3702o.pdf](http://senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k8/dokumenty/stenogram/oswiadczenia/obremski/3702o.pdf), data dostępu 10.06.2016.
- Shapiro H. [2011], *The pernicious legacy of the rent-seeking paradigm*, w: *Towards new developmentalism. Market as means rather than master*, red. S.R. Khan, Christiansen J. Routledge Studies in Development Economics, London, New York.
- Sheehy B. [1977], *Levels and sources of export instability: Some recent evidence*, Kyklos, no 30.
- Singer H.W. [1950], *The distribution of gains between investing and borrowing countries*, „American Economic Review, Papers and Proceedings”, no 11.
- Sinha D. [1999], *Export instability, investment and economic growth in Asian Countries: A time series analysis*, Working Paper, Economic Growth Center, Yale University, no 799.
- Skidmore-Hess D., Skidmore-Hess C. [2013], *Evaluating SADC and NAFTA as regional development models*, „International Social Science Review”, 88(1–2).
- Social Progress Imperative [2015], *Social Progress Index*, <http://www.socialprogressimperative.org/data/spi>, data dostępu 14.09.2015.
- Solarz A.M. [2002], *Problemy i napięcia polityczne w państwach Afryki Północnej*, w: *Stosunki międzynarodowe w Afryce*, red. J.J. Milewski, W. Lizak, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Solarz W.M. [2002], *Afryka Południowa — szanse i zagrożenia stabilnego rozwoju*, w: *Stosunki międzynarodowe w Afryce*, red. J.J. Milewski, W. Lizak, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Soutar G.N. [1977], *Export instability and concentration in the less developed countries*, „Journal of Development Economics”, no 4.
- South African Reserve Bank [2015], <https://www.resbank.co.za/Pages/default.aspx>, data dostępu 16.09.2015.
- Standard & Poor's [2015], <https://www.standardandpoors.com>, data dostępu 11.10.2015.
- Standard Bank [2015], *Africa's re-pivoting trade portrait: 2014*, Insight & Strategy, Africa/Macro.
- Stevens Ch. [1996], *EU Policy for the banana market: The external impact of internal policies*, w: *Policy-Making in the European Union*, red. H. Wallace, W. Wallace, Oxford University Press, Oxford.
- Stevens Ch. (red.) [1993], *EU-ACP cooperation*, Brussels.
- Stokke O. [2005], *The changing international and conceptual environments of development co-operation, w: Perspectives on European development co-operation. Policy and performance of individual donor countries and the EU*, red. P. Hoebink, O. Stokke, Routledge, London–New York.
- Strzelecki Z. [2015], *Ludność miast w przyszłości*, w: *Megamiasta przyszłości. Szansa czy zagrożenie rozwoju*, red. J. Kleer, Z. Strzelecki, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Warszawa.
- SWF Institute [2015], <http://www.swfinstitute.org/>, data dostępu 11.10.2015.
- Synowiec E. [2004], *Funkcjonowanie rynku wewnętrznego*, w: Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E., *Unia Europejska*, IKCHZ, Warszawa.
- Szukalski S.M. [2013], *Uwarunkowania i perspektywy rozwoju ekonomicznego Afryki Subsaharyjskiej*, „Studia Ekonomiczne PAN” nr 2.

- Świeboda P. (red.) [2013], *Polska globalna. Impuls do debaty*, Warszawa, DemosEuropa. Centrum Strategii Europejskiej, [http://wise-europa.eu/wp-content/uploads/2013/04/demos\\_Polska%20globalna.pdf](http://wise-europa.eu/wp-content/uploads/2013/04/demos_Polska%20globalna.pdf), data dostępu 01.06.2016.
- Taylor K. W. [1948], *Tariffs*, w: *The Encyclopedia of Canada*, red. W.S. Wallace, vol. VI, University Associates of Canada, Toronto.
- The Africa-EU Partnership [2013], *More than €31 billion for EU cooperation with the African, Caribbean and Pacific countries – Somalia accede to the Cotonou Agreement*, 17 June 2013, <http://www.africa-eu-partnership.org/newsroom/all-news/more-eu31-billion-eu-cooperation-african-caribbean-and-pacific-countries-somalia>, data dostępu 10.07.2015.
- The Africa-EU Strategic Partnership [2016], *Joint Africa-EU Strategy*, [http://www.africa-eu-partnership.org/sites/default/files/documents/eas2007\\_joint\\_strategy\\_en.pdf](http://www.africa-eu-partnership.org/sites/default/files/documents/eas2007_joint_strategy_en.pdf), data dostępu 16.03.2016.
- The Egyptian Exchange [2015], <http://www.egx.com.eg/english/homepage.aspx>
- „The Guardian” [2008], <https://www.theguardian.com/international>
- „The Guardian” [2015], *Morocco banned and fined \$1m over Africa Cup of Nations withdrawal*, <http://www.theguardian.com/football/2015/feb/06/morocco-banned-and-fined-africa-cup-of-nations>, data dostępu 11.12.2015.
- The PRS Group [2013], *Nigeria. Country Report 2013*, The PRS Group, New York.
- Thorbecke E. [2000], *The development doctrine and foreign aid 1950–2000*, w: *Foreign aid and development. Lessons learnt and directions for the future*, red. F. Tarp, Routledge, London–New York.
- Thorbecke E. [2006], *The evolution of the development doctrine 1950–2005*, UNU-WIDER, Research Paper, no 155.
- Tino E. [2012], *The European integration, the Arab regionalisms and the Euro-Med relations after the Arab Spring: is the Pan-Euro-Mediterranean Free Trade Area a viable project yet?*, ECPR — Sixth Pan European Conference on EU Politics Tampere, Finland 13–15 September 2012, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2148677](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2148677), data dostępu 10.10.2015.
- Toye J. [2006], *Obituary. Hans Singer and international development*, „Journal of International Development”, no 18.
- Transparency International [2015], <http://www.transparency.org/cpi2014/results>, data dostępu 14.03.2015.
- Trzcziński K. [2002], *Problemy stabilizacji w Afryce Zachodniej*, w: *Stosunki międzynarodowe w Afryce*, red. J.J. Milewski, W. Lizak, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Turner R.E., Lambert P.J. [1981], *Commodity concentration and export earnings instability: A Comment*, „Economic Journal”, no 91.
- UN [2015], *Un Service Trade*, <http://unstats.un.org/unsd/servicetrade/>
- UN-HABITAT [2012], *State of the world's cities 2012/2013: Prosperity of cities*, New York.
- UNCTAD [2004], *Trade and Development Report*, Geneva.
- UNCTAD [2013], *World Investment Report 2013*, Geneva.
- UNCTAD [2014a], *World Investment Report 2014, Investing in the SGDs: An action plan*, New York, Geneva.
- UNCTAD [2014b], *State of Commodity Dependence Report 2014*, United Nations, Geneva.
- UNCTAD [2015], *World Investment Report 2015, Reforming international investment governance*, New York, Geneva.
- UNCTAD [2016], UNCTAD Database, [www.unctad.org](http://www.unctad.org), data dostępu 12.02.2016.
- UNDESA [2012], *World Population Prospects: The 2012 Revision*, New York.
- UNDP [1998], *Human Development Report 1998. United Nations Development Programme*, Oxford University Press, New York.
- UNDP [2011], *Towards human resilience: Sustaining MDG Progress in an age of economic uncertainty*, Bureau for Development Policy, New York.
- UNDP [2013], *Human Development Report 2013: The rise of the South. Human progress in a diverse world*, United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York.
- UNDP [2014], *Human Development Report 2014, Sustaining human progress: Reducing vulnerabilities and building resilience*, New York.
- UNDP [2015], *Human Development Reports*, <http://hdr.undp.org/en/2015-report>, data dostępu 20.11.2015.
- UNEP [2010], *Africa Water Atlas*, UNEP, Nairobi.

- UNEP [2012], *UNEP Finance Initiative, Financing renewable energy in developing countries: drivers and barriers for private finance in sub-Saharan Africa*, UNEP-FI, Geneva.
- UNIDO [2011], *Mapping global value chain: Intermediate goods trade and structural change in the world economy*, Development Policy and Strategic Research Branch, Vienna.
- UNIDO [2014], *Industrial development in North African Countries — A statistical profile*.
- United Nations Economic Commission for Africa [2015], *Economic Report on Africa 2015: Industrializing through trade*.
- United Nations OSAA [2010], <http://www.un.org/en/africa/osaa/>
- USAID [2013], *EADS Economic Trends Reports: West Africa*.
- USAID Guinea [2014], *Country Development Cooperation Strategy 2015–2019*.
- USAID Nigeria [2015], *Country Development Cooperation Strategy 2015–2019*.
- USAID Southern Africa [2015], *Country Development Cooperation Strategy: Fiscal Year 2013–2017*.
- USAID West Africa [2015], *Regional Development Cooperation Strategy 2015–2019*.
- U.S. Geological Survey [2015], <http://www.usgs.gov/>, data dostępu 22.12.2015.
- Voivodas C. S. [1974], The effect of foreign exchange instability on growth, „The Review of Economics and Statistics”, no 56.
- Vorbrich R. [2002], *Pojęcie wspólnoty a relacje interretniczne i międzynarodowe*, w: *Stosunki międzynarodowe w Afryce*, red. J.J. Milewski, W. Lizak, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wade R. [2010], *After the crisis: Industrial policy and the developmental state in low-income countries*, Global Policy, no 2.
- WDI [2015], *World Development Indicators*, World Bank Database.
- WDI [2016], *World Development Indicators*, World Bank Database.
- WEF [2014], *Global Competitiveness Report 2014–2015*, Geneva.
- WEF [2015], <http://www.weforum.org/>, data dostępu 17.11.2015.
- Williamson J. [1990], *What Washington means by policy reforms*, w: *Latin American adjustment: How much has happened?*, red. J. Williamson, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Williamson O. [1985], *The economic institutions of capitalism: Firms, markets and history*, Free Press, New York.
- Williamson O. [1995], *The institutions and governance of economic development and reform*, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994, World Bank, Washington D.C.
- Williamson O. [1998], The institutions of governance, „American Economic Review”, no 88.
- Wilson S. [1994], *Adjustment, not resistance. The key to dealing with low commodity prices*, IMF Survey, October.
- WITS [2016], *World Integrated Trade Solutions Database*, <http://wits.worldbank.org>, data dostępu 04.12.2015.
- Wnukowski D. [2015], *GoAfrica: efekty promocji polskiego biznesu w Afryce*, „Biuletyn PISM”, nr 47 (1284).
- Wnukowski D. [2016], *Biznes po afrykańsku*, [https://blog.pism.pl/blog/?id\\_blog=21&lang\\_id=12&id\\_post=43](https://blog.pism.pl/blog/?id_blog=21&lang_id=12&id_post=43), data dostępu 02.06.2016.
- Wojkowska Akademia Techniczna [2015], <http://www.wat.edu.pl/>
- Wojtyna A. [2007], *Teoretyczny wymiar zależności między zmianami instytucjonalnymi, polityką ekonomiczną a wzrostem gospodarczym*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5–6.
- Wolak D. [2014], *Asseco Poland wchodzi do Etiopii*, <http://www.ekonomia.rp.pl/arttykul/1094397.html>, data dostępu 15.03.2015.
- Wong Ch.M. [1986], *Models of export instability and empirical tests for less-developed countries*, „Journal of Development Economics”, no 2.
- World Bank [2001], World Bank Database.
- World Bank [2010], *Enhancing Regional Trade Integration in Southeast Europe*, IBRD, Washington, D.C..
- World Bank [2014], *Doing business 2015: Going beyond efficiency*, The World Bank, Washington D.C.
- World Bank [2015], World Bank Database.
- World Bank [2016], World Bank Database.
- World Bank, IBRD, IDA [2015], The World Bank Data, <http://data.worldbank.org/indicator>, data dostępu 17.11.2015.
- World Federation of Exchanges [2015], <http://www.world-exchanges.org/home>, data dostępu 12.12.2015.



- World Integrated Trade Solutions [2015], <http://wits.worldbank.org>, data dostępu 17.11.2015.
- WTO [2014], WTO Statistics Database.
- WTO [2015], WTO Statistics Database.
- Wyborcza.biz [2015], *Piechociński: do końca 2014 wymiana handlowa z Afryką wzrosła trzykrotnie*, [http://wyborcza.biz/biznes/1,100969,15028052,Piechocinski\\_do\\_konca\\_2014\\_wymiana\\_handlowa\\_z\\_Afryka.html#ixzz2s2EzhhVI](http://wyborcza.biz/biznes/1,100969,15028052,Piechocinski_do_konca_2014_wymiana_handlowa_z_Afryka.html#ixzz2s2EzhhVI), data dostępu 01.06.2016.
- Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasada RP w Algierze [2015], *Misja handlowa polskich przedsiębiorców z sektora rolno-spożywczego do Algierii*, [https://alger.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/article/a\\_35728,Misja\\_handlowa\\_polskich\\_przedsiębiorców\\_z\\_sektora\\_rolno-spozywczego\\_do\\_Algerii.html](https://alger.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/article/a_35728,Misja_handlowa_polskich_przedsiębiorców_z_sektora_rolno-spozywczego_do_Algerii.html), data dostępu 14.03.2015.
- Yotopoulos P.A., Nugent J.B. [1976], *Economics of development: Empirical investigations*, New York.
- Zajadło J. [2005], *Prawo międzynarodowe wobec problemu „państwa upadłego”*, „Państwo i Prawo”, nr 2.
- Zajac J. [2002], *Polityka Unii Europejskiej w regionie śródziemnomorskim*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Zajac J. [2010], *Rola Unii Europejskiej w regionie Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu*, Wydawnictwa UW, Warszawa.
- Zajączkowski K. [2013], *European Union's development assistance – framework, priorities and directions*, w: *Introduction to european studies: A new approach to uniting Europe*, red. D. Milczarek, A. Adamczyk, K. Zajączkowski, Publishing Programme of Centre for Europe University of Warsaw, Warsaw 2013.
- Zajączkowski K. [2014], *RPA — tam trzeba być*, „Obserwator Finansowy”, 25 lipca 2014 r., <http://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/rpa-tam-trzeba-byc/?k=analizy>, data dostępu 10.10.2015.
- Zajączkowski K. [2015a], *UE wobec problemu terroryzmu w Afryce Subsaharyjskiej*, „Stosunki Międzynarodowe — International Relations”, nr 4.
- Zajączkowski K. [2015b], *Rozwój i zmiany klimatu w polityce zewnętrznej UE na przykładzie Afryki*, „Rocznik Intergracji Europejskiej”, nr 9.
- Zajączkowski K. [2016a], *Stosunki wybranych państw Azji z Afryką. Studium porównawcze*, w: *Region Azji i Pacyfiku w latach 1985–2015. Ciągłość i zmiana w regionalnym systemie międzynarodowym*, red. A. Jarczewska, J. Zajączkowski, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Zajączkowski K. [2016b], *Polska na wschodzących rynkach Afryki Subsaharyjskiej na przykładzie RPA*, „Afryka”, nr 43.
- Zajączkowski K. [2016c], *EU development assistance: its origin, evolution and importance*, European Court of Auditors, Publications Office of the European Union, E-book publication, Luxembourg, <https://bookshop.europa.eu/en/eu-development-assistance-pbQJ0416328/>, data dostępu 10.06.2016.
- Zwoliński A. [2009], *Biedy Afryki*, Wydawnictwo Petrus, Kraków.

# Spis skrótów

AfDB	— African Development Bank (Afrykański Bank Rozwoju)
AKP	— The African, Caribbean and Pacific Group of States (grupa państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku)
APF	— The African Peace Facility (Instrument na rzecz Pokoju)
BIZ	— bezpośrednie inwestycje zagraniczne
BRICS	— Brasil, Russia, India, China and South Africa
CDDCs	— Commodity dependent developing countries (kraje rozwijające się zależne od surowców)
COMESA	— Common Market for Eastern and Southern Africa (Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej)
CPI	— <i>consumer price index</i> (wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych)
DCFTA	— Deep and Comprehensive Free Trade Area (Umowa o pogłębionej strefie wolnego handlu)
DRK	— Demokratyczna Republika Konga
EAC	— East African Community (Wspólnota Wschodnioafrykańska)
ECCAS	— Economic Community of Central African States (Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Środkowej)
ECOWAS	— Economic Community of West African States (Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej)
EDF	— European Development Fund (Europejski Fundusz Rozwoju)
EES	— Emerging economies (gospodarki wschodzące)
EFTA	— European Free Trade Association (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu)
EPA	— Economic Partnership Agreement (Umowa o partnerstwie gospodarczym)
FAO	— Food and Agriculture Organization of the United Nations (Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa)
FDI	— Foreign Direct Investment (bezpośrednie inwestycje zagraniczne)
GATT	— General Agreement on Tariffs and Trade (Układ Ogólny w Sprawie Cel i Handlu)
GLI <sub>i</sub>	— wskaźnik Grubela-Lloyda
GSP	— Generalized System of Preferences (ogólny system preferencji generalnych)
GUS	— Główny Urząd Statystyczny
HDI	— Human Development Index (wskaźnik rozwoju społecznego)
HH	— wskaźniki Herfindahla-Hirschmana
HIPC	— Heavily Indebted Poor Countries (Najbardziej zadłużone Państwa Świata)
HLPP	— High Level Prosperity Partnerships (Umowy o partnerstwie na rzecz dobrobytu)
IBRD	— <b>International Bank for Reconstruction and Development (Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju)</b>
ICT	— information and communication technologies (teleinformatyka)
IDA	— International Development Association (Międzynarodowe Stowarzyszenie Rozwoju)
IFC	— International Finance Corporation (Międzynarodowa Korporacja Finansowa)
IHDI	— Inequality Adjusted Human Development Index (wskaźnik rozwoju społecznego uwzględniający nierówności rozwojowe)
ILO	— International Labour Organization (Międzynarodowa Organizacja Pracy)
IMF	— International Monetary Fund (Międzynarodowy Fundusz Walutowy)
JAES	— Joint Africa-EU Strategy (Wspólna Strategia Afryka-UE)
KEI	— Knowledge Economy Index (indeks gospodarki opartej na wiedzy)

KIG	—	Krajowa Izba Gospodarcza
KKR	—	Kohlberg Kravis Roberts (Amerykańska grupa private equity)
LDCs	—	Least developed countries (kraje najsłabiej rozwinięte)
LMIC	—	Lower middle income countries (kraje o niższym średnim dochodzie)
MERCOSUR	—	Mercado Común del Sur (Wspólny Rynek Południa)
MFW	—	Międzynarodowy Fundusz Walutowy
MOJWA	—	Movement for Oneness and Jihad in West Africa (Ruch na Rzecz Jedności i Dżihadu w Afryce Zachodniej)
MPI	—	multidimensional poverty index (wielowymiarowy indeks ubóstwa)
NATO	—	North Atlantic Treaty Organization (Organizacja Traktatu Północnoatlantyckiego)
NBP	—	Narodowy Bank Polski
NEPAD	—	New Partnership for Africa's Development (Nowe Partnerstwo dla Rozwoju Afryki)
NFZ	—	Narodowy Fundusz Zdrowia
ODA	—	Official Development Assistance (Oficjalna Pomoc Rozwojowa)
OECD	—	Organization for Economic Co-operation and Development (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)
ONZ	—	Organizacja Narodów Zjednoczonych
OPEC	—	Organization of the Petroleum Exporting Countries (Organizacja Krajów Eksportujących Ropę Naftową)
PAiiIZ	—	Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych
PKB	—	produkt krajowy brutto
PNB	—	produkt narodowy brutto
RPA	—	Republika Południowej Afryki
RTAs	—	Regional Trade Agreements (Regionalne Umowy Handlowe)
SACU	—	Southern African Customs Union (Południowoafrykańska Unia Celna)
SADC	—	Southern African Development Community (Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej)
SWF	—	sovereign wealth fund (narodowy fundusz inwestycyjny)
TDCA	—	Trade, Development and Cooperation Agreement (Umowa w sprawie handlu, rozwoju i współpracy)
TFTA	—	Tripartite Free Trade Area (trójstronna strefa wolnego handlu Afryki)
UA	—	African Union (Unia Afrykańska)
UE	—	Unia Europejska
UEMOA	—	Union économique et monétaire ouest-africaine (Unia Gospodarcza i Walutowa Afryki Zachodniej)
UN	—	United Nations (Organizacja Narodów Zjednoczonych)
UNCTAD	—	United Nations Conference on Trade and Development (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju)
UNDP	—	United Nations Development Programme (Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju)
UNIDO	—	United Nations Industrial Development Organization (Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego)
WEF	—	World Economic Forum (Światowe Forum Ekonomiczne)
WIPO	—	World Intellectual Property Organization (Światowa Organizacja Własności Intelektualnej)
WTO	—	World Trade Organization (Światowa Organizacja Handlu)
ZEA	—	Zjednoczone Emiraty Arabskie

