

Unia Europejska a rynki wschodzące

Kamil Zajączkowski
Joanna Kędzierska
Kamil Pankiewicz

Redakcja
Beata Górka-Winter

BIBLIOTEKA DYDAKTYCZNA
INSTYTUTU NAUKI O POLITYCE

Unia Europejska a rynki wschodzące

Kamil Zajączkowski
Joanna Kędzierska
Kamil Pankiewicz

Redakcja
Beata Górka-Winter

Warszawa 2019

Seria wydawnicza: Biblioteka dydaktyczna Instytutu Nauki o Polityce

Praca wydana została w ramach projektu Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów (POWR.03.01.00-00-T126/18) finansowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w ramach konkursu na Trzecią Misję Uczelni (Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój). Może być dystrybuowana na zasadach uznania autorstwa.

© Copyright by Beata Górka-Winter, Warszawa 2019

© Copyright by Kamil Zajączkowski, Warszawa 2019

© Copyright by Joanna Kędzierska, Warszawa 2019

© Copyright by Kamil Pankiewicz, Warszawa 2019

Redakcja językowa i korekta:
Karolina Węglarz

Skład:
Manuscript Konrad Jajecznik

Objętość: 6 arkuszy wydawniczych

Wydawca:
Wydawnictwo Instytutu Nauki o Polityce
www.inop.edu.pl
ISBN: 978-83-954464-7-4

Druk i oprawa: Fabryka Druku

O projekcie

Uniwersytety mają dwa podstawowe zadania: kształcenie studentów i prowadzenie badań naukowych. Spełniają także trzecie zadanie – Trzecią Misję – wpływają na swoje bezpośrednie otoczenie społeczne. Uniwersytet Warszawski od 200 lat jest związany z historią Warszawy i Mazowsza. Jest największą i najlepszą uczelnią w kraju, a jednocześnie największym pracodawcą na Mazowszu. Biblioteka Uniwersytecka w Warszawie pełni rolę naukowej biblioteki publicznej, więcej niż połowa jej czytelników to osoby spoza Uniwersytetu. Uczelnia bardzo często otwiera swoje drzwi dla zewnętrznych gości, bardzo często wychodzi też poza swoje mury, aby pełnić Trzecią Misję. Przykładem takich działań jest projekt pt. Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów realizowany przez Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego.

Cele projektu

Głównym celem projektu Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów (POWR.03.01.00-00-T126/18) finansowanego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w ramach konkursu na Trzecią Misję Uczelni (Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój) jest podniesienie kompetencji osób, które aktualnie nie studiują. W tym celu Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego we współpracy z partnerami

czyli Fundacją Instytut Nauki o Polityce, Fundacją Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii oraz Domem Kultury „Praga” przygotowało ofertę kursów dla niestandardowych odbiorców usług Uniwersytetu Warszawskiego. Adresatami projektu są trzy różne grupy odbiorców: młodzież szkół średnich (I), osoby kwalifikujące się do uniwersytetu drugiego wieku (II) oraz seniorzy (III). Wybór tych grup wynika z wcześniejszych doświadczeń Centrum Europejskiego w realizacji zadań dla tych trzech grup, co oznacza, że projekt stanowi rozwinięcie dotychczasowej działalności Centrum.

Oferta skierowana dla niestandardowych odbiorców oferty edukacyjnej Centrum Europejskiego Uniwersytetu Warszawskiego ma rozwijać w nich kompetencje pozwalające na:

- aktywizację społeczną i zawodową,
- poszerzenie wiedzy ogólnej i specjalistycznej oraz rozwój zainteresowań,
- pobudzenie aktywności edukacyjnej i kulturalnej,
- zapobieganie społecznemu wykluczeniu.

W ramach całego projektu cyklicznie odbywa się 13 różnych kursów przeznaczonych dla poszczególnych grup odbiorców. Do każdego kursu opracowano podręcznik, który w wersji elektronicznej jest dostępny na stronach instytucji realizujących projekt www.ce.uw.edu.pl, www.inop.edu.pl, www.duch.edu.pl, www.dkpraga.pl.

Zapraszamy do zapoznania się z prezentacją kursów przygotowaną przez autorów.

Kursy dla uczestników Uniwersytetu Drugiego i Trzeciego wieku

Kurs nr 1. Prawo spadkowe

W jakich okolicznościach śnią ci się umarli?

Czy często myślisz o nich przed zaśnięciem? (...)

Wisława Szymborska „Konszachty z umarłymi”

Uczestnicy kursu dowiedzą się o podstawowych zasadach funkcjonowania prawa spadkowego, aby spadek nie stał się kłopotliwym ciężarem.

Kurs nr 2. Nadużycia prawne wobec osób starszych i chorych

Jak nie dać się wpuścić w maliny, wziąć na lewe sanki, ewentualnie nabici w butelkę (garnki, poduszki, dietę-cud czy co tam na rynku oferują). Kurs samoobrony przed nieuczciwymi praktykami dla osób starszych i chorych, które są na nie szczególnie narażone i to nie tylko ze strony przedsiębiorców i innych obcych ludzi, ale też ze strony osób znajomych, a nawet bliskich. W ramach kursu uczestnicy poznają podstawowe mechanizmy nadużyć prawnych wobec osób starszych i chorych oraz skuteczne sposoby ochrony przed nimi.

Kurs nr 3. Odwrócona hipoteka i prawne formy zabezpieczenia na starość

Jak zabezpieczyć swój interes prawny na jesień życia? Jak zbudować swoje relacje z bliskimi tak, żeby zminimalizować szanse na kłótnie kiedy już nas nie będzie? Jak godnie żyć w trakcie zasłużonego odpoczynku w czasie emerytury? Kurs o odwróconej hipotece i prawnych formach zabezpieczenia pozwoli zorientować się w gąszczu przepisów i zdobyć niezbędne informacje stanowiące podstawę świadomego kształtowania swoich relacji prawnych wtedy, kiedy jest to dla nas najważniejsze.

Kurs nr 4. Dobra czy zła technologia? Problemy etyczne we współczesnym świecie

Rozwój technologii ułatwia życie codzienne nas wszystkich. Coraz częściej jednak uświadamiamy sobie problemy i zagrożenia płynące z postępu cywilizacyjnego. Stajemy przed pytaniami, na które musimy odpowiedzieć jako pierwsi. Nie uczono nas o tym w domu ani w szkole. Na kursie nie dowiesz się, co jest dobre, a co złe. Otrzymasz jednak narzędzia, aby krytycznie patrzeć na zmieniający się świat, w którym

rozwój medycyny i postęp technologiczny zdają się każdego dnia przekraczać ustalone wczoraj granice.

Kurs nr 5. Zasada wzajemności – podstawa życia społecznego, czyli ustanawianie, utrzymywanie i zrywanie więzi z ludźmi

Dlaczego czujemy radość rozpakowując prezent gwiazdkowy? Dlaczego czujemy rozczarowanie? Dlaczego denerwujemy się, kiedy przychodzi do wyboru prezentu dla osoby bliskiej lub znajomej? Dlaczego dajemy pieniądze lub jedzenie osobom o to proszącym, choć często uważamy, że nie powinniśmy? Z jakich powodów odpisujemy jeden procent podatku na rzecz potrzebujących – i wybieramy komu go prześlemy – choć gdyby chodziło jedynie o pomniejszenie wpływu budżetowego powinno nam być wszystko jedno? Dlaczego prosta wymiana uwag z sąsiadem o pogodzie lub stanie zdrowia pieska daje nam satysfakcję? Dlaczego poświęcamy godziny lub dni, na pomoc rodzinie czy bliskim kosztem konieczności zwolnienia z pracy? Dlaczego zabieramy z pracy służbowe produkty (papier, herbatę, długopisy, co tylko wpadnie w ręce), kserujemy książkę dla dziecka lub inne prywatne dokumenty i uważamy, że to w porządku? Dlaczego sądzimy, że pomoc państwa powinna być skierowana na potrzeby w kraju, a nie na wsparcie ofiar suszy w jakimś afrykańskim państwie? Dlaczego oczekujemy, że nasze wsparcie materialne zostanie wykorzystane przez odbiorców tak, jak my chcemy – a nie oni? Dlaczego niewdzięczność tych, którym pomogliśmy, często prowadzi do zerwania kontaktu z nimi?

Choć na pierwszy rzut oka pytania mogą wydawać się ze sobą niezwiązane, odpowiemy na nie wszystkie. Choć dotyczą różnych sfer: prywatnej i publicznej, są osobiste i związane z bardziej ogólnym światopoglądem – wszystkie wiążą się z najbardziej uniwersalną zasadą organizującą ludzkie życie (życie społeczne) – z zasadą wzajemności.

Świadomość działania zasady wzajemności to dobre relacje w rodzinie i pracy. To zrozumienie swojego miejsca w strukturze społecznej i możliwość jego zmiany. Ten kurs pozwala zrozumieć nasze działania i ograniczenia. Może odmienić nasze życie.

Kurs nr 6. Historia w filmie, film w historii

Lubisz kino? Interesujesz się historią? Zawsze czułeś, że film historyczny to nie do końca historia, ale nie wiedziałeś dlaczego? Te spotkania są dla Ciebie. Nie musisz posiadać żadnej wiedzy o filmie, nie musisz znać teorii filmoznawczych ani śledzić recenzji krytyków. W trakcie kursu pomożemy ci zrozumieć, w jaki sposób filmy historyczne tworzą nasze wizje przeszłości. Dowiesz się, jak działa narracja filmowa. Film historyczny nie zawsze przekazuje prawdę historyczną. Czasem trudno dojść do tego, jaka ta prawda w ogóle jest. W trakcie naszego kursu dowiesz się, jak film buduje obraz przeszłości, jak ukazuje bohaterów, wrogów. Jak są w nim pokazywane wydarzenia historyczne. W trakcie kursu będziesz mógł poczuć się jak krytyk filmowy, historyk, filmoznawca. Będzie to unikatowa możliwość podyskutowania o kinie historycznym ze specjalistami.

Kursy dla uczestników Uniwersytetu Drugiego wieku

Kurs nr 7. Prawo pracy

Prawo pracy dla pracowników jest kursem przeznaczonym przede wszystkim dla osób, które świadczą stosunek pracy i chciałyby dowiedzieć się więcej o swoich prawach (ale i obowiązkach). Kurs pozwala na zorientowanie się w sposobach nawiązywania i rozwiązywania stosunku pracy. W trakcie zajęć prócz omówienia zagadnień kodeksowych przeciwiczone zostaną kazusy (sytuacje realne), które pozwolą przekonać się w jaki sposób przepisy, często nadużywane przez pracodawców, działają w praktyce.

Kurs nr 8. Polska na pozaeuropejskich rynkach wschodzących – potencjał i instrumenty oraz szanse i wyzwania

Jeśli myślisz o handlu (importcie lub eksporcie) z krajami należącymi do rynków wschodzących (Afryka, Ameryka Łacińska, Azja), przyjdź do nas. Damy Ci podstawową wiedzę na temat tych regionów świata i uwarunkowań gospodarczych handlu z nimi. Z nami poznasz swoje

szanse na tych rynkach, zrozumiesz wyzwania, jakie przed Tobą stawiają.

Kursy dla uczestników Uniwersytetu Trzeciego wieku

Kurs nr 9. Cyfrowa podróż w czasie – biblioteki cyfrowe dla miłośników historii Warszawy i Mazowsza

Lubisz ciekawostki historyczne? Przyjdź do nas, a my nauczymy Cię, jak je znaleźć i jak podzielić się nimi z innymi. Ciekawe historie są w Twoim zasięgu, pomożemy Ci je odkryć i wykorzystać.

Poznaj z nami historię Soboru św. Aleksandra Newskiego, monumentalnej budowli, która stała na dzisiejszym Placu Józefa Piłsudskiego w Warszawie. Zobacz, kto ją zbudował i w jakim celu. Dowiedz się, dlaczego już jej nie ma. Poznaj z nami przedziwną historię Pałacu Staszica z Krakowskiego Przedmieścia w Warszawie. Dowiedz się, dlaczego warszawska prasa milczała, gdy otwierano Most Poniatowskiego. Te i inne informacje uczymy odnajdywać w bibliotekach cyfrowych. Przywracamy pamięć o dawnych czasach. Wsłuchujemy się w gorące dyskusje naszych przodków, odkrywamy pasjonujące życie zwyczajnych ludzi. Z nami dowiesz się, czym żyli mieszkańcy Mazowsza 100 i więcej lat temu!

Kursy dla młodzieży szkół średnich

Kurs nr 10. Olimpiada na medal! Wiedza o społeczeństwie (WoS)

Jeśli planujesz start w olimpiadzie z wiedzy o społeczeństwie dla uczniów szkół ponadpodstawowych, to mamy dla Ciebie propozycję – powtórz materiał razem z nami!

Fundacja Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii w ramach projektu „Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów” zaprasza na kursy przygotowujące do olimpiady z WoS.

Każdy kurs to:

- dużo rzetelnej wiedzy oraz ćwiczenia praktyczne,
- małe grupy,

- specjalnie przygotowany bezpłatny podręcznik dla każdego uczestnika,
- fantastyczni, sprawdzeni wykładowcy znani z zajęć DUCHa,
- 60 godzin zajęć podzielonych na 10 spotkań w weekendy.

Kurs nr 11. Olimpiada na medal! Historia

Jeśli planujesz start w olimpiadzie z historii dla uczniów szkół ponadpodstawowych mamy dla Ciebie propozycje – powtórz materiał razem z nami!

Fundacja Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii w ramach projektu „Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów” zaprasza na kursy przygotowujące do olimpiady z historii.

Każdy kurs to:

- dużo rzetelnej wiedzy oraz ćwiczenia praktyczne,
- małe grupy,
- specjalnie przygotowany bezpłatny podręcznik dla każdego uczestnika,
- fantastyczni, sprawdzeni wykładowcy znani z zajęć DUCHa,
- 60 godzin zajęć podzielonych na 10 spotkań w weekendy.

Kurs nr 12. Matura bez stresu! Wiedza o społeczeństwie (WoS)

Przed Tobą matura z WoS? Nie wkuwaj w domu, pouczmy się razem!

Fundacja Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii w ramach projektu „Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów” zaprasza na kursy przygotowujące do matury z wiedzy o społeczeństwie.

Każdy kurs to:

- dużo rzetelnej wiedzy oraz ćwiczenia praktyczne,
- małe grupy,
- specjalnie przygotowany bezpłatny podręcznik dla każdego uczestnika,
- fantastyczni, sprawdzeni wykładowcy znani z zajęć DUCHa,
- 60 godzin zajęć podzielonych na 10 spotkań w weekendy.

Kurs nr 13. Matura bez stresu! Historia

Przed Tobą matura z historii? Nie wkuwaj w domu, pouczmy się razem!

Fundacja Dziecięcy Uniwersytet Ciekawej Historii w ramach projektu „Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów” zaprasza na kursy przygotowujące do matury z historii.

Każdy kurs to:

- dużo rzetelnej wiedzy oraz ćwiczenia praktyczne,
- małe grupy,
- specjalnie przygotowany bezpłatny podręcznik dla każdego uczestnika,
- fantastyczni, sprawdzeni wykładowcy znani z zajęć DUCHa,
- 60 godzin zajęć podzielonych na 10 spotkań w weekendy.

Zespół projektu

Uniwersytet Warszawski dla Juniorów i Seniorów

Spis treści

5	O projekcie
15	Wstęp
17	Unia Europejska na rynkach afrykańskich
17	1. Wprowadzenie
24	2. Uwarunkowania i przesłanki współpracy handlowej Unii Europejskiej z Afryką
29	3. Strategiczne partnerstwo i szczyty euro-afrykańskie
33	4. Dynamika wymiany handlowej pomiędzy Unią Europejską a Afryką
45	5. Dynamika przepływów kapitałowych pomiędzy Unią Europejską a Afryką
51	6. Republika Południowej Afryki – istotny aktor na ekonomicznej mapie Afryki
58	7. Nowe państwa UE a Afryka jako rynek wschodzący – przykład Polski
61	8. RPA – afrykański partner gospodarczy Polski numer jeden
71	9. Konkluzje

79	Unia Europejska na rynkach azjatyckich na przykładzie Chin
79	1. Uwarunkowania ogólne współpracy UE z Chinami
88	2. Stosunki ekonomiczne i handlowe UE z Chinami
97	Relacje UE z krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibów – potencjał i stan obecny
97	1. Potencjał Ameryki Łacińskiej
101	2. Wymiar instytucjonalny relacji UE – Ameryka Łacińska
103	3. Relacje polityczne Unii Europejskiej z Ameryką Łacińską i Kraibami
105	4. Relacje ekonomiczne Unii Europejskiej z Ameryką Łacińską i Kraibami
108	5. Relacje polityczne i gospodarcze Polski z krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibów
111	Unia Europejska na rynkach bliskowschodnich
117	Bibliografia selektywna

Procesy globalizacji politycznej i gospodarczej w sposób zasadniczy zmieniły podejście Unii Europejskiej do państw określanych jako „rynki wschodzące”. Wynika to przede wszystkim z jej pozycji w gospodarce światowej, w tym głównie w handlu międzynarodowym. W 2019 roku UE utrzymała swoją dotychczasową pozycję lidera w eksporcie towarów i usług (16%). Jest także rynkiem importowym dla ponad setki państw. W 2018 przypadło na nią około 26% udziału w światowym handlu usługami (USA – 17%). Jednocześnie, pomimo dużego rynku wewnętrznego, Unia Europejska nie osiągnęła, w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych, gospodarczej samowystarczalności. Nie jest też odporna na wstrząsy i zawirowania światowej gospodarki, np. te pochodzące z rynków azjatyckich. Przejawia również większą niż Stany Zjednoczone wrażliwość na różne perturbacje polityczno-ekonomiczne zachodzące w skali światowej. Rozwój gospodarczy UE w dużo większym stopniu niż w przypadku USA zależy od wymiany handlowej.

Zaniepokojeni negatywnymi skutkami procesów globalizacji przywódcy unijni podkreślają, że istnieje wiele dziedzin, w których konieczne jest wprowadzenie zasad regulujących to, z czym globalny rynek nie może sobie poradzić samoistnie – kwestie socjalne, humanitarne, ochrona środowiska, ochrona dóbr kultury. W ramach tych procesów Unia Europejska wypracowała standardy i wzorce życia

społecznego, które pozwalają jej uniknąć nadmiernego indywidualizmu dominującego w kręgu kultury anglosaskiej, jak i „kolektywizmu” wciąż charakterystycznego dla państw azjatyckich. Jak zostało to określone w deklaracji Rady Europejskiej z Kolonii w czerwcu 1999 roku, a potem w szeregu kolejnych dokumentów ze Globalną Strategią UE (*EU Global Strategy*¹) na czele, ambicją UE w najbliższych latach będzie nie tylko budowa i podtrzymywanie dobrych relacji z dotychczasowymi liderami gospodarczymi, przede wszystkim ze Stanami Zjednoczonymi, lecz także – w coraz większym stopniu – z krajami szeroko rozumianego Południa – w tym z państwami afrykańskimi, azjatyckimi (w szczególności z Chinami i Indiami) oraz państwami Ameryki Łacińskiej².

W najbliższych latach globalny wzrost gospodarczy w coraz większym stopniu będzie tworzony w gospodarkach wschodzących i krajach rozwijających się. Przywódcy Unii Europejskiej doskonale rozumieją procesy zachodzące we współczesnym świecie. Jak podkreślono w nowym dokumencie strategicznym na lata 2019–2024 przyjętym w czerwcu 2019 roku na posiedzeniu Rady Europejskiej: „świat staje się coraz bardziej niespokojnym i skomplikowanym miejscem, w którym zmiany zachodzą w szybkim tempie. To tworzy zarówno możliwości, jak i wyzwania. W ciągu najbliższych pięciu lat UE może wzmocnić i wzmocni swoją rolę w tym ewoluującym środowisku”³.

¹ EU Global Strategy 2016, https://eeas.europa.eu/topics/eu-global-strategy_en. Jeśli nie podano inaczej dostęp do witryn internetowych z dnia 31 sierpnia 2019 r.

² *Ameryka Łacińska w polityce Unii Europejskiej*, w: *Ameryka Łacińska we współczesnym świecie*, red. M.F. Gawrycki, Warszawa 2006; M.F. Gawrycki, *Unia Europejska – Ameryka Łacińska i Karaiby. Trudne partnerstwo dwóch regionów*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, 2004.

³ *A new strategic agenda 2019–2024*, <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/06/20/a-new-strategic-agenda-2019-2024/>.

Unia Europejska na rynkach afrykańskich

1. Wprowadzenie

Od początku XXI wieku Afryka podlega dynamicznym procesom modernizacji i transformacji gospodarczej. W ostatniej dekadzie państwa kontynentu afrykańskiego osiągnęły wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego (wyniósł on średnio ponad 5%, choć w 2018 osiągnął poziom 3,7%) i miały ponad dwukrotnie wyższe tempo wzrostu niż w krajach rozwiniętych. Prognozy wskazują na korzystną dla nich strukturę demograficzną (pozostaje obecnie najszybciej zaludniającym się kontynentem z ok. 1,3 mld ludności oraz przyrostem ok. 2,5% rocznie), postępujące procesy urbanizacji i industrializacji, wykorzystanie postępu technologicznego i wzmocnienie kapitału ludzkiego. Poza Chinami oraz regionem Azji i Pacyfiku, a także tradycyjnymi *emerging markets*, takimi jak Brazylia czy Indie, 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, konfliktów i wojen, chorób, niedożywienia, braku dostępu do opieki medycznej i wody)¹, to z drugiej jest to bez wątpienia region z ogromnym potencjałem i perspektywami ekonomicznymi. Potwierdzają to w swoich analizach,

¹ K. Zajączkowski, *UE wobec problemu terroryzmu w Afryce Subsaharyjskiej*, „Stosunki Międzynarodowe-International Relations” 2015, nr 4.

badaniach i rekomendacjach międzynarodowe instytucje finansowe (MFW, Bank Światowy) czy globalne firmy doradcze (McKinsey, Deloitte, E&Y). W 2019 roku wzrost dla całego kontynentu ma wynieść średnio 3,7% (najwięcej w Afryce Wschodniej i Republice Południowej Afryki)². Wedle prognoz Banku Światowego, do 2025 roku większość państw afrykańskich ma osiągnąć status państw o średnim dochodzie (ok. 1 tys. dolarów na osobę w skali roku).

Wykres 1. Dynamika wzrostu realnego PKB Afryki na tle innych krajów rozwijających się w latach 2010–2015 (w %)



Źródło: *Economic Report on Africa 2016: Greening Africa's Industrialisation*, United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa 2016, s. 3; *African Economic Outlook 2014. Global Value Chains and Africa's Industrialisation. Pocket Edition*, s. 7–8; *African Economic Outlook 2016...*, dz. cyt., s. 43.

Obiageli Ezekwesili, były wiceprezydent Banku Światowego odpowiedzialny za stosunki z Afryką, już dawno zwracał uwagę na wyraźny

² Patrz: *African Economic Outlook 2019*, na: https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/2019AEO/AEO_2019-EN.pdf.

i wyczuwalny dynamizm ekonomiczny na kontynencie afrykańskim³. Natomiast w raporcie McKinsey Global Institute wspomina się o „przyspieszeniu afrykańskiego pulsu ekonomicznego, który nadaje kontynentowi nowej gospodarczej energii”⁴. Rosnące znaczenie Afryki oraz większa współzależność gospodarek wymagają nowych wzorców współdziałania Unii Europejskiej z tą częścią świata.

Początek XXI wieku przyniósł zasadnicze przewartościowanie stosunków na linii UE–Afryka, czego dowodem jest zawarcie strategicznego partnerstwa między nimi. 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, a z państwami Afryki Subsaharyjskiej (SSA) w ramach umów o partnerstwie gospodarczym (*Economic Partnership Agreements* – EPAs). Obroty handlowe między UE a Afryką są bardzo dynamiczne, następuje też wzrost europejskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w tej części świata. Wydaje się, że tendencja ta będzie się pogłębiać, co jest związane ze strukturalnymi zmianami w międzynarodowym łańdźcu ekonomicznym po 2008 roku.

Mimo znacznej dynamiki we wzajemnych stosunkach gospodarczych, udział Unii Europejskiej w całkowitym handlu zagranicznym Afryki systematycznie zmniejsza się. W latach 60. i 70. XX wieku wynosił ok. 60% – obecnie jest to ok. 35%. Poza tradycyjnymi partnerami handlowymi Afryki, takimi jak niektóre państwa Europy Zachodniej i Stany Zjednoczone, należy również wspomnieć o nowych, jak m.in. Chiny, Indie, Brazylia, Turcja, Zjednoczone Emiraty Arabskie⁵, które

³ W. Schneidman, Z.A. Lewis, *The African Growth and Opportunity Act: Looking Back, Looking Forward*, Africa Growth Initiative Brookings Institution, June 2012, http://www.brookings.edu/~media/research/files/reports/2012/6/agoa/agoa_full_report.pdf [dostęp: 20.07.2016], s. 24; *Africa's Pulse*, April 2012, vol. 5, World Bank, Washington, DC, s. 1.

⁴ *Lionson the Move: The Progress and Potential of African Economies*, McKinsey Global Institute, June 2010, s. 1.

⁵ K. Zajączkowski, *Stosunki wybranych państw Azji z Afryką. Studium porównawcze*, w: *Stosunki międzynarodowe w Azji Wschodniej w XXI wieku*, red. A. Jarczewska, J. Zajączkowski, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016; *Africa–Europe on the Global Chessboard: The New Opening*, Central and Eastern Europe Development Institute (CEED Institute), Warsaw 2013, s. 28.

bardzo dynamicznie wkraczają na rynki afrykańskie⁶. Afryka jest kontynentem niezwykle zasobnym w bogactwa naturalne (rudę żelaza, miedzi, niklu, manganu, ropy naftowej, złota, diamentów itp.), co wcześniej przyciągało kolonizatorów, a dziś państwa planujące ekspansję ekonomiczną, które muszą posiłkować się zasobami pochodzącymi z innych krajów. Świadoma rosnącej rywalizacji ze strony nowych podmiotów UE dąży jednak do utrzymania swojej pozycji lidera na kontynencie afrykańskim, nie tylko w sferze pomocowej i politycznej, ale także gospodarczej.

Aktualnie w Afryce obecni są wszyscy najważniejsi aktorzy sceny globalnej: zarówno były państwa kolonialne, jak i gracze relatywnie nowi, m.in. państwa azjatyckie⁷. Przez całe dziesięciolecia Afryka jawiła się jako kontynent po pierwsze daleki i egzotyczny, który nie znajdował się na liście priorytetów mocarstw, a także wielu państw UE, a po drugie skonfliktowany i niestabilny, o wysokim ryzyku inwestycyjnym. Wystarczy wspomnieć, że większość państw afrykańskich nigdy nie została odwiedzona przez urzędującego prezydenta Stanów Zjednoczonych⁸. Pomimo tego rywalizacja o surowce, rynki zbytu oraz polityczne i wojskowe wpływy na kontynencie przybiera na sile.

W latach 2015–2016 wzrost gospodarczy Afryki spadł do 3,6% i nadal utrzymuje się na podobnym poziomie. Przyczyniły się do tego: globalne spowolnienie gospodarcze oraz spadek cen surowców. Mimo tego, gospodarka afrykańska pozostaje drugą po azjatyckiej najszybciej rozwijającą się gospodarką, a nawet wyprzedza państwa strefy euro i przewyższa średnią światową (3,1%). W 2015 roku spośród 10 najszybciej rosnących gospodarek na świecie, aż 6 stanowiły kraje

E. Ambukita, 2012, *Wielkie gospodarki wschodzące – nowi partnerzy gospodarczy krajów Afryki*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu. Research Papers of Wrocław University of Economics”, nr. 267.

⁶ W. Lizak, *Polityka Polski wobec państw afrykańskich*, w: *Polityka zagraniczna Polski po wstąpieniu do NATO i do Unii Europejskiej*, red. S. Bieleń, Warszawa 2010, s. 423.

⁷ K. Zajączkowski, *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. Jarczevska, J. Zajączkowski, Warszawa 2016, s. 593–627.

⁸ Zob.: <https://www.statista.com/chart/17623/countries-never-visited-by-a-sitting-us-president/>.

afrykańskie – Etiopia, Demokratyczna Republika Konga, Wybrzeże Kości Słoniowej, Mozambik, Tanzania i Rwanda. Na tle innych regionów świata zaliczanych do rozwijających się lub będących w okresie transformacji, Afryka pod względem osiąganego wzrostu gospodarczego wyprzedza Amerykę Łacińską i Europę Południowo-Wschodnią. Nie ulega wątpliwości, że Afryka pozostaje jednym z bardziej obiecujących kierunków unijnej ekspansji eksportowej. Państwa afrykańskie są i będą ważnym i perspektywicznym partnerem ze względu na potencjał demograficzny, rosnącą klasę średnią i postępującą w większości krajów stabilizację polityczną i ekonomiczną. Wiele z tych państw notowało w ostatnim okresie znaczący wzrost gospodarczy, np. Etiopia – ok. 8,2% w 2018 roku, głównie dzięki inwestycjom w produkcję i infrastrukturę. Wśród najszybciej rozwijających się obecnie gospoderek świata, 6 państw nadal pochodzi właśnie z Afryki⁹. Także Ghana odnotowuje w ostatnich latach dość wysoki wzrost gospodarczy i jest nawet uznawana za czołową gospodarkę Afryki Zachodniej. Dobre wyniki gospodarcze, relatywnie stabilny wzrost oraz rosnące możliwości rozwojowe widać również w Nigerii (jest nawet zaliczona do grupy 11 państw o istotnym potencjale rozwojowym – *Global Growth Generating countries*; 3G)¹⁰. Co interesujące, w indeksie Doing Business 2019 wskazano, że poprawia się możliwość rozwoju biznesu w krajach SSA, które wdrożyły rekordową w skali świata liczbę istotnych reform i zlikwidowały w ostatnich latach wiele barier dla przedsiębiorców (jednakże w pierwszej 30. państw, które oferują najlepsze warunki dla przedsiębiorców, w indeksie znalazła się tylko Rwanda).

W XXI wieku Afryka zaczęła odrabiać dystans w stosunku do pozostałych krajów rozwijających się. Warto zaznaczyć, że samo PKB Afryki Subsaharyjskiej wzrosło o 84% od 2000 roku. Ujmując problem z szerszej perspektywy należy stwierdzić, że nastąpiło istotne przesunięcie globalnych wpływów i rynków ze świata rozwiniętego do krajów Południa. Stanowią one obecnie ok. 50% światowego PKB. W ciągu najbliższej dekady prawdopodobnie współczynnik ten wzrośnie do ok. 66%.

⁹ African Economic Outlook, 2018.

¹⁰ Analitycy wskazują jednak, że w wielu przypadkach wzrost bazuje na rosnących cenach surowców, co nie generuje zasadniczo wielu nowych miejsc pracy, zwłaszcza w sektorach spoza obrotu surowcami.

Gospodarki afrykańskie wciąż tracą z powodu istotnych braków technologicznych i infrastrukturalnych (transport, elektryczność) oraz problemów w zarządzaniu (korupcja, niejasność przepisów prawnych, nieuregulowana własność gruntów itp.). Według danych African Development Bank, na inwestycje infrastrukturalne w państwach afrykańskich potrzeba obecnie ok. 170 mld dolarów rocznie¹¹. W większości sektorów gospodarki brakuje rozwiniętego know-how technologicznego i biznesowego. Państwa Unii Europejskiej mogą przede wszystkim zaoferować innowacyjne rozwiązania w wielu dziedzinach: przetwórstwie spożywczym, nowoczesnych systemach zarządzania produkcją, branży IT (cyfryzacja przedsiębiorstw i instytucji publicznych), sprzętu medycznego, wyposażenia laboratoriów, wyposażenia dla szpitali itp.

Istotnym problemem wielu gospodarek afrykańskich są ogromne nierówności społeczne, co przekłada się chociażby na możliwości konsumpcyjne i wysokie bezrobocie wśród młodych. Przykładowo, w Republice Południowej Afryki (druga pod względem wielkości gospodarka na kontynencie afrykańskim oraz światowy „lider” jeżeli chodzi o dysproporcje w zarobkach) tylko 20% populacji odpowiada za ponad 60% konsumpcji. Bezrobocie wśród młodych osiąga tam poziom 50%. Poza tym, krajem targają strajki, a rząd boryka się z nieustającymi napięciami społecznymi¹². Dość wymowny jest tu tytuł jednej z analiz przygotowanych przez MFW: „South Africa: The battle for jobs, growth and equality”¹³. Mimo wszystko państwa takie jak

¹¹ Africa’s infrastructure: great potential but little impact on inclusive growth, African Development Bank, 2019, na: https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/2018AEO/African_Economic_Outlook_2018_-_EN_Chapter3.pdf [dostęp: 06.06.2019].

¹² *African Economic Outlook 2016. Sustainable Cities and Structural Transformation*, African Development Bank (AfDB), OECD Development Centre, UN Development Programme (UNDP), UN Economic Commission for Africa (UNECA). OECD Publishing, Paris 2016, s. 43; W.L. Kumo, O. Chulu, A. Minsat, *South Africa 2016. African Economic Outlook*, African Development Bank (AfDB), OECD Development Centre, UN Development Programme (UNDP), UN Economic Commission for Africa (UNECA). OECD Publishing, Paris 2016, s. 3.

¹³ *South Africa: The battle for jobs, growth and equality*, October 01, 2013, IMF, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/SinglePodcastHighlight.aspx?PodcastID=271> [dostęp: 20.07.2016].

RPA to wciąż jedno z najważniejszych i najbogatszych państw na kontynencie afrykańskim. RPA to także jedyny afrykański przedstawiciel w grupie 20 największych gospodarek świata (G-20) oraz w grupie BRICS (od 2011 roku) – najbardziej perspektywicznych gospodarek obejmujących (poza RPA): Brazylię, Indie, Chiny oraz Rosję. Ponadto w latach 2011–2012 RPA była niestałym członkiem Rady Bezpieczeństwa ONZ. Gospodarka południowoafrykańska wyróżnia się spośród afrykańskich wielkością, strukturą (rozbudowany sektor usługowy i przemysłowy) oraz silnie skonsolidowanym rynkiem z coraz większymi potrzebami konsumpcyjnymi i z planowanymi wielkimi rządowymi inwestycjami.

Ogółem wśród 19 państw, w których zanotowano największe nierówności w poziomie osiąganego dochodu, 10 pochodzi z Afryki¹⁴. Rodzi to zrozumiałe resentymenty wśród najgorzej sytuowanych i motywuje do podjęcia decyzji o emigracji, co zmniejsza rynek konsumpcji na miejscu. W wielu państwach przyczyną nierówności jest ogromna skala korupcji władz odpowiadających za redystrybucję dochodów. W takiej sytuacji wiele osób decyduje się na emigrację zarobkową, która stanowi jedyny sposób utrzymania najczęściej licznej rodziny. Szacuje się, że rocznie ok. 70 mld dolarów (ok. 3% PKB Afryki) zasila w formie przepływów międzynarodowych finansowych Afrykańczyków, którzy pozostali w swoich państwach.

W tej części podręcznika zaprezentowana zostanie analiza stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z Afryką. Ukazano ramy instytucjonalne współpracy między Afryką jako całością a UE, przejawiające się spotkaniami na szczycie oraz realizacją strategicznego partnerstwa. Następnie przedstawiono przesłanki i uwarunkowania zaangażowania UE w Afryce. W głównej części rozdziału badaniem została objęta przede wszystkim towarowa wymiana handlowa UE–Afryka. Ukazano jej dynamikę w relacjach wzajemnych oraz przekształcenia jej struktury (towarowej i geograficznej). Uzupełnieniem badań jest analiza przepływu kapitału w formie BIZ oraz usług między UE a Afryką.

W niniejszej części podręcznika zaprezentowano również możliwości, przed którymi stoi UE na wschodzących rynkach afrykańskich,

¹⁴ Więcej szczegółów zob. *Income Inequality Trends in sub-Saharan Africa Divergence, Determinants and Consequences Overview*, UNDP, 2017.

głównie na przykładzie RPA. Ukazano w szczególności dynamikę, charakter i zakres zmian zachodzących w gospodarkach państw Afryki Subsaharyjskiej (SSA). Przedstawiono istotę fenomenu Afryki jako rynku perspektywicznego dla unijnych przedsiębiorstw. Scharakteryzowano dla przykładu ramy instytucjonalno-prawne, wynikające z umów między UE a RPA, m.in. z Umowy o partnerstwie gospodarczym (*Economic Partnership Agreement, EPA*). Wskazano na wyzwania i słabości związane z unijną aktywnością gospodarczą na rynku południowoafrykańskim. Przedstawiono również możliwości, jakie stwarza handel z państwami Afryki dla „nowych” członków UE, takich jak Polska.

2. Uwarunkowania i przesłanki współpracy handlowej Unii Europejskiej z Afryką

Unia Europejska zajmuje obecnie pozycję największego na świecie eksportera i inwestora, a także jest głównym partnerem handlowym dla ponad setki państw z całego świata. Od początku XXI wieku stosunki między UE i krajami Afryki przebiegają na trzech płaszczyznach: na poziomie międzyregionalnym poprzez cały szereg specyficznych i specjalistycznych dialogów na poziomie subregionalnym i z poszczególnymi krajami. Między UE a Afryką istnieje bogata 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. UE jako całość (czyli instytucje unijne i państwa członkowskie) jest największym (ponad 50%) dostawcą pomocy rozwojowej (ok. 20 mld euro rocznie) i humanitarnej dla Afryki. W ramach 11. Europejskiego Funduszu Rozwoju (*European Development Fund – EDF*), który nie jest częścią budżetu UE, wyasygnowana zostanie kwota 30,5 mld euro (w cenach bieżących) i przeznaczona na współpracę z grupą państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP) oraz z krajami i terytoriami zamorskimi (z czego ok. 90% będzie skierowana do państw SSA).

Unia Europejska jest także najważniejszym partnerem handlowym krajów afrykańskich. Wspiera finansowo operacje pokojowe Unii Afrykańskiej i organizacji subregionalnych, choć kieruje się zasadą, że państwa te są w głównej mierze same odpowiedzialne za swoją przyszłość i rozwój. Od 2004 roku na ten cel przeznaczono, za pośrednictwem tzw. Instrumentu na rzecz Pokoju (*the African Peace Facility* – APF), ponad 1,3 mld euro. Od 2003 roku UE przeprowadziła w Afryce także kilkanaście misji wojskowych i cywilnych (wspomagających siły ONZ lub regionalne) w ramach Wspólnej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony. Szczególną aktywność w tym zakresie UE wykazuje na obszarze Demokratycznej Republiki Konga, Sahelu i Rogu Afryki.

Powyższe przykłady świadczą o tym, że UE realizuje wobec Afryki strategię działania kompleksowego, a handel jest jednym z jej elementów. Tym samym wśród czynników determinujących współpracę handlową UE–Afryka należy wyróżnić te o charakterze ekonomicznym, jak 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 UE nowych rynków, zwłaszcza w kontekście kryzysu 2008+;
- rozwijanie przez UE 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, Indii, i wynikające z tego konsekwencje dla pozycji politycznej i gospodarczej UE na tym kontynencie;
- kompleksowe podejście UE do zagadnień bezpieczeństwa i rozwoju oraz współpracy gospodarczej w polityce zewnętrznej UE.

Rozwój stosunków handlowych UE z Afryką należy rozpatrywać także w kontekście polityki zewnętrznej UE, wobec tego regionu ujmowanej całościowo. Obok kwestii politycznych, społecznych,

kulturowych i humanitarnych współpraca handlowa stanowi element realizacji celu zasadniczego – tworzenia i budowania w Afryce strefy pokoju i dobrobytu. Takie podejście oparte jest na dwóch założeniach.

Po pierwsze, UE konsekwentnie podkreśla w dokumentach „programowych”, w tym w Traktacie z Lizbony, że bezpieczeństwo jest głównym warunkiem rozwoju, a trwały pokój (*sustainable peace*) nie jest możliwy bez rozwoju i eliminacji ubóstwa¹⁵. Tym samym bez zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa, działania na rzecz poprawy sytuacji gospodarczej mają ograniczony zasięg i skutek. Z kolei poprawa sytuacji ekonomicznej (m.in. poprzez współpracę handlową) ma kluczowe znaczenie dla bezpieczeństwa państwa¹⁶. Rozwój społeczno-ekonomiczny należy zatem traktować jako podstawowy wymiar działań na rzecz pokoju i bezpieczeństwa.

Po drugie zakłada się, że polityka handlowa i inwestycyjna UE powinna być kształtowana według ogólnych zasad działań zewnętrznych UE, określonych 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 (...)”¹⁷. Handel i inwestycje między UE a krajami rozwijającymi się to narzędzia służące realizacji tych celów poprzez pobudzanie trwałego wzrostu wszystkich stron sprzyjających włączeniu społecznemu, ułatwianie przekazywania technologii i know-how, a także udział w tworzeniu miejsc pracy, umożliwianie zwiększania konkurencyjności i wydajności oraz osiągnięcia większej spójności społecznej i zwalczania nierówności¹⁸.

¹⁵ Wspólny Komunikat do Parlamentu Europejskiego i Rady, *Kompleksowe podejście UE do zewnętrznych konfliktów i sytuacji kryzysowych*, Bruksela, 11.12.2013 r., JOIN(2013) 30 final, s. 4; M. Furness, S. Gänzle, *The European Union's Development Policy: A Balancing Act between 'A More Comprehensive Approach' and Creeping Securitisation*, University of Agder ISL Working Paper, November 22, 2012, s. 9.

¹⁶ Wspólny Komunikat do Parlamentu Europejskiego i Rady, *Budowanie zdolności na rzecz bezpieczeństwa i rozwoju – Umożliwienie partnerom zapobiegania kryzysom i zarządzania nimi*, Strasburg, 28.4.2015 r., JOIN(2015) 17 final.

¹⁷ *Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*, Dz. U. UE 2012/C 326/01, 26 października 2012 r.

¹⁸ *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.

Te dwie przesłanki stały się drogowskazem w negocjacjach nad umowami EPA, a także z krajami Afryki Północnej. Polityka UE, łącząca pomoc rozwojową z szerszym wsparciem i współpracą w zakresie handlu, jest próbą odpowiedzi Północy na wyzwania i szanse gospodarcze Południa, w tym państw Afryki, w nowych uwarunkowaniach gospodarczych współczesnego świata.

12 września 2018 roku przewodniczący Komisji Europejskiej Jean Claude Juncker w orędziu o stanie UE podkreślił, że „Afryka potrzebuje *sprawiedliwego partnerstwa*”. Według Junckera „sojusz między Europą a Afryką” powinien opierać się na zrównoważonych inwestycjach i tworzeniu miejsc pracy (celem jest stworzenie ok. 10 mln miejsc pracy w ciągu najbliższych 10 lat). „Wierzę, że powinniśmy przekształcić liczne umowy handlowe między UE a Afryką w umowę o wolnym handlu między obydwoma kontynentami w formie partnerstwa gospodarczego między równorzędnymi partnerami” – dodał. W podobnym tonie wypowiedziała się Federica Mogherini: „Chcemy stworzyć możliwości dla młodych ludzi, aby realizowali oni swoje aspiracje. Pobudzenie inwestycji w Afryce, dokonywanych w sposób odpowiedzialny, przyniesie korzyści obu stronom”. Podobnie wypowiedział się także komisarz ds. współpracy międzynarodowej i rozwoju Neven Mimica: „Celem tego sojuszu jest uwolnienie inwestycji sektora prywatnego i zbadanie ogromnych możliwości, na których skorzysta zarówno gospodarka afrykańska, jak i europejska. Chodzi nam o zacieśnienie naszego partnerstwa i poparcie inicjatyw afrykańskich, takich jak afrykańska kontynentalna strefa wolnego handlu”. Wymieniono również kluczowe działania, które UE podejmuje na rzecz pogłębiania partnerstwa z państwami Afryki:

- pobudzanie inwestycji strategicznych i wzmocnienie roli sektora prywatnego, (głównie dzięki ograniczaniu ryzyka inwestycyjnego),
- inwestowanie w kapitał ludzki poprzez polepszanie edukacji i kwalifikacji zawodowych (oferowanie stypendiów i możliwości udziału w programach wymiany uniwersyteckiej takiej jak Erasmus+),
- poprawa otoczenia biznesowego i klimatu dla inwestycji,

- wykorzystanie pełnego potencjału integracji gospodarczej i handlu, w oparciu o wprowadzenie w życie afrykańskiej kontynentalnej strefy wolnego handlu oraz plany zawarcia kompleksowej międzykontynentalnej umowy o wolnym handlu między UE i Afryką,
- uruchomienie pakietu zasobów finansowych; w przyszłych wieloletnich ramach finansowych UE (do 2020 roku) w odniesieniu do finansowania zewnętrznego, Afrykę uznano za region priorytetowy.

W ramach tych działań przewidziano do osiągnięcia konkretne mierniki (np. do 2020 roku 35 tys. studentów i nauczycieli akademickich z Afryki weźmie udział w programie Erasmus+, a do 2027 – kolejne 70 tys.). Ok. 750 tys. osób odbędzie szkolenia zawodowe, 30 mln ma skorzystać z dostępu do energii elektrycznej, 24 mln będzie miało dostęp do dróg przejezdnych przez cały rok, dzięki inwestycjom w infrastrukturę transportową. Dodatkowo, w Afryce ma powstać 3,2 mln miejsc pracy. Ogółem w latach 2014–2020 Unia przekaże Afryce kwotę 31 mld euro w ramach oficjalnej pomocy rozwojowej, aby pobudzić gospodarki państw afrykańskich. Tylko w 2016 roku państwa członkowskie UE prowadziły w Afryce inwestycje o wartości 291 mld euro, dzięki czemu Unia stała się największym inwestorem na tym kontynencie. UE oferuje również swobodny dostęp do swojego rynku, dzięki zawartym umowom o partnerstwie gospodarczym, umowom o wolnym handlu, obejmującym strefy wolnego handlu z państwami Afryki Północnej, oraz inicjatywie „wszystko oprócz broni”.

Obecnie nową jakość w stosunkach UE–Afryka wyznacza także porozumienie 52. państw Unii Afrykańskiej, podpisane w Kigali 21 marca 2018 roku¹⁹ (poza porozumieniem o Afrykańskiej Kontynentalnej Strefie Wolnego Handlu – AKSWH – pozostają Nigeria, Benin i Erytrea). Dzięki niemu bariery celne pomiędzy państwami będą stopniowo znoszone. Obejmuje ono obszar liczący 1,3 mld osób oraz łącznego PKB ok. 3,4 bln dolarów. Do 2022 obrotu handlowe pomiędzy państwami UA mają zwiększyć się o 60%, a zatem ulegną dużej dynamizacji. Dynamizacja handlu pomiędzy państwami Afryki może

¹⁹ Abdi Latif Dahir, *Africa's historic free trade deal now has enough countries signed up to go into force*, Quartz Africa [dostęp: 2019.04.06].

stać się pewnym wyzwaniem dla UE. O ile w tej chwili w Unii Europejskiej ok. 60% handlu odbywa się pomiędzy jej członkami, w Afryce wskaźnik ten wynosi od 10% do 15%. Realizacja porozumienia może te wskaźniki zmienić na korzyść AKSWH.

Poza tym, już od początku globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku, w handlu z państwami afrykańskimi przewagę zyskały gospodarki wschodzące spoza UE. Od tego czasu wymiana handlowa państw takich jak Chiny²⁰, Indie, Brazylia czy Turcja z ponad trzydziestoma najsłabiej rozwiniętymi państwami Afryki, przewyższyła wymianę handlową tych krajów z UE.

3. Strategiczne partnerstwo i szczyty euro-afrykańskie

Nie istnieje jedna umowa regulująca stosunki Unii Europejskiej z całą Afryką. Układ z Cotonou z czerwca 2000 roku obejmuje 77 krajów Afryki, Karaibów i Pacyfiku, w tym 47 subsaharyjskich (Somalia i Sudan Południowy mają status obserwatora Układu do czasu zakończenia procesu ratyfikacji). Pięć państw Afryki Północnej (Algieria, Egipt, Libia, Maroko, Tunezja) objętych jest natomiast Partnerstwem Śródziemnomorskim.

Powyższe umowy dotyczą dialogu z poszczególnymi państwami afrykańskimi lub ich grupami. Do końca lat 90. XX wieku nie było skoordynowanej i spójnej polityki UE, która obejmowałaby państwa całego kontynentu. Zaistniała zatem potrzeba wykreowania podejścia łączącego oba regiony Afryki w polityce UE. Sprzyjające uwarunkowania do instytucjonalizacji współpracy w wymiarze panafrykańskim pojawiły się wraz z powołaną w 2002 roku Unią Afrykańską (UA), której członkami są prawie wszystkie państwa afrykańskie (bez Maroka). UA pojawiła się jako partner, z którym Unia Europejska może prowadzić równorzędny dialog. Wcześniej, w 2001 roku, powołano również Nowe Partnerstwo dla Rozwoju Afryki (*New Partnership for Africa's Development* – NEPAD).

²⁰ Patrz np. D. Boćkowski, *Chiński smok na Czarnym lądzie. Początek nowej kolonizacji czy szansa na wielki skok? w: B. Ndiyae, P. Letko, Afryka w stosunkach międzynarodowych. Historia, stan obecny, perspektywy*, Olsztynskie Studia Afrykanistyczne, Olsztyn 2010.

Pierwszy szczyt UE–Afryka (jeszcze z członkami Organizacji Jedności Afrykańskiej, przewodniczki UA) miał miejsce w dniach 3–4 kwietnia 2000 roku w Kairze. Uzgodniono na nim prowadzenie globalnego dialogu, opartego na strategicznym i międzyregionalnym partnerstwie między Afryką a Europą. Odpowiednie postanowienia zawarto w deklaracji szczytu i planie działania. Zapowiedziano w nim: wspomaganie procesów regionalnej współpracy gospodarczej i politycznej; integrowanie Afryki z gospodarką światową; wspieranie procesów demokratyzacji i zapobieganie konfliktom²¹. Szczyt w Kairze powszechnie uznano za nowe otwarcie w stosunkach UE–Afryka. Ustanowiono mechanizm współpracy, polegający na regularnych spotkaniach na szczeblu szefów państw i rządów – ministerialnym oraz wyższych urzędników.

W 2005 roku przyjęto zaś Strategię UE na rzecz Afryki. Był to pierwszy tego typu dokument przygotowany przez UE, który skierowany został do „Afryki jako całości”, gdyż „obecnie wstąpiła ona na ścieżkę politycznej, gospodarczej i kulturalnej integracji całego kontynentu”²². Strategia była zatem wyrazem skonsolidowanego podejścia UE do kreowania polityki skierowanej wobec całego kontynentu afrykańskiego. Stała się podstawą do podjęcia działań w kierunku utworzenia strategicznego partnerstwa Unii Europejskiej i Afryki, co zostało potwierdzone na drugim szczycie UE–Afryka w 2007 roku.

Przywódcy państw i rządów UE i Afryki ustanowili w Lizbonie w dniach 8–9 grudnia 2007 roku Strategiczne Partnerstwo (*Strategic Partnership*) pomiędzy Unią Europejską a Afryką. Przyjęto 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, w tym kilka partnerstw tematycznych: pokój i bezpieczeństwo;

²¹ *Declaration of Cairo*, w: *Africa-Europe Summit Under the Aegis of the OAU and the EU, Cairo, 3–4 April 2000*, „Press Release”, Brussels (04.04.2000) – No: 106/4/00.

²² Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, *Strategia Unii na rzecz Afryki: Europejsko-afrykański pakt na rzecz przyspieszenia rozwoju Afryki*, 12.10.2005, COM(2005) 489 końcowy.

- 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;
- przestrzeń kosmiczna²³.

Odnosnie do kwestii gospodarczych zapowiedziano przyspieszenie prac nad utworzeniem większych i zintegrowanych regionalnie rynków oraz poprawę i utrwalenie infrastruktury i usług w Afryce. Podkreślono także wzmocnienie afrykańskich zdolności w zakresie utworzenia jednolitych standardów, zasad i reguł handlu oraz kontroli jakości.

Trzeci szczyt UE–Afryka odbył się w Trypolisie 29–30 listopada 2010 roku. Przyjęto na nim deklarację potwierdzającą kontynuację strategicznego dialogu między stronami, a także plan działania na lata 2011–2013, w którym powtórzono osiem partnerstw tematycznych²⁴. Czwarty szczyt UE–Afryka (2–3 kwietnia 2014 roku) potwierdził również partnerskie relacje między kontynentami. W deklaracji końcowej podkreślono, że Afryka ma ogromny potencjał gospodarczy i demograficzny. Hasło spotkania UE–Afryka brzmiało: „Inwestując w pokój, pomyślność i ludzi” (*Investing in Peace, Prosperity and People*)²⁵. 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

²³ *The Africa-EU strategic partnership, Joint Africa-EU Strategy*, http://www.africa-eu-partnership.org/sites/default/files/documents/eas2007_joint_strategy_en.pdf [dostęp: 16.03.2016].

²⁴ *Keyfacts on the Joint Africa-EU Strategy*, Brussels, 23 April 2013, MEMO/13/367; *3rd Africa-EU Summit - Tripoli Declaration*, Council of the European Union, Brussels, 3 December 2010, 17452/10, http://aei.pitt.edu/45281/1/tripoli_summit.pdf [dostęp: 16.03.2016].

²⁵ *Declaration, Fourth EU–Africa Summit, 2–3 April*, Brussels, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/142096.pdf [dostęp: 15.03.2016].

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 się²⁶. Strategiczne partnerstwo oraz przyjmowane na poszczególnych szczytach plany działań wzmacniają stosunki między UE a Afryką. Ukazują coraz większe znaczenie tego kontynentu w polityce UE. Jednocześnie należy zauważyć, że wymiar panafrykański w ekonomicznych relacjach wzajemnych stanowi uzupełnienie do relacji regionalnych, opartych na Układzie z Cotonou i Partnerstwie Śródziemnomorskim i będących ich pokłosiem umów EPA i stowarzyszeniowych. To one determinują oraz określają stosunki handlowe między UE a Afryką. Stanowią główne ramy instytucjonalne współpracy gospodarczej. Wspólna Strategia Afryka–UE jest swoistą wartością dodaną dla tej współpracy.

IV szczyt UE–Afryka miał miejsce w dniach 2–3 kwietnia 2014 roku w Brukseli, a jednym z głównych tematów dyskusji było tworzenie nowych miejsc pracy i potencjał wzrostu dobrobytu gospodarczego na obydwu kontynentach, a także odpowiedzialne gospodarowanie zasobami naturalnymi.

V szczyt Unii Europejskiej i Unii Afrykańskiej odbył się w Abidżanie w dniach 29–30 listopada 2017 roku. Dużą część obrad poświęcono kwestiom migracyjnym, a nawet przyjęto deklarację potępiającą przemyt ludzi i nieludzkie traktowanie migrantów. Przyjęto deklarację określającą **wspólne priorytety partnerstwa UE–Afryka** w 4 strategicznych obszarach: ekonomiczne szanse młodzieży, pokój i bezpieczeństwo, mobilność i migracja oraz współpraca na rzecz ładu państwowego²⁷. Tuż przed samym szczytem, w dniu 27 listopada odbyło się, również w Abidżanie, 6. już **Forum Biznesu UE–Afryka**, które miało na celu pobudzenie inwestycji wspomagających rozwój Afryki. Dyskusje dotyczyły m.in. młodych przedsiębiorców, a także przedsiębiorczości kobiet, kluczowej dla rozwoju biznesu w niektórych regionach Afryki,

²⁶ *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 [dostęp: 15.03.2016]; http://www.eeas.europa.eu/top_stories/2014/310314_eu_africa_a_strategic_partnership_en.htm [dostęp: 15.03.2016].

²⁷ Tekst deklaracji patrz na: https://www.consilium.europa.eu/media/31991/33454-pr-final_declaration_au_eu_summit.pdf.

gdzie przedłużające się konflikty zbrojne wyeliminowały wielu mężczyzn z rynku pracy z powodu śmierci, kalectwa i innych.

4. Dynamika wymiany handlowej pomiędzy Unią Europejską a Afryką

Dynamika zachodząca w gospodarce afrykańskiej określa potencjał stosunków handlowych z UE. Od 2000 roku, a w szczególności od 2004 następował stały i systematyczny wzrost wymiany handlowej między UE a krajami Afryki. Trend ten został zachwiany dopiero przez światowy kryzys gospodarczy z 2008, jednak od 2010 ponownie mamy do czynienia ze wzrostem obrotów handlowych. W 2011 roku osiągnął on rekordowy poziom 287,8 mld euro²⁸. Dane za 2012 rok ukazują kolejną złamaną barierę we wzajemnych obrotach – wyniosła ona 337,5 mld euro. Dla porównania, obroty handlowe w 2000 roku wyniosły 151,4 mld euro, a w szczytowym 2008 przed kryzysem, kształtowały się na poziomie 280,5 mld euro²⁹.

Około 55% unijnego eksportu do Afryki przypada na kraje Afryki Północnej przypada na nie także ponad 53% importu UE z Afryki (dane za 2016 roku)³⁰. Równomierny podział części subsaharyjskiej i północnej odnośnie do wartości wymiany handlowej jest tendencją stałą. 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.

²⁸ *International trade and foreign direct investment. 2013 edition*, Eurostat, Luxembourg 2013, s. 13.

²⁹ *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*, Eurostat newsrelease, 28 March 2014, STAT/14/50; *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*, Eurostat newsrelease, 26 November 2010, STAT/10/178.

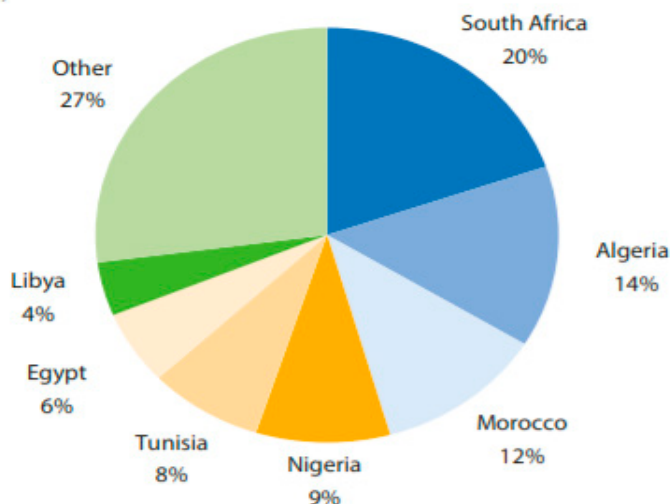
³⁰ *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (2014, excluding intra-EU trade)*, European Commission, Directorate General for Trade, Trade-G-2, 08/07/2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/sep-tember/tradoc_122530.pdf [dostęp: 20.03.2016]; *EU–Africa Summit. A deficit of 15 bn euro in...*, dz. cyt.; *EU trade deficit of EUR 35bn with Africa in 2006*, Eurostat newsrelease, 6 December 2007, STAT/07/170.

Kryzys arabskiej wiosny nie wpłynął drastycznie na zmianę proporcji w wymianie handlowej z UE. Z drugiej strony, należy uwzględnić coraz stabilniejszą i silniejszą pozycję ekonomiczną krajów Afryki Subsaharyjskiej, a także większe zainteresowanie UE importem surowców energetycznych z tej części świata.

Wykres 2. Import dóbr z państw Afryki do państw UE

Figure 1.12: EU-28 imports of goods from Africa by main partners, 2016

(%)



Source: Eurostat (online data code: DS-018995)

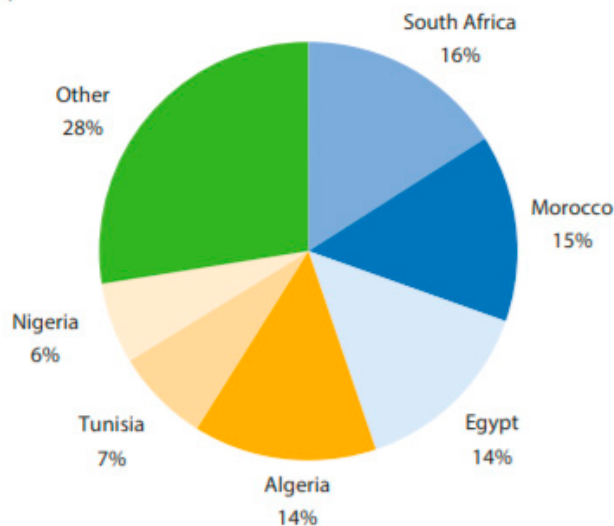
Źródło: Eurostat

Głównymi kierunkami eksportu UE do Afryki w 2018 roku były: RPA, Maroko, Egipt, Algieria i Nigeria. Natomiast najwięcej UE importowała z takich państw afrykańskich jak: RPA, Algieria, Maroko, Nigeria, Egipt. Przykładowo, dla Niemiec, najsilniejszej gospodarki strefy euro, w Afryce najważniejszym partnerem handlowym jest Nigeria, gdzie pojawiła się już całkiem liczna klasa średnia, a rząd tego kraju inwestuje w infrastrukturę transportową, sieci energetyczne, systemy hydrologiczne i tym podobne.

Wykres 3. Eksport dóbr do Afryki z państw UE

Figure 1.13: EU-28 exports of goods to Africa by main partners, 2016

(%)



Source: Eurostat (online data code: DS-018995)

Źródło: Eurostat.

Tab. 2. Główni partnerzy handlowi UE w Afryce w 2018 r. (w mln EUR)

poz.	Eksport UE28 do		Import EU28 z		Całkowita wymiana handlowa		Udział w handlu zewnętrznym UE (%)
	kraj	wartość eksportu	kraj	wartość importu	kraj	wartość	
1	RPA	24 190	RPA	24 270	RPA	48 260	1,2
2	Maroko	23 260	Nigeria	22 532	Algieria	39 952	1,0
3	Egipt	19 218	Algieria	21 047	Maroko	39 332	1,0
4	Algieria	18 905	Libia	16 789	Nigeria	34 465	0,9
5	Nigeria	11 932	Maroko	16 073	Egipt	27 721	0,7

poz.	Eksport UE28 do		Import EU28 z		Całkowita wymiana handlowa		Udział w handlu zewnętrznym UE (%)
	kraj	wartość eksportu	kraj	wartość importu	kraj	wartość	
6	Tunezja	11 676	Tunezja	10 179	Tunezja	21 855	0,6
7	Angola	6 738	Tunezja	9 354	Libia	21 308	0,5
8	Libia	4 519	Egipt	8 503	Wybrzeże Kości Słoniowej	7 145	0,2
9	Togo	3 677	Wybrzeże Kości Słoniowej	4 404	Angola	6 982	0,2
10	Senegal	3 413	Angola	3701	Ghana	5 951	0,2

Źródło: *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (2018, excluding intra-EU trade)*, European Commission, Directorate General for Trade, Trade-G-2, 08/07/2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf [dostęp: 30.05.2019].

Dla porównania, wymiana handlowa UE 28 z poszczególnymi państwami Afryki w wybranych latach 2006–2013 wyglądała następująco:

Tab. 3. Wymiana handlowa (towarowa) UE28 z poszczególnymi państwami Afryki (w mln EUR)

	EU eksport do:				Import UE z:			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
Afryka	66 420	91 793	150 903	153 099	85 034	126 426	186 661	167 971
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

	EU eksport do				Import UE z:			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
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 Równiko- wa	137	396	764	827	740	1 744	5 291	4 035
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
Kongo	404	672	1 257	1 375	368	390	2 435	1 375
Dem. Rep. 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
Maureta- nia	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
Madaga- skar	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

	EU eksport do				Import UE z:			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
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
Rep. 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
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 Świętego Tomasza 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			b.d.	50			b.d.	0

Opracowanie własne na podstawie: *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*, Eurostat newsrelease, 28 March 2014, STAT/14/50; *EU trade deficit of EUR 35bn with Africa in 2006*, Eurostat newsrelease, 6 December 2007, STAT/07/170; *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (2014, excluding intra-EU trade)*, European Commission, Directorate General for Trade, Trade-G-2, 08/07/2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf [dostęp: 20.03.2016].

Większość handlu z Afryką przypada na kilka państw członkowskich UE (patrz tab. 4). Są to: Francja, Włochy, Niemcy, Hiszpania, Holandia, Wielka Brytania, Belgia. W 2013 roku największymi eksporterami do Afryki były: Francja (27,8 mld euro; 18% całego eksportu), Niemcy (22 mld euro; 14%), Włochy (20,4 mld euro; 13%) oraz Hiszpania (16,4 mld euro; 11%) i pozycje tych państw pozostają stałe, zmieniając się nieznacznie w kolejności. Największymi importerami z kolei były takie państwa jak: Hiszpania (28 mld euro; 17% całego importu), Włochy (27 mld euro; 16%), Francja (26 mld euro; 16%), Wielka Brytania (21,6 mld euro; 13%) oraz Niemcy (20,5 mld euro; 12%)³¹.

Tab. 4. Handel towarami państw członkowskich UE z Afryką (w mln EUR)

	Eksport				Import			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
UE28	66 420	91 793	150 701	152 869	85 034	126 426	186 634	167 962
Belgia	3805	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	10434	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

³¹ Tamże.

	Eksport				Import			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
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	21 602

Opracowanie własne na podstawie: *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*, Eurostat newsrelease, 28 March 2014, STAT/14/50; *EU trade deficit of EUR 35bn with Africa in 2006*, Eurostat newsrelease, 6 December 2007, STAT/07/170.

Wyroby gotowe (artykuły przemysłowe) stanowią około 70% towarów eksportowanych przez kraje UE do Afryki (patrz tab. 8.5). Natomiast surowce energetyczne to ponad 64% towarów importowanych z Afryki.

Tab. 5. Wymiana handlowa UE28 z Afryką wg grup produktów SITC (w mln EUR)

	Eksport z UE do Afryki				Import z Afryki do UE				Saldo			
	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013	2000	2006	2012	2013
Ogółem	66 420	91 793	150 701	152 869	85 034	126 426	186 634	167 962	-18 613	-34 633	-35 933	-15 093
Dobra podstawowe	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
Dobra przetworzone	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
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	1 243	1 691	2 189	2 532	7 022	9 866	7 535	3 719	-5 780	-8 175	-5 346	-1 187

Opracowanie własne na podstawie: *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*, Eurostat newsrelease, 28 March 2014, STAT/14/50; *EU trade deficit of EUR 35bn with Africa in 2006*, Eurostat newsrelease, 6 December 2007, STAT/07/170.

W podziale na grupy towarowe, to maszyny i pojazdy (sprzęt transportowy) stanowią około 37% eksportu unijnego do Afryki (patrz tab. 8.6). Głównym towarem importowym jest natomiast ropa naftowa i produkty naftowe. Afryka od 2005 roku jest drugim, po Rosji, źródłem importu tego surowca do UE. Algieria, Nigeria i Libia to najważniejsi partnerzy UE w tym zakresie³². Państwa te są też głównym dostawcą z Afryki gazu ziemnego dla UE. Wysoka pozycja RPA w strukturze importu UE z Afryki to zasługa surowców mineralnych – RPA jest największym producentem i wydobywcą w świecie: złota, platyny oraz manganu.

W 2014 roku UE sprowadziła z rynków afrykańskich ropę naftową o wartości 94 mld dolarów, co stanowiło 45% całkowitej wartości unijnego importu z kontynentu afrykańskiego. Wśród pozostałych produktów importowanych przez UE z Afryki znalazły się pozostałe paliwa mineralne (np. gaz naturalny) o wartości 27 mld dolarów, złoto (4,9 mld dolarów), diamenty (4,6 mld dolarów) oraz platyna (1,9 mld dolarów). 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 roku 4 mld dolarów, oraz miedź i aluminium (odpowiednio 2,1 mld dolarów i 2,3 mld dolarów), wówczas udział surowców w imporcie UE28 z Afryki wynosił 70%³³.

Struktura towarowa pozostaje strukturą trwałą i mało prawdopodobne, by uległa jakimś gwałtownym zmianom w najbliższym czasie.

³² 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. *The European Union and the African Union. A statistical portrait. 2012 edition*, Eurostat, Luxembourg 2012, s. 14.

³³ *Africa's re-pivoting trade portrait: 2014...*, dz. cyt., s. 7

Tab. 6. Handel UE28 z Afryką wg grup towarowych (sekcja SITC)
w latach 2011–2013 (w mln EUR)

SITC CODE		Eksport z UE do Afryki			Import z Afryki do UE		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013
	Total	136 414	149 778	153 255	151 567	186 699	168 245
SITC 0	Żywność i zwierzęta żywe	12 063	12 503	13 738	14 009	13 259	13 348
SITC 1	Napoje i tytoń	1 818	2 179	2 366	938	977	1 052
SITC 2	Surowce niejadalne z wyj. paliw	3 799	4 381	4 076	8 217	8 021	6 911
SITC 3	Paliwa mineralne (produkty energetyczne)	18 040	22 750	22 766	84 899	121 757	107 318
SITC 4	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	615	1 019	841	331	357	431
SITC 5	Chemikalia i pro- dukty pokrewne	16 152	18 221	18 827	3 641	4 061	4 311
SITC 6	Towary przemy- słowe sklasyfiko- wane głównie wg surowca	20 628	22 881	22 543	14 602	13 203	13 422
SITC 7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	51 167	54 363	55 733	10 188	10 015	10 406
SITC 8	Różne wyroby przemysłowe	8 399	9 228	9 829	7 999	7 514	7 324
SITC 9	Towary i transakcje nie- sklasyfikowane w SITC	3 733	2 193	2 537	6 742	7 536	3 722

Źródło: *The European Union and the African Union. A statistical portrait. 2014 edition*, Eurostat, Luxembourg 2014, s. 20.

Na Afrykę przypada około 7% całego towarowego handlu zewnętrznego UE. Pomimo znacznej dynamiki w handlu, wzajemny

udział krajów afrykańskich w handlu zewnętrznym UE pozostaje na stałym poziomie. Afryka, uwzględniając podział regionalny, jest 4 partnerem UE, po Azji, Europie (nie licząc UE) i Ameryce Północnej.

Handel usługami w relacjach UE–Afryka odgrywa zdecydowanie mniejszą rolę niż towarami (patrz tab. 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.

Tab. 7. Udział (%) Afryki w transakcjach usługowych UE z resztą świata w 2012 r.

	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: *Unia Europejska i jej partnerzy handlowi*, Dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej – 2015, Parlament Europejski, s. 6.

W 2012 roku UE odnotowała nadwyżkę w transakcjach usługowych z Afryką w wysokości 13,4 mld euro; wartość wywozu wynosiła 46,7 mld euro, a przywozu 33,3 mld euro (patrz tab. 8.8). Choć,

jak wskazano, Afryka nie jest znaczącym partnerem UE w zakresie handlu usługami 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.

Tab. 8. Transakcje usługowe UE do/z Afryki w latach 2004–2012 (w mld euro)

Eksport usług z UE do Afryki									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
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

Import usług z Afryki									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
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: *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> [dostęp: 28.07.2015].

5. Dynamika przepływów kapitałowych pomiędzy Unią Europejską a Afryką

Unia Europejska i jej kraje członkowskie pozostają jednym z głównych dostawców BIZ (bezpośrednich inwestycji zagranicznych) na kontynent afrykański. Tylko w latach 2000 –2010 średni napływ europejskich BIZ

do Afryki wyniósł ok. 20 mld euro (zob. tab. 8.9), a największym ich odbiorcą pozostawała Republika Południowej Afryki. W latach 2011–2012, na skutek wydarzeń Arabskiej Wiosny oraz wewnętrznych problemów Republiki Środkowej Afryki, nastąpił znaczny spadek. Choć UE utrzymuje pozycję lidera światowych przepływów kapitałowych, od początku XXI wieku spada jej znaczenie jako dostawcy BIZ, a wpływ na to ma kilka zjawisk: kryzys ekonomiczny po 2008 roku, Brexit, kolejne poszerzenia i tym podobne.

W 2012 roku największymi inwestorami w Afryce w kontekście napływu BIZ były, zgodnie z danymi Eurostatu i OECD: Wielka Brytania (5,8 mld euro), USA (2,8 mld euro), Włochy (2,7 mld euro), Francja (3,5 mld euro), Luksemburg (1,2 mld euro), Holandia (1,1 euro)³⁴. Największymi odbiorcami europejskich inwestycji w 2012 roku były RPA (2,9 mld euro), Egipt (2,8 mld euro), Nigeria (0,9 mld euro), Maroko (0,8 mld euro)³⁵.

Tab. 9. Transfery kapitału UE do/z Afryki w latach 2007–2012 (w mln EUR)

Eksport kapitału (wypływ BIZ) z UE do Afryki						
Rynek	2007	2008	2009	2010	2011	2012
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

³⁴ *EU direct investments – main indicators*, Eurostat, Last update: 16-07-2015, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [dostęp: 28.07.2015]; *African Economic Outlook 2014. Global Value Chains and Africa's Industrialisation*, Chapter 2, African Development Bank (AfDB), OECD Development Centre, UN Development Programme (UNDP), OECD Publishing, Paris 2014, s. 53; OECD, *International direct investment database*, <http://stats.oecd.org/> [dostęp: 28.07.2015].

³⁵ *EU direct investment outward flows by extra EU country of destination*, Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00050&plugin=1> [dostęp: 28.07.2015].

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Najwięksi inwestorzy z UE w Afryce						
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

Import kapitału (wpływ BIZ) do UE z Afryki w latach 2007–2012						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
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: *EU direct investment outward flows by extra EU country of destination*, Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00050&plugin=1> [dostęp: 28.07.2015]; *EU direct investments – main indicators*, Eurostat, Last update: 16-07-2015, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [dostęp: 28.07.2015]; *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> [dostęp: 28.07.2015].

Analizując całkowite zasoby inwestycyjne można wywnioskować, że UE utrzymuje dość stabilną pozycję, a ich wartość wynosi średnio ponad 200 mld euro (patrz tab. 8.10). W 2012 roku osiągnęły one rekordowy poziom 220,8 mld euro, z czego na Wielką Brytanię i Francję przypadło odpowiednio 45,7 i 45,3 mld euro (na USA – 46,5 mld euro)³⁶. W 2012 roku UE najwięcej skumulowanych BIZ ulokowała w RPA, następnie w Egipcie, Nigerii i Maroko (patrz tab. 8.10).

³⁶ *EU direct investments – main indicators*, Eurostat, Last update: 16-07-2015, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [dostęp: 28.07.2015].

Na część subsaharyjską przypadło 155,5 mld euro, na północną – 65,2 mld euro³⁷.

Tab. 10. Skumulowane wartości BIZ UE do/z Afryki w latach 2007–2012
(w mln EUR)

Wpływ całkowitych zasób BIZ z UE do Afryki						
Rynek	2007	2008	2009	2010	2011	2012
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
Najwięksi inwestorzy z UE w Afryce						
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		10 536	8 830	10 965	13 512	14 357
Luksemburg	3 305	4 780	6 659	7 745	10 202	12 001

Wpływ całkowitych zasób BIZ z Afryki do UE						
rynek	2007	2008	2009	2010	2011	2012
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

³⁷ *EU direct investment outward stocks detailed by extra EU destination country*, Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00055&plugin=1> [dostęp: 28.07.2015]; *International trade and foreign direct investment...*, dz. cyt., s. 68.

Źródło: *EU direct investments – main indicators*, Eurostat, Last update: 16-07-2015, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [dostęp: 28.07.2015]; *EU direct investment outward stocks detailed by extra EU destination country*, Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00055&plugin=1> [dostęp: 28.07.2015]; *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> [dostęp: 28.07.2015].

Dane Eurostatu i OECD na przestrzeni kilku lat ukazują w sposób wyraźny dominację Wielkiej Brytanii i Francji w zakresie unijnych BIZ³⁸. Państwa europejskie wyróżniają się także w statystykach uwzględniających liczbę projektów, czy wartość tzw. inwestycji typu *greenfield*.

Według danych Ernst and Young w latach 2004–2013 USA było największym inwestorem w Afryce, realizującym 768 projektów z zakresu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (12,2% wszystkich BIZ) (patrz tab. 8.11). Drugie miejsce zajmowała Wielka Brytania. W 2012 roku brytyjskie i amerykańskie firmy zajmowały *ex aequo* pierwszą pozycję, ale już w 2013 na prowadzenie wysunęła się Wielka Brytania. W listopadzie 2013 roku 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 także projekty infrastrukturalne realizowane w Afryce. Francja od zawsze była kluczowym inwestorem na tym kontynencie; była trzecim najbardziej aktywnym inwestorem pod względem liczby projektów w latach 2004–2013 (584 projektów). Jednak od 2010 roku 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

³⁸ *African Economic Outlook 2014...*, dz. cyt., s. 53; OECD, *International direct investment database*, <http://stats.oecd.org/> [dostęp: 28.07.2015]; *EU-27 and Africa: selected indicators, comparisons and trends – 2009–2010*, Statistics in focus 19/2012, Eurostat.

2013 roku prezydent Francji zapowiedział chęć podwojenia handlu z Afryką do 2018 roku (w tym także BIZ)³⁹.

Tab. 11. 15 największych inwestorów wg liczby projektów BIZ

	Liczba inwestycji			Wartość BIZ Udział % (2007–13)	Stworzone miejsca pracy udział % (2007–13)
	Udział % (2007–13)	Udział % (2007–11)	Udział % (2012 i 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%

Źródło: Ernst & Young's attractiveness surveys. Africa 2014. Executing growth, 2014, s. 29.

* Wzrost udziału projektów BIZ o ponad dwa punkty procentowe ze średniej za 2007–11 do średniej za 2012–13

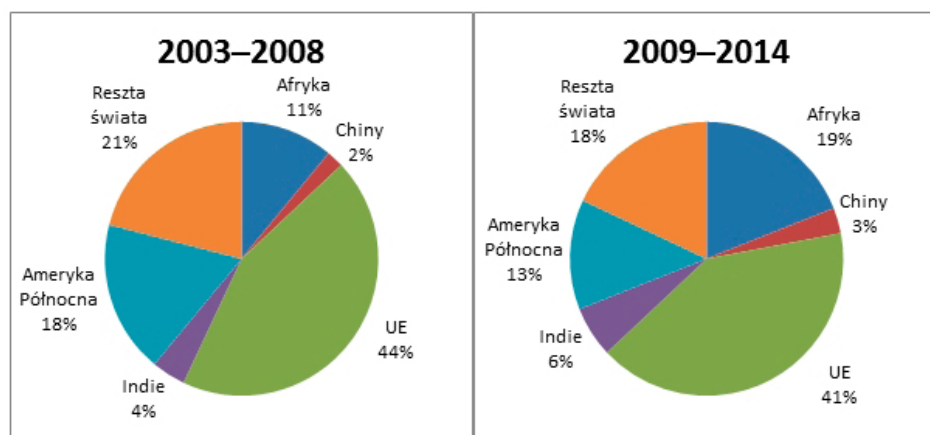
** Spadek udziału projektów BIZ o ponad dwa punkty procentowe ze średniej za 2007–11 do średniej za 2012–13

W latach 2013–2014 największym inwestorem w Afryce pod względem wartości inwestycji typu *greenfield* były ZEA (45,6 mld dolarów), Francja (21 mld dolarów), USA (10,7 mld dolarów), Grecja (10 mld

³⁹ Ernst & Young's attractiveness surveys. Africa 2014. Executing growth, 2014, s. 29–30.

dolarów), Wielka Brytania (6,9 mld dolarów) oraz Belgia (5,2 mld dolarów). 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 projektów⁴⁰ (patrz rys. 8.1).

Rys. 8.1. Źródła BIZ typu *greenfield* w Afryce według liczby projektów (w %) w latach 2003–2008 i 2009–2014



Źródło: *African Economic Outlook 2015. Regional Development and Spatial Inclusion*. Chapter 2, African Development Bank (AfDB), OECD Development Centre, UN Development Programme (UNDP), OECD Publishing, Paris 2015, s. 51.

6. Republika Południowej Afryki – istotny aktor na ekonomicznej mapie Afryki

RPA położona jest na południowym krańcu kontynentu, gdzie łączą się szlaki wiodące z Ameryki i Azji, przecinające oceany Atlantycki i Indyjski. Wyróżnia się dobrze rozwiniętą infrastrukturą lotniskową,

⁴⁰ *African Economic Outlook 2015. Regional Development and Spatial Inclusion*. Chapter 2, African Development Bank (AfDB), OECD Development Centre, UN Development Programme (UNDP), OECD Publishing, Paris 2015, s. 51–52.

portową, kolejową i drogową. Zdaniem autorów corocznego raportu Francuskiej Rady Inwestorów w Afryce (CIAN) to jedna z ważniejszych cech otoczenia biznesowego RPA⁴¹. Przykładowo, położone pod Johannesburgiem lotnisko obsługuje największą na całym kontynencie liczbę pasażerów. RPA jest także doskonale połączona instytucjonalnie z rynkami afrykańskimi. Należy do Wspólnoty Rozwoju Afryki Południowej (SADC), organizacji skupiającej 15 państw Afryki Południowej, z którymi ma zawarte porozumienia o wolnym handlu. Stanowi także ważne centrum finansowe i handlowe, jest miejscem prestiżowych targów, wystaw i spotkań przywódców politycznych⁴².

Istotnym czynnikiem determinującym dynamikę dalszych zmian gospodarczych będą procesy transformacyjne w RPA. Jest to jedna z największych gospodarek Afryki, stanowi także swoisty *hub* technologiczny, infrastrukturalny i instytucjonalny. Dla Unii Europejskiej Republika Południowej Afryki jest jednym z najważniejszych partnerów politycznych i gospodarczych na kontynencie. Współpraca UE z RPA oparta jest na Umowie o handlu, rozwoju i współpracy (*Trade, Development and Cooperation Agreement – TDCA*) zawartej w Pretorii w 1999 roku. Weszła w życie w 2004 i obejmuje 90% dwustronnego handlu, a w 2009 rozszerzono tę umowę o kwestie gospodarcze i polityczne. Istotne znaczenie w relacjach wzajemnych ma również Umowa o partnerstwie gospodarczym (*Economic Partnership Agreement, EPA*). 15 lipca 2014 roku zakończyły się na ten temat negocjacje między UE a państwami z grupy regionalnej EPA Afryka Południowa (określaną także jako grupa regionalna SADC EPA), w skład której weszła RPA. Umowa została podpisana 10 czerwca 2016 roku. Poza RPA uczyniły to Botswana, Lesotho, Mozambik, Namibia i Suazi⁴³.

W 2007 UE zawiązała z RPA partnerstwo strategiczne, a od 2008 roku odbywają się coroczne spotkania na szczycie. RPA wytwarza ok. 24% PKB Afryki mierzonego parytetem siły nabywczej (PPP). Jest jedną z czterech gospodarek afrykańskich zaliczanych przez Bank Światowy

⁴¹ 2014 Annual Report. Foreign private sector in Africa: analysis by French investors, CIAN – French Council of Investors in Africa, Paris 2014.

⁴² M. Bonikowska, *Polska–RPA...*, dz. cyt., s. 31.

⁴³ Angola, jako jeden z krajów najsłabiej rozwinięty (*Least Developed Countries, LDC*), otrzymała prawo przystąpienia do umowy w późniejszym terminie.

do krajów o średnim poziomie dochodu (*upper-middle income economy*). Obok Botswany, Gabonu i Mauritiusa, RPA może pochwalić się najwyższym PKB *per capita* (nominalnym) spośród państw kontynentu, które wynosi około 5,7 tys. dolarów; RPA jest po Nigerii i Egipcie największą gospodarką kontynentu: PKB nominalne w 2015 roku dla RPA wyniosło 312 mld dolarów, dla Nigerii 490 mld dolarów; PKB PPP odpowiednio – 723 mld dolarów i 1,09 bln dolarów⁴⁴. Należy podkreślić, że gospodarka RPA jest w dużej mierze innowacyjna, a zyski z eksportu surowców zostały zainwestowane w inne, nowocześniejsze branże gospodarki.

Gospodarka Republiki Południowej Afryki opiera się głównie na usługach, które przynoszą około 70% PKB kraju. Szczególnie rozwinięty jest sektor usług finansowych i prawnych oraz rynek finansowy – południowoafrykańska giełda zajmuje 15. miejsce na świecie pod względem kapitalizacji rynkowej. RPA charakteryzuje się również silnie rozwiniętym przemysłem oraz produkcją, w której dominuje przetwórstwo rolno-spożywcze, przemysł samochodowy (12% eksportu wyrobów przemysłowych), chemiczny (skoncentrowany na produkcji paliw, plastiku i farmaceutyków), metalurgiczny oraz odzieżowy. Coraz większą rolę odgrywa przemysł ICT. Liczbę telefonów komórkowych w tym kraju szacuje się na 78 mln, co oznacza penetrację rynku na poziomie 151%. RPA przoduje w Afryce w wysokości inwestycji w zakresie rozwoju nowoczesnej infrastruktury internetowej. Obecnie liczba użytkowników Internetu wynosi około 15 mln (w 2000 roku było ich zaledwie 2,4 mln), co jest równoznaczne z penetracją na poziomie 35% populacji. To w RPA Google rozpoczął testowanie swojego najnowszego urządzenia mającego zapewnić dostęp do bezprzewodowego Internetu w Afryce⁴⁵.

⁴⁴ *World Economic Outlook Database, April 2016 Edition*, http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?sy=2012&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=41&pr1.y=4&c=694%2C199&s=NGDPRPC%2CNGDPDPC%2CPPPGDP%2CTM_RPC%2CTX_RPC%2CTXG_RPC%2CLUR&grp=0&a= [dostęp: 21.07.2016].

⁴⁵ M. Bonikowska, *Polska–RPA (Poland–South Africa), Where to look for business opportunities? Gdzie szukać gospodarczych szans?*, Raport ThinkTank, Warszawa 2013, s. 31–32; M. Bonikowska, P. Rabiej, A. Turkowski, *Republika Południowej Afryki bez Mandeli*, „Analiza CSM” 2013, grudzień, s. 3.

RPA ma piąty co do wielkości na świecie sektor wydobywczy. Przynosi on około 12% PKB, choć nie dominuje już w strukturze gospodarczej kraju. Ekonomiczną opłacalność eksploatacji złóż mineralnych w RPA szacuje się na 150 lat. Jest ona największym producentem rodu (80% udziału), platyny (72%), manganu (21%), chromu (40%), palladu (38%; tuż za Rosją 43%), wanadu (28%; za Chinami 49%). Ponadto zasoby złota szacowane są na około 30% udziału w skali świata. RPA jest czwartym państwem, po Botswanie (27%), Rosji (18%) i Kanadzie (12%), które jest producentem diamentów (11%), a także największym w świecie eksporterem węgla. Ponadto znajdziemy tutaj surowce i minerały, takie jak: srebro, żelazo, uran, fosforyty, cynk, ołów, miedź, antymon⁴⁶. O potężde wydobywczej RPA stanowią również zaawansowane technologie obróbki surowców i produkcji sprzętu górniczego, a także liczne patenty w tym zakresie.

Istotnym czynnikiem stymulującym wzrost gospodarczy kraju i wyróżniającym RPA wśród innych państw regionu są inwestycje w zakresie badań naukowych oraz nowoczesnych technologii. Do osiągnięć RPA w tej dziedzinie należy zaliczyć m.in.: zbudowanie jednego z najsilniejszych teleskopów na świecie – MeerKAT (Karoo Array Telescope) i kamery Spiderman, umożliwiającej zrobienie zdjęcia każdemu kibicowi obecnemu na stadionie (po raz pierwszy została użyta podczas mundialu w RPA), powstanie parku technologicznego (African Science Park). W grudniu 2010 roku rząd RPA ogłosił powołanie South African Space Agency – organu koordynującego badania związane z opracowaniem nowej strategii podboju kosmosu. RPA może także poszczycić się pierwszym i największym na świecie zakładem (Sasol) produkującym etylinę z węgla. O wysokim poziomie badań świadczy także fakt, że RPA jest piątym partnerem UE wśród krajów trzecich (nieczłonkowskich i niestowarzyszonych) pod względem udziału w projektach 7. Programu Ramowego (po Rosji, USA, Chinach i Indiach). Jest również jednym z 20. państw spoza UE, z którymi UE ma podpisaną umowę w sprawie współpracy naukowej i technologicznej

⁴⁶ Por. C. Reichl, M. Schatz, G. Zsak, *World-Mining-Data. Minerals Production*, Vienna 2016.

(w Afryce takie umowy zawarły także: Algieria, Egipt, Maroko i Tunezja)⁴⁷.

O sile ekonomicznej RPA w regionie świadczy fakt, że przypada na nią ponad 40% całej wymiany handlowej SADC i tworzy ponad 50% PKB SADC⁴⁸. RPA znajduje się na czołowych miejscach wśród państw regionu w czterech przypadkach charakteryzujących warunki działalności gospodarczej:

- ranking Doing Business (czwarta pozycja wśród państw Afryki Subsaharyjskiej, 73. na świecie)⁴⁹;
- wskaźnik globalnej konkurencyjności (druga spośród państw Afryki Subsaharyjskiej, po Mauritiusie; 49. pozycja na świecie)⁵⁰;
- wskaźnik wolności ekonomicznej (siódma spośród państw Afryki Subsaharyjskiej, 80. pozycja na świecie)⁵¹;
- wskaźnik percepcji korupcji (siódma pozycja spośród państw Afryki Subsaharyjskiej; 61. pozycja na świecie)⁵².

Istotne są przy tym kwestie takie jak: jakość prawa, w tym ochrona własności intelektualnej oraz skuteczność rozwiązywania sporów handlowych, a także ochrona interesów inwestorów (10. miejsce na świecie i 1. w Afryce). RPA jest jednym z 11 państw afrykańskich uznanych przez Freedom House (organizacja non-profit promująca demokrację na świecie) za zapewniające największy poziom swobód demokratycznych.

⁴⁷ http://ec.europa.eu/research/iscp/index.cfm?pg=south_africa [dostęp: 20.07.2016]; I. Ruigrok, M. Kahn, *Review of the Science and Technological (S&T) cooperation Agreement between the European Union and South Africa*, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation International cooperation, Brussels 2014.

⁴⁸ W.L. Kumo, O. Chulu, A. Minsat, dz. cyt., s. 7.

⁴⁹ *Doing Business 2016. Fact Sheet: Sub-Saharan Africa*, http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Fact-Sheets/DB16/FactSheet_DoingBusiness2016_SSA_Eng.pdf [dostęp: 19.07.2016].

⁵⁰ *What are the 10 most competitive economies in sub-Saharan Africa?*, <https://www.weforum.org/agenda/2015/09/what-are-the-10-most-competitive-economies-in-sub-saharan-africa/> [dostęp: 19.07.2016].

⁵¹ *2016 Index of Economic Freedom. Country Rankings*, <http://www.heritage.org/index/ranking> [dostęp: 19.07.2016].

⁵² *Corruption Perception Index 2015*, <http://www.transparency.org/cpi2015#results-table> [dostęp: 19.07.2016].

Według UNCTAD (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju) w 2013 roku poziom BIZ w tym kraju wyniósł 8,3 mld dolarów na 52 mld dolarów wszystkich inwestycji w Afryce. Był to najlepszy wynik, jaki odnotowała RPA, przewyższając dotychczasowy rekord z 2008 roku (9 mld dolarów) i podwajając poziom BIZ z 2012 (4,57 mld dolarów). Tak dobry rezultat RPA zawdzięczała przede wszystkim inwestycjom w sektorze konsumpcyjnym.

Republika Południowej Afryki należy do najwyżej rozwiniętych państw Afryki. Innowacyjność i rozwój wielu dziedzin gospodarki w RPA nie oznacza jednak wyeliminowania wszystkich problemów społeczno-gospodarczych. Od dwóch lat systematycznie spada poziom wzrostu gospodarczego; w 2014 roku wyniósł on 1,5%, w 2016 przewiduje się 0,7%. Odnotować należy także spadek BIZ do tego kraju – w 2015 roku osiągnęły one wartość 1,8 mld dolarów (najniższy poziom od 10 lat)⁵³. Według indeksu Giniego RPA jest na trzecim miejscu na świecie pod względem rozwarstwienia dochodów gospodarstw domowych. Poziom bezrobocia jest wciąż bardzo wysoki (oficjalnie 25%). Ponadto RPA charakteryzuje się jednym z najwyższych wskaźników przestępczości na świecie (co roku dochodzi średnio do 20 tys. zabójstw). Problemem RPA jest HIV/AIDS. Odsetek zarażonych należy do najwyższych na świecie i wynosi około 18% populacji osób dorosłych⁵⁴. Temu wszystkiemu towarzyszą napięcia społeczne. Trwające od 2012 roku, z krótkimi przerwami, strajki pracowników największych kopalń, w których wydobywa się platynę i pallad, paraliżują przemysł wydobywczy w kraju i mają istotne znaczenie dla RPA oraz całej gospodarki światowej⁵⁵. Prowadzą do wzrostu deficytu tych metali na globalnym rynku. Jeszcze w 2006 roku RPA była największym

⁵³ *World Investment Report 2016. Investor...*, dz. cyt., s. 11.

⁵⁴ Por. P. Bastos, N. Bontan, *Resource Rents, Coercion, and Local Development Evidence from Post-Apartheid South Africa*, "Policy Research Working Paper" 2016, February, nr 7572, Development Research Group Trade and International Integration Team, World Bank Group; *South Africa. Inequality: Ticking Timebomb?*, "New African" 2014, August/September, nr 542, s. 6–20; "The Economist" z 3 maja 2014 r.

⁵⁵ Strajki w RPA oraz kryzys na Ukrainie były głównym powodem, dla którego od lutego do czerwca 2014 r. ceny palladu gwałtownie podskoczyły (z 700 do 830 USD za jedną uncję).

producentem złota na świecie. Od tego czasu jednak produkcja spadła o połowę (w 2013 roku – 170 ton), co jest efektem rosnących kosztów wydobywania, stopniowego wyczerpywania się złóż oraz fali strajków. Choć co jakiś czas dochodzi do porozumienia między pracownikami a spółkami wydobywczymi, to należy zauważyć, że strajki górników są stałym elementem sektora wydobywczego w RPA (żądania finansowe przeplatają się z rywalizacją poszczególnych związków zawodowych o wpływy polityczne i względy pracowników). Problemy gospodarcze RPA wynikają także z uwarunkowań globalnych, tj. ze znacznego spowolnienia gospodarki światowej, w tym spowolnienia wzrostu gospodarczego w Azji, skutkującego znacznym zmniejszeniem popytu na surowce, które stanowią istotną część wpływów do budżetu. Negatywnie na rozwiązywanie wyzwań społeczno-gospodarczych wpływa niestabilność polityczna – została ona uznana za jeden z głównych problemów RPA w raporcie *Global Competitiveness* za 2015. „W RPA panuje powszechne przekonanie, że wszelkie decyzje podejmowane są przez rząd w sposób nieprzemyślany, a sam proces decyzyjny odbywa się aż nadto opieszale”⁵⁶. Tę słabość rządu pogłębiają skandale obyczajowo-polityczne, m.in. z udziałem prezydenta J. Zuma⁵⁷. Pomimo wskazanych słabości i wyzwań, przed którymi stoi RPA, państwo to jest znaczącym podmiotem politycznym i ekonomicznym na kontynencie afrykańskim. Jednocześnie prognozy zakładają stopniowe przyspieszenie wzrostu gospodarczego. Według szacunków rządu do 2020 r. dynamika wzrostu gospodarczego może wynieść ponad 2%⁵⁸.

Z perspektywy Polski, RPA to główny partner handlowy oraz polityczny na kontynencie i „brama” do całej Afryki, zwłaszcza jej subsaharyjskiej części.

⁵⁶ *Republika Południowej Afryki. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, Ministerstwo Rozwoju, https://www.mr.gov.pl/media/20962/RPA_6_06_2016.pdf [dostęp: 21.07.2016].

⁵⁷ *Will he survive?*, „New African”2016, March, nr 559, s. 8–15; *Conspiracy of tin ears*, „New African”2016, May, nr 561, s. 24–27.

⁵⁸ „Gospodarka RPA wreszcie przyspieszyła”, „Puls Biznesu”, <https://www.pb.pl/gospodarka-rpa-wreszcie-przyspieszyla-907191> [dostęp: 06.03.2018].

7. Nowe państwa UE a Afryka jako rynek wschodzący – przykład Polski

Jeśli chodzi o „nowych” członków UE, to w latach 90. głównym celem dyplomacji państw takich jak Polska czy innych pochodzących z regionu Europy Środkowej, była koncentracja na działaniach związanych z przystąpieniem do organizacji zachodnich. Jednak wraz z zarysowującym się zjawiskiem „afrykańskiego renesansu” gospodarczego, nastąpiło również zwiększone zainteresowanie przedsiębiorców tych państw tą częścią świata. Przykładowo, w Polsce, wraz ze zjawiskiem postępującej ekonomizacji polskiej polityki zagranicznej, rynki wschodzące zajmują coraz bardziej poczesne miejsce w kalkulacjach zagranicznej ekspansji. Ten „wzrost roli motywacyjnej czynników ekonomicznych ma swoje przełożenie na zadania realizowane przez polski rząd i dyplomację w Afryce”⁵⁹. Mają one przede wszystkim wspierać ekspansję eksportową i inwestycyjną polskich przedsiębiorstw na rynkach afrykańskich, a także budować na nich wizerunek Polski jako wiarygodnego partnera gospodarczego. Jest to szczególnie istotne w kontekście kurczących się tradycyjnych rynków Polski (kryzys strefy euro i sankcje gospodarcze nałożone na UE przez Rosję). Uruchamiając w 2013 roku program „Go Africa” Polska zaakcentowała gotowość do większej aktywności na kontynencie afrykańskim. W latach 2012–2014 obroty handlowe z Afryką wzrosły o 26%. Wynoszą one obecnie ponad 4,86 mld dolarów, z czego ok. 23% przypada na RPA. Państwo to jest, po Egipcie (obecnie największy partner handlowy Polski na kontynencie afrykańskim), najważniejszym partnerem politycznym i gospodarczym Polski w Afryce. W latach 2016 i 2017 wartość polskiego eksportu do państw afrykańskich wyniosła ok. 2,27 mld euro i powszechne jest przekonanie, że jest to kwota, którą można bez trudu pomnożyć.

Polska dysponuje znacznym potencjałem gospodarczym możliwym do zainwestowania na rynkach subsaharyjskich, w tym w RPA. Stworzono ramy organizacyjno-prawne i informacyjne w postaci programu „Go Africa”, a także polityczne (m.in. wizyta premiera RP w RPA). Jednocześnie podpisane przez Unię Europejską dwustronne

⁵⁹ W. Lizak, dz. cyt., s. 418.

i wielostronne układy oraz programy z krajami Afryki, w tym z RPA (w ramach grupy regionalnej SADC EPA) wzmacniają pozycję Polski w tych krajach. Jednak same wytyczne, strategie i najlepsze programy nie tworzą polityki i nie przynoszą natychmiastowych zysków. Aby odnieść wymierne korzyści związane z rynkiem południowoafrykańskim (i szerzej na całym kontynencie), trzeba stale być na miejscu, a jej obecności (politycznej, instytucjonalnej, biznesowej, kulturowej) brak lub jest ona niewystarczająca. Bez niej RPA nie stanie się „polskimi wrotami do Afryki”. Problem dotyczy kilku dziedzin:

- obecności dyplomatycznej: Polska posiada w RPA dość prężną i dobrze zorganizowaną placówkę dyplomatyczną w Pretorii (Ambasada) i Johannesburgu (WPHiI). Nie będzie jednak ona spełniać roli „adwokata” polskich interesów w regionie, dopóki nie zostanie wzmocniona podobnymi placówkami w sąsiedztwie. Polska ma w Afryce dziesięć ambasad – pięć w jej części północnej, pięć w subsaharyjskiej (w Angoli, Etiopii, Nigerii, Kenii i RPA). To jest zdecydowanie za mało, tym bardziej że kontakty międzyludzkie, znajomość miejscowych norm i regulacji są bezcenne;
- obecności politycznej: szczyty (spotkania) UE–RPA odbywają się przy biernym udziale Polski. Afryka i RPA nigdy nie będzie naszym priorytetem, wskazane jest jednak bardziej aktywne uczestnictwo w takich spotkaniach. Moglibyśmy w dłuższej perspektywie pomyśleć o poszukaniu niszy na politycznej mapie dialogu UE–RPA i stać się swoistym „specjalistą” w wybranej dziedzinie (np. szeroko rozumianej transformacji);
- obecności sektorowej (branżowej): ważnymi elementami realizacji strategicznego partnerstwa UE–RPA jest dialog na poziomie podmiotów niepaństwowych (np. związków zawodowych, organizacji pracodawców i sektora prywatnego, organizacji pozarządowych). Obecność Polaków na tych forach i spotkaniach jest dość skromna;
- obecności na „rynku” współpracy rozwojowej: pomoc rozwojowa jest jednym z istotnych środków polityki zagranicznej. Udzielając pomocy, państwa kierują się nie tylko względami czysto ludzkimi – zamierzają osiągnąć również cele polityczne

i ekonomiczne. Polska w zbyt małym stopniu wykorzystuje ten instrument w promocji swojego handlu na rynku południowo-afrykańskim. Na Zachodzie wielu donatorów już teraz łączy pomoc z działalnością komercyjną (np. pożyczki z grantami), licząc na przyszłe zyski. Brak też ściślejszego powiązania, zaangażowania firm w projekty pomocowe. Należy pamiętać, że udział sektora prywatnego w projektach pomocowych jest znaczącym elementem zaznaczenia swojej obecności w danym regionie, wzmocnienia współpracy z krajami partnerskimi i uzyskania dostępu do nowych rynków;

- zróżnicowanej obecności: w zbyt małym stopniu wykorzystujemy liczną polską diasporę w RPA (około 12 tys., w tym 6 tys. emigrantów z lat 80.). Ponadto w większym stopniu powinniśmy stosować mechanizmy i instrumenty Wspólnej Polityki Handlowej.

Niedawno Polska zainicjowała ciekawy projekt pt. Polskie Mosty Technologiczne. Ma on być zrealizowany w latach 2018–2023. Jest on współfinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Łączna wartość wsparcia dla firm ma wynieść ponad 176,5 mln zł. Eksperci przyznają jednak, że poziom wzajemnych obrotów handlowych (import też jest niski i w 2017 roku wyniósł 1,5 mld euro) pozostaje nadal niski i jest daleki zarówno od oczekiwań, jak i możliwości. Wzajemne kontakty handlowe rosną – w ciągu ostatnich 5. lat (2012–2017) polski eksport do Afryki zwiększył się niemal o 50%.

Obecnie w strukturze naszego eksportu do Afryki dominują wyroby przemysłu elektromaszynowego, artykuły rolno-spożywcze oraz wyroby przemysłu chemicznego. Jako obszary potencjalnego rozwoju współpracy wskazuje się:

- przemysł stoczniowy,
- kolejowy i infrastruktury transportowej,
- stalowy,
- chemiczny,
- kosmetyczny,
- farmaceutyczny,
- motoryzacyjny,

- maszyn rolniczych,
- elektromaszynowy,
- maszyn górniczych,
- IT,
- aparatury medycznej,
- wreszcie rolno-spożywczy.

Należy również podkreślić, że w ciągu ostatnich 10 lat liczba studentów z Afryki w Polsce wzrosła czterokrotnie. Jeśli powrócą oni do swoich krajów staną się ambasadorami stosunków gospodarczych z Polską. Istotne jest, by Polska „nie traciła tych ludzi z oczu” i potrafiła zagospodarować potencjał, jaki może płynąć z tak znaczącego kapitału ludzkiego.

8. RPA – afrykański partner gospodarczy Polski numer jeden

Protokół o ustanowieniu stosunków dyplomatycznych między Polską a RPA na szczeblu ambasad został podpisany w grudniu 1991 roku w Pretorii. Jednocześnie w latach 90. XX wieku podpisano liczne dokumenty dotyczące współpracy, m.in.: umowę w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatków od dochodu; umowę o komunikacji lotniczej pomiędzy i poza ich odnośnymi terytoriami; porozumienie o współpracy przemysłowej, technologicznej i handlowej w zakresie przemysłów obronnych; umowę o współpracy naukowej i technicznej. Odkonano także kilka wizyt dwustronnych na wysokim i najwyższym szczeblu. Polska prowadzi także od 2005 roku regularne konsultacje gospodarcze z RPA.

Aktualnie ramy współpracy Polski z RPA określa umowa TDCA oraz Umowa o partnerstwie gospodarczym (EPA) między UE a grupą regionalną SADC EPA. Polska jest także stroną strategicznego partnerstwa UE–RPA. W wymiarze bilateralnym w ostatnim czasie nastąpiła intensyfikacja wzajemnych stosunków na najwyższym szczeblu. Premier Donald Tusk odwiedził RPA w październiku 2013 roku. Podczas wizyty podpisano Międzyrządową Umowę o Współpracy Gospodarczej RP–RPA oraz umowę o współpracy między Polską Agencją

Informacji i Inwestycji Zagranicznych i Agencją Rozwoju Przemysłu a ich południowoafrykańskim odpowiednikami – TISA (*Trade and Investment South Africa*) i IDC (*Industrial Development Cooperation*). Umowa międzyrządowa przewiduje m.in. współpracę w sektorze energetycznym (w tym technologiach „czystego” węgla), sektorze górniczym, rolnictwie i rozwoju obszarów wiejskich, nauce i technologii, w tym biotechnologii, gospodarce morskiej i transporcie. Zakłada także powołanie wspólnej komisji gospodarczej. W marcu 2014 roku wiceprezydent RPA gościł w Polsce, uczestnicząc m.in. w Forum Gospodarczym Polska–RPA (była to pierwsza wizyta na takim szczeblu od 10 lat). Aktywność we wzajemnych relacjach jest związana z faktem uruchomienia przez Polskę programu „Go Africa” i z jej ambitnymi celami względem tego kontynentu⁶⁰.

RPA jest głównym afrykańskim partnerem gospodarczym Polski. Przypada na nią ponad 20% całego polskiego eksportu towarów do Afryki. W polskim imporcie towarów z Afryki, RPA również zajmuje 1. miejsce, a jej udział to około 27%. W eksporcie Polski (z uwzględnieniem wszystkich krajów świata) RPA zajmuje 26. miejsce, natomiast w imporcie Polski – 29⁶¹.

Od 2004 roku należy odnotować dynamiczny rozwój obrotów handlowych Polski z RPA, zwłaszcza systematyczny wzrost polskiego eksportu. Wartość obrotów w 2014 roku wyniosła 993,5 mln dolarów, w tym eksportu do RPA – 686,5 mln dolarów (dla porównania w 2007 roku – 280 mln dolarów). Zwiększenie polskiego eksportu oraz spadek importu spowodowały, że począwszy od 2010 roku Polska ma dodatnie saldo wymiany handlowej z RPA. W styczniu 2014 w porównaniu ze styczniem 2013 polski eksport do tego kraju wzrósł aż o 55%. Tendencja ta jest stała i wydaje się, że utrzyma się co najmniej w perspektywie średniookresowej, mimo wskazanych wyżej problemów wewnętrznych RPA i wyzwań stojących przed całym kontynentem afrykańskim. Jak obliczyła E. Cieślik: od 1994 do 2013 roku obroty między

⁶⁰ *Przewodnik Eksportera po rynku Republiki Południowej Afryki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012, http://www.kig.pl/files/BWZ/rpa_e_2012.pdf [dostęp: 21.07.2016].

⁶¹ *RPA, Informator ekonomiczny MSZ*, http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/republika_poludniowej_afryki/republika_poludniowej_afryki [dostęp: 21.07.2016].

analizowanymi krajami zwiększyły się czternastokrotnie, co głównie napędzał dynamiczny wzrost polskiego eksportu do RPA (dwudziestojednokrotny wzrost). Import w badanym okresie powiększył się osiem 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 UE⁶².

Tabela 12. Wymiana handlowa Polska–RPA (mln USD)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Obroty	738,6	692,2	945,2	831,7	897,8	993,5
Eksport	343,4	448,3	528,4	505,9	613,4	686,5
Import	395,3	243,9	416,9	325,8	284,4	307,0
Saldo	-51,9	204,4	111,5	180,1	329,0	379,6

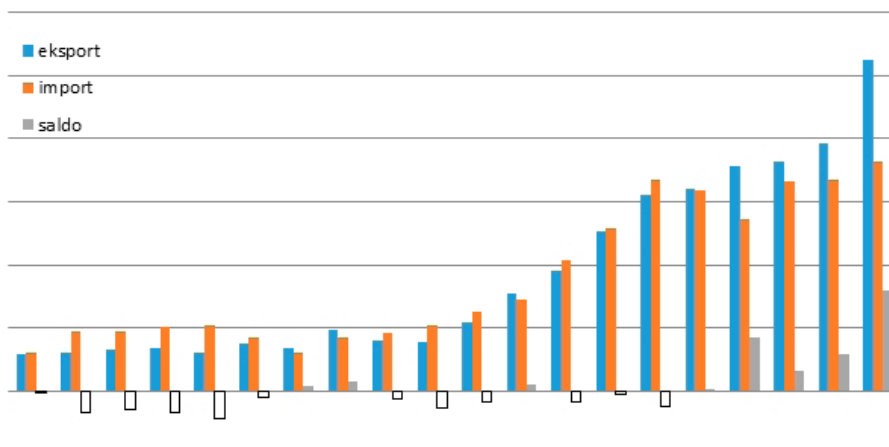
Źródło: RPA, Informator ekonomiczny MSZ, http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/republika_poludniowej_afryki/republika_poludniowej_afryki [dostęp: 21.07.2016]; http://www.goafrica.gov.pl/RPA/handel_zagraniczny [dostęp: 21.07.2016].

Ta dynamika w obrotach handlowych między Polską a RPA wpisuje się w szerszy kontekst zintensyfikowania relacji gospodarczych Polski z Afryką (wykres 1), w szczególności z jej częścią subsaharyjską. W 2013 roku polski eksport do Afryki oszacowano na ponad 2,6 mld dolarów, z czego większość produktów (58%) trafiała do krajów Afryki Subsaharyjskiej. Od 1994 roku polski eksport na rynki afrykańskie zwiększył się ponad dziewięciokrotnie. Sprzedaż towarów do Afryki Północnej wzrosła prawie sześciokrotnie w analizowanym okresie, podczas gdy eksport do regionu subsaharyjskiego powiększył się aż czternastokrotnie. Z Afryki sprowadziliśmy w analizowanym roku

⁶² E. Cieślik, w: *Potencjał gospodarczy i możliwości rozwojowe Afryki – Polska perspektywa*, red. E. Cieślik, K. Nawrot, T. Rynarzewski, K. Zajączkowski, Warszawa 2016, s. 348.

towary o wartości ponad 1,8 mld dolarów, z czego 69% przypadła na Afrykę Subsaharyjską⁶³.

Wykres 2. Obroty handlowe między Polską a Afryką w latach 1994–2013 (tys. USD)



Źródło: E. Cieślik, *Współpraca gospodarcza pomiędzy Polską a Afryką w latach 1994–2003*, w: *Potencjał gospodarczy i możliwości rozwojowe Afryki – Polska perspektywa*, red. E. Cieślik, K. Nawrot, T. Rynarzewski, K. Zajączkowski, Warszawa 2016, s. 335.

Polska eksportuje do RPA przede wszystkim: maszyny i urządzenia mechaniczne (około 30%), pojazdy (15%), wyroby przemysłu chemicznego 14%. W polskim imporcie także dominują takie wyroby jak maszyny i urządzenia mechaniczne oraz pojazdy nieszynowe i ich części. Duże znaczenie ma handel surowcami – stanowi około 20% importu.

⁶³ E. Cieślik, dz. cyt., s. 350.

Tabela 13. Najważniejsze wartościowo grupy towarowe w eksporcie Polski do RPA w 2014 r.

Urządzenia mechaniczne i elektryczne do rejestracji i odbioru dźwięku	224,0 mln USD
Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające i współpracujące z nimi urządzenia	92,3 mln USD
Produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych	101,9 mln USD
Wyroby różne	74,8 mln USD
Metale szlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych	45,3 mln USD

Źródło: RPA, Informator ekonomiczny MSZ, http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/republika_poludniowej_afryki/republika_poludniowej_afryki [dostęp: 21.07.2016].

Tabela 14. Najważniejsze wartościowo grupy towarowe w imporcie Polski z RPA w 2014 roku

Urządzenia mechaniczne i elektryczne do rejestracji i odbioru dźwięku	59,9 mln USD
Metale szlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych	45,2 mln USD
Produkty pochodzenia roślinnego	44,2 mln USD
Produkty mineralne	48,0 mln USD
Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające i współpracujące z nimi urządzenia	29,6 mln USD

Źródło: RPA, Informator ekonomiczny MSZ, http://www.informatorekonomiczny.msz.gov.pl/pl/afryka/republika_poludniowej_afryki/republika_poludniowej_afryki [dostęp: 21.07.2016].

Chociaż skala i wartość współpracy w zakresie usług w wymianie zagranicznej jest znacznie mniejsza od wymiany towarowej, to należy wskazać jednak na jej znaczną dynamikę od 2004 roku RPA, obok państw Afryki Północnej (zwłaszcza Egiptu i Tunezji), jest jednym z głównych partnerów Polski w Afryce w tym zakresie. W okresie 2004–2012 eksport polskich usług do RPA zwiększył

się prawie ośmiokrotnie, natomiast import wzrósł zaledwie o 16%. W 2012 roku 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 (37,8% udział w wartości wszystkich sprowadzanych z RPA usług w 2011 roku), transportowych (25,8% udział w wartości wszystkich sprowadzanych z RPA usług w 2012 roku), usługach biznesowych (25,4%) (tabela 8.)⁶⁴.

Tabela 15. Wymiana handlowa między Polską a RPA w zakresie usług w wybranych latach (mln USD)

	2004	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Eksport							
RPA	2,46	9,13	15,38	10,94	16,88	18,73	21,50
Import							
RPA	8,48	10,79	13,46	10,28	16,20	9,83	13,08

Źródło: E. Cieślik, dz. cyt., s. 353.

RPA jest najważniejszym inwestorem afrykańskim w Polsce. Wartość inwestycji wyniosła w 2013 roku 182 mln dolarów. Ze strony RPA dużą aktywność przejawiają przede wszystkim koncerny międzynarodowe. Największymi inwestorami RPA w Polsce są: SABMiller – branża piwowarska (m.in. Browary Tyskie i Lech), Steinhoff (produkcja) i JD Group (dystrybucja) – branża meblarska, Pepcor – towary konsumpcyjne (handel detaliczny), Mondi Group – branża papiernicza, Naspers – branża telekomunikacyjna (m.in. przejęła serwis Gadu-Gadu oraz portal Allegro.pl). Łącznie dzięki inwestycjom z RPA powstało w Polsce 3 tys. miejsc pracy. Wartość polskich inwestycji w RPA jest dużo mniejsza i wynosi ponad 6 mln dolarów (w 2013 roku polscy przedsiębiorcy chętniej inwestowali w Senegal – ponad 45 mln dolarów).

Istnieje duży, niewykorzystany potencjał we wzajemnych relacjach gospodarczych. Dziś RPA jest w trzeciej dziesiątce najważniejszych partnerów handlowych Polski. Wydział Promocji Handlu

⁶⁴ Tamże, s. 353.

i Inwestycji w Johannesburgu ocenia, że pięciokrotny wzrost obrotów handlowych Polski z RPA w okresie pięciu lat (2012–2017) jest realny. Oznacza to istnienie potencjału wymiany do zagospodarowania rządu 4 mld dolarów⁶⁵. Istotnym elementem wpływającym na ewentualne zagraniczne inwestycje, w tym polskie, jest przyjęty przez rząd RPA Narodowy Plan Rozwoju 2030 (2030 National Development Plan – NDP). Ma on na celu m.in. podwojenie PKB do 2030 roku przez inwestowanie w poprawę infrastruktury, wsparcie dla sektora wydobywczego i rolniczego, dywersyfikację eksportu oraz redukcję kosztów prowadzenia działalności biznesowej (17 czerwca 2014 roku, podczas pierwszego wystąpienia przed nowo wybranym parlamentem RPA, prezydent Jacob Zuma zapowiedział realizację tego planu). Ważna dla dalszej współpracy będzie umowa o wolnym handlu (tzw. EPA) między UE a grupą regionalną SADC EPA, która usunie ostatnie bariery taryfowe i pozataryfowe w handlu.

Uwzględniając tendencje rozwojowe RPA, Wydział Promocji podkreśla konieczność koncentracji wysiłków eksporterów w następujących sektorach gospodarki RPA: górniczym i energetycznym, budowlanym, przemysłu motoryzacyjnego i obronnego oraz związanych z towarami konsumpcyjnymi. Program rozbudowy infrastruktury kraju (*Infrastructure Development Act* przewidujący wyasygnowanie na ten cel 100 mld dolarów w najbliższych latach), będący częścią NDP, to szansa dla dostawców branży budowlanej, energetyki, maszyn (m.in. koparki i ładowarki oraz maszyny dla zakładów przemysłowych) i technologii górniczych oraz wyposażenia wnętrz. Polska, ze względu na niższy koszt produkcji niż w Europie Zachodniej, ma w tym zakresie znaczącą przewagę konkurencyjną. Przykładowo, maszyny budowlane i górnicze są średnio o 20% tańsze od obecnie kupowanych przez państwa Afryki Subsaharyjskiej. Dotyczy to także sprzętu ratownictwa górniczego. Polska poprzez Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Johannesburgu uczestniczy w największych targach przemysłu wydobywczego w RPA.

⁶⁵ Tamże, s. 35; A. Krężel, Południowa Afryka – tak daleko i tak blisko; ludzie i gospodarka – wyzwania i szanse, <https://southafrica.trade.gov.pl/pl/rpa/187503,poludniowa-afryka-tak-daleko-i-tak-blisko-ludzie-i-gospodarka-wyzwania-i-szanse.html> [dostęp: 21.07.2016].

Polska i RPA korzystają głównie z energii pochodzącej z węgla, dlatego słuszną wydaje się współpraca w zakresie technologii wydobycia, czystej eksploatacji, zmierzającej do redukcji CO₂. Potrzeby energetyczne RPA systematycznie rosną (o ponad 20% w ciągu ostatniej dekady). Aby zapobiegać przerwom w dostawach prądu, do 2030 roku produkcja ma zostać zwiększona o 40 GW, zwłaszcza w oparciu o węgiel, ale także o odnawialne źródła energii. Kilkanaście polskich firm i instytucji z sektora energetycznego wzięło udział w seminarium nt. odnawialnych źródeł energii, które odbyło się 1 grudnia 2015 roku w Kapstadtzie. Spotkanie zostało zorganizowane przez Ambasadę RP w RPA we współpracy z Cape Chamber of Commerce & Industry (CCCI) w ramach misji polskiego biznesu do Afryki. Była to pierwsza taka misja do RPA nastawiona wyłącznie na energetykę odnawialną. Podczas seminarium odbyły się także rozmowy z firmami afrykańskimi zainteresowanymi współpracą w sektorze energetycznym⁶⁶. W tym kontekście polskie firmy mogą w szczególności zaoferować wiele sposobów wykorzystania biomasy. Sektor ten jest jednym z najszybciej rozwijających się spośród odnawialnych źródeł energii na świecie. Prognozuje się znaczący wzrost zapotrzebowania w Azji, Afryce Subsaharyjskiej i Ameryce Południowej. Niektóre z najpopularniejszych obecnie technologii w tym zakresie zostały opracowane i rozwinięte przez polskie przedsiębiorstwa (np. firma H. Cegielski – Poznań oferuje kompletne biogazownie wykorzystujące biomasę)⁶⁷.

Na rynku południowoafrykańskim istnieją również szanse biznesowe w zakresie efektywności energetycznej. Polskie przedsiębiorstwa „oferują zaawansowane rozwiązania dotyczące oszczędności energii w infrastrukturze drogowej i budynkach użyteczności publicznej (Lediko, Apanet, Promar) czy wydajnych systemów klimatyzacyjnych i wentylacyjnych (Frapol, Nikol)”⁶⁸. Rosnąca popularność technologii efektywności energetycznej (TEE) wynika z postrzegania ich jako kluczowego czynnika wzrostu konkurencyjności gospodarki. Według

⁶⁶ Sektor energetyczny promuje się w RPA, http://www.goafrica.gov.pl/Aktualnosc_2015_grudzien_Sektor_energetyczny_promuje_sie_w_RPA [dostęp: 20.07.2016].

⁶⁷ D. Wnukowski, *Eksport polskich zielonych technologii na rynki pozaeuropejskie*, „Biuletyn PISM” 2014, nr 4 (1116), 13 stycznia.

⁶⁸ Tamże.

analiz Międzynarodowej Agencji Atomowej do 2035 roku wykorzystanie TEE może zmniejszyć zapotrzebowanie na energię nawet o połowę.

Strona południowoafrykańska jest również zainteresowana współpracą z Polską m.in. w dziedzinie gospodarki morskiej, przede wszystkim w zakresie budowy statków i jachtów, rozbudowy infrastruktury portowej, a także szkoleniem specjalistów w tej dziedzinie (w kwietniu 2014 roku rozpoczęto prace nad umową o transporcie morskim). Znaczące inwestycje planowane w Specjalnych Strefach Inwestycyjnych w okolicach Durbanu i Richards Bay, Port Elizabeth i Cape Town stwarzają możliwości na intensyfikację współpracy morskiej⁶⁹. I w tej dziedzinie poza jakością i solidnością wyróżnia nas cena.

Rynek wtórny części motoryzacyjnych to wielka szansa na eksport dla polskich firm. Obecnie sprzedaż samochodów w RPA wynosi rocznie średnio około pół miliona sztuk i systematycznie rośnie (coraz silniejsza klasa średnia w RPA). RPA kupuje za granicą części i akcesoria do pojazdów mechanicznych średnio za 1,30 mld dolarów rocznie. Przemysł motoryzacyjny generuje ok. 6% PKB. W RPA obecni są najwięksi producenci samochodów, w tym Ford, General Motors, Toyota, Volkswagen, z którymi „polscy dostawcy mogą nawiązać współpracę w ramach łańcuchów dostaw”⁷⁰. Polskie firmy wraz w WPHiI biorą udział w odbywających się co dwa lata targach motoryzacyjnych w Pretorii.

Sektor obronny w Afryce nie zaznał kryzysu, a przemysł zbrojeniowy w RPA należy do jednego z najbardziej rozwiniętych w Afryce. Polskie firmy już zaczynają się interesować tym rynkiem. Jedną z firm, która dostrzegła potencjał Afryki Południowej, był Polski Holding Obronny, choć większość szans na tym rynku pozostaje niewykorzystana.

Także rosnący szybko rynek wewnętrzny stwarza perspektywę praktycznie dla wszystkich towarów konsumpcyjnych, w szczególności dla polskiej żywności (nieprzypadkowo z premierem Tuskiem

⁶⁹ *Republika Południowej Afryki. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, Ministerstwo Rozwoju, https://www.mr.gov.pl/media/20962/RPA_6_06_2016.pdf [dostęp: 21.07.2016].

⁷⁰ A. Gradziuk, D. Wnukowski (red.), *Rosja nie do zastąpienia? Alternatywne rynki dla polskiego eksportu*, PISM, Warszawa 2015, s. 58.

do RPA pojechał m.in. ówczesny minister rolnictwa S. Kalemba). Tym bardziej, jak zauważają przedstawiciele Wydziału Promocji w swojej analizie, że żywność i napoje stanowią 67,7% sprzedaży na południowoafrykańskim rynku detalicznym, a wartość ich konsumpcji wynosi około 50 mld dolarów, przy zakładanej na najbliższe lata stopie wzrostu sięgającej 10% rocznie. Inne dane wskazują, że sprzedaż w segmencie dużych sieci detalicznych (*Mass Grocery Retail – MGR*) stanowi 70% rynku (5109 jednostek handlowych)⁷¹. Zauważalny jest wzrost zainteresowania miejscowych firm (w tym wspomnianych wyżej sieci detalicznych) importem polskiej żywności. RPA to kraj o znaczącej tradycji konsumpcji mięsa (przede wszystkim wieprzowiny – rocznie importuje ją za ponad 60 mln dolarów). Duży potencjał rozwoju eksportu istnieje także w zakresie przetworów spożywczych. Dotyczy to m.in. soków owocowych. RPA jest jednym z największych importerów tych produktów na kontynencie i 18. na świecie. Wydała na ten cel w 2013 roku ponad 100 mln dolarów. RPA importowała także tytoń na kwotę 76 mln dolarów w 2013 roku⁷². Rosyjskie sankcje na UE skłoniły Polskę do jeszcze większej aktywności na rolno-spożywczym rynku RPA. Polskie firmy i rząd dążą tym samym z jednej strony do większej dywersyfikacji polskiego eksportu w tym zakresie, z drugiej do zminimalizowania strat, jakie są związane z utrudnieniami w dostępie do rynku rosyjskiego (stanowił on 6,5% polskiego eksportu tymi artykułami w 2013 roku). Temu celowi służą m.in. spotkania ministerialne oraz udział w targach rolno-spożywczych. Wśród ostatnich inicjatyw należy wyróżnić wizytę Jacka Boguckiego, wiceministra Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, w Johannesburgu w czerwcu 2016 roku oraz misję Agencji Rynku Rolnego i jej udział (wraz z polskimi firmami) w targach sektora rolno-spożywczego Africa's Big Seven⁷³.

Znaczne możliwości eksportowe istnieją też w takich branżach jak: produkcja mebli, tkanin dekoracyjnych, kosmetyków (RPA rocznie

⁷¹ A. Krężel, dz. cyt., s. 3.

⁷² A. Gradziuk, D. Wnukowski (red.), dz. cyt., s. 39.

⁷³ *Wizyta wiceministra Jacka Boguckiego w RPA, udział w targach SAITEX-Africa's Big Seven, Polski Pawilon Agencji Rynku Rolnego*, <https://southafrica.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/202409,wizyta-wiceministra-jacka-boguckiego-w-rpa-udzial-w-targach-saitex-africa-s-big-seven-polski-pawilon-agencji-rynku-rolnego.html> [dostęp: 21.07.2016].

sprowadza produkty z tej kategorii za około 280 mln dolarów)⁷⁴ i narzędzi medycznych, AGD, elektroniki, farmaceutyki (RPA w samym 2013 roku sprowadziła leki na kwotę ponad 1,5 mld dolarów, z czego na polskie firmy przypadło ponad 40 mln dolarów – jest to istotny wzrost w porównaniu z 2 mln dolarów w 2012 roku)⁷⁵. Polskie firmy jednak ciągle w małym stopniu korzystają z możliwości tego rynku. Swoje przedsiębiorstwa otworzyły w Johannesburgu górniczy Kopex i budowlana grupa PBG (budowa rurociągów i instalacji oczyszczania wody), a także firma Ingot (producent kosmetyków).

Poza oficjalnymi spotkaniami państwowymi istotną rolę odgrywają również misje regionalne i samorządu gospodarczego. W czerwcu 2014 roku w RPA przebywała misja gospodarcza z województwa Wielkopolskiego⁷⁶. Na przełomie sierpnia i września 2015 roku w RPA przebywała z kolei misja handlowa Krajowej Izby Gospodarczej. Podpisała ona wówczas Memorandum of Understanding z Izbą Handlowo-Przemysłową Johannesburga. Polscy przedsiębiorcy uczestniczyli też w Forum Biznesowym.

9. Konkluzje

Pomimo wielu nierozwiązanych wciąż problemów rozwojowych, Afryka staje się atrakcyjnym partnerem w gospodarce światowej, a zwłaszcza dotyczy to części subsaharyjskiej – według MFW i African

⁷⁴ A. Gradziuk, D. Wnukowski (red.), dz. cyt., s. 77.

⁷⁵ Tamże, s. 76.

⁷⁶ W prowincji KwaZulu – Natal (Durban i Pietermaritzburg) miały miejsce Fora Biznesowe podczas których polskie firmy nawiązały kontakty biznesowe z miejscowymi izbami gospodarczymi i firmami południowoafrykańskimi. Polska delegacja uczestniczyła także w spotkaniu z burmistrzem miasta Durban i premierem prowincji KwaZulu Natal. W stolicy prowincji Mpumalanga Nelspruit delegacja uczestniczyła m.in. w Forum Biznesowym zorganizowanym przez Agencję ds. Wzrostu Gospodarczego „Mega”. Podczas Forum Biznesowego w Nelspruit z polskimi firmami spotkało się około 110 firm południowoafrykańskich (w tym z Mozambiku i Lesotho). RPA, Informator ekonomiczny MSZ, http://www.informatorekonomiczny.ms.gov.pl/pl/afryka/republika_poludniowej_afryki/republika_poludniowej_afryki [dostęp: 21.07.2016]; por. M. Bonikowska, *Go Africa: co dalej?*, „Analiza CSM” 2016, nr 3, s. 7.

Economic Outlook (AEO) średni wzrost w tej części świata wyniósł w latach 2004–2008 6,4%⁷⁷. Po spadku w 2009 roku region ten charakteryzuje się ponownie wysokim wzrostem gospodarczym. Okazał się odporny zarówno na wstrząsy wewnętrzne (Arabska wiosna), jak i zewnętrzne – np. globalny kryzys⁷⁸.

Zakładane przez AEO przyśpieszenie wzrostu gospodarczego w 2019 roku w Afryce opiera się na założeniu, że z jednej strony nastąpi poprawa globalnej sytuacji makroekonomicznej i delikatny wzrost cen surowców na rynkach globalnych, a z drugiej ustabilizuje się sytuacja w Afryce Północnej.

Liderem wzrostu gospodarczego wśród regionów Afryki jest jej wschodnia część. Według raportu AEO w 2019 roku, wzrost gospodarczy odnotowano tam na poziomie 6,3% i zakłada się, że będzie rósł. W kolejnych latach tendencja ta ma się utrzymać. Drugim regionem jest Afryka Zachodnia, chociaż w tym przypadku należy odnotować znaczny spadek wzrostu w latach 2015–2016.

Dość wysoki wzrost gospodarczy Afryki determinowany jest przede wszystkim wewnętrznym popytem, w tym konsumpcją prywatną i inwestycjami publicznymi w infrastrukturę, a także coraz ściślejszymi stosunkami handlowymi między Afryką a rynkami wschodzącymi.

Rynek konsumencki krajów subsaharyjskich zwiększa się dwa, trzy razy szybciej niż w krajach OECD, a jego wartość szacuje się na 1 bln dolarów. Zakłada się, że afrykańska klasa średnia w 2060 roku wzrośnie do 1,1 mld osób, tj. do około 50% ludności kontynentu⁷⁹. W Afryce szybko zwiększa się także liczba młodych mieszkańców miast. Dla inwestorów fakt ten oznacza z jednej strony potencjalnie olbrzymi rynek

⁷⁷ *Regional Economic Outlook. Sub-Saharan Africa. Building Momentum in a Multi-Speed World*, IMF, Washington 2013, s. 2; *World Economic Outlook 2013. Hopes, Realities and Risk*, IMF, Washington 2013, s. 67–69.

⁷⁸ *African Economic Outlook 2012. Promoting Youth Employment. Pocket Edition*, African Development Bank (AfDB), OECD Development Centre, UN Development Programme (UNDP), OECD Publishing, Paris 2012, s. 11, 16; *Regional Economic Outlook. Sub-Saharan Africa. Building...*, op cit., s. 2; *Ernst & Young's attractiveness surveys. Africa 2013. Getting down to business*, 2013; *Ernst & Young's attractiveness surveys. Africa 2014. Executing growth*, 2014.

⁷⁹ *Economic Report on Africa 2015...*, dz. cyt., s. 7; *African Economic Outlook 2012. Promoting Youth Employment. Pocket Edition*, dz. cyt., s. 12.

zbytu, z drugiej – siłę roboczą⁸⁰. Także miasta zaczynają odgrywać coraz ważniejszą rolę w całej gospodarce. Do roku 2030 przewiduje się, że 18 największych miast kontynentu osiągnie wartość 1,3 mld dolarów skumulowanej mocy wydatków. Do tego czasu liczba miast powyżej 3 mln mieszkańców ma wzrosnąć z 16 w 2012 roku do 34, stając się prężnymi aglomeracjami miejskimi⁸¹.

Analizy Banku Światowego (World Bank's Doing Business) zwracają uwagę na fakt, że spośród gospodarek świata, które w największym stopniu poprawiły warunki prowadzenia działalności gospodarczej, istotną część to państwa Afryki Subsaharyjskiej. W latach 2014–2015 w pierwszej dziesiątce takich państw znalazło się aż pięć z Afryki: Benin, Kenia, Mauretania, Senegal i Uganda⁸². Łącznie na państwa Afryki Subsaharyjskiej przypadło 30% wszystkich implementowanych w tym okresie na świecie regulacji i ustaw, mających na celu poprawę otoczenia biznesu.

Potwierdzeniem dynamicznego rozwoju Afryki jest systematyczny awans tego kontynentu, przede wszystkim dzięki wynikom ekonomicznym Afryki Subsaharyjskiej, w raportach Ernst and Young. Za rok 2014 region ten uzyskał wśród analityków tej instytucji drugie miejsce w kategorii „najatrakcyjniejszy rynek”, znajdując się tuż za Ameryką Północną⁸³.

⁸⁰ W raporcie przygotowanym przez Komisję Narodów Zjednoczonych dla Afryki (*UN Economic Commission for Africa, UNECA*) zauważa się, iż urbanizacja i dynamiczne zmiany demograficzne stanowią wyzwanie, jak i olbrzymią szansę dla kontynentu. W raporcie podkreśla się, iż rządy państw afrykańskich powinny wykorzystać m.in. wzrost kosztów pracy w Chinach i całej Azji i zachęcać do inwestowania w Afryce. Do 2100 r. populacja Afryki w wieku produkcyjnym będzie liczyła ponad 2 mld ludności i stanowić będzie 41% całej globalnej populacji w tym wieku (w 2010 r. było to 12,6% w skali globu). *Economic Report on Africa 2015...*, dz. cyt., s. XXIV, s. 58.

⁸¹ *Ernst & Young's attractiveness surveys. Africa 2014...*, dz. cyt., s. 34; zob. II część raportu *African Economic Outlook 2016. Sustainable Cities and Structural Transformation*, s. 143–266.

⁸² *African Economic Outlook 2016...*, dz. cyt., s. 84, 129; *African Economic Outlook 2015. Regional Development and Spatial Inclusion. Overview*, dz. cyt., s. II.

⁸³ *Ernst & Young's attractiveness surveys. Africa 2014...*, dz. cyt., s. 34.

Tabela 16.

Najatrakcyjniejszy rynek wg raportu E&Y							
2011		2012		2013		2014	
1	Azja	1	Azja	1	Azja	1	Ameryka Północna
2	Ameryka Północna	2	Ameryka Północna	2	Oceania	2	Afryka
3	Europa Zachodnia	3	Oceania	3	Ameryka Łacińska	3	Azja
4	Bliski Wschód	4	Europa Zachodnia	4	Ameryka Północna	4	Oceania
5	Oceania	5	Afryka	5	Afryka	5	Europa Zachodnia
6	Ameryka Łacińska	6	Bliski Wschód	6	Ameryka Środkowa	6	Ameryka Łacińska
7	Europa Wschodnia	7	Ameryka Łacińska	7	Europa Zachodnia	7	Bliski Wschód
8	Afryka	8	Europa Wschodnia	8	Bliski Wschód	8	kraje WNP
9	Ameryka Środkowa	9	Ameryka Środkowa	9	Europa Wschodnia	9	Europa Wschodnia
10	kraje WNP	10	kraje WNP	10	kraje WNP	10	Ameryka Środkowa

Źródło: *Ernst & Young's attractiveness surveys. Africa 2014. Executing growth*, 2014.

Rynek afrykański u progu drugiej dekady XXI w. charakteryzuje się znacznym wzrostem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) i obrotów w handlu zagranicznym. Czynniki te wpływają także na wzrost gospodarczy w Afryce i jej rozwój.

W ciągu ostatnich 15 lat wartość wymiany handlu zagranicznego Afryki znacznie wzrosła – w latach 2000–2008 średnio o 16%, a następnie od 2010 roku w tempie około 8,5%. Jak zauważa się w raporcie przygotowanym przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD*): „rośnie ona (wartość) szybciej niż gdziekolwiek indziej, czy to w krajach rozwijających się, czy w ustabilizowanych i rozwiniętych gospodarkach”⁸⁴. Wartość eksportu i importu afrykańskiego wzrosła z poziomu 251 mld dolarów w 1996 roku do 1 230 mld dolarów w 2013, odpowiednio 602 mld dolarów i 628 mld dolarów⁸⁵ (w 2014 roku nastąpił nieznaczny spadek wartości). Choć wartość afrykańskiego handlu zagranicznego stanowi jedynie około 3,2% wszystkich obrotów

⁸⁴ *Economic Development in Africa Report 2013. Intra-African Trade: Unlocking Private Sector Dynamism*, UNCTAD, New York and Geneva 2013, s. 8–10.

⁸⁵ *African Economic Outlook 2014. Global Value Chains and Africa's Industrialisation*, Chapter 3, s. 75; *African Economic Outlook 2015. Regional Development and Spatial Inclusion*, Chapter 3, s.75

handlowych na świecie, to znawcy ekonomii zwracają uwagę na jej dynamikę i na znaczny potencjał w tym zakresie, jaki charakteryzuje ten kontynent⁸⁶.

Afrykański eksport zdominowany jest przede wszystkim przez surowce energetyczne (ropa naftowa) i minerały (metale, kruszce, kamienie szlachetne itp.), na które przypada około 75% całego eksportu. W 2013 roku wartość wywozu ropy wyniosła 330 mld dolarów. Eksport dóbr przetworzonych to około 13% wywozu. Największymi eksporterami są Nigeria oraz RPA. Ta ostania jest także największym importerem (tabela 4.)⁸⁷.

pozycja	Eksporterzy			Importerzy		
	Kraj	wartość (w mld USD)	% z ogółu	kraj	wartość (w mld USD)	% z ogółu
1	Nigeria	103	0,5	RPA	126	0,8
2	RPA	96	0,5	Egipt	58	0,4
3	Angola	69	0,4	Nigeria	56	0,4
4	Algieria	65	0,4	Algieria	55	0,4
5	Libia	44	0,3	Maroko	45	0,3

Źródło: *African Economic Outlook 2015. Regional Development and Spatial Inclusion*, Chapter 3, s.75

Afryka charakteryzuje się także znacznym wzrostem Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych. W 2001 roku poziom BIZ w Afryce wynosił 20 mld dolarów w cenach bieżących, w 2008 osiągnął swój rekord – 57,8 mld dolarów. Po spadku BIZ związanym z globalnym kryzysem, nastąpił wzrost – w 2014 roku do 58 mld dolarów. W 2015 BIZ

⁸⁶ *Economic Report on Africa 2013. Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation*, United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa 2013, s. 47.

⁸⁷ *African Economic Outlook 2015. Regional Development and Spatial Inclusion*, Chapter 3, s.75

w Afryce wyniosły 54 mld dolarów⁸⁸. Choć na Afrykę przypada około 3,1% wszystkich napływających (*inflows*) BIZ to coroczny raport UNCTAD z 2013 roku dotyczący inwestycji określa Afrykę jako: „a bright spot for FDI”⁸⁹. Regionem szczególnie atrakcyjnym dla inwestorów jest część subsaharyjska. W 2007 roku napływ BIZ wynosił tam 27 mld dolarów, a w 2015 roku było to już ponad 41 mld dolarów – dla porównania, do północnej części tylko około 13 mld dolarów⁹⁰. Warto zaznaczyć, że jeszcze w 2006 ponad 50% wszystkich BIZ do Afryki trafiało do Afryki Północnej, od 2007 roku zauważamy stopniową i systematyczną zmianę na rzecz Afryki Subsaharyjskiej. Jak piszą autorzy jednego z raportów „Afryka Subsaharyjska posiada potencjał inwestycyjny przebijający obecnie Azję Południowo-Wschodnią, Europę Wschodnią oraz Amerykę Łacińską”⁹¹. Hilary Clinton kilka lat temu, pełniąc obowiązki sekretarza stanu, zauważyła, że „region ten oferuje najwyższą stopę zwrotu z BIZ niż jakikolwiek inny z rozwijających się”⁹². Podobną tezę stawia raport McKinsey Global Institute⁹³.

Afryka, a zwłaszcza jej część subsaharyjska, w ostatnich latach odnotowuje istotny sukces gospodarczy. Jednocześnie należy zwrócić uwagę na wyzwania i zagrożenia dla afrykańskiej gospodarki, mające charakter lokalny (wewnętrzny) i globalny. Do pierwszych należy zaliczyć: brak stabilności w regionie Sahelu i Rogu Afryki oraz związane

⁸⁸ *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges. Key Messages and Overview*, UNCTAD, New York and Geneva 2016, s. 11–12; *Global FDI flows declined in 2014. China becomes the world's top FDI recipient*, „Global Investment Trends Monitor”, nr 18, 29 January 2015, UNCTAD, s. 4, 7.

⁸⁹ *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2013, s. xvi, 38.

⁹⁰ Raport WIR do krajów Afryki Północnej zalicza: Algierię, Egipt, Libię, Maroko, Sudan, Tunezję. *Global FDI flows declined in 2014...*, dz. cyt., s. 7; *World Investment Report 2013...*, dz. cyt., s. 39–40, 213.

⁹¹ *Africa-Europe on the Global Chessboard: The New Opening*, Central and Eastern Europe Development Institute (CEED Institute), Warsaw 2013, s. 28.

⁹² *Remarks at the African Growth and Opportunity Act Forum to Mark Global Economic Statecraft Day*, 14 June 2012, Washington, DC, <http://www.state.gov/secretary/rm/2012/06/192327.htm> [dostęp: 20.07.2016].

⁹³ *Lionson the Move...*, dz. cyt., s. 1-3.

z tym konsekwencje, takie jak: rozwój terroryzmu międzynarodowego⁹⁴ i fala nielegalnej migracji wewnątrz kontynentu, dysproporcje rozwojowe, a także słabości polityki społecznej oraz niewystarczająca integracja regionalna kontynentu – polityczna i ekonomiczna (udział handlu wewnątrzafrykańskiego osiąga poziom 16% całości handlu zagranicznego Afryki, choć zauważalny jest postęp – w 2000 roku wyniósł on 9%). Wśród globalnych wyzwań należy odnotować: ewentualny dalszy spadek cen surowców energetycznych na rynkach światowych, globalne spowolnienie gospodarcze (przewiduje się, że wzrost gospodarczy krajów G20 w latach 2010–2060 wyniesie 2,7%; dla porównania w latach 1996–2010 wyniósł on 3,4%)⁹⁵, zwłaszcza niepewna sytuacja makroekonomiczna w strefie euro, a także ewentualne zbyt gwałtowne i większe niż by oczekiwano spowolnienie gospodarcze Chin – co mogłoby implikować spadkiem importu przez Pekin afrykańskiej ropy i innych surowców⁹⁶.

⁹⁴ K. Zajączkowski, *UE wobec problemu terroryzmu w Afryce Subsaharyjskiej*, „Stosunki Międzynarodowe – International Relations” 2015, nr 4, s. 293–318.

⁹⁵ *African Economic Outlook 2015. Regional Development and Spatial Inclusion. Overview*, dz. cyt., s. X.

⁹⁶ “Africa’s Pulse”, April 2015, vol. 11, World Bank, Washington, DC, s. 2, 15, 17; J.M. Baffes, A. Kose, F. Ohnsorge, M. Stocker, *The Great Plunge in Oil Prices: Causes, Consequences, and Policy Responses*, “Policy Research Note PRN/15/01” 2015, March, World Bank, Washington, DC.

Unia Europejska na rynkach azjatyckich na przykładzie Chin

1. Uwarunkowania ogólne współpracy UE z Chinami

Stosunki Unii Europejskiej z Chińską Republiką Ludową mają obecnie wielowymiarowy charakter. U progu XXI wieku uległy one znacznej intensyfikacji, cechuje je zdecydowanie „nowa jakość”. Do najistotniejszych przesłanek determinujących obecnie te relacje należą bez wątpienia procesy globalizacji, zachodzące praktycznie we wszystkich dziedzinach życia politycznego, gospodarczego, społecznego i kulturalnego. Nie ulega wątpliwości, że UE i ChRL znajdują się w „sieci wzajemnych zależności na skalę międzykontynentalną”.

W niniejszym rozdziale ukazano politykę Unii Europejskiej wobec ChRL u progu XXI wieku – jej ewolucji, celów i form. Podjęto próbę określenia, czy istniejące współzależności obu partnerów będą się pogłębiać i jakie mogą być tego konsekwencje dla ich interesów. Ważna będzie również odpowiedź na pytanie, czy przyjęte regulacje i dokumenty określające współpracę między UE a Pekinem są wystarczające, by stawić czoła wyzwaniom, jakie niesie ze sobą proces internacjonalizacji i globalizacji współczesnych stosunków międzynarodowych, w szczególności w sferze gospodarczej.

Uznając ją za cechę stosunków międzynarodowych, Chińczycy traktują współzależność przede wszystkim w kategoriach ekonomicznych. Liberalizacja handlu i inwestycje są postrzegane nie tylko jako

wymóg ekonomicznej współzależności, ale także jako niezbędny czynnik wzrostu poszczególnych gospodarek oraz ich komplementarność. Współpracę ekonomiczną uważa się za funkcjonalną wobec pokoju i stabilności międzynarodowej. Zdaniem analityków i strategów chińskich multipolaryzacja struktur ekonomicznych i politycznych oraz rozwój systemu gospodarki wolnorynkowej sprawiają, że czynnik ekonomiczny staje się jednym z najważniejszych w polityce zagranicznej państw. Wzrasta dążenie do osiągania celów politycznych poprzez działania ekonomiczne. Tym samym ChRL uważa, że dla rozwoju mocarstwowości niezbędna jest koncentracja na maksymalnym przyspieszeniu rozwoju gospodarczego i naukowo-technicznego. Sfera stosunków ekonomicznych z zagranicą odgrywa kluczową rolę w ambitnych chińskich koncepcjach wielkiego skoku cywilizacyjnego oraz wyprowadzenia Chin na czołowe pozycje w skali globalnej. Z tego względu utrzymanie dostępu ChRL do rynków zbytu, do zagranicznych kapitałów, technologii i surowców staje się dla Pekinu jednym z najważniejszych zadań polityki zagranicznej. W pełni zrozumiała jest aktywność chińskiej dyplomacji w sferze międzynarodowych stosunków ekonomicznych oraz zwiększony nacisk na kwestie handlowe, zarówno w stosunkach dwustronnych, jak i wielostronnych (np. w organizacjach międzynarodowych). ChRL – dążąc do budowania pozycji mocarstwowej – wiąże duże nadzieje z rozwojem stosunków z Europą. Pekin z wielkim zainteresowaniem odnosi się do każdej propozycji, która zmniejszałaby rolę tradycyjnych wielkich mocarstw i sprzyjała rozwojowi Chin. Sojusz gospodarczo-polityczny ze zjednoczoną Europą ma, w ocenie chińskich strategów, podważać pozycję Stanów Zjednoczonych w pozimnowojennym świecie.

Zwrot w relacjach politycznych między UE a Pekinem nastąpił w latach 90. XX wieku. Obie strony są zainteresowane współpracą i rozwiązywaniem problemów zarówno w skali regionalnej, jak i globalnej. Od 1994 roku UE prowadzi z Chinami regularny dialog polityczny. Rozwijany jest on w formie spotkań na różnych szczeblach (tzw. trójki ministrów spraw zagranicznych UE, szefów misji, starszych urzędników, przedstawicieli Parlamentu. W kwietniu 1998 roku w Londynie odbył się pierwszy szczyt UE–Chiny. W zakresie podstawowych środków Wspólnej Polityki Zagranicznej i Bezpieczeństwa

najszerzej stosowanym instrumentem wobec ChRL i Azji są wspólne stanowiska, a także deklaracje i oświadczenia. Dotyczyły one m.in.: rozwoju sytuacji wewnętrznej w Birmie (1996), konfliktu indyjsko-pakistańskiego (2002), wzmocnienia reżimu obowiązywania porozumień o kontroli zbrojeń i nierozprzestrzeniania broni jądrowej.

Istotnym uzupełnieniem środków i instrumentów WPZiB jest dialog polityczny z ChRL na płaszczyźnie bilateralnej i wielostronnej (w ramach m.in. ASEM). Tym samym można zauważyć, że UE dąży w swoich działaniach do stabilizowania sytuacji w regionie Azji. Z perspektywy europejskiej Pekin w tych planach odgrywa istotną rolę. Nierozwiązane i wydłużające się konflikty i spory, mające miejsce w Azji, mogą w dłuższym okresie negatywnie wpływać na pozycję i rolę UE w świecie. Zacieśniające się relacje UE z ChRL mają istotne znaczenie dla funkcjonowania Unii na forum różnych organizacji międzynarodowych. ChRL oraz inne państwa azjatyckie odgrywają ważną rolę w pracach ONZ i innych podmiotów stosunków międzynarodowych. Z jednej strony, Unia poprzez współpracę z Pekinem na forum organizacji międzynarodowych dąży do konstruktywnej współpracy i wypracowania konsensusu w najważniejszych sprawach regionu i globalnych. Z drugiej, Unia traktuje organizacje międzynarodowe jako miejsce, gdzie można poruszać tematy niewygodne w trakcie bilateralnych spotkań, takie jak ochrona praw człowieka czy zasady demokracji. Dialog polityczny między Unią Europejską a ChRL jest trudniejszy niż rozwijanie współpracy gospodarczej. Azjatyccy partnerzy podkreślają, że powinien on koncentrować się na kwestiach, w których istnieje zbieżność stanowisk, jak np. miejsce ONZ w systemie *global governance*, walka z terroryzmem i przestępczością. Natomiast takie tematy, jak polityka w zakresie praw człowieka, kwestia okupacji Tybetu czy zniesienie przez UE embarga na handel bronią z ChRL, budzą podejrzenia ze strony Pekinu, że Europa próbuje przekonać stronę azjatycką do nadrzędności „zachodnich” wartości i systemu politycznego. Pekin bardzo krytycznie przyjął decyzję Parlamentu Europejskiego, który nie ugiął się pod presją ChRL i przyznał, pod koniec października 2008 roku prestiżową Nagrodę im. Sacharowa chińskiemu obrońcy praw człowieka Hu Jia. Z krytyką Pekinu spotkało się także przyznanie Pokojowej Nagrody Nobla w 2010 roku Liu Xiaobo.

Prawa człowieka i podstawowe wolności to jedna z ważniejszych kwestii poruszanych w działalności Unii, zarówno na forum wewnętrznym, jak i na arenie międzynarodowej. Ponadto powołano wspólne grupy robocze do spraw ochrony środowiska, energetyki, społeczeństwa informacyjnego, a podczas cyklicznych spotkań ekspertów odbywają się konsultacje na temat nielegalnej migracji i przemytu ludzi, nieprolifracji broni masowego rażenia i eksportu broni konwencjonalnej. Dialog dwustronny na temat praw człowieka, zapoczątkowany w styczniu 1996 roku, został przerwany przez Pekin w odpowiedzi na działania Unii w Komisji Praw Człowieka ONZ. Chiny zgodziły się wznowić dialog w 1997 roku. Ponadto Unia opowiada się za połączeniem wysiłków samej Unii, rządów jej państw członkowskich oraz europejskich organizacji pozarządowych na rzecz bardziej efektywnej promocji praw człowieka w Chinach. Z kolei embargo na handel bronią z ChRL – nałożone przez Wspólnoty Europejskie w 1989 roku – spełnia, jak zaznacza Łukasz Kulesa, dwie funkcje. Po pierwsze, jest wyrazem postawy UE wobec chińskiej polityki w dziedzinie przestrzegania praw człowieka (w rzeczywistości jest ono w tej dziedzinie nieskuteczne – jego utrzymywanie nie ma wpływu na poziom represji), po drugie, embargo jest instrumentem kontroli przepływu do Chin sprzętu i technologii o charakterze wojskowym (w tym wypadku spełnia ono swoją funkcję, chociaż jego skuteczność nie jest pełna).

Unia Europejska i ChRL współpracują w zakresie zwalczania terroryzmu międzynarodowego, a także przemytu narkotyków i prania brudnych pieniędzy. Pekin jest żywotnie zainteresowany tymi kwestiami, uważając, że mogą one stanowić poważne zagrożenie dla jego pozycji wewnętrznej i zewnętrznej. Deklaracja w sprawie Chin z 1989 roku nie jest bowiem prawnie wiążąca, a określenie „embargo na handel bronią” jest przez państwa UE różnie interpretowane, np. jako dopuszczenie eksportu wojskowego sprzętu elektronicznego czy też radarów. Według oficjalnych danych wartość eksportu wyposażenia wojskowego z państw UE do Chin jest niewielka, choć ma tendencję wzrostową – w 2002 roku wyniosła 210 mln euro – w 2003 roku 416 mln euro. Największymi eksporterami są Francja, Włochy i Wielka Brytania. Głównym dostawcą sprzętu wojskowego do ChRL jest jednak Rosja.

Od końca lat 90. XX wieku dostarcza ona ChRL 95% importowanej broni i wyposażenia¹.

Odnosząc się do perspektyw relacji między Unią a ChRL, należy spodziewać się dalszego ich pogłębienia i zacieśnienia. Mimo pewnych różnic i kwestii spornych stosunki między Brukselą a Pekinem są dla obu stron priorytetowe – zarówno ze względów politycznych, jak i ekonomicznych. Jak stwierdziła Federica Mogherini: „Chiny są strategicznym partnerem Unii Europejskiej. Prowadzimy ścisłą dwustronną i wielostronną współpracę w sprawach, w których mamy wspólne interesy – począwszy od handlu i łączności, aż po Wspólny kompleksowy plan działania dotyczący Iranu oraz przeciwdziałanie zmianie klimatu. Jesteśmy gotowi podtrzymywać silne zaangażowanie także w przypadku odmiennych lub wręcz konkurencyjnych strategii politycznych. Taki jest cel działań, które proponujemy z myślą o zacieśnieniu relacji z Chinami, w duchu wzajemnego szacunku”.

W realizacji podstawowych celów Unii wobec krajów azjatyckich niezwykle pomocnym instrumentem jest dialog i proces instytucjonalizacji, rozwijany zarówno na płaszczyźnie bilateralnej, jak i wielostronnej. W lipcu 1994 roku Komisja Europejska opracowała strategię współpracy UE z krajami azjatyckimi, uznaną następnie przez Radę Europejską podczas posiedzenia w Essen w grudniu 1994 roku. Przyjęto wówczas nowy dokument „Ku nowej strategii w Azji”. Zgodnie z nim, realizowana przez Unię polityka zagraniczna wobec Azji powinna zmierzać do promowania demokracji, praw człowieka, rozwiązywania konfliktów regionalnych oraz wzmocnienia bezpieczeństwa w regionie Azji i Pacyfiku. Ważnymi celami było też sprzyjanie rozwojowi handlu i inwestycji europejskich w Azji oraz udzielanie pomocy rozwojowej krajom najbiedniejszym². W 1995 roku Komisja

¹ Ł. Kulesa, Kwestia zniesienia przez UE embarga na handel bronią z Chinami, „Biuletyn PISM” 2005, nr 45.

² Polityka Wspólnot wobec Azji początkowo była realizowana za pomocą instrumentów zewnętrznej polityki handlowej ustanowionej przez Traktat o EWG. Wspólnoty Europejskie nawiązały stosunki dyplomatyczne z ChRL w 1975 r., natomiast układ o współpracy gospodarczej został zawarty w 1978 r. Dwa lata później, tj. w 1980 r., Pekin został objęty systemem ogólnych preferencji WE. W 1985 r. WE i Chiny podpisały nowy układ, rozszerzający ramy współpracy handlowej i ekonomicznej.

opublikowała program Długookresowa polityka stosunków między Europą a Chinami. Był to pierwszy dokument omawiający w kompleksowy sposób stosunki między Europą a Chinami i określający dalszą strategię ich rozwoju. Został on podzielony na sześć części: Wprowadzenie uzasadniające potrzebę wypracowania nowej polityki wobec Chin; Stosunki polityczne: angażowanie Chin w działania społeczności międzynarodowej; Stosunki ekonomiczne i handel: narodziny nowej potęgi gospodarczej; Współpraca: nowe priorytety; Koordynacja i informacja; Podsumowanie. W dokumencie znalazły się ponadto propozycje dotyczące Hongkongu i Makau. Przedstawicielstwo Wspólnot w Hongkongu otwarto w 1993 roku. Pekin wyraził zgodę, by działało również po przekazaniu suwerenności. Terytoria te są ważne dla Unii nie tylko ze względów historycznych, ale przede wszystkim gospodarczych. W 1998 roku Komisja przyjęła dokument „Budowanie wszechstronnego partnerstwa z Chinami”. Partnerstwo to opiera się na następujących elementach: dalszym angażowaniu się Chin w poczynania społeczności międzynarodowej poprzez zaawansowany dialog polityczny; wspieraniu budowania w Chinach społeczeństwa otwartego, opartego na rządach prawa i szacunku dla praw człowieka; dalszemu integrowaniu Chin z gospodarką światową poprzez włączenie ich w globalny system handlowy oraz wspieranie wewnętrznych reform ekonomicznych i społecznych; dalszemu ugruntowaniu pozycji Europy w ChRL i Azji. Dokument ten zawiera wiele konkretnych propozycji działania. Powstawał w momencie, gdy zarówno w Chinach, jak i w Unii Europejskiej, zachodziły przełomowe zmiany. Odpowiadał ambicjom UE do prowadzenia spójnej polityki zagranicznej i ekonomicznej oraz był wyrazem świadomości Chin odnośnie do swojej rosnącej roli i pozycji międzynarodowej. Uzupełnienie i niejako ocenę realizacji dokumentu z 1998 roku stanowiły późniejsze opracowania Komisji Europejskiej: Raport na temat realizacji komunikatu z 1998 – Budowanie wszechstronnego partnerstwa z Chinami, przyjęte we wrześniu 2000 roku oraz Strategia UE wobec Chin: realizacja komunikatu z 1998 roku oraz przyszłe kroki dla bardziej efektywnej polityki UE. Ten drugi dokument, z maja 2001 roku, jest odpowiedzią na nowe wyzwania w relacjach między UE a ChRL. Charakteryzuje się nowym podejściem UE do Chin. Większą część niż

w poprzednich dokumentach stanowią kwestie związane ze współpracą polityczną. W Strategii stwierdza się, że stosunki z Chinami w najbliższych latach stanowią wielką szansę, ale i wyzwanie dla UE. Szanse związane są z promocją podstawowych interesów UE w ChRL i zintegrowaniem coraz silniejszego Państwa Środka ze wspólnotą międzynarodową. Wyzwania są natomiast związane z obawą, czy uda się w pełni zintegrować Pekin z globalnym systemem polityczno-gospodarczym tak, aby był on odpowiedzialnym i przewidywalnym graczem. Strategia potwierdza długoterminowe cele sformułowane w dokumencie z 1998 roku. Ponadto celem Strategii jest zwiększenie efektywności działań UE w Chinach poprzez realizację krótko i średnioterminowych celów i zadań.

W 2003 roku Komisja Europejska przyjęła dokument „Dojrzejące partnerstwo: wspólne interesy i wyzwania w stosunkach UE–Chiny”, w którym akcentowano konieczność pogłębiania wzajemnych relacji między Brukselą a Pekinem. Z kolei Chiny w 2003 roku opublikowały Białą Księgę na temat relacji z UE (pierwszą taką w historii w relacjach z państwami trzecimi). Natomiast w 2007 roku UE i ChRL rozpoczęły negocjacje nad ramową umową dotyczącą partnerstwa.

W marcu 2019 roku Komisja i Wysoki Przedstawiciel zwrócili się do Rady Europejskiej o zatwierdzenie swojego dekalogu działań mających wzmocnić partnerstwo gospodarcze Unii Europejskiej z Chinami. Jednocześnie uznano w nim Chiny za „systemowego rywala”.

Działanie 1: UE wzmocni swoją współpracę z Chinami w celu zrealizowania wspólnych zobowiązań dotyczących wszystkich trzech filarów ONZ: praw człowieka, pokoju i bezpieczeństwa oraz rozwoju.

Działanie 2: Aby walczyć skuteczniej ze zmianą klimatu, UE wzywa Chiny do rozpoczęcia ograniczania poziomów emisji przed 2030 rokiem, zgodnie z celami porozumienia paryskiego.

Działanie 3: UE pogłębi współpracę w dziedzinie pokoju i bezpieczeństwa, wykorzystując doświadczenie płynące z pozytywnej współpracy nad opracowaniem Wspólnego kompleksowego planu działania dotyczącego Iranu.

Działanie 4: Mając na uwadze stabilność, zrównoważony rozwój gospodarczy i dobre rządy w krajach partnerskich, UE będzie stosować w sposób bardziej zdecydowany istniejące umowy dwustronne

i instrumenty finansowe. UE będzie współpracować z Chinami na rzecz wdrożenia strategii UE dotyczącej łączenia Europy i Azji, co zagwarantuje przestrzeganie tych samych reguł przez wszystkie strony.

Działanie 5: W celu uzyskania bardziej wyrównanej relacji gospodarczej, opartej na zasadzie wzajemności, UE wzywa Chiny do wypełnienia dotychczasowych wspólnych zobowiązań. Zobowiązania te obejmują reformę Światowej Organizacji Handlu, w szczególności w zakresie dotacji i przymusowych transferów technologii, a także zawarcie dwustronnych umów w sprawie: inwestycji (do 2020 roku), oznaczeń geograficznych (w jak najszybszym terminie) i bezpieczeństwa lotniczego (w nadchodzących tygodniach).

Działanie 6: Aby promować wzajemność i otworzyć możliwości udziału w zamówieniach publicznych w Chinach, Parlament Europejski i Rada powinny przyjąć do końca 2019 roku instrument dotyczący udzielania zamówień publicznych w kontekście międzynarodowym.

Działanie 7: Pragnąc zapewnić uwzględnianie w zamówieniach publicznych nie tylko cen, ale również wysokich norm pracy i środowiskowych, Komisja opublikuje do połowy 2019 roku wytyczne dotyczące udziału zagranicznych oferentów w unijnym rynku zamówień publicznych oraz wprowadzania na ten rynek towarów zagranicznych. Przed końcem 2019 roku Komisja dokona wspólnie z państwami członkowskimi przeglądu wdrażania obecnych ram pod kątem ewentualnych luk.

Działanie 8: Aby w pełni rozwiązać problem zakłóceń na rynku wewnętrznym, które są efektem posiadania przez państwa trzecie udziałów w majątku krajowym, a także stosowania finansowania ze środków publicznych, Komisja określi przed końcem 2019 roku, w jaki sposób uzupełnić luki w prawie UE.

Działanie 9: UE musi przyjąć wspólne podejście dotyczące bezpieczeństwa sieci 5G w celu ochrony krytycznej infrastruktury cyfrowej przed potencjalnymi poważnymi zagrożeniami. Komisja Europejska zainicjuje ten proces, wydając zalecenie po zakończeniu posiedzenia Rady Europejskiej.

Działanie 10: W celu wykrywania ryzyka dla bezpieczeństwa wynikającego z inwestycji zagranicznych w krytyczne aktywa, technologie i infrastrukturę oraz zwiększania świadomości na temat takich

zagrożeń, państwa członkowskie powinny zapewnić szybkie, pełne i skuteczne wdrożenie rozporządzenia w sprawie monitorowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Bardzo istotne znaczenie dla rozwoju partnerstwa UE z krajami Azji, poza szczytami UE–Chiny, mają także spotkania na szczycie Europa–Azja, które mają charakter nieformalnego dialogu między najważniejszymi przedstawicielami UE i Azji Wschodniej (brak konieczności negocjacji wspólnych stanowisk czy zawierania porozumień w założeniu ma prowadzić do lepszego wzajemnego zrozumienia; istotne jest także, by współpraca wykraczała poza szczebel rządowy i przenosiła się do sektora prywatnego oraz by przekładała się na kontakty bezpośrednie między ludźmi dwóch regionów). Przykładowo, Artur Gradziuk stwierdza, że ASEM w pewnym stopniu przyczyniło się do intensyfikacji kontaktów przywódców obu regionów i lepszego poznania wzajemnych stanowisk, lecz nie przyniosło żadnych wymiernych rezultatów politycznych i gospodarczych (osiągnięcia ASEM najbardziej widoczne są w sferze kultury i nauki). W najważniejszych sprawach międzyregionalnych i globalnych wciąż główną rolę odgrywają stosunki dwustronne między największymi państwami obu regionów. O przyszłości ASEM, zdaniem Gradziuka, zdecydować będzie jego rozwój instytucjonalny oraz skuteczność w przełożeniu nieformalnego dialogu na konkretne porozumienia. Z punktu widzenia globalnego systemu stosunków międzynarodowych ASEM, jak podkreśla Haliżak, spełnia ważną funkcję: oznacza instytucjonalizację jednej z trójstronnych relacji między Azją, Europą i USA, gdyż pozostałe relacje USA–Azja i USA–Europa są już zinstytucjonalizowane³. Idea powołania ASEM pojawiła się w latach 90. XX wieku, kiedy stało się oczywiste, że w nowych warunkach geopolitycznych i geoeconomicznych ustanowiony wcześniej dialog UE–ASEAN z punktu widzenia regionu Azji Wschodniej ma zbyt wąską formułę. Nie obejmował on bowiem pozostałych państw tam położonych, a odgrywających istotną rolę w regionalnym układzie sił politycznych, jak Chiny, Japonia i Republika Korei.

³ A. Gradziuk, 10 lat Asia–Europe Meeting (ASEM), „Biuletyn PISM” 2006, nr 54. 25 E. Haliżak, Unia Europejska a państwa Azji Wschodniej, w: Unia Europejska. Nowy typ wspólnoty międzynarodowej, E. Haliżak, S. Parzymies (red.), Warszawa 2002, s. 214.

Obecnie ASEM skupia 48 uczestników: 27 państw UE, Komisję Europejską, 10 członków ASEAN, Sekretariat ASEAN oraz Chiny, Japonię, Republikę Korei, Mongolię, Indie, Pakistan, a także Rosję, Australię i Nową Zelandię (od 2010 roku). Pierwsze spotkanie na szczycie Europa–Azja odbyło się w dniach 1–2 marca 1996 roku w Bangkoku, z udziałem szefów państw członków UE, Komisji UE oraz państw strony azjatyckiej. Następne odbyły się w Londynie w 1998 roku (3–4 kwietnia), w Seulu w 2000 roku (20–21 października), w Kopenhadze w 2002 roku (22–24 września), w Hanoi w 2004 roku (podczas tego spotkania postanowiono, że 25 państw Unii i 14 państw Azji utworzy do 2025 roku strefę wolnego handlu), w Helsinkach w 2006 roku, w Pekinie w 2008 roku i w Brukseli w 2010 roku.

2. Stosunki ekonomiczne i handlowe UE z Chinami

Chiny są obecnie jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek świata. Według prognoz OECD z 2019 roku, chińskie PKB per capita do 2020 roku (w porównaniu z 2010) ulegnie podwojeniu. Oznacza to wzrost siły nabywczej chińskich gospodarstw domowych i wzrost zapotrzebowania na towary i usługi, także te z importu. Także do 2030 roku Chiny mają kontrybuować do światowego wzrostu ekonomicznego więcej niż kraje OECD. Chociaż nadchodzący trend w gospodarce chińskiej wykazuje już oznaki spowolnienia (np. na skutek spadku wolumenu siły roboczej), jest ona niezwykle liczącym się graczem. Problemem pozostaje skala zadłużenia oraz zjawisko korupcji, choć chiński rząd podjął wiele inicjatyw w tym zakresie.

Chiny są największym eksporterem na świecie oraz drugim pod względem wielkości importerem⁴. Dla Unii Europejskiej Chiny (wyłączając Hongkong), są drugim największym rynkiem eksportu towarów (w 2018 roku na Chiny przypadło 9,25% całego eksportu zewnętrznego UE) i największym importerem do krajów UE (18,7% całego importu z UE)⁵. Są także trzecim partnerem handlowym w zakresie

⁴ https://pl.wikipedia.org/wiki/Gospodarka_Chin#cite_note-factbook-3 [dostęp: 1.05.2019]

⁵ Pierwsze udokumentowane kontakty handlowe między Europą a Chinami miały miejsce za panowania króla Mu z dynastii Zhou, około VIII w. p.n.e.

handlu usługami. Wymiana handlowa między Chinami a państwami członkowskimi UE jest nadzwyczaj ożywiona, a dzienna (!) wartość wzajemnej wymiany handlowej to nawet 1,5 mld euro.

Wymiana gospodarcza między Chinami a Unią Europejską wzrosła w ciągu ostatnich czterech dekad czterdziestokrotnie. Handel między Pekinem a Brukselą w 2018 roku osiągnął wartość 682 mld dolarów, co przekłada się na obrót towarami wartymi milion dolarów na minutę.

Odnosząc się do ChRL, należy zaznaczyć, że od 1978 roku handel towarami i usługami Unii z Chinami wzrósł ponad trzydziestopięciokrotnie i w 2010 roku osiągnął poziom około 370 mld euro. Dla ChRL, wyłączając Hongkong, Unia jest trzecim największym rynkiem eksportu (po USA oraz Japonii) i drugim (po Japonii) źródłem importu. Unia Europejska jest także od lat jednym z największych dostawców inwestycji zagranicznych w ChRL (po Hongkongu, Stanach Zjednoczonych, Japonii i Tajwanie). Należy podkreślić, że w statystykach międzynarodowych obok gospodarki ChRL wyodrębnia się: Hongkong jako Specjalny Region Administracyjny⁶ i Tajwan⁷. W maju

Chińczycy eksportowali wtedy głównie jedwab i wyroby z brązu. Zob. S. Fuwei, *Cultural Flow between China and Outsider World @ roughout the History*, Beijing 1997; Eurostat, EU-27 exports of goods to the USA down 18% in 2009. Export to China remain at the same level, „Statistics in Focus” 2010, nr 48.

⁶ Hongkong jest siedemnastym (szóstym w Azji) partnerem handlowym UE, a Unia jest trzecim dostawcą dóbr dla Hongkongu, po Chinach i Japonii. Charakterystyczną cechą w handlu dwustronnym jest to, że wiele towarów pochodzących z ChRL trafia na rynek europejski za pośrednictwem Hongkongu. Hongkong jest największym dostawcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych do ChRL. Taki stan rzeczy sprawia, że Hongkong jest dla zagranicznych przedsiębiorców „bramą do Chin”. Od czasu przekazania ChRL suwerenności nad Hongkongiem polityka UE wobec tego terytorium opiera się na zasadzie „jeden kraj, dwa systemy”. Ma ona na celu zapewnienie Hongkongowi autonomii oraz dokłada starań, by nadal spełniał on rolę „gospodarczych wrót” prowadzących do Chin kontynentalnych. Tym samym Hongkong w polityce UE odgrywa rolę promotora zasad wolnego rynku w Azji, a także jest ważnym partnerem na forum WTO. <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/taiwan/>.

⁷ 28 Tajwan jest dziewiętnastym partnerem handlowym Unii (siódmym w Azji). Wartość wymiany handlowej w 2009 r. wyniosła 27,5 mld euro (nastąpił gwałtowny spadek o 8,2 mld euro w porównaniu z 2008 r.).

2000 roku Unia Europejska zakończyła negocjacje z ChRL i podpisała porozumienie w sprawie warunków członkostwa Chin w WTO. Było to jedno z ostatnich porozumień dwustronnych zawartych przez ChRL z członkami WTO. Na mocy tego porozumienia bariery w dostępie do rynku obu państw są stopniowo znoszone. Przystąpienie w listopadzie 2001 roku Chin do WTO w zasadniczy sposób przyczyniło się do otwarcia kraju na gospodarkę światową. Wpłynęło także na rozwój i ewolucję całego globalnego systemu gospodarczego. Należy jednak pamiętać, że w pierwszych latach po uzyskaniu członkostwa ChRL w WTO zasady te będą osłabione, gdyż będzie to okres przejściowy (pozwoli on Chinom na pełne dostosowanie się do wymogów WTO).

Istotnym elementem w stosunkach gospodarczych między UE a Chinami jest pomoc rozwojowa. Ma ona na celu podkreślenie obecności Europy w ChRL oraz wzmocnienie przedsięwzięć o charakterze komercyjnym. Zespół tych działań nazywany jest strategią współpracy, a podstawowym jej hasłem jest: „Jeśli nie będziemy współpracować, nasz głos nie będzie się liczył”. Łączna wartość zagranicznej pomocy dla Chin oceniana jest na 5–6 mld dolarów rocznie. Udzielana jest w różnych formach, takich jak preferencyjne kredyty, dotacje, pomoc techniczna. Stanowi ona mniej niż 1% chińskiego PKB. Coraz więcej uwagi w relacjach wzajemnych zajmuje współpraca w zakresie ekologii i ochrony środowiska. Dynamicznemu rozwojowi gospodarczemu ChRL towarzyszy wzrost wykorzystania zasobów, produkcji i konsumpcji energii. Polityka energetyczna Pekinu w związku ze zmianami klimatu i emisją zanieczyszczeń do atmosfery ma duże znaczenie międzynarodowe. Rozwiązanie tych spraw staje się problemem globalnym. Unia Europejska wyraziła uznanie odnośnie do założeń chińskiego dziesiątego planu pięcioletniego (2001–2005), który przewidywał m.in. większy nacisk na pogodzenie dynamicznego wzrostu gospodarczego z dbałością o środowisko (służyć temu miało zwiększenie nakładów na ekologię z 0,93% PKB do 1,2% w 2005 roku i 1,7% w 2010 roku). Z kwestiami ekologicznymi ściśle związany jest problem pozyskiwania energii przez Pekin (stąd UE prowadzi wiele programów współpracy z zakresu energetyki). Ponadto Unia wspiera finansowo inicjatywy rządu chińskiego zmierzające do poprawy stanu środowiska naturalnego. Dynamicznie rozwija się współpraca dotycząca

dopływu najnowszej technologii. Unia Europejska traktowana jest jako ich cenne źródło (obok USA i Japonii). Przedmiotem kooperacji jest także biotechnologia (rolę koordynatora współpracy pełni Centrum Biotechnologii Chin i UE założone w 1991 roku). W grudniu 1998 roku podpisano Porozumienie o współpracy naukowo-technicznej między Unią a ChRL. Razem UE i jej państwa członkowskie dostarczają około 30% ogólnej pomocy rozwojowej świata kierowanej do Azji, ustępując w tym względzie Japonii (50%) i wyprzedzając USA (9%).

Na przełomie wieków, mimo postępującego wzrostu obrotów w handlu dwustronnym, dochodziło i dochodzi do napięć na tle ekonomicznym między UE a ChRL. Import tanich towarów z państw Azji jest poważnym wyzwaniem dla Unii Europejskiej. W wyniku procesu liberalizacji handlu światowego następuje coraz większa specjalizacja państw w produkcji i eksporcie towarów, w których uzyskały przewagę konkurencyjną. Unia Europejska ma przewagę konkurencyjną w produkcji towarów zaawansowanych technologicznie, dóbr luksusowych, towarów wymagających dużych nakładów na rozwój, projektowanie i marketing, czy też w eksporcie usług. Natomiast kraje rozwijające się uzyskały przewagę konkurencyjną w handlu towarami, w których produkcji najważniejszą częścią kosztów jest praca. Dominującą pozycję w handlu takimi towarami zdobyły państwa Azji Wschodniej o dużej podaży taniej i zdyscyplinowanej siły roboczej. Wobec konkurencji producentów azjatyckich w trudnej sytuacji znalazły się przedsiębiorstwa z Unii, w której koszty pracy są znacznie wyższe niż w Azji Wschodniej. Presja konkurencyjna zwiększyła się po uzyskaniu przez Chiny członkostwa w WTO. Unia stara się rozwiązać problem wzrostu importu towarów pracochłonnych z państw Azji Wschodniej, w tym z ChRL, stosując cła i ograniczenia ilościowe. W 2005 roku narzędzia te zastosowano m.in. wobec importu tekstyliów i odzieży, w 2006 roku wobec obuwia skórzanego.

Podjęcie przez UE decyzji o wprowadzeniu ceł ochronnych i anty-dumpingowych nie jest łatwe. Po stronie zwolenników ochrony rynku europejskiego są państwa Europy Południowej oraz Polska, gdzie jest wiele małych i średnich przedsiębiorstw produkujących towary pracochłonne. Natomiast przeciwnikami ograniczeń w imporcie z Azji Wschodniej są głównie Niemcy, Wielka Brytania i kraje nordyckie.

Decyzje w takich sprawach Rada UE podejmuje większością głosów. Od 1 stycznia 1995 roku zaczęło obowiązywać Porozumienie w sprawie tekstyliów i odzieży (ATC – Agreement on Textiles and Clothing). Był to reżim przejściowy. Po wygaśnięciu 1 stycznia 2005 roku ATC handel między członkami WTO miał być bezcłowy i bez ograniczeń ilościowych. Jednak w pierwszych miesiącach 2005 roku import tych towarów z Chin do Unii wzrósł o kilkadziesiąt procent, w związku z czym UE rozpoczęła negocjacje z ChRL w sprawie wprowadzenia ograniczeń ilościowych na niektóre kategorie produktów. Na mocy zawartego w czerwcu 2005 roku dwuletniego porozumienia, wprowadzono kwoty ilościowe na 10 artykułów, ograniczając wzrost ich importu z Chin do Unii do poziomu 8–12,5% rocznie. Sytuacja skomplikowała się, gdy okazało się, że kwoty przyznane na rok 2005 zostały wykorzystane już w pierwszym półroczu, natomiast w portach europejskich masowo gromadziły się towary zamówione wcześniej. We wrześniu 2005 roku osiągnięto porozumienie w tej kwestii – zaliczając część towaru oczekującego w portach do kwot przypadających na 2006 rok. W założeniu okres objęty porozumieniem powinien być wykorzystany przez europejskich producentów do restrukturyzacji i podniesienia konkurencyjności. Biorąc pod uwagę, że przez dziesięć lat obowiązywania ATC to nie nastąpiło, należy się spodziewać, że producenci europejscy będą zabiegać o przedłużenie obecnie obowiązujących ograniczeń na import z Chin. Na przykład w 2000 roku, według Chińczyków deficyt UE wyniósł jedynie 7,3 mld dolarów, co przy obrotach kształtujących się na poziomie 70 mld dolarów nie jest wielkością alarmującą. Zgodnie ze statystykami Unii, uwzględniającymi także reeksport przechodzący przez Hongkong, obroty w 2000 roku wyniosły 87,8 mld dolarów, a deficyt aż 41,1 mld dolarów.

Jednym z ważniejszych problemów dla Unii w relacjach z ChRL jest utrzymujący się od 1988 roku ujemny bilans handlowy Unii. W 2009 roku wyniósł on ponad 123 mld euro. Strona europejska obciąża odpowiedzialnością za ogromny deficyt Pekin i domaga się, by Chiny prowadziły politykę, która umożliwi wyrównanie bilansu. Władze w Pekinie nie dostrzegają winy po swojej stronie. Ponadto w chińskich statystykach deficyt nie przybiera aż takiego rozmiaru. Chiny nie biorą bowiem pod uwagę reeksportu przez Hongkong. Różnice

w danych statystycznych obydwu stron utrudniają analizę. Największy deficyt w handlu z Chinami odnotowały na początku XXI wieku Wielka Brytania, Niemcy i Holandia.

Mimo że Pekin zapowiada poprawę standardów pracy, to sprzeciwia się łączeniu kwestii socjalnych z kwestiami handlu – co postuluje m.in. Unia Europejska. Jednak pod wpływem opinii międzynarodowej 29 czerwca 2007 roku Chiny uchwaliły nowy kodeks pracy (wszedł w życie 1 stycznia 2008 roku). Nie daje on pracownikom tytułu praw, ilu się spodziewano (w dalszym ciągu zakazuje tworzenia niezależnych związków zawodowych), jednak dla pracowników jest bardziej korzystny niż poprzedni – np. ogranicza okres stażu i rozszerza prawo do odpraw dla nowych kategorii zatrudnionych, a także pozwala stawić przed sądem urzędników, którzy przez zaniechanie „wyrządzą poważne szkody interesom pracowników”. Przepis ten wprowadzono do kodeksu pracy po ujawnieniu, że w jednej z chińskich prowincji w cegielniach ludzie pracują w warunkach niewolniczych – są trzymani pod kluczem, głodzeni, bici i nieopłacani. Właścicielem cegielni okazał się syn miejscowego sekretarza partii.

Do nadrzędnych celów polityki zagranicznej ChRL należy dzisiaj zaliczyć m.in. stwarzanie warunków dla optymalnego włączania się gospodarki tego kraju w międzynarodowy podział pracy, w celu przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego oraz dojście do struktury gospodarczej znamionującej kraje wysoko rozwinięte, a w rezultacie stworzenie trwałej podstawy wzrostu gospodarczego. Trwały konflikt, zwłaszcza ekonomiczny, z Unią wydaje się niemożliwy. Nie oznacza to jednak, że znikną natychmiast wszystkie spory między partnerami. Procesy globalizacji wymuszają jednak na UE i Chinach kooperację i dialog. Ponadto w kontekście gospodarki chińskiej należy zaznaczyć, iż jest ona wiązana z bezpieczeństwem narodowym ChRL. Zagrożenia o charakterze ekonomicznym traktowane są z coraz większą powagą, w miarę jak zwiększa się otwarcie Pekinu na gospodarkę światową.

10 kwietnia 2019 roku Chiny i Unia Europejska po ponad dwudniowych negocjacjach podpisały wspólną deklarację, w której obydwa podmioty zobowiązały się do przestrzegania zasad równorzędnego partnerstwa we wzajemnych relacjach gospodarczych. Dokument został uznany przez przewodniczącego Rady Europejskiej – Donalda

Tuska – za przełomowy. Chodzi przede wszystkim o zniesienie subsydiów dla swojego przemysłu przez Chiny oraz bariery ochronne rynku zamówień publicznych. Chiny intensywnie startują do przetargów w krajach europejskich, jednak stwarzają problemy dla firm europejskich. Chiński rząd zobowiązał się, że będzie traktował firmy chińskie i unijne w równorzędny sposób. Zobowiązał się również, że nie będzie domagał się transferu technologii przy przeprowadzaniu wzajemnych inwestycji. Jest to o tyle istotne, że w ostatnich latach Chiny dokonały ogromnego skoku technologicznego dzięki kopiowaniu, a później ulepszaniu pozyskanych technologii. Ich produkty w niektórych dziedzinach (rozwiązania informatyczne, zbrojenia) już w tej chwili z powodzeniem konkurują z rozwiązaniami europejskimi czy amerykańskimi, choć są o wiele tańsze dla odbiorcy.

Z roku na rok Chiny zmniejszają np. swoją zależność od zakupów uzbrojenia zagranicznego, powiększając regularnie własny potencjał produkcyjny oraz zwiększając wolumen eksportu przede wszystkim na te rynki, gdzie np. z powodu sankcji lub dużo wyższej ceny, nie dociera uzbrojenie państw amerykańskie i europejskie. Dzieje się tak dzięki inwestycjom zagranicznym, tworzeniu *joint ventures* z podmiotami zagranicznymi, przejęciom, a także szeroko zakrojonemu procesowi zakupów technologii na rynku amerykańskim, np. w sferze AI, ale także robotyki, rzeczywistości rozszerzonej (*augmented reality*) i innych⁸. Sukcesywnie Chiny zmniejszają także swoją rolę jako montowni czy kopisty rozwiązań zagranicznych, a coraz częściej występują z własnymi produktami i efektem działań chińskiej myśli technologicznej. Częściowo jest to wymuszone przez czynniki obiektywne, np. postępującą degradację środowiska, poprzez utrzymywanie przez dekady statusu „fabryki świata” z tanią siłą roboczą, przy jednoczesnym pojawieniu się państw oferujących jeszcze niższe koszty produkcji, starzenie się chińskiego społeczeństwa itp., a częściowo jest odzwierciedleniem realnych ambicji Chin w uzyskaniu supremacji

⁸ Więcej na ten temat zob. m.in. Duncan Clark, *China is shaping the future of global tech*, Financial Times, January 12, 2018 na <https://www.ft.com/content/5dffffd2-f6f9-11e7-a4c9-bbdefa4f210b>. Także: *US plans to stop China buying American companies*, Business Insider, June 25, 2018.

technologicznej nad przeciwnikami (już dziś zajmują drugie miejsce na świecie pod względem liczby opatentowanych wynalazków).

Wedle zawartego porozumienia Chiny mają również stopniowo odchodzić od subsydiowania przemysłu, przez co towary eksportowane przez Chiny mają o wiele niższe ceny (ceny taniej stali i aluminium stały się jedną z głównych osi sporu na linii USA–Chiny).

Ze względów bezpieczeństwa istotnego znaczenia nabiera kwestia ochrony kluczowej infrastruktury cyfrowej. Chiny są bez wątpienia liderem wśród państw rozwijających technologie na bazie sztucznej inteligencji i już nadają ton powstającym w tej dziedzinie regulacjom (np. składowanie różnego rodzaju danych na serwerach kontrolowanych przez Chiny; wdrażają oni również projekt tzw. Cyfrowego Szlaku Jedwabnego, którego jednym z zasadniczych celów jest uniezależnienie się od Stanów Zjednoczonych jako globalnego dostawcy usług internetowych i przesyłu informacji).

Jak stwierdził Jyrki Katainen, odpowiedzialny w UE za zatrudnienie, wzrost gospodarczy, inwestycje i konkurencyjność: „UE i Chiny są strategicznymi partnerami gospodarczymi, ale także konkurentami. Nasze stosunki gospodarcze mogą być bardzo korzystne dla obu stron, pod warunkiem, że konkurencja jest uczciwa, a stosunki handlowe i inwestycyjne opierają się na zasadzie wzajemności”.

Relacje UE z krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibów – potencjał i stan obecny

1. Potencjał Ameryki Łacińskiej

Pomimo wielu problemów politycznych i gospodarczych, które przeżywa obecnie Ameryka Łacińska, nadal jest i będzie ona atrakcyjna dla Unii Europejskiej, tak pod względem współpracy gospodarczej, jak i politycznej. Tak region ten ocenia wielu analityków i inwestorów, którzy zwracają uwagę na wiele trendów mogących stanowić motor rozwoju dla samej Europy.

Czynnikiem niezwykle korzystnym dla całego regionu jest niewątpliwie demografia, jako że liczba ludności w Ameryce Łacińskiej, w przeciwieństwie do Europy, stale rośnie, a jej społeczeństwa są młode. Całkowita populacja Ameryki Południowej w 2020 roku wyniesie 662 mln 995 tys. ludzi i powinna wzrosnąć do 778 mln 229 tys. ludzi w roku 2050. Stwarza to potencjalną szansę dla europejskich firm, ponieważ młode rodziny konsumują wiele dóbr i usług, zwłaszcza w obszarze nieruchomości.

Obiecująca jest także kondycja latynoamerykańskiego sektora finansowego i bankowego. Większość banków w regionie przyjęła dość konserwatywne strategie i nie opierała się w swoich działaniach na funduszach zagranicznych. Według oceny agencji ratingowej Standard and Poors systemy finansowe większości krajów Ameryki Łacińskiej

należą do stabilnych. Wyjątkami są Argentyna i Brazylia. Sytuację w wybranych krajach prezentuje poniższa tabela:

Tabela 18. Ratingi w krajach Ameryki Łacińskiej

Kraj	Rating dla waluty zagranicznej	Ryzyko ekonomiczne /trendy ryzyka w przemyśle
Brazylia	BB-/Stabilny	Negatywny/Negatywny
Chile	A+/Stabilny	Stabilny/Stabilny
Kolumbia	BBB-/Stabilny	Stabilny/Stabilny
Meksyk	BBB+/Stabilny	Stabilny/Stabilny
Panama	BBB/Stabilny	Pozytywny/Stabilny
Peru	BBB+/Stabilny	Stabilny/Stabilny
Argentyna	B+/Negatywny	Stabilny/Negatywny

Źródło: Standard and Poors

Wysokie ratingi nie oznaczają, że Ameryka Łacińska nie boryka się z wieloma problemami. Największy kraj Ameryki Łacińskiej, czyli Brazylia, przeżywa obecnie wiele trudności ekonomicznych, ale co ciekawe, rynki zareagowały bardzo pozytywnie na wybór na prezydenta prawicowego radykała Jaira Bolsonaro, co pokazał m.in. wzrost brazylijskiego indeksu giełdowego Bovespa¹. Agencje ratingowe również oceniają sytuację w Brazylii i w Meksyku jako stabilną. Ten pierwszy kraj jest oceniany na poziomie BB-, jeśli chodzi o zadłużenie krajowe i zagraniczne, a drugi BBB+. Latynoamerykański rynek kapitałowy jest zdominowany właśnie przez te dwa państwa. Chociaż do niedawno wybranego meksykańskiego prezydenta przylgnęła łaska lewicowego populisty, to jego polityka fiskalna jest dotychczas niezwykle konserwatywna. Zredukował on m.in. wydatki budżetowe przeznaczone na administrację państwową, służbę zdrowia czy edukację przedszkolną². Ponadto dąży do jak najszybszej ratyfikacji porozumienia NAFTA,

¹ Quartz.com <https://qz.com/1441565/jair-bolsonaro-sees-stock-market-index-bovespa-rise-in-brazil/>

² Bloomberg, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-06-03/now-in-power-mexico-s-leftist-icon-adopts-conservative-playbook>

którego wejście w życie także polepszy sytuację ekonomiczną Meksyku, jako że będzie oznaczać handel bezcłowy ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą.

Niezwykle prężnym sektorem gospodarek Ameryki Łacińskiej i Karaibów jest przemysł wydobywczy, bowiem region ten obfituje w zasoby minerałów i metali tak bardzo poszukiwanych przez europejski przemysł – 8% światowego eksportu metali i minerałów pochodzi właśnie z tego regionu, z czego większość (85%) generują tylko 4 kraje: Brazylia, Chile, Meksyk i Peru³. Z kolei Brazylia i Chile znajdują się wśród 20 największych na świecie eksporterów metali i minerałów.

Niemal 80% eksportowanych surowców to miedź, żelazo i stal. Ponadto region eksportuje coraz więcej litu, który jest niezwykle poszukiwanym metalem ziem rzadkich. Lit zyskuje na znaczeniu w obliczu konieczności przeprowadzenia transformacji energetycznej, bowiem pierwiastek ten jest podstawą przy produkcji baterii litowo-jonowych do samochodów elektrycznych. Służy także do budowy magazynów energii. Jego największym producentem w Ameryce Łacińskiej jest Chile, które samo ma ograniczone środki, by inwestować w jego wydobycie, w związku z czym poszukuje potencjalnych inwestorów, co może stanowić szansę dla europejskich firm z branży wydobywczej⁴.

Ameryka Łacińska jest również dla Europy potencjalnym rynkiem w obszarze nowych technologii, które nie są tam tak dobrze rozwinięte, jak na Starym Kontynencie. Wydaje się, że rządy takich krajów jak Brazylia czy Chile zdają sobie sprawę, że bez przeprowadzania rewolucji cyfrowej ich gospodarki nie będą konkurencyjne na tle swoich globalnych konkurentów. Na potrzebę innowacji w regionie wskazuje też w swoich analizach Bank Światowy⁵. Dużą szansę dla dobrze wykształconych Europejczyków stanowi także latynoamerykański rynek pracy, bowiem boryka się on z brakiem wysoko wykwalifikowanych

³ “International Trade Outlook for Latin America and the Caribbeans”, United Nations, ECLAC, s. 20 https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44197/5/S1801069_en.pdf

⁴ J. Kędzińska, „Rywal KGHM woli miedź od litu”, BiznesAlert.pl, <http://biznesalert.pl/codelco-kghm-miedz/>

⁵ Innovación y bienes con servicios, el reto de la industria Latina, Dinero.com, <https://www.dinero.com/economia/articulo/america-latina-necesita-innovacion-en-su-industria/255262>

profesjonalistów z branży IT, medycznej czy edukacji. Według szacunków OECD z 2017 roku aż 50% firm w regionie nie było w stanie znaleźć odpowiednich kandydatów do pracy⁶.

To co może w najbliższym czasie negatywnie wpłynąć na kondycję gospodarek regionu to wojna handlowa między Chinami a Stanami Zjednoczonymi, ponieważ Ameryka Łacińska jest niezwykle wrażliwa na wszelkie zawirowania gospodarcze u swojego północnego sąsiada, które zawsze odbijają się na gospodarkach regionu, podobnie jak spadek wartości dolara. Potencjalnym zagrożeniem dla kondycji ekonomicznej regionu jest również obserwowane spowolnienie gospodarek rozwiniętych. Do czynników ryzyka należy też niepewna sytuacja gospodarcza Argentyny. Jest ona drugim po Wenezueli krajem o najwyższej stopie inflacji w regionie Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Według argentyńskiego dziennika ekonomicznego Infobae, w kwietniu 2019 roku wyniosła ona rekordowe 55,8%⁷.

Kolejnym poważnym problemem Ameryki Łacińskiej, mającym również wpływ na jej sytuację gospodarczą, jest przeżywany przez nią obecnie kryzys migracyjny, spowodowany exodusem ludności Wenezueli, która ucieka przed biedą i głodem do krajów ościennych⁸. Według UNHCR, czyli agencji ONZ zajmującej się uchodźcami, swój kraj opuściło już 4 mln Wenezuelczyków, którzy przede wszystkim znaleźli schronienie w sąsiedniej Kolumbii, Peru i Chile⁹. Powoduje to, że kraje te muszą przeznaczać ogromne środki na wsparcie humanitarne dla zubożałych sąsiadów.

⁶ In Latin America, companies still can't find the skilled workers they need, w: World Economic Forum, <https://www.weforum.org/agenda/2017/03/in-latin-america-companies-still-can-t-find-the-skilled-workers-they-need/>

⁷ Infobae.com <https://www.infobae.com/economia/2019/05/18/argentina-multiplica-por-15-la-inflacion-de-los-paises-de-la-region/>

⁸ J. Kędzierska, „Z Wenezueli uciekło już 4 mln osób. To największy kryzys migracyjny w historii Ameryki Łacińskiej” w: <https://wiadomosci.dziennik.pl/swiat/artykuly/583572,wenezuela-exodus-ameryka-poludniowa.html>

⁹ UNHCR: <https://twitter.com/ACNURamericas/status/1136983240701431808>

2. Wymiar instytucjonalny relacji UE – Ameryka Łacińska

Za początek relacji między Ameryką Łacińską i Karaibami a Unią Europejską, jako niezależnymi partnerami można uznać koniec lat 70. i początek lat 80. XX wieku, kiedy to w regionie tym rozpoczęły się reformy demokratyczne i zaczął on rosnać ekonomicznie¹⁰. Pierwotnie współpraca między obydwoma podmiotami miała charakter ekonomiczny, ale później nabrała również wymiaru politycznego. Jednak to dopiero w latach 90. nastąpił stosunkowy rozwój relacji obustronnych. Z kolei na początku XXI wieku Unia Europejska podjęła szereg działań, aby zapobiec politycznej i gospodarczej dominacji Stanów Zjednoczonych w Ameryce Łacińskiej. Nowa koncepcja unijnej polityki wobec Ameryki Łacińskiej i Karaibów została zaaprobowana przez Komisję Europejską w 1994 roku i polegała na przyjęciu dwostopowego podejścia do relacji z regionem. Z jednej strony Unia Europejska zdecydowała się na kształtowanie z nim współpracy, traktując go całościowo, a z drugiej poprzez dialog z poszczególnymi jego regionami i państwami¹¹.

W dniach 28–29 czerwca 1999 roku, w Rio de Janeiro odbył się pierwszy szczyt Unii Europejskiej z krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Jego uczestnicy wydali Deklarację z Rio de Janeiro, która zawierała 69 punktów i wymieniała konkretne założenia Partnerstwa Strategicznego, które zostało oparte na kilku wymiarach: politycznym, ekonomicznym, kulturalnym, edukacyjnym i naukowym. Następne szczyty Unia Europejska, Ameryka Łacińska i Karaiby odbywały się kolejno w Madrycie, w 2002 roku, w Guadalajarze w Meksyku w 2004 roku, w Wiedniu w maju 2006 roku, w Limie w 2008 roku, w Madrycie w 2010 roku¹².

W 2011 roku współpraca między UE a Ameryką Łacińską i Karaibami nabrała nowego wymiaru, w związku z powołaniem do życia

¹⁰ EU-Latin America and Caribbean relations https://msz.gov.pl/en/foreign_policy/other_continents/latin_america_and_caribbean/eu_latina_america_and_caribbean_relations?printMode=true

¹¹ B. Góralczyk, J. Zajączkowski, K. Zajączkowski European Union and Asia, Latin America and Sub-Saharan Africa – Different Regions, Particular Policies,

¹² K. Zajączkowski, „Ameryka Łacińska w polityce Unii Europejskiej” w: M. F. Gurycki (red.), *Ameryka Łacińska we współczesnym świecie*, Warszawa 2006.

Społeczności Ameryki Łacińskiej i Państw Karaibskich (CELAC). Zrzesza ona łącznie 33 państwa, 17 z krajów Ameryki Łacińskiej i 16 z regionu Karaibów. CELAC staje się dla UE partnerem do współpracy na poziomie międzyregionalnym. Obydwie organizacje kooperują regularnie, zwołując wspólne szczyty. Pierwszy z nich ma miejsce w Santiago de Chile, w dniach 26–27 stycznia 2013 roku.¹³ W jego trakcie liderzy obydwu organizacji przyjmują Deklarację i Plan działań na lata 2012–2015.

Następny szczyt odbył się w Brukseli w dniach 10–11 czerwca 2015 roku, gdzie została przyjęta Deklaracja z Brukseli, dotycząca poszczególnych aspektów relacji bilateralnych¹⁴. Do kolejnego szczytu doszło w dniach 25–26 października 2016 roku, w Santo Domingo na Dominikanie. Jednym z ważniejszych tematów spotkania było finansowanie rozwoju i walka ze zmianami klimatu. W wyniku spotkania przyjęto Deklarację z Santa Domingo. Do życia powołano również Fundację UE – Wspólnota Państw Ameryki Łacińskiej i Karaibów ze statusem organizacji międzynarodowej¹⁵.

Ostatni szczyt UE CELAC odbył się w Brukseli w dniach 16–17 lipca 2018 roku. Jego uczestnicy przyjęli deklarację: „Budowanie mostów i wzmacnianie naszego partnerstwa, by sprostać globalnym wyzwaniom”. Głównymi tematami spotkania były: światowy ład oparty na prawie, paryskie porozumienie klimatyczne, światowy przegląd polityki antynarkotykowej oraz globalne porozumienie w sprawie migracji.

Ponadto warto zwrócić uwagę, że w ramach współpracy EU–CELAC stworzono wiele mechanizmów i podmiotów, które zajmują się poszczególnymi aspektami współpracy między dwoma partnerami, jak: migracje, ochrona klimatu, edukacja, problem handlu narkotykami, równouprawnienie, inwestycje i tym podobne.

¹³ *EU-Community of Latin American and Caribbean States (CELAC) Summit. Santiago de Chile, s.26–27 Styczeń 2013. EU relations with Latin America and the Caribbean*, Komunikat Prasowy, Bruksela, 18.01.2013, MEMO/13/15.

¹⁴ *Las relaciones económicas y de cooperación de América Latina y el Caribe con la Unión Europe*, Secretaria Permanente de SELA, Caracas, październik 2017, s. 9

¹⁵ <https://www.consilium.europa.eu/pl/meetings/international-summit/2016/10/25-26/>

Unia Europejska współpracuje z Ameryką Łacińską i Karaibami również na poziomie parlamentarnym. W 2006 roku powstało Euro-Latynoamerykańskie Zgromadzenie Parlamentarne (EuroLat). Jego posiedzenia towarzyszą szczytom UE–CELAC, jednak współpraca parlamentarna obydwu partnerów zaczęła się już w 1974 roku od organizacji konferencji międzyparlamentarnych, by potem przerodzić się w bardziej zinstytucjonalizowaną formułę, którą stało się EuroLat¹⁶. EuroLat jest złożony z 150 członków, 75 z nich pochodzi z Europy, 75 z Ameryki Łacińskiej i Karaibów. W skład tej drugiej grupy wchodzi parlamentarzyści z regionalnych organizacji parlamentarnych; Perlatino (Parlament Latynoamerykański), Parlandino (Parlament Andyjski), Parlacen (Parlament Środkowoamerykański) oraz Perlasur (Parlament Mercosur). Powstały również mieszane komisje parlamentarne UE/Meksyk, UE/Chile.

Unia Europejska współpracuje z Ameryką Łacińską i Karaibami nie tylko na poziomie regionalnym, ale także subregionalnym, w ramach takich instytucji jak Mercosur, Caricom/Cariforum, Sojusz Pacyfiku i SICA. Ponadto poszczególne kraje UE i CELAC kooperują ze sobą w formacie bilateralnym¹⁷.

3. Relacje polityczne Unii Europejskiej z Ameryką Łacińską i Karaibami

Polityczne stosunki unijno-latynoamerykańskie miały dotychczas i nadal mają raczej wymiar bardziej retoryczny niż praktyczny. Unia Europejska jako całość angażuje się na poziomie deklaracyjnym we współpracę z regionem, zwracając uwagę na jego problemy, jak szerząca się w regionie fala populizmu, korupcja, handel narkotykami czy ostatnio kryzys humanitarny w Wenezueli albo polityczny w Nikaragui. Działania Brukseli ograniczają się więc przede wszystkim do potępiających apeli wobec poszczególnych niedemokratycznych przywódców krajów

¹⁶ Las relaciones económicas y de cooperación de América Latina y el Caribe con la Unión Europe, Secretaria Permanente de SELA, Caracas, Październik 2017, s. 10.

¹⁷ EU and Latin America a stronger partnership?, Antonella Mori, Paolo Magri, ISPI, Mediolan, 2018, s.18

Ameryki Łacińskiej, a nie faktycznych działań. Przykładem może być chociażby fakt, że to nie będąca członkiem UE Norwegia zgodziła się ostatnio zostać mediatorem pomiędzy wenezuelskim reżimem Nicolasa Maduro, a opozycją z uznawanym przez wiele krajów demokratycznych prezydentem elektem Juanem Guaidó na czele.

Również szczyty UE–CELAC kończą się raczej deklaracjami, a nie faktycznymi działaniami na rzecz umocnienia wzajemnych relacji. Stanowią jednak forum, podczas którego ugruntowywane są stosunki bilateralne pomiędzy poszczególnymi krajami z obydwu regionów.

Ze względu na bliskość kulturową, językową i z pobudek historycznych spośród wszystkich państw Unii Europejskiej to **Hiszpania** jest najbardziej zainteresowana podtrzymywaniem relacji z Ameryką Łacińską i Karaibami i to ona jest swego rodzaju adwokatem latynoamerykańskich interesów w Europie.

Charakter relacji Unii z Ameryką Łacińską i Karaibami wynika po części ze specyfiki obydwu regionów. Chociaż Unia Europejska posiada silnie ugruntowane struktury wspólnotowe, jej poszczególni aktorzy mają oczywiście różne interesy i różny stopień zainteresowania swoim południowym partnerem. Podczas gdy Hiszpania, Portugalia czy Francja i Niemcy ze względu na swoje wpływy w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach w większym stopniu koncentrują uwagę na tym obszarze, dla Europy Środkowej nie jest on już tak istotny.

Jednakże problem leży również po stronie samej Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Regionowi temu nie udało się stworzyć żadnej faktycznej i silnej organizacji regionalnej i brak jest jednego silnego lidera, który reprezentowałby jego interesy. Przykładem może być tu CELAC, który nie ma de facto żadnych wspólnotowych ciał ani podmiotów, mogących przemawiać w imieniu wszystkich krajów w nim zrzeszonych¹⁸. Ponadto pomiędzy krajami regionu istnieje wiele podziałów politycznych i zaszłości historycznych, które nie pozwalają mu na głębszą integrację, co stoi również na przeszkodzie do ugruntowania silniejszej współpracy z UE, jako całością. Z drugiej strony sama Unia nie proponuje realnych mechanizmów integracyjnych. Może to jednak ulec zmianie, bowiem wydaje się, że część europejskich elit jest świadoma

¹⁸ EU–Latin America and Caribbean Inter-regional relations: complexity and change, Gian Luca Gardini, Anna Ayuso, Atlantic Future Working Paper, s. 19.

coraz silniejszej pozycji Chin na obszarze Ameryki Łacińskiej i Karaibów, jak również chce przełamać politycznie dominujące tam Stany Zjednoczone. Mogą o tym świadczyć chociażby słowa byłego wiceprzewodniczącego Parlamentu Europejskiego Antonio Tajaniego, który na jego forum powiedział, że „UE nie może zostawić Ameryki Łacińskiej Stanom Zjednoczonym i Chinom. Wspólnota musi być bardziej obecna i wspierać społeczeństwa latynoamerykańskie”¹⁹.

4. Relacje ekonomiczne Unii Europejskiej z Ameryką Łacińską i Karaibami

Stosunki gospodarcze między UE a Ameryką Łacińską i Karaibami trudno obecnie ocenić jako dobrze rozwinięte. Wszystkie 33 kraje CE-LAC są razem zaledwie piątym największym partnerem handlowym UE, która w ostatnich dekadach straciła latynoski rynek na rzecz Stanów Zjednoczonych i Chin. Jednak istnieją poszczególne kraje regionu, z którymi Unia ma nieco bardziej ożywioną współpracę gospodarczą.

Jeśli chodzi o wymianę handlową to w 2016 roku wyniosła ona 240 mld dolarów, a w 2001–2016 wzrosła ona o 5,5%, jednak w ostatnich latach, począwszy od 2011 roku, notuje systematyczny spadek. Podobnie jest w przypadku eksportu i importu. Zupełnie odwrotnie niż jeśli chodzi o wymianę handlową z Chinami, która systematycznie rośnie²⁰.

Od 1990 roku Unia Europejska starała się ugruntować współpracę gospodarczą z krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibów, która przerosła się przede wszystkim w kooperację z poszczególnymi organizacjami regionalnymi, takimi jak: Wspólnota Andyjska, Cariforum, grupa państw Ameryki Środkowej i Mercosur. W przypadku Chile i Meksyku integracja ekonomiczna miała charakter bilateralny. W listopadzie 2017 roku Unia podpisała nowe porozumienie z Kubą, ustanawiające relacje handlowe, tzw. Porozumienie UE–Kuba o Dialogu Politycznym i Współpracy (PDCA).

¹⁹ A turning point in EU–Latin American relations? Challenges and opportunities, Luis Fernando Blanco, Konrad Adenauer Stiftung, Bruksela, 2016, s. 10.

²⁰ *Las relaciones económicas y de cooperación de América Latina y el Caribe con la Unión Europea*, Secretaria Permanente de SELA, październik 2017, Caracas, s.12–13.

28 czerwca 2019 roku Mercosur (Rynek Południa) złożył żony z Argentyny, Brazylii, Urugwaju i Paragwaju, po 20 latach negocjacji zawarł z Unią Europejską umowę o wolnym handlu. Szacuje się, że może ona jej przynieść trzykrotnie wyższe zyski niż w przypadku podobnych porozumień, zawartych wcześniej z Kanadą i Japonią. Negocjacje w tej sprawie rozpoczęły się już w 1999 roku, jednak nabrały one impetu w roku 2015, kiedy prezydentem Argentyny został Mauricio Macri, a prezydentem (już byłym) Brazylii Michel Temer w 2016 roku. Głównym punktem spornym w negocjacjach były kwestie związane z rolnictwem, a mianowicie dotyczące unijnej wołowiny, ryżu i drobiu, które silnie odczuwają konkurencję ze strony tych samych produktów, pochodzących z krajów Mercosuru. Ustalono jednak, że Mercosur zwiększy ich eksport. Szacuje się, że UE zyska na umowie między 21 mld a 29 mld euro rocznie, dzięki zwiększonemu eksportowi dóbr. Unijne PKB wzrośnie więc o ok 15–21 mld euro, a PKB Mercosuru o 2–3 mld euro. W 2016 roku UE już była największym partnerem handlowym organizacji, wyprzedzając pod tym względem zarówno Stany Zjednoczone, jak i Chiny. Ponadto UE ma porozumienia handlowe z poszczególnymi członkami Mercosuru, jak np. z Argentyną, zawarte w 1990 roku, Paragwajem w 1992 roku, Urugwajem w 1994 roku i Brazylią w 1995 roku. W 2007 roku Brazylia i UE zawarły partnerstwo strategiczne, wyrażające się w procesie integracji, współpracy w dziedzinie zmian klimatycznych, zrównoważonej energii i walki z biedą.

Unia Europejska jednocześnie cały czas osobno rozwija swoje stosunki bilateralne z Meksykiem i Chile. Z obydwojoma krajami ma porozumienia o wolnym handlu, które są nieustannie aktualizowane. W kwietniu tego roku, UE i Meksyk osiągnęły porozumienie, na mocy którego Globalne Porozumienie EU–Meksyk, podpisane w 1997 roku, ma zostać znowelizowane. Będzie ono odnosić się do takich kwestii jak: ochrona inwestycji, współpraca w dziedzinie regulacji i zrównoważony rozwój. Odkąd porozumienie weszło w życie w 2000 roku wymiana handlowa między obydwojoma partnerami się podwoiła, wzrastając z 21,6 do 53,8 mld euro w 2016 roku. Meksyk jest trzecim największym partnerem handlowym UE, a UE jest drugim największym partnerem handlowym Meksyku w Ameryce Łacińskiej, po Brazylii.

Jeśli chodzi o Chile, relacje UE nie są tak dobrze rozwinięte jak w przypadku Meksyku, ale układają się poprawnie. Ich filarem jest Umowa Stowarzyszeniowa UE–Chile z 2002 roku, która weszła w życie w 2003 roku, doprowadzając do znacznego wzrostu wymiany handlowej do 7,7 mld euro w 2003 roku, a w 2011 roku do 18,9 mld euro. W 2016 roku Chile było drugim największym partnerem handlowym UE, po Chinach. Komisja Europejska przewiduje, że po rewizji porozumienia handlowego z Chile i dodania do niego komponentów, takich jak reguły pochodzenia czy bariery pozataryfowe, PKB Unii zyska dodatkowo między 196 a 391 mln euro rocznie, podczas gdy Chile między 304 a 592 mln euro²¹.

Unia Europejska ma też osobne porozumienia handlowe z Kolumbią, Peru i Ekwadorem. W 2012 roku podpisała ambitną kompleksową umowę o wolnym handlu, jak również o postępującej i wzajemnej liberalizacji z tymi dwoma pierwszymi krajami. Weszła ona w życie w 2013 roku i wprowadza całkowitą liberalizację w handlu dla produktów przemysłowych i pochodzących z rybołówstwa na ponad 10 lat, wraz ze zwiększonym dostępem do rynku produktów rolniczych. W 2017 roku do porozumienia dołączył Ekwador.

Z kolei kraje Ameryki Środkowej (Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua i Panama) podpisały z UE umowę stowarzyszeniową w 2012 roku. Jej celem było przede wszystkim wyeliminowanie większości taryf na wyroby ręczne i rolnicze, z całkowitą ich likwidacją na większość produktów w ciągu 10 lat. Oczekuje się, że Ameryka Środkowa zliberalizuje 68% swojej wymiany handlowej z UE, która jest drugim największym partnerem handlowym regionu, po Stanach Zjednoczonych.

Chociaż skala współpracy handlowej, jaką kraje karaibskie mają z UE jest nieznaczną, mają one dla wspólnoty duże znaczenie geopolityczne. W 2004 roku zawarły one Porozumienie o Partnerstwie Gospodarczym, które weszło w życie w 2008 roku, a jego celem było wprowadzenie zasady wzajemności w relacjach handlowych z krajami ACP (Afryka, Karaiby i państwa Pacyfiku). W ramach porozumienia UE dała krajom karaibskim całkowity dostęp do swojego

²¹ <https://www.southeusummit.com/europe/the-eu-and-latin-america-comprehensive-free-trade-deals-abound/>

rynku – z wyłączeniem produktów rolniczych i z branży rybołówstwa i części produktów przemysłowych.

Boliwia, Kuba i Wenezuela nie mają umów o wolnym handlu z Unią Europejską. Boliwia stara się w tym momencie o przyjęcie do Mercosuru, aby stać się pełnoprawnym państwem członkowskim. Jej protokół akcesyjny oczekuje na ratyfikację przez wszystkie parlamenty organizacji. Wenezuela miała wcześniej szansę stać się częścią przyszłej umowy handlowej UE–Mercosur, ale w sierpniu 2017 roku jej status został zawieszony na czas nieokreślony, dopóki w kraju nie zostanie przywrócona demokracja. W lipcu 2017 roku Parlament Europejski wyraził zgodę na zawarcie umowy o dialogu politycznym i współpracy między UE a Kubą, która może stanowić krok w kierunku bardziej ambitnej umowy handlowej w przyszłości. Mimo to 33 kraje tworzące Wspólnotę Państw Ameryki Łacińskiej i Karaibów (CELAC) są razem piątym co do wielkości partnerem handlowym UE na świecie. A Unia Europejska pozostaje wiodącym inwestorem zagranicznym w krajach CELAC i głównym partnerem we współpracy na rzecz rozwoju.

5. Relacje polityczne i gospodarcze Polski z krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibów

Stosunki z krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibów nie są priorytetem w polskiej polityce zagranicznej, co wyraża się chociażby w znikomej liczbie wizyt na najwyższym szczeblu przedstawicieli polskiej administracji w regionie, jak i rzadkimi odwiedzinami jego przywódców w naszym kraju. Polska ma jednak historyczne związki z krajami CELAC, wziąwszy chociażby pod uwagę sporą liczbę ludności pochodzenia polskiego, żyjącą w poszczególnych państwach regionu, a zwłaszcza w Argentynie czy Brazylii. Również relacje gospodarcze Polski z krajami CELAC nie są zbyt ożywione. Za jedyną poważną polską inwestycję w regionie można uznać położoną w Chile kopalnię miedzi Sierra Gorda, której właścicielem jest rodzimy koncern wydobywczy KGHM. Kopalnia jest jednocześnie największą polską inwestycją zagraniczną na świecie.

Polska utrzymuje dialog z państwami CELAC poprzez stworzony mechanizm konsultacji polityczno-ekonomicznych na szczeblu wice-ministrów. Działania polskiej dyplomacji koncentrowały się w ubiegłych latach na rozwoju stosunków z Meksykiem, Kolumbią, Peru i Chile. Przedstawiła ona ofertę współpracy w związku ze statusem obserwatora w Sojuszu Pacyfiku oraz ustanowieniem wzmocnionego dialogu z Meksykiem. W kwietniu 2017 roku polski prezydent Andrzej Duda po raz pierwszy w historii udał się z wizytą państwową do tego kraju, gdzie wraz ze swoim odpowiednikiem Enrique Pena Nieto przyjął deklarację o strategicznym partnerstwie. Zakładała ona pogłębienie stosunków gospodarczych, politycznych i kulturalnych²². Z kolei wcześniej w 2016 roku były już minister SZ, Witold Waszczykowski, odwiedził Santo Domingo, by na szczycie UE–CELAC rozmawiać o współpracy obydwu regionów²³.

Jednak relacje Polska–CELAC mają przede wszystkim charakter deklaracyjny, podobnie jak relacje UE–CELAC. Z większością krajów regionu Polska prowadzi konsultacje polityczne czy też powołuje parlamentarne grupy przyjaźni, jednak działania te nie przekładają się na faktyczną intensyfikację wzajemnych stosunków. Do pozytywnych działań należy zaliczyć reaktywację w 2017 roku Ambasady RP w Panamie czy umożliwienie studiowania w Polsce studentom z Meksyku i Kolumbii dzięki stypendium im. I. Łukasiewicza. Ponadto w maju 2017 roku, czyli po wizycie polskiego prezydenta, w mieście Meksyk otwarto Zagraniczne Biuro Handlowe.

Jeśli chodzi o współpracę gospodarczą to w 2016 roku obroty handlowe Polski z krajami CELAC wyniosły 5,73 mld dolarów. Polska eksportowała towary o łącznej wartości 1,99 mld dolarów i importowała za 3,74 mld dolarów, także Polska ma ujemne saldo handlowe w handlu z regionem. Głównymi odbiorcami polskich towarów były w 2016 r. Meksyk (531 mln dolarów), Brazylia (363 mln dolarów), Bahamy (337 mln dolarów), Antigua i Barbuda (185 mln dolarów), Kolumbia (98 mln dolarów), Chile (95 mln dolarów), Argentyna

²² <https://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1756791,Andrzej-Duda-w-Meksyku-Jest-deklaracja-o-strategicznym-partnerstwie>

²³ <https://www.wnp.pl/parlamentarny/wydarzenia/msz-waszczykowski-na-szczycie-ue-celac-rozmawial-o-polsce-w-radzie-onz,16355.html>

(79 mln dolarów), Panama (57 mln dolarów), Peru (56 mln dolarów i Kuba (48 mln dolarów).

Polska eksportuje do krajów CELAC przede wszystkim statki (przeznaczone do remontu), urządzenia elektryczne i elektroniczne, maszyny i urządzenia mechaniczne, pojazdy samochodowe, paliwa i oleje mineralne oraz nawozy. Z kolei, jeśli chodzi o import, to z krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów sprowadzamy również statki, paszę dla zwierząt, owoce i orzechy, samoloty i rudy metali. Wartość polskich inwestycji bezpośrednich w krajach Ameryki Łacińskiej na koniec 2016 roku wyniosła ogółem 103,5 mln dolarów (w tym 65,4 mln dolarów – Ameryka Środkowa, 38,1 mln dolarów – Ameryka Południowa)²⁴.

²⁴ Stosunki Polska-Ameryka Łacińska i Karaiby: https://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/inne_kontynenty/ameryka_lacinska_i_karaiby/stosunki_dwustronne_ameryka_lacinska_karaiby/stosunki_polska___ameryka_lacinska_i_karaiby;jsessionid=951E26D74020B1E6B38CC5A789F13AB6.cmsap1p.

Unia Europejska na rynkach bliskowschodnich

Bliski Wschód to region geograficzny leżący na styku trzech kontynentów: Europy, Azji i Afryki. Na jego obszarze znajdują się duże rezerwy ropy naftowej. Z tego też względu chęć dominacji w tym regionie przez silne państwa była i jest znacząca. Jest to również region stanowiący kolebkę ludzkiej cywilizacji. Na tym obszarze powstały trzy wielkie religie: chrześcijaństwo, judaizm i islam. To właśnie tutaj znajdują się miejsca uznawane przez te religie za święte, co niestety wpływa na powstawanie konfliktów i wojen. Jest to obszar zróżnicowany także pod względem etnicznym – jego teren zamieszkują Turcy, Persowie, Arabowie, Kurdowie, Żydzi i wiele innych grup etnicznych.

Bliski Wschód nie jest jednak do końca zdefiniowanym geograficznie regionem. W pojęciu geograficznym uznaje się, że jest to obszar zajmujący północną Afrykę oraz Azję Zachodnią. W dużej mierze jego zasięg pokrywa także świat arabski. W przypadku podejścia politycznego niekiedy rozszerza się ten region o tzw. pojęcie Większego Bliskiego Wschodu, dodając tym samym części poradzieckich obszarów Azji Centralnej. Jednak Bliski Wschód można podzielić na trzy subregiony. Pierwszym z nich jest subregion Lewantu, w którego skład wchodzi takie państwa jak: Egipt oraz Jordania, Syria, Izrael. Drugim jest Maghreb, który obejmuje: Libię, Algierię, Maroko, Tunezję, natomiast trzecim jest subregion Zatoki Perskiej, tj. Iran, Irak, Kuwejt,

Arabia Saudyjska, Bahrain, Katar, Oman, Jemen i Zjednoczone Emiraty Arabskie¹.

Tabela 19. Import ropy naftowej do państw UE wg kraju pochodzenia w latach 2000–2016

Crude oil imports by country of origin, EU-28, 2000-2016

(Mt)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Russia	119.5	137.5	156.0	171.0	186.0	189.8	192.1	189.0	181.9	176.6	181.7	177.9	176.7	168.0	150.3	153.2	166.0
Norway	114.9	107.1	101.8	104.6	106.9	97.0	87.5	83.8	85.6	79.3	71.6	63.7	58.9	58.6	64.8	63.4	64.2
Iraq	31.3	20.4	16.0	8.5	12.6	12.3	16.6	19.1	18.9	19.9	16.9	18.2	21.5	18.2	22.6	40.3	43.0
Saudi Arabia	65.1	57.5	53.1	61.6	64.5	60.7	51.2	40.2	38.9	29.9	30.8	41.1	46.2	43.3	44.2	41.7	40.5
Kazakhstan	9.7	8.6	12.8	14.5	19.1	25.6	26.0	25.9	27.3	28.0	28.7	29.2	26.8	28.6	31.7	34.6	35.3
Nigeria	22.5	25.7	18.4	23.2	14.9	18.6	20.3	15.2	22.7	23.6	21.7	31.1	42.8	40.5	45.2	44.2	29.7
Azerbaijan	3.7	4.6	5.3	5.7	5.2	7.3	12.7	16.6	18.1	21.2	22.9	25.0	20.2	23.7	21.9	27.3	23.6
Iran	35.5	31.4	25.9	34.7	35.9	34.7	35.1	34.6	30.5	24.6	29.7	29.5	6.6	0.0	0.4	0.0	15.0
Algeria	16.7	14.7	14.2	16.2	19.1	20.2	14.4	10.4	14.6	8.5	6.5	13.1	15.0	19.4	20.6	22.3	14.3
Mexico	9.8	9.3	9.7	8.7	8.8	10.6	8.7	8.6	8.8	6.0	6.8	7.2	9.1	9.3	10.9	13.0	13.5
Angola	3.9	6.7	7.3	4.3	3.4	7.1	4.3	11.4	14.8	14.1	8.5	10.9	10.6	14.7	16.5	22.0	13.2
Other countries	165.8	175.0	165.8	149.2	147.4	138.4	146.2	150.5	148.7	128.5	134.5	95.7	120.4	101.6	91.6	91.6	87.6
Total	598.4	598.5	586.3	602.2	623.7	622.2	614.9	605.2	610.6	560.0	560.3	542.7	555.0	525.8	520.7	553.7	545.9

Source: Eurostat (online data code: nrg_123a)

eurostat 

Mogłoby się wydawać, że Bliski Wschód na skutek postępującej destabilizacji już dawno utracił swego rodzaju moc bycia jednym ze światowych ośrodków siły. Z punktu widzenia wielkich mocarstw jest to obszar, który wciąż ma istotne znaczenie w kontekście geopolitycznym. Region Bliskiego Wschodu to też pewnego rodzaju skrzyżowanie geograficzne, na którym wschód spotyka się z zachodem, zaś północ z południem. To właśnie tutaj zlokalizowane jest 62% światowych zasobów ropy naftowej. To właśnie stąd państwa europejskie czerpią ok. 70% rocznego zapotrzebowania na ropę, zaś USA ok. 20%. Zapotrzebowanie na ropę w skali globalnej wciąż rośnie. Wzrost zapotrzebowania w skali światowej wynosi ok. 1,7% rocznie. Przewiduje się, że do 2020 roku zużycie ropy wyniesie ok. 119 mln baryłek dziennie, natomiast do 2025 Europa może zwiększyć zakup surowca z regionu Bliskiego Wschodu aż o 57 %².

¹ R. Bania, *Bliski Wschód w wybranych anglosaskich koncepcjach geopolitycznych – zarys problematyki*, w: *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe w rejonie Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej (MENA) u progu XXI w.*, red. R. Bania, K. Zdulski, Wydawnictwo Naukowe Ibidem, Łódź 2012, s. 16–17.

² R. Arslan, *Znaczenie Bliskiego Wschodu ze względu na jego cechy geopolityczne, geoeconomiczne i geokulturowe*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula” 2014, s. 92–95.

Nie ulega wątpliwości, że powiązania gospodarcze pomiędzy Europą a krajami arabskimi także są dość silne. Wynika to z bardzo dobrze rozbudowanej sieci transportu morskiego. Państwa północnoafrykańskie natomiast to istotny rynek zbytu oraz punkt inwestycyjny europejskich przedsiębiorstw. Kraje europejskie są zaś w dużej mierze odbiorcami towarów pochodzących z Afryki, najczęściej tymi towarami są surowce energetyczne. Wyżej wymienione zależności to także pokłosie czasów kolonialnych. Państwa Afryki Północnej to były kolonie m.in. francuskie, brytyjskie czy włoskie. Kolejną, ważną kwestią definiującą relacje Europy z Bliskim Wschodem jest pragnienie zbudowania systemu bezpieczeństwa w tym regionie przez państwa europejskie. Jak już wspomniano wcześniej nadal w tym obszarze istnieją konflikty międzynarodowe, m.in. na tle religijnym. Spory te są przyczyną niestabilności politycznej oraz powodują zagrożenie dla państw europejskich. Skutkują migracjami i tym samym negatywnie wpływają na europejskie rynki pracy³.

Bez wątpienia konflikt, który wpływa znacząco na europejską gospodarkę, to konflikt izraelsko-palestyński. W momencie, gdy sytuacja staje się poważniejsza, dochodzi do jej zagonienia, wówczas ma to bezpośredni wpływ na ceny surowców oraz wywołuje kolejne fale imigracji. Kolejnym niepokojącym sygnałem jest to, że obszary zagrożone lub te, na których od dłuższego czasu występuje konflikt – starają się nieustannie usprawniać i powiększać swoje militarne zaplecze. Tym samym jest to sygnał dla krajów europejskich – pewnego rodzaju ostrzeżenie, budzące niepewność i niepokój. Jest to też niekiedy utożsamiane z terroryzmem, ponieważ wiele organizacji terrorystycznych wywodzi się właśnie z tego obszaru⁴.

Utrzymanie odpowiednich relacji gospodarczych opiera się na dobrze wypracowanej i prowadzonej polityce. Niestety niekiedy kraje członkowskie posiadają znaczące różnice w podejściu i działaniach wobec bliskowschodniego procesu pokojowego. Zaangażowanie UE

³ A. Adamczyk, *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 2014, s. 77–78.

⁴ Tamże, s. 78.

w rejonie Zatoki Perskiej jest niewielkie. Niestety polityka wobec państw Maghrebu i w rejonie Zatoki Perskiej jest nadal nieefektywna, w dużym stopniu nie uwzględnia powiązań ekonomicznych. Należałoby więc zwrócić większą uwagę na sytuację w tym obszarze i opracować wspólną strategię.

Istotne zmiany na arenie geopolitycznej Bliskiego Wschodu przyniosła Arabska Wiosna. Uwidoczniała ona rozbieżności w interesach pomiędzy krajami członkowskimi. Miało to przełożenie na ogólną politykę UE. W tym czasie ukazała się rosnąca rola trzech państw członkowskich: Niemiec, Wielkiej Brytanii i Francji. Polityka Niemiec nabrała większego znaczenia w kontaktach w regionie śródziemnomorskimi, przyjmując tym samym większe zaangażowanie. Wiązało się to m.in. z polityką wobec Izraela – zapewnienie bezpieczeństwa, przeciwdziałanie zagrożeniom wywołanym przez przemoc polityczną, zwiększeniem różnorodności w dostawach źródeł energii oraz rozszerzeniem rynku zbytu dla produktów i usług niemieckich⁵. Zmiany w Syrii, Jemenie, Bahrajnie, Jordanii, Kuwejcie czy Arabii Saudyjskiej, spowodowały ochłodzenie, pewnego rodzaju dystans tych państw wobec sojuszu z Zachodem. UE nie posiada dużej siły przebiccia w tych obszarach. Z uwagi na Europejską Politykę Sąsiedztwa, ogranicza się do takich państw jak: Izrael, Autonomia Palestyńska, Liban, Jordania, Syria. We wspomnianą politykę nie wchodzi jednak relacje z państwami Półwyspu Arabskiego. W przypadku Zatoki Perskiej relacje te mają trochę inny charakter – bardziej gospodarczy, są mniej zinstytucjonalizowane. Zbyt długie prowadzenie negocjacji przez UE o wolnym handlu skutkowało zawieraniem porozumień o wolnym handlu pomiędzy poszczególnymi państwami. Od 2010 roku priorytetem dalszej współpracy miała być energia, gospodarka i polityka transportowa.

W przypadku współpracy gospodarczej, można wyróżnić trzy kategorie przedmiotów wymiany handlowej z UE:

- a) kraje handlujące wyrobami wysoko przetworzonymi i są to np. Izrael i Turcja;

⁵ J. Zając, A. Zięba, *Wpływ interesów państw członkowskich Unii Europejskiej na jej politykę wobec Arabskiej Wiosny*, „Przegląd strategiczny 2015, nr 8, s. 113.

- b) kraje dostarczające dużą ilość surowców energetycznych, np. Syria, gdzie wartość eksportu do UE w 2011 roku wyniosła 84,5%;
- c) kraje świadczące usługi turystyczne i dostarczające tanią siłę roboczą.

W przypadku Turcji, był to jeden z pierwszych krajów, z którym została podpisana umowa stowarzyszeniowa z EWG. Izrael z kolei od 1989 roku korzysta ze strefy wolnego handlu z państwami członkowskimi.

Udział UE z poszczególnymi krajami Bliskiego Wschodu w wymianie handlowej w 2011 roku wyglądał następująco: Turcja (42%), Egipt (31,9%), Izrael (30,7%), Liban (28,9%), Syria (21,6%), Jordania (15,15%)⁶. Kłopotliwą sytuacją, szczególnie dla południowych państw członkowskich UE, mogłoby się okazać odcięcie dostaw gazu z Algierii i ropy z Libii, jednak z uwagi na dość mocne uzależnienie tych państw od sprzedaży surowców, a także uzależnienie po stronie nabywców, w pewnym stopniu eliminuje powstanie takiej sytuacji.

Polityka handlowa i pomoc finansowa UE to jedne z instrumentów wywierania wpływu. Do tego należy jeszcze dodać działania polityczne. Jak już zostało wcześniej wspomniane z tymi działaniami politycznymi UE ma pewien problem i niestety działania te wywierają wpływ na stosunki gospodarcze. Europa jest w posiadaniu potencjału gospodarczego i militarnego, mimo to wpływ na konflikt bliskowschodni jest niewystarczający. Co prawda po wejściu Traktatu z Lizbony, Bruksela otrzymała dodatkowe instrumenty, jednak reakcja na wspólną politykę bliskowschodnią była znikoma. W 2010 roku zapowiedziano plan dotyczący konfliktu izraelsko-palestyńskiego, jednak zasadniczych zmian w tym zakresie niestety nie zauważono. UE konsekwentnie podąża za przyjętymi i sprawdzonymi już instrumentami wywierania wpływu pod kątem handlowym i finansowym⁷.

Układ sił na Bliskim Wschodzie nadal się zmienia. Można zaobserwować rywalizację irańsko-saudyjską, co ma istotny wpływ

⁶ M. Skorzycki, *Mocarstwowy wymiar polityki Unii Europejskiej wobec państw Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej*, „Przegląd Europejski” 2013, nr 2, s. 44–45.

⁷ Tamże, s. 45–49.

na sytuację w tym regionie. Na obszarze Bliskiego Wschodu coraz bardziej widać wpływy Rosji i Turcji. Pozycja UE nie jest tak silna, nie pomaga także sceptyczne podejście USA. Brak spójności państw członkowskich w podejmowaniu decyzji także nie ułatwia sprawy. W tym przypadku bardzo ważne jest spójne działanie w zakresie wspólnej polityki zagranicznej, bezpieczeństwa i obrony. Jednak działania te są niestety ograniczone przez wolę polityczną poszczególnych państw członkowskich UE.

W ostatnich latach polityka wobec Bliskiego Wschodu została zdeterminowana przez trzy kraje członkowskie. Jeśli Wielka Brytania wyjdzie z UE, to także negatywnie wpłynie na politykę wobec Bliskiego Wschodu. Osłabi to bowiem pozycję UE, ponieważ Wielka Brytania będzie chciała nadal utrzymać wpływy na tym obszarze. Może dojść zatem do sytuacji, w której, jeśli UE będzie chciała mieć znaczący wpływ i będzie chciała zbudować dobrą pozycję w obszarze Afryki Północnej, a także na Bliskim Wschodzie, być może jedynym z rozwiązań będzie zawiązanie ściślejszej współpracy z krajami członkowskimi, a pozostałe kraje, które nie wykażą takiej chęci, zostaną zwyczajnie odsunięte od centrum relacji.

Nie ulega oczywiście wątpliwości, że krajom europejskim zależy na stabilności i bezpieczeństwie na obszarze Bliskiego Wschodu. Państwa arabskie nadal oczekują wsparcia i pomocy ze strony UE. Pomoc ta w głównej mierze jest liczona w postaci wsparcia finansowego, co może skutkować rozwojem gospodarczym i poprawą jakości życia. Należałoby także nawiązać jeszcze ściślejszą wymianę handlową, ponieważ taka ekonomiczna kooperacja istotnie sprzyja wymianie wartości oraz wymianie naukowej.

Bibliografia selektywna

Rozdziały w książkach:

- A. Adamczyk, *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 2014, s. 77–78.
- R. Bania, *Bliski Wschód w wybranych anglosaskich koncepcjach geopolitycznych – zarys problematyki*, w: *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe w rejonie Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej (MENA) u progu XXI w.*, red. R. Bania, K. Zdulski, Wydawnictwo Naukowe Ibidem, Łódź 2012.
- E. Cieślik, *Potencjał gospodarczy i możliwości rozwojowe Afryki – Polska perspektywa*, Warszawa 2016.
- K. Zajączkowski, *Stosunki wybranych państw Azji z Afryką. Studium porównawcze*, w: A. Jarczevska, J. Zajączkowski (red.), *Stosunki międzynarodowe w Azji Wschodniej w XXI wieku*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016.
- K. Zajączkowski, *Stosunki wybranych państw Azji z Afryką. Studium porównawcze*, w: A. Jarczevska i J. Zajączkowski (red.), *Region Azji i Pacyfiku w latach 1985–2015. Ciągłość i zmiana w regionalnym systemie międzynarodowym*, Warszawa 2016, s. 593–627.

W. Lizak, *Polityka Polski wobec państw afrykańskich*, w: S. Bieleń (red.), *Polityka zagraniczna Polski po wstąpieniu do NATO i do Unii Europejskiej*, Warszawa 2010, s. 423.

Dokumenty:

A new strategic agenda 2019–2024, <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/06/20/a-new-strategic-agenda-2019-2024/>.

Declaration of Cairo, w: *Africa-Europe Summit Under the Aegis of the OAU and the EU, Cairo, 3–4 April 2000*, „Press Release”, Brussels (O4.04.2000) – No: 106/4/00.

Declaration, Fourth EU–Africa Summit, 2–3 April, Brussels, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/142096.pdf [dostęp: 15.03.2016].

EU Global Strategy 2016, https://eeas.europa.eu/topics/eu-global-strategy_en.

Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, *Strategia Unii na rzecz Afryki: Europejsko-afrykański pakt na rzecz przyspieszenia rozwoju Afryki*, 12.10.2005, COM(2005) 489.

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.

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 [dostęp: 15.03.2016]; http://www.eeas.europa.eu/top_stories/2014/310314_eu_africa_a_strategic_partnership_en.htm [dostęp: 15.03.2016].

Wspólny Komunikat do Parlamentu Europejskiego i Rady, *Kompleksowe podejście UE do zewnętrznych konfliktów i sytuacji kryzysowych*, Bruksela, 11.12.2013.

Wspólny Komunikat do Parlamentu Europejskiego i Rady, *Budowanie zdolności na rzecz bezpieczeństwa i rozwoju – Umożliwienie partnerom zapobiegania kryzysom i zarządzania nimi*, Strasburg, 28.4.2015 r., JOIN(2015) 17 final.

Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz. U. UE 2012/C 326/01, 26 października 2012 r.

Artykuły w czasopismach:

- M.F. Gawrycki, *Ameryka Łacińska w polityce Unii Europejskiej*, w: *Ameryka Łacińska we współczesnym świecie*, M.F. Gawrycki (red), Warszawa 2006.
- K. Zajączkowski, *UE wobec problemu terroryzmu w Afryce Subsaharyjskiej*, „Stosunki Międzynarodowe-International Relations” 2015, nr 4.
- M. Skorzycki, *Mocarstwowy wymiar polityki Unii Europejskiej wobec państw Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej*, „Przegląd Europejski” 2013, nr 2.
- J. Zając, A. Zięba, *Wpływ interesów państw członkowskich Unii Europejskiej na jej politykę wobec Arabskiej Wiosny*, „Przegląd strategiczny” 2015, nr 8.
- J. Zając, A. Zięba, *Wpływ interesów państw członkowskich Unii Europejskiej na jej politykę wobec Arabskiej Wiosny*, „Przegląd strategiczny” 2015, nr 8.

Raporty:

- Africa-Europe on the Global Chessboard: The New Opening*, Central and Eastern Europe Development Institute (CEED Institute), Warsaw 2013.
- African Economic Outlook 2016. Sustainable Cities and Structural Transformation*, African Development Bank (AfDB), OECD Development Centre, UN Development Programme (UNDP), UN Economic Commission for Africa (UNECA). OECD Publishing, Paris 2016.
- African Economic Outlook 2018*.
- African Economic Outlook 2019*.
- Africa-Europe on the Global Chessboard: The New Opening*, Central and Eastern Europe Development Institute (CEED Institute), Warsaw 2013.
- Abdi Latif Dahir, Abdi Latif Dahir, *Africa's historic free trade deal now has enough countries signed up to go into force*, Quartz Africa.

- R. Arslan, *Znaczenie Bliskiego Wschodu ze względu na jego cechy geopolityczne, geoeconomiczne i geokulturowe*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula” 2014.
- J.M. Baffes, A. Kose, F. Ohnsorge, M. Stocker, *The Great Plunge in Oil Prices: Causes, Consequences, and Policy Responses*, “Policy Research Note PRN/15/01” 2015, March, World Bank, Washington, DC.
- M. Bonikowska, *Polska-RPA (Poland-South Africa), Where to look for business opportunities? Gdzie szukać gospodarczych szans?*, Raport ThinkTank, Warszawa 2013,
- M. Bonikowska, P. Rabiej, A. Turkowski, *Republika Południowej Afryki bez Mandeli*, „Analiza CSM”, grudzień 2013.
- Corruption Perception Index 2015*, <http://www.transparency.org>,
Doing Business 2016. Fact Sheet: Sub-Saharan Africa.
- Rosja nie do zastąpienia? Alternatywne rynki dla polskiego eksportu*, red. A. Gradziuk, D. Wnukowski, PISM, Warszawa 2015.
- A. Gradziuk, 10 lat Asia–Europe Meeting (ASEM), „Biuletyn PISM” 2006, nr 54. 25 E. Halizak, Unia Europejska a państwa Azji Wschodniej, w: Unia Europejska. Nowy typ wspólnoty międzynarodowej, E. Halizak, S. Parzymies (red.), Warszawa 2002.
- Income Inequality Trends in sub-Saharan Africa Divergence, Determinants and Consequences Overview*, UNDP, 2017.
- Index of Economic Freedom. Country Rankings*.
- M. Furness, S. Gänzle, *The European Union’s Development Policy: A Balancing Act between ‘A More Comprehensive Approach’ and Creeping Securitisation*, University of Agder ISL Working Paper, November 22, 2012.
- Ł. Kulesa, Kwestia zniesienia przez UE embarga na handel bronią z Chinami, „Biuletyn PISM” 2005, nr 45.
- Lionson the Move: The Progress and Potential of African Economies*, McKinsey Global Institute, June 2010.
- South Africa: The battle for jobs, growth and equality*, October 01, 2013, IMF, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/SinglePodcastHighlight.aspx?PodcastID=271> [dostęp: 20.07.2016].
- World Investment Report*.

- Wielkie gospodarki wschodzące – nowi partnerzy gospodarczy krajów Afryki, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Research Papers of Wrocław University of Economics”, No. 267.
- D. Wnukowski, *Ekspert polskich zielonych technologii na rynki pozaeuropejskie*, „Biuletyn PISM” 2014, nr 4 (1116).
- World Investment Report (lata 2013, 2014, 2015, 2016)*, New York and Geneva 2013.

Źródła internetowe:

- Africa’s infrastructure: great potential but little impact on inclusive growth, African Development Bank, 2019, na: https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/2018AEO/African_Economic_Outlook_2018_-_EN_Chapter3.pdf [dostęp: 06.06.2019].
- Key facts on the Joint Africa–EU Strategy*, Brussels, 23 April 2013, MEMO/13/367; *3rd Africa–EU Summit – Tripoli Declaration*, Council of the European Union, Brussels, 3 December 2010, 17452/10, http://aei.pitt.edu/45281/1/tripoli_summit.pdf [dostęp: 16.03.2016].
- Krężel, *Południowa Afryka - tak daleko i tak blisko; ludzie i gospodarka – wyzwania i szanse*, <https://southafrica.trade.gov.pl/pl/rpa/187503,poludniowa-afryka-tak-daleko-i-tak-blisko-ludzie-i-gospodarka-wyzwania-i-szanse.html> [dostęp: 21.07.2016].
- Przewodnik Eksportera po rynku Republiki Południowej Afryki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012, http://www.kig.pl/files/BWZ/rpa_e_2012.pdf [dostęp: 21.07.2016].
- Republika Południowej Afryki. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, Ministerstwo Rozwoju, https://www.mr.gov.pl/media/20962/RPA_6_06_2016.pdf [dostęp: 21.07.2016].
- W. Schneidman, Z. A. Lewis, *The African Growth and Opportunity Act: Looking Back, Looking Forward*, Africa Growth Initiative Brookings Institution, June 2012, http://www.brookings.edu/~media/research/files/reports/2012/6/agoa/agoa_full_report.pdf [dostęp: 20.07.2016], s. 24; “Africa’s Pulse”, April 2012, vol. 5, World Bank, Washington, DC.
- The Africa–EU strategic partnership, Joint Africa–EU Strategy*, http://www.africa-eu-partnership.org/sites/default/files/documents/eas2007_joint_strategy_en.pdf [dostęp: 16.03.2016].