

Joanna Garlińska-Bielawska

**DETERMINANTY AFRYKAŃSKICH
PROCESÓW INTEGRACYJNYCH
NA TLE MODELU INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

Wprowadzenie

Regionalna integracja gospodarcza ma długą historię w praktycznie wszystkich regionach Afryki, szczególnie Subsaharyjskiej (SSA). Jest ona postrzegana z jednej strony jako sposób wspierania wzrostu i rozwoju gospodarczego, poprzez możliwość czerpania z niej korzyści zarówno handlowych, jak i dobrobytowych, z drugiej strony natomiast jako sposób zapewnienia bezpieczeństwa i jedności w regionie. W okresie postkolonialnym zarysowały się na kontynencie fale regionalizmu zbieżne w swym charakterze z falami widocznymi w innych częściach świata, jednocześnie rozwiązania przyjmowane w owym czasie przez EWG i później przez UE posłużyły za wzór dla rozwiązań przyjmowanych przez ugrupowania integracyjne w Afryce.

Celem artykułu jest analiza determinant regionalnej integracji gospodarczej w Afryce Subsaharyjskiej na tle modelu integracji europejskiej, którego rozwiązania wykorzystywane są jako wzorcowe dla wielu ugrupowań w regionie. W artykule zastosowano metodę analityczno-opisową z wykorzystaniem krajowych i zagranicznych źródeł literaturowych oraz danych statystycznych Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Development* – UNCTAD).

Argumenty na rzecz integracji regionalnej krajów słabo rozwiniętych a model integracji

Na rzecz tworzenia ugrupowań integracyjnych wysuwany jest szereg argumentów, które powszechnie dzieli się na ekonomiczne i pozaekonomiczne – wśród tych ostatnich natomiast główną kategorię stanowią argumenty polityczne. W stosunku do krajów słabo rozwiniętych za podstawową determinantę ekonomiczną powszechnie uznaje się szeroko pojętą perspektywę rozwoju¹, a wśród determinant politycznych na pierwszy plan wysuwa się wzmocnienie roli tej grupy państw na arenie międzynarodowej w kontekście zwiększenia ich niezależności od państw rozwiniętych². W odniesieniu do integracji państw afrykańskich wśród argumentów ekonomicznych za aktualne i szczególnie ważne uważa się następujące: argument rozmiaru rynku (*the market-size argument*), dobrobytu (*the welfare argument*), finansowania rozwoju (*the development funding argument*), globalizacji (*the globalization argument*); natomiast wśród argumentów politycznych: argument bezpieczeństwa (*the security argument*), demokratyzacji (*the democratic convergence argument*) i jedności (*the putting together that belongs together*)³.

Odnosząc się do nich kolejno, tworzenie dużych, zintegrowanych rynków bez barier jest podstawą integracji regionalnej, pozwalającą czerpać zarówno statyczne, jak i dynamiczne korzyści z utworzenia ugrupowania integracyjnego. W tradycyjnej teorii unii celnej podkreśla się, że im większe jest powstające ugrupowanie (w sensie ekonomicznym⁴), tym większych korzyści z jego funkcjonowania można się spodziewać⁵. Ważne jest także zwiększenie siły przetargowej zintegrowanej grupy państw na arenie międzynarodowej. Natomiast rozmiar danej gospodarki względem partnerów w ugrupowaniu może mieć wpływ na rozkład korzyści z integracji pomiędzy krajami członkowskimi. Teoretycznie najsilniejsze bodźce do wzrostu gospodarczego dostają te kraje, które zyskują największy przyrost rynków zbytu w momencie tworzenia ugrupowania, jednak jest to tylko jedna z przesłanek, a uzyskanie rzeczywistego wzrostu jest zależne od szeregu różnych czynników. Od strony teoretycznej warto podkreślić fakt postrzegania efektu przesunięcia handlu (*trade diversion effect*) jako potencjalnie korzystnego dla krajów

¹ E. Marinov, *Economic Determinants of Regional Integration in Developing Countries*, MPRA Paper No. 60321, posted December 2, 2014, s. 372–374, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/60321> [dostęp: 30.08.2015].

² A.S. Hosny, *Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature*, „International Journal of Economy, Management and Social Studies” 2013, 2 (5), s. 149.

³ W.Ch. Peters, *The Quest for an African Economic Community. Regional Integration and its Role in Achieving African Unity – The Case of SADC*, Frankfurt am Main 2010, s. 32–42.

⁴ T.A. Jaber proponuje branie pod uwagę Produktu Narodowego Brutto (PNB), T.A. Jaber, *Review Article: The Relevance of Traditional Integration Theory to Less Developed Countries*, „Journal of Common Market Studies” 1971, Vol. 9, No. 3, s. 262; natomiast A.S. Hosny – liczebności populacji, A.S. Hosny, *op. cit.*, s. 144.

⁵ B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, London 1973, s. 38.

ugrupowania złożonego ze słabo rozwiniętych państw członkowskich, w sytuacji gdy analitycznie stanowi on negatywny skutek utworzenia unii celnej⁶.

Uczestnicy procesu integracyjnego liczą przede wszystkim na korzyści, jakie mogą dzięki temu procesowi osiągnąć. Wzrost dobrobytu stanowi podstawowy cel działalności gospodarczej i co za tym idzie – podstawową przesłankę ekonomiczną integracji regionalnej wszystkich państw, a słabo rozwiniętych w szczególności. Według Béli Balassy w przypadku międzynarodowej integracji gospodarczej dobrobyt ekonomiczny może być efektem zmiany ilości wytwarzanych dóbr, zmiany stopnia dyskryminacji pomiędzy towarami krajowymi i zagranicznymi, redystrybucji dochodu pomiędzy obywatelami różnych krajów oraz redystrybucji dochodu w ramach tego samego kraju⁷.

Z jednej strony w długim okresie ugrupowania integracyjne mogą samostannie przyciągnąć inwestorów (kreacja inwestycji), szczególnie jeżeli w porozumieniach regionalnych zostały zawarte postanowienia w zakresie liberalizacji i/lub ochrony inwestycyjnej. Tworzenie ugrupowań integracyjnych oddziałuje zarówno na wewnątrzregionalne przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), jak i na ich napływ spoza regionu. Już mechanizm liberalizacji handlu i integracji rynków na obszarze zintegrowanym ułatwia działanie firmom tam obecnym (tzw. *insiders*), równocześnie przyciągając firmy spoza regionu (tzw. *outsiders*). Inwestycje, szczególnie bezpośrednie, mają dla krajów słabo rozwiniętych wyjątkowe znaczenie, gdyż nie powodują stosunku dłużnego, co w obliczu braku kapitału na tych obszarach należy uznać za bardzo cenne. Z drugiej strony duże rynki stają się atrakcyjniejsze dla banków rozwoju, wielostronnych agencji pomocowych i specjalistycznych darczyńców, co może stanowić tzw. dodatkowe finansowanie rozwoju. Działalność tych instytucji koncentruje się głównie na takich projektach infrastrukturalnych oraz z zakresu ochrony środowiska, których realizacja nabiera ekonomicznego uzasadnienia dopiero na poziomie regionalnym lub powstanie ugrupowania zaostrza już istniejący problem (przemyt narkotyków, plagi chorób itp.)⁸.

Argument globalizacji jest stosunkowo nowym argumentem na rzecz integracji regionalnej. Równoległy rozwój tych procesów (globalizacji i regionalizacji), obserwowany od połowy zeszłego stulecia, zrodził szereg szans i zagrożeń. Obecnie ważnym celem krajów-uczestników ugrupowań integracyjnych stało się uzyskanie w ugrupowaniu lepszych (niż w ramach pojedynczej gospodarki) warunków zarówno do podejmowania wyzwań, jak i neutralizacji zagrożeń wynikających z globalizacji⁹. W odniesieniu do krajów słabo rozwiniętych pojawiło

⁶ Szerzej: J. Garlińska-Bielawska, *Wybrane aspekty teoretyczne międzynarodowej integracji gospodarczej krajów słabo rozwiniętych*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” 2015, nr 41, t. 1, s. 29–31.

⁷ Szerzej: B. Balassa, *Teoria integracji ekonomicznej*, [w:] *Teoretyczne podstawy regionalnej integracji gospodarczej. Wybrane teksty*, red. J. Misala, Radom 2004, s. 19–22.

⁸ Szerzej: W.Ch. Peters, *op. cit.*, s. 36–37.

⁹ Szerzej: W. Szymański, *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, Warszawa 2004, s. 309–313.

się wręcz pojęcie „dopasowania do globalizacji” (*fit for globalization*), gdyż dla tej grupy globalizacja znacznie częściej oznacza wykluczenie i raczej blokuje niż stwarza szanse na osiągnięcie wyższego poziomu rozwoju, czemu teoretycznie może „przeciwdziałać” integracja regionalna¹⁰.

Argument bezpieczeństwa (obok wzmocnienia roli odgrywanej na arenie międzynarodowej) jest wśród argumentów politycznych na rzecz międzynarodowej integracji gospodarczej podnoszony najczęściej. Ugrupowania integracyjne poprzez rozwój współpracy oraz wypracowanie mechanizmów rozwiązania problemów będących przedmiotem wspólnego zainteresowania mogą poprawić bezpieczeństwo wewnątrzregionalne. Współpraca może również obejmować „wspólnotę obronną” (wraz z powstaniem sił zbrojnych ugrupowania) lub wzajemną pomoc wojskową, a tym samym zwiększać bezpieczeństwo nie tylko w regionie, ale i na świecie.

Argument demokracji opiera się na ułatwieniu czy wręcz konieczności przyjęcia zasad i standardów demokratycznych przez poszczególne kraje ugrupowania, w sytuacji gdy takie są wymogi uczestnictwa we wspólnocie. Przyspiesza to znacznie proces demokracji w państwach w przeszłości niedemokratycznych.

Argument jedności ma szczególne znaczenie w odniesieniu do krajów postkolonialnych, słabo rozwiniętych. Tworzenie ugrupowań integracyjnych i współpraca w ich ramach może być remedium na postkolonialny porządek świata, w którym arbitralnie wyznaczone granice państw w okresie dekolonizacji często nie odzwierciedlają naturalnych, historycznych wzorców współpracy i wymiany międzynarodowej.

Tworzenie ugrupowania integracyjnego o charakterze formalnym wymaga przyjęcia jego modelu, rozumianego jako: „całościowy obraz ugrupowania integracyjnego obejmujący jego główne właściwości, w tym zwłaszcza podział kompetencji między organami międzynarodowymi i ponadnarodowymi a rządami krajów członkowskich”¹¹. Teoretycznie wyróżnia się dwa modele integracji: model integracji międzynarodowej (nieregulowanej, liberalnej) oraz model integracji ponadnarodowej (regulowanej, instytucjonalnej). Opierając się na praktyce integracyjnej Unii Europejskiej, Paweł Bożyk oraz Józef Misala¹² wyróżniają także model mieszany. Model ten, zgodnie z nazwą, składa się z jednej strony z elementów typowych dla modelu integracji międzynarodowej, z drugiej zaś – z elementów integracji ponadnarodowej (ponadkrajowej). Jego cechą charakterystyczną są kompetencje ośrodka integracyjnego, które są częściowo międzynarodowe (przekazywane w formie zaleceń), a częściowo ponadnarodowe (przekazywane w formie decyzji).

¹⁰ W.Ch. Peters, *op. cit.*, s. 37.

¹¹ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Warszawa 2001, s. 345.

¹² P. Bożyk, J. Misala, *Integracja ekonomiczna*, Warszawa 2003, s. 68–69.

Zauważają to też inni autorzy¹³, podkreślając, że w procesie formułowania założeń oraz realizacji idei integracji europejskiej wykształciły się dwa zasadnicze modele: federacyjny, oznaczający integrację dążącą do stworzenia „europejskiego państwa federalnego” o charakterze ponadnarodowym, przejmującego znaczną część uprawnień państw członkowskich, oraz konfederacyjny, oznaczający integrację na podstawie związku suwerennych państw zachowujących swoje podstawowe kompetencje. W praktycznym funkcjonowaniu europejskich struktur integracyjnych znajdowały odbicie obydwie te koncepcje, tworząc charakterystyczny „model mieszany”, przejawiający się między innymi w strukturze i działalności Unii Europejskiej. Obecnie Unia Europejska coraz wyraźniej przejmuje elementy federacyjnego modelu integracji¹⁴.

Z uwagi na stopień zaawansowania procesów integracyjnych, drogę historyczną, liczbę i potencjał krajów członkowskich, a także wiele innych aspektów, Unia Europejska jest postrzegana na świecie jako realizująca w pewnym stopniu wzorcowy model w zakresie integracji – model europejski. Jego istotą jest bardzo mocny związek sfery politycznej i ekonomicznej. Potwierdza on neofunkcjonalną teorię integracji, zgodnie z którą jest to proces międzynarodowy obejmujący coraz to nowe dziedziny, który staje się coraz bardziej upolityczniony i w którym przejawia się współzależność ekonomii oraz polityki w procesie integracji¹⁵. Integracja w ramach Unii Europejskiej jest projektem bardzo zaawansowanym, o dużej dynamice procesu i wyznaczaniu wciąż nowych celów. Tworzy to przestrzeń aktywności szczególnie dla unijnych instytucji. Głęboka instytucjonalizacja jest kolejnym integralnym elementem modelu europejskiego. Sformalizowanie kontaktów dotyczy wszystkich szczebli: od najwyższego politycznego do spraw technicznych¹⁶. Unia jest także ugrupowaniem otwartym i sukcesywnie rozszerza się o nowych członków; obecnie obejmuje 28 państw.

Integracja regionalna w Afryce Subsaharyjskiej

Afryka jest kontynentem, gdzie powołano do życia względnie najwięcej (w stosunku do liczby państw) ugrupowań i porozumień integracyjnych na świecie. Zasadnicza część z nich była tworzona krótko po uzyskaniu przez państwa afrykańskie niepodległości, inspirowana zarówno przez zewnętrzne instytucje (Komisję

¹³ D. Milczarek, A.Z. Nowak, *Przedmowa*, [w:] *Integracja Europejska – wybrane problemy*, red. D. Milczarek, A.Z. Nowak, Warszawa 2003, s. 8.

¹⁴ H. Tendera-Właszczuk, *Dyskusja nad modelem integracji europejskiej*, [w:] *Kryzys Unii czy kryzys w Unii? Kierunki dyskusji nad przyszłością integracji Europejskiej*, red. H. Tendera-Właszczuk, Warszawa 2014, s. 15.

¹⁵ E. Haliżak, *Integracja Europejska*, [w:] *Stosunki międzynarodowe – geneza, struktura, dynamika*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, Warszawa 2001, s. 461.

¹⁶ Szerzej: P. Borkowski, *Polityczne teorie integracji międzynarodowej*, Warszawa 2007, s. 190–195.

Gospodarczą ONZ do spraw Afryki, ECA, Organizację Jedności Afrykańskiej, OJA), jak i rozwiązania niekoniecznie uwzględniające specyfikę państw kontynentu. Szczególnie ECA przez wiele lat aktywnie promowała tam regionalizm jako strategię rozwoju. Przyjęła założenie, że ugrupowania integracyjne w Afryce powinny objąć większość krajów kontynentu, aby stworzyć duże rynki zbytu dla rozwijanych, zgodnie ze strategią antyimportową, przemysłów, a w konsekwencji – zwiększyć samowystarczalność kontynentu¹⁷. Jak wiadomo, realizacja tej koncepcji w wielu przypadkach doprowadziła do rozwoju mocno nieefektywnych branż chronionych wysokimi barierami celnymi oraz braku zaufania do praw rynku i oczekiwania dofinansowania od państwa. Państwom afrykańskim pozostała jednak chęć do uczestnictwa w ugrupowaniach integracyjnych, nie zawsze poparta rzeczywistą wolą integracyjną i realną oceną swoich możliwości. W efekcie wielokrotnie przekształcające się ugrupowania zobowiązane są traktatowo do osiągnięcia głębokich form integracji, co w specyficznych warunkach i zbyt krótkim z założenia czasie na ich realizację okazuje się już od lat bardzo mało skuteczne¹⁸.

Większość afrykańskich gospodarek stanowią gospodarki małe i słabo lub bardzo słabo rozwinięte. Jedna czwarta państw afrykańskich ma populację mniejszą niż 3 mln mieszkańców, a blisko trzy czwarte mniejszą niż 20 mln. Prawie połowa państw afrykańskich osiąga roczny dochód *per capita* poniżej 1000 USD, a prawie jedna piąta – poniżej 500 USD. W 2012 r. najniższe PKB *per capita* uzyskano w Somalii (108 USD), w Burundi (229 USD), w Demokratycznej Republice Konga (286 USD), w Malawi (355 USD) oraz w Liberii (356 USD)¹⁹. Biorąc więc pod uwagę argument wielkości gospodarek, tworzenie ugrupowań integracyjnych w Afryce należy uznać za pożądane, podobnie zresztą jak oczekiwania w zakresie poprawy rozwoju społecznego, gdyż wszystkie ostatnie miejsca w rankingu HDI (2013) zajmują państwa afrykańskie: Erytrea, Sierra Leone, Czad, Republika Środkowoafrykańska, Demokratyczna Republika Konga i Niger²⁰. Warto jednak

¹⁷ F. Foroutan, *Regional Integration in Sub-Saharan Africa: Past Experience and Future Prospects*, [w:] *Developing and Newly Industrializing Countries*, Vol. 1, ed. by Ch. Milner, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA 1998, s. 438.

¹⁸ Poza mającą kolonialne korzenie Unią Celną Afryki Południowej (*Southern African Customs Union – SACU*), która od lat jest unią celną i nie planuje zmiany formy integracji na wyższą, w Afryce wyróżnić można praktycznie same (przynajmniej w założeniu) wspólnoty oraz unie ekonomiczne i monetarne. Są to np. Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (*Southern African Development Community – SADC*), Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej (*Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA*), Wspólnota Państw Afryki Wschodniej (*East African Community – EAC*), Zachodnioafrykańska Unia Ekonomiczna i Monetarna (*Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine – UEMOA*), Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (*Economic Community of West African States – ECOWAS*), Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Centralnej (*Economic Community of Central African States – ECCAS*), Unia Ekonomiczna i Monetarna Państw Afryki Centralnej (*Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale – CEMAC*).

¹⁹ *UNCTAD Handbook of Statistics 2014*, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/td-stat39_en.pdf, s. 328–335 [dostęp: 13.08.2015].

²⁰ <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components> [dostęp: 08.08.2015].

podkreślić, że kraje afrykańskie nie są jednorodne, obok wielu małych rynków występują też duże, takie jak Nigeria (z populacją 162 mln), i „bogate”, jak Gwinea Równikowa (gdzie PKB *per capita* wynosi blisko 20 tys. USD), co – mimo że samo w sobie jest bardzo korzystne – stawia przed ugrupowaniami dodatkowe wyzwania związane z gospodarczo-społecznym zróżnicowaniem państw członkowskich w ich obrębie²¹.

Długoletnie funkcjonowanie afrykańskich ugrupowań nie skutkuje zadawalającym rozwojem wewnątrzregionalnego handlu. Jego przeciętna od połowy lat 90. XX w. dla sześciu wiodących ugrupowań w Afryce Subsaharyjskiej wynosi praktycznie niezmiennie ok. 11%. Oznacza to, że jako region Afryka Subsaharyjska charakteryzuje się najslabiej rozwiniętym handlem wewnętrznym. Dla porównania, wewnątrzregionalny handel w ASEAN wynosi 26%, w NAFTA – blisko 50%, a w UE – ponad 60%²². Dane zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Udział wymiany wewnątrzregionalnej w całości handlu zagranicznego wybranych ugrupowań integracyjnych Afryki i świata w latach 1995–2013 (%)

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
CEMAC	1,7	1,2	1,4	2,7	1,7	2,2	1,9
COMESA	5,6	4,8	5,1	7,4	9,5	8,1	9,4
EAC	17,2	17,7	18,5	16,6	19,7	20,7	19,5
ECOWAS	10,3	8,9	9,6	8,3	6,5	7,8	9,3
SADC	15,0	12,1	9,7	12,1	12,5	13,3	16,8
UEMOA	16,1	15,2	14,1	13,0	13,8	13,5	14,7
Średnio	11,0	10,0	9,7	10,0	10,6	10,9	11,9
UE	66,2	67,7	67,8	64,9	63,9	62,0	61,2
NAFTA	46,0	55,7	55,7	48,7	48,3	48,5	49,2
ASEAN	24,9	23,0	25,3	25,0	25,0	25,9	26,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie *UNCTAD Handbook of Statistics 2013 i 2014*, www.unctad.org [dostęp: 01.09.2015].

Jest co najmniej kilka powodów tego stanu rzeczy, niemniej jeden wydaje się zasadniczy. Kraje afrykańskie handlują głównie z krajami rozwiniętymi, choć w ostatnich latach nastąpiła pewna dywersyfikacja w kierunku rynków wschodzących, zwłaszcza Chin²³. Nie znalazło to jednak odbicia w wewnątrzregionalnym

²¹ *UNCTAD Handbook of Statistics...*, s. 328–364.

²² *Ibidem*.

²³ W 2001 r. kraje Unii Europejskiej były odbiorcami blisko połowy globalnego afrykańskiego eksportu, a w 2011 r. już tylko ok. 30%. Podobnie kształtowały się wskaźniki w imporcie. W 2001 r. Unia Europejska była dostawcą ponad 40% dóbr i usług na rynek afrykański, a w 2011 r. jej udział zmniejszył się do ok. 30%. Pomimo tego ok. 1/5 afrykańskich krajów wykazuje znaczne uzależnienie od handlu zewnętrznego i w wielu przypadkach głównym partnerem pozostaje UE, *Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation. Economic Report on Africa 2013*, Economic Commission for Africa, African Union, Ethiopia, March 2013, s. 46–48, http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/era2013_eng_fin_low.pdf [dostęp: 01.09.2015].

handlu w ramach ugrupowań integracyjnych. Jest on, niezmiennie od lat, najslabiej rozwinięty w Afryce Środkowej (CEMAC, ok. 2%), a najbardziej – w Afryce Wschodniej (EAC, ok. 20%)²⁴.

W ramach handlu zewnętrznego, również niezmiennie, większość stanowią towary niezróżnicowane (głównie surowce), które zwykle nie są potrzebne w regionalnym łańcuchu dostaw ze względu na poważny niedorozwój przemysłu. Kluczowym ograniczeniem dla rozwoju regionalnej produkcji są wysokie koszty transakcyjne przy niekorzystnych warunkach panujących na znacznym obszarze Afryki (zarówno naturalnych, jak i polityczno-administracyjnych, gdyż aż 16 afrykańskich państw nie ma dostępu do morza). Produkcja, pierwotnie tania, często traci na atrakcyjności, gdyż jako transakcyjnie intensywna wymaga wielokrotnego zakupu, magazynowania, a następnie sprzedaży gotowych towarów do dużej liczby odbiorców. Do tego dochodzą wysokie koszty transportu wynikające ze znacznego jego niedorozwoju. W Afryce żegluga śródlądowa praktycznie nie istnieje, transport powietrzny jest drogi, gdyż konkurencja jest niewielka, a połączenia drogowe i kolejowe to w zasadniczej części pozostałości z czasów kolonialnych, służące głównie do przewozu towarów podstawowych do portów, a nie połączenia wewnątrzregionalne mogące sprzyjać lokalnej wymianie i rozwojowi.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) w ugrupowaniach integracyjnych mają bardzo duże znaczenie nie tylko dla zwiększenia zasobów kapitałowych, ale również dla poprawy warunków sprzyjających procesowi integracyjnemu (w tym infrastruktury transportowej) na obszarze zintegrowanym. Jeśli zapisy dotyczące promocji inwestycji znajdują się w treści zawieranych układów, napływ BIZ na obszar ugrupowania staje się *de iure* łatwiejszy. W okresie od lat 60. do 90. XX w. napływ BIZ do afrykańskich ugrupowań integracyjnych był śladowy z uwagi na niechęć zarówno poszczególnych państw, jak i całych ugrupowań do tej formy współpracy międzynarodowej. Wartość napływu BIZ do regionu zaczęła wyraźnie wzrastać od połowy lat 90. XX w., wraz z nadejściem fali nowego regionalizmu i zmiany stosunku afrykańskich podmiotów do finansowania zewnętrznego. Dane przedstawiono w tabeli 2.

W latach 1995–2013 szczególnie intensywny napływ BIZ w stosunku do generowanego PKB miał miejsce w Unii Ekonomicznej i Monetarnej Państw Afryki Centralnej (CEMAC), obejmującej państwa posługujące się frankiem CFA: Czad, Kamerun, Kongo, Gabon, Gwineę Równikową i Republikę Środkowoafrykańską. Pomimo znacznej niestabilności w regionie (Czad) i słabości instytucji państwa (Republika Środkowoafrykańska), ugrupowaniu z którego jeszcze w 1995 r. kapitał odpływał, udało się przyciągnąć w 2013 r. względnie najwięcej BIZ (6% w odniesieniu do PKB)²⁵. W efekcie jest to ugrupowanie, w którym wartość zasobów

²⁴ UNCTAD *Handbook of Statistics...*

²⁵ Obliczenia na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> [dostęp: 15.09.2015].

BIZ w 2013 r. przekroczyła połowę generowanego PKB, a więc względnie więcej niż w UE. Dane przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 2. Napływ BIZ do wybranych ugrupowań integracyjnych Afryki i świata w stosunku do ich PKB w latach 1995–2013 (%)

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
CEMAC	-0,5	2,6	5,9	8,2	7,2	7,0	6,0
COMESA	0,6	1,5	4,0	3,6	1,8	3,3	3,0
EAC	1,2	1,9	2,9	3,2	3,0	3,4	3,3
ECOWAS	2,5	2,4	3,5	3,5	4,8	3,8	3,0
SADC	1,3	1,6	2,3	1,9	1,8	2,0	2,9
UEMOA	1,6	2,0	1,7	3,2	4,3	3,3	2,9
UE	1,4	8,3	3,6	2,4	2,8	1,3	1,4
NAFTA	0,9	3,4	1,0	1,4	1,5	1,1	1,4
ASEAN	4,1	3,7	4,6	5,2	4,5	5,0	5,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, [dostęp: 15.09.2015].

Tabela 3. Wartość zasobów BIZ w wybranych ugrupowaniach integracyjnych Afryki i świata w stosunku do ich PKB w latach 1995–2013 (%)

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
CEMAC	18	23	33	46	46	54	56
COMESA	14	16	22	29	30	29	31
EAC	6	15	16	21	22	22	23
ECOWAS	31	38	22	27	30	32	32
SADC	14	34	37	42	35	35	34
UEMOA	11	13	14	21	22	26	27
UE	13	28	35	45	42	48	49
NAFTA	14	26	22	25	24	25	30
ASEAN	21	42	47	59	56	62	64

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> [dostęp: 15.09.2015].

Warto podkreślić, że afrykańskie ugrupowania integracyjne od początku XXI w. podejmują konkretne działania na rzecz ułatwień i poprawy klimatu inwestycyjnego. Są to np. implementacja Kodeksu Inwestycyjnego w EAC (*EAC Investment Code*), wprowadzenie Protokołu w sprawie Finansów i Inwestycji w SADC (*SADC Protocol on Finance and Investment*), ustanowienie Wspólnego Obszaru Inwestycyjnego w COMESA (*COMESA Common Investment Area*) oraz Dodatkowe Porozumienie w sprawie Zasad Inwestowania w ECOWAS (*Supplementary Act on Investment Rules*). Pomimo tych działań, jak dotąd np. stosunek zasobów BIZ

do PKB w tym ostatnim ugrupowaniu praktycznie nie uległ zmianie (1995 r.: 31%, 2013 r.: 32%)²⁶. Obecnie można jednak spodziewać się zmian, z uwagi na – podobnie jak w handlu – bardzo dużą aktywność inwestorów chińskich i indyjskich w Afryce²⁷.

Przyjmując, że zgodnie z argumentem globalizacji regionalna integracja gospodarcza państw Afryki Subsaharyjskiej powinna pomóc regionowi uzyskiwać korzyści z procesu globalizacji, jej efekty w drugiej dekadzie XX w., zarówno w zakresie powiązań handlowych, jak i inwestycyjnych, trudno uznać za zadawalające. Jedynym ugrupowaniem integracyjnym, którego udział w handlu światowym w 2012 r. przekraczał 1%, była Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej SADC (jej udział w światowym eksporcie wyniósł 1,13%, a w imporcie 1,17%). Podobnie w dziedzinie inwestycji. BIZ w SADC, której członkiem jest RPA, stanowiły dokładnie 1% zasobów światowych. Udział pozostałych analizowanych ugrupowań w światowych zasobach BIZ nie przekraczał 0,75%²⁸. Warto zauważyć, że – paradoksalnie – czasami ta sytuacja może działać na rzecz kontynentu, czego dowodem są tylko niewielkie (w porównaniu z innymi częściami świata) widoczne w Afryce negatywne skutki ostatniego kryzysu gospodarczego²⁹. Nie zmienia to faktu, że pomimo długoletniego funkcjonowania na kontynencie szeregu ugrupowań integracyjnych, na początku XXI w. wciąż pozostaje on na marginesie głównego nurtu produkcji i wymiany w gospodarce światowej.

Obok marginalizacji gospodarczej występuje też marginalizacja polityczna kontynentu. Ponad 1/3 państw afrykańskich na początku XXI w. klasyfikowana była jako państwa dysfunkcyjne (upadłe), częściowo dysfunkcyjne lub potencjalnie dysfunkcyjne (niestabilne³⁰). Jedynym państwem o pewnym znaczeniu międzynarodowym pozostaje RPA, członek między innymi grupy BRICS. Dodatkowo trudno dostrzec rolę ugrupowań integracyjnych we wdrażaniu demokracji na kontynencie, jak podają Stanisław Flejterski i Lilianna Jodkowska, Sudan i Nigeria cofnęły się wręcz do autorytaryzmu. Dodatkowo w Afryce trwają od lat konflikty o różnym podłożu: etnicznym, ekonomicznym czy politycznym³¹. Ugrupowania, które zgodnie z argumentem jedności mają narzędzia do „łączenia ze sobą tego,

²⁶ Dane UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> [dostęp: 15.09.2015].

²⁷ W latach 2000–2010 indyjskie inwestycje w Afryce wzrastały o 26,6% rocznie, a chińskie – o 91,7%, *Making the Most of Africa's Commodities...*, s. 86.

²⁸ *UNCTAD Handbook of Statistics 2013*, [www.unctad.org](http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx) oraz <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> [dostęp: 15.09.2015].

²⁹ Szerzej: J. Garlińska-Bielawska, *Implications of the Eurozone Crisis for Selected African Countries*, [w:] *Global and Regional Implications of the Euro Area Crisis*, red. E. Molendowski, P. Stanek, Warszawa 2014, s. 193–199.

³⁰ T. Kolasiński, *Zarządzanie postkolonialne. Otoczenie biznesu w Afryce Subsaharyjskiej*, Warszawa 2011, s. 204–203.

³¹ S. Flejterski, L. Jodkowska, *Tendencje i czynniki wzrostu i rozwoju Afryki Subsaharyjskiej – stan i perspektywy*, [w:] *Afryka o godność życia*, red. K.A. Kłosiński, Lublin 2012, s. 160–161.

co do siebie należy” (*putting together that belongs together*), zupełnie ich nie wykorzystują. Przykładem jest Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS), gdzie w ramach jednego ugrupowania połączono dawne kolonie francuskie, angielskie oraz jedną portugalską (Gwineę Bissau). W efekcie w ugrupowaniu funkcjonuje subgrupowanie Zachodnioafrykańska Unia Ekonomiczna i Monetarna (UEMOA), której kraje członkowskie posługują się frankiem CFA, a równocześnie w trakcie tworzenia jest Zachodnioafrykańska Strefa Monetarna (*West African Economic and Monetary Zone – WAMZ*) ze swoją przyszłą walutą ECO. W ten sposób niewątpliwym potencjał aż piętnastu państw Afryki Zachodniej (z Nigerią łącznie) jest rozczłonkowany, a efekty ugrupowania – pomimo czterdziestu lat funkcjonowania – są nader skromne.

Model integracji europejskiej jako wzorzec dla integracji regionalnej w Afryce Subsaharyjskiej

Analiza procesów międzynarodowej integracji gospodarczej w Afryce Subsaharyjskiej prowadzi do wniosku, że przyjęty cel – osiągnięcie poziomu wspólnego rynku czy unii gospodarczej – jest dla tej grupy krajów zbyt ambitny. Jeżeli występuje on w połączeniu z krótkim okresem przeznaczonym na jego osiągnięcie, powoduje to skutek odwrotny od założonego. Problemem integrujących się krajów afrykańskich od lat jest ich niski czy wręcz za niski poziom rozwoju, co w połączeniu z polityczną niestabilnością i brakiem często podstawowej infrastruktury powoduje zaniechanie działań we wcześniej obranym kierunku. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele i są one bardzo złożone. Z reguły przytacza się szereg niesprzyjających regionalizacji warunków: naturalnych, historycznych, politycznych, i trudno winić za to wyłącznie przyjęty model integracji, ale wydaje się, że nie jest on tutaj bez znaczenia. Podstawą modelu europejskiego są silne państwa, a afrykańskie do takich zdecydowanie nie należą. Słabo rozwinięty i mało efektywny system fiskalny sprawia, że brakuje środków na nawet podstawowe funkcjonowanie ugrupowań. Ugrupowań jest zbyt wiele, a brak twardych uregulowań w zakresie członkostwa powoduje, że nakładają się one na siebie i dochodzi do sytuacji nawet wielokrotnego członkostwa (przykładem może być Demokratyczna Republika Konga). To pociąga za sobą dalsze konsekwencje, chociażby w zakresie stosowania reguł pochodzenia towarów. Naśladując wprost rozwiązania europejskie, ugrupowania afrykańskie wykazują szczególne upodobanie do tworzenia unii celnych jako pierwszego etapu integracji regionalnej³². Jak pokazuje doświadczenie, jest to zadanie nieprzystające do rzeczywistych możliwości większości z nich. Proces rozkłada się na lata i w efekcie nie przynosi spodziewanych rezultatów ani w za-

³² P. Draper, *Breaking Free from Europe: Why Africa Needs Another Model of Regional Integration?*, [w:] *Regionalism in a Changing World. Comparative Perspectives in the New Global Order*, ed. by L. Fioramonti, Oxford 2013, s. 63.

kresie rozwoju wewnątrzregionalnego handlu, ani w zakresie wzmocnienia siły przetargowej ugrupowań na arenie międzynarodowej. W zasadzie jedynym afrykańskim ugrupowaniem, któremu udało się wdrożyć (nie bez problemów i wieloletnich opóźnień) rozwiązania wzorowane na europejskich, jest dążąca ku federacji politycznej Wspólnota Afryki Wschodniej (EAC)³³.

Sytuacji próbuje zaradzić Unia Afrykańska, która racjonalizację procesów integracyjnych w Afryce oparła na wybraniu filarów z istniejących ugrupowań i rozpoczęciu w 1994 r. budowy Afrykańskiej Wspólnoty Gospodarczej (AEC). W konsekwencji trzydziestoczeroletniego procesu podzielonego na sześć etapów ma powstać ogólnoafrykańskie ugrupowanie integracyjne o charakterze unii gospodarczo-walutowej ze wspólnym bankiem centralnym, walutą i afrykańskim parlamentem. Tak więc rozwiązanie dokładnie wzorowane na modelu europejskim. O jego ułomności w realiach afrykańskich może świadczyć fakt, że widać już zasadnicze opóźnienia w jego realizacji.

Podsumowanie

Na rzecz integracji regionalnej w Afryce istnieje wiele teoretycznie uzasadnionych zarówno ekonomicznych, jak i politycznych argumentów. Jednocześnie na kontynencie istnieje od lat szereg ugrupowań, których funkcjonowanie zdeterminowane jest przez wewnętrzne i zewnętrzne warunki, a większość rozwiązań wzorowana jest na europejskich. Analiza efektów ich funkcjonowania prowadzi do wniosku, że rozwiązania te w tej części świata nie spełniły swojego zadania. Nie pomogły one Afryce ani się rozwinąć, ani zintegrować. W połączeniu z kryzysem wielu postkolonialnych państw regionu oraz licznymi programami, które okazywały się nieskuteczne w stymulowaniu pozytywnych reakcji pomiędzy regionalizacją a globalizacją, sprawiło to, że pod koniec XX w. Afryka pozostawała na peryferiach gospodarki światowej.

Wiek XXI w. przyniósł jednak widoczne zmiany, przede wszystkim w otoczeniu gospodarczym kontynentu. Okres ten z perspektywy Afryki można (prawdopodobnie jeszcze nieco na wyrost) nazwać końcem dominacji Europy i Stanów Zjednoczonych. Do gry o afrykańskie rynki weszli (z powodzeniem) nowi gracze: przede wszystkim Chiny i Indie. Jednocześnie pozostawanie poza głównym nurtem światowej gospodarki paradoksalnie opłaciło się Afryce: została ona tylko w nieznaczny sposób dotknięta ostatnim światowym kryzysem gospodarczym. Zwiększone zapotrzebowanie na surowce skutkuje ponad 5% tempem wzrostu w Afryce Subsaharyjskiej, a nowa „filozofia inwestowania” zewnętrznego (szczególnie ze strony Chin) zapewniła wielu gospodarkom znaczący dopływ kapitału, często przeznaczanego również na inwestycje infrastrukturalne, których niedobór

³³ Szerzej: J. Garlińska-Bielawska, *Idea federacji politycznej w praktyce integracji państw Afryki Wschodniej*, „International Business and Global Economy” 2014, nr 33, s. 238–248.

jest jedną z podstawowych barier utrudniających postęp integracji. Oprócz wielu szans, ta nowa sytuacja na kontynencie niesie też wiele zagrożeń: może ułatwiać zacieśnianie więzi integracyjnych i wejście na ścieżkę długofalowego rozwoju, ale i sprzyjać dezintegracji, pogłębiając układ zależności o charakterze neokolonialnym, w dłuższej perspektywie ten rozwój utrudniających. Konieczna wydaje się więc weryfikacja zastosowanego modelu integracji afrykańskiej w nowych warunkach gospodarczych, jak również zmiana podejścia społeczności międzynarodowej do tej kwestii, skutkująca optymalną dla Afryki interakcją pomiędzy regionalizmem na kontynencie i globalizacją w gospodarce światowej.

Determinants of African integration processes in the light of European Integration Model

The paper aims at analysing the determinants of regional economic integration in Sub-Saharan Africa in relation to the European model of integration, perceived as a benchmark for the region. The paper employs analytic-descriptive analysis, using national and international literature sources and statistical data of the United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD. Research results show that regional integration processes in Africa are determined by natural conditions, economic and political determinants, as well as by adopted model of integration. As integration effects in Africa prove to be highly unsatisfactory, a critical review of adopted integration model seems to be necessary. International institutions should also verify their approach to African integration in order to provide this continent with an optimal balance between local regionalism and economic globalization.

Key words: Regional Economic Integration, Integration Model, Determinants of integration process, Less Developed Countries, Africa

