Trade.gov.pl



Afryka:
między liberalizacją a protekcjonizmem

PAIH
Grupa PFR

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, listopad, 2026

Spis treści

Wolny handel czy protekcjonizm 4
Działania na rzecz liberalizacji handlu 6
Zakazy importowe 8
Kontyngenty i licencje importowe 10
Certyfikacja 11
Cła i podatki 13
Praktyka administracyjna 14
Ograniczenia eksportu surowców 15
Bariery w zamówieniach publicznych 17
Bariery dla inwestorów 18
Wnioski i perspektywy 19

Afryka: między liberalizacją a protekcjonizmem. Anatomia barier eksportowych i regionalne różnice w praktyce prowadzenia biznesu.

Państwa afrykańskie stoją przed dylematem, czy rozwijać wolny handel, czy wprowadzać rozwiązania protekcjonistyczne. Wolny handel daje szansę na integrację wewnątrz kontynentu oraz zapewnienie ludności dostępu do tanich produktów. Protekcjonizm z kolei stwarza nadzieję na wyjście z modelu ekonomicznego, w którym Afryka eksportuje tanie surowce i importuje znacznie droższe towary przetworzone, notując przy tym ujemny bilans wymiany zagranicznej. Decyzje afrykańskich rządów mają też mają wpływ na działalność prowadzoną przez polskich eksporterów. Dlatego w niniejszej analizie zbadane zostały tendencje i regulacje obowiązujące w poszczególnych państwach.

Mentalność polskich przedsiębiorców w ciągu ostatnich 40 lat kształtowana była przekonaniem o wyższości wolnego rynku nad rozwiązaniami protekcjonistycznymi. Po trudnych latach 90. udało im się dostosować do globalnych wymogów i wykorzystać swoje przewagi nad zagraniczną konkurencją. Z tego względu często są przekonani, że ich zagraniczni klienci powinni działać według tej samej logiki. Niemniej od kilku lat na świecie obserwowany jest powrót do rozwiązań protekcjonistycznych, a kraje afrykańskie coraz częściej je wdrażają. Z tego względu polscy eksporterzy powinni zmodyfikować swoje strategie wejścia na rynki afrykańskie, by nie

tracić czasu i energii na działania, które nie są w stanie przynieść oczekiwanych rezultatów.

Wolny handel czy protekcjonizm

Liberalna polityka handlowa pozwala stosującym ją państwom uzyskać dostęp do towarów, które nie są w nich produkowane, w tym do nowych technologii. Żywność importowana z Europy jest tańsza wtedy, gdy kraj nie nakłada ceł na jej import. Ma to znaczenie zwłaszcza dla najuboższych krajów, takich jak Sudan Południowy, w których koszt importowanej żywności jest i tak wysoki ze względu na kosztowny i logistycznie utrudniony transport z portów, często po gruntowych drogach. W tego rodzaju krajach, w wyniku wojen i przesiedleń ludności, nie wykształciło się wydajne rolnictwo pozwalające zapewnić samowystarczalność żywnościową dla rosnącej populacji. Szczególnie ważna jest liberalizacja handlu wewnątrz kontynentu. Każdy kraj ma swoje bogactwa naturalne w postaci minerałów lub płodów rolnych. Część państw posiada też do pewnego stopnia rozwinięty przemysł. Eliminacja barier celnych pozwoliłaby im na wzajemną wymianę handlową na zasadach win-win. Jednolity rynek afrykański byłby też korzystny dla UE, gdyż warunki wejścia byłyby bardziej przewidywalne niż w przypadku obecnych 54 państw. Barierą w rozwoju afrykańskiego wspólnego rynku jest niedostateczna liczba połączeń infrastrukturalnych wewnątrz kontynentu. Z kolei barierą wolnego handlu Afryki z resztą świata jest to, że stwarza on sytuację, w której łatwiej prowadzi się działalność importową niż produkcyjną, co utrwala model eksportu surowców i importu produktów przetworzonych.

Po globalnym kryzysie z lat 2008–2010, a zwłaszcza po załamaniu cen ropy w 2014 r., część państw afrykańskich sięgnęła po rozwiązania protekcjonistyczne. Dotyczy to przede wszystkim eksporterów węglowodorów: spadek dochodów z eksportu doprowadził tam do deficytów handlowych i odpływu rezerw walutowych, co ograniczyło możliwości interwencji na rynku wewnętrznym, służącej utrzymaniu poziomu życia obywateli. Dobrze widać to na przykładzie Algierii, której rezerwy walutowe spadły według Banku Światowego ze 194 mld USD w 2013 r. do ok. 108 mld USD w 2016 r. Wprowadzane przez jej rząd ograniczenia importu mają służyć kilku celom. Pierwszym jest równoważenie bilansu handlowego. Gdy import nie przeważa nad eksportem, kraj nie traci rezerw. Z kolei ograniczenia inwestycyjne mają zmniejszyć ryzyko odpływu zagranicznego kapitału podczas globalnych kryzysów finansowych. Po drugie, bariery dla importu są próbą zmuszenia rodzimych firm do inwestowania, co ma być sposobem na uprzemysłowienie kraju. Po trzecie, w wielu państwach afrykańskich cła należą do najłatwiej ściąganych danin, bo pobiera się je na granicy. Według OECD w 2021 r. podatki od handlu zagranicznego zapewniały średnio 13,3 proc. dochodów podatkowych 28 badanych państw afrykańskich. Po czwarte, rozwiązania protekcjonistyczne służą często interesom elity rządzącej. Eliminują bowiem zagraniczną konkurencję lub zmuszają ją do podzielenia się zyskami. Z kolei licencjonowanie importu jest sposobem na pozbycie się przez miejscową elitę konkurencji lokalnej, gdy mniejsi przedsiębiorcy nie mogą importować towarów, wówczas posiadacze licencji gromadzą większe zyski. Zatem wadą protekcjonizmu jest utrwalanie systemów oligarchicznych. Z kolei niski poziom konkurencji prowadzi do obniżenia jakości towarów, zahamowania transferu technologii oraz do wzrostu cen lub nawet do niedoborów towarów na poszczególnych rynkach.

Działania na rzecz liberalizacji handlu

Rozwojowi wolnego handlu ma służyć przekształcenie w 2002 r. Organizacji Jedności Afrykańskiej (OJA) w Unię Afrykańską (UA). UA jest strukturą wzorowaną na Unii Europejskiej (UE). Jej celem jest integracja Afryki. Głównym narzędziem integracji jest Afrykańska Kontynentalna Strefa Wolnego Handlu (AfCFTA). Porozumienie o jej utworzeniu przedstawiono do podpisu w marcu 2018 r. w Kigali, w życie weszło w maju 2019 r., a handel na jego zasadach ruszył w styczniu 2021 r. Do września 2026 r. ratyfikowało je 50 państw (ostatnio Somalia). Poza porozumieniem pozostają Benin, Libia, Sudan i Sudan Południowy, a Erytrea go nie podpisała. Porozumienie zakłada zniesienie ceł na 90 proc. pozycji taryfowych w handlu wewnątrzafrykańskim w ciągu 5 lat, a w przypadku krajów najsłabiej rozwiniętych – 10 lat.

AfCFTA jest zwieńczeniem inicjatyw integracji gospodarczej istniejących w poszczególnych częściach kontynentu. Jedną z największych jest Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej (COMESA). Działa od 1994 r., w 2000 r. utworzył strefę wolnego handlu, a unia celna (ogłoszona w 2009 r.) wciąż nie funkcjonuje w pełni. COMESA zrzesza 21 państw: Dżibuti, Erytreę, Etiopię, Somalię, Egipt, Libię, Sudan, Tunezję, Komory, Madagaskar, Mauritius, Seszele, Burundi, Kenię, Malawi, Rwandę, Ugandę, Eswatini, Zambię, Zimbabwe i Demokratyczną Republikę Konga (DRK). Ważną unią celną, a zarazem wspólnym rynkiem, jest też Wspólnota Wschodnioafrykańska (EAC), działająca od 2000 r. W jej skład wchodzi 8 państw: Kenia, Tanzania, Uganda, Burundi, Rwanda, Sudan Południowy, DRK i Somalia. Od 1992 r. istnieje Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (SADC), zrzeszająca: RPA, Angolę, Botswanę, Komory, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibię, DRK, Seszele, Eswatini, Tanzanię, Zambię i Zimbabwe. W 1983 r. powstała Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Środkowej

(CEEAC), do której należą: Angola, Burundi, Kamerun, Republika Środkowoafrykańska (RŚA), Kongo, DRK, Gabon, Gwinea Równikowa, Czad oraz Wyspy Świętego Tomasza i Książęca. Rwanda w czerwcu 2025 r. ogłosiła wystąpienie z organizacji. Z kolei od 1975 r. istnieje Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS). Należą do niej: Benin, Republika Zielonego Przylądka, Wybrzeże Kości Słoniowej (WKS), Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea-Bissau, Liberia, Nigeria, Senegal, Sierra Leone i Togo. Państwa ECOWAS dążą do wprowadzenia wspólnej waluty Eco – według komunikatu szczytu z lipca 2026 r. ma ona ruszyć w 2027 r.

Ułatwieniem dla handlu są unie monetarne franka afrykańskiego (CFA). Do Zachodnioafrykańskiej Unii Gospodarczej i Walutowej (UEMOA) należą Benin, Burkina Faso, Gwinea-Bissau, WKS, Mali, Niger, Senegal i Togo. W skład Wspólnoty Gospodarczej i Walutowej Afryki Środkowej (CEMAC) wchodzą: Kamerun, RŚA, Czad, Gwinea Równikowa, Gabon i Kongo. W obydwu przypadkach obowiązuje sztywny kurs franka CFA wobec euro, zgodnie z którym 1 euro kosztuje 655,957 franka CFA.

W latach 1998–2005 weszły w życie układy stowarzyszeniowe UE z Tunezją (1998), Marokiem (2000), Egiptem (2004) i Algierią (2005). Miały one zapewnić wolny handel z tymi państwami, jednak wiele ich zapisów nie jest przestrzeganych – w przypadku Algierii: Unia Europejska w 2024 r. wszczęła procedurę rozstrzygania sporów, a w 2025 r. wystąpiła o powołanie panelu arbitrażowego. UE ma też umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA) z 15 państwami Afryki Subsaharyjskiej: z Botswaną, Eswatini, Lesotho, Mozambikiem, Namibią i RPA (od 2016 r.), z Komorami, Madagaskarem, Mauritiusem, Seszelami i Zimbabwe (od 2012 r.), z Kenią (od lipca 2024 r.) oraz umowy przejściowe z Kamerunem, Ghaną i WKS, w dwóch ostatnich przypadkach stosowane od 2016 r.

Tabela 1. Rodzaje barier handlowych w wybranych państwach Afryki

Rodzaje barier handlowych w wybranych państwach Afryki

Państwa uszeregowane według liczby rodzajów barier opisanych w analizie.

	bariery dla importu	ograniczenia eksportu surowców	bariery w zamówieniach publicznych	bariery dla inwestorów
Algieria	●		●	●
Maroko	●	●	●	
Nigeria	●	●		
Wybrzeże Kości Słoniowej	●	●		
Angola	●			
DR Konga		●		
Egipt	●			
Etiopia	●			
Ghana		●		
Kamerun	●			
Kenia		●		
Malawi		●		
RPA	●			
Senegal	●			
Tunezja	●			
Uganda	●			
Zambia		●		
Zimbabwe		●		

Źródło: opracowanie redakcji na podstawie analizy M. Pawłowskiego, zweryfikowane w bazie barier handlowych Komisji Europejskiej (Access2Markets), raporcie USTR „National Trade Estimate 2026" i aktach prawnych państw; stan na wrzesień 2026 r.

Zakazy importowe

Najbardziej drastyczną formą protekcjonizmu są zakazy importowe. W Algierii od stycznia 2024 r. obowiązuje zakaz importu wyrobów końcowych z marmuru i ceramiki, a od 2021 r. wstrzymano import części przetworów spożywczych, m.in. konserw rybnych, wędlin drobiowych, jogurtów i lodów. W 2025 r. częściowo zalegalizowano tzw. import w walizkach, czyli drobny import prowadzony przez osoby fizyczne: mikroimporter musi się zarejestrować, uzyskać roczne zezwolenie ministerstwa handlu zagranicznego i przed każdą operacją złożyć deklarację. Import nowych samochodów był przez kilka lat praktycznie wstrzymany; od listopada 2022 r. mogą go prowadzić dealerzy zatwierdzeni przez ministra przemysłu,

na podstawie zezwoleń. Samochody produkowane w Algierii korzystają przy tym ze zwolnień podatkowych, z których nie korzystają auta importowane. Import używanych maszyn rolniczych (do 7 lat) jest z kolei dozwolony tylko na własne potrzeby: sprowadzić je może posiadacz karty rolnika lub podmiot wpisany do rejestru handlowego, który musi uruchomić maszynę w ciągu 6 miesięcy.

W **Angoli** od lipca 2025 r. licencje importowe na zboża (m.in. pszenicę, kukurydzę i ryż) oraz cukier wydaje się wyłącznie na towar w workach typu big bag, co wyklucza import w opakowaniach do 5 kg. Od 2026 r. zasadę rozszerzono m.in. na koncentrat pomidorowy i detergenty w proszku.

W **Etiopii** od 2024 r. obowiązuje zakaz importu nowych i używanych pojazdów spalinowych; dozwolone są hybrydy. Rozwiązanie to ma zmniejszyć zależność kraju od importu ropy naftowej.

W **Maroku** od 2021 r. zakazany jest import roślin ozdobnych z państw, w których wystąpiła bakteria Xylella fastidiosa, w tym z części państw UE.

W **Nigerii** od 2002 r. istnieje lista towarów zakazanych w imporcie, która regularnie się zmienia. Od kwietnia 2026 r. obejmuje 17 pozycji i dotyczy tylko towarów spoza ECOWAS; są na niej m.in. drób, wieprzowina, wołowina, jaja, rafinowane oleje roślinne, cement w workach, niektóre leki, mydła i detergenty oraz koncentrat pomidorowy.

W **Senegalu** we wrześniu 2025 r., w celu wzmocnienia rodzimej produkcji leków, zawieszono na rok import 14 substancji leczniczych.

W **Tunezji** od 2016 r. obowiązuje zakaz importu szeregu roślin mogących przenosić bakterię Xylella fastidiosa, a z powodu zarazy ogniowej – także zakaz importu jabłek.

RPA nie uznaje unijnej regionalizacji afrykańskiego pomoru świń, przez co wstrzymuje import wieprzowiny z całych państw, w których wykryto chorobę, a nie tylko z objętych nią regionów.

Kontyngenty i licencje importowe

Mniej drastycznym środkiem jest wprowadzanie kontyngentów oraz licencjonowanie importu. Jest to sposób na redukcję importu poszczególnych towarów, ale nie na jego całkowite ograniczenie. Zmniejszenie liczby importerów służy też zwiększeniu kontroli państwa nad tym zjawiskiem. Zdarza się, że wprowadzanie kontyngentów jest etapem wstępnym do całkowitego zakazu importu. Tak było w Algierii, gdzie w 2016 r. kontyngent na import samochodów obniżono ze 152 tys. do 83 tys. sztuk, a w kolejnych latach import praktycznie wstrzymano.

Od lipca 2025 r. algierscy importerzy muszą przedstawiać półroczne programy prognozowanego importu, zatwierdzane przez ministerstwo właściwe dla danego sektora i ministerstwo handlu zagranicznego; bez zatwierdzonego programu bank nie otworzy akredytywy. Wyłącznym importerem pszenicy jest od 2021 r. państwowa agencja OAIC.

W 2019 r. **Angola** wprowadziła kontyngenty i licencje importowe dla 54 produktów, a ograniczenia ilościowe miały obowiązywać od 2022 r. Nowy system licencji nieautomatycznych wprowadził dekret z 2023 r., a w maju 2025 r. ogłoszono listę objętych nim dóbr powszechnego spożycia: mięsa, ryb, nabiału, zbóż i mąki, owoców, warzyw, olejów, cukru, soli i środków higieny.

Od 2010 r. **Nigeria** wydaje licencje na import cementu luzem w ramach kontyngentu 2,5 mln t. Produkty regulowane przez agencję NAFDAC, m.in.

żywność, napoje i leki, muszą być w niej zarejestrowane, a opłaty za rejestrację produktów importowanych są wyższe niż krajowych.

W **Maroku** od lipca 2026 r. licencji importowej wymaga import ziemniaków krojonych i mrożonych.

Certyfikacja

Bardziej wysublimowanym sposobem na ograniczenie importu jest uzależnienie pozwolenia od wykazania spełniania lokalnych norm. W pewnych przypadkach takie działania mogą być uzasadnione, częściej jednak jest to sprytny sposób na zablokowanie importu. Tego typu rozwiązania często też prowadzą do nietransparentnych sytuacji stwarzających przestrzeń dla korupcji i nepotyzmu.

W **Algierii** od czerwca 2023 r. certyfikaty halal dla żywności importowanej z Europy, m.in. mięsa, nabiału, tłuszczów zwierzęcych i słodyczy, może wystawiać wyłącznie Wielki Meczet w Paryżu. Certyfikaty innych jednostek nie są honorowane. Ponadto od 1991 r. importerzy zwierząt i produktów pochodzenia zwierzęcego, zwłaszcza mleka i nabiału, muszą przed transakcją uzyskać zezwolenie sanitarne (DSI). Według Komisji Europejskiej od sierpnia 2024 r. nie wydaje się ich dla produktów francuskich, a przepisy nie określają terminu na wydanie zezwolenia. Dodatkowo, wbrew umowie stowarzyszeniowej z UE, algierscy celnicy żądają świadectwa pochodzenia EUR.1 także przy przesyłkach o wartości do 6000 euro, dla których umowa dopuszcza deklarację pochodzenia na dokumentach handlowych.

W **Maroku** od lutego 2019 r. obowiązuje ocena zgodności z normami marokańskimi importowanych produktów elektrycznych i zabawek. W praktyce, by uzyskać certyfikat zgodności, niezbędny do wejścia na rynek

marokański, produkt musi przejść badanie zgodności z normami elektrycznymi i magnetycznymi. Obowiązkowe jest przygotowanie technicznego dossier zawierającego informacje o sposobie wytwarzania materiałów i komponentów wykorzystanych do produkcji towaru.

Od lutego 2020 r. importowane produkty przemysłowe objęte marokańską ustawą o bezpieczeństwie produktów wymagają kontroli zgodności prowadzonej przez jedną z pięciu prywatnych firm wskazanych przez ministerstwo przemysłu i handlu (Bureau Veritas, Applus-Fomento, TÜV Rheinland, SGS Maroc i Intertek). Wymóg ten obowiązuje, choć marokańskie normy w większości odpowiadają europejskim.

W **Nigerii** przed załadunkiem na statek importer musi uzyskać certyfikat zgodności importowanego towaru z normami Nigeryjskiej Organizacji Standaryzacyjnej (SON). Koszt certyfikatu to ok. 500 USD za kontener lub za pojedynczy produkt. Jeżeli w kontenerze znajduje się kilka różnych produktów, wówczas opłata naliczana jest od każdego pojedynczego produktu. Certyfikat jest ważny od 6 miesięcy do 1 roku. Od 2013 r. trzeba też zarejestrować produkty online i obowiązuje dodatkowa opłata rejestracyjna.

W **Ugandzie** towary objęte obowiązkowymi normami muszą mieć certyfikat zgodności wydany przed wysyłką przez firmę inspekcyjną działającą na zlecenie Ugandyjskiego Narodowego Biura Norm (UNBS); bez niego towar przechodzi inspekcję po przybyciu i obciąża go dopłata w wysokości 15 proc. wartości CIF.

W **Tunezji** od 2006 r. płytki ceramiczne muszą spełniać krajowe wymogi techniczne, a opony przechodzą kontrolę i nie mogą zostać dopuszczone do obrotu później niż 6 miesięcy od daty produkcji. Z kolei od 2017 r. importerzy

kosmetyków, zabawek i wyposażenia szkolnego muszą przedstawić certyfikat dopuszczenia do sprzedaży w kraju pochodzenia produktu.

W **RPA** wnioski o dopuszczenie owoców z UE latami czekają na zakończenie analizy ryzyka fitosanitarnego. Z kolei produkty elektryczne i elektrotechniczne muszą otrzymać pozwolenie na import od Narodowego Regulatora Specyfikacji Obowiązkowych (NRCS). Badana jest efektywność energetyczna, oszczędność energii i kwestie bezpieczeństwa. Dodatkowo produkty wywołujące wpływ elektromagnetyczny muszą mieć certyfikat zgodności z południowoafrykańskimi normami wydany przez Południowoafrykańskie Biuro Norm (SABS).

W marcu 2022 r. egipski urząd celny wprowadził dodatkowy wymóg dla żywności importowanej m.in. z 11 państw członkowskich UE: dopuszczenie przez Egipski Narodowy Urząd Bezpieczeństwa Żywności (NFSA) po badaniu radioaktywności.

Cła i podatki

Część państw stosuje wysokie cła oraz dodatkowe podatki od produktów importowanych, które mają uczynić je nieatrakcyjnymi dla lokalnych odbiorców.

W **Algierii** stawki cła wynoszą od 5 do 60 proc. W 2019 r. wprowadzono ponadto dodatkową opłatę ochronną DAPS w wysokości od 30 do 200 proc., obejmującą ponad tysiąc pozycji taryfowych; od 2023 r. nie stosuje się jej do importu na podstawie umów preferencyjnych, w tym z UE.

Kamerun w 2018 r. wprowadził specjalną akcyzę w wysokości 0,5 proc. na towary importowane spoza wspólnoty CEMAC; w 2022 r. podniesiono ją do 1 proc.

W **WKS** importowany alkohol jest opodatkowany wyżej niż produkowany lokalnie. Przepisy unii gospodarczo-walutowej UEMOA ograniczają stawki akcyzy do 15–50 proc. Akcyza na likiery wynosi w WKS 45 proc., ale jest naliczana od podstawy powiększonej o 25 proc. i o 20-proc. cło, przez co efektywne obciążenie przekracza pułap UEMOA. Dochodzi do tego 18-proc. VAT.

W **Tunezji** w 2018 r. podniesiono cło na część produktów rolnych do 15 proc., na część produktów rolnych i przetworzonych do 36 proc., a na produkty przemysłowe z 20 do 30 proc.; podwyżka nie objęła towarów przemysłowych z UE, chronionych umową stowarzyszeniową. Na wiele produktów, m.in. samochody, nałożono też akcyzę od 10 do 340 proc. W 2022 r. dla towarów z kilkudziesięciu działów taryfy podniesiono stawki celne z 30 do 43 proc. oraz z 36 do 50 proc., a na świeże banany i telefony nałożono cło w wysokości odpowiednio 50 i 20 proc.

Praktyka administracyjna

Barierą dla importu bywają nie tylko przepisy, ale sama praktyka administracyjna, która jest z nimi niezgodna lub jest ich nadinterpretacją.

Egipt jako członek Światowej Organizacji Handlu (WTO) zobowiązany jest naliczać cło od wartości transakcyjnej towarów. W praktyce jednak egipscy celnicy nie zawsze się do tego stosują i ustalają podstawę naliczenia cła uznaniowo. Zdarza się, że do wartości części zamiennych wysyłanych nieodpłatnie w ramach umów serwisowych celnicy doliczają 50 proc. na podstawie cen z Internetu, zamiast opierać się na fakturach.

W sierpniu 2020 r. unijny eksporter drewna bukowego otrzymał od Egipskiej Generalnej Organizacji na rzecz Kontroli Eksportu i Importu (GOEIC) odmowę

części wyładunku towaru z powodu podejrzenia jego skażenia cezem. Nie został jednak przedstawiony protokół z decydującego pomiaru. Od listopada 2021 r. podobne wątpliwe pomiary stosowano także wobec innych produktów, m.in. permeatu serwatkowego i mebli biurowych.

Marokańscy celnicy oczekują deklaracji pochodzenia podpisanej i opieczętowanej przez służby celne państwa członkowskiego UE, mimo iż jest to niezgodne z umową stowarzyszeniową Maroko-UE. Powoduje to dodatkowe koszty i opóźnienia dla eksporterów.

Tabela 2. Bariery dla importu według rodzaju

Bariery dla importu według rodzaju

Państwa, w których analiza opisuje co najmniej jedną barierę importową.

	zakazy importowe	kontyngenty i licencje	certyfikacja	cła i podatki	praktyka administracyjna
Algieria	●	●	●	●	·
Maroko	●	●	●	·	●
Nigeria	●	●	●	·	·
Tunezja	●	·	●	●	·
Angola	●	●	·	·	·
Egipt	·	·	●	·	●
RPA	●	·	●	·	·
Etiopia	●	·	·	·	·
Kamerun	·	·	·	●	·
Senegal	●	·	·	·	·
Uganda	·	·	●	·	·
Wybrzeże Kości Słoniowej	·	·	·	●	·

Źródło: opracowanie redakcji na podstawie analizy M. Pawłowskiego, zweryfikowane w bazie barier handlowych Komisji Europejskiej (Access2Markets), raporcie USTR „National Trade Estimate 2026" i aktach prawnych państw; stan na wrzesień 2026 r.

Ograniczenia eksportu surowców

Kolejnym protekcjonistycznym narzędziem są zakazy eksportowe. Rozwiązanie to przyjmuje coraz więcej państw, ponieważ, w przeciwieństwie do środków antyimportowych, jest ono potencjalnie mniej konfliktowe

względem zagranicznych partnerów. Teoretycznie dotyczy ono bowiem podmiotów krajowych. Zakaz eksportu poszczególnych surowców ma na celu zmuszenie podmiotów rodzimych zajmujących się ich pozyskiwaniem lub zagranicznych importerów do rozwoju przetwórstwa. W ten sposób zamiast surowców na eksport mają trafiać produkty końcowe lub chociaż półprodukty. Jest to zatem poświęcenie bieżących dochodów z eksportu na rzecz ich wzrostu po zakończeniu transformacji gospodarczej. Zakazy te bywają jednak często nieskuteczne. Eksporterzy znajdują sposoby, by uzyskać „w drodze wyjątku" zezwolenie na eksport określonej ilości produktu lub w ostateczności mogą organizować przemyt surowców do pobliskich państw, w których nie ma zakazów eksportowych. Niemniej samo wprowadzenie zakazów prowadzi do utrudnień w zakresie eksportu, zwiększa jego koszt i podnosi cenę danego surowca na światowych rynkach.

W 2001 r. Maroko objęło eksport surowych skór licencjonowaniem, a w 2002 r. zniosło je dla części gotowych wyrobów skórzanych. Licencji wymaga nadal m.in. eksport surowych skór i półproduktu wet blue.

W lipcu 2026 r. Nigeria, Ghana, WKS i Kamerun podpisały w Abudży deklarację o wspólnym odchodzeniu od eksportu surowych ziaren kakaowca na rzecz przetwórstwa, choć nigeryjski rząd zaprzeczył, by planował zakaz eksportu. Nigeria zakazała natomiast w 2025 r. eksportu surowych orzechów shea (zakaz przedłużono do lutego 2027 r.), a jej lista towarów zakazanych w eksporcie obejmuje m.in. kukurydzę, drewno, surowe skóry i złom. Ghana od 2023 r. zakazuje eksportu nieprzetworzonego litu, od 2014 r. – palisandru, a od maja 2025 r. eksport złota z małych kopalń prowadzi wyłącznie państwowa rada GoldBod. Z kolei WKS zakazuje eksportu surowych orzechów nerkowca drogą lądową.

W Kenii obowiązuje zakaz eksportu surowych orzechów makadamia, w lipcu 2025 r. rozszerzony na tranzyt, a ustawa z 2015 r. zakazuje eksportu złomu (od maja 2024 r. nie wydaje się też licencji eksportowych). W październiku 2025 r. Malawi zakazało eksportu nieprzetworzonych surowców mineralnych. Zambia stosuje z kolei 10-proc. cło eksportowe na koncentraty miedzi, od sierpnia 2025 r. zawieszone dla wskazanych kopalń do 30 września 2026 r.

Pod koniec czerwca 2026 r. DRK zakazała eksportu koncentratów miedzi i kobaltu; minister górnictwa może przyznawać roczne odstępstwa w przypadkach uznanych za strategiczne. Wprowadzono też podatek od produktów ubocznych rafinacji, naliczany z zastosowaniem 55-proc. współczynnika wyceny. Zakazy eksportu koncentratów DRK wprowadzała już w latach 2013, 2019 i 2023, z licznymi odstępstwami, a w 2025 r. zawiesiła na kilka miesięcy eksport kobaltu, po czym zastąpiła zawieszenie kwotami.

W lutym 2026 r. Zimbabwe zawiesiło ze skutkiem natychmiastowym eksport surowych minerałów, w tym koncentratów platynowców, chromu, niklu i litu, obejmując zakazem także ładunki w drodze. W kwietniu 2026 r. eksport koncentratów litu dopuszczono ponownie w ramach kwot i z 10-proc. cłem, do czasu pełnego zakazu od 2027 r. Botswana zapowiada z kolei odejście od eksportu nieobrobionych diamentów, ale zakazu dotąd nie wprowadziła.

Bariery w zamówieniach publicznych

W Algierii i Maroku obowiązują preferencyjne przepisy dla miejscowych firm biorących udział w przetargach publicznych. Od 2010 r. produkty pochodzenia algierskiego i firmy z przewagą kapitału algierskich rezydentów korzystają w przetargach z preferencji cenowej do 25 proc.; pełną preferencję mają firmy w całości krajowe. Oznacza to, że ich oferta wygra

przetarg, jeśli będzie tańsza niż oferty innych firm algierskich i droższa o nie więcej niż 25 proc. od ofert firm zagranicznych. W Maroku obowiązuje podobny mechanizm z preferencją 15 proc.; przy zamówieniach o wartości powyżej 100 mln dirhamów (ok. 9 mln euro) nadwyżkę ponad tę kwotę objęto preferencją 7,5 proc. Od 2023 r. 30 proc. zamówień publicznych musi być zlecone małym i średnim przedsiębiorstwom, spółdzielniom, związkom spółdzielczym lub podmiotom prowadzącym jednoosobową działalność gospodarczą. Zamawiający mają przy tym ograniczać zakupy produktów importowanych, chyba że brak ich marokańskich odpowiedników, a wykonawca zobowiązuje się do zatrudniania lokalnej siły roboczej.

Bariery dla inwestorów

W Algierii istnieją także bariery dla inwestorów. Mają one służyć ograniczeniu odpływu kapitału inwestycyjnego w czasie globalnych kryzysów oraz zwiększeniu kontroli państwa nad kapitałem.

W Algierii w latach 2009–2021 przepisy wobec inwestorów zaostrzano, a od 2022 r. są łagodzone. Od 2009 r. obowiązywała ogólna zasada, zgodnie z którą udział kapitału zagranicznego w algierskiej spółce nie może przekraczać 49 proc. (tzw. zasada 51/49). W 2020 r. zawężono ją do handlu towarami przeznaczonymi do odsprzedaży i do sektorów strategicznych, a w 2021 r. wyliczono działalności strategiczne, m.in. usługi agentów i pośredników w transporcie morskim. W sierpniu 2025 r. w górnictwie podniesiono dopuszczalny udział kapitału zagranicznego do 80 proc., a od listopada 2025 r. zbycie udziałów na rzecz cudzoziemców w sektorach strategicznych wymaga uprzedniej zgody.

W RPA Karta Górnicza z 2018 r. wymagała, by 70 proc. wydatków na towary górnicze trafiało do producentów z RPA, ale we wrześniu 2021 r. sąd uchylił ten wymóg, uznając kartę za dokument polityki, a nie akt prawny.

Wnioski i perspektywy

Według unijnej bazy barier handlowych Access2Markets, prowadzonej przez Komisję Europejską, we wrześniu 2026 r. aktywne bariery dla unijnych eksporterów notowano w 12 z 55 państw Unii Afrykańskiej – łącznie 51 barier, najwięcej w Algierii (13), RPA i Maroku (po 8). Problem polega na tym, że w tym gronie jest siedem największych gospodarek kontynentu: RPA, Egipt, Nigeria, Algieria, Maroko, Angola i Kenia. Według OECD w 2024 r. co najmniej jeden zakaz eksportu surowców stosowało 10 państw afrykańskich. Państwa, które nie zdążyły rozwinąć własnego przemysłu (a często nawet rolnictwa), nie posiadają zazwyczaj dostatecznej siły nabywczej, by być atrakcyjnymi importerami. Z kolei państwa, które zbudowały podstawy dobrobytu na bazie przemysłu, górnictwa lub rolnictwa albo mają ambicje rozwojowe w tym zakresie, często decydują się na podejmowanie działań służących ochronie produkcji lokalnej przed zagraniczną konkurencją. W ciągu ostatnich lat widoczne są w Afryce zarówno działania na rzecz rozwoju wolnego handlu wewnątrz kontynentu afrykańskiego, jak i wprowadzanie rozwiązań protekcjonistycznych wobec państw spoza kontynentu. W dającej się przewidzieć przyszłości obydwie tendencje będą rosnąć, choć silniejszy wydaje się trend protekcjonistyczny. Jest on też łatwiejszy do wprowadzenia oraz zgodny ze światowymi tendencjami zapoczątkowanymi przez prezydenturę Donalda Trumpa w USA.

Polskie firmy, tworząc strategie ekspansji na rynki afrykańskie, muszą brać pod uwagę trendy handlowe panujące na tym kontynencie. W coraz większej liczbie branż prowadzenie tradycyjnego modelu handlu poprzez sieci dystrybutorów będzie niemożliwe lub utrudnione. Jednocześnie wobec tendencji do znoszenia barier handlowych wewnątrz kontynentu, znaczenia zaczną nabierać kontakty z bogatymi i wpływowymi przedsiębiorcami afrykańskimi wykazującymi ambicje przemysłowe. Wobec powyższego najskuteczniejszym rozwiązaniem, choć wymagającym długotrwałych przygotowań i negocjacji, wydaje się być tworzenie partnerstw. Po stronie partnera afrykańskiego powinno być zapewnienie kapitału i surowców niezbędnych do realizacji części produkcji, z kolei strona polska powinna dostarczać know-how i półprodukty, które byłyby integrowane w fabrykach na terenie Afryki. Tego rodzaju zakłady powinny być zlokalizowane w państwach mających dostęp do portów, dobre warunki inwestycyjne i co najmniej poprawne relacje ze swoimi sąsiadami.

Materiał został przygotowany we współpracy z Instytutem Nowej Europy.



Maciej Pawłowski

Ekspert Instytutu Nowej Europy oraz
portalu XYZ.pl ds. afrykańskich i
śródziemnomorskich.

INSTYTUT NOWEJ EUROPY

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH") i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiejkolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiekolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Trade.gov.pl

www.trade.gov.pl

Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR