

ANALIZA POTENCJAŁU RYNKÓW AFRYKI SUBSAHARYJSKIEJ

STRESZCZENIE

Przygotowano dla:



**URZĄD MARSZAŁKOWSKI
WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO**

1. PODSTAWOWE INFORMACJE I HANDEL ZAGRANICZNY

W ramach niniejszego opracowania, analizie poddano region Afryki Subsaharyjskiej. Zakres geograficzny analizy obejmuje państwa położone w Afryce Zachodniej – Benin, Burkina Faso, Ghana, Gwinea, Kamerun, Mali, Nigeria, Senegal, Togo i Wybrzeże Kości Słoniowej (WKS) oraz kraje leżące w Afryce Wschodniej – Etiopia, Kenia, Madagaskar, Mozambik, Rwanda, Tanzania i Uganda, a także państwa Afryki Południowej – Angola, Botswana, Eswatini, Lesotho, Malawi, Namibia, Republika Południowej Afryki (RPA), Zambia i Zimbabwe. W wielu przypadkach gospodarki poszczególnych państw są uzależnione od eksportu zasobów naturalnych. Ważną rolę w regionie odgrywa rolnictwo, które daje zatrudnienie znacznej części siły roboczej. Przemysł jest słabo rozwinięty i zwykle skoncentrowany wokół eksploatacji zasobów naturalnych oraz przetwórstwa spożywczego. Poniżej zamieszczono tabelaryczne podsumowanie wybranych informacji podstawowych dotyczących analizowanych państw.

Tabela 1. Państwa Afryki Subsaharyjskiej - wybrane informacje podstawowe

Kraj	Stolica	Liczba ludności	Powierzchnia (km ²)	PKB per capita (w USD)	HDI (miejsce na świecie)
Angola	Luanda	32 866 272	1 246 700	3 432	0,581 (147)
Benin	Porto-Novo	12 123 200	112 760	902	0,515 (163)
Botswana	Gaborone	2 351 627	566 730	8 259	0,717 (101)
Burkina Faso	Ouagadougou	20 903 273	273 600	715	0,423 (183)
Etiopia	Addis Abäba	114 963 588	1 000 000	772	0,463 (173)
Ghana	Accra	31 072 940	227 540	2 202	0,592 (140)
Gwinea	Conakry	13 132 795	245 720	879	0,459 (175)
Kamerun	Yaoundé	26 545 863	472 710	1 534	0,556 (151)
Kenia	Nairobi	53 771 296	569 140	1 710	0,590 (142)
Madagaskar	Antananarivo	27 691 018	581 795	528	0,519 (161)
Malawi	Lilongwe	19 129 952	94 280	389	0,477 (171)
Mali	Bamako	20 250 833	1 220 190	900	0,427 (182)
Mozambik	Maputo	31 255 435	786 380	499	0,437 (180)
Namibia	Windhoek	2 540 905	823 290	5 932	0,647 (129)
Nigeria	Abuja	206 139 589	910 770	2 028	0,532 (157)
RPA	Pretoria	59 308 690	1 213 090	6 374	0,699 (113)
Rwanda	Kigali	12 952 218	24 670	773	0,524 (158)
Senegal	Dakar	16 743 927	192 530	1 522	0,505 (164)
Tanzania	Dodoma	59 734 218	885 800	1 051	0,538 (154)
Togo	Lomé	8 278 724	54 390	679	0,503 (165)
Uganda	Kampala	45 741 007	199 810	643	0,516 (162)
WKS	Yamoussoukro	26 378 274	318 000	1 716	0,492 (170)
Zambia	Lusaka	18 383 955	743 390	1 540	0,588 (144)
Zimbabwe	Harare	14 862 924	386 850	2 147	0,535 (156)
Lesotho	Maseru	2 142 249	30 360	1 299	0,520 (159)
Eswatini	Mbabane	1 160 164	17 200	4 146	0,588 (144)

Źródło: opracowanie własne

Tabela 2. Państwa Afryki Subsaharyjskiej - wybrane informacje podstawowe - kontynuacja

Kraj	Struktura wieku populacji	Waluta	Język urzędowy
Angola	0-14 (47%), 15-64 (51%), 65+ (2%)	Kwanza	portugalski
Benin	0-14 (42%), 15-64 (54%), 65+ (3%)	Frank CFA	francuski
Botswana	0-14 (34%), 15-64 (62%), 65+ (4%)	Pula	angielski
Burkina Faso	0-14 (45%), 15-64 (53%), 65+ (2%)	Frank CFA	francuski
Etiopia	0-14 (41%), 15-64 (56%), 65+ (3%)	Birr	amharski
Ghana	0-14 (38%), 15-64 (59%), 65+ (3%)	Cedi	francuski

Gwinea	0-14 (44%), 15-64 (53%), 65+ (3%)	Frank gwinejski	angielski
Kamerun	0-14 (43%), 15-64 (55%), 65+ (3%)	Frank CFA	angielski, francuski
Kenia	0-14 (40%), 15-64 (58%), 65+ (2%)	Szyling kenijski	angielski, suahili
Madagaskar	0-14 (41%), 15-64 (56%), 65+ (3%)	Ariary	francuski, malgaski
Malawi	0-14 (44%), 15-64 (53%), 65+ (3%)	Kwacha	angielski
Mali	0-14 (48%), 15-64 (50%), 65+ (2%)	Frank CFA	francuski
Mozambik	0-14 (45%), 15-64 (52%), 65+ (3%)	Metical	portugalski
Namibia	0-14 (37%), 15-64 (59%), 65+ (4%)	Dolar namibijski	angielski
Nigeria	0-14 (44%), 15-64 (53%), 65+ (3%)	Naira	angielski
RPA	0-14 (29%), 15-64 (66%), 65+ (5%)	Rand	angielski oraz liczne jęz. lokalne
Rwanda	0-14 (40%), 15-64 (57%), 65+ (3%)	Frank rwandyjski	angielski, francuski, rwanda, suahili
Senegal	0-14 (43%), 15-64 (54%), 65+ (3%)	Frank CFA	francuski
Tanzania	0-14 (44%), 15-64 (53%), 65+ (3%)	Szyling tanzański	angielski, suahili
Togo	0-14 (41%), 15-64 (56%), 65+ (3%)	Frank CFA	francuski
Uganda	0-14 (47%), 15-64 (51%), 65+ (2%)	Szyling ugandyjski	angielski, suahili
WKS	0-14 (42%), 15-64 (55%), 65+ (3%)	Frank CFA	francuski
Zambia	0-14 (45%), 15-64 (53%), 65+ (2%)	Kwacha	angielski
Zimbabwe	0-14 (42%), 15-64 (55%), 65+ (3%)	Dolar Zimbabwe	angielski oraz liczne jęz. lokalne
Lesotho	0-14 (33%), 15-64 (62%), 65+ (5%)	Loti	angielski, sotho
Eswatini	0-14 (38%), 15-64 (58%), 65+ (4%)	Lilangeni	angielski, suazi

Źródło: opracowanie własne

W międzynarodowej wymianie handlowej, najważniejszymi partnerami, dla krajów regionu Afryki Subsaharyjskiej są państwa Azji, wśród których dominującą rolę odgrywają Chiny. W 2019 roku, głównym partnerem handlowym Polski w Afryce Subsaharyjskiej było RPA. Główną kategorią produktów eksportowanych z Polski były artykuły spożywcze. Poniżej zaprezentowano wartość wymiany handlowej pomiędzy Polską, a poszczególnymi państwami Afryki Subsaharyjskiej.

Tabela 3. Polska - wymiana handlowa z państwami Afryki Subsaharyjskiej w 2019 roku

Kraj	Import (w tys. PLN)	Eksport (w tys. PLN)
Angola	965 253	42 095
Benin	4 110	77 749
Botswana	92	5 491
Burkina Faso	3 457	27 566
Etiopia	21 606	61 099
Ghana	181 113	267 738
Gwinea	12 880	120 069
Kamerun	32 005	75 642
Kenia	133 479	220 440
Madagaskar	57 002	16 447
Malawi	160 086	7 690
Mozambik	689 395	57 287
Namibia	26 139	17 377
Nigeria	2 514 492	480 404
RPA	1 772 324	3 042 800
Rwanda	6 093	4 166
Senegal	108 765	409 973
Tanzania	154 633	103 592
Togo	7 471	63 601
Uganda	47 303	55 762
WKS	672 025	144 450
Zambia	52 911	14 984
Zimbabwe	109 014	22 274
Lesotho	2 131	177
Eswatini	5 976	527

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://swaid.stat.gov.pl>

2. POTENCJAŁ GOSPODARCZY

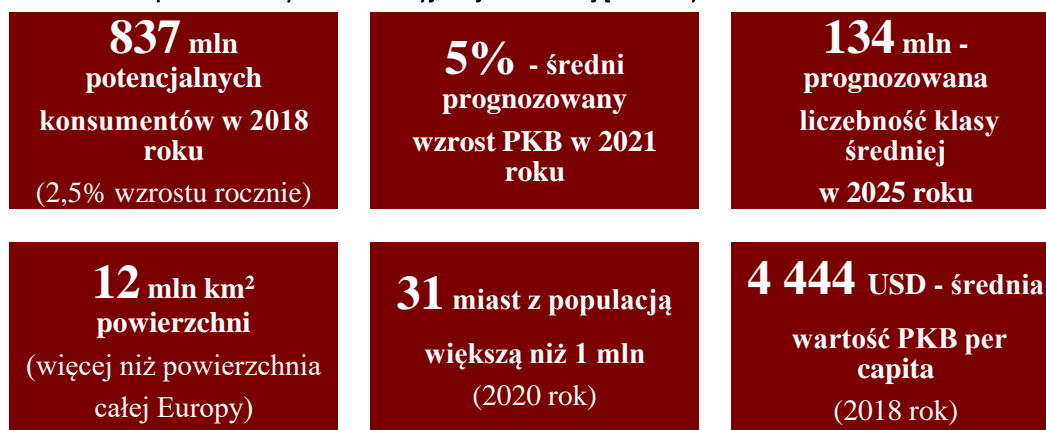
2.1 Mocne i słabe strony gospodarki

Większość analizowanych państw opiera swoją siłę gospodarczą na zasobach naturalnych. Z kolei do głównych słabości gospodarczych należą słabo rozwinięta infrastruktura transportowa i gospodarcza oraz słabo wykwalifikowana siła robocza.

2.2 Potencjał konsumencki oraz siła nabywcza

Afryka jest pierwszym kandydatem do powtórzenia sukcesu ekonomicznego Azji. Dynamiczny rozwój gospodarczy, postępująca urbanizacja oraz przyrost demograficzny sprzyjają wzrostowi wydatków konsumpcyjnych w regionie.

Rysunek 1. Analizowane państwa Afryki Subsaharyjskiej - interesujące liczby



Źródło: opracowanie własne

2.3 Branże perspektywiczne

Większość szans biznesowych w Afryce Subsaharyjskiej wiąże się ze znalezieniem rozwiązań najistotniejszych problemów dotyczących lokalną ludność. W ocenie zespołu analityków firmy GO GLOBAL GROUP najbardziej perspektywiczne w kontekście ekspansji międzynarodowej branże w regionie to rolnictwo, przemysł, infrastruktura transportowa i gospodarcza, budownictwo, edukacja, medycyna i turystyka.

2.4 Infrastruktura transportowa i gospodarcza oraz rozwiązania logistyczne

Infrastruktura transportowa w Afryce nie jest dobrze rozwinięta. Znacząca część sieci drogowej ma nieutwardzoną nawierzchnię. Statystyki wskazują, że w 2017 roku 90% importu i eksportu w Afryce

odbywało się drogą morską¹. Transport kolejowy odpowiada za mniej niż 20% ruchu towarowego². Spośród 54 krajów afrykańskich leżących na stałym lądzie, tylko trzynaście nie ma dostępu do morza. Najważniejszymi portami morskimi są Durban, Kapsztad, Ngqura, Abidżan, Lagos, Mombasa, Tema oraz Dar es Salaam. W 2016 roku średni poziom wskaźnika elektryfikacji gospodarstw domowych w Afryce wynosił 42%³. Penetracja Internetu na kontynencie wynosi 39,3%.

2.5 Struktura handlu wewnętrznego

W Afryce dominuje tradycyjny handel detaliczny, który odpowiada za około 80-90% całej sprzedaży. Kanał tradycyjny obejmuje małe sklepy, kioski, targi i handel uliczny. Większość transakcji w handlu tradycyjnym ma charakter nieformalny⁴. Słabo rozwinięta infrastruktura spowalnia ekspansję w nowoczesnych kanałach sprzedaży.

3. INTEGRACJA GOSPODARCZA W AFRYCE

3.1 Integracja kontynentalna oraz regionalna

Mimo ogromnych różnic pomiędzy państwami, na kontynencie afrykańskim udało się nawiązać współpracę gospodarczą na dwóch poziomach:

- Poziom kontynentalny:
 - Unia Afrykańska (UA);
 - Afrykańska Kontynentalna Strefa Wolnego Handlu (AfCFTA).
- Poziom regionalny:
 - Zachodnioafrykańska Wspólnota Gospodarcza (ECOWAS);
 - Środkowoafrykańska Wspólnota Gospodarcza i Walutowa (CEMAC);
 - Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Środkowej (ECCAS);
 - Wspólnota Wschodnioafrykańska (EAC);
 - Wspólny Rynek Państw Afryki Wschodniej i Południowej (COMESA);
 - Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju (SADC);
 - Południowoafrykańska Unia Celna (SACU).

3.2 Partnerstwo gospodarcze z Unią Europejską

Stosunki pomiędzy Unią Europejską (UE), a Afryką Subsaharyjską opierają się obecnie na umowie z Kotonu. Umowa określa stosunki między UE oraz członkami grupy państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP). Obecnie państwa z grupy AKP mają ułatwiony dostęp do rynku UE (brak lub

¹ news.sap.com/africa/2017/11/about-90-of-imports-and-exports-in-africa-driven-by-sea

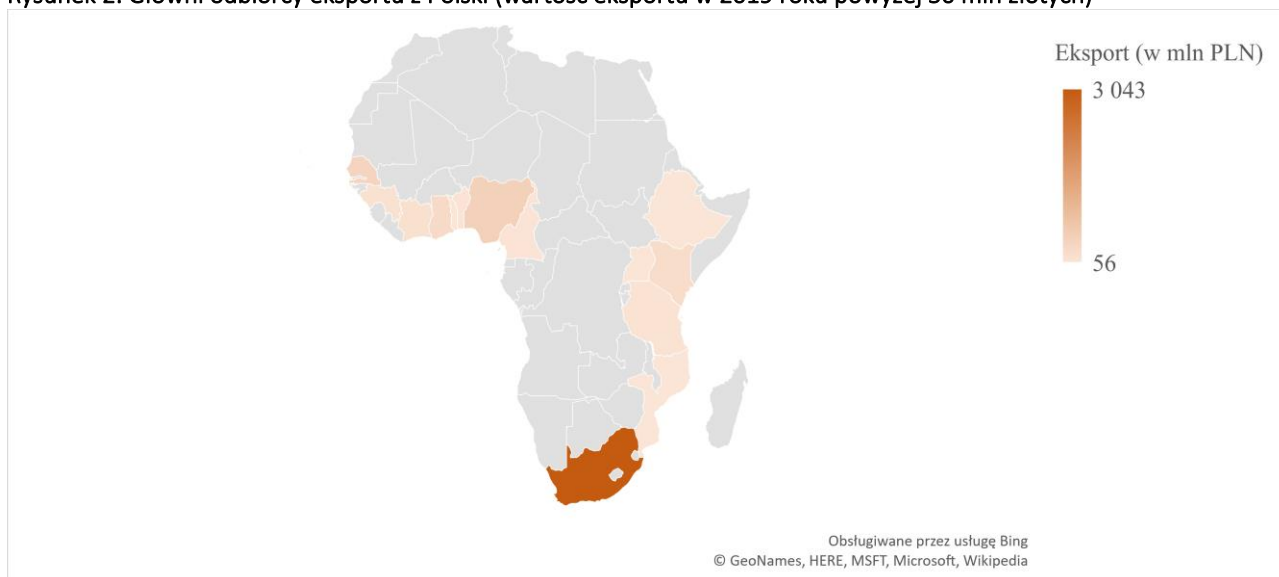
² Rail Infrastructure in Africa: Financing Policy Options, African Development Bank 2015

³ World Bank Group. 2018. Africa's Pulse, No. 17, April 2018. Washington, DC: World Bank. © World Bank

⁴ nielsen.com/sa/en/insights/article/2015/knowning-who-shops-for-what-where-and-when-is-no-small-challenge-in-sub-saharan-africa oraz „African Powers of Retailing - New horizons for growth”, Deloitte 2015

obniżone cła na większość produktów). Jednocześnie państwa AKP nie są zobowiązane do pełnego otwarcia się na eksport z Unii Europejskiej. Państwa UE eksportują do Afryki przede wszystkim dobra przemysłowe, takie jak maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Natomiast kraje afrykańskie eksportują do UE dobra podstawowe, zwłaszcza surowce energetyczne. Głównym odbiorcą eksportu z Polski, w gronie analizowanych państw, w 2019 roku było RPA. Po nałożeniu najważniejszych partnerów handlowych Polski na mapę, wyraźnie widać, że relacje handlowe są najlepiej rozwinięte wśród państw leżących nad Zatoką Gwinejską oraz tych położonych nad Oceanem Indyjskim, wzdłuż wschodniego wybrzeża Afryki.

Rysunek 2. Główni odbiorcy eksportu z Polski (wartość eksportu w 2019 roku powyżej 50 mln złotych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://swaid.stat.gov.pl>

4. ASPEKTY DOSTĘPU DO RYNKU

4.1 Strategie wejścia na rynek

Jedną z podstawowych decyzji, jakie stoją przed przedsiębiorstwem planującym ekspansję międzynarodową, jest wybór strategii wejścia na nowe rynki. Decyzja dotycząca sposobu wejścia na nowy rynek musi uwzględniać zasoby jakimi dysponuje przedsiębiorstwo, a także charakterystykę produktu jaki ma zostać wprowadzony do sprzedaży na nowym rynku. Najczęściej stosowane strategie to eksport pośredni i bezpośredni, licencjonowanie, franczyza, joint venture oraz stworzenie filii zagranicznej.

4.2 Polityka cenowa

Ustalenie właściwej polityki cenowej jest niezbędnym elementem ostatniego etapu procesu marketingowego polegającego na pozyskaniu wartości od klienta. Postrzeganie wartości produktu przez klienta wyznacza górną, maksymalną wartość ceny. Z kolei dolny zakres ceny jest wyznaczony przez koszty. Firma doradcza McKinsey w swoich opracowaniach sugeruje, że najlepsza droga do

sukcesu na rynkach afrykańskich to dostarczanie wartości dla konsumentów poprzez rozwiązywanie ich najpilniejszych problemów – „Do well by doing good” (osiągnij sukces poprzez czynienie dobra)⁵.

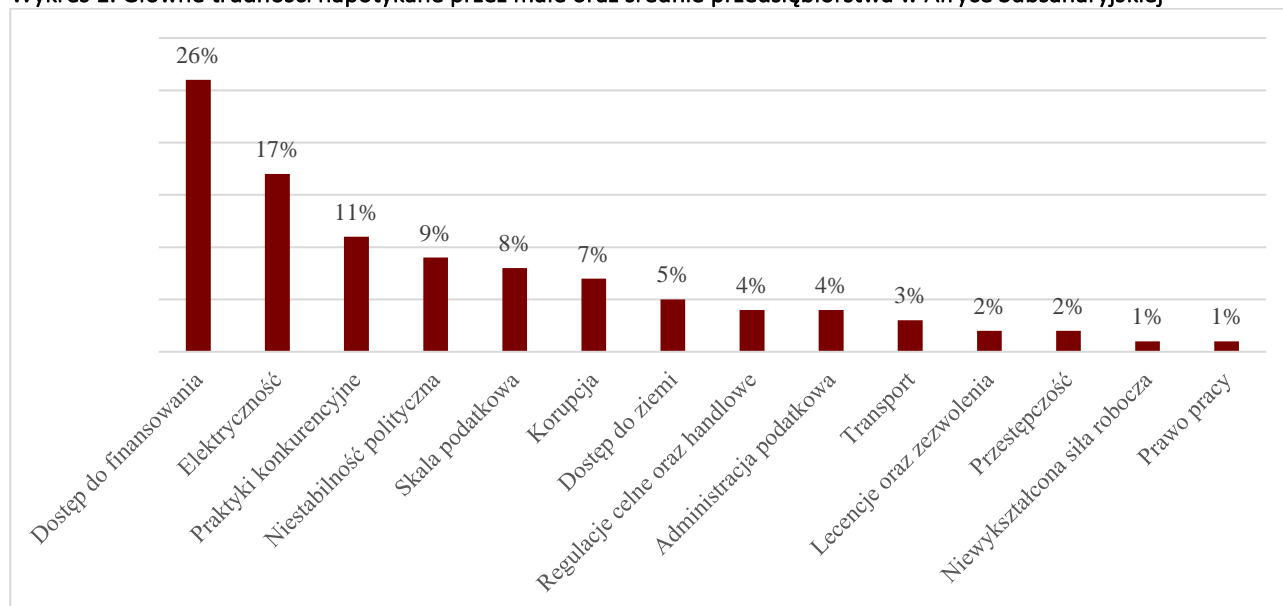
4.3 Stosowane formy promocji w sprzedaży produktów i usług

Potrzeby, obawy i aspiracje ludzi są zasadniczo podobne na różnych kontynentach. Konsumentów w Afryce zwykle postrzegają produkty zagraniczne pozytywnie. Reklamy wykorzystują ten wizerunek i starają się go umacniać prezentując zagraniczne produkty w kontekście lepszego stylu życia. Afrykańska klasa średnia najbardziej pragnie żyć na tym samym poziomie jak klasa średnia w krajach wysoko rozwiniętych⁶. Na liście 100 najbardziej podziwianych marek w Afryce, 84 marki pochodzą spoza Afryki⁷.

4.4 Bariery i utrudnienia administracyjne w eksporcie i współpracy gospodarczej

Analizując przeszkody w eksporcie oraz współpracy gospodarczej, warto zacząć od trudności wskazanych przez małe oraz średnie przedsiębiorstwa działające w regionie Afryki Subsaharyjskiej. Wyniki ankiety przeprowadzonej przez Europejski Bank Inwestycyjny wskazują, że do głównych trudności należą dostęp do finansowania, dostęp do elektryczności, praktyki konkurencyjne oraz niestabilność polityczna. Poniżej zaprezentowano wszystkie wymienione trudności wraz z odsetkiem wskazań w ankiecie.

Wykres 1. Główne trudności napotymane przez małe oraz średnie przedsiębiorstwa w Afryce Subsaharyjskiej



Źródło: „Banking in Africa”, European Investment Bank 2018

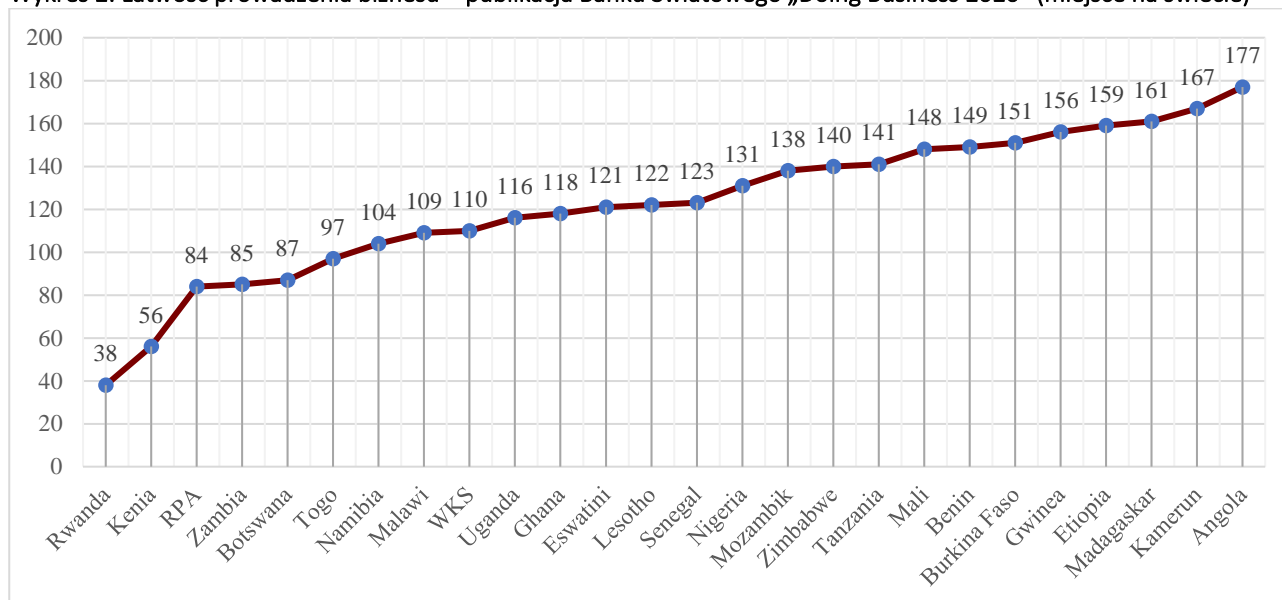
⁵ mckinsey.com/featured-insights/middle-east-and-africa/africas-overlooked-business-revolution

⁶ Rachael F. Afolabi, The Untold Story of Africa: What Advertising from Africa Reveals to the Rest of the World About the Continent to the Rest of the World About the Continent, CUNY Academic Works 6-2017

⁷ warc.com/newsandopinion/opinion/how-can-you-make-your-marketing-more-effective-in-africa/3185

Przydatnym narzędziem do oceny klimatu biznesowego poszczególnych krajów jest publikacja Banku Światowego „Doing Business”. W edycji na 2020 rok, na tle państw poddanych analizie najwyższe miejsce zajęła Rwanda (38. miejsce na świecie). Najgorzej w gronie analizowanych państw wypadła Angola zajmując 177. miejsce na świecie.

Wykres 2. Łatwość prowadzenia biznesu – publikacja Banku Światowego „Doing Business 2020” (miejsce na świecie)



Źródło: <https://www.doingbusiness.org>

4.5 Wymagania dostępu do rynku oraz obowiązujące regulacje celne

Regulacje związane z międzynarodowym obrotem towarowym są bardzo szczegółowe i różnią się w zależności od krajów i produktów. Na przykład inne są wymagania formalne dla artykułów spożywczych, a inne dla urządzeń elektrycznych. Do podstawowych dokumentów niezbędnych do przeprowadzenia odprawy celnej w kraju docelowym należą faktura zakupu towarów, faktura za usługi transportowe, specyfikacja towarowa, deklaracja zgodności, wymagane certyfikaty, świadectwo pochodzenia, świadectwa laboratoryjne, weterynaryjne, fitosanitarne. Na potrzeby przedsiębiorców działających w UE uruchomiono interaktywną, bezpłatną usługę online – The Market Access Database (MADB) – <https://madb.europa.eu/madb>, gdzie przedsiębiorcy mogą znaleźć wiele informacji na temat wymagań związanych z dostępem do poszczególnych rynków.

4.6 System zamówień publicznych

Żaden z analizowanych krajów nie jest uczestnikiem międzynarodowych porozumień dotyczących wprowadzania dobrych praktyk do krajowych systemów zamówień publicznych. Tylko Kamerun ma status obserwatora przy Komitecie GPA (Porozumienie WTO w sprawie Zamówień Rządowych)⁸.

⁸ wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm

Kraje Afryki Subsaharyjskiej zmagają się z problemem korupcji, co ma znaczący wpływ na prawidłowość przebiegu procedur związanych z zamówieniami publicznymi.

4.7 Ochrona własności intelektualnej

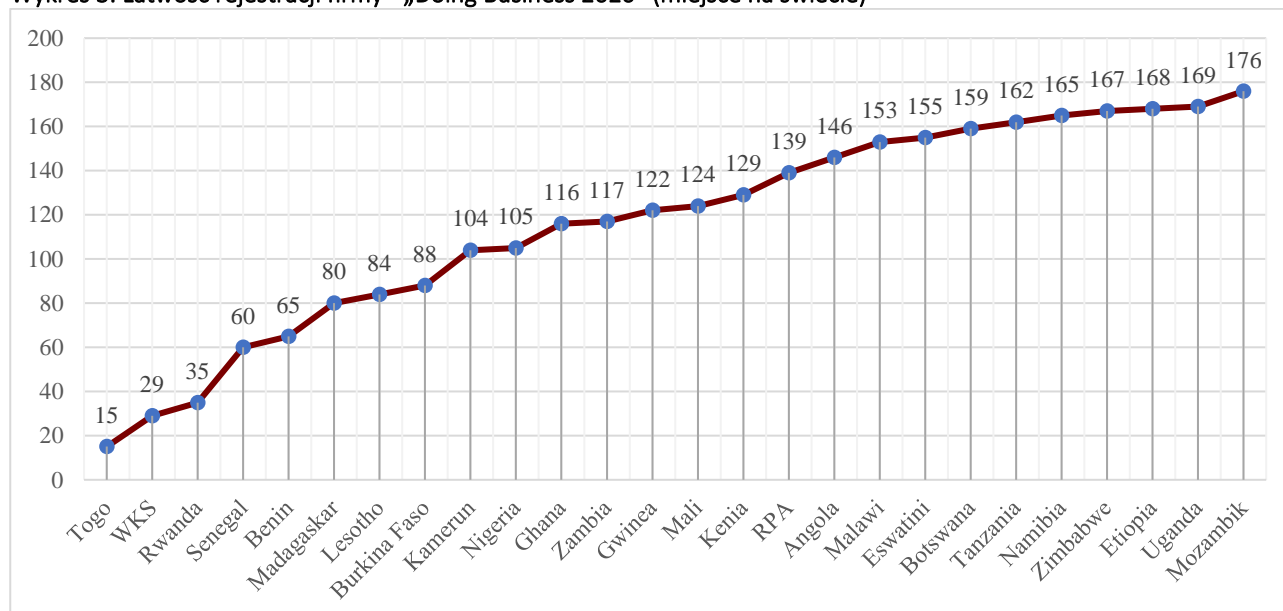
W obliczu wielu problemów społeczno-gospodarczych, problematyka ochrony własności intelektualnej nie jest traktowana priorytetowo na kontynencie afrykańskim. Wszystkie państwa poddane analizie są członkami Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (World Intellectual Property Organisation – WIPO)⁹. Dodatkowo, na poziomie kontynentu, powołano dwie międzynarodowe organizacje mające na celu podniesienie poziomu prawnej ochrony własności intelektualnej – Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle oraz African Regional Intellectual Property Organization.

5. PODEJMOWANIE DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ

5.1 Zasady założenia firmy i dostępne formy działalności

Wielu informacji na temat prowadzenia biznesu w poszczególnych krajach dostarcza flagowa publikacja Banku Światowego „Doing Business”. Jednym z elementów podlegających ocenie w ramach rankingu „Doing Business” jest łatwość zakładania nowej działalności gospodarczej. W edycji na 2020 rok wśród państw podlegających analizie najlepiej wypadło Togo zajmując wysokie 15. miejsce na świecie. Najniższe miejsce w rankingu – 176. przypadło Mozambikowi.

Wykres 3. Łatwość rejestracji firmy - „Doing Business 2020” (miejsce na świecie)



Źródło: <https://www.doingbusiness.org>

⁹ wipo.int/members/en

Zakres dostępnych dla przedsiębiorców form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej różni się w poszczególnych krajach świata, jednak ogólne zasady są do siebie zbliżone. W większości wypadków, występującym w Afryce formom prawnym można przypisać polskie odpowiedniki.

5.2 System podatkowy, opłaty, licencje, wymagane pozwolenia

We wszystkich krajach poddanych analizie obowiązuje progresywny podatek dochodowy od osób fizycznych. W przypadku osób prawnych, w większości państw obowiązuje jedna stawka podatkowa. We wszystkich krajach funkcjonuje podatek VAT. Należy zaznaczyć, że systemy prawne krajów Afryki Subsaharyjskiej przewidują ulgi i zachęty podatkowe dla przedsiębiorców zagranicznych. W regionie poddanym analizie przedsiębiorcy często muszą uzyskać dodatkowe licencje oraz pozwolenia. Oficjalne opłaty związane z procedurami administracyjnymi nie są wysokie i nie będą miały istotnego znaczenia w procesie inwestycyjnym. Ze względu na skomplikowane prawo, zakładając własny podmiot gospodarczy w Afryce Subsaharyjskiej warto skorzystać z usług lokalnych kancelarii prawnych.

5.3 Dostęp do rynku pracy, świadczenie usług i zatrudnienie obywateli

Zatrudnienie obcokrajowców na ogół wiąże się z posiadaniem przez nich pozwolenia na pracę. Okres na jaki wystawiane są dokumenty, a także warunki ich otrzymania są indywidualne dla każdego kraju. Większość państw dopuszcza możliwość zatrudniania cudzoziemców, jednak mając na celu ochronę rodzimego rynku pracy, wprowadza się obostrzenia takie jak na przykład obowiązek udowodnienia, że nie ma możliwości pozyskania lokalnych pracowników posiadających identyczne umiejętności.

5.4 Nabywanie i wynajem nieruchomości

Myśląc o zakupie nieruchomości w Afryce Subsaharyjskiej, warto zacząć od sprawdzenia czy w danym kraju nie obowiązują ograniczenia w obrocie nieruchomościami. Wiele państw narzuca ograniczenia związane z nabywaniem ziemi, a także specjalne obostrzenia dla obcokrajowców. Zakup nieruchomości w Afryce wiąże się z dużymi kosztami – średnia dla państw poddanych analizie wynosi 7% wartości nabywanej nieruchomości. Alternatywę dla zakupu nieruchomości stanowi wynajem. Ze względu na niską podaż odpowiednich nieruchomości, koszty wynajmu biur, lokali handlowo-usługowych, budynków przemysłowych oraz mieszkalnych w analizowanym regionie mogą być wysokie.

5.5 Ryzyko inwestycyjne

Nie istnieje pojęcie pełnego zabezpieczenia inwestycji. Dziedziną działalności gospodarczej, w której ryzyko jest bardzo wysokie jest handel międzynarodowy oraz działalność związana z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Pewne rodzaje ryzyka można kontrolować (ryzyko kontraktowe, ryzyko walutowe, ryzyko operacyjne), inne można monitorować (ryzyko gospodarcze, ryzyko społeczne), a niektóre są całkowicie poza zasięgiem wpływu inwestora (ryzyko wystąpienia siły wyższej).

5.6 System finansowo-bankowy regulujący płatności w handlu międzynarodowym i zabezpieczenia

Na rynkach zagranicznych pełna weryfikacja partnera biznesowego może być niemożliwa. Trudno jest też nawigować w nieznanym systemie prawnym, gdy pojawią się spory dotyczące warunków dostaw towarów i płatności. Podmioty gospodarcze działające w państwach będących przedmiotem analizy w zdecydowanej większości należą do grupy związanej z podwyższonym lub wysokim ryzykiem kredytowym. Instrumenty wypracowane przez system finansowo-bankowy w celu zwiększenia bezpieczeństwa międzynarodowej wymiany handlowej to akredytywa, inkaso, faktoring, forfaiting oraz gwarancja bankowa.

5.7 Wsparcie oferowane przedsiębiorcom zagranicznym

Rządy wszystkich państw poddanych analizie są przychylnie nastawione do zagranicznych inwestorów. W każdym kraju przewidziano programy wsparcia dla przedsiębiorców spełniających określone warunki. Najczęściej występującymi formami wsparcia są ulgi podatkowe lub całkowite zwolnienia z podatku dochodowego oraz ułatwienia związane z prowadzeniem działalności na terenach specjalnych stref ekonomicznych.

5.8 Specjalne strefy ekonomiczne

Jedną z dominujących na świecie form zachęty dla przedsiębiorców do inwestowania są specjalne strefy ekonomiczne (SSE). Z założenia SSE mają wpływać na wzrost zatrudnienia, napływ nowych inwestycji zagranicznych, rozwój kapitału ludzkiego oraz transfer wiedzy i nowych technologii, wspierając w długim okresie wzrost gospodarczy w danym regionie. W całej Afryce w 2019 roku prowadzono działalność w ramach 237 specjalnych stref ekonomicznych¹⁰.

6. INFORMACJE PRAKTYCZNE

6.1 Kultura biznesowa

Mentalność społeczno-kulturowa na kontynencie afrykańskim jest odmienna od wzorców obowiązujących w Europie. Należy uzbroić się w cierpliwość i zachować otwarty umysł. Ważnym etapem budowania relacji jest wizyta w kraju partnera biznesowego. Zdobycie zaufania trwa w Afryce długo i wymaga osobistego zaangażowania. Prowadzenie biznesu całkowicie na odległość może być trudne.

6.2 Rekomendowane działania operacyjne

Jako pierwszą grupę rynków szczególnie interesujących z perspektywy polskich przedsiębiorców można wskazać kierunki, które już w tej chwili są znaczącymi odbiorcami polskiego eksportu. W

¹⁰ unctad.org/en/PublicationChapters/WIR2019_CH4.pdf

2019 roku państwami, do których eksportowano z Polski towary o największej wartości były Senegal, Gwinea, WKS, Ghana, Togo, Benin, Nigeria i Kamerun w Afryce Zachodniej oraz Etiopia, Uganda, Kenia, Tanzania, Mozambik i RPA w Afryce Wschodniej i na południu kontynentu. Dodatkowo, uwagę warto zwrócić na kraje, które dotychczas nie prowadziły intensywnej wymiany handlowej z Polską, ale mają solidne podstawy ekonomiczne oraz polityczne – Rwandę, Botswanę oraz Namibię.

Warto przyrzeć się szansom biznesowym w Afryce Subsaharyjskiej w kontekście obszarów Inteligentnych Specjalizacji dla Wielkopolski zgodnie z Regionalną Strategią Innowacji dla Wielkopolski.

- Biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów – pomimo swojego ogromnego potencjału rolniczego, Afryka jest importerem netto żywności. Przyczyn takiego stanu rzeczy można upatrywać przede wszystkim w niskiej produktywności rolnictwa, dynamicznym przyroście liczby ludności oraz postępującej urbanizacji.
- Wnętrza przyszłości – urbanizacja i przyrost liczby ludności prowadzą do wzrostu deficytu mieszkaniowego. Umocnienie się klasy średniej będzie sprzyjało działaniom biznesowym w obszarze wyposażenia wnętrz (meble, płytki, okna, podłogi, drzwi, armatura łazienkowa).
- Przemysł jutra – szansę dla międzynarodowej ekspansji stanowią obszary takie jak eksport linii produkcyjnych, optymalizacja procesów produkcyjnych, wdrażanie nowych technologii, recycling, sprzedaż praw własności intelektualnej oraz licencjonowanie.
- Wyspecjalizowane procesy logistyczne – rozwój gospodarczy kontynentu będzie sprzyjał popytowi na usługi związane z logistyką. Możliwości ekspansji międzynarodowej można upatrywać w obszarach takich jak transport oraz spedycja, magazynowanie, firmy kurierskie i usługi pocztowe.
- Rozwój oparty na ICT – jako dziedziny o dobrych perspektywach biznesowych można wyszczególnić technologie związane z bankowością mobilną oraz systemy typu e-usługi rządowe. Ogromna część społeczeństwa w Afryce ma problem z dostępem do informacji. Usługi związane z dostarczaniem informacji dotyczących podstawowych obszarów życia, takich jak oferty pracy, rolnictwo, prawo, edukacja czy zdrowie przyczyniłyby się do rozwoju lokalnego społeczeństwa.
- Nowoczesne technologie medyczne – potrzeby większości państw afrykańskich w zakresie rozwoju technologii medycznych są bardzo duże. Liczba lekarzy w analizowanych krajach jest niska. Wydaje się, że ciekawą szansę biznesową w sektorze medycznym stanowi telemedycyna.

6.3 Poszukiwanie i weryfikacja partnerów biznesowych

W podejmowaniu działań biznesowych na rynkach afrykańskich można skorzystać z pomocy instytucji rządowych. Na obszarze Afryki Subsaharyjskiej działa kilka placówek Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (RPA, Kenia, Nigeria, Senegal, WKS). Zajmują się one między innymi badaniem potencjalnych rynków, kanałów dystrybucji, zdobywaniem lokalnych kontaktów, weryfikacją partnerów biznesowych oraz przygotowaniem przedsiębiorców do udziału w targach oraz spotkaniach biznesowych. Wsparcia można również szukać poprzez kontakt z przedstawicielami

placówek dyplomatycznych. Polska posiada ambasady w Angoli, Etiopii, Nigerii, RPA, Senegal i Tanzanii. Weryfikację partnerów na lokalnych rynkach bądź ich poszukiwanie można również zlecić firmie zewnętrznej. Zarówno w Polsce jak i w Afryce działają firmy konsultingowe i agencje świadczące usługi poszukiwania oraz weryfikacji potencjalnych kontrahentów biznesowych. Cennym źródłem nowych kontaktów biznesowych są również targi branżowe.

7. PRZYKŁADY INWESTYCJI W KRAJACH AFRYKI SUBSAHARYJSKIEJ

W ramach przykładów dobrych praktyk przedstawiono przedsiębiorstwa prowadzące ekspansję międzynarodową na rynkach Afryki Subsacharyjskiej. Pełna lista obejmująca 26 zaprezentowane przedsiębiorstwa to: **Ursus, Bolt, Asseco, Nots Solar Lamps, Mutalo Group, Glovo, Navimor International, Wielton, Feerum, Nestmedic, DataWalk, Kronos, Luma, Grupa Azoty Police, Van Oord, MedApp, Rocket Internet, Chespa, Babylon Health, B. Braun, Gauff oraz ArtAgro.** Większość wymienionych powyżej firm jako czynniki niezbędne do odniesienia sukcesu na rynkach afrykańskich wskazuje cierpliwość i determinację w podejmowaniu długoterminowych planów, a także zaangażowanie w projekty o znaczeniu społecznym. W przypadku polskich inwestycji, często istotną rolę odgrywało bezpośrednie zaangażowanie władz na szczeblu państwowym. Wśród czynników hamujących działania biznesowe wskazano słabo rozwiniętą infrastrukturę oraz niską stabilność lokalnej administracji rządowej.