

Sugerowane cytowanie:

Folfas, P., & Garlińska-Bielawska, J. (2017). Długoterminowe relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA w kontekście członkostwa Zjednoczonego Królestwa w Unii Europejskiej. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 289-297.

Długoterminowe relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA w kontekście członkostwa Zjednoczonego Królestwa w Unii Europejskiej*

Paweł Folfas

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Ekonomii Międzynarodowej
ul. Madalińskiego 6/8, 02-513 Warszawa
e-mail: pfolfa@sgh.waw.pl

Joanna Garlińska-Bielawska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: garlinsj@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Wystąpienie Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej (Brexit) wpłynie także na kraje trzecie, w tym afrykańskie. Celem analizy przeprowadzonej w tekście jest odpowiedź na pytanie, czy i jak zmieniają się relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA po Brexicie. Z analizy literatury przedmiotu oraz badania empirycznego wynika, że handel między Wielką Brytanią a RPA zmieni się zarówno pod względem wartości, jak i struktury towarowej. W krótkim okresie, najbardziej prawdopodobne wydaje się zmniejszenie eksportu nieprzetworzonych artykułów rolnych pochodzących z RPA, które po Brexicie napotkają wyższe niż dotychczas brytyjskie cła. Jednakże nie należy wykluczać, że w długim okresie nastąpi zwiększenie intensywności relacji handlowych między Wielką Brytanią a RPA.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy; Wielka Brytania; RPA; *Brexit*

Klasyfikacja JEL: F14, F15

* Publikacja została dofinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału naukowego. Artykuł stanowi polską wersję referatu przedstawionego w języku angielskim na XXIII Międzynarodowej Konferencji Naukowej PGV Network, zorganizowanej w dniach 14-16 września 2017 r. w Casablanca (Maroko) przez Université Internationale de Casablanca.

1. WSTĘP

Decyzja Wielkiej Brytanii o wystąpieniu z Unii Europejskiej (*Brexit*) odbiła się szerokim echem na całym świecie. Nie ulega wątpliwości, że to wydarzenie będzie

miało zarówno polityczne jak i ekonomiczne skutki dla samej Wielkiej Brytanii, jej dotychczasowych partnerów z ugrupowania, jak również krajów trzecich. Dotyczy to szczególnie krajów słabo rozwiniętych, w tym afrykańskich, dla których oba podmioty są ważnym partnerem handlowym, inwestycyjnym a także rozwojowym (np. w kontekście negocjowanych i wdrażanych w życie, umów o partnerstwie gospodarczym *Economic Partnership Agreement*, EPA). Rzeczywiste skutki ekonomiczne *Brexit* są *ex-ante* bardzo trudne do oceny, jednak dość powszechny jest pogląd, że będą one niekorzystne (spowolnienie wzrostu gospodarczego) dla części krajów afrykańskich, poprzez osłabienie się więzi handlowych, inwestycyjnych i w konsekwencji wzrost bezrobocia (Martin, 2016; Tan 2016; Kuno & Kazeem, 2016).

Z uwagi na fakt, że Republika Południowej Afryki (RPA) jest zarówno historycznie naturalnym jak i największym partnerem handlowym Wielkiej Brytanii w Afryce, za cel analizy przeprowadzonej w artykule, przyjęto odpowiedź na pytanie, czy i jak zmieni się wymiana towarowa między Wielką Brytanią niebędącą już państwem członkowskim UE a RPA, czyli chodzi o zbadanie potencjalnych konsekwencji *Brexit* dla handlu pomiędzy Wielką Brytanią a Republiką Południowej Afryki. Postawiono tezę, że *Brexit* osłabi relacje handlowe Wielkiej Brytanii z RPA.

W artykule zastosowano metodę analityczno-opisową na bazie dostępnej literatury przedmiotu a także przeprowadzono badania empiryczne w długiej perspektywie czasowej (lata 1962-2015). Zakres czasowy badań został wyznaczony z jednej strony, przez rok po proklamowaniu niepodległości przez RPA, z drugiej strony natomiast, przez dostępność aktualnych danych pochodzących z bazy Organizacji Narodów Zjednoczonych (UN Comtrade Database). Do wyliczenia intensywności handlu prowadzonego przez Wielką Brytanię z Republiką Południowej Afryki a co za tym idzie oceny potencjalnych skutków *Brexit* wykorzystano wskaźnik intensywności handlu, zaproponowany przez Srivastavę i Greena (1986, s. 623-640).

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA HANDLU MIĘDZY WIELKĄ BRYTANIĄ A RPA

Wielka Brytania od lat prowadzi działania mające na celu budowanie sieci ścisłych powiązań zarówno gospodarczych jak i politycznych z państwami afrykańskimi, co pozwala jej, mieć wpływ na kształtowanie stosunków w regionie (szerzej: Willliams w: Taylor, Williams 2004, s. 41-60; Abrahamsen w: Adar, Ajulu, 2002, s. 307-328; Zajączkowski 2012, s. 133-180).

W sferze handlu, w sposób naturalny więc, najsilniejsze powiązania łączą Wielką Brytanię z jej byłymi koloniami (wyjątek Algieria). Największym partnerem handlowym Królestwa w Afryce, od lat pozostaje Republika Południowej Afryki, pomimo faktu, że wartość wzajemnego handlu w ostatniej dekadzie znacząco spadła (Tabela 1).

Wartość eksportu RPA do Wielkiej Brytanii w 2015 r. wyniosła 5,9 mld USD. Drugim eksporterem była Algieria, której wartość eksportu była jednak już o połowę mniejsza (2,7 mld USD), a trzecim Nigeria (1,5 mld USD). W imporcie również dominowała RPA, której wartość dostaw z Wielkiej Brytanii

w 2015 r. wyniosła 3,4 mld USD, następnie Nigeria (1,6 mld USD) oraz Egipt 1,5 mld USD (Trade Data Analysis, 2017).

Tabela 1. Wartość handlu między Wielką Brytanią a RPA w latach 2006-2015, mln USD

Handel	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Eksport RPA/Import Wielkiej Brytanii	9437	10562	14577	11842	9574	10330	9939	4732	6026	5904
Import RPA/Eksport Wielkiej Brytanii	4027	4342	5721	3375	4690	6848	5500	4056	3920	3367
Bilans handlowy Wielkiej Brytanii	-5410	-6220	-8856	-8467	-4884	-3482	-4439	-676	-2106	-2537

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Trade Data Analysis, 2017).

Głównymi towarami, które są dostarczane na rynek Republiki Południowej Afryki przez Wielką Brytanię, są paliwa, samochody, alkohole oraz lekarstwa (tabela 2.).

Tabela 2. Eksport kluczowych produktów (grupy produktowe HS4) z Wielkiej Brytanii do RPA, w latach 2010-2015, mln USD

l.p.	Grupa produktowa	Opis grupy produktowej	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	*2710	oleje ropy naftowej inne niż surowe	215,9	337,8	187,5	158,6	297,0	411,0
2.	*8703	samochody osobowe włącznie z samochodami osobowo-terenowymi	511,4	631,5	591,7	573,1	315,9	349,0
3.	*2208	wódki, likiery i pozostałe napoje spirytusowe	288,5	297,2	283,0	283,8	253,9	215,9
4.	*3004	leki pakowane w odmierzone dawki z wyłączeniem sekcji 3002, 3005, 3006	193,5	189,5	181,8	140,4	169,6	157,4
5.	*8548	elektryczne części maszyn lub urządzeń	6,2	7,3	6,3	15,1	0,4	112,0
6.	*4901	książki, broszury, ulotki i podobne materiały drukowane	96,1	106,0	92,2	88,8	81,3	73,6
7.	*8517	aparaty telefoniczne	68,2	64,0	48,4	34,4	41,9	60,2
8.	*8411	silniki turbodozrutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	42,4	57,3	51,8	70,2	116,8	59,2
9.	*8708	części i akcesoria samochodowe)	67,1	88,7	92,1	79,8	73,2	58,9
10.	*3002	krew ludzka i zwierzęca, szczepionki, produkty immunologiczne)	44,9	79,8	75,5	34,7	50,1	5,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Trade Data Analysis, 2017).

Wśród towarów importowanych z RPA przez Wielką Brytanię pod względem wartości od 2012 r. dominuje nieprzetworzone złoto (blisko połowa wartości importu) oraz platyna. Następnie ciężarówki, samochody oraz owoce: winogrona i cytrusy świeże oraz suszone (Tabela 3).

W stosunkach dwustronnych utrzymuje się ujemny bilans handlowy Wielkiej Brytanii, którego najwyższa wartość (ponad 8 mld USD) przypadła na lata 2008-2009, tj. na czas najostrejszej fazy ostatniego kryzysu gospodarczego. Nie dziwi to, z uwagi iż we wzajemnym handlu dominują towary bardzo podatne na fluktuacje cen na rynkach światowych (paliwa, złoto, platyna).

Tabela 3. Import kluczowych produktów (grupy produktowe HS4) do Wielkiej Brytanii z RPA, w latach 2010-2015, mln USD

l.p.	Grupa produktowa	Opis grupy produktowej	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	'7108	złoto w stanie surowym lub półprzetworzonym	0,1	0,4	770,9	1161,9	2342,5	2332,4
2.	'7110	platyna w stanie surowym lub półprzetworzonym	809,8	722,2	602,6	793,2	936,9	1216,6
3.	'8704	pojazdy silnikowe do transport towarów	202,2	280,8	239,4	202,7	216,7	220,9
4.	'8703	samochody osobowe włącznie z samochodami osobowo-terenowymi	1,2	18,2	3,4	81,6	174,6	185,9
5.	'0806	winogrona świeże lub suszone	129,6	12,7	123,7	150,4	181,6	156,1
6.	'0805	owoce cytrusowe świeże lub suszone	129,3	119,3	124,7	150,8	149,9	153,7
7.	'2204	wino ze świeżych winogron	273,8	195,3	160,6	182,6	175,0	147,5
8.	'8421	wirówki włącznie z suszarkami wirówkowymi, urządzenia do filtrowania i oczyszczania	168,3	293,5	165,3	178,1	167,0	139,7
9.	'2616	rudy i koncentraty metali szlachetnych	231,2	335,8	341,9	239,0	137,9	130,5
10.	'0808	jabłka, gruszki i pigwy, świeże	130,3	124,9	140,0	173,5	113,9	121,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Trade Data Analysis, 2017).

3. INTENSYWNOŚĆ RELACJI HANDLOWEJ WIELKIEJ BRYTANII I RPA W LATACH 1962-2015

W celu wyliczenia intensywności handlu prowadzonego przez Wielką Brytanię z Republiką Południowej Afryki, wykorzystano wskaźnik zaproponowany przez R. K. Srivastavę i R. T. Greena (1986, s. 623-640). Jest on równy rzeczywistej wartości handlu między krajami *i* oraz *j* podzielonej przez oczekiwaną wartość handlu między tymi krajami. Na przykład, jeżeli wartość eksportu kraju *i* stanowi 10% wartości światowego eksportu, a wartość importu kraju *j* stanowi 5% wartości światowego importu, to oczekiwana wartość eksportu z kraju *i* do kraju *j* wynosi 0,5% ($0,1 \cdot 0,05 = 0,005$) światowego eksportu. Jeśli rzeczywista wartość eksportu z kraju *i* do kraju *j* wynosi 0,8% światowego eksportu, to indeks intensywności handlu między krajami *i* oraz *j* (liczony z punktu widzenia eksportera, czyli kraju *i*) równy jest 1,6. Jeżeli wartość wskaźnika intensywności handlu zaproponowanego przez Srivastavę i Greena jest większa od 1, to oznacza, że relacja handlowa między krajami *i* oraz *j* jest silniejsza niż wynika to z udziałów tych krajów w światowym handlu. Z kolei wartości wskaźnika poniżej 1 oznaczają relację słabszą niż oczekiwana.

Przeprowadzone badanie pozwoliło na wyodrębnienie kilku podokresów wzajemnego handlu o różnej intensywności, w których okres, przed akcesją Wielkiej Brytanii do Wspólnot (1962-1972), charakteryzował się większą intensywnością dwustronnego handlu niż po (średnia wartość wskaźnika 4,05). Generalnie członkostwo Wielkiej Brytanii we Wspólnotach i zintegrowanie się z Europą kontynentalną, zaowocowało osłabieniem się jej relacji handlowych z RPA, którego apogeum przypadło na lata 80 XX w. (w 1980 roku, wartość wskaźnika osiągnęła najniższą wartość w całym badanym okresie, 0,92) Tendencja ta została przerwana

tylko krótkimi okresami większej intensywności wzajemnego handlu, przypadającymi na okres światowego spowolnienia gospodarczego początku XXI w. oraz na rok 2009, będący najostrejszą fazą ostatniego kryzysu (wtedy to wskaźnik osiągnął najwyższą wartość w całym badanym okresie, 6,15). Pozwala to na ostrożne wysnucie wniosku, iż pod pewnymi warunkami bez Unii Europejskiej relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA, mogą być silniejsze, a nie odwrotnie.

Tabela 4. Intensywność handlu między Wielką Brytanią (eksporter) a RPA (importer) w okresie 1962-2015, liczona wskaźnikiem Srivastavy i Greena

Rok	Wskaźnik	Rok	Wskaźnik	Rok	Wskaźnik	Rok	Wskaźnik	Rok	Wskaźnik
1962	3,47	1973	2,43	1984	1,41	1995	1,27	2006	3,56
1963	3,66	1974	1,96	1985	2,39	1996	1,48	2007	3,90
1964	3,93	1975	3,29	1986	2,06	1997	1,61	2008	4,76
1965	4,91	1976	3,68	1987	1,49	1998	1,94	2009	6,15
1966	4,99	1977	5,20	1988	1,73	1999	2,76	2010	4,07
1967	5,53	1978	3,54	1989	1,66	2000	3,83	2011	3,44
1968	5,48	1979	2,55	1990	1,81	2001	5,07	2012	3,28
1969	5,35	1980	0,92	1991	1,67	2002	4,04	2013	1,33
1970	2,53	1981	1,13	1992	1,76	2003	4,01	2014	1,43
1971	2,18	1982	1,43	1993	2,05	2004	4,01	2015	1,49
1972	2,48	1983	1,62	1994	1,54	2005	3,53		

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (UN Comtrade Database, 2017).

Należy w tym miejscu podkreślić, że po oficjalnym wycofaniu się z UE, Wielka Brytania nie będzie już stroną żadnej z umów handlowych do tej pory obowiązujących pomiędzy UE a jakimkolwiek krajem czy ugrupowaniem integracyjnym (CER, 2014). Tak więc w stosunkach dwustronnych przestaną obowiązywać także umowy zawarte przez ugrupowania, których Republika Południowej Afryki jest członkiem. Są to: Południowoafrykańska Unia Celna (*South African Customs Union, SACU*) oraz Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (*ang. Southern African Development Community, SADC*)¹.

Istotną rolę w kształtowaniu stosunków gospodarczych między Wielką Brytanią a RPA odgrywa obowiązująca od 2000 r., Umowa o Handlu, Rozwoju i Współpracy (*Trade, Development and Cooperation Agreement, TDCA*) oraz stosunkowo nowe (2016) Porozumienie o Partnerstwie Gospodarczym SADC EPA². Porozumienie to zapewnia Botswanie, Lesotho, Mozambikowi, Namibii i Suazi, dostęp do rynku UE bez ceł i kontyngentów natomiast, RPA gwarantuje dostęp do nowych obszarów rynku, w stosunku do tych, gwarantowanych przez TDCA. Nowy dostęp obejmuje lepsze warunki handlowe głównie w zakresie rolnictwa

¹ SADC ma status strefy wolnego handlu, a jej członkami są: Angola, Botswana, DR Kongo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibia, RPA, Seszele, Suazi, Tanzania, Zambia i Zimbabwe. SACU jest subugrupowaniem wewnątrz SADC obejmującym: RPA, Botswanę, Lesotho, Suazi i Namibię, o statusie unii celnej.

² Umowy EPA dotyczą sześciu regionalnych obszarów na świecie, w tym czterech w Afryce. Są to: Afryka Środkowa, Afryka Zachodnia, Afryka Wschodnia i Południowa, Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (SADC). Ich zakres, nie do końca pokrywa się z zakresem terytorialnym ugrupowań integracyjnych na tym kontynencie (szerzej: Czermińska, Garlińska-Bielawska 2016, s. 197-208).

i rybołówstwa, w tym dla win, cukru, owoców konserwowych, kwiatów i produktów rybołówstwa. Unia Europejska uzyskała natomiast znaczącą poprawę dostępu do rynku Południowoafrykańskiej Unii Celnej dla takich produktów jak: pszenica, jęczmień, sery, masło i produkty mięsne (European Commission, 2017).

Proces dostosowania wzajemnego handlu po *Brexit* nie będzie natychmiastowy. Wielka Brytania będzie musiała ustanowić nowy, własny system handlu i taryf oraz rozpocząć negocjacje w sprawie renegocjacji umów handlowych ze swoimi partnerami, z których jednym z wielu będzie Republika Południowej Afryki. Szacuje się, że proces ten potrwa około dwóch lat (Tan, 2017). Dodatkową trudnością będzie wynegocjowanie obopólnie zadawalających warunków współpracy, z uwagi na artykuł 31 Układu 2002 *Southern African Customs Union (SACU) Agreement*. Gwarantuje on utrzymanie w mocy umów preferencyjnych obowiązujących przed jego wejściem w życie, ale jednocześnie zastrzega, że nowe umowy handlowe nie mogą być już negocjowane jednostronnie, tylko wspólnie przez wszystkich członków SACU (SACU, 2002).

Przejsie z umowy preferencyjnej TDCA na zasady ogólne (MFN) będzie oznaczało znaczący wzrost stawek celnych we wzajemnym handlu, o co najmniej 5 p.p. (The Industrial Development Corporation of South Africa Limited, 2016, s. 10).

Przykłady zmian stawek celnych dla towarów eksportowanych z RPA na rynek brytyjski przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Towary południowoafrykańskie najbardziej zagrożone utratą udziału w rynku brytyjskim w przypadku przejścia z umowy TDCA na zasady ogólne MFN

l.p.	Opis grupy produktowej	Różnica taryfowa (%)	Stawka TDCA (%)	Stawka MFN (%)	Udział UK w całości eksportu SA do EU (%)
1.	Preparowane owoce, orzechy i inne jadalne części roślin	16,1	2,1	18,2	38,4
2.	Morele, wiśnie, śliwki, brzoskwinie, tarnina (świeże)	13,9	0,0	13,9	47,2
3.	Cieżarówki, pojazdy mechaniczne do przewozu towarów	13,5	0,0	13,5	25,1
4.	Garnitury męskie lub chłopięce, kurtki, blezery, spodnie	12,0	0,0	12,0	93,1
5.	Świeże lub schłodzone warzywa	11,1	0,7	11,8	52,6
6.	Inne owoce (świeże)	7,0	0,0	7,0	48,8
7.	Wina	6,8	3,4	10,2	30,1
8.	Winogrona	6,7	0,0	6,7	29,9
9.	Owoce (suszone)	6,6	0,0	6,6	62,8
10.	Kwiaty cięte i paki kwiatowe	6,0	2,7	8,7	6,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (The Industrial Development Corporation of South Africa Limited, 2016, s. 10).

Globalnie, największy wzrost stawek celnych dotyczyłby owoców importowanych pod różnymi postaciami. Stawki celne na preparowane owoce, orzechy i inne jadalne części roślin wzrosłyby z 2,1% aż do 18,2%, natomiast na świeże: morele, wiśnie, śliwki, brzoskwinie i tarninę wyniosłyby 13,9%, a na winogrona 6%, zamiast aktualnych 0,0%. Wzrosłyby też stawki celne na import do Wielkiej

Brytanii owoców suszonych z 0,0% do 6,6%, których RPA dostarcza na rynek brytyjski ponad 60% całości eksportu do Unii Europejskiej. Potencjalnie niższy (z 0,0% na 13,5%) byłby wzrost stawek na importowane ciężarówki, który jednak może być bardzo dotkliwy, gdyż ten towar jest trzecim pod względem wartości towarem eksportowym RPA na rynek brytyjski (tabela 3). Południowoafrykańscy eksporterzy odzieży zapewne odczuliby również wzrost do 12% stawek celnych na garnitury męskie, chłopięce, blezery, kurtki, spodnie, szczególnie, że rynek brytyjski jest dla nich wiodącym, na który kierują ponad 90% swojego eksportu do UE. Dodatkowo, pozostaje także do uregulowania problem ograniczeń ilościowych i barier technicznych we wzajemnym handlu.

4. PODSUMOWANIE

Bez wątpienia, *Brexit* będzie miał odczuwalny wpływ zarówno na gospodarkę Wielkiej Brytanii jak i jej partnerów gospodarczych w tym gospodarkę RPA. Podstawowymi kanałami przenoszenia się konsekwencji *Brexit* będą przepływy handlowe i inwestycyjne. Przedmiotem artykułu uczyniono efekty handlowe, z uwagi na to, iż są one najwcześniej dostrzegalnymi skutkami, po zmianach w rzeczywistości integracyjnej na świecie.

Choć wartość wzajemnego handlu RPA-Wielka Brytania maleje w ostatnich latach, to RPA pozostaje największym partnerem handlowym Wielkiej Brytanii w Afryce a rynek Wielkiej Brytanii pozostaje znaczącym rynkiem eksportowym dla RPA. We wzajemnym handlu dominują towary bardzo podatne na zmiany cen na rynkach światowych: paliwa, złoto, platyna oraz wrażliwe takie jak żywność i odzież.

Długookresowa analiza intensywności handlu pomiędzy Wielką Brytanią a RPA z wykorzystaniem wskaźnika zaproponowanego przez Srivastavę i Greena prowadzi do wniosku, iż w okresie przed przystąpieniem Wielkiej Brytanii do Wspólnot intensywność wzajemnego handlu była większa niż po. Dodatkowo intensywność ta wzrastała w sytuacjach światowego spowolnienia gospodarczego, a słabła w okresach dobrej prosperity w gospodarce światowej. Pozwala to na ostrożne odrzucenie tezy, że *Brexit* osłabi relacje handlowe Wielkiej Brytanii z RPA, gdyż równie prawdopodobne jest, iż będzie odwrotnie. Zakładając, że część strumieni handlu Wielkiej Brytanii powróci do stanu sprzed okresu jej akcesji do Wspólnot (*trade reversion*), a okres bezpośrednio po *Brexit* będzie okresem znacznej niepewności, są duże szanse, że relacja handlowa między Wielką Brytanią oraz RPA będzie silniejsza niż wynika to z udziałów tych krajów w światowym handlu.

W sytuacji gdy Wielka Brytania wystąpi z UE, nie odziedziczy dwustronnych umów handlowych tego ugrupowania tylko będzie musiała je renegecjować. W przypadku RPA, jako partnera handlowego, można się spodziewać, że proces ten będzie względnie trudniejszy i bardziej czasochłonny niż w przypadku wielu innych partnerów, z uwagi na jej członkostwo w dwóch ugrupowaniach integracyjnych, SACU i SADC. SACU jest unią celną wewnątrz SADC i wymaga negocjacji umów ze wszystkimi partnerami jako blokiem handlowym, a samo SADC ma świeżo wynegocjowaną umowę w ramach EPA, która wydaje się być obustronnie

korzystną, choć stroną teraz jest UE skupiająca 28 krajów a więc posiadająca znacznie silniejszą pozycję przetargową niż sama Wielka Brytania.

Wiele będzie więc zależało od okresu zaraz po *Brexit*. Jeśli uda się wprowadzić ustawodawstwo, które zapewni system taryfowy, odzwierciedlający EPA, przynajmniej do czasu wynegocjowania ustaleń trwałych, to zapewni to zarówno brytyjskim jak i południowoafrykańskim eksporterom porównywalne warunki handlu co w ramach UE i zarazem zmniejszy niepewność w dostępie do rynków. Jeżeli nie, to przy przejściu na minimalne stawki celne wynikające z MFN dla sporej ilości eksporterów RPA na rynek brytyjski stawki celne wzrosną o ponad 5 p.p. Będzie to szczególnie dotkliwie dla eksporterów owoców i warzyw, ciężarówek oraz odzieży.

Tym samym odpowiedź na postawione we wstępie pytanie badawcze brzmi, że handel między Wielką Brytanią a RPA zmieni się zarówno pod względem wartości, jak i struktury towarowej. Najbardziej prawdopodobne wydaje się zmniejszenie łącznej wartości wymiany towarowej między RPA oraz Wielką Brytanią, w szczególności zmniejszenie eksportu nieprzetworzonych artykułów rolnych pochodzących z RPA, które po *Brexicie* napotkają wyższe niż dotychczas (przynajmniej w krótkim okresie) brytyjskie cła. Jednakże nie należy wykluczać (zwłaszcza w długim okresie) zwiększenia intensywności relacji handlowych między Wielką Brytanią a RPA, np. na skutek nowej zagranicznej polityki ekonomicznej Zjednoczonego Królestwa względem Afryki. Autorzy zdają sobie sprawę, że przedstawione w niniejszym artykule badania uwzględniają tylko wybrane mierniki i stanowią wyłącznie wstęp do badań nad rzeczywistym rozwojem wzajemnego handlu pomiędzy Wielką Brytanią oraz RPA po *Brexicie*, które mają zamiar prowadzić w przyszłości. Dlatego też odpowiedź na postawione pytanie badawcze nie jest jednoznaczna.

LITERATURA

- Abrahamsen, R., & Williams, P. (2002). Britain and Southern Africa: A Third Way or Business as Usual? W: K. Adar, R. Ajulu (red.), *Globalization and Emerging Trends in African States. Foreign Policy Making Process*, Aldershot by Ashgate, 307-328.
- CER (2014). The economic consequences of leaving the EU, The final report of the CER commission on the UK and the EU single market, czerwiec, 34.
- Czermińska, M., & Garlińska-Bielawska, J. (2016). Znaczenie porozumień o partnerstwie gospodarczym (EPAs) dla integracji regionalnej w Afryce Subsaharyjskiej, *International Business and Global Economy*, no. 35/1, 197-208.
- Kuno, L., & Kazeem, Y. (2016). Brexit will be terrible for Africa's largest economies, *Quartz Africa*, 26 czerwca, www.qz.com, 15.04.2017.
- Srivastava, R.K., & Green, R.T. (1986). Determinants of bilateral trade flows, *Journal of Business*, no. 4, 623-640.
- Martin, W. (2016). Africa will be the secret victim of Brexit, www.businessinsider.com, 12.04.2017.
- SACU (2002). 2002 Southern African Customs Union (SACU) Agreement, www.sacu.int 25.04.2017.
- Tan, A. (2016). Africa after Brexit, www.un.org, 10.01.2017.

- The Industrial Development Corporation of South Africa Limited (2016). Economic report: Analysis of the potential impact of the United Kingdom's exit from the European Union on the South African economy, 1-16.
- Trade Data Analysis (2017). UK-Africa trade data, www.tralac.org, 18.04.2017.
- UN Comtrade Database (2017). www.comtrade.un.org 16.01.2017.
- Williams, P. (2004). Britain and Africa after Cold War: Beyond Damage Limitation W: I. Taylor, P. Williams (red.), *Africa in International Politics. External involvement on the continent*, Routledge, London and New York, 41-60.
- European Commission (2017). www.ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/ 22.04.2017.
- Zajączkowski, K. (2012). Wielka Brytania w afrykańskiej rzeczywistości międzynarodowej przełomu XX i XXI wieku (1990-2007), *Forum Politologiczne* tom 13, INP UWM Olsztyn, 133-180.

Long-term trade relationship between the UK and South Africa before and during membership of UK in the EU, and after Brexit

Abstract: It is beyond all doubt that Britain's exit from the EU (Brexit) will bring consequences also for third countries, including African ones. The analysis in text is aimed at the answering question about changes in trade between the UK and South Africa after Brexit. Literature study and empirical research bring conclusion about changes in value and commodity structure of trade between the UK and South Africa. In short period the most likely is reducing South African exports due to higher British tariffs imposed after *Brexit* on agriculture commodities. In long period, intensity of trade relationships between the UK and South Africa can be enhanced.

Keywords: international trade; the United Kingdom; Republic of South Africa; *Brexit*

JEL codes: F14, F15

