

„Kodeks wiedzy i etyki handlu z krajami globalnego Południa”
Katarzyna Jarecka-Stępień, Jakub Stępień, Aleksandra Zamojska
Wydawca: Stowarzyszenie „Projekt Orient”, Kraków 2014

Recenzja

Autorzy oddają do rąk czytelników „Kodeks wiedzy i etyki handlu z krajami globalnego Południa” – opracowanie, którego adresatami są handlowcy, *„którzy w przyszłości podejmą się bez trudu wymiany handlowej z krajami Afryki czy Azji”*. Zamierzeniem Autorów było stworzenie przewodnika z praktycznymi informacjami i wskazówkami dla handlowców – inicjatywa niezwykle istotna z co najmniej trzech powodów. Po pierwsze w Polsce w zasadzie nie ma publikacji podnoszących tą tematykę; po drugie wiedza polskich przedsiębiorstw na temat szans wynikających ze współpracy gospodarczej z krajami globalnego Południa jest niezwykle ograniczona. I po trzecie, od kilku lat obserwować można pierwsze inicjatywy mające zmienić pasywne postawy polskich przedsiębiorców wobec handlu z krajami pozaeuropejskimi. Autorzy podjęli zatem niezwykle aktualny temat, który wpisuje się w najnowsze trendy współpracy rozwojowej z krajami Południa, jak też istotny z punktu widzenia polskiej gospodarki.

Pierwsza część publikacji traktuje o wyzwaniach rozwojowych krajów globalnego Południa, akcentując takie zjawiska jak ubóstwo, niedożywienie, brak wody, niski poziom edukacji itd. Kolejne rozdziały poświęcone zostały kolejno komunikacji międzykulturowej oraz etyce w handlu z krajami rozwijającymi się. Dwa ostatnie obszary nie leżą w zakresie moich kompetencji, więc w dalszej części recenzji ograniczę się do analizy rozdziału pierwszego oraz ogólnej oceny opracowania.

W opracowaniu brakuje jednego – niezwykle istotnego – rozdziału, traktującego o szansach współpracy gospodarczej pomiędzy krajami globalnej Północy i globalnego Południa. Opracowanie skupia się na wyzwaniach rozwojowych – w negatywnym sensie – pomijając jednocześnie wszelkie pozytywne oraz atrakcyjne z biznesowego punktu widzenia zjawiska zachodzące w krajach Południa. Po publikacji skierowanej do handlowców oczekiwałabym – oprócz naświetlenia problemów KRS – wskazania na potencjał gospodarczy tych krajów, szanse w handlu i możliwości inwestycyjne. Wszak w grupie określanej jako globalne Południe znajdują się obecnie 104 kraje o statusie Middle Income (średniego dochodu) według klasyfikacji Banku Światowego. Jest to najszybciej rozwijająca się część świata, o stopach wzrostu PKB na poziomie 5-10% rocznie, czyli zdecydowanie powyżej wskaźników osiąganych przez kraje wysoko rozwinięte (dla przykładu wzrost PKB w 2013 r.: Ghana - 7,1%, Kenia – 5,1%, Kolumbia, 4,2%, Peru – 5,1%, Indonezja – 5,3%, Mongolia – 11,8%; tymczasem Niemcy – 0,5%, Francja – 0,3%, Polska – 1,3%).

Istotnym zagadnieniem, które nie zostało przedstawione w opracowaniu jest rozwarstwienie społeczeństw KRS. Ma ono swój negatywny aspekt, ale również

pozytywny. Rosnąca klasa średnia w krajach rozwijających się jest obecnie postrzegana jako jeden z istotnych czynników rozwoju (również przez specjalistów zajmujących się pomocą rozwojową). To głównie z klasy średniej wywodzą się biznesmeni w krajach rozwijających się. Jest to również grupa o bardzo wysokim poziomie konsumpcji, napędzająca import, handel wewnętrzny i usługi. To właśnie w tej grupie szans na współpracę i sukces powinni szukać polscy handlowcy.

W opracowaniu pominięte zostało również zjawisko dualizmu gospodarczego, które jest powszechne w krajach rozwijających się – polega ono na współistnieniu dwóch „światów” w sensie gospodarczym tj., drobnej przedsiębiorczości i handlu, zazwyczaj pozostającego poza formalnym obiegiem (działalność taka nie jest zarejestrowana i nie jest opodatkowana) oraz gospodarki formalnej – zarejestrowanych przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy z pierwszej grupy osiągają niskie dochody, a głównym celem ich działalności nie jest zysk, tylko zapewnienie bytu sobie i rodzinie. W drugiej grupie mamy do czynienia z typowym modelem biznesowym – i to przedsiębiorstwa z tej grupy są potencjalnymi partnerami handlowymi dla krajów takich jak Polska.

Z punktu widzenia handlowców, przydatny mógłby też być krótki przegląd głównych ugrupowań regionalnych, które tworzone są przez kraje rozwijające się. Większość z nich ma charakter handlowy, umacniający związki gospodarcze pomiędzy członkami oraz budujący wspólną politykę wymiany z krajami trzecimi.

W moim rozumieniu recenzowane opracowanie miało dostarczyć przyszłym i już aktywnym handlowcom, którzy mają ograniczony dostęp do wiedzy na temat krajów rozwijających się, informacji na temat szans i zagrożeń związanych ze współpracą gospodarczą z tą częścią świata. Tymczasem otrzymaliśmy przegląd zagrożeń – od ubóstwa po bezpieczeństwo – zabrakło zaś niezwykle istotnych informacji na temat szans, które mogłyby zachęcić do podjęcia wymiany handlowej z krajami rozwijającymi się. W tym sensie opracowanie nie spełnia założonego celu – wręcz przeciwnie, utrwala wizerunek krajów pozaeuropejskich jako strefy biedy, niedożywienia, zagrożeń środowiskowych i korupcji. Dodatkowo wrażenie takie potęgują zdjęcia umieszczone w publikacji – wszystkie prezentujące treści typowe dla broszury o pomocy dla krajów rozwijających się. Na żadnym z nich nie znajdziemy nowoczesnego centrum handlowego, które niczym nie odbiega od europejskich standardów. A takich w miastach większości krajów rozwijających się nie brakuje - np. w Nairobi, w Kenii budowane jest obecnie największe centrum handlowe w Afryce, które rozmiarami będzie dorównywało słynnym centrom handlowym z krajów Bliskiego Wschodu.

W odniesieniu do szczegółowych treści zawartych w części pierwszej „Globalne Południe – problemy i wyzwania” chciałabym zwrócić uwagę na następujące elementy:

- 1) Na stronie 5 stwierdzono, że termin „kraje rozwijające się” jest mylny, gdyż sugeruje, że państwa zaliczane do tej grupy „*rozwijają się, podczas gdy zazwyczaj jest to stagnacja, a czasem wręcz regres (głównie ekonomiczny)*”. Trudno się zgodzić z takim oglądem sprawy – kraje zaliczane do „rozwijających się” charakteryzują się średnio wyższą dynamiką wzrostu PKB niż kraje wysoko rozwinięte (patrz akapit 3).

W ostatnich latach (po roku 2008) również wiele krajów wysoko rozwiniętych dotknięte zostało stagnacją bądź regresem na skutek kryzysu. Oczywiście można polemizować z zasadnością używania PKB jako miernika poziomu rozwoju, ale jest on powszechnie przyjęty. Jeśli weźmiemy pod uwagę Human Development Index, to też widać wyraźny wzrost wartości tego wskaźnika w większości krajów rozwijających się.

- 2) W punkcie drugim „Globalna Północ – globalne Południe. Zależności i ich skutki” zaprezentowano teorię systemów-światów I. Wallersteina. Jakkolwiek ciekawa, jest ona jedynie jednym z podejść należących do nurtu teorii dependystycznych. Wydaje się, że materiały edukacyjne, takie jak przedstawiona publikacja, powinny podchodzić do omawianych zagadnień w sposób nieco bardziej przeglądowy, pozwalając Czytelnikom zapoznać się z różnymi poglądami na wybrane zagadnienia. Do takich należą np. poglądy strukturalistów, teorie stabilizacji i dostosowania, konsekwencje globalizacji i de-globalizacji.
- 3) Zamieszczona na stronach 12-14 analiza potencjału surowcowego KRS przedstawia wyłącznie skrajnie negatywne przykłady wyczerpania, zagrożenia zdrowotne i środowiskowe, pomija zaś wszelkie pozytywne aspekty posiadania złóż surowców. Wydaje się, że w opracowaniu przeznaczonym dla handlowców warto byłoby wskazać na potencjał handlowy krajów surowcowych.

Pierwsza część opracowania poświęcona jest analizie globalnych wyzwań rozwojowych – kładzie nacisk na problemy krajów rozwijających się, bez wskazania na jakiegokolwiek pozytywne elementy rozwoju. Jest ono skierowane do osób, które mają zająć się handlem i współpracą gospodarczą z KRS – niestety niewiele treści zamieszczonych w publikacji wskazuje na fakt, że to może się opłacać tak krajom rozwijającym się, jak i rozwiniętym. Mam poważne podejrzenie, że handlowiec który rozważa rozszerzenie swojej działalności na kraje rozwijające się po lekturze „Kodeksu wiedzy...” zaniecha takich planów.

dr Katarzyna Czaplicka
Global Development Research Group

Warszawa, 18.11.2014