

KTO MA WŁADZĘ?

ZWALCZANIE NIERÓWNOŚCI W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH



© Camille Poulie

**Raport z badań rynkowych dotyczących koncentracji
władzy oraz nieuczciwych praktyk handlowych
w łańcuchach dostaw produktów rolnych - streszczenie**

Gdynia, Marzec 2015

WSTĘP

W ostatnich dziesięcioleciach łańcuchy dostaw produktów rolnych stały się bardziej globalne i ściślej koordynowane przez kilka znaczących podmiotów. Spowodowane jest to wzrostem liczby (i znaczenia) supermarketów oraz konsolidacji produkcji, przetwarzania, logistyki i innych dziedzin gospodarki (w tym branży nasion i chemikaliów).

Chociaż zintegrowane łańcuchy dostaw jako całość przynoszą dochody, to korzyści z nich płynące zasilają głównie czołowe firmy wchodzące w ich skład, a różnica pomiędzy cenami producenta a cenami detalicznymi wzrosła. Co więcej, warunki handlowe dla drobnych producentów uległy pogorszeniu, warunki pracy stają się coraz cięższe, drobni rolnicy są coraz bardziej wykluczani z udziału we współczesnych rynkach, rosnące obciążenia środowiska zagrażają stabilności produkcji żywności w wielu regionach.

Mając na uwadze powyższe okoliczności [Fair Trade Advocacy Office](#) podjęło inicjatywę stworzenia raportu "Kto ma władzę. Zwalczanie nierówności w łańcuchach dostaw produktów rolnych". Jego celem jest zbadanie i przeanalizowanie kwestii koncentracji władzy w łańcuchach dostaw produktów rolnych. Pozwoli to odpowiedzieć na następujące pytania: Jaki jest związek pomiędzy siłą przetargową nabywców i nieuczciwymi praktykami handlowymi (*UTPs, unfair trading practices*)? Jak wpływa to na drobnych rolników, pracowników najemnych i środowisko naturalne? W jaki sposób systemy prawne mogą skutecznie regulować siłę przetargową nabywców? Publiczna prezentacja raportu odbyła się w Parlamencie Europejskim 18 listopada 2014.

Polskie Stowarzyszenie Sprawiedliwego Handlu w ramach uczestnictwa w europejskiej Fair Trade Advocacy Network podjęło wysiłek opracowania polskiej wersji streszczenia raportu. Pełny tekst dokumentu dostępny jest na stronie www.fairtrade-advocacy.org/power.

KLUCZOWE ZAGADNIENIA

Podstawowe konkluzje wynikające z raportu „Kto ma władzę? Zwalczanie nierówności w łańcuchach dostaw produktów rolnych”:

- Koncentracja władzy w łańcuchach dostaw produktów rolnych nie jest przypadkowa, wręcz przeciwnie – występuje powszechnie wśród dostawców początkowych (firmy chemiczne i nasienne), handlowców, producentów konkretnych marek i detalistów.
- Władza zdobyta przez dużych odbiorców napędza cztery powtarzające się wzorce zarządzania w łańcuchach dostaw produktów rolnych: integrację pionową (model hierarchiczny), mechanizmy monopolizacji, sieci trwałych powiązań i łańcuchy modułowe. Dzięki nim sieci handlowe są w stanie kontrolować dostawców aż po sam etap produkcji, co jest dalekie od modelu rynku doskonale konkurencyjnego.
- Nadużycia władzy przez kupujących od pierwotnych wytwórców prowadzą do nieuczciwych praktyk handlowych, nie tylko na poziomie detalicznym, ale także w krajach produkujących i na wszystkich poziomach łańcuchów dostaw produktów rolnych.
- Połączenie koncentracji władzy w łańcuchach dostaw produktów rolnych z liberalizacją i ufinansowaniem rynków spożywczych na świecie zwiększa presję na ceny i zmienność cenową, co z kolei skutkuje przejściem do bardziej intensywnych i zmechanizowanych systemów rolniczych. To zaś ma istotny wpływ na drobnych rolników i pracowników najemnych wytwarzających wiele produktów zarówno w krajach rozwiniętych jak i w państwach globalnego Południa, ponieważ prowadzi do destabilizacji ich warunków życia, wymusza pracę dzieci, skutkuje niepewnością zatrudnienia i degradacją środowiska naturalnego.
- Europejska polityka konkurencji nie jest w stanie zlikwidować problemów dotyczących nadmiernej siły przetargowej korporacyjnych nabywców, a istniejące narzędzia prawne służące do rozwiązywania kwestii nieuczciwych praktyk handlowych są bardzo fragmentaryczne i nie były tworzone pod kątem rozwiązania tego problemu.
- Aby rozwiązać problem nadużyć siły przetargowej nabywców i zapewnić trwałość łańcuchów dostaw produktów rolnych, powinno się rozważyć włączenie kwestii dobra konsumentów do polityki konkurencji UE w stopniu wychodzącym daleko poza samą kwestię siły przetargowej nabywców oraz połączyć ją w większym stopniu z troską o dobro rolników i pracowników najemnych.

→ Wspieranie równowagi sił w łańcuchu dostaw produktów rolnych wymaga skoordynowanych działań podmiotów publicznych i prywatnych zarówno na poziomie krajowym i europejskim, jak i na poziomie działań wielostronnych. Ścisłej rzecz ujmując, chodzi o:

- wzmocnienie pozycji początkowych producentów i związanych z nimi organizacji pracowniczych;
- zwiększenie przejrzystości przepływu informacji o kosztach w łańcuchach dostaw produktów rolnych;
- aktualizacje prawa konkurencji UE, a tym samym potwierdzenie „zasady neutralności”;
- wprowadzenie mechanizmów pozwalających na podjęcie działań przeciwko nieuczciwym praktykom handlowym;
- promowanie praktyk i zasad Sprawiedliwego Handlu w łańcuchach dostaw produktów rolnych.

DLACZEGO DROBNI ROLNICY SĄ POTRZEBNI?

Drobni rolnicy i pracownicy najemni odgrywają kluczową rolę w produkcji żywności dla światowej populacji, której liczba nieustannie wzrasta.

- Na całym świecie żyje około 525 mln rolników. 85% z nich gospodaruje na 2 ha ziemi uprawnej lub mniej.
- Drobni rolnicy produkują aż 70% światowej żywności.
- 30 mln drobnych rolników wytwarza większość światowej produkcji kawy i kakao.
- Ponad 90% światowej produkcji kakao dostarczane jest na rynek przez ok. 5 mln drobnych rolników.
- 80% światowej produkcji kawy wytwarzana jest przez drobnych rolników i ich rodziny.

Mimo, iż drobni wytwórcy dostarczają znaczącą część światowej żywności, są oni grupą szczególnie narażoną na ubóstwo:

- Ponad połowę niedożywionych ludzi na świecie stanowią drobni rolnicy i ich rodziny.
- Większość rodzin drobnych wytwórców jest nabywcami netto żywności. Oznacza to, że nie zyskują oni na wzroście światowych cen produktów rolnych, a wręcz przeciwnie – tracą na tym.

Na podstawie "Powering up smallholder farmers to make food fair. A five point agenda", raport Fairtrade Foundation, Londyn 2013

ZYSKI Z HANDLU KAKAO TRAFIAJĄ DO WIELKICH FIRM

Według organizacji Oxfam, zyski z 97% obrotów handlowych trafiają do firm z krajów wysoko rozwiniętych (2010). W konsekwencji jedynie 3% korzyści przypada na kraje rozwijające się. Pieniądze, które wydajemy na towary pochodzące z tych krajów, zasilają zazwyczaj budżety dominujących w łańcuchach dostaw korporacji i globalnych sieci handlowych. Tylko w znikomej części trafiają one do ludzi bezpośrednio zaangażowanych w wytwarzanie dóbr, które nabywamy. Przykładowo:

- Obrót handlowy kakao na świecie jest kontrolowany przez dziewięć firm (trzy przetwórcze oraz sześciu producentów czekolady i słodyczy).
- W 2010 roku przychody czterech firm z tytułu sprzedaży czekolady na świecie wyniosły łącznie 56% z 82,5 miliarda dolarów.

„Fair Trade czyli Sprawiedliwy Handel”, Polskie Stowarzyszenie Sprawiedliwego Handlu, Gdynia 2013

WŁADZA W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW SPOŻYWCZYCH TEMATEM TABU



Zmiany siły ekonomicznej skutkujące koncentracją władzy w sektorze rolno-spożywczym stały się zbyt znaczące, a ich wpływ zbyt poważny, aby nadal można było je ignorować. [...]

Władza w łańcuchach dostaw produktów spożywczych od dawna jest tematem tabu. Konieczność poprawy zarządzania systemami dystrybucji żywności, aby uniknąć nadmiernej dominacji kilku dużych firm rolno-spożywczych, jest rzeczywiście kwestią niezwykle rzadko poruszaną na szczytach międzynarodowych, których celem jest znalezienie odpowiedzi na wyzwania związane z głodem i niedożywieniem. Niniejszy raport pomaga wypełnić tę lukę. Przedstawiono w nim szeroki zestaw zaleceń, które – jeśli zostaną wdrożone – zbliżą konwencjonalny handel do sprawiedliwego handlu. Z radością witam ten ważny wkład w debatę, która powinna się rozpocząć już dawno temu.



Olivier De Schutter, specjalny sprawozdawca ONZ do spraw prawa do żywności w latach 2008-2014

SPIS TREŚCI



str. 1-10

KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

- 1/ ROSNĄCY WPŁYW KILKU KLUCZOWYCH GRACZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH**
- 2/ STOSUNKI WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH: CZTERY PODSTAWOWE WZORCE ZARZĄDZANIA**
- 3/ OD KONCENTRACJI WŁADZY DO NIEUCZLIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH**
- 4/ WPŁYW NA SYTUACJĘ ROLNIKÓW, PRACOWNIKÓW NAJEMNYCH ORAZ NA ŚRODOWISKO**



str. 11-12

PUBLICZNE I PRYWATNE INICJATYWY DOTYCZĄCE SIŁY PRZETARGOWEJ NABYWCÓW

- 1/ POLITYKA KONKURENCJI UNII EUROPEJSKIEJ**
- 2/ NIEUCZLIWE PRAKTYKI HANDLOWE**
- 3/ PRYWATNE INICJATYWY DOTYCZĄCE SIŁY PRZETARGOWEJ NABYWCÓW I NIEUCZLIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH**



str. 13-16

PROPOZYCJE DZIAŁAŃ REGULUJĄCYCH SIŁĘ PRZETARGOWĄ WIELKICH NABYWCÓW

- 1/ WSPIERANIE RÓWNOWAGI SIŁ W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH**
- 2/ ZWIĘKSZENIE PRZEJRZYSTOŚCI W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH**
- 3/ ODNOWIENIE RAM EUROPEJSKIEJ POLITYKI KONKURENCJI**
- 4/ STWORZENIE BARDZIEJ RYGORYSTYCZNYCH MECHANIZMÓW ZWALCZAJĄCYCH NIEUCZLIWE PRAKTYKI HANDLOWE**
- 5/ WPROWADZENIE ZASAD SPRAWIEDLIWEGO HANDLU (FAIR TRADE) W CZYN**

KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

1/ ROSNĄCY WPŁYW KILKU KLUCZOWYCH GRACZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

Na początku XXI w. łańcuchy dostaw produktów rolnych wciąż charakteryzują się silną atomizacją producentów i konsumentów. Ogromna część rolnictwa na całym świecie nadal pozostaje w rękach drobnych producentów. Ponad jedna trzecia ludności świata zamieszkuje obszary wiejskie, a dla 2,5 miliarda ludzi na całym świecie rolnictwo stanowi główne źródło utrzymania. Po drugiej stronie łańcucha dostaw produktów rolnych i spożywczych znajduje się 7 miliardów konsumentów, których coraz większa część zamieszkuje tereny miejskie – ponad połowa światowej populacji żyje obecnie w miastach, a ponad połowa ludności miejskiej należy do klasy średniej.



We współczesnych łańcuchach dostaw produktów rolnych koncentracja władzy wydaje się mieć charakter strukturalny i skupia się na następujących podmiotach: dostawcy początkowi, handlowcy, producenci danych marek oraz detaliści. Rosnąca koncentracja tych podmiotów spowodowała powstanie tzw. wąskich gardeł, przez które muszą przejść towary, aby móc dotrzeć do konsumenta końcowego. Siła przetargowa czołowych graczy daje im ogromne możliwości wpływu na ceny nabywanych przez nich produktów rolnych i ustalania tych cen.

W konsekwencji w łańcuchach dostaw produktów rolnych największy nacisk nie jest kładziony na to, co dostawca może zaoferować, ale na to, czego wymaga wielki nabywca. Nie działa już schemat, w którym rolnicy najpierw produkują, a następnie szukają rynku zbytu. Obecnie to wielkie firmy decydują o tym, czego – według nich – potrzebują konsumenci, i organizują dostawę odpowiednio do tych założeń.

Wymagania i standardy narzucane przez tych nabywców przyczyniają się do głębokiej restrukturyzacji łańcuchów dostaw produktów rolnych, faworyzowania większych producentów, eksporterów, wytwórców i usługodawców początkowych, którzy mogą łatwiej sprostać ich wymaganiom. Odbywa się to kosztem drobnych rolników i pracowników gospodarstw rolnych.

KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

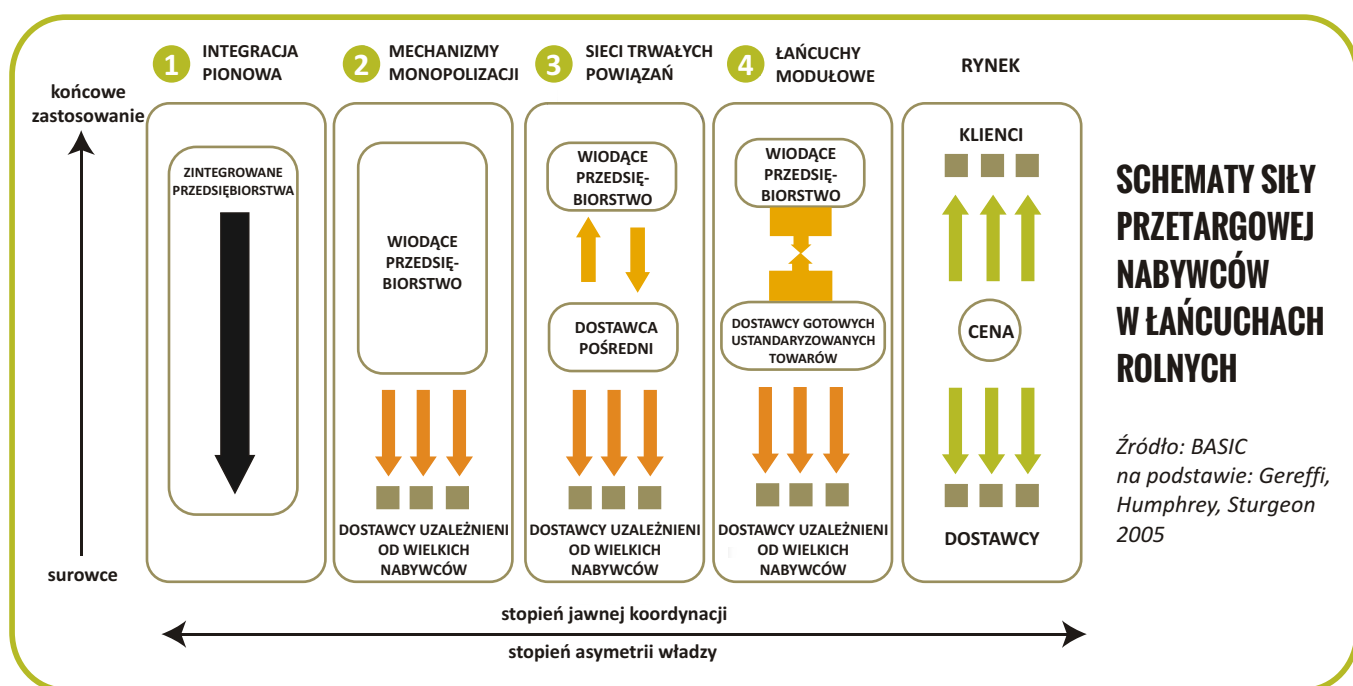
2/ STOSUNKI WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH: CZTERY PODSTAWOWE WZORCE ZARZĄDZANIA

Zjawisko koncentracji władzy w łańcuchach dostaw produktów rolnych istnieje od dawna, a jego początki sięgają jeszcze okresu kolonialnego. Od tego czasu jej skala jednak znacznie wzrosła.

Międzynarodowe grupy handlowe, przetwórcy, światowe marki, sieci supermarketów i duże firmy dokonujące skupu płodów rolnych już od XIX w. stopniowo zyskiwali coraz większe znaczenie oraz kontrolę nad światowymi łańcuchami dostaw produktów rolnych.

W opinii wielu współczesnych ekonomistów zjawisko koncentracji władzy w łańcuchach wartości nie ma charakteru przypadkowego, lecz strukturalny, co prowadzi do powtarzających się czterech wzorców zarządzania, dzięki którym „silni nabywcy” są w stanie kontrolować dostawców. Wzorce te znacznie odbiegają od modelu rynku doskonale konkurencyjnego. Wspomniane cztery wzorce zarządzania to:

- 1 Integracja pionowa** (*vertical integration*) wszystkich działań w łańcuchu (zwana także modelem hierarchicznym), która jest najstarszą formą kontroli w rolnictwie.
- 2 Mechanizmy monopolizacji** (*captive set-ups*) utrzymujące rolników w pozycji zależności od dużych odbiorców. Pojawiły się one wraz z uprzemysłowieniem rolnictwa.
- 3 Sieci trwałych powiązań** (*long-term relational networks*) rozwinięte przez czołowych producentów konkretnych marek wraz z dużymi przedsiębiorcami, którzy uzależniają od siebie rolników. Mechanizm ten powstał pod wpływem rynku surowców rolnych i jest związany z globalizacją łańcuchów dostaw.
- 4 Łańcuchy modułowe** (*module chains*) stworzone przez czołowych producentów konkretnych marek wspólnie z dostawcami gotowych ustandaryzowanych towarów, zaopatrujących się u uzależnionych od siebie rolników. Jest to najnowocześniejsza forma kontroli łańcuchów dostaw produktów rolnych.

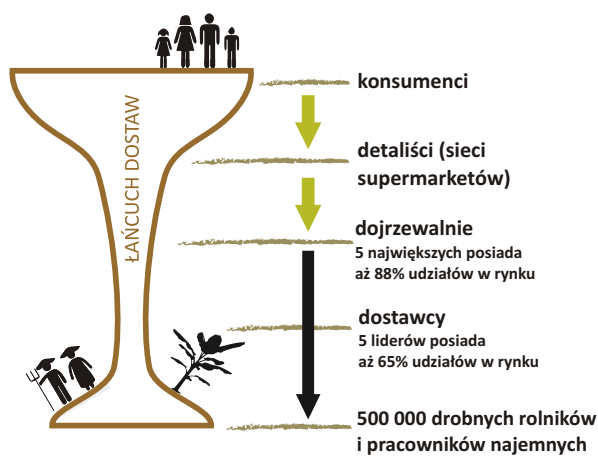


Każdy z powyższych systemów koncentracji władzy przez nabywców został przeanalizowany i przedstawiony na następnych stronach poprzez studium przypadków łańcuchów dostaw. Jako przykłady wybrano następujące produkty rolne: banany, trzcinę cukrową, kawę oraz kakao.

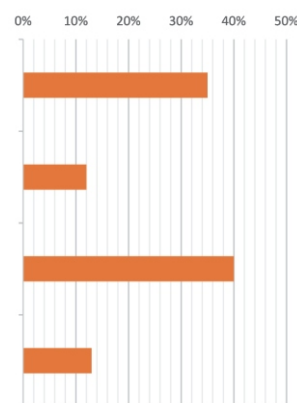
KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

INTEGRACJA PIONOWA

PRZYKŁAD ŁAŃCUCHA DOSTAW BANANÓW



Udziały poszczególnych graczy



→ Relacje rynkowe
→ Integracja pionowa (na podstawie modelu Gereffiego)

JAK TO DZIAŁA?

- Pionowo zintegrowane łańcuchy dostaw rozwinęto przede wszystkim w związku z takimi produktami jak: świeże owoce tropikalne, herbata, cukier trzcinowy, olej palmowy i sojowy, a ostatnio również warzywa pozasezonowe.
- Głównymi czynnikami prowadzącymi do integracji pionowej są: poszukiwanie korzyści skali, stabilności wielkości dostaw i stałej jakości produktów oraz potrzeba zarządzania ryzykiem związanym z produktami łatwo się psującymi.
- Typowym przykładem modelu hierarchicznego jest łańcuch dostaw bananów: międzynarodowi przedsiębiorcy w celu kontroli rynku już dawno temu zintegrowali wszystkie operacje – od etapu produkcji (plantacje) aż po kanały dystrybucji.
- Gdy sprzedawcy detaliczni stają się coraz bardziej wpływowi, pojawiają się nowe konfiguracje, w których pierwotni producenci zyskują nieco niezależności, nadal jednak pozostają zależni od supermarketów.

„Według badań przeprowadzonych na Kostaryce minimalne wynagrodzenie ustalane przez rząd nie wystarcza, aby zaspokoić podstawowe potrzeby standardowej rodziny, gdyż wzrasta ono wolniej niż koszty utrzymania.

Ponadto wielu producentów bananów i ananasów nie wypłaca nawet pensji minimalnych, co wynika z nieistnienia związków zawodowych. To z kolei jest konsekwencją prowadzenia polityki antyzwiązkowej.

W rezultacie wielu pracowników najemnych żyje poniżej granicy ubóstwa, a w niektórych przypadkach nawet w skrajnym ubóstwie”.

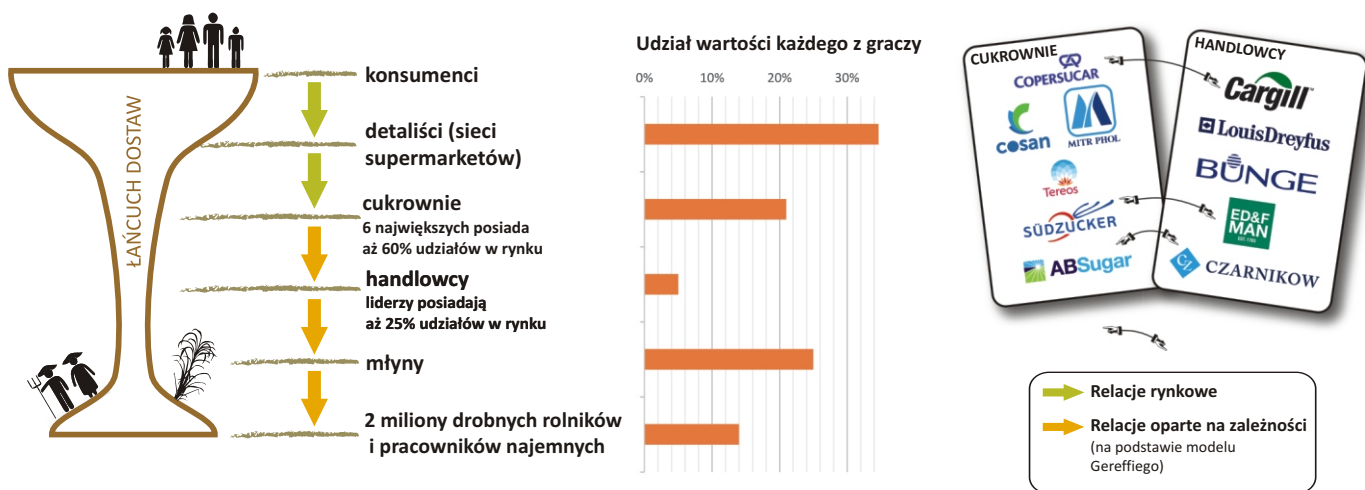
Działacz związku zawodowego SINTRAINAGO w sektorze produkcji bananów, Kolumbia



KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

MECHANIZMY MONOPOLIZACJI

PRZYKŁAD ŁAŃCUCHA DOSTAW CUKRU TRZCINOWEGO



JAK TO DZIAŁA?

- Zmonopolizowany typ zarządzania istnieje w rolnictwie od dawna. Występuje on przede wszystkim w sektorze produkcji cukru, mleka i bawełny. Model ten został stworzony przez dużych odbiorców w celu zapewnienia zaopatrzenia z licznej bazy drobnych rolników, którzy utrzymywani są w pozycji zależności.
- Łańcuch wartości występujący w branży cukru trzcinowego jest dobrą ilustracją tego modelu zarządzania: drobni plantatorzy są zależni od lokalnych przetwórci oraz handlowców i cukrowni, ponieważ to jedyny kanał i jedyna możliwość sprzedaży oraz wejścia na rynek.
- Asymetryczne relacje władzy w tym modelu zobowiązują rolników do przyjęcia narzuconych im warunków handlowych i wysokiego stopnia kontroli przez nabywców.

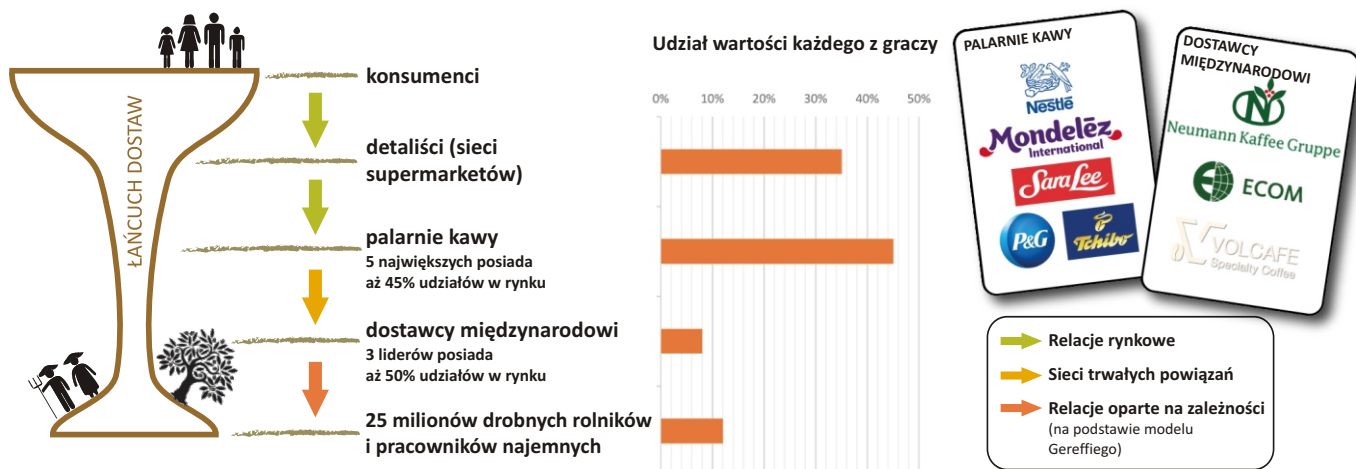


Uprawa trzciny cukrowej w Malawi. Fot.: Archiwum Polskiego Stowarzyszenia Sprawiedliwego Handlu

KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

SIECI TRWAŁYCH POWIĄZAŃ

PRZYKŁAD ŁAŃCUCHA DOSTAW KAWY



JAK TO DZIAŁA?

- Konfiguracje tego modelu widoczne są w łańcuchu dostaw produktów rolnych uprawianych przez wielu drobnych rolników: koncentracja handlowców łączy się wówczas z rosnącą liczbą dominujących przetwórców lub producentów.
- Sieci te najczęściej funkcjonują w przypadku produkcji kawy, kakao i masła shea. Są również szeroko rozpowszechnione w przemyśle włókienniczym.
- Jak przedstawiono na przykładzie kawy, o sieciach relacyjnych można mówić wówczas, gdy kupujący i sprzedający są bezpośrednio i blisko powiązani, co znacznie utrudnia innym podmiotom w danym łańcuchu wejście na rynek. Ta bliska współpraca odgrywa kluczową rolę w umożliwieniu nabywcom zachowania dostępu do zaopatrzenia, zwłaszcza na rynkach charakteryzujących się wysoką niepewnością. Model ten łączy się również zazwyczaj z uzależnieniem od nabywcy stałych dostawców – drobnych rolników.



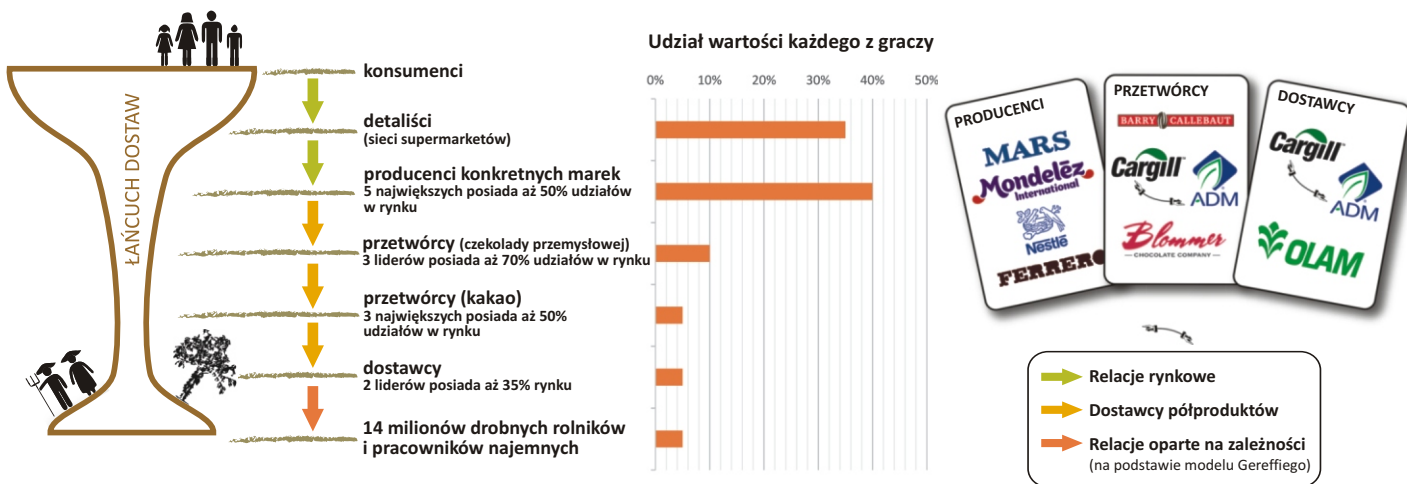
Javier Rivera Laverde, przedstawiciel małych producentów kawy w stowarzyszeniu La Marina (ASOPECAM) oraz przewodniczący inicjatywy Colombian Fair Trade, Kolumbia

„W takiej samej sytuacji jak nasze stowarzyszenie jest wiele małych organizacji rolnych: nigdy nie wiedzieliśmy, kim byli nasi klienci; nie mieliśmy też z nimi żadnych bezpośrednich związków. Byliśmy po prostu pozostawieni z nadzieją, że eksporter zadba o nasze interesy”.

KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

ŁAŃCUCHY MODUŁOWE

PRZYKŁAD ŁAŃCUCHA DOSTAW KAKAO



JAK TO DZIAŁA?

- Wielopoziomowe łańcuchy modułowe stworzono stosunkowo niedawno, aby produkty końcowe wytwarzać ze standardowych komponentów pośrednich.
- Większość przetworzonych produktów spożywczych (konserwy, mrożone dania gotowe itp.) wytwarzana jest w ramach łańcuchów modułowych. Model ten jest również rozpowszechniony w branży odzieżowej.
- Jak pokazano na przykładzie czekolady, łańcuchy modułowe często są organizowane przez kapitał kluczowych producentów półproduktów. Dostosowują oni produkty do wymagań klienta, biorąc pełną odpowiedzialność za technologię procesu produkcji. Standardy dotyczące produktów i procesów produkcji są ściśle ujednolicone.
- Na samym początku łańcucha znajdują się rolnicy pozostający w uzależnieniu od nabywców i/lub przetwórców.



Rolnik suszący kakao - wieś Koudio Kouman, Wybrzeże Kości Słoniowej. Fot. Tadeusz Makulski, 2012

KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

3/ OD KONCENTRACJI WŁADZY DO NIEUCZLIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH

Opisana strukturalna koncentracja siły przetargowej nabywców w łańcuchach dostaw produktów rolnych może prowadzić do nadużyć i wiązać się z nieuczliwymi praktykami handlowymi. Są one definiowane jako „praktyki, które rażąco odbiegają od właściwego postępowania handlowego oraz są sprzeczne z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu. Nieuczliwe praktyki handlowe są zazwyczaj narzucane w sytuacji braku równowagi przez silniejszą stronę słabszej (...)”.¹

Nieuczliwe praktyki handlowe (UTPs, Unfair Trading Practices) na poziomie detalicznym

Najlepiej udokumentowane przypadki nieuczliwych praktyk handlowych dotyczą supermarketów, które w ciągu ostatnich dziesięcioleci zyskały prymat w segmencie detalicznej sprzedaży żywności.

Praktyki te obejmują zjawiska takie jak: wywieranie presji na obniżenie ceny, groźby skreślenia z listy dostawców, potrącenia po dłuższym czasie od zawarcia transakcji sprzedaży, brak umów lub podpisywanie ich jedynie na krótki okres, niedotrzymywanie terminów płatności, wymaganie od dostawców przestrzegania przyjętych standardów na własny koszt itd.

Supermarkety mogą zaburzać konkurencję w swoich sklepach, faworyzować własne marki kosztem marek niezależnych przez lepsze umiejscowienie swoich produktów lub naśladowanie opakowań konkurentów. Praktycznie jednak nie ma w związku z tym skarg, ponieważ dostawcy obawiają się konfliktów ze swoim największym klientem oraz jego utraty. Atmosfera strachu wśród dostawców została wyraźnie udokumentowana w wielu krajach europejskich.

Takie wątpliwe etycznie praktyki handlowe zwiększają presję ekonomiczną na producentów markowych towarów, nawet tych międzynarodowych, którzy z kolei wywierają silną odgórną presję na kwoty płacone dostawcom w krajach produkujących. To zaś zwiększa ryzyko, że rolnicy czy pracownicy najemni nie będą w stanie osiągnąć godziwego wynagrodzenia oraz że staną się oni w pełni zależni od nabywców.

Nieuczliwe praktyki handlowe w krajach produkujących

Nieuczliwe praktyki handlowe mogą się zdarzyć na każdym etapie łańcucha rynku rolnego i przybierać różne formy. W niniejszym badaniu przeanalizowano sytuację głównie w krajach pochodzenia produktów, gdzie przeprowadziliśmy wywiady z przedstawicielami stowarzyszeń drobnych rolników oraz kluczowymi eksporterami poszczególnych produktów w różnych regionach: bananów na Karaibach, cukru w Ameryce Południowej i Afryce Południowej, kawy w Ameryce Środkowej i Południowej.

Wyniki tych badań wskazują, że pewne praktyki stosowane przez dominujących nabywców zmierzają do nałożenia niesprawiedliwie niskich cen (w przypadku cukru), wykluczenia drobnych rolników z rynku (w przypadku bananów), czy też utrudnianiu zrzeczenia się przez drobnych rolników i pracowników rolnych (w przypadku kawy i bananów). Praktyki te nie wydają się związane tylko z poszczególnymi produktami, mogą się zdarzyć w każdym łańcuchu dostaw produktów rolnych, jeżeli spełnione są pewne warunki.

„Nieuczliwe praktyki handlowe są bardzo często stosowane przez nabywców, których nazywamy „kojotami”. Wykorzystują oni swoje zasoby finansowe, aby konkurować ze spółdzielniami drobnych rolników, którzy nie mają wystarczającej płynności finansowej na wykupienie kawy od swoich członków w odpowiednim momencie. [...] [Nabywcy] wykorzystują tę sytuację, aby narzucić rolnikom swoją cenę i warunki. Ci nie mogą zaprotestować, ponieważ jeśli się na to nie zgodzą, po prostu nie sprzedadzą swojej kawy. W handlu konwencjonalnym jesteśmy zawsze na przegranej pozycji w porównaniu z dużymi podmiotami gospodarczymi”.

*Raúl Claveri,
przedstawiciel
spółdzielni COCLA
(produkującej
i eksportującej kawę)
oraz prezes Peruvian
Fair Trade
Coordination*



¹„Komisja Europejska bierze pod lupę nieuczliwe praktyki w łańcuchu dostaw żywności”, komunikat Komisji Europejskiej, Bruksela/Strasburg 2014

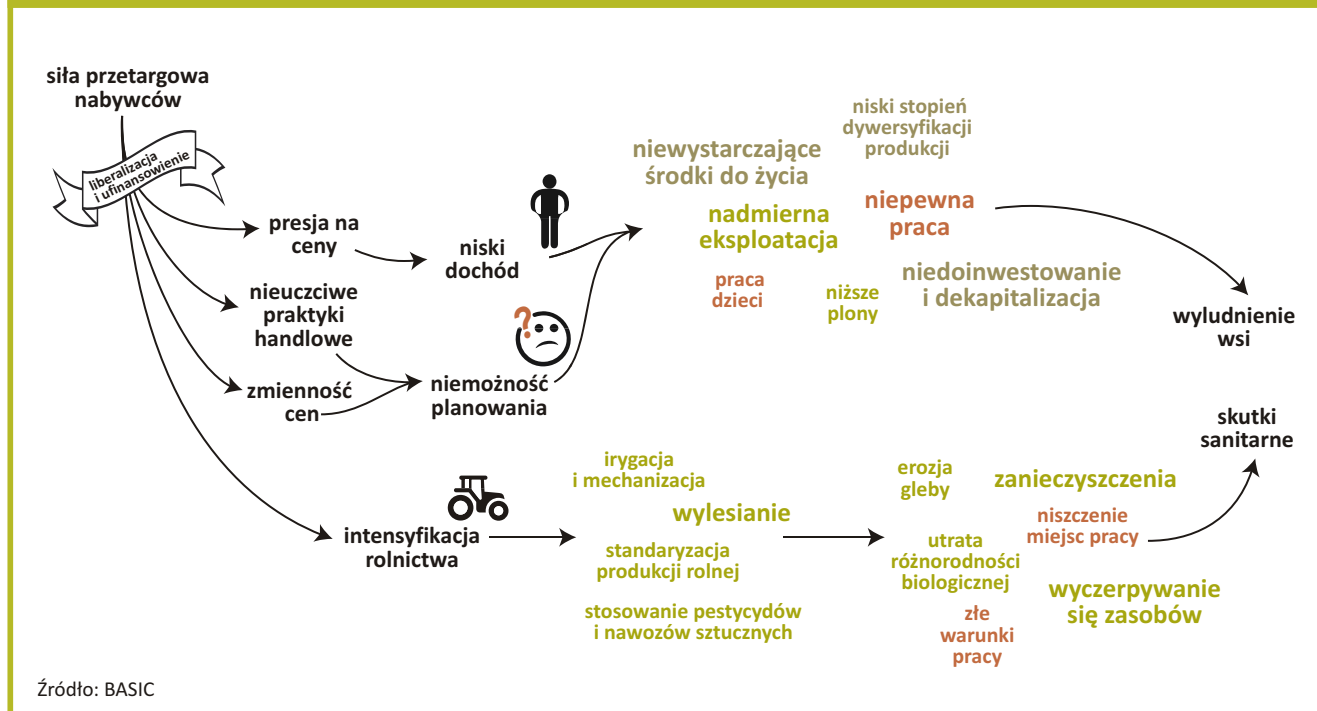
KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

4/ WPŁYW NA SYTUACJĘ ROLNIKÓW, PRACOWNIKÓW NAJEMNYCH ORAZ NA ŚRODOWISKO

Połączenie koncentracji władzy w łańcuchach dostaw z liberalizacją i ufinansowaniem rynków wpływa znacząco na sytuację drobnych rolników, pracowników najemnych i ekosystemy, ponieważ:

- ➔ stopniowy rozpad narzędzi służących do stabilizacji cen zapasów oraz upadek międzynarodowych monopolii towarowych stworzyły warunki, w których kumulacja siły przetargowej wielkich nabywców może prowadzić do nieograniczonej presji cenowej na dostawców w imię interesów konsumentów przy jednoczesnym zwiększaniu ryzyka związanego z nieuczciwymi praktykami handlowymi;
- ➔ powyższe zjawiska umożliwiają także dużym odbiorcom spekulacje i napędzane zmienności cen na rynkach surowców rolnych poprzez handel instrumentami pochodnymi;
- ➔ wzrost presji ze strony nabywców potęguje również zmiany w kierunku rolnictwa bardziej intensywnego i zmechanizowanego, mającego na celu osiągnięcie korzyści skali, zwiększenie wydajności i zysków finansowych.

STRUKTURA WPŁYWÓW Z UWZGLĘDNIENIEM KONCENTRACJI WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH



Chociaż zatem większość łańcuchów dostaw produktów rolnych jest bardzo dochodowa jako całość, warunki handlowe dla producentów początkowych (rolników) uległy pogorszeniu, a różnica pomiędzy cenami uzyskiwanymi przez producenta a cenami detalicznymi znacząco wzrosła.

KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

Wpływ na rolników i pracowników najemnych

W wielu regionach warunki życia drobnych rolników i ich rodzin pogorszyły się znacznie w ciągu ostatnich dwóch dekad, a w wielu sektorach rolnictwa – w tym upraw kawy i kakao – utrzymanie się stało się wręcz niemożliwe. Brak stabilności gospodarczej jest dla drobnych rolników również jednym z głównych czynników napędzających pracę dzieci na wsi. Widać to wyraźnie na przykładzie upraw trzciny cukrowej oraz produkcji kakao w Afryce Zachodniej.

Ponadto brak opłacalności ekonomicznej skłania wielu drobnych wytwórców do wkraczania na tereny naturalnych lasów w desperackim dążeniu do zwiększenia produkcji i uzyskania dostępu do ziemi. Prowadzi też do większego użycia takich nawozów sztucznych i pestycydów, na których zakup mogą sobie pozwolić.

Ta dynamika wpływa również na pracowników zatrudnionych na innych etapach łańcucha:

➔ Robotnicy rolni, zatrudnieni zarówno w małych gospodarstwach, jak i na dużych plantacjach, cierpią z powodu niepewności i złych warunków pracy oraz płacy poniżej krajowego minimum. Odsetek siły roboczej zatrudniony w łańcuchach rolnych spada znacząco w wielu regionach z powodu uprzemysłowienia gospodarstw oraz przeniesienia pracy z pól do fabryk.

„Kiedy producent musi sprzedać owoce w niskiej cenie i nie może wypełnić zobowiązań względem zatrudnionych, płace są obniżane, miejsca pracy redukowane, a jakość życia pracowników i ich rodzin znacznie się obniża. [...] To z kolei prowadzi do ubóstwa i zacoferania w regionach, w których produkuje się owoce”.

*Związkowiec z sektora produkcji bananów
SINTRAINAGO,
Kolumbia*

➔ Pod presją globalnej konkurencji normą stały się całodobowa produkcja, monotonna praca oraz „uelastycznienie” warunków pracy. Ponadto silna presja na ceny wywierana przez dużych nabywców sprawia, że kwestie takie jak zagwarantowanie dobrych warunków zatrudnienia czy godziwego wynagrodzenia (a nawet ustawowej płacy minimalnej) nie są respektowane.

„Jeżeli produkt z Chin staje się zbyt drogi, fabryki wielkich korporacji przenoszone są na tańsze obszary produkcyjne – do Wietnamu, Kambodży itp. Eksploatacja pracowników najemnych w tych krajach ma wpływ na producentów na całym świecie. Jeśli weźmie się pod uwagę ceny za jakie producenci z Azji sprzedają swoje produkty, można się tylko zastanawiać, jakie nieprawidłowości muszą występować w miejscu pracy”.

*André Appelgryn,
przedstawiciel
organizacji drobnych
wytwórców rękodziela
KAPULA z Republiki
Południowej Afryki,
funkcjonującej
w ramach
Sprawiedliwego
Handlu*



KONCENTRACJA WŁADZY W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH



Wpływ na środowisko naturalne

Wskutek rosnącego niedoboru ziemi i wody w wielu regionach, a także rosnących strat w plonach w związku ze zmianami klimatu, intensyfikacja systemów rolnych zwiększa obciążenie środowiska i podważa stabilność produkcji. Erozja gleby, wylesianie, powstawanie zanieczyszczeń, pobór wody, utrata różnorodności biologicznej i generowanie odpadów spożywczych, to problemy wciąż nierozwiązane i pogłębiające się na całym świecie.

Skutki długoterminowe

W dłuższej perspektywie te powiązane ze sobą zjawiska są kluczowymi czynnikami powodującymi exodus ludności z terenów wiejskich, wykluczenie społeczne oraz niszczenie zdrowia w wielu regionach i krajach.

Istnieje kilka narzędzi prawnych pozwalających rozwiązać te coraz bardziej nasilające się problemy. Są to głównie narzędzia z zakresu prawa ochrony konkurencji i walki z nieuczciwymi praktykami handlowymi. Ponadto prywatne inicjatywy, których celem jest przezwyciężenie zarówno tych problemów, jak i wad systemu regulacji publicznej, podjęli uczestnicy łańcuchów produktów rolnych oraz organizacje obywatelskie.

Szybki rozwój dużych gospodarstw (przy jednoczesnym spadku liczby drobnych producentów) jest w dużej mierze stymulowany przez korporacyjnych odbiorców, którzy coraz częściej zaopatrują się w wielkich zakładach przemysłowych, gdyż postrzegają je jako bardziej wydajne. Z kolei drobni rolnicy są ogólnie uznawani za nieefektywnych na rynku ze względu na małą skalę produkcji, brak umiejętności technicznych i kapitału.

W ten sposób kluczowi nabywcy w łańcuchach dostaw produktów rolnych tworzą główne części składowe systemu rynkowego, który ignoruje:

→ zewnętrzne koszty uprzemysłowienia rolnictwa: koszty związane z zanieczyszczeniami, koszty zdrowotne rolników i pracowników najemnych, koszty wyczerpywania się zasobów naturalnych, zanik funkcji ekosystemu, nierównoważone źródła utrzymania społeczności lokalnych;

→ pozytywny efekt mnożnikowy w gospodarce lokalnej osiągnięty dzięki drobnym rolnikom, wyższy poziom zatrudnienia wśród młodych ludzi na wsi, ich wkład w bezpieczeństwo żywnościowe, a także ich podstawowy wkład w zmniejszenie ubóstwa (właśnie z tego powodu Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa, Bank Światowy i wiele innych organów współpracy międzynarodowej umieściło kwestię małych gospodarstw rolnych w centrum debaty).

PUBLICZNE I PRYWATNE INICJATYWY DOTYCZĄCE SIŁY PRZETARGOWEJ NABYWCÓW

1/ POLITYKA KONKURENCJI UNII EUROPEJSKIEJ

Głównym narzędziem prawa publicznego w zakresie siły przetargowej nabywców i nieuczciwych praktyk handlowych jest polityka konkurencji UE. Jej główny cel to ochrona indywidualnego konsumenta przed ryzykiem zbyt wygórowanych cen nakładanych przez sprzedawców. Podstawowym założeniem tej polityki jest to, że jeśli konsumenci będą nabywać szybciej i taniej, będzie to sprzyjać wzrostowi gospodarczemu.

W rezultacie przepisy europejskie skupiają się na ochronie konsumentów przed monopolami i ryzykiem zmowy cenowej. Nie biorą zaś pod uwagę interesów drobnych rolników i pracowników najemnych z krajów Południa, a nawet działają na ich szkodę. Przepisy działają więc na niekorzyść producenta, ale na korzyść nabywcy.

Co więcej, system europejski postrzega każdy segment łańcucha dostaw odrębnie i nie zauważa bardziej metodycznych analiz obejmujących cały łańcuch, w którym jeden gracz (taki jak sieć supermarketów czy międzynarodowa marka) może zyskać kontrolę nad pozostałymi.

2/ NIEUCZCIWE PRAKTYKI HANDLOWE

Nieuczciwe praktyki handlowe zostały dostrzeżone przez Komisję Europejską stosunkowo niedawno. KE przyznała, że są one dość powszechne i mogą mieć szkodliwy wpływ szczególnie na małe i średnie przedsiębiorstwa w łańcuchach dostaw żywności, ponieważ ograniczają ich zdolność przetrwania na rynku. Możliwe następstwa nieuczciwych praktyk handlowych na poziomie UE wzbudziły również pewne obawy w Parlamencie Europejskim.

Istniejące narzędzia prawne, które mogą być przydatne do walki z nieetycznymi praktykami handlowymi (np. ramy prawne dotyczące nieuczciwych praktyk marketingowych, projekt dyrektywy dot. tajemnic handlowych i nowa wspólna polityka rolna upoważniająca producentów do zbiorowych negocjacji z dużymi nabywcami), są jednak bardzo fragmentaryczne i nie zostały stworzone z myślą o rozwiązaniu tego problemu.

Na szczeblu krajowym istnieje wiele rozbieżności w podejściu do nieuczciwych praktyk handlowych: niektóre państwa członkowskie przyjęły środki regulacyjne, ale większość z nich polega na samoregulacji lub też nie podjęła żadnych konkretnych działań przeciwko takim praktykom i opiera się jedynie na przepisach ogólnych.

Niemiecki Federalny Urząd Antymonopolowy (Bundeskartellamt) we wrześniu 2014 r. opublikował raport z badania sektorowego dotyczącego siły przetargowej nabywców w sektorze detalicznej sprzedaży żywności. Badanie to wykazało, że organy władzy publicznej powinny podjąć zdecydowane działania, aby zapobiec dalszemu pogarszaniu się warunków konkurencji w badanym sektorze. Obserwacje te oparto na trzyletniej analizie ekonometrycznej. Wykazała ona, że „duże grupy detalistów, którzy posiadają 85% udziałów na rynku niemieckim, mają ogromną przewagę nad swoimi małymi i średnimi konkurentami i mogą wyzyskać te korzyści strukturalne w negocjacjach z producentami (nawet dużymi, posiadającymi dobrze znane marki), którzy są narażeni na wpływ przeważającej siły przetargowej sprzedawców detalicznych.



3/ PRYWATNE INICJATYWY DOTYCZĄCE SIŁY PRZETARGOWEJ NABYWCÓW I NIEUCZLIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH

Wobec niewystarczających regulacji prawnych uczestnicy łańcuchów dostaw produktów rolnych i organizacje obywatelskie podjęły inicjatywy prywatne.

Jedną z takich inicjatyw jest ruch Sprawiedliwego Handlu (Fair Trade). W praktyce stosowanie się do zasad Sprawiedliwego Handlu może być realizowane na dużą skalę przez graczy biznesowych w łańcuchach rolnych, tak by ustanawiać etyczne relacje oraz zapewnić drobnym rolnikom i pracownikom najemnym godziwe wynagrodzenie oraz wspólne inwestycje w dłuższej perspektywie. W ten sposób Sprawiedliwy Handel zaspokaja również rosnące oczekiwania etyczne konsumentów.

Niezależne badania przeprowadzone w ciągu ostatniej dekady wykazały pozytywny wpływ narzędzi Sprawiedliwego Handlu dowiodły ich potencjału w rozwiązywaniu problemu siły przetargowej nabywców i nieuczliwych praktyk handlowych w łańcuchach dostaw produktów rolnych² z krajów Południa.

NIEZALEŻNE BADANIA PRZEPROWADZONE W CIĄGU OSTATNIEJ DEKADY WYKAZAŁY POZYTYWNY WPŁYW NARZĘDZI SPRAWIEDLIWEGO HANDLU NA ZMIANĘ SYTUACJI DROBNYCH WYTWÓRCÓW ROLNYCH:

→ Minimalna cena gwarantowana (Fair Trade Minimum Price) działa jak swoista siatka bezpieczeństwa dla producentów, oferuje bowiem skuteczną ochronę przed wahaniami cen. Ponieważ opiera się na szczegółowych wyliczeniach kosztów zrównoważonej produkcji, stabilizuje dochody drobnych rolników. W połączeniu z kontraktami długoterminowymi i systemem przedpłat umożliwia im planowanie działań.

→ Premia Fair Trade, o której wydatkowaniu drobni rolnicy i pracownicy najemni decydują wspólnie, pozwala im na rozwój działalności zarobkowej (zarówno w gospodarstwie, jak i poza nim), a także zwiększa ich zdolność oszczędzania; poprawia standard życia i zmniejsza ich zagrożenie ubóstwem. Jeżeli Premia Fair Trade jest zainwestowana w produktywność, jakość, zbiorową infrastrukturę lub dodatkową certyfikację, umożliwia drobnym rolnikom uzyskanie lepszych cen na rynku oraz obniżenie kosztów produkcji, tym samym zwiększając ich dochód.

→ Dzięki demokratycznym, powstającym oddolnie organizacjom drobni rolnicy i pracownicy rozwijają umiejętności zarządzania oraz zdolności negocjacyjne; mogą dochodzić swoich praw, uzyskać lepszą pozycję negocjacyjną w łańcuchu dostaw, współpracować z innymi zainteresowanymi podmiotami i stać się istotnymi graczami na rynku. Mogą również opracowywać strategie długoterminowe, których celem jest zapewnienie trwałego utrzymania swoim społecznościom i ochrona środowiska.

→ Poprzez podnoszenie świadomości i kampanie edukacyjne ruch Sprawiedliwego Handlu rozbudza oczekiwania etyczne konsumentów, zachęcając ich do poszukiwania informacji o pochodzeniu nabywanych produktów oraz do troski o warunki (zarówno społeczne, jak i środowiskowe), w jakich zostały one wyprodukowane. Wywołało to duże zapotrzebowanie konsumentów na transparentność w łańcuchach rolnych.

² CIRAD, Cartography of impacts: what do we really know about the impacts of fair trade?, 2010
Sally Smith, Institute of Development Studies (IDS), University of Sussex, 'Fairtrade Bananas: a global assessment of impact', April 2010
Oreade-Breche, Study of the impact of Fairtrade labelling in the Dominican Republic banana and cocoa sectors, 2008
Oreade-Breche, Study of the impact of Fairtrade labelling in the Peruvian coffee sector, 2007
Agronomes et Veterinaires Sans Frontieres, Study of the impact of Fairtrade labelling in the Peruvian mango sector, 2009
Agronomes et Veterinaires Sans Frontieres, Study of Fairtrade labelling in the Bolivian coffee sector, 2006

PROPOZYCJE DZIAŁAŃ REGULUJĄCYCH SIŁĘ PRZETARGOWĄ WIELKICH NABYWCÓW

Aby sprostać problemom wywołanym przez koncentrację siły przetargowej wielkich nabywców i nieuczciwe praktyki handlowe w łańcuchach dostaw produktów rolnych, proponujemy podejście zintegrowane, opierające się na zasadach i wartościach Sprawiedliwego Handlu (Fair Trade).

Zmiana wzorca

Ludzie dokonują wyborów nie tylko na podstawie swoich preferencji ekonomicznych, ale również na podstawie poglądów na to, co jest właściwe dla nich i dla społeczeństwa jako całości. Ich decyzje odzwierciedlają wartości, którymi się kierują i jak postrzegają dobra wspólne.

Przeciwstawianie sobie konsumentów oraz rolników i pracowników najemnych jest pozbawione sensu. Pogorszenie praktyk wymiany handlowej oraz warunków życia rolników i pracowników najemnych, zarówno w Europie, jak i poza nią, stwarza poważne ryzyko niedostępności produktów dla konsumentów w perspektywie średnioterminowej, co ostatecznie obniża poziom ich dobrobytu.

Dlatego też, aby ukrócić nadużycia siły przetargowej silnych ekonomicznie nabywców i powiązane z nimi nieuczciwe praktyki handlowe, postrzeganie dobra konsumentów w polityce konkurencji powinno wykraczać daleko poza samą kwestię siły przetargowej podmiotów i łączyć się ściślej z dobrem rolników i pracowników rolnych.

„Musimy wymagać od naszych rządów realizacji polityki, która ureguje warunki handlowe i będzie bardziej ingerować w politykę rynkową i cenową”.

Związkowiec z sektora produkcji bananów
SINTRAINAGO,
Kolumbia



1/ WSPIERANIE RÓWNOWAGI SIŁ W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH

Tworzenie kolektywnych i niezależnych organizacji zrzeszających rolników oraz pracowników najemnych to najlepszy sposób zapobiegania nieuczciwym praktykom handlowym i wspierania większej równowagi sił w łańcuchach rolnych. Konieczne jest zatem usprawnienie procesów organizacyjnych, co umożliwi dostawcom prowadzenie skuteczniejszych negocjacji z innymi uczestnikami łańcucha.

Aby to osiągnąć, konieczne są inwestycje publiczne i prywatne, dzięki którym członkowie tych organizacji – drobni rolnicy i pracownicy – uzyskaliby pomoc w rozwijaniu swoich możliwości oraz wzmocniliby swoją pozycję w łańcuchu dostaw.

Autorzy raportu przedstawiają następujące propozycje dla UE:

- ➔ Wpływanie na rozwój inwestycji poprzez utworzenie europejskiego funduszu na rzecz zrównoważonych inwestycji dla globalnego Południa, skupiającego się na kluczowych produktach i mającego na celu:
 - wspieranie organizacji zrzeszających drobnych rolników i pracowników najemnych w zakresie kompetencji zarządzania, bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony środowiska, upowszechniania wiedzy itp.;
 - przywracanie potencjału inwestycyjnego organizacjom zrzeszającym drobnych rolników w krajach eksportujących, tak aby zapewnić im długoterminową stabilność produkcji rolnej.
- ➔ Rozszerzenie inicjatywy dotyczącej siły przetargowej w ramach Wspólnej Polityki Rolnej na rolników spoza UE, którzy dostarczają produkty na rynek europejski.

Propozycje dla rządów krajów globalnego Południa:

- ➔ Odnowienie oraz zrewidowanie pomysłu obrad okrągłego stołu w sprawie konkretnych produktów lub danego sektora pozwoliłoby producentom (rolnikom), handlowcom i przetwórcom wspólnie omówić równowagę korzyści w łańcuchach dostaw produktów rolnych. Obrady te powinny być na tyle otwarte, aby uniemożliwić powstanie karteli interesów. Inicjatywy takie mają długą tradycję (np. we Francji) i w ostatnim czasie zostały ponownie podjęte w kilku krajach globalnego Południa (m.in. w Ekwadorze dla sektora produkcji bananów).



2/ ZWIĘKSZENIE PRZEJRZYSTOŚCI W ŁAŃCUCHACH DOSTAW PRODUKTÓW ROLNYCH



Baltazar Miguel, przedstawiciel spółdzielni ASOAGRI z okolic Huehuetenango, uczestnik Guatemalan Fair Trade Coordination, Gwatemala

„Wymiana informacji między związkami producentów z różnych krajów jest kluczem do budowania ich możliwości biznesowych”.

Pomiar kosztów zrównoważonej produkcji jest unikalnym narzędziem służącym do identyfikacji ryzyka nadużywania siły przetargowej nabywców. Proces ten może być przyczynkiem do ujawnienia ceny progowej, poniżej której trwałość całego łańcucha byłaby zagrożona. Identyfikacja produktów i regionów, w których koszty produkcji nie są pokrywane, dostarczyłaby użytecznych informacji o przypadkach, w których siła przetargowa nabywców jest największa, a następnie pozwoliłaby na zastosowanie niezbędnych środków zapobiegających niesprawiedliwym praktykom handlowym.

Zapewnienie konsumentom dostępności do informacji na temat średnich cen skupu i wynagrodzeń pracowników w łańcuchach dostaw, przyczyni się do przerwania błędnego koła „wyścigu cen do samego końca”.

Autorzy raportu formułują wnioski i rekomendacje dla poszczególnych interesariuszy mających wpływ na równowagę łańcucha dostaw produktów rolnych.

Propozycje dla detalistów

→ Podawanie – oprócz cen towarów – także przejrzystych informacji o strukturze kosztów, przede wszystkim zaś o średniej cenie skupu i przeciętnym wynagrodzeniu pracowników najemnych.

Propozycje dla Organizacji Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (FAO)

→ Zainicjowanie przejrzystego i wiarygodnego mechanizmu służącego do regularnej oceny kosztów zrównoważonej produkcji kluczowych produktów rolnych. Mechanizm ten powinien być opracowany wspólnie z głównymi zainteresowanymi podmiotami branżowymi. Ocena powinna uwzględniać koszty bezpośrednie, dochody drobnych rolników, płace pracowników, główne społeczne i środowiskowe efekty zewnętrzne, a także koszty alternatywne.

Propozycje dla konsumentów

→ Konsumenti (oraz organizacje konsumenckie) powinni żądać od sprzedawców detalicznych przejrzystości informacji o strukturze kosztów produktów, przede wszystkim o średniej cenie skupu i przeciętnym wynagrodzeniu pracowników w łańcuchu dostaw, dzięki czemu będą mogli porównać detalistów na podstawie polityki cenowej, jaką prowadzą w swoim łańcuchu dostaw.

PROPOZYCJE DZIAŁAŃ REGULUJĄCYCH SIŁĘ PRZETARGOWĄ WIELKICH NABYWCÓW

3/ ODNOWIENIE RAM EUROPEJSKIEJ POLITYKI KONKURENCJI

Ramy europejskiej polityki konkurencji powinny mieć na celu utrzymanie zdrowych rynków, które mogą przynosić korzyści wszystkim uczestnikom łańcucha dostaw. Mechanizmy egzekwowania tej polityki powinny uwzględniać uzasadnione obawy konsumentów w UE dotyczące zrównoważonego rozwoju, jakości, możliwości wyborów konsumenckich oraz postulaty ruchu Sprawiedliwego Handlu.

Należy także wzmocnić zasadę neutralności: nadmierna siła przetargowa wielkich nabywców powinna być regulowana w takim samym stopniu jak siła przetargowa sprzedawców, a to ze względu na niekorzystny wpływ, jaki mogą one mieć na dobro społeczne i dobro konsumentów w Europie.

Propozycje dla UE

- Poświęcenie uwagi problemom strukturalnym, takim jak nadmierna siła przetargowa nabywców i wzrost koncentracji rynku w sektorze detalicznym, poprzez wprowadzenie dbałości o zrównoważony rozwój do narzędzi kontrolujących te procesy.
- Wprowadzenie neutralności jako ogólnej zasady unijnej polityki konkurencji, wpływającej na interpretację i wdrażanie reguł dotyczących równowagi sił w łańcuchu dostaw poprzez przyjęcie oficjalnych wytycznych UE dotyczących konkurencji.

Propozycje dla rządów w Europie i krajach globalnego Południa

- Promowanie przepisów regulujących kwestię nadużywania zależności gospodarczej, tak by pojęcie to zrównać z pojęciem nadużywania pozycji dominującej.
- Zwiększenie kontroli fuzji w sektorze handlu detalicznego w celu ex ante wykluczenia nadmiernej koncentracji siły przetargowej nabywców i zahamowania wzrostu koncentracji rynku.
- Przeznaczenie większych środków na egzekwowanie reguł konkurencji w handlu detalicznym.

4/ STWORZENIE BARDZIEJ RYGORYSTYCZNYCH MECHANIZMÓW ZWALCZAJĄCYCH NIEUCZLIWE PRAKTYKI HANDLOWE

Obecne regulacje należy uznać za niewystarczające. Należy wprowadzić bardziej rygorystyczne przepisy dotyczące nieuczliwych praktyk handlowych, połączone ze stworzeniem koordynowanych przez KE sieci krajowych organów egzekwowania prawa, które:

- zapewnią możliwość odwołania się i będą chronić anonimowość źródeł informacji, aby przeciwdziałać atmosferze strachu (na podstawie doświadczeń UK Groceries Code Adjudicator);
- zwiększą świadomość na temat firm, które zostały skazane za nadużycie siły przetargowej i stosowanie nieuczliwych praktyk handlowych, poprzez nagłaśnianie decyzji prawnych (na podstawie praktyk koreańskiej Fair Trade Commission).



5/ WPROWADZENIE ZASAD SPRAWIEDLIWEGO HANDLU (FAIR TRADE) W CZYN

Aby przeciwdziałać nieuczciwym praktykom handlowym, potrzebne są mocniejsze standardy dla podmiotów biznesowych w łańcuchach dostaw produktów rolnych. Umożliwi to rozwiązanie problemu i zastosowanie konkretnych narzędzi w praktyce.

Ruch Sprawiedliwego Handlu wykazał, że stosowanie jego zasad może mieć znaczący pozytywny wpływ na sytuację drobnych rolników i pracowników najemnych. Zapewniają one odpowiednie podstawy do opracowania narzędzi służących rozwiązywaniu problemów związanych z siłą przetargową nabywców i nieuczciwymi praktykami handlowymi.

„Sprawiedliwy Handel jest alternatywnym systemem, który wyłonił się między innymi dzięki staraniom stowarzyszeń drobnych wytwórców rolnych. Ruch ten nie jest zapewne jedyną alternatywą, ale stanowi on prawdziwą dźwignię do godnego życia”.

*Luis Martinez Villanova,
przedstawiciel sieci drobnych
producentów funkcjonującej
na zasadach Sprawiedliwego
Handlu w ramach Union
of Indigenous Communities
of the Ixtpu Region
(UCIRI), Meksyk*



Propozycje dla podmiotów biznesowych funkcjonujących w łańcuchach dostaw produktów rolnych

→ W ramach pozyskiwania źródeł zaopatrzenia podmioty gospodarcze powinny zobowiązać się do stosowania zasad Sprawiedliwego Handlu (Fair Trade) i wprowadzania ich w czyn. Dotyczy to w szczególności:

- zawierania długoterminowych umów z producentami rolnymi;
- stosowania cen pokrywających koszty zrównoważonej produkcji i gwarancji wynagrodzenia pozwalającego na godne życie; umów pisemnych, z przejrzystością określonymi cenami i warunkami, przewidujących oparte na równości partnerów zasady negocjacji i rozwiązywania sporów;
- uznanie potrzeby posiadania przez dostawców pewności co do ryzyka i kosztów transakcyjnych, zwłaszcza w kwestiach produkcji, transportu i płatności.

Zasady te powinny znaleźć się w samym centrum polityki firm przy pozyskiwaniu nabywców i wykraczać poza etykietowanie i certyfikację ograniczonego jedynie zakresu produktów.

Propozycje dla konsumentów

→ Konsumentom powinni wymagać większego zaangażowania i odpowiedzialności od detalistów i właścicieli marek w sprawie stosowania się przez nich do zasad Sprawiedliwego Handlu. Podnoszenie poziomu świadomości konsumentów jest niezbędne do wyjaśnienia masowemu odbiorcy najważniejszych kwestii związanych z siłą przetargową nabywców oraz ukazania, w jaki sposób wpływa ona na życie drobnych rolników i pracowników rolnych, a także na zgodność z zasadami rozwoju zrównoważonego produktów, które regularnie kupują.

Powyższy raport został opracowany na zlecenie wymienionych organizacji: Fair Trade Advocacy Office, PFCE (Plate-Forme Française du Commerce Équitable), Traidcraft (UK) oraz Fairtrade Deutschland.



we współpracy z:



Powyższe organizacje dostarczyły informacje, materiały, dane oraz pomoc ekspercką.

Opracowanie stworzone przez:

BASIC

Bureau d'Analyse Sociétale pour une Information Citoyenne

Przy wsparciu:



Materiał ten został stworzony przy wsparciu finansowym UE, Belgian Development cooperation, Agence Française de Développement oraz regionu Ile-de-France. Za treść dokumentu odpowiadają wyłącznie jego autorzy i nie może być ona postrzegana jako oficjalne stanowisko powyższych organizacji.

WYDANIE POLSKIE:

Materiał opracowany przez Polskie Stowarzyszenie Sprawiedliwego Handlu (PSSH) w ramach projektu „Advocating together for EU Fair Trade Policies”, przy wsparciu finansowym UE. Za treść polskiego wydania odpowiada wyłącznie PSSH i nie może być ona postrzegana jako odzwierciedlenie oficjalnego stanowiska Unii Europejskiej.



Konsultacja merytoryczna, współpraca redakcyjna:

Andrzej Żwawa (Fundacja „Koalicja Sprawiedliwego Handlu”)



Tadeusz Makulski (Polskie Stowarzyszenie Sprawiedliwego Handlu)



Tłumaczenie:

Anna Skowera (Polskie Stowarzyszenie Sprawiedliwego Handlu)