

Banany na rynku europejskim i w Polsce

Łańcuchy wartości oraz konsekwencje nieuczciwych praktyk handlowych

styczeń 2016



BASIC



Wstęp

Banany są jedną z najważniejszych upraw roślin podstawowych, a także istotną uprawą przeznaczoną na eksport w krajach rozwijających się. To także najczęściej jedzony owoc w Europie i Ameryce Północnej. Od kilkudziesięciu lat gospodarka bananami jest jednym z głównych przykładów niesprawiedliwości w handlu i koncentracji siły rynkowej w rękach kilku międzynarodowych korporacji, co odbija się na życiu tysięcy drobnych rolników oraz pracowników plantacji. W ostatnich latach, w wyniku rosnącej siły rynkowej sieci sprzedaży detalicznej oraz konkurencji między dużymi koncernami owocowymi o pozostanie ich „preferowanym dostawcą”, coraz częściej decydującą rolę w łańcuchach wartości bananów odgrywają supermarkety, zwłaszcza w Europie.

Od początku 2010 roku konsorcjum europejskich organizacji pozarządowych prowadzi kampanię pod hasłem „Make Fruit Fair” (w Polsce tłumaczoną na „Kupuj Odpowiedzialnie Owoce”), aby podnieść świadomość problemów społecznych i ekologicznych związanych z produkcją i handlem bananami (oraz ananasami). Sympatycy kampanii są zachęceni do odpowiadania na apele o pilne działania, w szczególności dotyczące wolności zrzeszania się, dyskryminacji w miejscu pracy oraz godnych płac dla pracowników plantacji.

W 2012 roku kampania Make Fruit Fair zaczęła analizować szerszą potrzebę reformy unijnego prawa konkurencji oraz regulacji siły nabywczej supermarketów na szczeblu UE. W 2014 roku w kwestii nieuczciwych praktyk handlowych sieci sprzedaży detalicznej w UE, został opublikowany komunikat Komisji Europejskiej. Bardziej szczegółowy raport unijny ma zostać wydany na początku 2016 roku i przedstawiać działania, które UE powinna podjąć w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych, łącznie z oceną działań organów państw członkowskich ds. konkurencji oraz niezależną ewaluacją Inicjatywy Łańcucha Dostaw Komisji Europejskiej.

W związku z tym kampania Make Fruit Fair postanowiła przeprowadzić szeroko zakrojone badania w celu:

- Weryfikacji łańcuchów wartości bananów w Europie, koncentrując się na następujących krajach: Wielkiej Brytanii, Portugalii, Malcie, Włoszech, Francji, Niemczech, Austrii, Czechach, Węgrzech, Polsce, Łotwie i Rumunii;
- Poddania analizie nieuczciwych praktyk handlowych między importerami owoców w Europie a producentami bananów w krajach eksportujących, ich konsekwencji dla rolników i pracowników oraz związku z presją cenową na rynkach europejskich.

Streszczenie

Sprzedaż żywności w nowoczesnym handlu detalicznym (hipermarketach, supermarketach i dyskontach) jest coraz bardziej skoncentrowana. W 2014 roku największe sieci detaliczne w Europie odpowiadały za prawie 50% sprzedaży żywności kanałami handlu nowoczesnego. Organy ds. konkurencji w kilku państwach członkowskich zaczęły krytykować wpływ siły rynkowej supermarketów na ich dostawców, na czele z Wielką Brytanią, która utworzyła urząd arbitra ds. kodeksu postępowania w zakresie artykułów spożywczych (Groceries Code Adjudicator), regulujący stosunki między supermarketami a ich dostawcami w tym kraju.

Nawet 90% świeżych warzyw i owoców w Europie sprzedaje się poprzez sieci handlu nowoczesnego. Banany są kluczowym towarem konsumpcyjnym, od którego zależy „wizerunek cenowy” sklepu, co prowadzi do ostrej konkurencji cenowej pomiędzy sieciami supermarketów. W rezultacie średnia europejska cena bananów, głównych świeżych owoców importowanych spoza Europy, jest o 25% niższa od ceny jabłek, najczęściej jedzonego miejscowego owocu.

Wzrost siły rynkowej supermarketów

Unia Europejska jest największym importerem bananów, w większości pochodzących z Ameryki Łacińskiej. Branża importowa była tradycyjnie zdominowana przez firmy zintegrowane pionowo, które kontrolowały wszystkie operacje w łańcuchu wartości – produkcję, transport, import i dojrzewanie. W latach 80. XX wieku pięć koncernów (Chiquita, Del Monte, Dole, Noboa i Fyffes) kontrolowało 80% światowego handlu bananami. Jednak wyzbywanie się plantacji oraz statków będących ich bezpośrednią własnością zredukowało główną barierę wejścia dla firm na obu końcach łańcucha dostaw bananów. W wyniku tego procesu Chiquita, Dole, Del Monte i Fyffes obecnie kontrolują tylko 39% handlu bananami w Europie. Dziś to coraz częściej sieci detaliczne kontrolują rynki bananów, a zintegrowane koncerny owocowe konkurują o pozycję ich „preferowanych dostawców”. W Niemczech i Wielkiej Brytanii sieci detaliczne zaczynają zaopatrywać się bezpośrednio u producentów.

Spadek cen

Ceny konsumenckie utrzymują się na stałym poziomie lub nieco wzrosły od 2001 roku, z wyjątkiem Wielkiej Brytanii, gdzie bananowa wojna cenowa między sieciami supermarketów doprowadziła do spadku cen konsumenckich o połowę. Natomiast ceny hurtowe spadły o prawie 25%, a sieci detaliczne w większości krajów (poza Wielką Brytanią) zwiększyły swój udział w wartości bananów do 36-43%.

Spadek cen importowych odbił się na większości głównych krajów zaopatrujących UE, gdzie udział w wartości spadł realnie o 20-50%, i to przy istotnym wzroście zarówno produkcji, jak i kosztów życia. Nakłady, takie jak nawozy sztuczne i pestycydy, wzrosły nawet o 130%, a wysokie koszty dostosowania się do standardów jakości oraz norm sanitarnych i ekologicznych dla bananów wchodzących na rynek europejski ponoszą głównie producenci. Dla samych rolników oraz pracowników plantacji koszty żywności, opieki zdrowotnej, edukacji i inne koszty życia gwałtownie podskoczyły od 2001 roku – np. w Republice Dominikańskiej o 278%.

Konsekwencje społeczne i ekologiczne w krajach producenckich

Zwiększone koszty produkcji i życia mają istotne reperkusje społeczne w większości krajów produkujących banany, takie jak łamanie praw człowieka, dyskryminacja ze względu na płeć (w połączeniu z niskim poziomem zatrudnienia kobiet), brak godnej płacy oraz długie godziny pracy. Poza tym pracownicy często są także słabo chronieni przed skutkami wysokiego zużycia toksycznych agrochemikaliów, co poważnie odbija się na ich zdrowiu. Coraz intensywniejsza produkcja bananów na eksport, prowadzona na wielką skalę, powoduje zanieczyszczenie ziemi i wód podziemnych, szkodząc społecznościom lokalnym i redukując bioróżnorodność.

Nieuczciwe praktyki handlowe

Nieuczciwe praktyki handlowe Komisja Europejska definiuje jako praktyki „które rażąco odbiegają od dobrego postępowania handlowego oraz są sprzeczne z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu i są jednostronnie stosowane przez jednego partnera handlowego wobec kontrahenta”. Do celów niniejszego raportu przeprowadzono wywiady z ponad 60 interesariuszami branży bananowej, aby lepiej zrozumieć, jak dochodzi do nieuczciwych praktyk handlowych w tym sektorze.

Atmosfera strachu

Przed wszystkim należy odnotować, że zbieranie dowodów na istnienie nieuczciwych praktyk handlowych w przemyśle bananowym przebiega w atmosferze strachu – wielu pytanym obawia się negatywnych reakcji dużych nabywców i potencjalnych strat rynkowych, jeśli zostaną rozpoznani. Respondenci nie tylko chcieli pozostać anonimowi, ale także prosili o nieujawnianie kraju, w którym pracowali czy prowadzili działalność.

Nierównowaga pozycji negocjacyjnych

Ceny i kontrakty są negocjowane głównie krótkoterminowo na szczeblu krajowym, ale nawet najwięksi handlowcy wskazują na nierównowagę ich pozycji negocjacyjnej w stosunku do sieci supermarketów. Przykładem może być przypadek Aldiego: Komisja Europejska ustaliła, że cena oferowana przez tę sieć stanowi główny punkt odniesienia dla ceny rynkowej, nie tylko w Niemczech, ale w całej Europie.

W przypadku kontraktów dłuższych rośnie także presja ze strony sieci detalicznych – importerzy stosują klauzule jednostronne, które pozwalają nabywcy wycofać się z kontraktu, jeśli „jego marża jest niewystarczająca”, zostawiając producentów z niesprzedanymi, łatwo psującymi się bananami. Ryzyko jest przerzucane z sieci detalicznych na eksporterów i producentów, zwłaszcza tych mniejszych.

Sytuacja pogarsza się w czasie europejskiego lata, kiedy popyt na banany maleje, bo dostępne są lokalne owoce. O tej porze roku produkcja w Ameryce Łacińskiej jest jednak bardzo wysoka, co tworzy nadpodaż i zwiększa presję cenową.

Drobni producenci bardziej narażeni

Drobni producenci są najbardziej narażeni na nieuczciwe praktyki handlowe i najbardziej odczuwają ich negatywne skutki. Są często wykorzystywani przez większe plantacje do zapewnienia zapasów buforowych, ale kiedy te odwołują zamówienia w ostatniej chwili, ci drobni producenci mają ograniczone możliwości sprzedaży bananów gdzie indziej. W konsekwencji wielu z nich porzuca branżę, co tworzy problemy społeczne w regionach, gdzie innych legalnych źródeł zatrudnienia nie ma.

Nieuczciwe praktyki handlowe są także kluczowym czynnikiem decydującym o pogarszaniu się warunków pracy. Ponieważ producenci konkurują o to, kto będzie zaopatrywał europejskie supermarkety, coraz częściej stosuje się pracę na akord, kontrakty krótkoterminowe i podwykonawstwo, przez co zatrudnienie staje bardziej niepewne i oparte na pracownikach migracyjnych.

Konsekwencje dla konsumentów

Dostawcy pierwsi ponoszą konsekwencje obecnej sytuacji w handlu bananami, ale konsumenci także prędzej czy później zaczną odczuwać jej negatywne skutki. Jeśli sieci sprzedaży detalicznej będą w dalszym ciągu zagarniać coraz większe udziały w łańcuchu wartości bananów, a ceny nabywcze zostaną zepchnięte do niezrównoważonego poziomu, dostawcom trudno będzie przetrwać. Mniejsi producenci będą w rezultacie bardziej narażeni na zniknięcie z rynku. Efektem końcowym może być wysoka koncentracja całego łańcucha bananów, od sprzedawców detalicznych aż do producentów, co spowoduje brak wytrzymałości tego łańcucha i przyniesie dalsze negatywne skutki społeczne i ekologiczne w krajach producenckich.

Spis treści

Wstęp	1
Rynek bananów w Europie	6
Handel detaliczny żywnością w UE: rosnący wpływ dużych sieci spożywczych, zwłaszcza dyskontów	6
Banan w Europie: jedno z najczęściej jedzonych i najtańszych owoców	9
Łańcuch wartości bananów w UE	12
Kilku dominujących graczy i zmiana układu sił – utrata pozycji przez globalne koncerny owocowe na rzecz sieci detalicznych	12
Presja na obniżanie cen konsumenckich odbija się na krajach eksportujących banany	17
Wpływ zmian w łańcuchu wartości bananów na kraje producenckie	20
Skutki ekonomiczne: niski i malejący udział w wartości nie wystarcza na pokrycie kosztów produkcji	20
Główne problemy społeczne i ekologiczne związane z produkcją bananów	23
Nieuczciwe praktyki handlowe	26
Nieuczciwe praktyki handlowe a strach przed odwetem	27
Nieuczciwe praktyki handlowe a siła rynkowa w sektorze bananowym	27
Konsekwencje dla rolników i pracowników plantacji	30
Konsekwencje dla konsumentów	31
Rynek bananów w Polsce	33
Charakterystyka niektórych krajów producenckich	39
Ekwador	39
Kolumbia	44
Kostaryka	48
Republika Dominikańska	51
Aneks A: Metodologia	55
Aneks B: Lista skrótów	60
Podziękowania	61

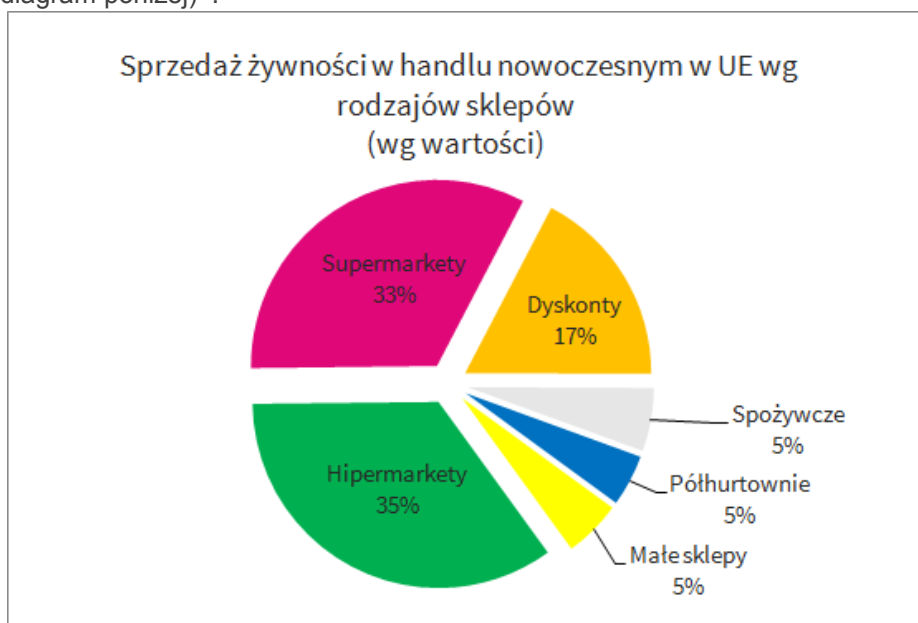
Rynek bananów w Europie

Handel detaliczny żywnością w UE: rosnący wpływ dużych sieci spożywczych, zwłaszcza dyskontów

Europejski sektor sprzedaży detalicznej odpowiada za 4,3% wartości dodanej brutto gospodarki UE oraz za ponad 8% zatrudnienia w Unii¹. Jest to jeden z największych światowych rynków detalicznych, który generuje prawie 18% globalnej sprzedaży (żywności i artykułów niespożywczych)², tyle samo co Stany Zjednoczone i Chiny, dwa pozostałe czołowe rynki³.

Sektor handlu nowoczesnego – obejmujący hipermarkety, supermarkety i dyskonty⁴ – odgrywa kluczową rolę w funkcjonowaniu unijnego rynku wewnętrznego produktów spożywczych, zapewniając rolnikom i producentom żywności dostęp do milionów konsumentów poprzez swoje kanały dystrybucyjne, a w zamian umożliwiając europejskim konsumentom dostęp do wielu rodzajów jedzenia i napojów pochodzących z różnych krajów⁵.

Sprzedaż produktów spożywczych w handlu nowoczesnym stanowi 54% całkowitej sprzedaży żywności w UE (niezależnie od kanału dystrybucji). Pod względem wartości, dwoma głównymi kanałami są hipermarkety i supermarkety – te pierwsze odpowiadają za 35%, te drugie za 33% sprzedaży żywności w Europie, natomiast na trzecim miejscu znajdują się dyskonty z 17% udziału w rynku (zob. diagram poniżej)⁶.



¹ Komisja Europejska, The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector (Ekonomiczny wpływ handlu nowoczesnego na wybór i innowacyjność w sektorze spożywczym UE), wrzesień 2014.

² Tamże: w szczególności – sprzedaż produktów spożywczych stanowi 42% całkowitej sprzedaży w handlu detalicznym w UE.

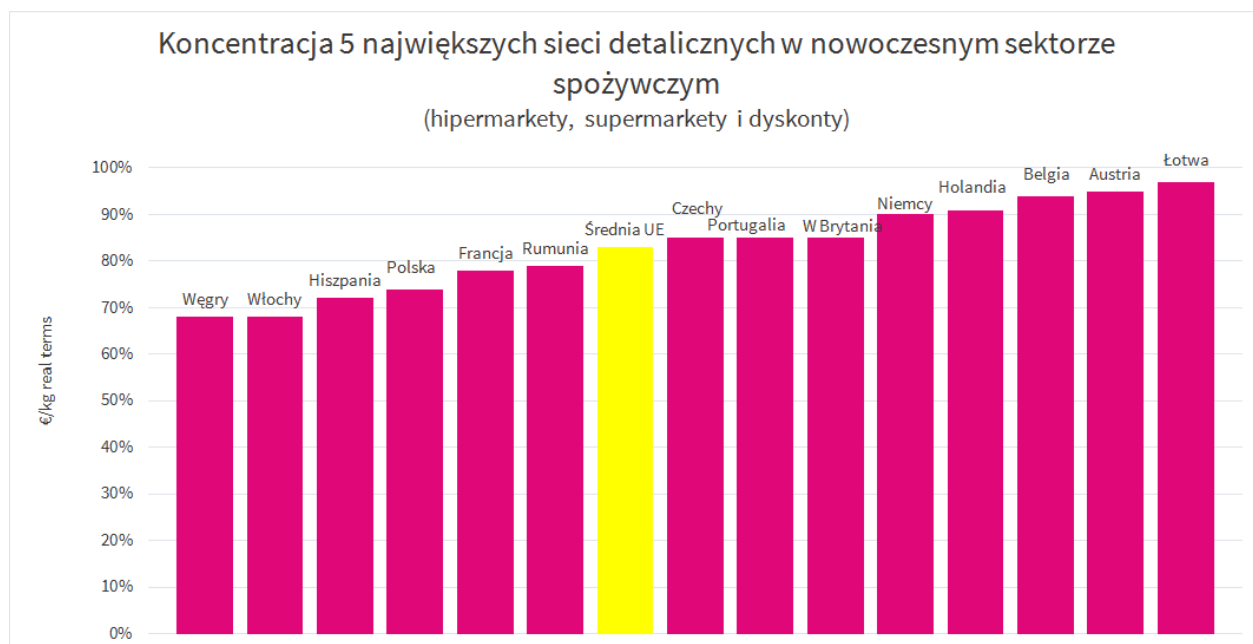
³ World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), Global Direct Selling - 2014 Retail Sales, maj 2015.

⁴ Hipermarkety definiuje się jako sklepy o szerokim asortymencie i o powierzchni sprzedaży powyżej 2500 m², a supermarkety – o powierzchni sprzedaży od 400 m² do 2500 m²; natomiast dyskonty koncentrują się na zapewnianiu codziennie niskich cen i ograniczonego asortymentu produktów (najczęściej pod markami własnymi), a sklepy dyskontowe mogą być różnej wielkości (często od 800 m² do 1500 m²).

⁵ Komisja Europejska, The economic impact of modern retail in the EU food sector, 2014 op.cit.

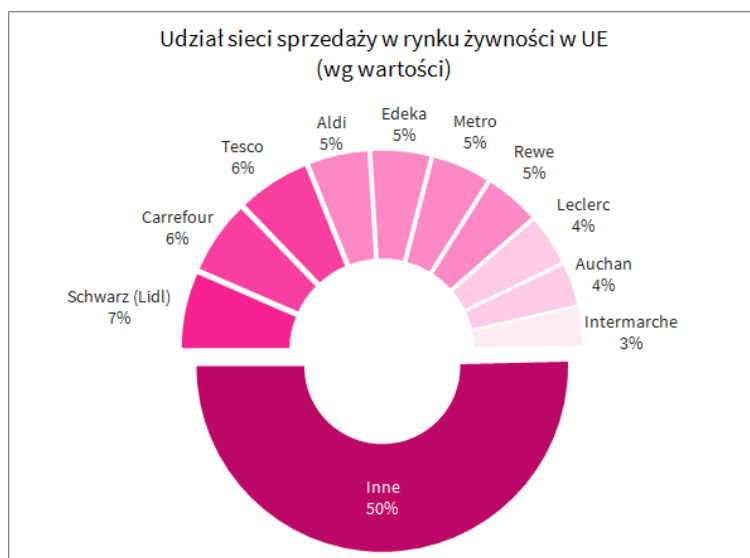
⁶ Planet Retail, European Grocery Retailing, maj 2014.

W ostatnich dekadach w Europie **postępuje koncentracja nowoczesnego handlu żywnością** (podobnie jak w większości innych krajów OECD)⁷. **W 2012 roku udział pięciu największych sieci detalicznych** w nowoczesnym sektorze spożywczym w krajach członkowskich UE sięgał średnio **83%**, od 68% na Węgrzech do 97% na Łotwie (zob. wykres poniżej)⁸.



Źródło: BASIC, na podstawie raportu Komisji Europejskiej „The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector”, wrzesień 2014 (na podstawie danych Planet Retail i Euromonitora z 2012 r.)

W całej Europie dziesięć największych sieci detalicznych kontroluje prawie 50% sprzedaży w nowoczesnym handlu (zob. diagram poniżej) i należy do 30 największych sieci światowych⁹. Pięć z nich to firmy niemieckie (Schwarz, Aldi, Edeka, Metro i Rewe), cztery francuskie (Carrefour, Leclerc, Auchan i Intermarché), a jedna – brytyjska (Tesco).



Źródło: BASIC, na podstawie Planet Retail, European Grocery Retailing, maj 2014

⁷ Komisja Europejska, The economic impact of modern retail in the EU food sector, 2014 op. cit.

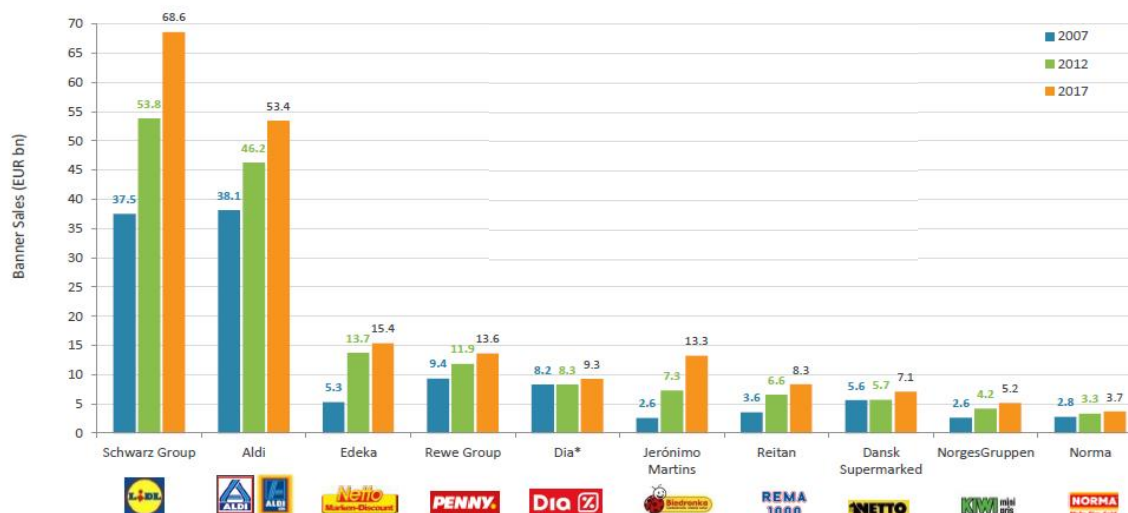
⁸ Komisja Europejska, The economic impact of modern retail in the EU food sector, 2014, op. cit.

Uwaga: wskaźnik koncentracji udziału 5 czołowych sieci detalicznych w wydatkach konsumentów na żywność i napoje ogółem (w szerszym zakresie niż sam handel nowoczesny, obejmującym także sklepy owocowo-warzywne, lokalne targi, restauracje itd.) jest znacznie niższy, w UE sięga średnio 45%, od 20% w Rumunii do 67% w Austrii.

⁹ Deloitte, Global Powers of Retailing, 2015

W 2014 roku Grupa Schwarz, lepiej znana ze swojej dyskontowej sieci Lidl, została największą siecią detaliczną w Europie, natomiast Aldi, druga czołowa sieć dyskontowa – czwartą co do wielkości (zob. poprzedni wykres). Dyskonty mają także najwyższy wskaźnik ekspansji na poziomie ogólnoeuropejskim (zob. poniżej). Ich sukces opiera się w dużej mierze na rozwijaniu marek własnych produktów spożywczych przy koncentrowaniu się na (niskich) cenach. Chociaż 20 lat temu ich oferta była ograniczona do niewielkiego asortymentu towarów, dziś dyskonty mają szerokie portfolio we wszystkich segmentach produktów konsumpcyjnych, ze świeżymi owocami włącznie¹⁰.

W reakcji na tę ekspansję inne sieci detaliczne zaczęły intensywnie rozwijać swoje marki własne, tworząc całą gamę takich artykułów, od tanich po produkty wysokiej jakości z górnej półki, a także budując sojusze zakupowe, jak również otwierać własne sklepy dyskontowe¹¹.



Źródło: Planet Retail, European Grocery Retailing, maj 2014

W związku z tą sytuacją organy do spraw ochrony konkurencji w kilku państwach członkowskich zaczęły krytykować siłę rynkową supermarketów i presję wywieraną przez nie na dostawców. Prekursorem była Brytyjska Competition Commission (Komisja ds. Konkurencji): po opublikowaniu raportów w 2000 i 2008 roku¹² stworzyła innowacyjne mechanizmy regulacji rynków detalicznych (poprzez urząd arbitra – Groceries Code Adjudicator – mającego uprawnienia wykonawcze oraz możliwość karania grzywną) i utorowała drogę innym badaniom w tym zakresie, a także inicjatywom regulacyjnym, zwłaszcza w Hiszpanii¹³, Finlandii¹⁴, Francji¹⁵ i Włoszech¹⁶.

We wrześniu 2014 roku niemiecki Bundeskartellamt, urząd nadzoru konkurencji, opublikował wyniki badań wskazujące, że „wielkie grupy sprzedaży detalicznej, stanowiące 85% niemieckiego rynku, mają ogromną przewagę nad swoimi małymi i średnimi konkurentami, a także mogą wykorzystywać swoją przewagę strukturalną w negocjacjach z producentami, nawet dużymi i mającymi znane marki, którzy są bezsilni wobec pozycji przetargowej wielkich sieci detalicznych”¹⁷.

¹⁰ Euromonitor International, Overview of the Fresh Fruit, Vegetable and Floral Industries: Germany, kwiecień 2014.

¹¹ Planet Retail, European Grocery Retailing, maj 2014.

¹² UK Competition Commission, “Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom”, 2000 oraz “The supply of groceries in the UK market investigation”, 2008.

¹³ Comisión Nacional de Competencia, Informe sobre relaciones entre fabricantes y distribuidores en el sector alimentario, 2011.

¹⁴ Finnish Competition Authority (FCA), FCA study on consumer goods trade and retailers buying power, 2012.

¹⁵ Autorité de la Concurrence, Avis n° 12-A-01 du 11 janvier 2012 relatif à la situation concurrentielle dans le secteur de la distribution alimentaire à Paris.

¹⁶ Autorità Garante della Concorrenza, Indagine conoscitiva sul settore della Grande Distribuzione Organizzata, 2013.

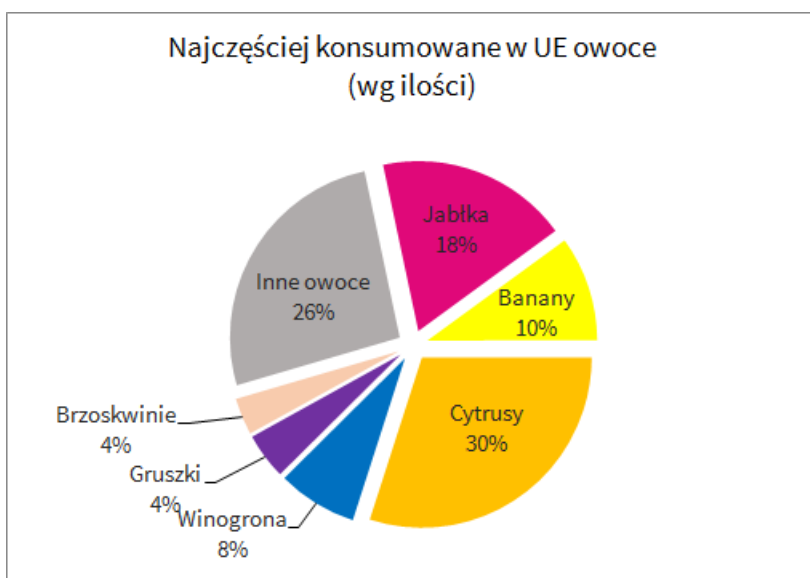
¹⁷ Bundeskartellamt, Gliederung der Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel, wrzesień 2014,

Banany w Europie: jedne z najczęściej jedzonych i najtańszych owoców

Sektor świeżych owoców i warzyw to jedna z najważniejszych kategorii dla europejskich sieci detalicznych. Chodzi nie tylko o zyski ze sprzedaży tych produktów – świeże owoce i warzywa same stają się celem zakupów oraz kluczowymi „artykułami o znanej wartości” (*known value items*), wykorzystywanymi do przyciągnięcia konsumentów¹⁸.

Europejskie sieci detaliczne zdecydowanie rozwinęły swój udział w tym rynku w ciągu dwóch ostatnich dekad: **od 60% do 90%** płodów rolnych jest dziś sprzedawanych poprzez nowoczesne kanały dystrybucji (hipermarkety, supermarkety i dyskonty), w zależności od produktu i kraju¹⁹ (z godnym uwagi wyjątkiem Włoch i Rumunii, gdzie większość sprzedaży detalicznej żywności odbywa się na tradycyjnych targach i bazarach)²⁰.

W ciągu ostatniej dekady wzrost konsumpcji na europejskim rynku świeżych owoców (zwłaszcza w krajach Europy Środkowo-Wschodniej) był mniejszy niż w poprzednich latach ożywionego rozwoju. Najczęściej konsumowanymi w UE owocami są cytrusy (pomarańcze i mandarynki) oraz jabłka. **Banany zajmują trzecie miejsce wśród najpopularniejszych owoców, a pierwsze wśród świeżych owoców importowanych spoza Europy** (zob. wykres poniżej).



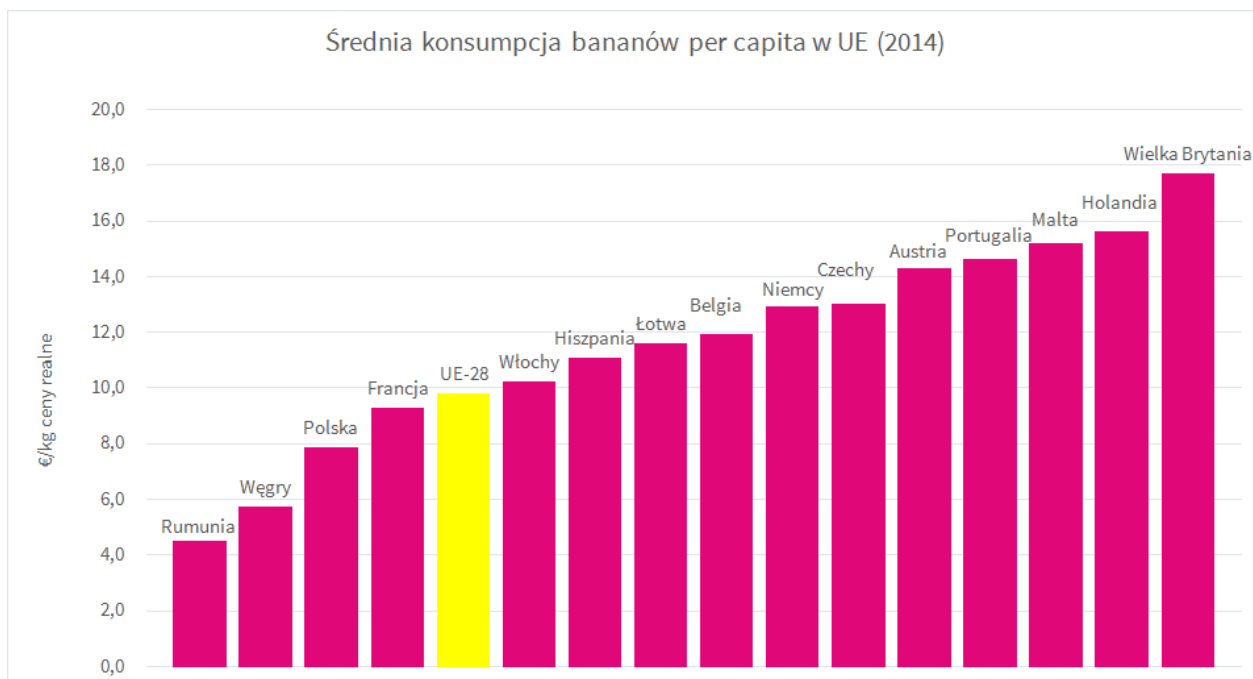
Źródło: BASIC, na podstawie danych FAO Stat (2010) i Eurostatu (2011)

Największymi europejskimi rynkami bananów są Wielka Brytania i Niemcy, a na dalszych miejscach znajdują się Francja, Włochy i Hiszpania. Konsumpcja per capita różni się znacząco między poszczególnymi krajami, od 5 kg na osobę rocznie w Polsce do ponad 17 kg na osobę rocznie w Wielkiej Brytanii, a najniższa jest w krajach Europy Wschodniej (zob. diagramy poniżej).

¹⁸ Consumers International, The relationship between supermarkets and suppliers: What implications for consumers?, 2012.

¹⁹ Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI), Market channels and segments for fresh fruit and vegetables, 2014.

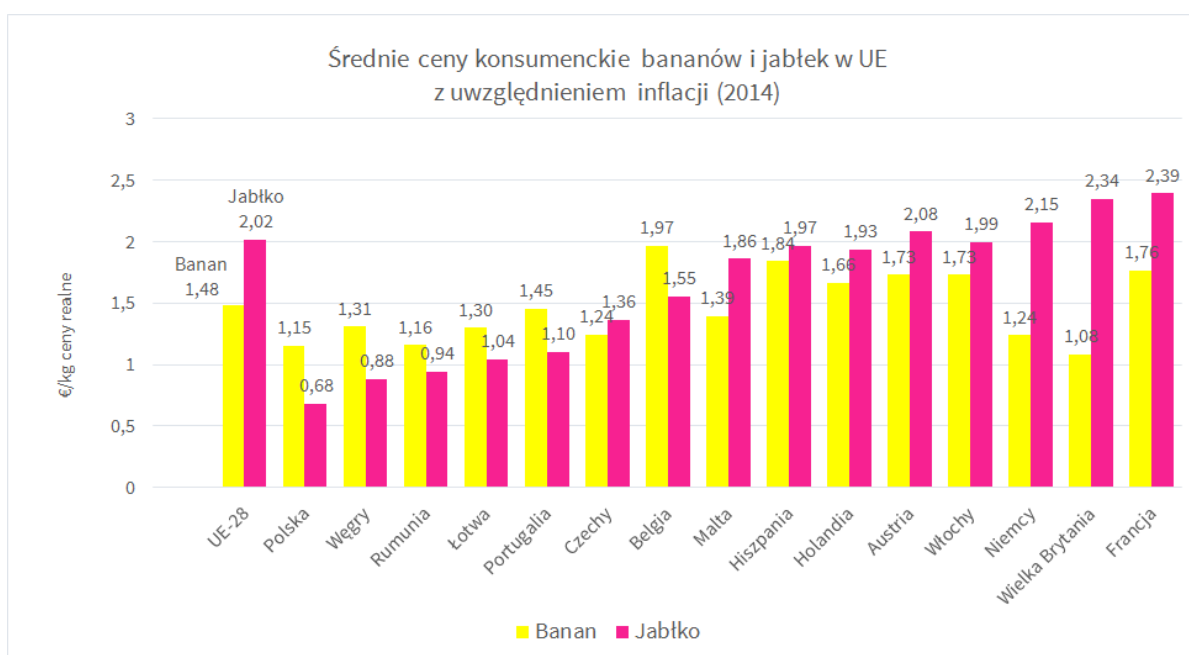
²⁰ European Commission, The economic impact of modern retail in the EU food sector, 2014 op. cit.



Źródło: BASIC, na podstawie danych z Comtrade i CIRAD (2014)

Banany są jednym z kluczowych dóbr konsumpcyjnych, które decydują o wizerunku cenowym sklepów, więc w rezultacie konkurencja między sieciami dotycząca tego produktu jest zacięta²¹, zwłaszcza od czasu dekoniunktury gospodarczej, bo konsumenci coraz częściej szukają przecen i codziennych niskich cen.

W rezultacie średnia cena konsumencka bananów w Europie jest o 25% niższa od ceny jabłek, mimo że jabłka to owoce lokalne, najczęściej jedzone w UE, natomiast banany są importowane z Afryki i Ameryki Łacińskiej (zob. wykres poniżej). Nawet jeśli można zaobserwować istotne rozbieżności w konsumenckich cenach bananów między poszczególnymi europejskimi krajami, globalny trend spadku tych cen dotyczy większości państw członkowskich, poza krajami Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie banany nadal są czymś stosunkowo nowym i z wyższej półki.



Źródło: BASIC, na podstawie danych z Comtrade i Eurostatu (2014)

²¹ European Central Bank, Rational inattention, inflation developments and perceptions after the euro cash changeover, 2006.

Jak pokazują przytoczone statystyki, banany należą do najczęściej konsumowanych i najtańszych owoców w Europie, co rodzi pytania o strukturę łańcucha wartości, który umożliwia taką sytuację rynkową.

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- Nowoczesny detaliczny sektor spożywczy (obejmujący hipermarkety, supermarkety i dyskonty) odgrywa kluczową rolę na europejskim rynku żywności. W ciągu ostatniej dekady nastąpiła jego wysoka koncentracja: 5 największych sieci detalicznych ma w UE 45% udział w całkowitych wydatkach konsumentów na żywność i napoje.
- Świeże owoce w ogóle, a banany w szczególności to bardzo istotne kategorie produktów dla europejskich sieci detalicznych, które wykorzystują je do tworzenia wizerunku cenowego swoich sklepów i przyciągania konsumentów.
- W wyniku ostrej konkurencji między sieciami detalicznymi średnia cena konsumencka bananów w Europie jest o 25% niższa od ceny jabłek, mimo że jabłka to owoce lokalne, najczęściej jedzone w EU, natomiast banany są importowane z Afryki i Ameryki Łacińskiej.

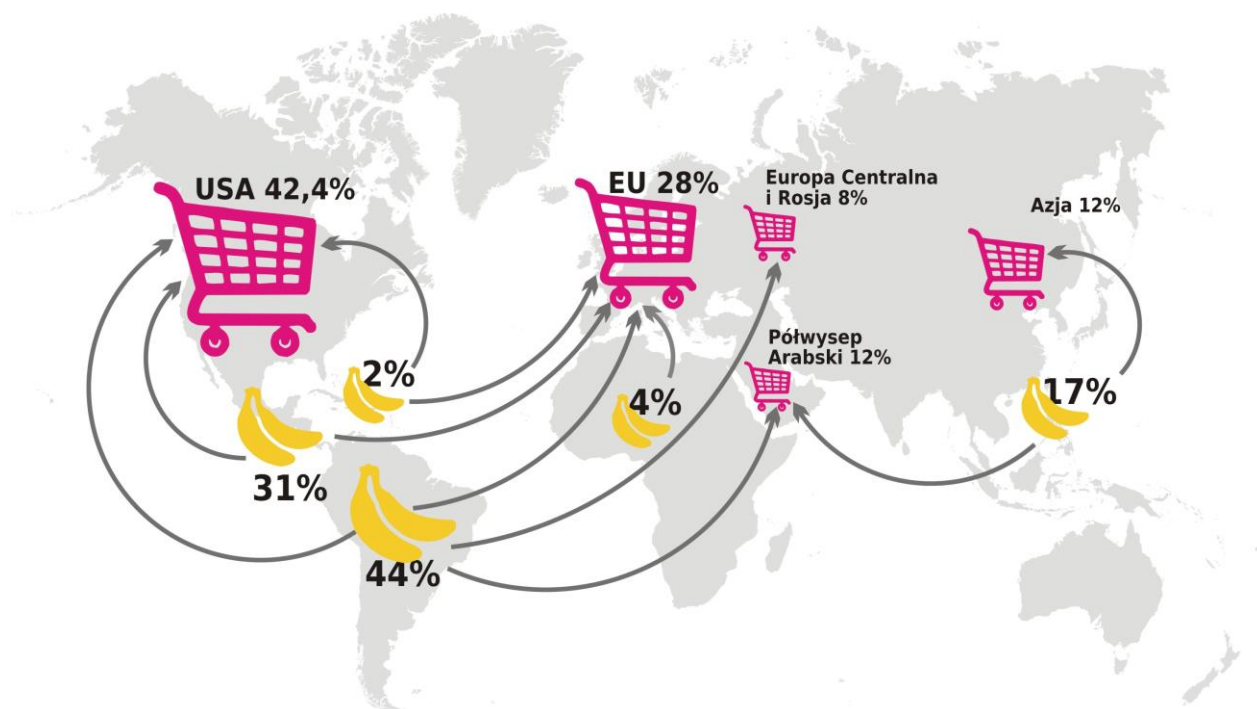
Łańcuch wartości bananów w UE

Kilku dominujących graczy i zmiana układu sił – utrata pozycji przez globalne koncerny owocowe na rzecz sieci detalicznych

Światowa produkcja bananów na eksport koncentruje się głównie w Azji Południowo-Wschodniej, Afryce, Ameryce Łacińskiej i na Karaibach. **Tylko 15-20% światowej produkcji bananów jest wprowadzane do obrotu międzynarodowego** (największe kraje producentkie, takie jak Indie czy Brazylia, eksportują niewiele, zatrzymując większość produkcji do konsumpcji krajowej). Produkcja na eksport opiera się tylko na jednej odmianie bananów – Cavendish, która została wybrana ze względu na wysokie plony, odporność na zarazę panamską, trwałość w transporcie na duże odległości i jednorodny, estetyczny wygląd²².

Większość eksportowanych bananów pochodzi z krajów z tzw. „strefy dolarowej” (obejmującej Ekwador, Kolumbię, Kostarykę i Gwatemalę), reszta z Filipin, krajów afrykańskich i karaibskich (grupa ACP). **Pięć czołowych krajów producentkich (Ekwador, Filipiny, Gwatemala, Kostaryka i Kolumbia) odpowiada za prawie 80% globalnego eksportu bananów.**

Główne międzynarodowe szlaki przepływu bananów można przedstawić następująco:

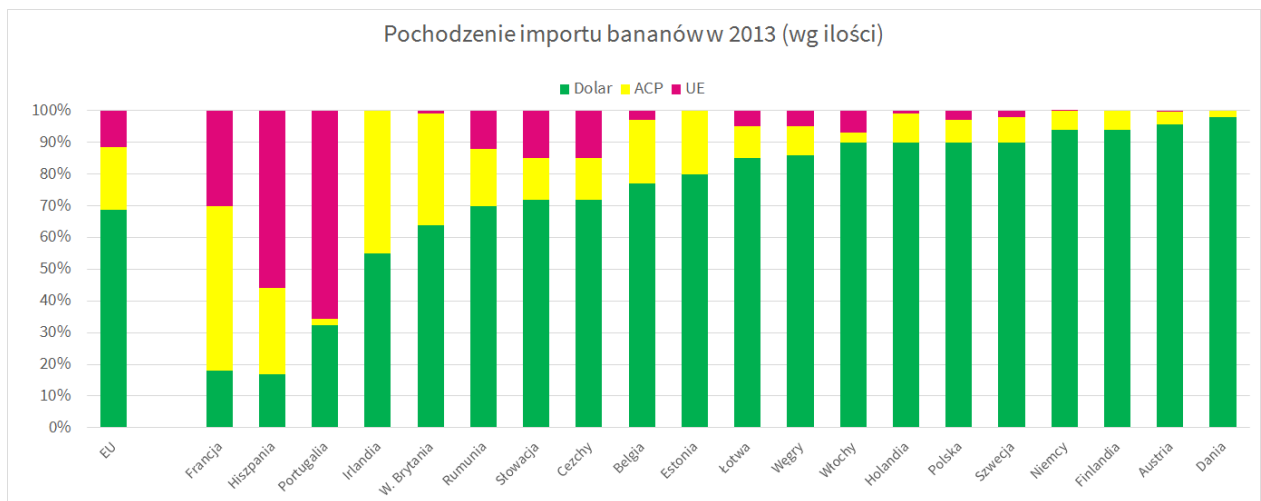


Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade (2013)

Unia Europejska jest największym światowym importerem bananów. Ma najbardziej zróżnicowany model importu ze względu na swoją kolonialną historię, była preferencyjną umową handlową z krajami **ACP** (Afryka-Karaiby-Pacyfik) i własną produkcją w **UE** (Wyspy Kanaryjskie, Madera oraz Gwadelupa i Martynika na Karaibach, a także w znacznie mniejszym stopniu Cypr i Kreta).

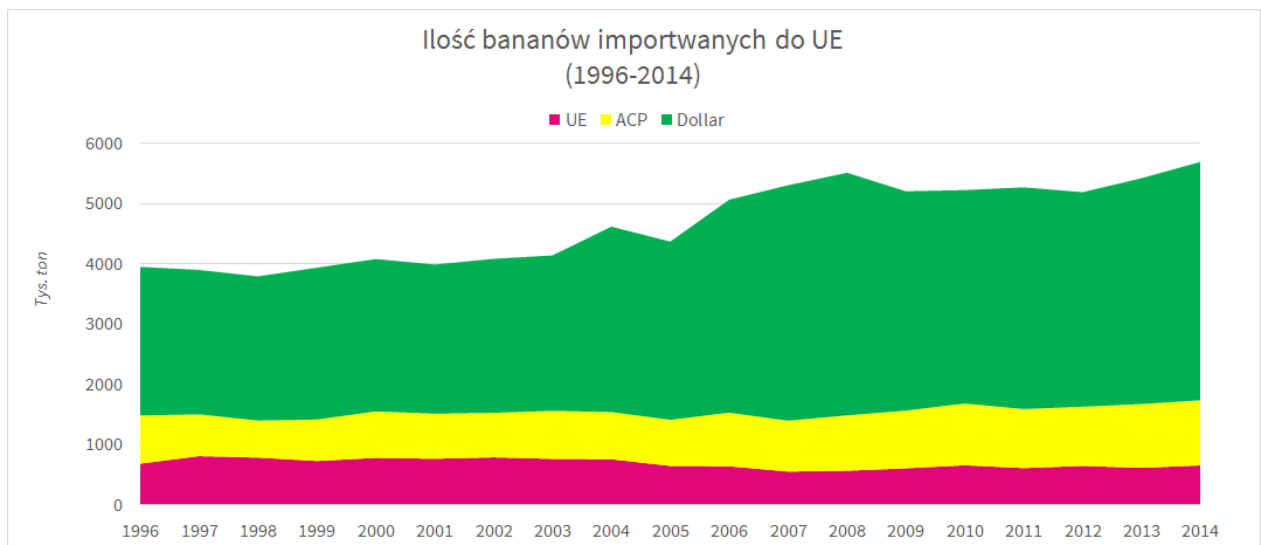
²² Agritrade, Banana sector Executive brief, lipiec 2011.

Pochodzenie bananów importowanych przez poszczególne kraje UE przedstawia się następująco:



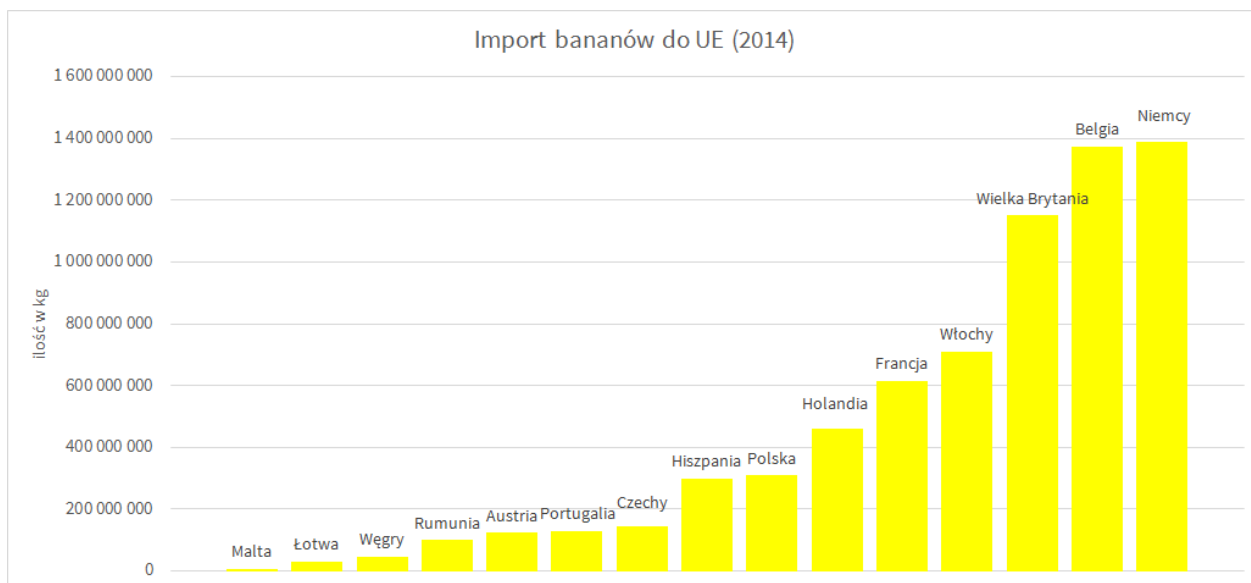
Źródło: BASIC, na podstawie danych CIRAD (2013)

W ciągu ostatnich dwudziestu lat **znaczco wzrosły dostawy z tzw. „strefy dolarowej” do UE**, z 2,4 miliona ton w 1996 roku do prawie 4 milionów ton w 2014 roku, natomiast import bananów produkowanych na terytoriach europejskich utrzymywał się na stałym poziomie około 650 tys. ton rocznie, zaś import z krajów ACP wzrósł tylko nieznacznie, z 800 milionów ton w 1996 roku do nieco ponad 1 miliona ton w 2014 roku (zob. diagram poniżej).



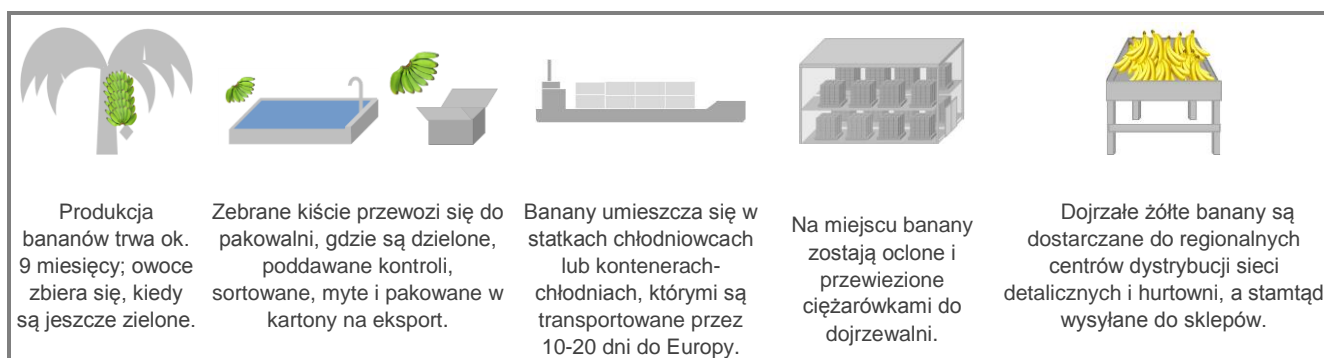
Źródło: BASIC, na podstawie danych CIRAD (1996-2014)

Głównymi punktami wprowadzenia importu bananów na teren Europy są Niemcy (Hamburg i Bremerhaven), Belgia (Antwerpia) i Wielka Brytania (Portsmouth), a w mniejszym stopniu Włochy (Salerno i Vado), Francja (Le Havre i Marsylia) oraz Holandia (Rotterdam), jak pokazuje wykres poniżej. Stamtąd banany eksportuje się do innych krajów europejskich.



Źródło: BASIC, na podstawie danych Comtrade (2014)

Aby zrozumieć strukturę łańcucha wartości bananów oraz jego ewolucję, warto najpierw przypomnieć sobie poszczególne etapy produkcji i dystrybucji bananów (zob. schemat poniżej):



Źródło: BASIC

Światowy handel bananami zaczął się rozwijać pod koniec XIX wieku. Ponieważ banany należą do łatwo psujących się produktów, w handlu tym **dominowały firmy zintegrowane pionowo, które kontrolowały** wszystkie operacje w łańcuchu – **produkcję, pakowanie, transport morski, import i dojrzewanie** – aby utrzymać ofertę oraz mieć wpływ na rynek dystrybucji i sprzedaży. W latach 80. XX wieku zaledwie pięć firm – Dole (dawniej Standard Fruit Company), Chiquita (dawniej United Fruit Company), Del Monte, Fyffes i Noboa – kontrolowało 80% światowego obrotu bananami²³.

Ówczesny łańcuch wartości bananów można schematycznie przedstawić następująco (Historyczna struktura łańcucha wartości bananów (do lat 80. XX w.)



Źródło: BASIC

²³ FAO, The world banana economy 1985-2002, Rome 2003; International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Value Chains and Tropical Products in a Changing Global Trade Regime, 2008

Na początku lat 90. XX wieku, Chiquita, Dole i Del Monte chciały wykorzystać otwarcie rynku UE, aby zwiększyć sprzedaż. Jednak konsumpcja w Europie nie wzrosła w takim stopniu, jak się spodziewano, po reformach przyjętych w 1993 roku²⁴. Nietrafione prognozy postawiły te koncerny w trudniej sytuacji, co doprowadziło je do sprzedaży części należących do nich plantacji bananów²⁵ oraz do sprzedaży z zachowaniem prawa użytkowania swoich flot chłodniowców. **Znikła w ten sposób główna bariera wejścia dla innych graczy na obu końcach łańcucha wartości bananów²⁶.**

Dziś niecałe 40% bananów Chiquity pochodzi z jej własnych plantacji, Dole ma uprawy głównie w Ekwadorze i Kostaryce (oraz ekologiczną plantację w Kolumbii), Del Monte około 40% bananów czerpie z kontrolowanych przez siebie upraw (w Gwatemali, Kostaryce i Kamerunie), a resztę kupuje od niezależnych hodowców. Fyffes jeszcze do niedawna nie posiadał żadnych plantacji. Schemat nowego łańcucha wartości bananów wygląda następująco:

Współcześnie dominująca struktura łańcucha wartości bananów:

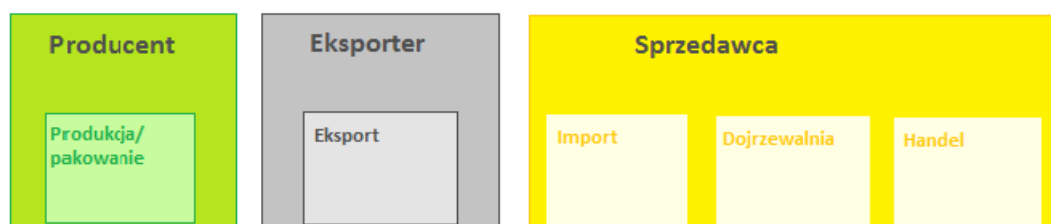


Źródło: BASIC

Ostatnio dostępność konkurencyjnej oferty usług żeglugi liniowej²⁷, utworzenie technicznych standardów jakości (tzn. GlobalGAP) przez coraz bardziej skoncentrowane sieci supermarketów oraz deregulacja unijnego rynku bananów w 2006 roku²⁸ umożliwiły niektórym sieciom detalicznym kupowanie bananów niezależnie od międzynarodowych koncernów bananowych.

Kilka dużych sieci supermarketów, głównie w Wielkiej Brytanii, zaczęło budować bardziej bezpośrednie łańcuchy od konsumentów do producentów: od 2010 roku Tesco sprowadza wszystkie swoje banany konwencjonalne bezpośrednio z Kostaryki, Kolumbii, Ekwadoru, Gwatemali, Kamerunu i Wybrzeża Kości Słoniowej; Morrisons jeszcze dłużej zaopatruje się w banany u niezależnych hodowców poprzez firmę zaopatrzeniową Global PaCIFIC Produce, której jest wyłącznym właścicielem, a także posiada dojrzwalnię w Wielkiej Brytanii²⁹.

Wyłania się z tego nowy łańcuch wartości bananów, zdominowany przez sprzedawców detalicznych, o następującym schemacie:



Źródło: BASIC

Większa konkurencja między dużymi koncernami owocowymi o pozostanie „preferowanym dostawcą” supermarketów doprowadziła do **postawienia na głowie struktury globalnych łańcuchów bananów, tak że coraz częściej dominują w nich sieci detaliczne, a nie zintegrowane firmy owocowe.**

²⁴ FAO, The world banana economy 1985-2002, Rome 2003

²⁵ International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Value Chains and Tropical Products in a Changing Global Trade Regime, 2008

²⁶ Loeillet (CIRAD), Contribution to the world banana forum : The international banana market - From one world to the other, 2012

²⁷ Podczas transportu banany trzeba przechowywać w niskich temperaturach (około 14°C). Tradycyjnie przewożono je chłodniczymi statkami towarowymi (czyli chłodniowcami). Obecnie trzy największe firmy morskiego transportu kontenerowego (Maersk, MSC i CMA CG) oferują możliwości przewozu towarów w chłodzonych kontenerach standardowych rozmiarów w konkurencyjnych cenach.

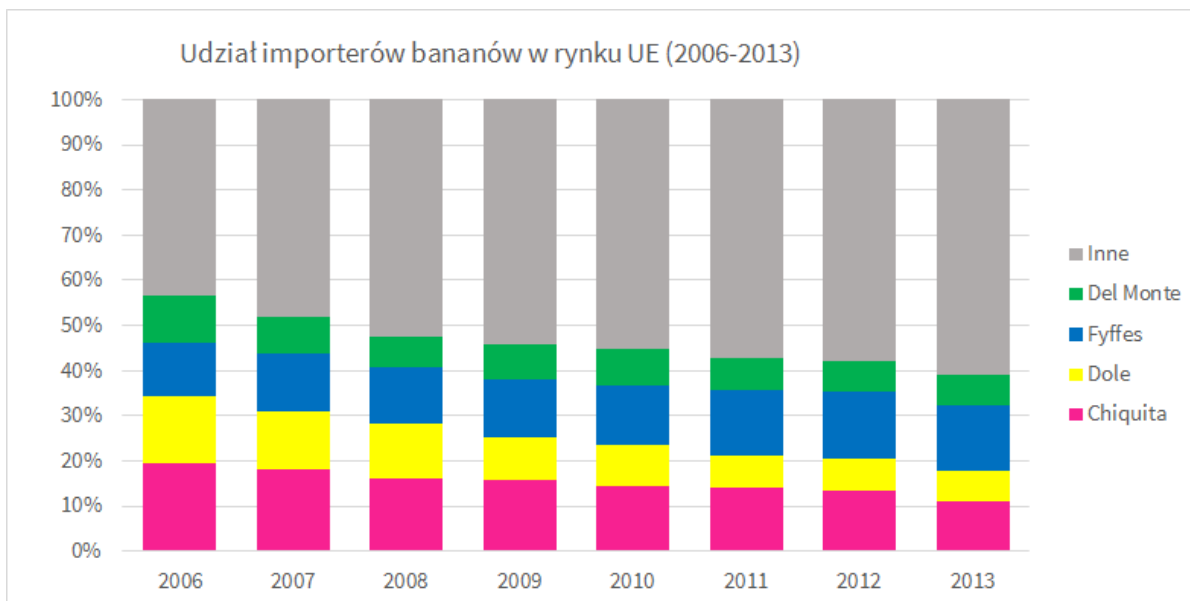
²⁸ Od 1 stycznia 2006 roku UE przeszła na system wyłącznie taryfowy. Zliberalizowano import poprzez zniesienie ograniczeń ilościowych i progresywne obniżki cel importowych na „banany dolarowe”.

²⁹ European Commission, DG Comp Merger Registry, Case M.7220 - Chiquita Brands International/ Fyffes, Commission decision on the merger procedure, October 2014

Wywołało to w wielu krajach proces „deoligopolizacji”, a także równoległą tendencję do ponownej koncentracji wśród zintegrowanych koncernów bananowych (najgłośniejszym przykładem może być próba – ostatecznie nieudana – fuzji Chiquity i Fyffesa w marcu 2014 roku, w wyniku której doszło do wykupu Chiquity przez dwie grupy brazylijskie, Cutrale i Safrę, nowych graczy w tej branży).

Wszystko to doprowadziło **do zmniejszenia się od połowy lat 90. udziałów w rynku 4 historycznie dominujących międzynarodowych koncernów bananowych**. Choć jeszcze w 2002 roku **Chiquita, Dole, Del Monte i Fyffes** kontrolowały 62,4% całkowitego światowego eksportu bananów, ich udział w rynku spadł do zaledwie 42,3% w 2013 roku³⁰.

W Europie ta tendencja jest jeszcze wyraźniejsza: łączny udział w rynku tych czterech firm spadł z 67% w 2006 roku do 39% w 2013 (zob. wykres poniżej).



Źródło: BASIC, na podstawie raportu Komisji Europejskiej: *Chiquita Brands International/Fyffes merger procedure (2014)*

Ich głównymi konkurentami są **Noboa** (ekwadorski producent i eksporter), **Tesco** (brytyjska sieć detaliczna) i **Compagnie Fruitière** (główny dostawca afrykańskich bananów do Europy, który importuje także z Ameryki Łacińskiej poprzez umowy z Dole i działa głównie we Francji, Wielkiej Brytanii, Włoszech, Czechach i krajach nordyckich). Te trzy korporacje to jedyne podmioty oprócz „wielkiej czwórki”, które importują ponad 200 tysięcy ton bananów rocznie. Dalej znajduje się 13 firm importujących ponad 20 tysięcy ton rocznie i działających głównie na kilku rynkach krajowych³¹:

- ▶ **De Groot**, importer i właściciel dojrzewalni bananów, działający głównie w Belgii i Holandii;
- ▶ **Univeg**, importer z siedzibą w Niemczech i Belgii, właściciel dojrzewalni w Niemczech, który ostatnio zainwestował bezpośrednio w Surinamie (2014);
- ▶ **Winfresh**, brytyjski importer, właściciel dojrzewalni i dystrybutor, sprowadzający banany głównie z Karaibów, Ekwadoru i Ghany;
- ▶ **Interbana** w Danii i Szwecji, **Cobana, Dürbeck i AFC** (główny dostawca Lidl) w Niemczech; **Fresca Group** (główny dostawca Sainsbury's i Waitrose) w Wielkiej Brytanii oraz **T-Port** w Niemczech, wyspecjalizowani głównie – ale nie tylko – w bananach ekologicznych i Fairtrade;
- ▶ **Global PaCIFIC Produce** w Wielkiej Brytanii, importer, prowadzący także dojrzewalnie, należący w całości do Morrisons;
- ▶ **Uniban**, hodowca, eksporter i importer bananów z Kolumbii, mający sojusz strategiczny z Fyffes (oraz Spreafico we Włoszech).

³⁰ FAO, The changing role of multinational companies in the global banana trade, 2014

³¹ European Commission, DG Comp Merger Registry, *Chiquita Brands International/ Fyffes merger procedure*, 2014 op. cit.

Jest jeszcze grupa mniejszych graczy, sprowadzających do Europy poniżej 20 tysięcy ton bananów rocznie, takich jak **Banacol** (kolumbijski hodowca, eksporter i importer w sojuszu strategicznym z Dole), **Aquifruit** (aktywny w Holandii, Niemczech i Wielkiej Brytanii), **N. Smyth** (działający w Irlandii), **Banalat** (działający w krajach bałtyckich) czy **Agrofair** (importer bananów Fairtrade, którego właścicielami są stowarzyszenia drobnych rolników).

W poszczególnych krajach konkurencja między importerami jest mniej wyraźna. W większości państw członkowskich UE większość importu dzieli się między znacznie mniejszą liczbę podmiotów³²:

- Rynki importu bananów w krajach północnoeuropejskich (np. Belgii, Finlandii, Szwecji, Danii czy Irlandii) są zazwyczaj skoncentrowane wokół kilku importerów (zwykle 5-6), którzy sprzedają owoce bezpośrednio sieciom detalicznym.
- Natomiast w Europie Wschodniej i Południowej (np. we Włoszech i w Polsce), rynek jest bardziej rozdrobniony (od 8 do 12 czołowych graczy), a importerzy bananów sprzedają je głównie hurtownikom, którzy z kolei rozprowadzają je do sieci supermarketów lub sklepów w tradycyjnych kanałach sprzedaży detalicznej (warzywniaków).
- Pośrednia sytuacja panuje na rynku niemieckim i francuskim, natomiast Wielka Brytania jest dość odrębnym przypadkiem ze względu na bezpośredni import zainicjowany przez kilka sieci supermarketów.

Dojrzewalnie zazwyczaj mieszczą się w pobliżu centrów dystrybucji, bo żółte banany nie zniosą zbyt długiego transportu, i mogą należeć do importerów, sieci supermarketów lub zewnętrznych usługodawców. Ten sektor jest dość otwarty, bo wymaga stosunkowo skromnych inwestycji³³. Dzięki szerokiej dostępności i nadpodaży usług dojrzewalniczych w całej Europie, importerzy oraz sieci detaliczne mogą z łatwością dostarczać żółte banany, czy to korzystając z własnych dojrzewalni, czy z usług niezależnych operatorów³⁴. Zarówno jedni, jak i drudzy starają się **integrować tę działalność w ostatnich latach**, aby uzyskać większą kontrolę nad łańcuchem produkcji.

Presja na obniżanie cen konsumenckich odbija się na krajach eksportujących banany

W tej części zajmiemy się analizą łańcucha wartości bananów w Unii Europejskiej, od cen konsumenckich do cen importowych CIF, na podstawie informacji z bazy danych Comtrade ONZ, Eurostatu, francuskiego publicznego instytutu badawczego CIRAD oraz krajowych urzędów statystycznych, takich jak INSEE we Francji, DEStatis w Niemczech czy ONS w Wielkiej Brytanii (zob. wykres poniżej).

Widać wyraźną tendencję do **stagnacji i bardzo lekkiego wzrostu realnych cen konsumenckich** od 2001 roku (z 1,43 euro/kg w 2001 roku do 1,48 euro/kg w 2014). Ten trend jest taki sam we wszystkich krajach europejskich poza Wielką Brytanią, gdzie cena konsumencka bananów spadła o połowę z powodu wojny cenowej między sieciami supermarketów (więcej szczegółów – w części poświęconej Wielkiej Brytanii).

Natomiast cena hurtowa spadła w tym samym okresie o prawie 25% (z 1,29 euro/kg w 2001 roku do 0,97 euro/kg w 2013). Wyjątek od tego trendu spadkowego zdarzył się w 2005 roku, kiedy koniec obowiązywania unijnego systemu kwotowego na banany wywołał krótkotrwały wzrost cen. Tendencja ta szybko się odwróciła i nastąpił powrót do trendu długofalowego.

Cena FOT (cena importu po zapłaceniu cła) ogólnie przejawiała taką samą tendencję spadkową, co wskazuje na korzyści, jakie sieci detaliczne wyciągnęły z harmonizacji i obniżenia europejskich ceł (bo koszt dojrzewiania pozostawał w zasadzie stały).

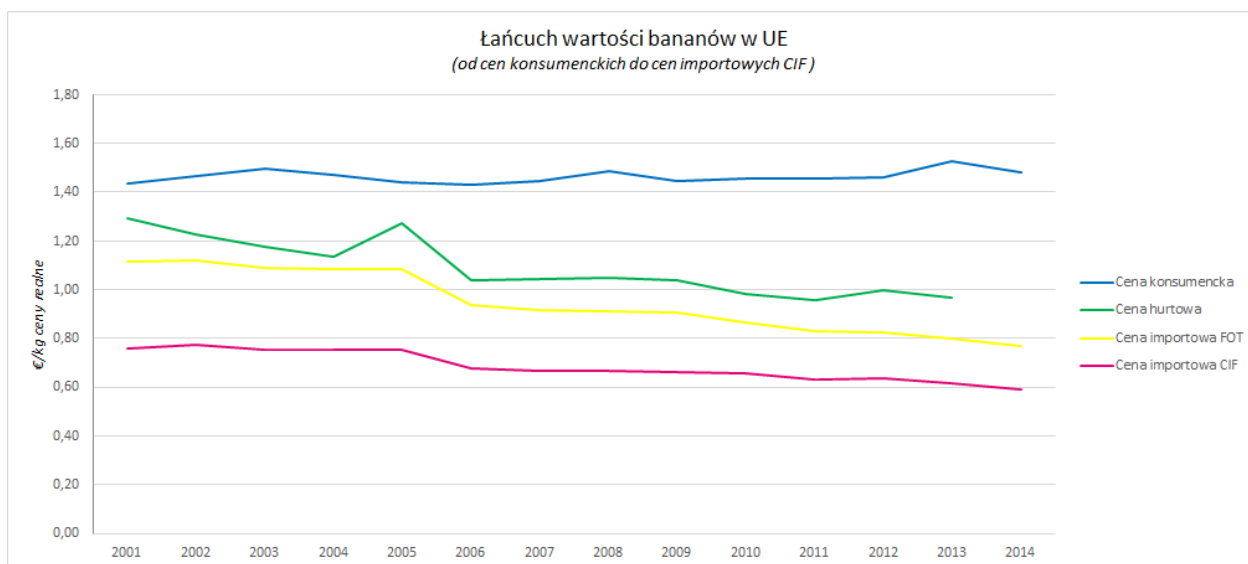
³² Ibid.

³³ European Commission, DG Comp Merger Registry, Chiquita Brands International/ Fyffes merger procedure, 2014 op. cit.

³⁴ Ibid.

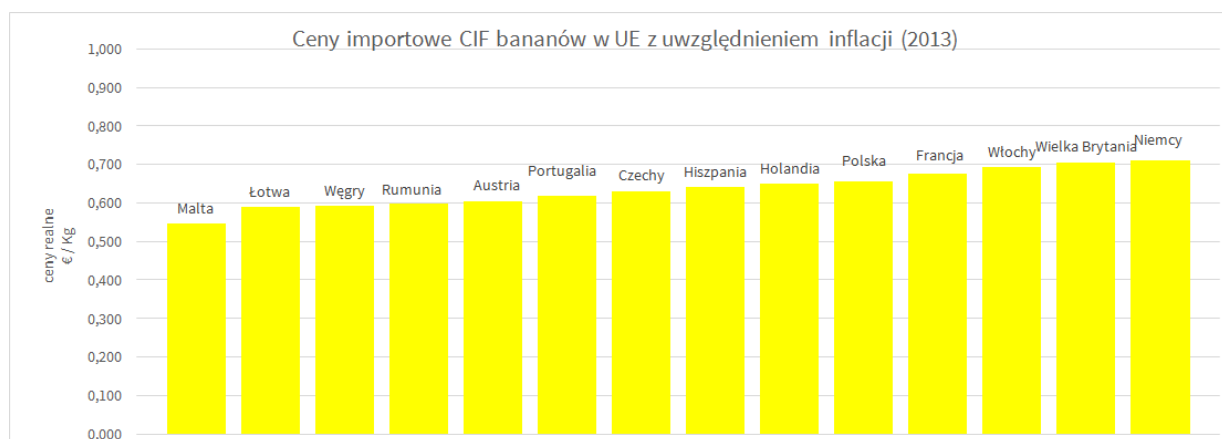
Cena importowa CIF (w porcie wejścia do UE) stanowi niewiele ponad jedną trzecią ceny konsumenckiej i także odnotowała znaczący, 20-procentowy spadek między rokiem 2001 a 2014, co pokazuje, że producenci nie skorzystali na unijnej deregulacji. Przeciwnie, sieci detaliczne osiągnęły wysokie zyski na poziomie ogólnoeuropejskim w ciągu ostatniej dekady (poza Wielką Brytanią – więcej na ten temat w części poświęconej temu krajowi).

Szczegółową ewolucję unijnego łańcucha wartości bananów przedstawia poniższy wykres:



Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade, Eurostatu, CIRAD i krajowych urzędów statystycznych

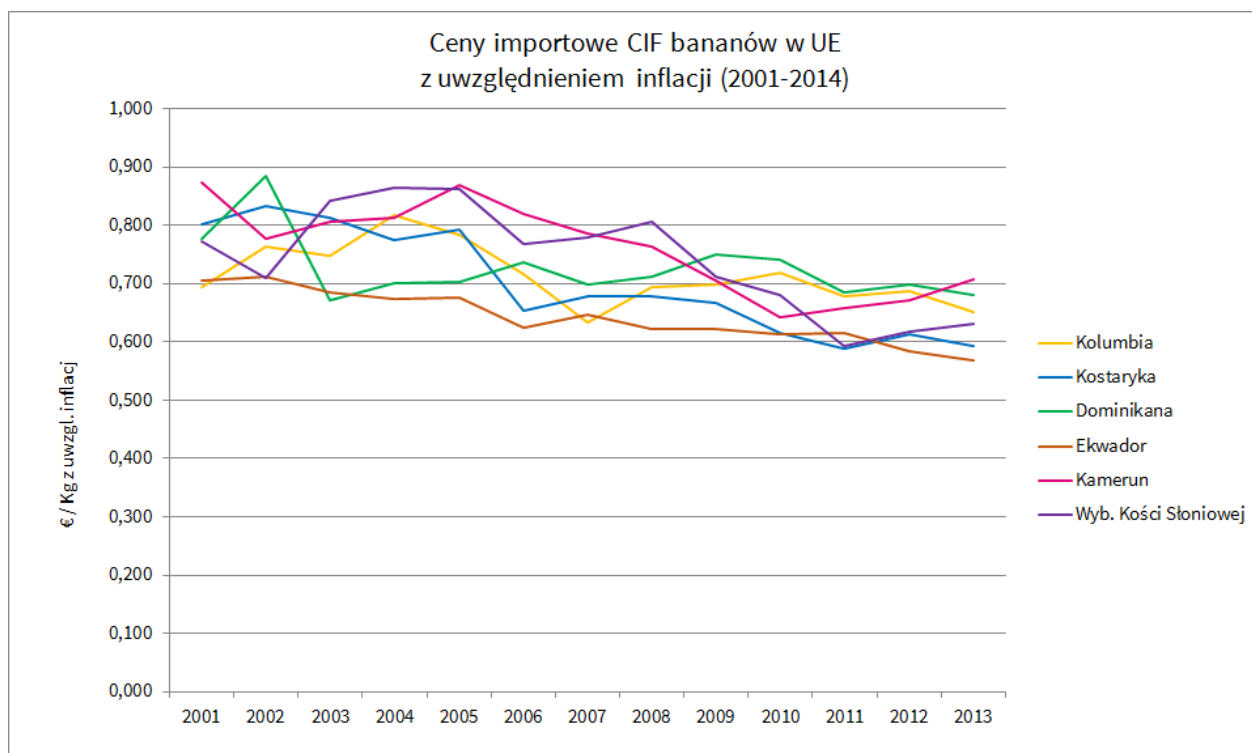
Różnice poziomu cen importowych bananów między poszczególnymi krajami europejskimi są bardzo niewielkie (zob. wykres poniżej), zwłaszcza w porównaniu z dużymi różnicami cen konsumenckich (zob. poprzedni rozdział).



Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade

Jeśli przyjrzymy się sześciu głównym krajom eksportującym banany do UE (Ekwador, Kolumbia, Kostaryka, Dominikana, Kamerun i Wybrzeże Kości Słoniowej), spadek cen importowych dotyczy ich wszystkich w jednakowym stopniu (mimo lekkiego wzrostu cen bananów z Kamerunu w ostatnich latach, który nie zrekompensował większego spadku od 2001 roku).

Szczegółową ewolucję realnych cen importowych głównych dostawców bananów do UE przedstawia poniższy wykres:



Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- ▶ Podczas gdy światowy handel bananami był dawniej zdominowany przez zintegrowane pionowo koncerny, które kontrolowały wszystkie operacje od produkcji aż po dystrybucję, w ostatnich latach dokonała się istotna zmiana, w wyniku której łańcuchy wartości bananów w coraz większym stopniu są kontrolowane przez sieci detaliczne.
- ▶ W rezultacie udział czterech historycznie dominujących koncernów bananowych (Chiquity, Dole'a, Del Monte i Fyffesa) w rynku importu bananów do UE spadł w 2013 roku do 42,3%. Jednak w poszczególnych krajach rynki importu bananów i usług dojrzewalniczych są najczęściej skoncentrowane w rękach 6-10 graczy.
- ▶ Jeśli spojrzymy na ewolucję łańcucha wartości bananów, widać wyraźny kontrast między realnymi cenami konsumenckimi, które od 2001 roku pozostają ogólnie stabilne w większości krajów UE (poza Wielką Brytanią, gdzie spadły o połowę), a cenami importowymi, które w tym samym okresie spadły o 20%, co odbiło się na wszystkich głównych krajach dostarczających banany do UE (Ekwador, Kolumbia, Kostaryka, Dominikana i Kamerun); jednocześnie w większości krajów sieci detaliczne zwiększyły swój udział w wartości bananów.

Wpływ zmian w łańcuchu wartości bananów na kraje produkcyjne

Skutki ekonomiczne: niski i malejący udział w wartości nie wystarcza na pokrycie kosztów produkcji

Na podstawie danych i wniosków przedstawionych w poprzednim rozdziale oszacowaliśmy jednostkową wartość, jaka zostaje głównym krajom eksportującym banany (Ekwador, Kolumbia, Kostaryka, Dominikana, Kamerun i Wybrzeże Kości Słoniowej), na podstawie ceny importowej CIF w UE, odliczając od niej:

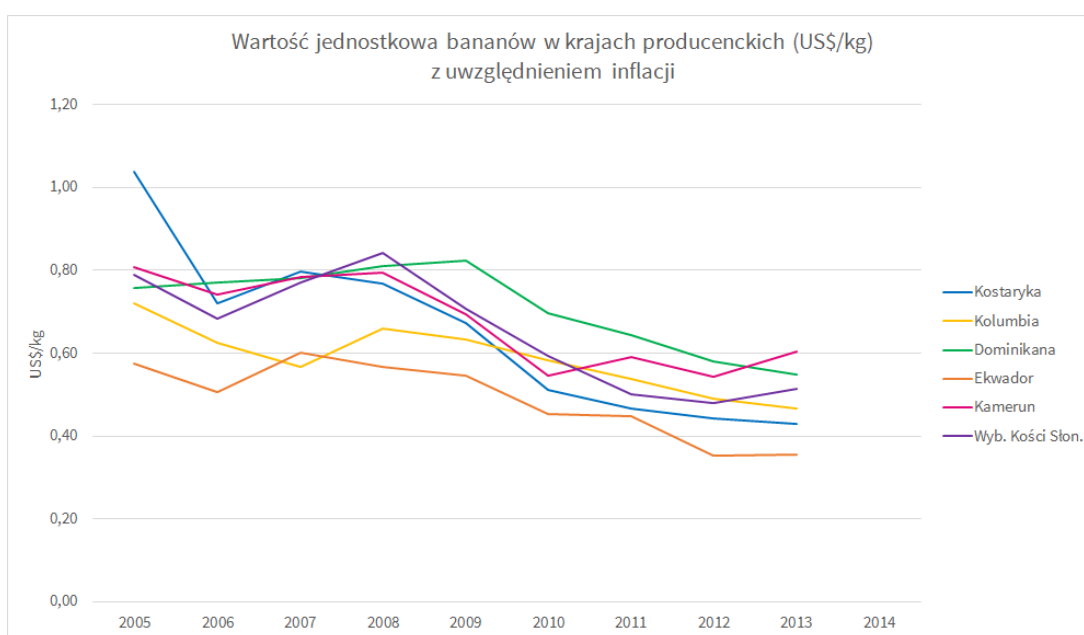
- ostrożnie oszacowane koszty przewozu, ubezpieczenia i frachtu między krajem eksportującym a UE (na podstawie skonsolidowanych danych Sopisco, wskaźnika cen bananów opublikowanego przez CIRAD oraz przeglądu piśmiennictwa dotyczącego kosztów produkcji bananów),
- ostrożnie oszacowane marże importerów bananów, na podstawie zysków brutto opublikowanych przez największych importerów działających w Europie (Chiquita, Fyffes, Dole i Del Monte).

Poniżej przykład obliczania jednostkowej wartości bananów wyeksportowanych z Ekwadoru do Europy za rok 2013:

Cena importowa CIF bananów	-	Ostrożnie oszacowane koszty przewozu i ubezpieczenia	-	Ostrożnie oszacowane marże importerów/eksporterów	=	Ostrożnie oszacowana jednostkowa wartość wyeksportowanych bananów (FOB)
0,75 US\$/kg	-	0,31 US\$/kg	-	0,08 US\$/kg	=	0,36 US\$/kg

Źródło: BASIC

Rezultaty przedstawia poniższy wykres. Wynika z nich, że spadek cen importowych bananów przekłada się na kraje produkcyjne, w których wartość pozostała spadła realnie o 20-50% we wszystkich krajach będących głównymi dostawcami bananów do UE.

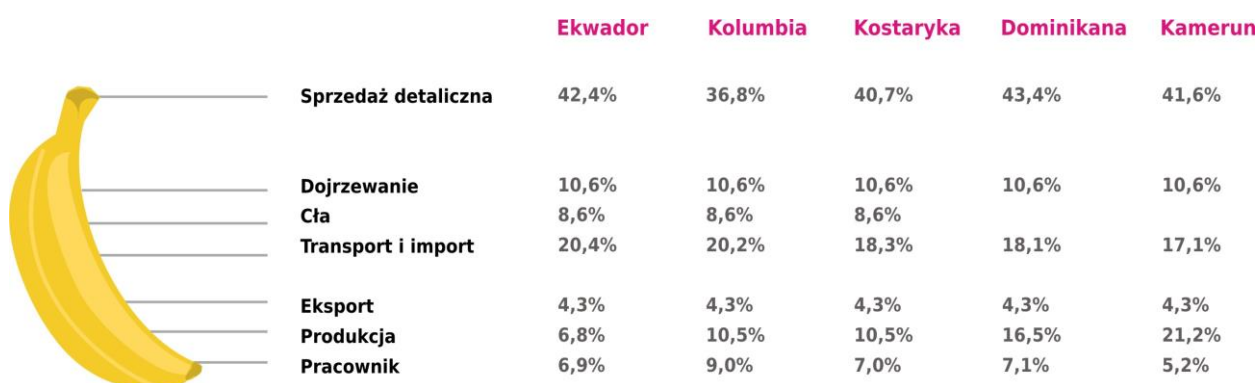


Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade, Sopisco, importerów bananów oraz przeglądu piśmiennictwa

Poniższy diagram przedstawia podział wartości w łańcuchu pomiędzy głównymi dostawcami bananów a UE, od płac pracowników plantacji do marży sieci detalicznych dla średniego producenta (w przypadku drobnych rolników nie pojawiłby się komponent płacy pracowników, gdyż pracę wykonują członkowie rodziny). Szacunki na tym diagramie opierają się na obliczeniach wyszczególnionych w poprzednich rozdziałach. Uzupełniają je szacunkowe wysokości płac pracowników, opublikowane w raportach ministerstw krajów producenckich.

Zarobki pracowników to średnio zaledwie od 5% do 9% całkowitej wartości bananów, natomiast sieciom detalicznym udaje się zdobyć od 36% do 43%.

Podział wartości bananów między głównymi krajami producenckimi a UE:



Źródło: BASIC na podstawie danych Eurostatu, CIRAD, Comtrade, Sopisco i przeglądu piśmiennictwa

Aby w pełni zrozumieć konsekwencje tej sytuacji dla rolników i pracowników farm, należy zestawzić spadkową tendencję cen, przedstawioną powyżej, z **ostrym wzrostem kosztów produkcji oraz kosztów życia** w większości krajów produkujących banany w Ameryce Łacińskiej i Afryce w ciągu ostatniej dekady.

Od 2012 roku CIRAD (Międzynarodowy Ośrodek Badań Rolnictwa na rzecz Rozwoju) z siedzibą w Montpellier prowadzi **eksperymentalną analizę ewolucji kosztów**, od produkcji do importu bananów (przy czym rokiem referencyjnym jest 2001). Swoje szacunki opiera na danych Banku Światowego oraz amerykańskiego Bureau of Statistics, jeśli chodzi o nakłady na agrochemikalia i pakowanie, a także na danych Maersk, Reefer Trends i wskaźnikach Bunker/Hamburg dotyczących przewozu³⁵.

Z badań tych wynika, że od 2001 do 2015 roku:

- koszty przewozu wzrosły o 233%,
- koszty nawozów i agrochemikaliów wzrosły średnio o 195%,
- koszty materiałów opakowaniowych wzrosły w mniejszym stopniu, średnio o 150%.

Ponadto **koszty spełniania norm jakościowych, sanitarnych oraz ochrony środowiska także znacząco wzrosły w ciągu ostatniej dekady**. Jest to szczególnie istotne na rynku europejskim ze względu na rygorystyczne normy wymagane przez detalicznych sprzedawców żywności w większości krajów UE. Z takimi standardami wiążą się bardziej formalne i złożone metody monitorowania jakości (np. systemy oceny ryzyka i zarządzania ryzykiem) oraz rosnące koszty wdrażania, przestrzegania norm i certyfikacji, ponoszone głównie przez producentów³⁶.

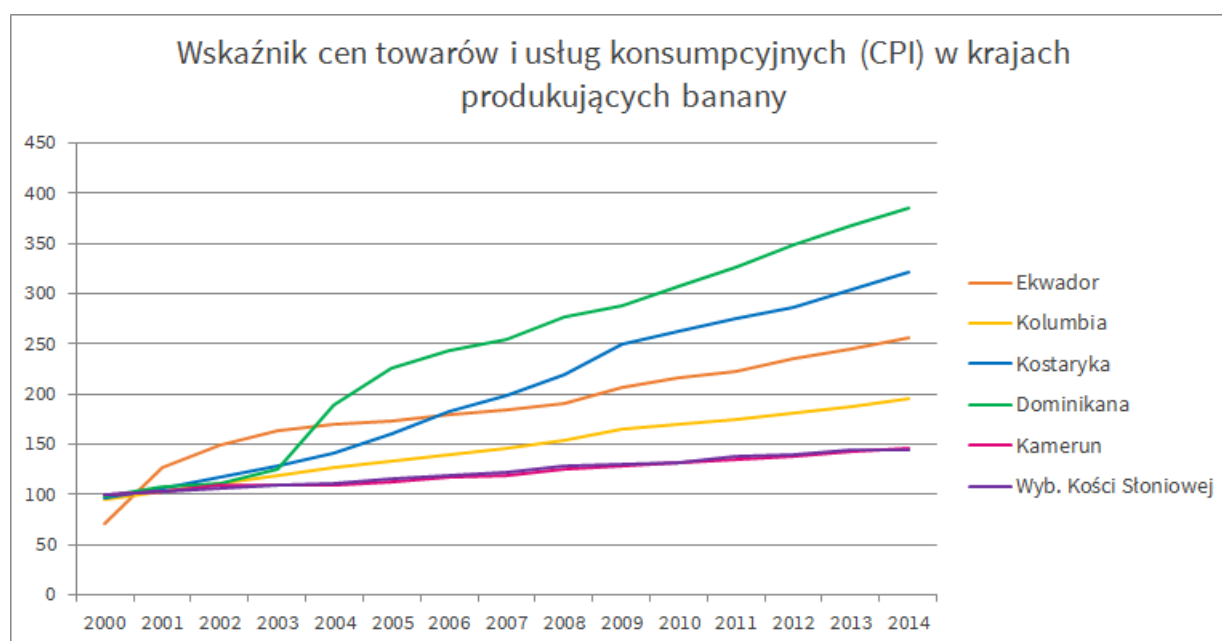
³⁵ CIRAD, "Coûts intermédiaires de la filière banane d'importation en Europe : Répartition et évolution", Novembre 2012

³⁶ Hatanaka et al., Third-party certification in the global agrifood system, 2005 ; Common Fund for Commodities, 2006

Na przykład z badań przeprowadzonych w Afryce w celu przeanalizowania kosztów i korzyści GlobalGAP³⁷ w sektorze świeżych owoców wynika, że:

- ▶ początkowe koszty inwestycji stanowią od 4% (dla dużych plantacji) do 11% (dla drobnych rolników) rocznej sprzedaży,
- ▶ koszty powtarzalne stanowią 1% rocznej sprzedaży w przypadku plantacji, a u drobnych rolników mogą dojść aż do 20% rocznej sprzedaży.

Jednym z trendów, który najsilniej odbił się na sytuacji rolników i pracowników farm bananowych w tym samym okresie, jest **istotny wzrost kosztów życia**. Najdobitniej świadczą o tym zmiany krajowych wskaźników cen towarów i usług konsumpcyjnych, obliczane na podstawie **kosztów żywności, opieki zdrowotnej, edukacji, mieszkań, transportu i telekomunikacji (zob. wykres poniżej)**: od 2001 roku wzrosły one o 92% w Kolumbii, 129% w Ekwadorze, 218% w Kostaryce i 278% w Dominikanie³⁸.



Źródło: BASIC na podstawie danych CEPAL oraz Index Mundi (2014)

³⁷ IIED and NRI, Standard bearers: Horticultural exports and private standards in Africa, 2008

³⁸ Economic Commission for Latin America (ECLA) and International Monetary Fund (IMF)

Główne problemy społeczne i ekologiczne związane z produkcją bananów

Ekspansja wielkich plantacji bananów nastawionych na rynki eksportowe oraz intensyfikacja upraw doprowadziły do szeregu poważnych problemów dotyczących środowiska naturalnego:

- ▶ Banany uprawia się głównie jako monokultury w wilgotnym klimacie tropikalnym, co wymaga stosowania znaczących ilości chemikaliów (fungicydów, insektycydów i herbicydów), aby ochronić owoce przed owadami i chorobami³⁹, co z kolei prowadzi do budowania odporności na pestycydy.
- ▶ Niewłaściwe praktyki produkcyjne często prowadzą do zanieczyszczenia gleby, cieków wodnych i wód podziemnych⁴⁰, co ma konsekwencje sanitarne dla lokalnych społeczności⁴¹, oraz do zmniejszania różnorodności biologicznej⁴² (szczególnie niewłaściwe usuwanie odpadów, takich jak przesycone pestycydami plastikowe torby)⁴³.
- ▶ Wysokie zużycie chemikaliów oraz ich stosowanie z pominięciem zasad bezpieczeństwa także może stanowić poważne zagrożenie dla zdrowia pracowników, którzy często są narażeni na działanie takich środków przez dłuższy czas⁴⁴. Nawet zatwierdzone do użytku pestycydy mogą powodować problemy zdrowotne, jeśli zalecane środki bezpieczeństwa nie są ściśle przestrzegane. Sztandarowym przykładem może być proces wygrany w 2011 roku⁴⁵ przez latynoamerykańskich pracowników sektora bananowego przeciwko dużym koncernom owocowym i chemicznym, które stosowały na plantacjach Nemagon, mimo że był on zakazany od 1977 roku.

Jeśli chodzi o kwestie społeczne, poniższe diagramy przedstawiają główne problemy w krajach Ameryki Łacińskiej i Afryki, będących głównymi eksporterami bananów do Unii Europejskiej.

Legenda do diagramów na kolejnych stronach:

	Powstawanie przemysłowych plantacji bananowych (i związana z tym konkurencja z drobnymi rolnikami)		Koniec militaryzacji (byli partyzanci mają zostać pracownikami na plantacjach bananów)		Częste kataklizmy klimatyczne (m.in. huragany) odbijające się na produkcji bananów
	Napięcia społeczne między pracownikami a pracodawcami		Zarobki poniżej poziomu godnej płacy		Problemy zdrowotne związane z wysokim zużyciem chemikaliów
	Kultura antyzwiązkowa		Negatywny wpływ wahań cen na drobnych rolników, zwłaszcza w niskim sezonie		Wysoki odsetek drobnych rolników wśród producentów bananów
	Problemy prawne dotyczące pracowników migracyjnych		Negatywny wpływ presji na ceny eksportowe, dotyczący zwłaszcza pracowników		

³⁹ S. Williamson, PAN UK, cited in Ethical Consumers, In search of a fair price, maj/czerwiec 2012.

⁴⁰ Dr Raul Harari, IFA, Trabajo, ambiente y salud en la producción bananera del Ecuador, listopad 2009.

⁴¹ S. Williamson, PAN UK, cited in Ethical Consumers, 2012, op. cit.

⁴² Environmental Toxicology and Chemistry, Pesticides in blood from spectacled caiman (Caiman crocodilus) downstream of banana plantations in Costa Rica, wrzesień 2013.

⁴³ PAN UK, Bananas- the slippery road to sustainability. T. Lustig. Pesticides News No. 68, czerwiec 2005.

⁴⁴ International Labour Organisation, Global agrifood chains: Employment and social issues in fresh fruit and vegetables, 2008.

⁴⁵ Por. Internetowe wydanie "Independent" (Independent.co.uk): 'Latin American banana labourers file pesticide exposure claims', 27 czerwca 2011.



Republika Dominikańska

Banany są drugim najważniejszym rolnym towarem eksportowym kraju, a sektor bananowy jest istotnym źródłem zatrudnienia i dochodów w ubogich regionach. 90% producentów to drobni rolnicy z gospodarstwami poniżej 2,5 ha, bezpośrednio konkurujący z dużymi uprzemysłowionymi farmami. Niskie ceny i częste huragany zniechęcają wielu z nich do dalszego uprawiania bananów. 2/3 pracowników to imigranci z Haiti, dyskryminowani i gorzej opłacani. W 2015 r. większość z nich w końcu otrzymała dokumenty, ale istotna mniejszość nadal nie ma legalnego statusu ani dostępu do takiego poziomu podstawowych usług, co miejscowi pracownicy.



Kostaryka

Kostarykę charakteryzuje silna kultura antyzwiązkowa. Choć ustawowe płace i świadczenia socjalne należą do najwyższych, czas pracy jest często nadmiernie wydłużony. Pracownicy migracyjni z Nikaragui i Panamy, stanowiący większość siły roboczej, nie mają zagwarantowanego dostępu do ustawowych praw (opieka zdrowotna, renty i emerytury) i nie mogą być wybierani na stanowiska w związkach zawodowych. W ciągu ostatnich 20 lat pracodawcy drastycznie ograniczyli liczbę kobiet tradycyjnie zatrudnianych w pakowniach. Kostarykańską produkcję bananów cechuje także wysokie zużycie agrochemikaliów, a wiele problemów zdrowotnych w miejscu pracy pozostaje niezbadanych.



Kolumbia

Przemysł bananowy w Kolumbii ma bardzo szczególną historię. Byłym partyzantom proponowano zatrudnienie na wielkich plantacjach bananów, aby zachęcić ich do demobilizacji, a w celu negocjacji z pracodawcami powstał silny ruch związkowy. Choć Kolumbia oferuje lepsze warunki pracy i wyższe płace niż większość innych krajów produkujących banany, rosnąca konkurencja na rynku wywiera silną presję na pracowników, by rezygnowali ze świadczeń socjalnych, co generuje napięcia. To jeden z krajów, gdzie warunki pracy są najbardziej zagrożone przez zaniżanie cen w łańcuchach dostaw bananów.



Ekwador

Produkcja bananów w Ekwadorze jest dość zróżnicowana: 1/3 producentów to drobni rolnicy posiadający poniżej 5 ha ziemi, a prawie 50% ma ponad 10 ha. Choć rząd wprowadził ustawową cenę minimalną, aby wspierać producentów, eksporterzy często ją obchodzą. Z powodu presji cenowej drobni rolnicy z trudem zarabiają na utrzymanie, a młodsze pokolenia nie przejmują ziemi po rodzicach. Pracownicy, chociaż bardzo słabo uzwiązkowieni, skorzystali w ciągu ostatniej dekady na wprowadzonej przez rząd znacznej podwyżce płacy minimalnej. Od 2015 r. płaca ta osiąga poziom godnej płacy.



Peru

W ostatniej dekadzie peruwiański przemysł bananowy przeżywał boom. Produkcji bananów podejmują się producenci w skali mikro, posiadający średnio 1,2 ha ziemi, wcześniej będący dostawcami uzależnionymi od dominujących eksporterów, ponoszącymi ryzyko niepewnych warunków klimatycznych i fluktuacji cen. W ostatnich latach wielu z nich udało się przejść na poziom eksporterów, ale jednocześnie wzrosło napięcie między nimi a pracownikami i związkami zawodowymi, dotyczące niskich płac, długiego czasu pracy oraz dyskryminacji ze względu na płeć.





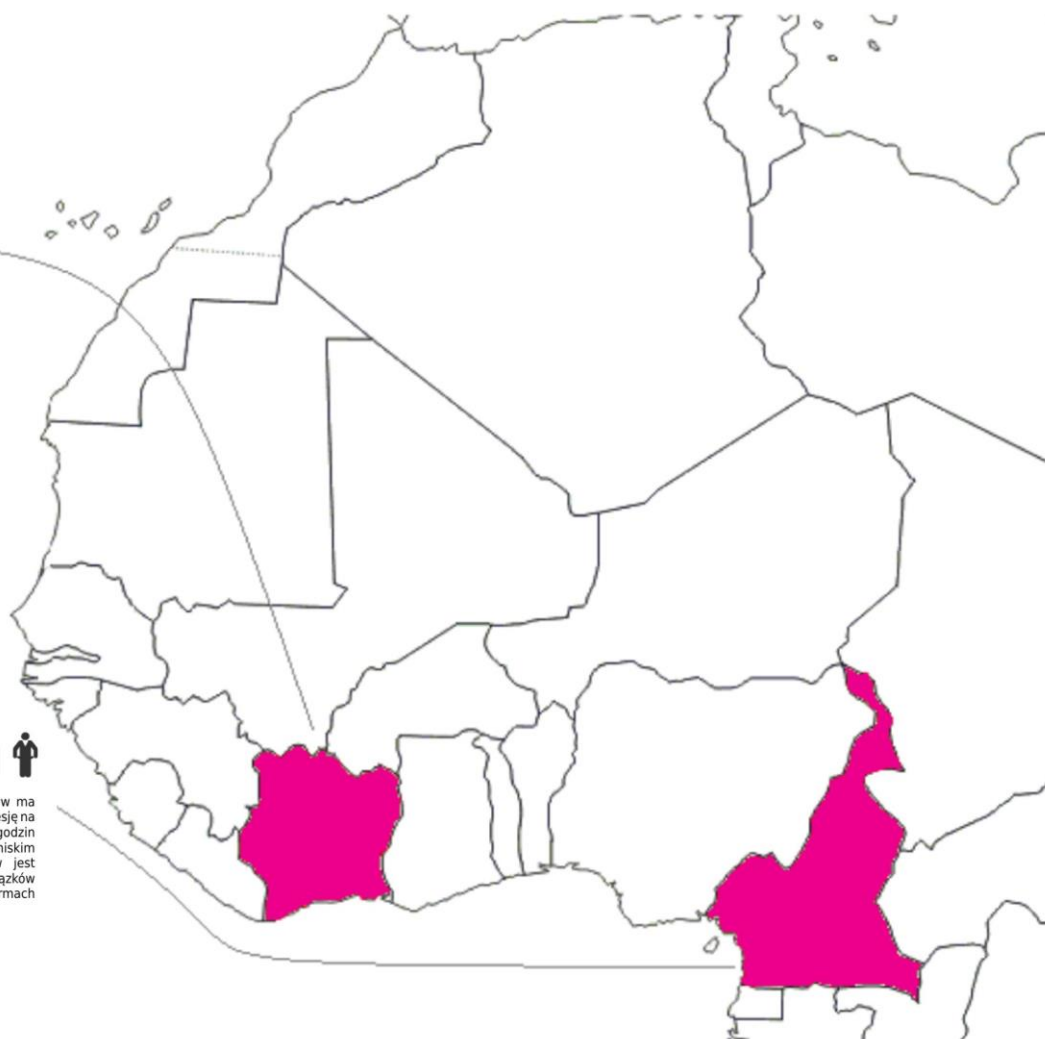
Wybrzeże Kości Słoniowej

Większość pracowników sektora bananowego (w tym wielu imigrantów z Burkiny Faso) jest zrzeszona w związkach zawodowych. Najgorzej opłacani pracownicy zarabiają zaledwie 50 euro miesięcznie, poniżej poziomu godnej płacy, mimo że otrzymują bezpłatne zakwaterowanie, porcje ryżu oraz inne świadczenia. W 2015 r. cztery związki zawodowe utworzyły wspólną platformę w największej firmie produkcyjnej.



Kamerun

Na sektor bananowy w Kamerunie istotny wpływ ma konkurencja z Ameryki Łacińskiej, wywierająca presję na pracowników plantacji, by pracowali ponad 48 godzin tygodniowo za niskie płace. BHP stoi na niskim poziomie, mimo że zużycie agrochemikalii jest wysokie. W 2013 r. powstała platforma sześciu związków zawodowych działających w dwóch głównych firmach produkcyjnych.



NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- ▶ W ciągu ostatniej dekady realne ceny uzyskiwane przez producentów bananów stale spadały, mimo że koszty produkcji i koszty życia we wszystkich regionach znacząco wzrosły. Jednocześnie, jak to przedstawiono w poprzednich rozdziałach, marże sieci detalicznych nadal rosły, a także zwiększały się w całej UE „wskaźniki koncentracji 5 największych firm”.
- ▶ Ta presja ze strony rynku, wywołwana przez sieci detaliczne, stworzyła środowisko ekonomiczne, w którym producenci są zmuszeni stawiać czoła ostrej konkurencji i trudnościom; pracownicy plantacji i drobni rolnicy zachowują najmniejszy udział w wartości i są najbardziej narażeni, jako najsłabsze ogniwo w łańcuchu, na poważne negatywne skutki społeczne i ekologiczne (szczegóły – w następnym rozdziale).

Nieuczciwe praktyki handlowe

Nieuczciwe praktyki handlowe można zdefiniować jako: „praktyki, które rażąco odbiegają od dobrego postępowania handlowego oraz są sprzeczne z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu i są jednostronnie stosowane przez jednego partnera handlowego wobec kontrahenta”⁴⁶.

Komisja Europejska opublikowała w styczniu 2013 roku zieloną księgę dotyczącą nieuczciwych praktyk handlowych⁴⁷, a w lipcu 2015 roku – dokument odnoszący się do nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchach dostaw produktów spożywczych, realizowanych między przedsiębiorstwami⁴⁸.

Do głównych kategorii nieuczciwych praktyk handlowych Komisja zalicza:

- ▶ jednostronne wykorzystywanie nieprecyzyjnych, niejednoznacznych lub niepełnych warunków kontraktu ze skutkiem wstecznym;
- ▶ przerzucanie nadmiernych, nieuzasadnionych kosztów lub ryzyka na kontrahenta;
- ▶ wykorzystywanie przez kontrahenta poufnych informacji;
- ▶ niesprawiedliwe rozwiązanie lub zaburzenie stosunku handlowego.

W swoim komunikacie⁴⁹ Komisja Europejska przyznała, że „potencjalne korzyści wynikające z ograniczenia nieuczciwych praktyk handlowych mogą być znaczne, szczególnie dla MŚP i mikroprzedsiębiorstw, ponieważ prawdopodobieństwo stosowania nieuczciwych praktyk handlowych wobec nich jest większe i podmioty te w większym stopniu niż duże przedsiębiorstwa odczuwają skutki tego rodzaju praktyk. Należy również zauważyć, że nieuczciwe praktyki handlowe stosowane w UE mogą mieć bezpośredni lub pośredni wpływ na producentów i przedsiębiorstwa spoza UE, między innymi z krajów rozwijających się”.

Komisja dodała, że, poza relacjami między przedsiębiorstwami, „[w] sytuacjach, w których nieuczciwe praktyki mogłyby mieć negatywny wpływ na wybór produktu, jego dostępność i jakość, można się spodziewać, że ograniczenie lub wyeliminowanie takich praktyk przyniesie korzyści również konsumentom”.

Aby zbadać występowanie nieuczciwych praktyk handlowych w sektorze bananowym oraz ich potencjalne konsekwencje dla mniejszych producentów oraz pracowników (najsłabsze ogniwa w łańcuchu), opracowaliśmy ankietę (zob. aneks) i przeprowadziliśmy szereg wywiadów z przedstawicielami podmiotów latynoamerykańskiego sektora bananowego zaopatrujących rynek UE. **W sumie zebraliśmy informacje od ponad 60 graczy** z Ekwadoru, Kostaryki, Kolumbii, Peru i Dominikany (drobnych hodowców bananów, właścicieli średnich i dużych plantacji, eksporterów oraz pracowników zrzeszonych w związkach), włącznie z misją zrealizowaną w sierpniu 2015 roku w Kostaryce przez brytyjską organizację Feedback.

Główne punkty z tych wywiadów zostały anonimowo przedstawione przedstawicielom niektórych podmiotów sektora bananowego oraz ekspertom w Europie, aby zweryfikować uzyskane informacje.

Wyniki tego badania przedstawiamy na następnych stronach.

⁴⁶European Commission, Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain, communication to the European Parliament and the European Economic and Social Committee, 2014

⁴⁷ Green Paper on unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe COM(2013) 37 , 31 January 2013

⁴⁸ EC Communication Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain (COM/2014/0472 final)

⁴⁹ Ibid.

Nieuczciwe praktyki handlowe a strach przed odwetem

Chociaż ankieta przeprowadzona w 2011 roku wśród dostawców żywności w całej Europie wykazała, że 96% respondentów już się spotkało z co najmniej jedną formą nieuczciwych praktyk handlowych⁵⁰, z badań przeprowadzonych przez Komisję Europejską wynika także, iż **ofiary nieuczciwych praktyk bardzo rzadko, jeśli w ogóle, wstępują na drogę sądową.**

Według ustaleń Komisji: „Słabszy partner często obawia się, że w przypadku skargi z jego strony relacja handlowa może zostać rozwiązana. Ten ‘czynnik strachu’ znacząco zmniejsza prawdopodobieństwo pojawienia się takiej skargi: 87% dostawców nie podejmuje żadnych kroków poza rozmową z kontrahentem, 65% nie podejmuje żadnych działań z obawy przed odwetem, a 50% wątpi w skuteczność publicznych rozwiązań”⁵¹.

Ta „atmosfera strachu” była najbardziej rzucającym się w oczy wnioskiem z naszych badań sektora bananowego, nie ograniczała się zresztą do UE. Zbieranie informacji okazało się bardzo trudne, a prawie wszyscy respondenci prosili o pełną anonimowość, ponieważ bali się negatywnych reakcji kontrahentów i potencjalnej straty udziałów w rynku. Prosimi nawet o nieujawnianie, w których krajach zebrano konkretne przykłady nieuczciwych praktyk.

Nieuczciwe praktyki handlowe a siła rynkowa w sektorze bananowym

Aby zrozumieć, na czym polegają nieuczciwe praktyki handlowe w sektorze bananowym, warto zacząć od przyjrzenia się praktykom zakupowym sieci detalicznych znajdujących się na końcu łańcucha wartości.

Tradycyjnie ceny bananów są negocjowane między dostawcami a kontrahentami krótkoterminowo, w rytmie tygodniowym, i podlegają silnym wahaniom sezonowym. Relacje handlowe mogą więc być dość niestabilne. **Ceny i kontrakty negocjuje się głównie na szczeblu krajowym, chociaż niektórym sieciom detalicznym udało się zdobyć wpływ na poziomie ogólnoeuropejskim, jak pokazuje przypadek sieci Aldi (zob. tekst w ramce).**

CENA ALDI’EGO

Komisja Europejska rozpoczęła w 2005 roku dochodzenie w sprawie uzgodnionej praktyki między kilkoma importerami bananów, którzy uzgodnili swoje oferty cenowe* w Europie Środkowej i Północnej przeciwko Aldi’emu. W decyzji prawnej wydanej w 2008 roku Komisja stwierdziła, że od 2002 roku ceny płacone przez niemieckie sieci detaliczne i dystrybutorów bananów coraz częściej odnosiły się do tzw. „ceny Aldi’ego”, która zaczęła być stosowana jako wskaźnik w ustalaniu cen bananów w transakcjach nie tylko w Niemczech, ale także na większości głównych rynków bananów w Europie. Komisja stwierdziła w szczególności, że cena, po której kupuje Aldi, jeden z największych nabywców bananów w Europie, stała się „oczywistym punktem odniesienia co do wysokości rynkowej ceny rozliczeniowej** w danym tygodniu”. Przypadek ten świadczy o istnieniu powiązań cenowych między dużymi sieciami detalicznymi na poziomie ogólnoeuropejskim, które wywierają presję na dostawców bananów.

* Oferta cenowa to formalna propozycja złożona przez dostawcę nabywcy w odpowiedzi na zapytanie

** Rynkowa cena rozliczeniowa to rzeczywista cena, wspólnie uzgodniona między kupującymi a sprzedającymi

⁵⁰ Survey on Unfair Commercial Practices in Europe, March 2011, organised by Dedicated on behalf of CIAA (European association of the food / drink industry) and AIM (European Brands Association)

⁵¹ Green Paper on unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe, 2013 op. cit.

Przechodzenie na kontrakty długoterminowe w sektorze bananów to progresywny, choć fundamentalny trend widoczny w całej Europie (roczne kontrakty są wprowadzane we Francji i Włoszech, ale jeszcze nie w krajach Europy Wschodniej, które nadal odgrywają rolę rynków buforowych)⁵².

Takie kontrakty zapewniają większą przewidywalność i stabilność dostawcom bananów. Mogą jednak także wytworzyć **asymetryczny podział ryzyka**, szczególnie w przypadku małych importerów i operatorów dojrzewalni, ponieważ zawarta w kontrakcie formuła ogranicza wzrost cen, podczas gdy zobowiązania co do ilości pozostają wiążące.

Według respondentów **problemy często pojawiają się, kiedy na rynku panuje boom** i ceny nagle rosną: importer lub operator dojrzewalni nie dostaje pełnej podwyższonej ceny (zgodnie z kontraktem) i jeśli nie uda mu się uzbierać wymaganej ilości, musi kupić konieczne uzupełnienie na rynku kasowym bananów, aby wywiązać się ze zobowiązań umowy, co istotnie zwiększa jego koszty i sprawia, że jest on **bardziej obciążony ryzykiem**. Czasami importerzy sprzedają ze stratą, żeby dotrzymać postanowień kontraktu.

W kontekście tej presji ze strony sieci detalicznych, z rozmów przeprowadzonych w Ameryce Łacińskiej wynika, że importerzy mogą korzystać z **klauzul jednostronnych**, przewidujących, że „nabywca może wycofać się z kontraktu w dowolnym momencie, jeśli jego marża zysku jest niewystarczająca lub grozi nierentownością”, a wtedy producenci zostają z niesprzedanymi bananami, które są przecież towarem łatwo się psującym.

Takie klauzule najwyraźniej nie są niczym nowym, a ich stosowanie w latynoamerykańskich krajach eksportujących banany jest dość rozpowszechnione. To jedno z najważniejszych narzędzi stosowanych przez nabywców, aby **przerzucić ryzyko z powrotem na eksporterów i producentów**, szczególnie tych mniejszych.

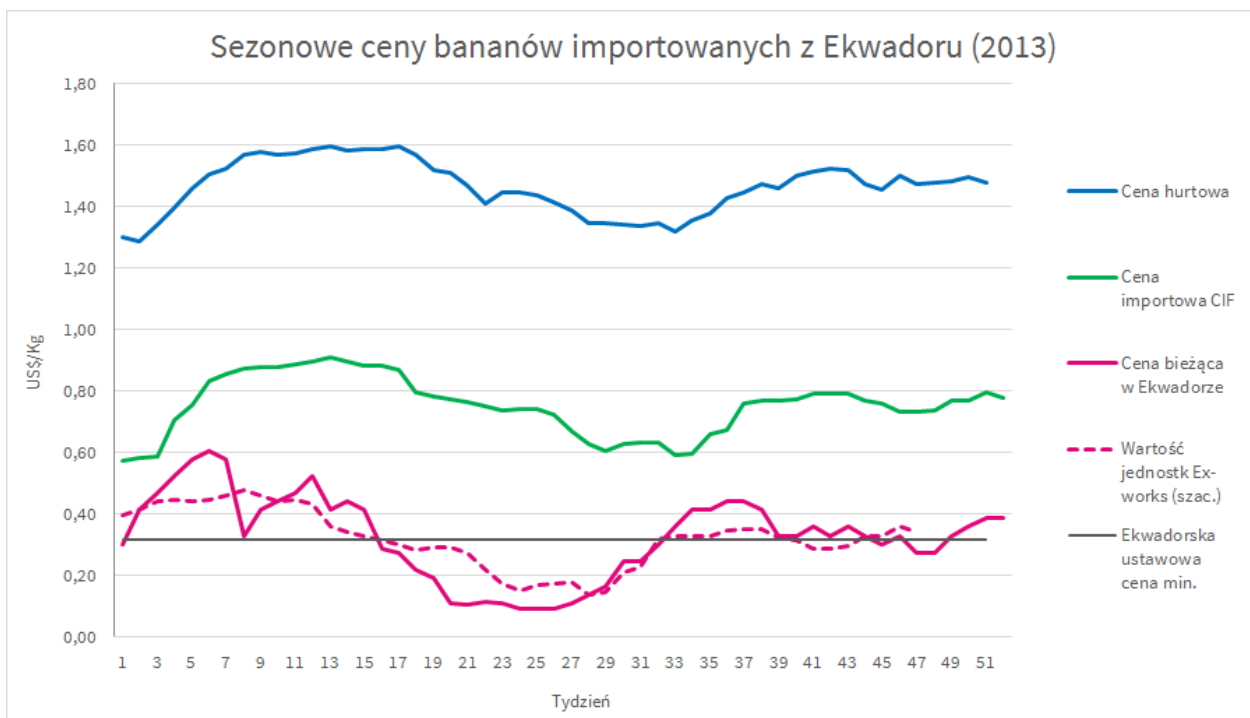
Inne źródło nieuczciwych praktyk handlowych **wiąże się z „sezonem niskich cen” bananów**, w którym, jak twierdziła większość respondentów, **nabywcy częściej „kombinują z ilością” za pomocą różnych mechanizmów**, aby utrzymać swoje marże zysku.

Ten sezon niskich cen wynika ze strukturalnego problemu podaży i popytu, z którym sektor boryka się od początku eksportu bananów w XIX wieku. Chodzi o **okres od maja do sierpnia/września**, kiedy popyt oraz ceny hurtowe/importowe bananów w Europie są niższe, bo na rynku pojawia się wiele lokalnych owoców.

Ta sytuacja **najpoważniej odbija się na producentach z Ameryki Łacińskiej**, ponieważ produkcja bananów o tej porze roku jest tu zazwyczaj wyższa, co tworzy nadpodaż i większą presję cenową.

Poniżej podano typowy przykład Ekwadoru (pierwszego dostawcy bananów do UE): jak pokazuje wykres, sezonowe wahania na rynku hurtowym przekładają się na import (cena CIF), a także odbijają się na lokalnym rynku bananów, tworząc co roku sezon niskich cen dla producentów bananów w okresie od maja do sierpnia.

⁵² Wywiad z ekspertami rynku bananów z CIRAD, przeprowadzony we wrześniu 2015.



Źródło: BASIC na podstawie danych z CIRAS, Sopisco oraz danych zebranych w Ekwadorze

Według informacji zebranych w Ameryce Łacińskiej, w tym „sezonie niskich cen” we wszystkich badanych krajach częściej dochodziło do budzących wątpliwości praktyk nabywców⁵³. Respondenci podawali, że w tym okresie ilości zakupionego towaru różnią się o 20-30% od pierwotnych zamówień, głównie z następujących powodów:

- Po pierwsze, jak wskazywali respondenci, **anulowanie zamówień w ostatniej chwili narasta i ma miejsce głównie od maja do sierpnia** (w zależności od kraju), co dobija się negatywnie na producentach i eksporterach bananów, nawet jeśli ceny w kontraktach pozostają stabilne (zwłaszcza w Ekwadorze i Kostaryce, gdzie ustawowa cena minimalna bananów jest respektowana przez międzynarodowych kontrahentów). Jeśli taka sytuacja powtarza się co roku, dostosować się do niej bez strat finansowych uda się jedynie dużym producentom, którzy mogą znaleźć lukratywne rynki wtórne i wprowadzić w kontraktach obowiązek informowania o anulowaniu zamówienia z jednodobowym wyprzedzeniem. Natomiast drobni hodowcy są najbardziej poszkodowani przez takie praktyki, jak twierdzą respondenci.
- Po drugie, respondenci podkreślali, że **od maja do sierpnia częstsze są także reklamacje jakościowe i odrzucanie wybrakowanego towaru. Jeśli standardy jakości same w sobie nie są narzędziem nieuczciwych praktyk handlowych, fakt, że reklamacje jakościowe nasilają się w większości krajów producenckich w tym okresie, rodzi pytania.** W takich przypadkach producenci i eksporterzy znajdujący się daleko od Europy, szczególnie ci mniejsi, mają znikome możliwości odwołania się czy arbitrażu, zdaniem respondentów. Muszą zaakceptować niższe ceny albo w ogóle nie dostaną zapłaty, jeśli partia towaru zostanie odrzucona. W tym ostatnim przypadku niekoniecznie niszczy się banany (są palone tylko wtedy w grę wchodzi zagrożenia zdrowotne lub sanitarne, w innych wypadkach, np. nieestetycznego wyglądu, sprzedaje się je na mniej zyskownych rynkach).

⁵³ Opisywano także inne przypadki nieuczciwych praktyk handlowych, np. narzucanie producentom zasad komisji: sieci detaliczne zobowiązują się kupić taką samą ilość bananów, co w zimie (kiedy produkcja jest niższa) i zamawiają dodatkowe ilości z prawem pierwokupu, które nabywają tylko, kiedy znajdą na nie rynek zbytu, a producenci są zmuszeni sprzedawać pozostały towar na lokalnych rynkach, często po niższej cenie.

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że powyższe praktyki można uznać za normalne dostosowywanie się podaży i popytu. Jednak wyraźnie pojawia się tu **asymetryczny podział ryzyka** – sieci detaliczne i kontrahenci z Europy są w stanie chronić swoje marże zysku poprzez jednostronne klauzule w kontraktach, podczas gdy producenci na drugim końcu łańcucha (zwłaszcza ci mniejsi) są zmuszeni szukać wtórnego nabywcy na niesprzedane banany i nie cieszą się tym samym poziomem ochrony kontraktowej.

Inny istotny rodzaj nieuczciwych praktyk handlowych, przytoczony przez różnych respondentów, **dotyczy drobnych hodowców bananów**, którzy zajmują bardzo słabą, odsłoniętą pozycję na początku łańcucha i są zmuszeni akceptować warunki nabywców, aby związać koniec z końcem i utrzymać rodzinę.

Zdaniem respondentów, **drobni producenci są często wykorzystywani przez duże plantacje do zapewnienia ilości buforowych**, zwłaszcza w Ekwadorze i Republice Dominikańskiej. **Eksporterzy i plantacje regularnie także obciążają ich dodatkowymi kosztami za rzekome „usługi”** (np. prowizja za kartony do pakowania bananów albo dostawę ciężarówką do portu), które mogą stanowić nawet do 40% ceny przewidywanej w kontrakcie. Na przykład w Ekwadorze, nawet jeśli kontrakt zawiera ustawową cenę minimalną ustaloną przez rząd (6,55 USD za karton w 2015 roku), drobni producenci i tak mogą dostać zaledwie 3,50 USD za karton po odliczeniu kosztów, którymi obciąża ich nabywca⁵⁴.

Jak twierdzi część badanych, **ta dynamika może mieć z kolei wpływ na dostawców środków produkcji takich jak nawozy, agrochemikalia itd.** (szczególnie tych mniejszych), którym mali i średni producenci bananów zalegają z płatnościami, a którzy jednocześnie mają ostrą konkurencję ze strony kupców bananów, mogących np. zapewnić tanie agrochemikalia w ramach kontraktu.

Konsekwencje dla rolników i pracowników plantacji

Według informacji zebranych w Ameryce Łacińskiej, **najistotniejszym skutkiem nieuczciwych praktyk handlowych jest przyspieszenie znikania drobnych producentów bananów** w krajach Ameryki Łacińskiej, których nie stać na pozostanie w branży ze względu na bardzo niską rentowność. Z braku wystarczających środków na zainwestowanie w farmy, ich wydajność radykalnie spada, następuje dekapitalizacja ziemi i wzrasta migracja. To prowadzi do rosnących napięć społecznych wśród tych, którzy pozostaną w regionach uprawy bananów, gdzie innych możliwości zatrudnienia jest bardzo niewiele.

Zdaniem badanych im mniejszy producent bananów, tym bardziej nasilają się stosowane wobec niego nieuczciwe praktyki, i tym bardziej negatywne mają skutki, bo większe, wydajniejsze plantacje mają większą zdolność poradzenia sobie z potencjalnymi konsekwencjami nieprzewidzianego anulowania zamówień czy reklamacji jakościowych, a także mają bardziej zrównoważoną pozycję negocjacyjną. Natomiast drobni producenci mają znikome możliwości sprzedawania bananów gdzie indziej, szczególnie w sezonie niskich cen.

Część respondentów wskazała **Ekwador** jako kraj **najbardziej narażony na nieuczciwe praktyki handlowe, ze względu na dużą liczbę drobnych producentów w sektorze bananów, na dalszych miejscach zaś znajdują się Dominikana, Kolumbia i Peru**. Mimo nieco lepszej sytuacji producentów bananów ekologicznych, dzięki wyższym cenom w tym segmencie rynku, także oni nie są chronieni przed nieuczciwymi praktykami handlowymi i ich konsekwencjami⁵⁵.

⁵⁴ Potwierdzają to także dane FAO, które pokazują, że średnia cena faktycznie uzyskiwana przez producentów w Ekwadorze od 2001 do 2009 roku wahała się od 2,2 USD do 3,5 USD za karton.

⁵⁵ Niektórzy respondenci wskazywali, że nieuczciwe praktyki handlowe mogą mieć wpływ także na średnich producentów i przyspieszać istniejące tendencje, takie jak przechodzenie farm bananowych o powierzchni 20-50 ha na produkcję oleju palmowego, aby odzyskać rentowność, bo to tej produkcji wystarczy 1 pracownik na 10 ha, natomiast w uprawie bananów 1 pracownik przypada na 1 ha.

W połączeniu z innymi czynnikami – zwłaszcza presją cenową ze strony nabywców końcowych – **nieuczciwe praktyki handlowe**, zdaniem badanych, **przyczyniają się także do oszczędzania na warunkach pracy**, bo producenci konkurują o dostawy dla europejskich sieci detalicznych.

Może się to wiązać z czterema głównymi trendami wzrostu niepewności zatrudnienia, które udokumentowano w sektorze bananowym w ciągu ostatniej dekady, zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej:

- ▶ Po pierwsze, regularną **pracę płatną według stawek godzinowych zastępuje w kilku miejscach praca na akord** poprzez wdrożenie „kompleksowego zarządzania jakością” (w efekcie pracownicy muszą pracować tak długo, jaka będzie wynikało ze stawek akordowych, żeby zarobić płacę minimalną, zamiast ustawowo określonych ośmiu godzin dziennie)⁵⁶.
- ▶ Po drugie, **niektórzy producenci coraz częściej zatrudniają pracowników na okres trzech miesięcy (po czym zatrudniają ich ponownie na ten ograniczony okres)**, zmniejszając w ten sposób liczbę stałych pracowników⁵⁷.
- ▶ Trzeci sposób to **zwiększone korzystanie z usług podwykonawców i agencji pracy tymczasowej**⁵⁸.
- ▶ Kiedy stałe umowy zatrudnienia stają się coraz rzadsze i rośnie zatrudnienie na umowy krótkoterminowe, **w kilku krajach często korzysta się z pracowników migracyjnych**, aby mieć tańszą i potencjalnie bardziej uległą siłę roboczą (często są to pracownicy bez wymaganych oficjalnych dokumentów). Przykładem mogą być imigranci z Nikaragui na plantacjach w Kostaryce, Haitańczycy w Republice Dominikańskiej i pracownicy migracyjni z Ameryki Środkowej w Belize⁵⁹.

Jak stwierdził jeden z latynoamerykańskich przywódców związkowych w 2013 roku: „*Rozumiemy, że branża jest w poważnym kryzysie, ale to nie pracownicy powinni płacić cenę za kryzys, który tylko firmy i rząd mogą rozwiązać. Nie mamy żadnych programów udziału w zyskach, więc nie powinno się od nas oczekiwać, że to my będziemy ponosić główne koszty, kiedy na branży odbijają się wahania kursów walut i sytuacja na międzynarodowych rynkach*”⁶⁰.

Nie dotyczy to wyłącznie sektora bananów, o czym świadczy opublikowany w 2014 roku raport o nierównowadze siły w łańcuchach wartości produktów rolnych: **połączenie koncentracji siły rynkowej z liberalizacją światowych rynków żywności stworzyło warunki, w których akumulacja siły nabywczej skutkuje nieograniczoną presją cenową wywieraną na dostawców w imię interesów konsumentów, jednocześnie zwiększając ryzyko nieuczciwych praktyk handlowych kosztem najsłabszych podmiotów w łańcuchu**⁶¹.

Konsekwencje dla konsumentów

Kluczową kwestią w sektorze bananów, na którą zwrócili uwagę respondenci, jest niski poziom cen konsumenckich w Europie – głównie za sprawą sieci detalicznych – do którego dokładają się opisywane przypadki nieuczciwych praktyk handlowych.

Chociaż konsekwencje tej sytuacji ponoszą w pierwszej kolejności dostawcy bananów, **negatywne skutki dla konsumentów też się prawdopodobnie prędzej czy później pojawią.**

⁵⁶ P.K. Robinson, Precarious and temporary work: the real cost of the high yielding, top quality, low-priced banana, styczeń 2011.

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ Ibid.

⁵⁹ P.K. Robinson, 2011, op.cit.; Ministry of Labour of Dominican Republic, “Inmigrantes Haitianos y Mercado Laboral”, 2010.

⁶⁰ El Colombiano, Medellin, 05/06/2013.

⁶¹ FTAO, Traidcraft, PFCE and Fairtrade Deutschland, Who’s got the power: tackling imbalances in agricultural chains, 2014.

Obecna sytuacja sektora bananów w Europie dobrze pasuje do analizy przeprowadzonej przez Consumers International⁶², a także kilku innych badaczy⁶³, dotyczącej „**najlepszego interesu konsumenta**”: jeśli sieci detaliczne zagarniają nadmierną część wartości, podczas gdy inne podmioty w łańcuchu otrzymują zbyt mało, i jeśli ceny kupna płacone dostawcom zostają zepchnięte do niskiego, niezrównoważonego poziomu, przetrwanie dostawców jest zagrożone, szczególnie tych najmniejszych i najsłabszych; z czasem najprawdopodobniej odbije się to na cenach kupna, a co za tym idzie także na cenach detalicznych, asortymencie i jakości dostępnej dla konsumentów.

Potwierdza to także raport brytyjskiej Competition Commission (Komisji ds. Konkurencji) opublikowany w 2008 roku, w którym czytamy, że „*przerzucanie nadmiernego ryzyka lub niespodziewanych kosztów przez detaliczne sieci spożywcze na dostawców obniży motywację tych ostatnich do inwestowania w zwiększanie wydajności, nowe produkty i procesy produkcyjne. Doszliśmy do wniosku, że, jeśli praktyki te nie zostaną powstrzymane i nie będą kontrolowane, ostatecznie będą miały negatywny wpływ na konsumentów*”⁶⁴.

W przypadku bananów **trendem długofalowym jest wyraźnie znikanie drobnych hodowców ze światowego rynku**. W scenariuszu „interesy jak zwykle” presja cenowa prawdopodobnie będzie **prowadzić do dalszego „uelastycznienia”**, które będzie dotyczyć coraz większej liczby pracowników (skoro drobni farmerzy znikną z rynku). Efektem może być wysoka koncentracja łańcuchów wartości bananów, od sieci detalicznych do producentów, którym to łańcuchom będzie prawdopodobnie brakowało wytrzymałości, co pogłębi negatywne skutki społeczne i ekologiczne w krajach producenckich.

Jak stwierdziła ostatnio jedna z organizacji praw konsumentów: „*Debata w znacznym stopniu dotyczy tego, czy na dłuższą metę konsekwencje [tej sytuacji] mogą działać wbrew interesom konsumentów. Na przykład poprzez ograniczanie wyboru lub przechodzenie kontroli nad cenami w ręce węższej grupy graczy. Jednak z samej swojej natury te konsekwencje długoterminowe są trudne do przewidzenia i określenia, natomiast korzyści z tanich produktów są natychmiastowe i zupełnie jasne*”⁶⁵.

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- Nieuczciwe praktyki handlowe w sektorze bananów wyrastają z nierównowagi pozycji negocjacyjnej między sieciami detalicznymi a ich dostawcami, i nasilają się na początku łańcucha wartości w krajach producenckich. Przybierają głównie formę klauzul jednostronnych w kontraktach z producentami i/lub eksporterami, nieprzewidzianego odwoływania zamówień, nieprzyjmowania partii towaru i zwiększonej liczby reklamacji jakościowych w trakcie sezonu niskich cen bananów (tj. europejskiego lata).
- Na dole łańcucha znajdują się pracownicy plantacji bananów, którzy mają do czynienia z coraz gorszymi warunkami pracy. Kiedy nasila się presja cenowa i stosowanie nieuczciwych praktyk handlowych, rośnie także prekaryzacja zatrudnienia, korzystanie z pracy na akord i napływ pracowników migracyjnych.

⁶² Consumer International, The relationship between supermarkets and suppliers: What are the implications for consumers?, wrzesień 2012.

⁶³ W szczególności: Bob Hope, Roman Inderst (Goethe Institute), Prof Roger Clarke (ex-Cardiff Business School), Ariel Ezrachi (Oxford), Stephen Topping (Europe Economics) i Maurice Stucke (University of Tennessee).

⁶⁴ UK Competition Commission, “Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom”, 2000 oraz “The supply of groceries in the UK market investigation”, 2008.

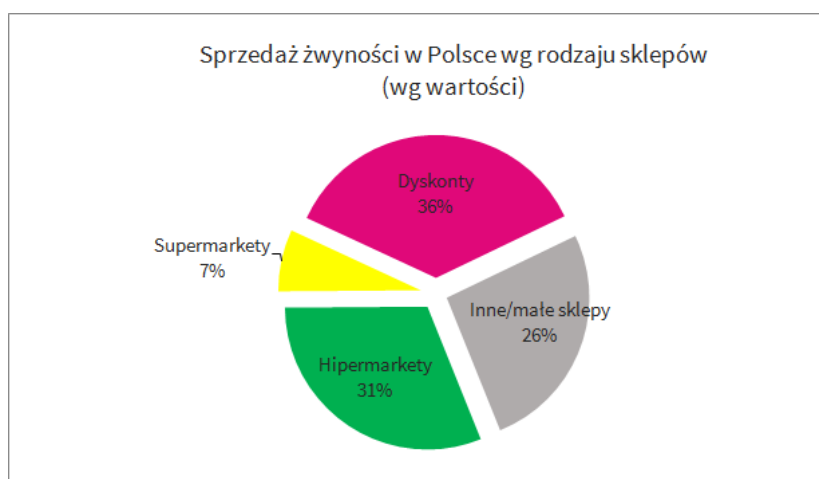
⁶⁵ CHOICE, Supermarket Special When is a sale not a sale?, maj 2012, w: Consumer International, The relationship between supermarkets and suppliers: What are the implications for consumers?, wrzesień 2012.

Rynek bananów w Polsce

Polski rynek żywności

Polska ma ponad 38 milionów mieszkańców, a więc największą populację w Europie Środkowo-Wschodniej. Jej rynek sprzedaży żywności także jest największy w regionie ⁶⁶.

W wyniku wolnorynkowej transformacji gospodarczej lat 90. nastąpił bardzo silny rozwój nowoczesnych sieci sprzedaży detalicznej: podczas gdy na początku lat 90. konsumenci chodzili na zakupy codziennie (80% konsumentów kupowało produkty szybkozbywalne w małych lokalnych sklepach), **dziś w Polsce ponad 1/3 udziału w rynku mają dyskonty (to najwyższy wskaźnik w Europie, obok Niemiec)**, a tuż za nimi na drugim miejscu plasują się hipermarkety (zob. diagram poniżej) ⁶⁷. Choć tradycyjne małe sklepy spożywcze pozostają istotne w sprzedaży żywności w Polsce, hipermarkety, supermarkety i dyskonty zwiększają udział w rynku, a **Polska ma w tej chwili największy rynek dyskontów w całej Europie Środkowo-Wschodniej** ⁶⁸ (np. w 2010 roku przybyło 420 supermarketów i 67 hipermarketów w porównaniu z rokiem 2009, co odpowiada 13,5% rocznego przyrostu) ⁶⁹.



Źródło: BASIC, na podstawie GfK Shopping Monitor CEE

W 2007 roku polski parlament wprowadził przepisy ograniczające wolność handlu detalicznego, aby odciągnąć część konsumentów od wielkich centrów handlowych i hipermarketów, przyciągając ich z powrotem do mniejszych sklepów lokalnych. Jednakże ustawa o sklepach wielkopowierzchniowych, w myśl której na budowę sklepu o powierzchni od 400 do 2000 m² musiała wyrazić zgodę rada gminy, a sklepu o powierzchni powyżej 2000m² – rada gminy i sejmik wojewódzki, obowiązywała tylko do 2008 roku, kiedy to Trybunał Konstytucyjny uznał ją za niezgodną z konstytucją. Dziś ograniczenia wielkości budowanych sklepów wynikają z miejscowych planów zagospodarowania terenu, ustalanych przez lokalne władze.

Wraz z wygraniem wyborów parlamentarnych w październiku 2015 r. przez prawicową partię „Prawo i Sprawiedliwość” pojawił się nowy pomysł na opodatkowanie hiper- i supermarketów. W projekcie ustawy rozważany jest wariant 2% podstawy opodatkowania od przychodu sklepów o powierzchni powyżej 250 m². Ustawa ma wejść w życie w pierwszym kwartale 2016 roku. Według jej twórców ma ona ograniczyć transfer zysków ze sprzedaży detalicznej przez duże koncerny do innych krajów, stworzyć równe reguły konkurencji dla małych i dużych sklepów oraz przynieść dodatkowy dochód dla budżetu. W opublikowanym w lipcu 2015 r. raporcie sporządzonym przez ekspertów z PwC na zlecenie

⁶⁶ Agrifood Canada, Modern grocery retail trends in Central and Eastern Europe, listopad 2012.

⁶⁷ Central European Business Review, Retail market structure development in Central Europe, grudzień 2012.

⁶⁸ Agrifood Canada, Modern grocery retail trends in Central and Eastern Europe, 2012 op. cit.

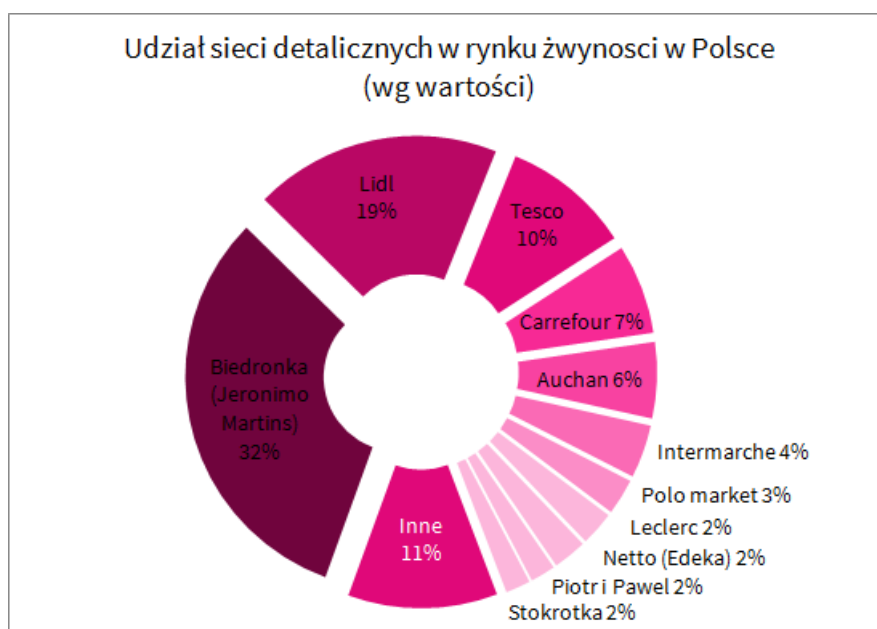
⁶⁹ USDA, Retail Foods Report for Poland, grudzień 2012.

Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji, przeciwnicy ustawy ostrzegają, że takie rozwiązanie pozbawi wielkie sieci handlowe większości zysków, czego koszty poniosą przede wszystkim klienci. Autorzy raportu wskazują także, że zyski 17 największych sieci handlowych spadłyby z ok. 2,2 mld do 31 mln zł rocznie, a główny ciężar zmian poniosłyby sieci średnie⁷⁰.

Największym graczem w Polsce jest portugalska firma Jeronimo Martins Group, która poza Portugalią działa tylko w tym kraju. Grupa ta kupiła w 1997 roku polską firmę Biedronka i jest **jedyną międzynarodową siecią, która zachowała lokalną markę i stosuje „strategię lokalnego paszportu”** (tj. buduje wizerunek firmy krajowej w opozycji do marek zagranicznych)⁷¹. Polski rynek sprzedaży detalicznej pozostaje dość rozdrobniony: Biedronka jest czołową siecią handlową w kraju, mającą ponad 30-procentowy udział w rynku, ponad 1800 sklepów i spontaniczną rozpoznawalność na poziomie 98%.

Główną konkurencją Biedronki są duże zachodnie sieci hipermarketów, supermarketów i dyskontów: **Lidl i Edeka** (Niemcy), **Carrefour, Auchan, Intermarché i Leclerc** (Francja) oraz **Tesco** (Wielka Brytania).

Udziały poszczególnych sieci w rynku szacuje się następująco:



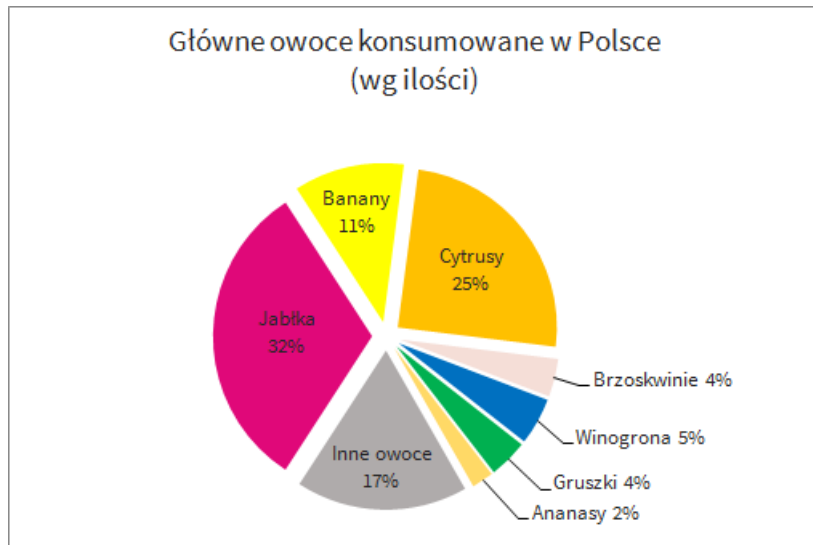
Źródło: BASIC, na podstawie Dla Handlu oraz <http://inquirymarketresearch.com> (dostęp wrzesień 2015)

Polski rynek świeżych owoców jest największy w Europie Środkowo-Wschodniej i odpowiada 2,5% sprzedaży detalicznej żywności w kraju. **Banany są w Polsce trzecim najczęściej jedzonym owocem** (jak pokazuje diagram poniżej). **Konsumpcję per capita można szacować na 6 kg na osobę rocznie, a więc jest jedną z najniższych w krajach europejskich, ale szybko rośnie**⁷².

⁷⁰ <http://www.tvp.info/22461211/pis-podatek-od-hipermarketow-juz-w-2016-r-wzorem-wegry>, dostęp 11.01.2016

⁷¹ Central European Business Review, Retail market structure development in Central Europe, 2012 op. cit.

⁷² BASIC, na podstawie danych Comtrade i CIRAD.

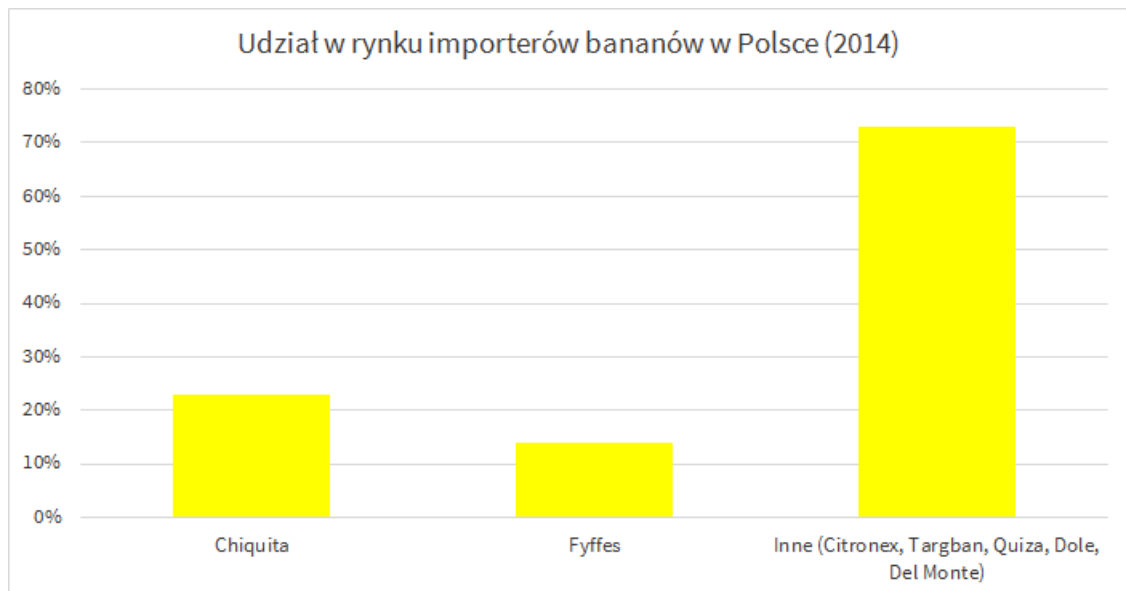


Źródło: BASIC, based on Eurostat and FAO data

Polski łańcuch wartości bananów

Na polskim rynku żywności wrażliwość cenowa jest tak istotna, że dla 64% gospodarstw domowych cena stała się pierwszym brany pod uwagę czynnikiem w decyzji, gdzie robić zakupy spożywcze⁷³.

Na rynku bananów jedyną rozpoznawalną marką w Polsce jest Chiquita. Całkowitą wielkość rynku bananów szacuje się na **240 000 ton** (czyli 13 milionów dużych skrzynek bananów). Polski rynek jest punktem docelowym sprzedaży natychmiastowej nadwyżek z rynków zachodnioeuropejskich i jest dość konkurencyjny, jeśli chodzi o import i dojrzewianie: Największymi dostawcami są: **Chiquita, Fyffes, Citronex, Targban i Quiza.** Natomiast Dole i Del Monte są obecne na rynku polskim poprzez dystrybutorów (zob. wykres poniżej)⁷⁴.



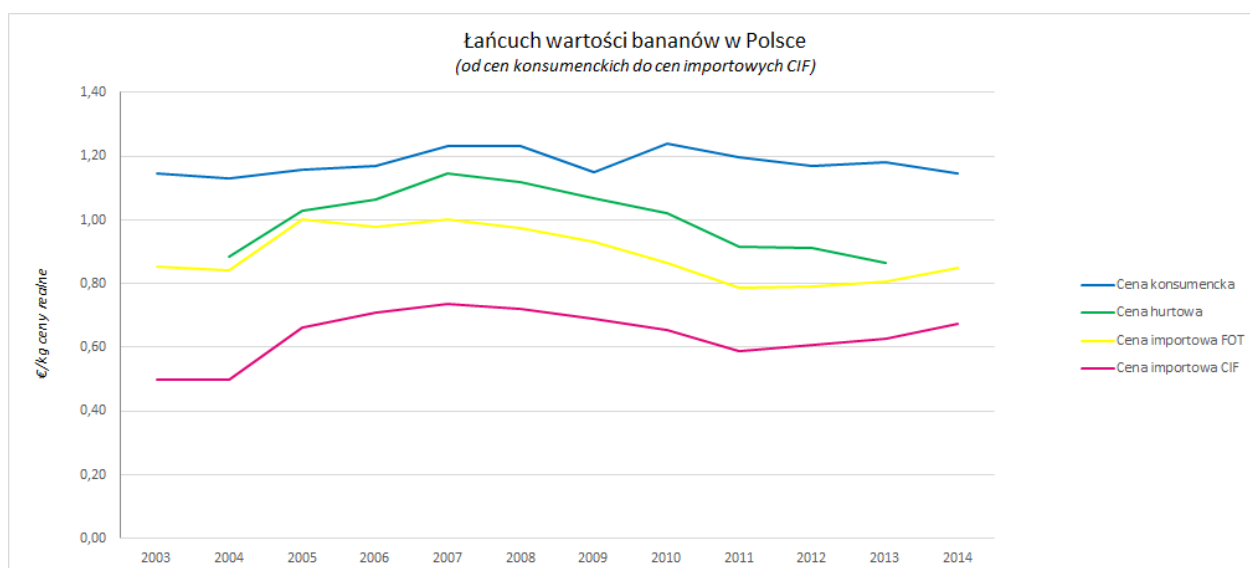
Źródło: BASIC, na podstawie danych Komisji Europejskiej (2014)

⁷³ GfK Shopping Monitor, 2012

⁷⁴ Komisja Europejska, Merger procedure - Case No COMP/M.7220 – Chiquita Brands International/Fyffes, październik 2014

Na podstawie dostępnych publicznie danych statystycznych (opublikowanych przez Eurostat, Comtrade i CIRAD), dynamika łańcucha wartości rynku bananów kształtuje się następująco (zob. wykres poniżej):

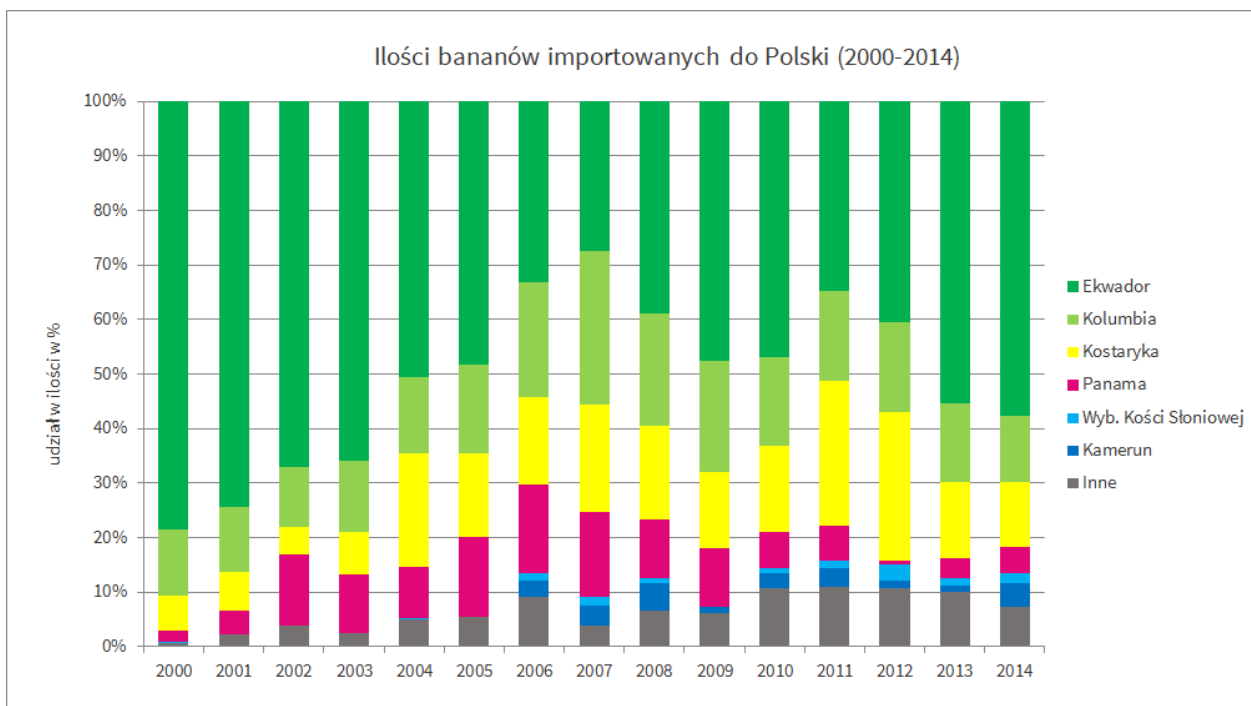
- ▶ średnia konsumencka cena bananów jest jeszcze niższa niż w Niemczech (i należy do najniższych w Europie) – ok. 1,15 euro/kg w 2014 roku – i pozostaje generalnie stabilna od 2003 roku (uwzględniając inflację);
- ▶ w porównaniu z ceną końcową, średnia cena hurtowa przejawiała tendencję zniżkową, spadając od 2007 do 2013 roku o 25%, a więc różnica między nią a ceną dla konsumentów rosła, z korzyścią dla sieci sprzedaży detalicznej;
- ▶ ogólna tendencja dotycząca średniej ceny importowej bananów w Polsce była podobna, ale spadek od 2007 roku wynosił tylko 8%, ale licząc od 2003 roku nastąpił wzrost o 36%, najprawdopodobniej dlatego, że Polska jest jednym z głównych punktów docelowych sprzedaży natychmiastowej (na rynku kasowym) nadwyżek z rynków zachodnioeuropejskich. Cena importowa bananów wynosiła w 2014 roku 0,68 euro/kg (prawie 60% ceny detalicznej, co jest jednym z najwyższych wskaźników w Europie).



Źródło: BASIC, na podstawie danych Eurostatu, Comtrade oraz CIRAD

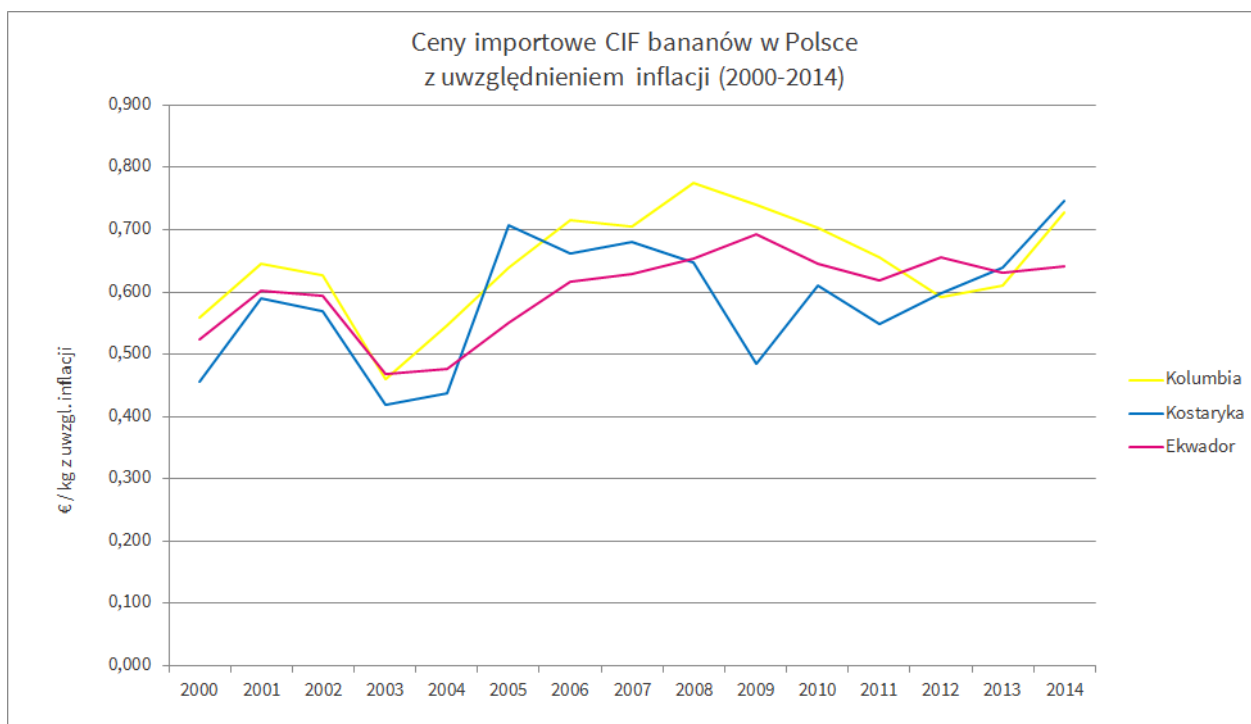
Według tych samych źródeł statystycznych (zob. wykres poniżej) głównym krajem produkcyjnym dostarczającym banany na polski rynek jest zdecydowanie Ekwador, największy światowy eksporter bananów (ponad 50% importu pochodzi z tego kraju). Na drugim i trzecim miejscu znajdują się Kolumbia i Kostaryka, natomiast znaczenie Panamy jako dostawcy maleje.

Ostatnio jako nowe kraje źródłowe na polskim rynku pojawiły się Kamerun i Wybrzeże Kości Słoniowej, najprawdopodobniej za sprawą importu za pośrednictwem „Compagnie Fruitiere”, do której należą duże plantacje bananów w tych krajach.



Źródło: BASIC, na podstawie danych Eurostatu i Comtrade

Jeśli chodzi o ceny importowe, statystyki pokazują, że w trzech głównych krajach producenckich – Ekwadorze, Kolumbii i Kostaryce – można zaobserwować bardzo podobne trendy od 2000 roku: wzrost cen o 25-50% w tym okresie, prawdopodobnie dlatego, że Polska jest punktem docelowym sprzedaży natychmiastowej nadwyżek z rynków zachodnioeuropejskich (zob. wykresy poniżej).



Źródło: BASIC, na podstawie danych Eurostatu i Comtrade

Podział wartości banana na kolejnych etapach łańcucha – od udziału sprzedawcy detalicznego (obejmującego VAT) aż do płac robotników na plantacjach – można oszacować następująco (obliczenia przeprowadzono dla średniej wielkości plantacji w Ekwadorze – w przypadku drobnych rolników udział pracowników będzie o wiele mniejszy, bo pracę wykonuje się głównie w rodzinie).



Źródło: BASIC, na podstawie danych Eurostatu, Comtrade, Sopisco, CIRAD, INCAE oraz ekwadorskiego Ministerstwa Rolnictwa

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- Polska ma najwyższy na rynkach sprzedaży detalicznej żywności w Europie odsetek dyskontów i hipermarketów (po około 1/3) oraz największy rynek dyskontów w całej Europie Środkowo-Wschodniej. Polski rynek pozostaje jednym z najbardziej rozdrobnionych w UE: 10 największych sieci kontroluje niecałe 45% nowoczesnej sprzedaży detalicznej żywności. Dominują zachodnie korporacje: Biedronka, spółka zależna portugalskiej firmy Jeronimo Martins, jest czołową siecią w kraju z ponad 30-procentowym udziałem w rynku, a za nią znajdują się sieci niemieckie, francuskie i brytyjskie.
- Banany plasują się na trzecim miejscu wśród najczęściej jedzonych owoców w Polsce, a ceny dla konsumentów są niższe nawet niż w Niemczech (gdzie należą do najniższych w Europie). Polski rynek jest punktem docelowym sprzedaży natychmiastowej nadwyżek z rynków zachodnioeuropejskich, a import dzieli się między 8-10 firm, które zaopatrują rynek detaliczny. Ceny importowe wzrosły od 2003 roku (jeden z niewielu takich przypadków w Europie), najprawdopodobniej dlatego, że Polska jest jednym z głównych punktów docelowych sprzedaży natychmiastowej nadwyżek z rynków zachodnioeuropejskich; cena importowa bananów stanowi prawie 60% ceny konsumenckiej. Głównymi krajami producenckimi dostarczającymi bananów są Ekwador, Kolumbia i Kostaryka.

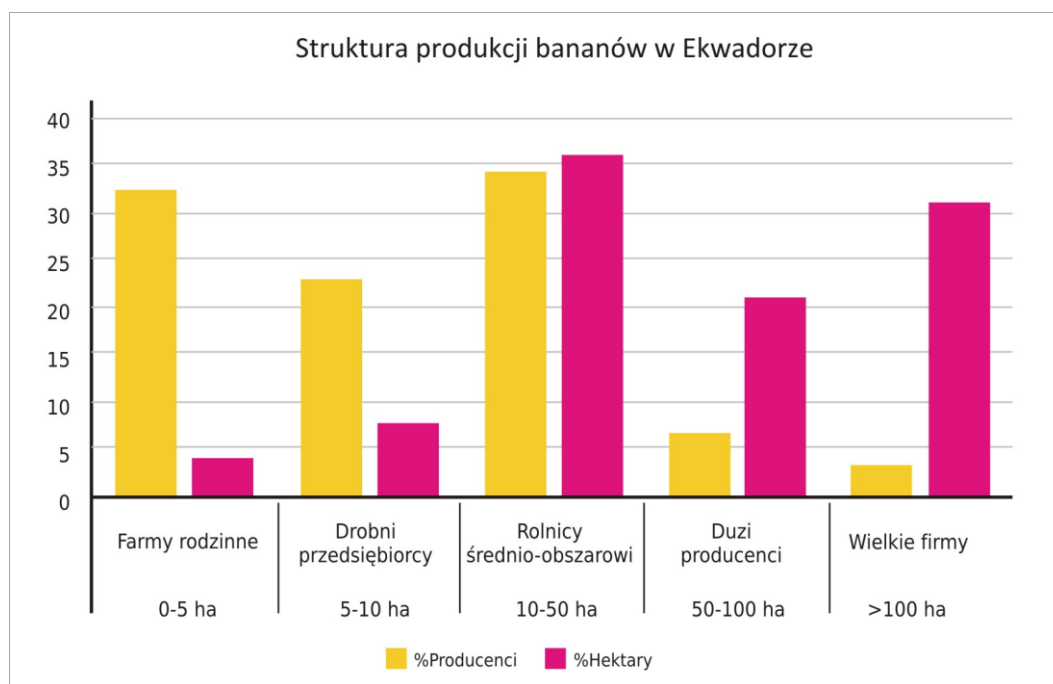
Charakterystyka niektórych krajów producenckich

Ekwador

Ekwador jest zdecydowanie **największym światowym eksporterem bananów**. Eksportuje ich prawie trzy razy więcej niż znajdująca się na drugim miejscu Kolumbia.

Udział bananów pochodzących z Ekwadoru w rynku wzrósł z 18% w latach 70. XX wieku do 30% w latach 90., a potem do 35% w 2012 roku. Ekwadorskie banany jadą głównie do Europy, która w ciągu ostatniej dekady kupowała tu średnio 40-45% sprzedawanych u siebie bananów⁷⁵. Eksport bananów stanowi 60% PKB z rolnictwa w kraju.

Produkcja odbywa się tu na **stosunkowo małą skalę** w porównaniu z innymi krajami Ameryki Łacińskiej. Z ostatniego spisu przeprowadzonego przez ekwadorskie Ministerstwo Rolnictwa wynika, że 90% producentów bananów to małe i średnie farmy poniżej 50 hektarów⁷⁶. **Dominują firmy krajowe**; międzynarodowe koncerny kontrolują mniej niż 1% produkcji. Szacuje się, że produkcja i handel bananami w Ekwadorze daje bezpośrednio zatrudnienie **190 tysiącom ludzi**.



Firmy eksportujące banany z Ekwadoru należą do krajowych lub międzynarodowych udziałowców. Dziesięciu największych eksporterów kontroluje 55% całkowitego krajowego eksportu bananów⁷⁷. Dodatkowo, znaczna część handlu bananami od producentów do eksporterów odbywa się poprzez sieć pośredników (mimo że od stycznia 2011 roku tylko stowarzyszenia rolników mają prawa do komercyjnego obrotu)⁷⁸.

⁷⁵ Z uwagi na duże znaczenie Europy w handlu bananami (30% światowego importu), ta obustronna relacja handlowa jest główną siłą napędową światowego rynku bananów.

⁷⁶ Ecuador to Europe value chain study for the World banana forum (Badanie łańcucha wartości bananów Ekwador – Europa, wykonane dla Światowego Forum Bananowego), (2015).

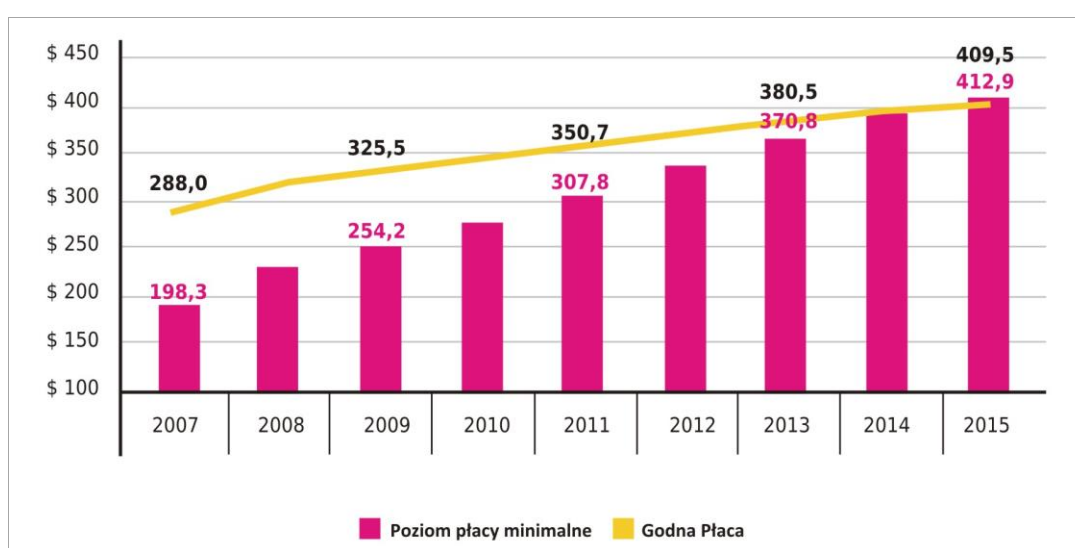
⁷⁷ Ecuador to Europe value chain study for the World banana forum, op. cit.

⁷⁸ Ecuador to Europe value chain study for the World banana forum, op. cit.

Trudna sytuacja społeczna w ekwadorskim sektorze bananowym

Pierwszy problem ekwadorskiego sektora bananowego dotyczy **zatrudnienia młodzieży z obszarów wiejskich**. Warto tu zauważyć, że mniejsi producenci zatrudniają dwa razy więcej osób na hektar niż wielkie uprzemysłowione plantacje. Chociaż nie ma wiarygodnych danych dotyczących zmian w liczbie miejsc pracy w sektorze bananowym w Ekwadorze, z powyższej analizy wynika wyraźnie, że obecny trend z dużym prawdopodobieństwem może wpłynąć negatywnie na możliwości zatrudnienia w regionach produkcji bananów, zwłaszcza wśród młodych ludzi.

Jeśli chodzi o sytuację pracowników, obraz nie jest jednoznaczny: **poziom uzwiązkowania należy tu do najniższych spośród wszystkich krajów eksportujących banany (poniżej 1%)⁷⁹**, ze względu na fatalną, bliską krachu sytuację w branży w latach 70., historię złych stosunków między pracownikami a pracodawcami oraz korupcję niektórych przywódców związkowych⁸⁰. Jednak to właśnie **Ekwador odnotował najwyższy wzrost płacy minimalnej w ciągu ostatniej dekady (zob. wykres poniżej), aż do poziomu godnej płacy w 2015 roku**.



Źródło: Ministerstwo Pracy Ekwadoru (lipiec 2015)

Sytuacja pracowników została ostatnio przeanalizowana bardziej dogłębnie przez zespół z INCAE Business School. Na początku 2012 roku przeprowadził on – dla stałej Grupy Roboczej ds. Dystrybucji Wartości w Łańcuchu, działającej w ramach Światowego Forum Bananowego – wyczerpujące badania płac i środków utrzymania 199 rodzin w całym Ekwadorze⁸¹. Badano dwie odrębne grupy pracowników:

- ▶ w małych i średnich gospodarstwach (poniżej 50 hektarów), płace od 78 USD tygodniowo dla pracownika tymczasowego w pakowni do 96 USD tygodniowo dla stałego pracownika w polu;
- ▶ na bardziej uprzemysłowionych plantacjach (powyżej 50 hektarów), płace od 83 USD tygodniowo dla stałego pracownika w pakowni do 94 USD tygodniowego dla stałego pracownika w polu.

Następnie przeanalizowano całkowity dochód rodzin pracowników, wykazując, że:

- ▶ dwa czynniki mają kluczowy wpływ na zdolność rodzin do osiągnięcia poziomu godnej płacy⁸² na gospodarstwo domowe: poziom formalności zatrudnienia oraz zdolność dodatkowego zarabkowania lub zapewnienia pracy większej liczbie osób w rodzinie;

⁷⁹ Sally Smith, Institute of Development Studies, University of Sussex, 'Fairtrade Bananas: a global assessment of impact, 2010.

⁸⁰ INCAE, Analisis de la estructura salarial en la industria bananer en Ecuador, luty 2012.

⁸¹ INCAE, 2012, op. cit.

⁸² Ekwadorski rząd oblicza godną płacę na podstawie mediany rozszerzonego koszyka podstawowych towarów i usług niezbędnych gospodarstwom domowym (Canasta básica familiar - CBF), podzielonej przez średnią liczbę osób zarabiających w danym gospodarstwie. Wartość ta nie jest prawnie wiążąca, pozostaje jedynie wskazówką.

- pracownicy na małych i średnich farmach mają większą zdolność zapewnienia pracy większej liczbie osób w rodzinie niż na dużych plantacjach;
- ogółem, w 2012 roku tylko 25% pracowników sektora bananowego w Ekwadorze zarabiało godną płacę dla swojego gospodarstwa domowego.

Problemy dotyczące zdrowia i środowiska naturalnego w ekwadorskim sektorze bananowym

Przypadki zachorowań wśród producentów i pracowników w Ekwadorze wynikają głównie z nadużywania pestycydów i fungicydów na plantacjach bananów. Problem jest bardziej palący w Ameryce Środkowej, w dużej mierze ze względu na większe zagrożenie bananowców chorobami, takimi jak *black sigatoka* (grzybiczna choroba liści), zmuszające do większej ilości oprysków. Nie znaczy to jednak, że Ekwador nie doświadcza problemów wynikających ze stosowania agrochemikaliów: choroba zwana syndromem Taury (Taura Syndrome), która zagroziła ekwadorskiemu przemysłowi krewetkowemu w latach 90., wiązała się z wykonywanych z powietrza oprysków fungicydami przeciwko chorobie *black sigatoka*, zwłaszcza środkami chemicznymi Tilt i Calixin⁸³. Istotne zagrożenia zdrowotne dotyczą także rolników, pracowników oraz okolicznych społeczności.

Badanie przeprowadzone przez IFA w 2010 wykazało, dzięki zastosowaniu fluorescencyjnego wskaźnika, że działaniu oprysków poddane są także tereny zamieszkałe. W efekcie okazało się, że agrochemikaliami nasycone są rozległe obszary: wody, ziemia uprawna, drogi, a nawet wnętrza domów⁸⁴.

Niewiele farm ma wdrożoną politykę BHP (bezpieczeństwa i higieny pracy): mniej niż 50 spośród 6000 ekwadorskich producentów przedstawiło swoją politykę BHP Ministerstwu Pracy w 2009 roku, mimo że jest to obowiązek prawny⁸⁵. Ponadto niepokój budzi zmniejszanie się rezerw wód gruntowych wskutek zmian przebiegu wąwozów lub koryt rzek bądź przekształcania ich w kanały odprowadzające, a także spuszczenie do rzek skażonych ścieków oraz generowanie dużych ilości odpadów stałych i z tworzyw sztucznych (zwłaszcza plastiku pokrytego środkami owadobójczymi).

Problemy ekonomiczne

Ekwador wyróżnia ustawowa cena minimalna bananów, ustalona przez rząd, aby zagwarantować krajowym producentom pewne zabezpieczenie. Jej wysokość opiera się na szacunkowych obliczeniach średnich kosztów typowej uprzemysłowionej plantacji w Ekwadorze (>50 ha), o wydajności 1800 kartonów z hektara rocznie.

Jednak cena zbytu u rolnika, a więc cena, jaką rzeczywiście otrzymują producenci, znacząco różni się od oficjalnej ceny minimalnej, jak to już udokumentowano w kilku badaniach⁸⁶. Realna cena za kilogram może być bardzo różna w zależności od pory roku (od zaledwie 0,05 USD do 0,60 USD)⁸⁷. Według najnowszych danych FAO średnia cena faktycznie otrzymywana przez producentów w Ekwadorze w latach 2001-2009 wahała się od 0,12 USD do 0,16 USD za kilogram⁸⁸ (w porównaniu z ekwadorską ceną minimalną 0,32 USD za kilogram – 6 USD za karton 18,75 kg), a reszta wartości trafiała w ręce pośredników.

Mimo że na fakturach widnieje oficjalna cena, różne źródła podają, że importerzy często wymagają od producentów zwrócenia im części płatności w zmian za otrzymanie przydziału na dostawę w następnym tygodniu. Eksporterów także oskarża się o różne nieuczciwe praktyki, odzwierciedlające ich pozycję siły w łańcuchu wartości, np. pobieranie opłat za kartony czy usługi (odkazywanie itd.)⁸⁹.

⁸³ Dr Raul Harari, IFA, Trabajo, ambiente y salud en la producción bananera del Ecuador, listopad 2009.

⁸⁴ Ibid.

⁸⁵ Ibid.

⁸⁶ INCAE, Analisis de la estructura salarial en la industria bananera en Ecuador, luty 2012.

⁸⁷ Sally Smith, Institute of Development Studies (IDS), 'Fairtrade Bananas: a global assessment of impact, kwiecień 2010.

⁸⁸ FAO, Ecuador to Europe value chain study, 2013, op. cit.

⁸⁹ Oxfam Deutschland, Analysis of German banana value chains and impacts on small farmers & workers, 2014.

W ostatnich latach przeprowadzono różne badania dokumentujące nielegalne praktyki, które umożliwiają obchodzenie systemu oficjalnej ceny minimalnej (zob. artykuły w aneksie): brak podpisanych umów, brak płatności w systemie płatności międzybankowych, nielegalne sadzenie plantacji bananów (niezarejestrowanych w MAGAP), tworzenie fikcyjnych firm („słupów”), mnożenie się pośredników, eksporterów i firm (które są równie szybko zakładane, co zamykane)⁹⁰.

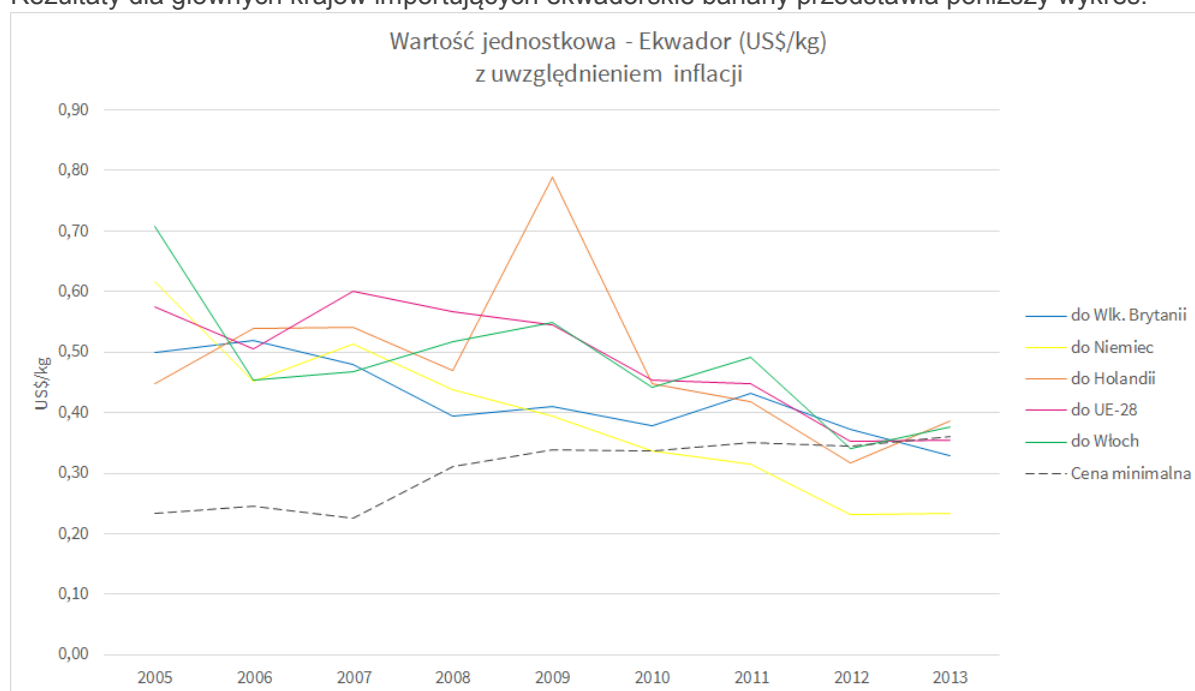
Potwierdzają to wywiady przeprowadzone przez Oxfam w Ekwadorze z producentami, eksporterami oraz przedstawicielami rządu. Wszyscy oni zgodzili się, że jest to prawdziwy obraz sytuacji w kraju. Potwierdzili, że producenci bananów sprzedają 60-70% towaru w ramach rocznych kontraktów gwarantujących cenę minimalną (a także cenę maksymalną) płaconą przez pośredników lub eksporterów, a pozostałe 30-40% sprzedają na rynkach kasowych, gdzie ceny są wyższe w szczycie sezonu (*temporada alta*), ale mogą spaść do bardzo niskiego poziomu poza sezonem (*temporada baja*)⁹¹.

W tej sytuacji ekwadorski rząd postanowił wzmocnić kontrole w terenie i zaostrzyć kary za łamanie przepisów. Poza tym rząd dostrzega trudności, jakie wiążą się ze sprostaniem ostrej konkurencji cenowej na światowym rynku bananów i zrównoważeniem jej poprzez ustanowienie oficjalnej ceny minimalnej.

Aby dokładniej przeanalizować tę sytuację, opracowaliśmy model pozwalający oszacować wartość, jaka pozostaje ekwadorskim producentom bananów, na podstawie ceny importowej CIF w UE (według danych Comtrade i Eurostatu), odliczając od niej ostrożnie oszacowane:

- ▶ koszty transportu, ubezpieczenia i frachtu (łącznie z opłatami za żeglugę w Kanale Panamskim)
- ▶ marże zysku publikowane przez największych importerów działających między Ekwadorem i Europą: Chiquitę, Fyffesa, Dole'a i Del Monte.

Rezultaty dla głównych krajów importujących ekwadorskie banany przedstawia poniższy wykres:



Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade, Sopisco, importerów bananów i przeglądu piśmiennictwa

Powyższe szacunki wskazują, że niemiecki rynek bananów od 2010 roku może wywoływać silną presję w Ekwadorze, jeśli chodzi o oficjalną cenę minimalną. Nie znaczy to, że nielegalne praktyki są spowodowane bezpośrednio przez niemieckich kontrahentów, ale że niemieckie trendy w cenach bananów mogą zachęcać do dalszych nielegalnych praktyk w Ekwadorze poprzez presję cenową.

⁹⁰ Ibid.

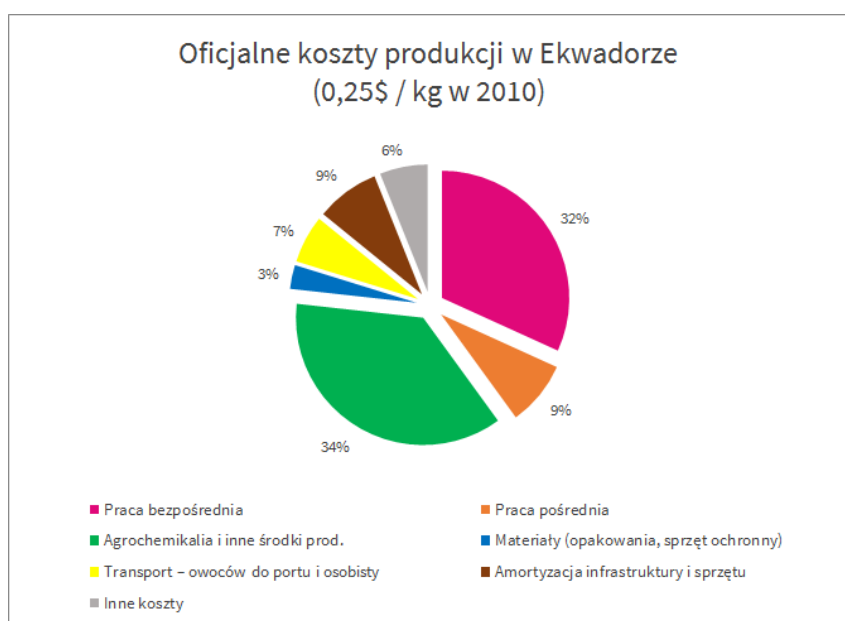
⁹¹ Ibid.

I vice versa – istniejące mechanizmy stosowane, aby ominąć ekwadorskie przepisy o cenie minimalnej, mogą przyczyniać się do zniżkowego trendu cen bananów w Niemczech.

Natomiast średnie unijne trendy cenowe oraz te u pozostałych głównych europejskich odbiorców bananów z Ekwadoru – w Wielkiej Brytanii, Włoszech i Holandii – różnią się znacząco od sytuacji w Niemczech: wszędzie tu wydaje się, że podmioty łańcucha wartości wywierają mniejszą presję i zostawiają w Ekwadorze dość pieniędzy, by wystarczyło na pokrycie oficjalnej ceny minimalnej ustalonej przez rząd.

Koszty zrównoważonej produkcji

Oficjalna rządowa cena minimalna zostaje ustalona na podstawie szacunkowych średnich kosztów typowej uprzemysłowionej plantacji w Ekwadorze (>50 ha), o wydajności 1800 kartonów z hektara rocznie. W 2010 roku szacunki te dały następujące rezultaty⁹²:



Źródło: Badania FAO dotyczące łańcucha wartości (2014)

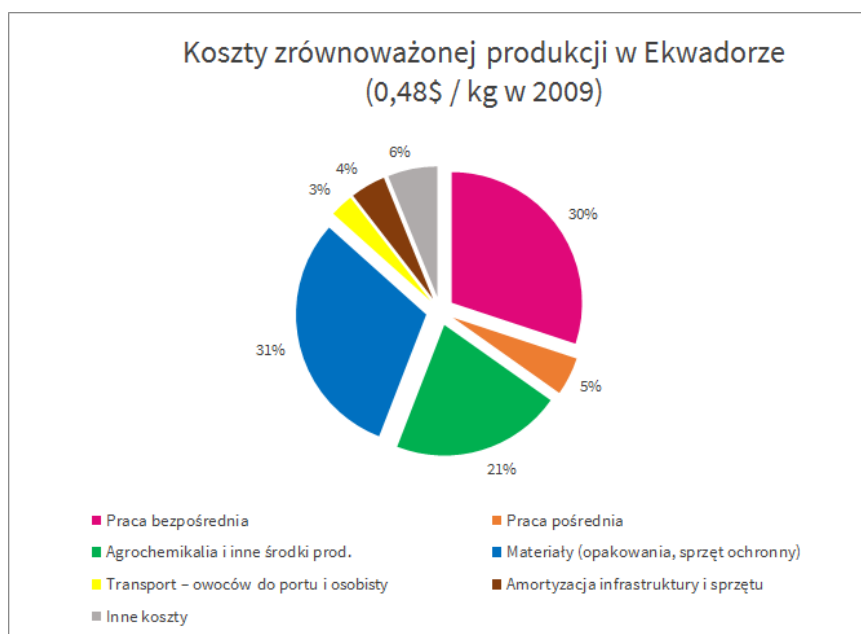
Jednak zdecydowana większość producentów, jak już wspomniano, nie odpowiada temu opisowi (90% z nich ma mniej niż 50 hektarów).

Inaczej koszty szacuje Fairtrade International (FTI) na podstawie swoich ankiet kosztów zrównoważonej produkcji, regularnie przeprowadzanych wśród certyfikowanych producentów w Ekwadorze (głównie drobnych hodowców bananów). Uwzględnia w nich „koszty pracy, środki produkcji, usługi, koszty kapitałowe i inwestycyjne, działania terenowe, zbiory i działania po zbiorach, przetwórstwo, pakowanie, centralną strukturę oraz transport do portu, koszty w porcie i inne koszty”⁹³.

Szacunki FTI dla Ekwadoru (zob. poniżej) pokazują istotną różnicę na niekorzyść drobnych hodowców bananów, którzy nie mogą utrzymać się na rynku w obecnej sytuacji gospodarczej, nawet z gwarantowaną przez rząd ceną minimalną.

⁹² Ecuador to Europe value chain study for the World banana forum (2015).

⁹³ Fairtrade International, Standard Operating Procedure for the Development of Fairtrade Minimum Prices and Premiums, styczeń 2013.



Źródło: BASIC na podstawie informacji Fairtrade International

Aby zapewnić długofalową zrównoważoną produkcję, nabywcy ekwadorskich bananów powinni uwzględnić te szacunki przy ustalaniu cen, ale także wziąć pod uwagę dodatkowe koszty ukryte, obecnie przez rynek ignorowane: utratę zatrudnienia na obszarach wiejskich, zarobki pracowników i producentów poniżej poziomu godnej płacy, uchylanie się od podatków oraz szkody związane z emisjami gazów cieplarnianych (przyczyniającymi się do zmian klimatu), stosowaniem środków chemicznych, zanieczyszczeniem i zagarnianiem wód, zanieczyszczeniem powietrza, degradacją gleby, nieprzetwarzaniem odpadów, utratą bioróżnorodności.

Kolumbia

Banany są **trzecim najważniejszym rolnym towarem eksportowym Kolumbii** po kawie i kwiatach ciętych. Ponad 90% produkowanych tu bananów *Cavendish* przeznaczonych jest na eksport. Na początku lat 70. XX wieku odmiana *Cavendish* zastąpiła uprawianą tu wcześniej odmianę *Gros Michel* i odtąd eksport bananów z Kolumbii znacząco wzrósł⁹⁴.

Uprawy bananów zajmują około 45 tysięcy hektarów, co odpowiada 7% całkowitej powierzchni ziemi pod uprawę owoców (z czego 16% przeznaczone jest na rynek krajowy). Produkcja koncentruje się w regionie **Urabá i Magdalena – na obu tych obszarach w wyniku konfliktów zbrojnych zginęło wielu ludzi**, a obecny „napięty pokój” między partyzantami, organizacjami paramilitarnymi a siłami rządowymi pozostaje bardzo kruchy⁹⁵.

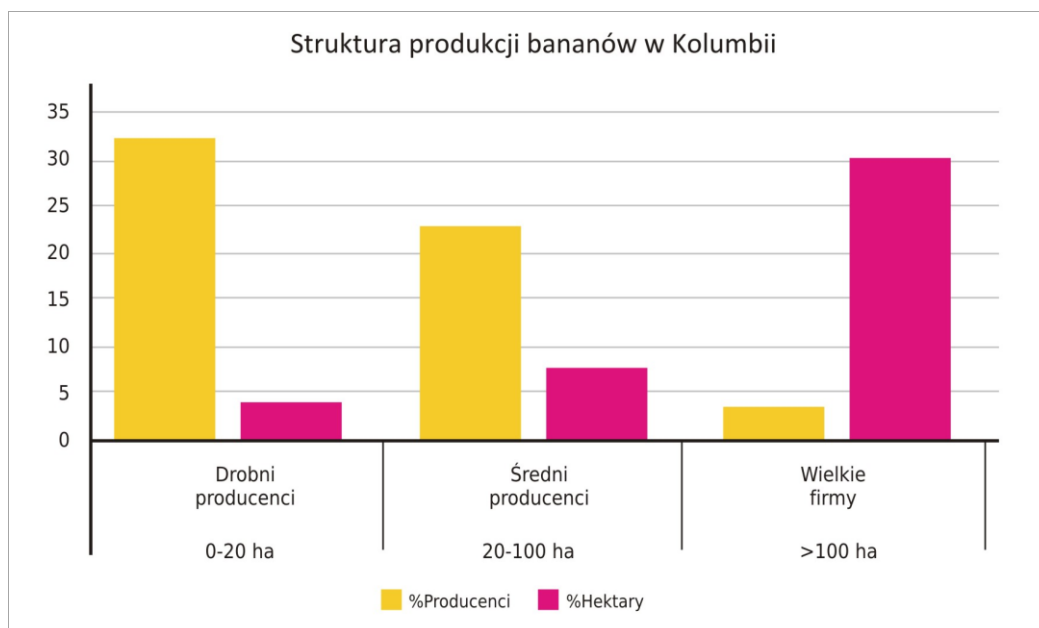
Podczas gdy produkcja w Urabá dynamicznie rośnie, Magdalena w ostatnich dekadach notuje tendencję zniżkową. Ta różnica wiąże się z tym, że w Urabá dominują większe jednostki produkcyjne, natomiast w Magdalenie – drobni producenci. W efekcie w Urabá leży prawie 70% obszarów uprawy bananów oraz większość plantacji produkujących na eksport⁹⁶.

Szacuje się, że przy produkcji i handlu bananami w Kolumbii jest bezpośrednio zatrudnionych około 80000 osób: w Urabá sektor ten generuje 17000 bezpośrednich miejsc pracy i 54000 pośrednich, natomiast w Magdalenie 7000 bezpośrednich i 12000 pośrednich.

⁹⁴ FAO, The world banana economy 1985-2002, Rzym 2003.

⁹⁵ FAO, Value chain study in Colombia, 2012.

⁹⁶ Ibid.

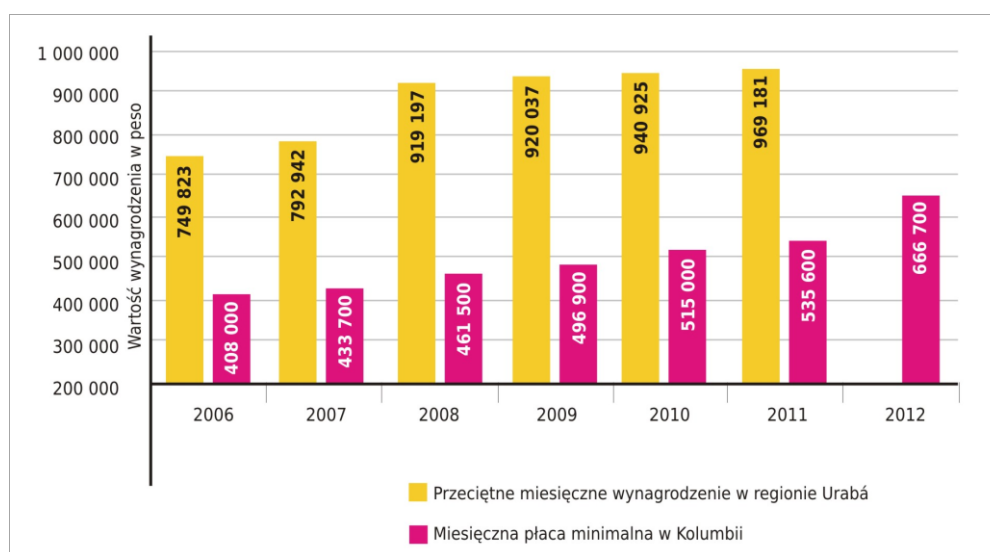


Źródło: BASIC na podstawie MADR, przytoczone w badaniach FAO dot. Łańcucha wartości (2012)

Kontekst społeczny i ekologiczny kolumbijskiego sektora bananowego

Branża bananowa w Kolumbii ma bardzo szczególną historię. Ponieważ główne regiony produkcji bananów to (dawne) strefy konfliktu, rozwój branży w okresie demobilizacji na początku lat 90. dawał istotne szanse na zatrudnienie byłym partyzantom i ich rodzinom. Ich silne poczucie tożsamości społecznej podczas wojny domowej stało się fundamentem bardzo silnego związku zawodowego. Dziś związek zawodowy Sintrainagro ma około 19 000 członków, reprezentujących zdecydowaną większość stałych pracowników sektora bananowego w kraju⁹⁷.

Wysokie uzwiązkowienie w Urabá oraz międzysektorowe negocjacje między pracownikami a pracodawcami doprowadziły do wykształcenia dojrzałych stosunków zatrudnienia, czego wyrazem jest seria układów zbiorowych, które przełożyły się na lepsze warunki pracy i płacy niż w pozostałych częściach kraju (zob. poniżej)⁹⁸. **Zarobki i warunki panujące na 300 kolumbijskich plantacjach są także lepsze niż w większości pozostałych krajów regionu eksportujących banany⁹⁹.**



Źródło: Augura (2013)

⁹⁷ Fairtrade Foundation, Britain's bruising banana wars, 2014.

⁹⁸ Augura, situación del sector bananero, 2013.

⁹⁹ Augura, situación del sector bananero, 2013, op. cit.

Płace w kolumbijskim sektorze bananowym są zatem dość zbliżone do godnej płacy, co umożliwia wielu rodzinom utrzymanie na przyzwoitym poziomie. Jednak ze względu na dekonstrukcję i rosnącą presję cenową, rosną naciski na kolumbijskich pracowników, by zrezygnowali z lepszych warunków, które wywalczyli w poprzednich latach, w imię ostrzejszej konkurencji między producentami oraz krajami producenckimi o dostawy dla sieci detalicznych.

Negatywny wpływ na środowisko i zdrowie jest w Kolumbii nieco mniejszy niż w Ekwadorze, dzięki większemu zaangażowaniu sektora bananowego w minimalizowanie szkód oraz przeznaczaniu na ten cel większych środków przez rząd. Jednak intensywne stosowanie nawozów, plastików i chemikaliów, a także gęsta sieć systemów nawadniających i odprowadzających wodę, mają pewne negatywne skutki: zasolenie, zakwaszenie, wzrost nieprzepuszczalności i erozja gleb, eutrofizacja, akumulacja odpadów i pestycydów w powietrzu, glebie i wodzie, utrata bioróżnorodności itd.¹⁰⁰

Ponadto w Kolumbii można zaobserwować pewną specyficzną tendencję, jeśli chodzi o presję cenową, rosnące koszty produkcji i trudny dostęp do kredytów: kiedy mali i średni producenci ledwo mogą się utrzymać w bananowym biznesie ze względu na bardzo niską rentowność, ma miejsce ogólna dekapitalizacja¹⁰¹. W regionach tradycyjnie uprawiających banany coraz częściej widać przestawianie się farm na produkcję oleju palmowego (zwłaszcza w Urabá), bo uprawa palm wymaga tylko 1 pracownika na 10 hektarów (a uprawa bananów 1 pracownika na 1 hektar). Na produkcję oleju palmowego przechodzą obecnie głównie średnie plantacje o powierzchni od 20 do 50 ha, aby odzyskać rentowność¹⁰².

Powoduje to z kolei rosnące napięcia społeczne, bo lokalne możliwości zatrudnienia są bardzo ograniczone. Obecnie jedyne możliwości w tym regionie to praca przy produkcji oleju palmowego oraz w mniejszym stopniu – przy hodowli bydła i uprawie ryżu, a także w turystyce lub emigracja (głównie do USA). Jak mówi Guillermo Rivera Zapata, przewodniczący związku zawodowego Sintrainagro: „Sadzi się coraz więcej palm olejowych, upraw, które nie wymagają dużej siły roboczej. Podczas gdy dwustuhektarowa plantacja bananów generuje 300 miejsc pracy, plantacja palm olejowych zatrudnia tylko 25 osób. To nie jest alternatywa, której potrzebujemy”.

Problemy ekonomiczne

W połączeniu z innymi czynnikami (koniecznością konkurowania z tańszymi krajami eksportującymi banany, dewaluacja peso w stosunku do dolara, trudną sytuacją w niektórych śródziemnomorskich krajach konsumenckich) zniżkowy trend cen bananów na rynku europejskim dokłada się do wywieranej na pracowników rosnącej presji, by zrezygnowali oni z lepszych warunków, jakie wywalczyli przez lata, w imię ostrzejszej konkurencji między producentami o dostawy dla sieci detalicznych.

Prowadzi to regularnie do napięć społecznych, jak np. w czerwcu 2013 roku, kiedy kolumbijski związek zawodowy pracowników rolnictwa Sintainagro zagroził strajkiem w odpowiedzi na propozycję pracodawców, by obniżyć stawki płac i dokonać cięć świadczeń społecznych. Jak wyjaśniał wówczas przewodniczący Sintrainagro: „Rozumiemy, że branża jest w poważnym kryzysie, ale to nie pracownicy powinni płacić cenę za kryzys, który tylko firmy i rząd mogą rozwiązać.”

Aby dokładniej przeanalizować tę sytuację, opracowaliśmy model pozwalający oszacować wartość, jaka pozostaje kolumbijskim producentom bananów, na podstawie ceny importowej CIF w UE (według danych Comtrade i Eurostatu), odliczając od niej ostrożnie oszacowane:

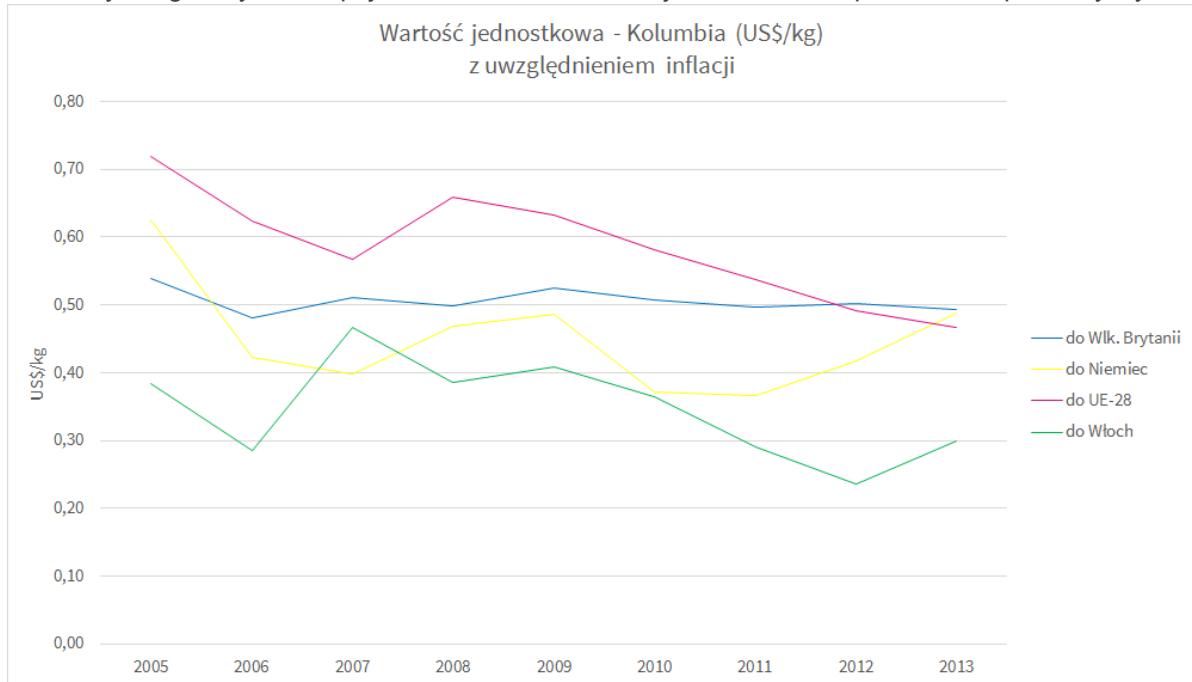
- ▶ koszty transportu, ubezpieczenia i frachtu (łącznie z opłatami za żeglugę w Kanale Panamskim)
- ▶ marże zysku publikowane przez największych importerów działających między Kolumbią i Europą: Chiquitę, Fyffesa, Dole'a i Del Monte.

¹⁰⁰ Cenibanano - Augura, Los desechos generados por la industria bananera Colombiana, 2008.

¹⁰¹ El Colombiano, 'Cierre de fincas por crisis bananera en Urabá', January 2013.

¹⁰² Ibid.

Rezultaty dla głównych europejskich odbiorców kolumbijskich bananów przedstawia poniższy wykres:

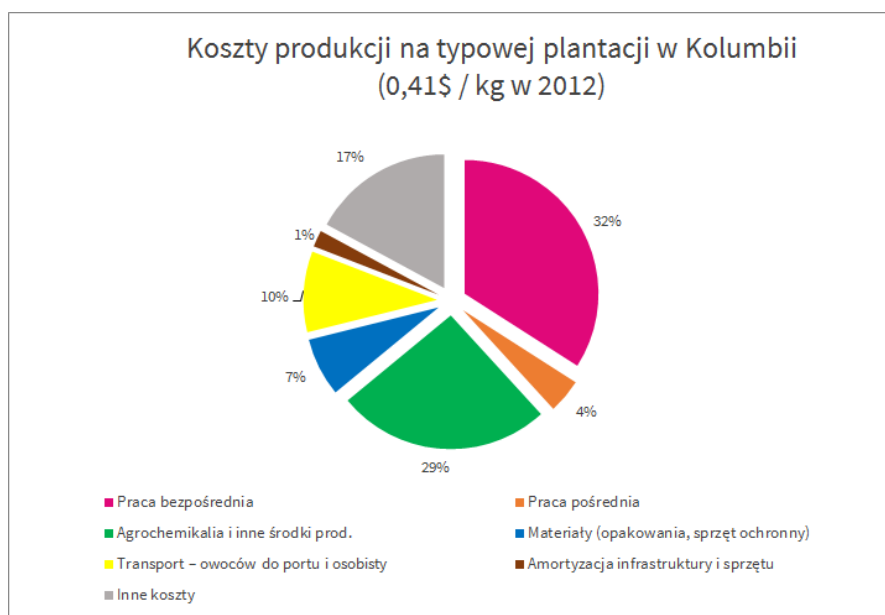


Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade, Sopisco, importerów bananów i przeglądu piśmiennictwa

Powyższe szacunki wskazują, że włoski rynek bananów może wywoływać silną presję cenową w Kolumbii, w porównaniu ze średnią unijną i innymi głównymi rynkami zbytu. Chociaż ogólny trend w Europie jest wyraźnie spadkowy – jednostkowa wartość zmniejszyła się między rokiem 2005 a 2013 o 34%. Rynek brytyjski wydaje się dość stabilny cenowo, a ceny niemieckie po znacznym spadku między 2005 a 2010 rokiem znów rosną.

Koszty zrównoważonej produkcji

Według danych Augury podział kosztów produkcji na typowej plantacji w Urabá wygląda tak¹⁰³:

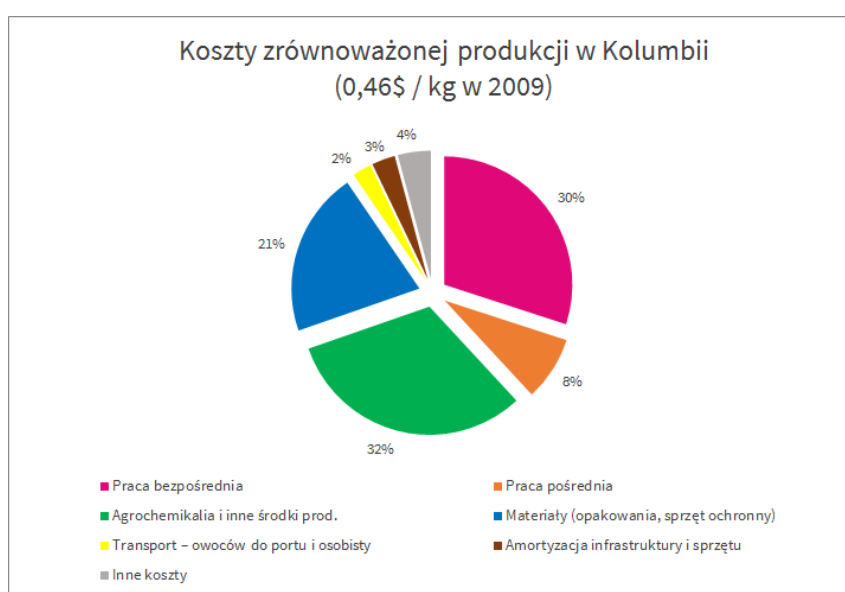


Źródło: Badanie FAO dotyczące łańcucha wartości (2012)

¹⁰³ FAO, Value chain study in Colombia, 2012, op. cit.

Inaczej koszty szacuje Fairtrade International (FTI) na podstawie swoich ankiet kosztów zrównoważonej produkcji, regularnie przeprowadzanych wśród certyfikowanych producentów w kraju (plantacji średniej wielkości oraz drobnych hodowców). Uwzględnia w nich „koszty pracy, środki produkcji, usługi, koszty kapitałowe i inwestycyjne, działania terenowe, zbiory i działania po zbiorach, przetwórstwo, pakowanie, centralną strukturę oraz transport do portu, koszty w porcie i inne koszty”¹⁰⁴.

Szacunki FTI dla Kolumbii (zob. poniżej) wskazują na istnienie różnicy na niekorzyść drobnych hodowców oraz średnich plantacji bananów, którym może być trudno utrzymać się w branży w obecnej sytuacji gospodarczej:



Źródło: BASIC na podstawie informacji Fairtrade International

Aby zapewnić długofalową zrównoważoną produkcję, nabywcy kolumbijskich bananów powinni uwzględnić te szacunki przy ustalaniu cen, ale także wziąć pod uwagę dodatkowe koszty ukryte, obecnie przez rynek ignorowane: utratę zatrudnienia na obszarach wiejskich, zarobki pracowników i producentów poniżej poziomu godnej płacy, uchylanie się od podatków oraz szkody związane z emisjami gazów cieplarnianych (przyczyniającymi się do zmian klimatu), stosowaniem środków chemicznych, zanieczyszczeniem i zagarnianiem wód, zanieczyszczeniem powietrza, degradacją gleby, nieprzetwarzaniem odpadów, utratą bioróżnorodności.

Kostaryka

Kostaryka jest **trzecim co do wielkości eksporterem bananów** po Ekwadorze i Filipinach. Eksport tych owoców rośnie w stosunkowo stabilnym tempie, od 85 milionów kartonów w 2002 roku do 110 milionów w 2014. Głównym odbiorcą bananów z Kostaryki pozostaje Europa – w 2014 roku 48,9% eksportu trafiło do europejskich portów. Drugim największym rynkiem są Stany Zjednoczone, gdzie kierowane jest 40,5% eksportowanych bananów¹⁰⁵.

W Kostaryce uprawy bananów zajmują około 43 000 hektarów, co stanowi prawie 1% całkowitej powierzchni kraju (około 51 000 km²). Przychody z sektora bananowego to średnio 7% całkowitych przychodów z kostarykańskiego eksportu¹⁰⁶.

¹⁰⁴ Fairtrade International, Standard Operating Procedure for the Development of Fairtrade Minimum Prices and Premiums, January 2013

¹⁰⁵ CORBANA, 2015 Available online: https://www.corbana.co.cr/categories/categoria_1344368863 (dostęp: wrzesień 2015).

¹⁰⁶ CORBANA, Implementación de Buenas Prácticas Agrícolas para Reducir el Escurrimiento de Plaguicidas en el Cultivo del Banano de la Región Caribe Costarricense, 2011.

Uprawy bananów koncentrują się głównie na północnym karaibskim wybrzeżu Kostaryki, gdzie dają zatrudnienie ponad 70% pracujących mieszkańców regionu (bezpośrednio lub pośrednio w handlu, transporcie, pakowaniu, przy produkcji sprzętu i pestycydów). Największymi firmami sektora działającymi w Kostaryce są Chiquita, Dole i Del Monte, do których łącznie należy 67% plantacji w kraju. Kostarykańscy właściciele plantacji są zrzeszeni w krajowym związku CORBANA, który reprezentuje ich interesy.

Spółeczny i ekologiczny kontekst kostarykańskiego sektora bananowego

Przemysł bananowy daje bezpośrednie zatrudnienie 40 000 ludzi, a kolejnym 100 000 – pośrednie w związanych z nim sektorach, np. przy produkcji sprzętu czy u dostawców środków produkcji rolnej¹⁰⁷.

Kostaryka osiąga jedne z najwyższych plonów bananów spośród wszystkich krajów producenckich, ale jednocześnie koszty produkcji są tu stosunkowo wysokie, a koszty płac należą do najwyższych w Ameryce Łacińskiej. Płaca minimalna (w rolnictwie określona ustawowo) wynosi obecnie 9509 colonów (ok. 16 euro) dziennie za ośmiogodzinny dzień pracy¹⁰⁸.

Aby zaradzić temu brakowi konkurencyjności wiele farm działa w systemie akordowym, który dotyczy całego procesu produkcji, od pacy w polu do pakowni, a pracownikom płaci się według stawki akordowej. W rezultacie pracuje się często dłużej niż osiem godzin dziennie, aby wykonać wszystkie zadania wymagane przez pracodawcę, a także ponieważ stawka jest często tak niska, że poprzestając na ośmiogodzinnych zmianach, trudno zarobić godną płacę, wystarczającą na utrzymanie¹⁰⁹.

Kostarykańskie związki zawodowe często zwracają uwagę na ten brak stabilności zatrudnienia, a także nieproporcjonalnie częste stosowanie umów tymczasowych oraz podwykonawstwa, co w szczególności nie pozwala pracownikom na wstąpienie do związku. Te praktyki stosuje się, by zwiększyć elastyczność siły roboczej i sprostać zmieniającym się wymaganiom nabywców, jednocześnie minimalizując koszty¹¹⁰.

Zgodnie z prawem pracownicy mogą tworzyć związki zawodowe i wstępować do nich, ale w praktyce na zrzeszonych w związkach pracowników kierownictwo często wywiera naciski (z powodu długiej antyzwiązkowej tradycji i kultury w kostarykańskim przemyśle bananowym), a wpływ związków maleje. Ponadto na kostarykańskich plantacjach bananów pracuje wielu imigrantów z Nikaragui i Panamy (pojawiają się doniesienia, że mogą stanowić większość pracowników tego sektora w kraju), często zatrudnianych za pośrednictwem agencji rekrutacyjnej na zasadzie podwykonawstwa, często bez umowy, przez co nie mają dostępu do ubezpieczeń społecznych oraz środków BHP¹¹¹.

Kostarykańscy właściciele plantacji podają następujące powody tej sytuacji¹¹²:

- ciągły spadek cen płaconych przez nabywców, którzy domagają się „codzienne niskich cen”, szczególnie w Europie; oraz przerzucanie odpowiedzialności na pracowników przez producentów, którzy twierdzą, że „o wysokości płac decyduje potrzeba utrzymania ceny eksportowej bananów poniżej określonego progu, aby utrzymać się na rynku przy ostrej konkurencji”;
- ściśle kontrolowany, napięty harmonogram dostaw, narzucony przez nabywców, aby wdrożyć tzw. dostawy „just-in-time”.

Jeśli chodzi o kwestie zdrowia i ochrony środowiska, stała presja na uzyskiwanie wysokich plonów perfekcyjnych bananów o jednolitej wielkości i kolorze, bez plamek, zaowocowała praktykami

¹⁰⁷ CORBANA, 2015 Available online: https://www.corbana.co.cr/categories/categoria_1348246255 (dostęp wrzesień 2015).

¹⁰⁸ Costa Rican Government, Decreto Ejecutivo No. 38728-MTSS, 10 listopada 2014.

¹⁰⁹ P.K. Robinson, Precarious and temporary work: the real cost of the high yielding, top quality, low-priced banana, styczeń 2011.

¹¹⁰ P.K. Robinson, Precarious and temporary work: the real cost of the high yielding, top quality, low-priced banana, 2011 op. cit.

¹¹¹ Ibid.

¹¹² Ibid.

produkcyjnymi, które mogą poważnie odbić się na zdrowiu pracowników, ze względu na wysokie zużycie środków chemicznych. Problemy zdrowotne wśród producentów bananów i pracowników wynikają głównie z nadużywania pestycydów i fungicydów na plantacjach. Kwestia ta jest bardziej paląca w Ameryce Środkowej, ponieważ takie choroby bananów jak Black Sigatoka są tu większym problemem i wymagają obfitszych oprysków¹¹³.

Wywiady przeprowadzone na farmach bananów w Kostaryce wskazują, że pracownicy uważają stosowanie pestycydów za akceptowaną część procesu produkcji, coś, do czego po prostu muszą się przyzwyczaić. Tym samym odpowiedzialność za bezpieczeństwo spada głównie na nich, jeśli nie zadbają o pełną ochronę albo zostaną na polu, gdzie ich zdrowie może być zagrożone. W pakowniach sytuacja wygląda nieco inaczej – wymogi BHP są tu ściślej przestrzegane (być może dlatego, że nadzorca są tu bardziej widoczni niż w polu)¹¹⁴.

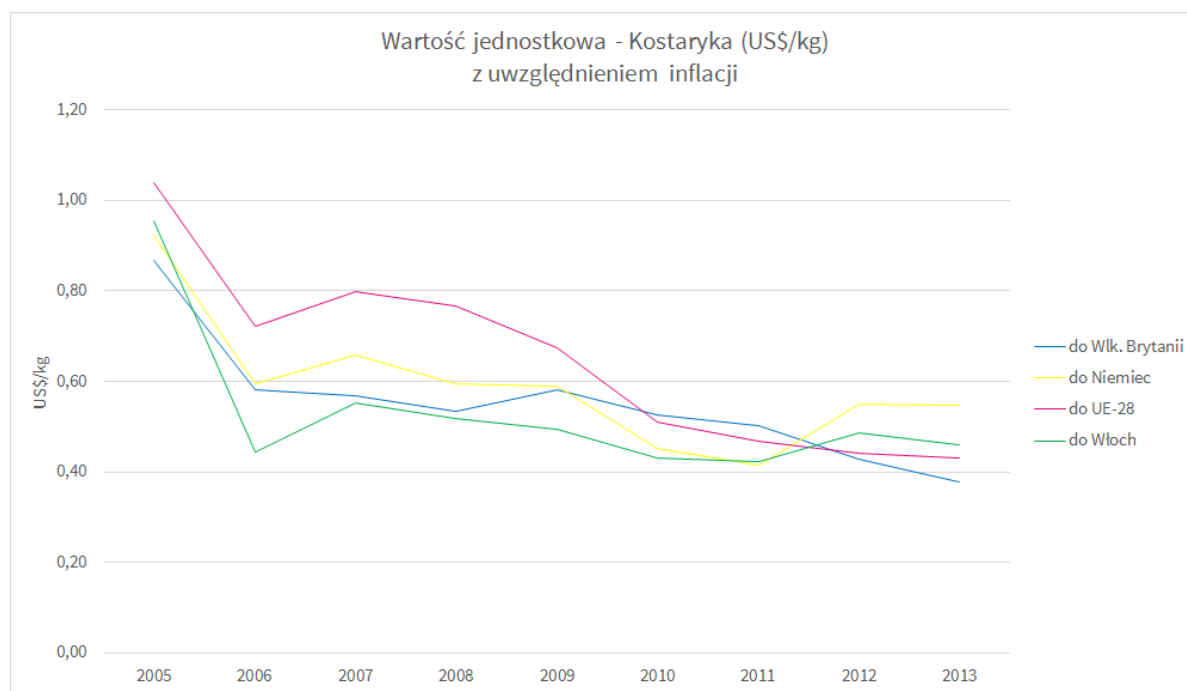
Problemy ekonomiczne

W połączeniu z innymi czynnikami, niżkowy trend cen bananów na rynku europejskim dokłada się do wywieranej na kostarykańskich pracowników rosnącej presji, by zrezygnowali oni z lepszych warunków, jakie uzyskali przez lata, w imię ostrzejszej konkurencji między producentami oraz krajami producenckimi o dostawy dla sieci detalicznych.

Aby dokładniej przeanalizować tę sytuację, opracowaliśmy model pozwalający oszacować wartość, jaka pozostaje kostarykańskim producentom bananów, na podstawie ceny importowej CIF w UE (według danych Comtrade i Eurostatu), odliczając od niej ostrożnie oszacowane:

- koszty transportu, ubezpieczenia i frachtu (łącznie z opłatami za żeglugę w Kanale Panamskim)
- marże zysku publikowane przez największych importerów działających między Kostaryką i Europą: Chiquitę, Fyffesa, Dole'a i Del Monte.

Rezultaty dla głównych europejskich odbiorców kostarykańskich bananów przedstawia poniższy wykres:



Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade, Sopisco, importerów bananów i przeglądu piśmiennictwa

¹¹³ Dr Raul Harari, IFA, Trabajo, ambiente y salud en la producción bananera del Ecuador, listopad 2009.

¹¹⁴ Ibid.

Powyższe szacunki pokazują zbieżność trendów cenowych na europejskich rynkach bananów, które odnotowały gwałtowny spadek w latach 2005-2013, z uwzględnieniem krajowej inflacji. To może wyjaśnić silną presję wywieraną na kostarykańskich pracowników. W ciągu dwóch ostatnich lat ceny nieco wzrosły w Niemczech, a w mniejszym stopniu także we Włoszech, natomiast w Wielkiej Brytanii nadal spadały.

Aby zapewnić długofalową zrównoważoną produkcję, nabywcy kostarykańskich bananów powinni uwzględnić te szacunki przy ustalaniu cen, ale także wziąć pod uwagę dodatkowe koszty ukryte, obecnie przez rynek ignorowane: utratę zatrudnienia na obszarach wiejskich, zarobki pracowników i producentów poniżej poziomu godnej płacy, uchylanie się od podatków oraz szkody związane z emisjami gazów cieplarnianych (przyczyniającymi się do zmian klimatu), stosowaniem środków chemicznych, zanieczyszczeniem i zagarnianiem wód, zanieczyszczeniem powietrza, degradacją gleby, nieprzetwarzaniem odpadów, utratą bioróżnorodności.

Republika Dominikańska

W przeciwieństwie do Ekwadoru, Kostaryki i Kolumbii, produkcja bananów na eksport nie odgrywała dawniej zasadniczej roli w gospodarce Republiki Dominikańskiej, a obecność koncernów owocowych była tu ograniczona. Kraj został największym eksporterem bananów na Karaibach dopiero po uzyskaniu statusu państwa ACP w 1990 roku. Skorzystał na związanym z nim wolnocłowym eksporcie bananów do UE, który rósł bardzo szybko i już w 1993 roku ponad 80% całkowitej produkcji bananów w Dominikanie trafiło do Europy¹¹⁵. W 2011 roku ponad 50% dominikańskiego eksportu bananów było skierowane do Wielkiej Brytanii, ponad 30% do Belgii, a pozostała część do innych krajów UE oraz do USA¹¹⁶.

Republika Dominikańska pozostaje **największym na świecie eksporterem bananów ekologicznych**: ponad 60% produkcji bananów na eksport ma certyfikat ekologiczny¹¹⁷, co w 2009 roku stanowiło 40% światowego eksportu. Prawie trzy czwarte producentów bananów w Dominikanie to farmy ekologiczne: 100% w regionie południowym i ponad 50% w regionie północnym¹¹⁸.

Było to możliwe dzięki temu, że regiony, w których uprawia się banany (Noroeste/Cibao oraz Azua) są stosunkowo suche, a więc o mniejszym zagrożeniu chorobami grzybiczymi, a także dzięki zintegrowanym technikom ochrony roślin stosowanym do zwalczania *Black Sigatoki*. Przejście na uprawy ekologiczne było tym łatwiejsze, że większość rolników już wcześniej w niewielkim stopniu stosowała agrochemikalia, pomogło także wsparcie techniczne i finansowe ze strony największych firm (Savid S.A. oraz Horizontes Orgánicos)¹¹⁹.

W Republice Dominikańskiej **dominuje produkcja na małą skalę**, przy czym dużą rolę odgrywa nieodpłatna praca członków rodziny. Około **90% producentów to drobni rolnicy** (mający od 1,2 do 2,5 ha – głównie w wyniku reformy rolnej), a z ich upraw pochodzi około 50% krajowej produkcji bananów¹²⁰. Koszty produkcji są tu wyższe niż w strefie „bananów dolarowych”¹²¹.

Średnie i duże plantacje należą bezpośrednio do firm eksportowych, które kupują także od małych producentów, w zależności od popytu na rynku. Pozostają głównie w rękach krajowych właścicieli, poza kilkoma firmami hiszpańskimi oraz jedną dużą spółką holendersko-amerykańską.

¹¹⁵ FAO, 2003, op. cit.

¹¹⁶ Banana Link, Banana Trade News Bulletin 50, czerwiec 2012.

¹¹⁷ Banana Link, czerwiec 2012, op. cit.

¹¹⁸ Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Estudio de la cadena alimentaria de banano en la Republica Dominicana, 2007.

¹¹⁹ Ibid.

¹²⁰ Banana Link, Banana Trade News Bulletin, czerwiec 2012, op. cit.

¹²¹ FAO, 2003, op. cit.

Spółeczny i ekologiczny kontekst dominikańskiego sektora bananowego

Banany są na drugim miejscu wśród rolnych produktów eksportowych Republiki Dominikańskiej, a sektor stanowi ważne źródło zatrudnienia, płac i dochodów w biednych regionach kraju, gdzie w ubóstwie żyje ponad 50% mieszkańców¹²². W 2011 roku dominikańska branża bananowa szacowała, że sektor zatrudnia bezpośrednio 30 000 osób, a pośrednio generuje 20 000 miejsc pracy¹²³.

Sytuacja drobnych farmerów bananów w Dominikanie pozostaje bardzo trudna. Położenie geograficzne sprawia, że ten karaibski kraj jest szczególnie narażony na huragany. Produkcja została poważnie zdestabilizowana przez huragany, które uderzyły w wyspę w latach 1998, 2003, 2004 i 2007, a także przez powodzie w 2007 roku.

Badanie przeprowadzone przez FAO w 2008 roku wykazało, że chociaż przejście na uprawę ekologiczną pozwala drobnym rolnikom uzyskiwać nieco lepsze ceny (średnio o 20% wyższe niż za banany konwencjonalne), różnica ta nie wystarcza na pokrycie wyższych kosztów produkcji bananów ekologicznych (związanych z certyfikacją, systemami kontroli itd.), a wartość dodana takich bananów trafia głównie do kieszeni importerów i hurtowników¹²⁴. Ta niewystarczająca cena zniechęca wielu rolników, którzy w efekcie tracą plony i rentowność, i coraz częściej wycofują się z sektora¹²⁵.

Jeśli chodzi o siłę roboczą, z badania przeprowadzonego w 2010 roku przez dominikańskie Ministerstwo Pracy wynika, że 66% wszystkich pracowników przemysłu bananowego to Haitańczycy – ich odsetek waha się od 54% na południu do 77% na północnym zachodzie (inne badania, włącznie z branżowymi, wskazują, że ten odsetek może być jeszcze wyższy, nawet do 90%, na obszarach przygranicznych). Poza tym 86% robotników pracujących w polu i 69% zatrudnionych w pakowalniach to Haitańczycy, natomiast 61% nadzorców (w polu i pakowalniach) stanowią Dominikańczycy¹²⁶.

Relacje między pracownikami i pracodawcami są nieformalne, oparte na umowach ustnych. Z krajowych statystyk z 2010 wynika, że 66% producentów nie zarejestrowała żadnych swoich pracowników w Ministerstwie Pracy. Dane z 2010 wskazują na znaczące różnice płacowe między pracownikami dominikańskimi a haitańskimi na wszystkich stanowiskach poza pracą przy zbiorach i pakowaniu w worki¹²⁷. Porównanie dziennej płacy pracowników krajowych i migracyjnych wygląda następująco:

Rodzaj pracy	Płaca Dominikańczyka	Płaca Haitańczyka
Nadzorca w polu/pakowalni	375,20	235,90
Robotnik w pakowalni	311,20	243,70
Robotnik w polu – zadania główne	227,80	229,30
Robotnik w polu – pomoc	272,00	198,00
Średnia	294,00	228,30

Źródło: Ministerstwo Pracy Republiki Dominikańskiej, „Inmigrantes Haitianos y Mercado Laboral”, 2010

Przypadek haitańskich pracowników migracyjnych jest specyfiką Dominikany. Od lat 20. XX wieku znaczną część siły roboczej w rolnictwie stanowią imigranci z Haiti. Są to zazwyczaj imigranci nielegalni, bez dokumentów, w niekorzystnej sytuacji ekonomicznej, społecznej i politycznej¹²⁸. Dyskryminacja jest głęboko zakorzeniona w mających długą historię napięciach między tymi dwoma krajami.

¹²² Millenium Development Objectives Achievement Fund, Dominican Republic fact sheet, kwiecień 2013.

<http://www.mdgfund.org/sites/default/files/Dominican%20Republic%20Joint%20Programme%20Fact%20Sheet.pdf>

¹²³ Ibid.

¹²⁴ FAO, Certification in the value chain for fresh fruits: the example of the banana industry, 2008.

¹²⁵ Anonimowe wywiady z dominikańskimi producentami bananów.

¹²⁶ Ministerstwo Pracy Republiki Dominikańskiej, „Inmigrantes Haitianos y Mercado Laboral”, 2010.

¹²⁷ Ibid.

¹²⁸ Harari, Manual de seguridad, salud y ambiente en la producción bananera, 2005.

Mimo międzynarodowych kampanii zwracających uwagę na warunki życia i pracy haitańskich pracowników (włącznie z przymusową rekrutacją i zaniżanymi płacami), wciąż są oni dyskryminowani zarówno przez prawo, jak i w praktyce, zwłaszcza przez przepisy mówiące, że co najmniej 80% personelu każdej firmy muszą stanowić Dominikańczycy. Sytuację dodatkowo zaoğnia presja cenowa wywierana na krajowych producentów bananów, którzy za pomocą taniej siły roboczej chcą obniżyć koszty.

Dopiero w ostatnich latach dominikańskie związki zawodowe zaczęły interesować się zrzeszaniem haitańskich pracowników sektora bananowego, mimo że przepisy prawne nie zabraniają pracownikom migracyjnym wstępowania do związku¹²⁹. W 2012 roku po raz pierwszy wydano im tzw. wize NM1, zapewniające im pełnoprawne pozwolenie na pracę i dostęp do systemu ubezpieczeń społecznych. Problemem wielu takich pracowników jest jednak to, że proces ubiegania się o paszport jest skomplikowany, kosztowny i czasochłonny¹³⁰.

Jeśli chodzi o środowisko naturalne, wydaje się, że na małych farmach upraw konwencjonalnych zagrożeń zdrowia związanych z agrochemikaliami jest mniej, bo mają one mniej kapitału, by inwestować w regularne stosowanie środków chemicznych czy opryski z powietrza. Jednak ryzyko BHP może być większe w sektorze drobnych producentów.

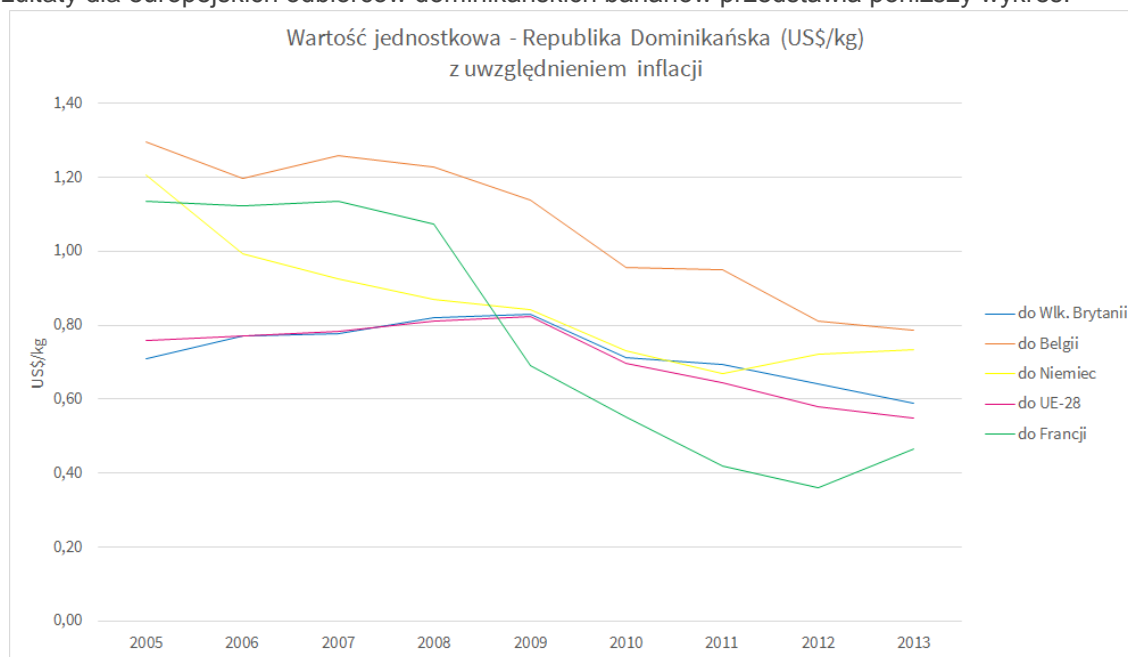
Problemy ekonomiczne

W połączeniu z innymi czynnikami, niżkowy trend cen bananów na rynku europejskim dokłada się do rosnącej presji wywieranej na drobnych producentów i pracowników w Republice Dominikany.

Aby dokładniej przeanalizować tę sytuację, opracowaliśmy model pozwalający oszacować wartość, jaka pozostaje dominikańskim producentom bananów, na podstawie ceny importowej CIF w UE (według danych Comtrade i Eurostatu), odliczając od niej ostrożnie oszacowane:

- koszty transportu, ubezpieczenia i frachtu (łącznie z opłatami za żeglugę w Kanale Panamskim)
- marże zysku publikowane przez największych importerów działających między Dominikaną i Europą: Chiquitę, Fyffesa, Dole'a i Del Monte.

Rezultaty dla europejskich odbiorców dominikańskich bananów przedstawia poniższy wykres:



Źródło: BASIC na podstawie danych Comtrade, Sopisco, importerów bananów i przeglądu piśmiennictwa

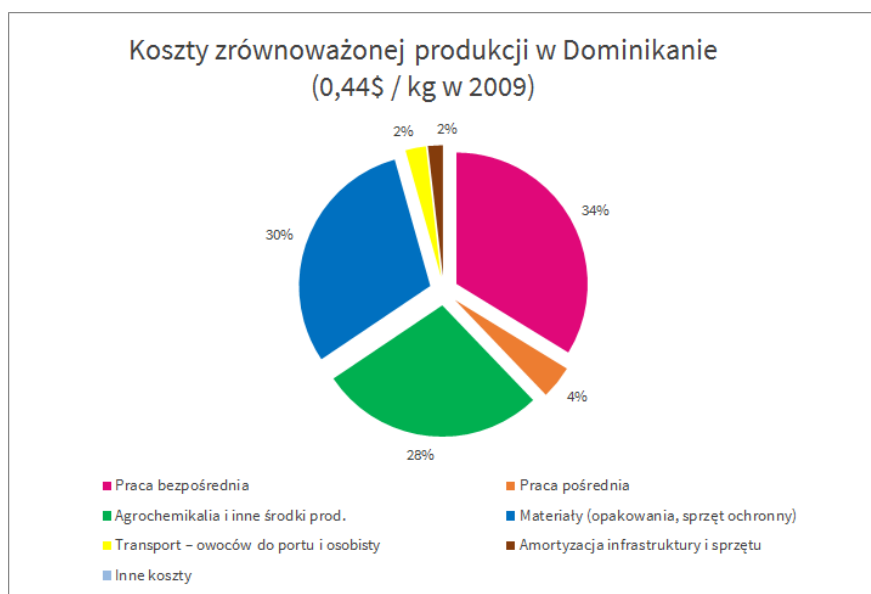
¹²⁹ Banana Link, Banana Trade News Bulletin, czerwiec 2012, op. cit.

¹³⁰ Cf. Banana Link, Banana Trade News Bulletin 50, czerwiec 2012: 'Many Haitian migrant workers do not even have a birth certificate, a basic requirement for getting a passport'.

Powyższe szacunki wskazują, że francuski rynek bananów, dość opłacalny do 2008 roku, może wywoływać silną presję na Republikę Dominikańską w porównaniu ze średnią unijną (choć od 2012 te dwie wartości wydają się być coraz bardziej zbliżone). Jeśli chodzi o pozostałych największych odbiorców dominikańskich bananów, na wszystkich głównych rynkach europejskich od 2005 roku utrzymuje się spadkowy trend w cenach (od 14-procentowego spadku w Wielkiej Brytanii do 55-procentowego we Francji).

Koszty zrównoważonej produkcji

Średnie koszty zrównoważonej produkcji bananów w Republice Dominikańskiej według szacunków Fairtrade International szacują się następująco:



Źródło: BASIC na podstawie informacji Fairtrade International

Na pierwszy rzut oka szacunki te pokazują, że jednostkowa wartość eksportu na wszystkie rynki europejskie wciąż utrzymuje się powyżej kosztów zrównoważonej produkcji bananów.

Aby jednak zapewnić długofalową zrównoważoną produkcję, nabywcy dominikańskich bananów powinni uwzględnić te szacunki przy ustalaniu cen, ale także wziąć pod uwagę dodatkowe koszty ukryte, obecnie przez rynek ignorowane: utratę zatrudnienia na obszarach wiejskich, zarobki pracowników i producentów poniżej poziomu godnej płacy, uchylanie się od podatków oraz szkody związane z emisjami gazów cieplarnianych (przyczyniającymi się do zmian klimatu), stosowaniem środków chemicznych, zanieczyszczeniem i zagarnianiem wód, zanieczyszczeniem powietrza, degradacją gleby, nieprzetwarzaniem odpadów, utratą bioróżnorodności.

Aneks A: Metodologia

Zakres i metoda badań

Celem tego badania sektora bananowego jest zebranie i zestawienie ze sobą różnych danych (zarówno jakościowych, jak i ilościowych), aby dokonać:

- Analizy globalnych łańcuchów wartości bananów sprzedawanych w Unii Europejskiej ze szczególnym naciskiem na następujące kraje: Wielka Brytania, Polska, Portugalia, Niemcy, Malta, Francja, Węgry, Włochy, Austria, Łotwa, Rumunia.
- Analizy potencjalnych niesprawiedliwych praktyk handlowych stosowanych przez sprzedawców bananów w Europie oraz producentów bananów, i ich konsekwencji na drobnych rolników i pracowników w krajach producenckich.

Ujęcie teoretyczne

W celu przeanalizowania współzależności między łańcuchami wartości bananów w Europie, potencjalnymi przypadkami nieuczciwych praktyk handlowych oraz skutków w krajach produkujących banany, połączyliśmy dwie dyscypliny czy też metody badań: analizę globalnego łańcucha wartości oraz ocenę konsekwencji.

W porównaniu z innymi metodami, teoria globalnych łańcuchów wartości przyjmuje zupełnie nowe spojrzenie na handel międzynarodowy:¹³¹

- Koncentruje się na **szerokim zakresie działań** od produkcji po konsumpcję oraz na łączących je powiązaniach (od produkcji po reklamę, marketing, sprzedaż detaliczną oraz ostateczne zbycie produktu), podczas gdy teoria handlu w tradycyjnej ekonomii skupia się jedynie na podaży i popycie.
- Bada interakcje pomiędzy **konfiguracją globalnych łańcuchów** (wejście-wyjście, węzły, terytoria, zarządzanie i instytucje...) a **warunkującymi je czynnikami ekonomicznymi** (podaż i popyt, analiza wartości i kosztów, dynamika cen, dystrybucja dochodów...)
- Bada **instytucjonalny kontekst relacji władzy, w którym osadzony jest handel**, cechy ładu gospodarczego i podziału wartości, gdzie kluczowi aktorzy ustalają reguły gry, podczas gdy ekonomiczna teoria handlu zakłada, że „kupujący i sprzedający na różnych rynkach spotykają się jako niezależni aktorzy”.

Globalne łańcuchy wartości są kształtowane poprzez 4 główne wymiary¹³²:

- **strukturę wejścia-wyjścia**,
- **zasięg geograficzny**
- **strukturę zarządzania**, bariery wejścia i systemy koordynacyjne w łańcuchu,
- **ramy instytucjonalne** wokół łańcucha, tj. warunki, na jakich kluczowi aktorzy wpływają na innych aktorów poprzez kontrolę dostępu do rynku i informacji.

Poza tym przeprowadzono szeroko zakrojoną analizę badań oceniających skutki społeczne, środowiskowe i zdrowotne, aby przyjrzeć się długofalowym konsekwencjom w krajach eksportujących banany. Szczególną uwagę poświęcono analizie i rozróżnieniu danych wyjściowych od skutków/efektów i wpływów (oraz testowaniu podstawowych założeń).

¹³¹ Gibbon, Bair and Ponte (2008) "Governing Global Value Chains: An Introduction," *Economy and Society*, t. 37, s. 315-338

¹³² Gary Gereffi, John Humphrey, and Timothy Sturgeon. "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy* 12, nr 1 (luty 2005): 78-104

Metodologia

W badaniach przeanalizowaliśmy następujące punkty:

ZASIĘG GEOGRAFICZNY	OBSZAR BADAŃ	ŹRÓDŁA INFORMACJI
UE ORAZ 12 PAŃSTW CZŁONKOWSKICH OBJĘTYCH BADANIEM	Trendy na rynku detalicznym żywności oraz kanały dystrybucyjne	Komisja Europejska, Planet Retail, Euromonitor, Kantar, instytucje rządowe krajów członkowskich, CBI, USDA, AgriFood, ECB, wywiady z ekspertami
	Łańcuch wartości bananów: wielkość sprzedaży, pochodzenie, ceny dla konsumentów, ceny hurtowe, ceny importowe CIF i FOT (zob. diagram poniżej)	Eurostat, Komisja Europejska, Comtrade, CIRAD (ODEADOM), krajowe urzędy statystyczne (INSEE, Agrimer, UK Office of National Statistics, DEStatis...)
	Struktura łańcuchów wartości bananów i jej ewolucja	Komisja Europejska, FAO, UNCTAD, World Banana Forum, COGEA, CIRAD, Global Value Chain studies (Duke Univ.), wywiady z ekspertami w Europie
KRAJE BĘDĄCE GŁÓWNYMI DOSTAWCAMI BANANÓW DO EUROPY	Koszty przewozu i importu, koszty eksportu, jednostkowa wartość bananów w kraju, płace pracowników, koszty produkcji	Comtrade, Sopisco, sprawozdania roczne międzynarodowych firm handlujących bananami, Komisja Europejska, ministerstwa rolnictwa, finansów i pracy w krajach producenckich, IICA, CIRAD, World Banana Forum
	Skutki społeczne i ekologiczne (prawa pracownicze, warunki pracy, dochody, BHP, zanieczyszczenia itd.), zwłaszcza dla drobnych rolników oraz pracowników	FAO, IDS, PAN UK, BTC, Banana Link, MOP, Cardiff University, University of Sussex, World Banana Forum, ministerstwa pracy i rolnictwa w krajach producenckich, anonimowe wywiady w krajach producenckich
	Nieuczciwe praktyki handlowe w wąskim sensie (tj. odwoływanie zamówień w ostatniej chwili, kwestionowanie jakości, opóźnione płatności itd.)	Anonimowe wywiady w krajach producenckich
	Koszty zrównoważonej produkcji	Fairtrade International

Aby zbadać występowanie nieuczciwych praktyk handlowych oraz ich konsekwencji w krajach eksportujących banany, opracowano ankietę (zob. załącznik C) i przeprowadzono szereg wywiadów z podmiotami latynoamerykańskimi zaopatrującymi w banany rynek UE.

W sumie zebrano informacje od ponad 60 aktorów z Ekwadoru, Kostaryki, Kolumbii, Peru i Dominikany (drobnych hodowców bananów, właścicieli średnich i dużych plantacji, eksporterów bananów oraz pracowników zrzeszonych w związkach zawodowych), włącznie z misją przeprowadzoną w Kostaryce w sierpniu 2015 r. przez brytyjską organizację Feedback.

Główne wnioski z tych wywiadów zostały przedstawione anonimowo i skonfrontowane z ekspertami sektora bananowego w Europie.

Ograniczenia

Światowy rynek bananów zawsze był bardzo zglobalizowany, zatem nabywcy dość łatwo przenoszą zamówienia z jednego kraju czy od jednego dostawcy do drugiego, zachowując jednocześnie wysoką jakość bananów. Ponadto eksporterzy w krajach producenckich rozprawdają sprzedaż (a więc i ryzyko) wśród jak największej liczby klientów i krajów konsumenckich, aby zmaksymalizować zyski i/lub ograniczyć straty.

W analizie tych globalnych łańcuchów wartości głównym ograniczeniem, którym zajęto się w tym badaniu, jest wiarygodność danych dotyczących cen i kosztów na poszczególnych etapach łańcucha.

Aby zminimalizować wątpliwości:

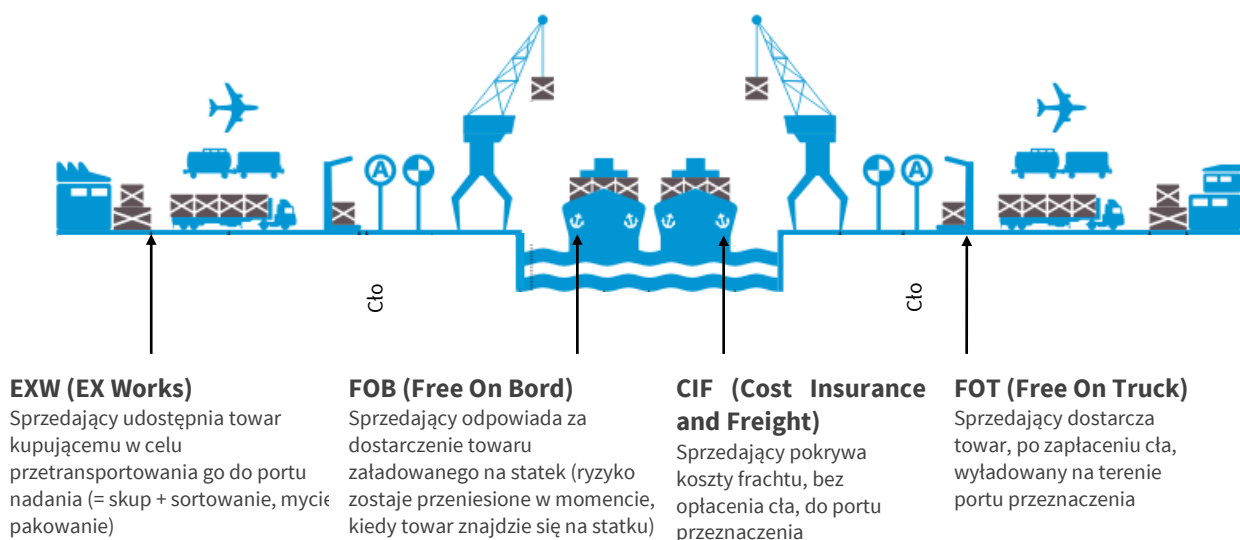
- prześledzono ceny od sprzedaży detalicznej do etapu importu,
- oszacowano koszty od etapu produkcji do etapu importu.

Poza tymi granicami wiarygodność i transparentność danych uznano za zbyt niską, co nie pozwoliło na przeanalizowanie cen i kosztów w całym łańcuchu.

Dlatego wybrano pojęcie wartości jednostkowej, aby zbadać przenoszenie presji cenowej w krajach eksportujących banany, zwłaszcza bez względu na brak wiarygodności statystyk eksportowych (zob. niżej).

Incoterms¹³³: ceny i koszty na poszczególnych etapach łańcucha

Prześledzono i oszacowano ceny i koszty w łańcuchach bananów na następujących etapach *incoterms*:



Źródło: BASIC

¹³³ International Commercial Terms (Międzynarodowe Reguły Handlu) – reguły i odpowiadające im terminy handlowe, publikowane przez Międzynarodową Izbę Handlową (ICC), szeroko stosowane w międzynarodowych transakcjach handlowych i procesach zamówień.

Jednostkowa wartość eksportowanych bananów

Aby poradzić sobie z brakiem transparentności dotyczącym cen i kosztów w łańcuchu wartości, zastosowano w tym badaniu koncepcję „jednostkowej wartości eksportowanych bananów” w celu przeanalizowania, jak presja cenowa jest przenoszona w dół łańcucha na rolników i pracowników.

Zdecydowano się na to podejście po pierwsze ze względu na większą wiarygodność danych dotyczących przepływu konkretnych produktów w bazach danych Comtrade ONZ, zwłaszcza jeśli chodzi o dane dla krajów europejskich.

Ponadto w danych krajów eksportujących nie da się prześledzić przepływu bananów, które przed dotarciem do krajów konsumenckich przechodzą przez kraje trzecie, ponieważ kraj eksportujący rejestruje tylko pierwszy port przeznaczenia, natomiast Eurostat odnotowuje ponowny wywóz między krajami europejskimi.

Wreszcie ostatni powód: w handlu bananami mamy do czynienia z cenami transferowymi – banany są eksportowane po znacznie zaniżonej cenie FOB, poprzez zagraniczną spółkę zależną w kraju trzecim, zanim zostaną wysłane do Europy, aby uniknąć płacenia podatków korporacyjnych w kraju eksportującym.

Aby ominąć te ograniczenia, oszacowaliśmy wartość jednostkową bananów eksportowanych na podstawie cen importowych bananów w Europie, za pomocą następującego wzoru:

$$\begin{array}{l} \text{Szacowana wartość} \\ \text{jednostkowa} \\ \text{eksportowanych bananów} \\ \text{(poziom FOB)} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Wartość CIF} \\ \text{importowanych bananów} \\ \text{(Comtrade)} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Ilość importowanych} \\ \text{bananów} \\ \text{(Comtrade)} \end{array}} - \begin{array}{l} \text{Szacowane koszty} \\ \text{jednostkowe między FOB a CIF} \\ \text{(przewóz, ubezpieczenie, marże zysku...)} \end{array}$$

Jednostkowa wartość eksportowanych bananów odpowiada pieniądzu, które zostają w kraju producenckim po odliczeniu wszystkich kosztów ubezpieczenia i frachtu oraz średnich marży zysku handlowców od ceny importowej CIF. Koszty ubezpieczenia i frachtu szacowano na podstawie:

- ▶ badań CIRAD (i konsultowano z ekspertami);
- ▶ danych SOPISCO i ekspertów branżowych;
- ▶ marże handlowe brutto zaczerpnięto z rocznych sprawozdań głównych międzynarodowych importerów bananów (Chiquita, Fyffes, Dole i Del Monte).

Ceny importowe

Ceny importowe bananów dla każdego kraju obliczono dzieląc wartość importu przez ilość importu, rejestrowane przez bazę danych ONZ Comtrade (z której korzysta Światowa Organizacja Handlu). Przy obliczaniu cen importowych bananów nie korzystaliśmy z bazy danych FA, ponieważ nie uwzględnia ona re-eksportu (ponownego wywozu) pomiędzy krajami europejskimi (w przeciwieństwie do baz Eurostatu i Comtrade).

Ceny detaliczne

Ceny detaliczne bananów luzem w krajach konsumenckich zaczerpnięto z CIRAD (Międzynarodowego Ośrodka Badań Rolnictwa na rzecz Rozwoju), który co roku publikuje miesięczne statystyki cen detalicznych bananów w swoim raporcie ODEADOM. Ceny te porównano z trendami cenowymi obliczanymi przez niemiecki Krajowy Urząd Statystyczny (DEStatis). Jest to jeden z kluczowych składników wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych (Consumer Price Index - CPI) oraz wskaźnika cen detalicznych (Retail Price Index), obliczanych co tydzień. (Co tydzień notowane są ceny „koszyka produktów”, pewnego typowego zestawu artykułów, w skład którego wchodzi banany, z dużej próby sklepów, supermarketów itd. – dla każdego produktu w koszyku co tydzień zapisuje się około 200 cen).

Ceny nominalne i realne

Ceny realne obliczono na podstawie cen nominalnych z uwzględnieniem inflacji, na różnych etapach łańcucha (eksport, import, sprzedaż detaliczna). Stopę inflacji oparto na wskaźniku cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI) dla każdego kraju; dane te zaczerpnięto z:

- ▶ Eurostatu dla Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch, UE (27) i strefy euro;
- ▶ ECLA/CEPAL (Economic Commission for Latin America) dla Ekwadoru i Kolumbii.

Jednostki ilości

Ilość bananów w handlu jest wyrażana i mierzona w tonach, kilogramach albo w standardowych kartonach po 40 funtów czyli 18,14 kg (jednostka w transakcjach między koncernami owocowymi a ich klientami detalicznymi).

Uwaga: w krajach producenckich w użyciu są także inne wielkości kartonów (np. kartony po 41,5 funta i 43 funty w Ekwadorze). Do celów obliczeń przeliczano je na standardowe kartony 40-funtowe.

Aneks B: Lista skrótów

CIRAD	International Research Centre on Agriculture for Development (Międzynarodowy Ośrodek Badań Rolnictwa na rzecz Rozwoju)
CIF	Cost Insurance and Freight (incoterms)
UE	Unia Europejska
FAO	Food and Agriculture Organisation (Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa)
FOB	Free on Board (incoterms)
FOT	Free on Truck (incoterms)
MOP	Międzynarodowa Organizacja Pracy
ISO	International Standard Organisation (Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna)
IUF	International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers' Associations (Międzynarodowy Związek Pracowników Przemysłu Spożywczego i Zawodów Pokrewnych)
UNCTAD	United Nations Conference for Trade and Development (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju)
UNDP	United Nations Development Program (Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju)
UNEP	United Nations Environment Program (Program Środowiskowy Narodów Zjednoczonych)
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization (Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego)
USDA	United States Department of Agriculture (Departament Rolnictwa Stanów Zjednoczonych)

Podziękowania

Badanie zostało zamówione przez członków konsorcjum projektu Make Fruit Fair.



Opracowanie powstało dzięki pomocy ekspertów i partnerów w Europie i Ameryce Łacińskiej, którzy podzielili się z nami informacjami, materiałami, danymi i wskazówkami, w szczególności:

Produkcja:

BASIC

Bureau d'Analyse Sociétale pour une Information Citoyenne

Polskie wydanie:



KUPUJ ODPOWIEDZIALNIE !

Fundacja Kupuj Odpowiedzialnie
ul. Sławkowska 12, 31-014 Kraków || www.ekonsument.pl

Kraków/Warszawa 2016

Redakcja, korekta i skład polskiego wydania: Maria Huma

Tłumaczenie na j. polski: Agnieszka Sobolewska



Dokument ten powstał przy wsparciu finansowym Unii Europejskiej. Za treść publikacji odpowiada Fundacja Kupuj Odpowiedzialnie, poglądy w niej wyrażone nie koniecznie odzwierciedlają oficjalne stanowisko Unii Europejskiej