

Ewa Jastrzębska

KORPORACJE TRANSNARODOWE A *FAIR TRADE*

Wprowadzenie

Globalizacja, jako proces, nie jest zjawiskiem nowym w historii świata; nowością jest jednak jej obecny zasięg, obejmujący prawie wszystkie obszary globu, skala współzależności, głębokość i charakter powiązań. Szybki postęp techniczny i wzrost gospodarczy nie obejmują jednak wszystkich w równym stopniu – pogłębia się polaryzacja świata, wzrasta bezrobocie, poszerzają się obszary ubóstwa, nasilają się patologie społeczne, pogłębia się degradacja środowiska przyrodniczego spowodowana przekroczeniem zarówno jego zdolności asymilacyjnej, jak i granicy odnawialności. Jednocześnie rewolucja w światowej komunikacji podnosi świadomość tych zagrożeń i nierówności globalnych, które są moralnie nie do przyjęcia i politycznie nie do utrzymania¹.

Nierównomierność procesów globalizacji jest zjawiskiem, o którym pisze wielu badaczy, podobnie jak i o kosztach ponoszonych zarówno przez całe, zmarginalizowane regiony i państwa, jak i przez liczne zmarginalizowane ekonomicznie i społecznie grupy. Wprawdzie sam podział świata na regiony zamożne oraz ubogie nie jest efektem globalizacji, to jednak stale utrwała ona istniejące zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego i dobrobytu poszczególnych regionów świata. Nierówny dostęp do korzyści, jakie niesie ze sobą globalizacja, powoduje zwiększanie się dysproporcji między biednymi a bogatymi regionami, utrwalając podział świata na biedne Południe (Afryka, Azja, Ameryka Łacińska, Środkowy Wschód) oraz bogatą Północ, a także sprzyjając polaryzacji społeczeństw obydwu światów. Pogłębiająca się dychotomia wymusza konieczność podjęcia działań mających na celu jej zniwelowanie, tym bardziej, że w dobie globalizacji i wzrastających współzależności problemy państw słabo rozwiniętych dotyczą nie tylko ich samych, lecz mogą także w znacznym stopniu dotknąć państwa rozwinięte.

¹ Zob. J.E. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, WN PWN, Warszawa 2007, s. 28.

W rozważaniach na temat globalizacji, polaryzacji świata i marginalizacji państw ubogich nie sposób pominąć kluczowej roli korporacji transnarodowych (KTN). W społeczeństwach coraz bardziej zaczyna dominować pogląd, że wiele problemów współczesnego świata powodowanych jest właśnie działalnością KTN, przede wszystkim produkcyjnych. Uważa się bowiem, że propagują one materializm, nadmierny produktywizm i materiałochłonność gospodarki, konsumpcjonizm i życie na kredyt, generują sztuczne potrzeby, przyczyniają się do powstawania kosztów zewnętrznych i neokolonializmu ekologicznego. W świetle tych negatywnych trendów, wobec wzrostu siły i znaczenia KTN oraz przy wyraźnej ewolucji wielu funkcji państwa zmienia się przekonanie o roli sektora biznesu. Przedsiębiorstwa, wywierając tak istotny wpływ na swoje otoczenie, powinny ograniczać i niwelować negatywne skutki swojej działalności oraz uczestniczyć w przeciwdziałaniu zagrożeniom cywilizacyjnym. Rozwój demokracji partycypacyjnej i społeczeństwa obywatelskiego w coraz większym stopniu zmusza przedsiębiorstwa do uwzględniania w prowadzonej działalności gospodarczej celu innego niż tylko Friedmanowska maksymalizacja zysku². Znaczący wpływ na wzrost takich oczekiwań wywarły liczne i głośne skandale korporacyjne oraz nadużycia i nieetyczne postępowanie firm, które wywołały dyskusję wokół etyki biznesu.

Celem opracowania jest analiza i ocena znaczenia KTN w państwach Południa. Na tle rozważań na temat wpływu KTN na rozwój społeczno-gospodarczy państw rozwijających się przedstawiono ruch *Fair Trade*.

1. Korporacje transnarodowe – wygrani aktorzy stosunków międzynarodowych

1.1. Znaczenie korporacji transnarodowych we współczesnym świecie

Spośród podmiotów kształtujących długofalowy rozwój i obecny przebieg procesu globalizacji zasadnicze znaczenie mają KTN. Ich istotę można ująć w sposób następujący: KTN są jednostkami (podmiotami) gospodarczymi posiadającymi aktywa generujące przychód w co najmniej dwóch państwach³. Dynamiczny wzrost

² M. Friedman, *Społeczną powinnością biznesu jest pomnażanie zysków*, w: *Etyka biznesu. Z klasyki współczesnej myśli amerykańskiej*, red. L. Ryan, J. Sójka, Wydawnictwo „W drodze”, Poznań 1997, s. 49–59.

³ R. Wolniak, *Korporacje transnarodowe, w: Rozwój w dobie globalizacji*, red. A. Bąkiewicz, U. Żuławska, PWE, Warszawa 2010, s. 323.

KTN, obok postępu technicznego, zintensyfikował współczesną falę globalizacji, przede wszystkim w sferze ekonomicznej. KTN rozwijają bowiem gospodarcze połączenia poprzez sieć ponadnarodowej produkcji i przepływów finansowych. A. Zorska podaje dziesięć powodów uznania wiodącej roli KTN we współczesnym procesie globalizacji:

- dominujący udział w ogólnoświatowych przepływach towarów i czynników;
- duży wpływ na inne podmioty globalizacji oraz bezpośrednio i (lub) pośrednio na mechanizm i czynniki kształtujące ten proces;
- aktywne uczestnictwo w rozwoju globalizacji, co jest realizowane poprzez różne formy ekspansji (np. handel, kooperację);
- dominujący udział w „falach” fuzji i przejęć przedsiębiorstw na świecie, co stymuluje globalizację sektorów, gospodarek i samych KTN;
- zdolność organizowania i koordynowania realizacji działań (funkcji) tworzących wartość, rozproszonych geograficznie w wielu państwach, lecz powiązanych funkcjonalnie – zintegrowanych w ramach ponadgranicznych sieci;
- stosowanie ponadgranicznych strategii;
- szybkie wykorzystanie możliwości ICT, intensyfikacja przepływu informacji, wdrożenie dostosowań organizacyjnych i strategicznych do tworzącej się gospodarki opartej na wiedzy;
- orientacja na tworzenie, wykorzystanie i rozwijanie wiedzy jako strategicznego zasobu przedsiębiorstwa, służącego podnoszeniu innowacyjności i globalnej konkurencyjności;
- wpływ na wyrównywanie się lub ujednolicanie różnego rodzaju warunków dla międzynarodowego biznesu – instytucjonalnych, infrastrukturalnych, standardów technologicznych, językowych itp., co stanowi jedną z przesłanek integrowania działalności gospodarczej w skali globalnej;
- podejmowanie działań na rzecz stworzenia wizerunku społecznie odpowiedzialnych firm, wrażliwych na globalne problemy społeczne i uczestniczących w ich rozwiązywaniu⁴.

Wiodącą rolę KTN potwierdzają także dane statystyczne. Na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku na świecie funkcjonowało około 37 tys. korporacji ze 170 tys. filii (*subsidiaries, foreign affiliates*)⁵. Do 2007 r. liczba ta wzrosła do 79 tys. korporacji z liczbą filii sięgającą 790 tys., z których około połowa była ulokowana w państwach rozwijających się. W 2007 r. KTN zatrudniały 82 mln pracowników.

⁴ A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 22–23.

⁵ J. Borowski, *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008, s. 21.

Łączna wartość sprzedaży KTN szacowana była na 31 bln dolarów, a wartość ich bezpośrednich inwestycji zagranicznych – na 15 bln dolarów. Udział KTN w wytwarzaniu PKB na świecie wynosił 11%⁶. Z listy „Forbes” wynika, że istnieją takie KTN, które mają kapitały i osiągają obroty większe niż PKB niektórych państw. Na przykład w 2005 r. aktywa General Electric i General Motors stanowiły odpowiednio 222% i 157% ówczesnego PKB Polski, a sprzedaż ExxonMobil – 81,9%. W 2005 r. Aktywa Citigroup Inc, finansowej KTN o największym GSI (*geographical spread index*), wynosiły 492,7% polskiego PKB w tym samym roku⁷. Równocześnie KTN są nie tylko bogate, ale też potężne pod względem politycznym.

KTN mają wiele możliwości aktywnego wpływania na swoje otoczenie. Skutki tego wpływu dotyczą wielu państw, a często mają charakter globalny. Czysto ekonomiczne przedsięwzięcia, ze względu na swoją skalę, wywołują odczuwane w wielu państwach skutki, które mają charakter zarówno ekonomiczny, jak i kulturowy i społeczny. Największe KTN przejęły, przynajmniej częściowo, wiele funkcji, które dotychczas były realizowane przez struktury państwowe. W wielu państwach pokrywają ponad połowę kosztów badań naukowych, dbają o ochronę nowych technologii, współfinansują ubezpieczenia społeczne pracowników, oferują programy emerytalne, zapewniają świadczenia medyczne i edukacyjne.

Jest równocześnie oczywiste, że KTN są żywotnie zainteresowane procesem liberalizacji gospodarczej. Często wysuwa się zarzut, że ze względu na olbrzymią ekonomiczną i polityczną przewagę KTN są w stanie w zasadzie dowolnie, zgodnie z własnym interesem (i interesem państwa, z którego pochodzą), regulować proces globalizacji. Taka sytuacja, w której funkcjonujący podmiot gospodarczy przedstawia większą siłę ekonomiczną niż gospodarka narodowa, będąca przecież integralną częścią każdego państwa, stwarza specyficzne warunki, rzutujące na kształtowanie się relacji korporacja–państwo. W powszechnie występujących sytuacjach to państwo – będące instytucją silniejszą (nie tylko militarnie czy organizacyjnie, ale również ekonomicznie) wobec podmiotów gospodarczych działających na jego terenie – określa ramy prawne i ekonomiczne funkcjonowania tych firm. Zachwianie tych relacji przez funkcjonowanie na terenie gospodarki narodowej podmiotu gospodarczego silniejszego (w sensie ekonomicznym) od państwa może wywołać obawy organów państwowych o stopień realności ich władzy dziś, a zwłaszcza w przyszłości. Jak zauważył już Lord Acton – „władza korumpuje”, a zatem siła ekonomiczna

⁶ *World investment report 2008. Transnational corporations and the infrastructure challenge*, UNCTAD, New York and Geneva 2008, s. XVI.

⁷ *Human development report 2007/2008. Fighting climate change: human solidarity in a divided world*, UNDP, New York 2007, s. 277; *World investment report 2007. Extractive industries and development*, UNCTAD, New York and Geneva 2007, s. 229, 235.

KTN może stać się (i często się staje) pokusą do ograniczania władzy państwa narodowego, zmierzającą do ukształtowania przyjaźniejszych dla nich warunków ekonomicznych⁸. Jeśli jakieś rządy decydują się nałożyć na nie podatek lub regulacje, które im nie odpowiadają, grożą przeniesieniem się do innego państwa, które chętnie przyjmie ich zagraniczne inwestycje i miejsca pracy. W ten sposób jest utrwalany, ukształtowany historycznie jeszcze w epoce kolonialnej, podział na państwa biedne i bogate⁹.

Od dawna trwają dyskusje o wpływie wielkich KTN na ubóstwo. Jak zauważyła S. Tickell z Oxfam, prawidłowo nadzorowane inwestycje KTN mogą znacznie przyczynić się do rozwoju państwa, natomiast te same inwestycje zarządzane źle, powodują pogłębienie się ubóstwa i niszczenia środowiska przyrodniczego¹⁰. Choć Oxfam dostrzega potencjał KTN w redukowaniu biedy, to jednak jej stanowisko w tej kwestii jest następujące:¹¹

- wprawdzie KTN tworzą miejsca pracy, ale często są to złe miejsca pracy – w których dochodzi do łamania praw człowieka wobec zatrudnionych;
- wprawdzie praca w KTN włącza ubogich pracowników do łańcucha tworzenia wartości, jednak nie potrafią oni zdobyć efektywnie tej wartości dla siebie;
- korzyści, jakie ubodzy mają z działalności KTN, są nierówno dystrybuowane i przyczyniają się do pogłębiania nierówności;
- często KTN wstrzymują transfer technologii, przez co ubodzy pracownicy tkwią na stanowiskach wytwarzających niewielką wartość i nadal otrzymują niskie wynagrodzenie;
- często KTN pogłębiają ubóstwo, prowadząc agresywny marketing i reklamę produktów, których ubodzy potrzebują w niewielkim stopniu;
- z powodu zbyt elastycznych standardów branżowych KTN przyczyniają się do degradacji środowiska przyrodniczego;
- wprawdzie KTN inwestują w ubogich państwach, ale często wymuszają przy tym od rządów zwolnienia podatkowe oraz odstępowanie od konieczności przestrzegania standardów ochrony środowiska i innych norm, prowadząc do pogarszania sytuacji tamtejszych społeczeństw.

⁸ R. Sobków, *Etyczne dylematy w zarządzaniu przedsiębiorstwem w branży lekkiej*, w: *Etyczne dylematy na rynku tekstylny-odzieżowym*, red. M. Malinowska-Olszowy, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 89.

⁹ A. Lubbe, *Globalizacja i regionalizacja we współczesnej gospodarce światowej*, w: *Rozwój w dobie globalizacji*, red. A. Bąkiewicz, U. Żuławska, PWE, Warszawa 2010, s. 43.

¹⁰ C. Smith, R. Crawford, *Unilever i Oxfam: zrozumienie jak biznes wpływa na ubóstwo*, w: *Odpowiedzialność biznesu. Teoria i praktyka*, red. C. Smith, G. Lenssen, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2009, s. 288.

¹¹ *Ibidem*, s. 292.

Jak wynika z tabeli 1, chociaż działanie KTN przynosi wiele pozytywnych skutków dla rozwoju gospodarki światowej, to jednak niepokojące jest, że ich wzrastająca siła wywiera intensywne oddziaływanie na środowisko międzynarodowe w coraz większym stopniu wykraczające poza sferę ekonomiczną. To właśnie KTN mają decydujący wpływ na proces globalizacji, jego przebieg, wymiar oraz skutki – zarówno te pozytywne, jak i negatywne.

Tabela 1. Główne korzyści i zagrożenia związane z rozwojem KTN

Korzyści	Zagrożenia
Główny dostarciciel kapitału dla państw rozwijających się	Upadek przedsiębiorstw lokalnych i krajowych, co w długim okresie może nawet hamować rozwój danego państwa
Dzięki nim powstaje wiele nowoczesnych rozwiązań technicznych	Ujednocianie gustów konsumentów zagraża tradycji i kulturze narodowej
Pobudzają wzrost i efektywność gospodarczą	Degradacja środowiska naturalnego
Zmniejszają bezrobocie, tworząc miejsca pracy	Odbierają państwom władzę nad rynkiem
Inwestycje mające na celu poprawę stanu środowiska przyrodniczego	Zagrożenie dla suwerenności i bezpieczeństwa ekonomicznego, zwłaszcza w przypadku państw słabiej rozwiniętych
Wzrost dobrobytu społecznego w skali globalnej	Manipulowanie potrzebami i gustami konsumentów
Wzrost gospodarczy i rozwój stosunków między państwami	Oslabianie suwerenności ekonomicznej państw
Stwarzanie pracownikom rozwoju zawodowego	Łamanie praw człowieka
Wzrost jakości wyrobów	Unikanie płacenia podatków
Wzrost gospodarczy w państwach rozwijających się	Unikanie płacenia ubezpieczeń zdrowotnych pracownikom
Wprowadzanie nowoczesnych struktur organizacji, zarządzania i marketingu	Ograniczanie wydatków na usuwanie powodowanych przez siebie zanieczyszczeń
Tworzenie marek	
Transfer technologii do państw rozwijających się	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Malinowska-Olszowy, *Mechanizmy działania korporacji transnarodowych w przemyśle tekstylny-odzieżowym*, w: *Etyczne dylematy na rynku tekstylny-odzieżowym*, red. M. Malinowska-Olszowy, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 113–114; J. Stiglitz, op.cit., s. 202.

W ciągu ostatnich dziesięciu lat aż dwie trzecie KTN z listy „Fortune 500” było zamieszanych w skandale dotyczące nielegalnych i nieetycznych działań, m.in. w związku ze sweatshopami i kreatywną księgowością (zawyżanie wyników, zaniżanie długów, preparowanie ksiąg finansowych). Te same firmy, które były często pionierami we wdrażaniu zasad rozwoju zrównoważonego na swoich rynkach macierzystych, w krajach goszczących – zwłaszcza tranzycyjnych i rozwijających się – często są oskarżane o nieprzestrzeganie ustanowionych przez siebie standardów

społecznych¹². Pociągnęło to za sobą spadek zaufania opinii publicznej, w wielu państwach i tak niechętniej KTN. Kryzys finansowy w latach 2007–2009, spowodowany przez duże międzynarodowe banki, a rozszerzający się stopniowo także na inne sektory gospodarki, dodatkowo pogorszył wizerunek KTN.

Na jeden czy dwa przykłady niewłaściwego postępowania KTN można by było nie zwracać uwagi, ale jest rzeczą oczywistą, że takie problemy mają charakter systemowy. Dla wielu ludzi KTN, zwłaszcza produkcyjne, są symbolem wszystkiego co złe w globalizacji. Pierwotną przyczyną jest oczywista – KTN działają w sferze biznesu, w której „robi się pieniądze”, a nie spełnia dobre uczynki. Po drugie, problem stanowi ograniczona odpowiedzialność, która określa istotę KTN. Są one wielkimi przedsiębiorstwami i niejednokrotnie bardzo trudno ustalić, kto jest odpowiedzialny za konkretne decyzje – poszczególne jednostki ani nie zgarniają pełnej wartości przyrostu zysków, będącego owocem podjętych przez nie dobrych decyzji, ani nie płacą pełnych kosztów społecznych swoich złych decyzji – menedżerom łatwo ukryć się za parawanem KTN. Co więcej, ograniczona odpowiedzialność KTN powoduje, że nie ponoszą one kosztów zewnętrznych (*external costs*) swojej działalności gospodarczej¹³. Na tym polega zarówno potęga KTN, jak i ich słabość. Poczucie siły nazbyt często zachęca je niestety do działań niewłaściwych¹⁴. Wielkość KTN i rozmiar ubóstwa w państwach rozwijających się mogą prowadzić, i wielokrotnie doprowadziły, do poważnych problemów. Państwa rozwijające się potrzebują miejsc pracy, które przynoszą z sobą KTN, nawet jeśli jest to szkodliwe dla środowiska lub zdrowia pracowników, a KTN często wykorzystują ten brak równowagi sił.

1.2. Neokolonializm ekologiczny

KTN, przyczyniające się do nadmiernej materiałochłonności gospodarki przez kreowanie sztucznych potrzeb oraz wytwarzanie produktów o krótkim cyklu życia i jednorazowych, obarczane są winą za postępującą degradację środowiska przyrodniczego¹⁵. Równocześnie proces globalizacji sprawił, że rosnące w siłę KTN mają

¹² J. Nakonieczna, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa 2008, s. 48.

¹³ Zob. m.in. P. Jeżowski, *Podstawy regulacji środowiska i zdrowia*, w: *Metody szacowania korzyści i strat w dziedzinie ochrony środowiska i zdrowia*, red. P. Jeżowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 15–16).

¹⁴ J. Stiglitz, *op.cit.*, s. 203–207.

¹⁵ Do powstania negatywnych trendów ekologicznych przyczyniły się jednak nie tylko produkcyjne KTN, lecz przede wszystkim szybki postęp techniczny oraz rosnąca liczba ludności. Oba te czynniki są bowiem źródłem rosnącej presji antropogenicznej na środowisko przyrodnicze. Presja ta doprowadziła do ogromnej degradacji środowiska, spowodowanej przekroczeniem zarówno jego zdolności asymilacyjnej, jak i granicy odnawialności.

swoje filie w państwach, w których obowiązują odmienne regulacje prawne, w tym wymogi dotyczące ochrony środowiska przyrodniczego, a społeczeństwo ma różną siłę oddziaływania na sektor biznesu. Ta luka w standardach ochrony środowiska między państwami wysoko rozwiniętymi i rozwijającymi się może przyczynić się do tworzenia tzw. oaz zanieczyszczeń (*pollution havens*), gdyż zachęca do przesuwania „brudnych” przemysłów do państw o niższych normach ochrony środowiska¹⁶. Dzieje się to zgodnie z mikroekonomiczną zasadą minimalizacji kosztów.

Konsekwencją takich działań produkcyjnych KTN jest bezkarne zanieczyszczanie wody, ziemi i powietrza, eksploatacja zasobów mineralnych, oderwanie od korzeni rdzennej ludności, stosowanie zbyt łagodnego prawa pracy oraz lokowanie ryzykownych produkcji i technologii w państwach rozwijających się. Przenoszenie ekologicznie uciążliwej produkcji do państw o niższych standardach i regulacjach środowiskowych oznacza również międzynarodowe przemieszczanie się (transfery) emisji zanieczyszczeń oraz ogranicza możliwości rozwiązywania globalnych problemów ekologicznych. Wiąże się to z przerzuceniem ryzyka ekologicznego na słabszych partnerów i niemal zawsze powoduje pogorszenie jakości środowiska w państwie, gdzie mają miejsce takie „brudne” bezpośrednie inwestycje zagraniczne. S. Czaja definiuje neokolonializm ekologiczny (ekoimperializm) jako zjawiska ekonomiczne i polityczne, polegające na lokowaniu w państwach rozwijających się przez firmy pochodzące z państw rozwiniętych przestarzałych technologii produkcyjnych, deponowaniu odpadów i zanieczyszczeń, których utylizacja jest w państwach rozwiniętych kosztowna, nadmiernej eksploatacji surowców znajdujących się na obszarze państw rozwijających się, przy ich niskiej cenie lub nakładaniu przez państwa rozwinięte dodatkowych zobowiązań ekologicznych, utrudniających rozwój społeczno-ekonomiczny państw rozwijających się, bez odpowiedniego wsparcia logistycznego i finansowego. Z drugiej jednak strony ten postępujący proces może wywoływać wiele groźnych konsekwencji ekonomicznych i społeczno-politycznych również dla państw rozwiniętych¹⁷.

Zdaniem T. Żylicza w rozważaniach na temat migracji „brudnych przemysłów” z państw rozwiniętych do państw rozwijających się trzeba również wziąć pod uwagę fakt, że państwa biedne domagają się inwestycji przemysłowych, choćby to były nawet przemysły mineralne i chemiczne, likwidowane w państwach wysoko rozwiniętych ze względów ekologicznych. Ponadto uważa on, że nie da się rzetelnie udowodnić hipotezy o występowaniu tego typu migracji, można bowiem wskazać

¹⁶ T. Tietenberg, *Environmental economics and policy*, Pearson Addison Wesley, New York 2004, s. 440.

¹⁷ S. Czaja, *Wpływ współczesnego neokolonializmu ekologicznego na globalizację problemów środowiskowych*, w: *Ochrona środowiska a procesy integracji i globalizacji*, red. A. Budnikowski, M. Cygler, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, s. 11.

przykłady lokalizacji brudnych przemysłów zarówno w państwach biednych, jak i bogatych¹⁸.

1.3. Łamanie praw człowieka

KTN w swojej działalności produkcyjnej wykorzystują różnice występujące zarówno w geograficznym rozmieszczeniu czynników produkcji, jak i w polityce ekonomicznej poszczególnych państw. Tym samym mają znaczący wpływ (negatywny i pozytywny, bezpośredni i pośredni) na przestrzeganie praw człowieka. Jest on widoczny przede wszystkim w państwach rozwijających się, gdzie wiele przedsiębiorstw (zwłaszcza z branż konsumpcyjnych – odzieżowej czy obuwniczej), w poszukiwaniu tańszej siły roboczej i mniej restrykcyjnych przepisów, przeniosło swoją produkcję, stając się niejednokrotnie najważniejszym pracodawcą w tych regionach. W ten sposób, z jednej strony, internacjonalizacja łańcucha dostaw przyczyniła się do rozmycia odpowiedzialności za łamanie przepisów państw goszczących – zwłaszcza regulacji z zakresu prawa pracy i ochrony praw konsumentów, z drugiej zaś – silna pozycja przedsiębiorstw pozwala na wymuszanie na rządach państw goszczących ograniczenia kontroli ich działalności. Nie bez znaczenia jest też fakt, że same rządy niejednokrotnie dopuszczają się zaniedbywania praw człowieka¹⁹.

Postawa unikania przez KTN zobowiązań w obszarze praw człowieka (szczególnie nieprzestrzegania praw pracowniczych) przyczyniła się do wielu nadużyć i przykładów łamania tych praw nie tylko przez same KTN, ale także przez ich lokalnych dostawców i kooperantów. Praca w nadgodzinach, po siedem dni w tygodniu, nieprzestrzegane przepisy BHP, dyskryminacja i poniżanie kobiet, zwalnianie za działalność w związkach zawodowych, zatrudnianie dzieci – to standardy pracy obowiązujące w wielu fabrykach należących do KTN, zlokalizowanych w państwach Południa. Zgodnie z raportem *A Risky Business? Managing core labour standards in company supply chains*, 45% badanych firm nadal nie prowadzi polityki i nie ma systemów zarządzania, które zapewniłyby utrzymanie standardów Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP, International Labour Organization – ILO), względem wszystkich pracowników w łańcuchu dostaw²⁰. Wiele przykładów dotyczących tych zjawisk znajduje się choćby w książkach J. Bakana *Korporacja*²¹ czy też N. Klein

¹⁸ T. Żylicz, *Ekonomia środowiska i zasobów naturalnych*, PWE, Warszawa 2004, s. 173.

¹⁹ J. Nakonieczna, op.cit., s. 79–80.

²⁰ A. Paluszek, *Odpowiedzialność w globalnym łańcuchu dostaw*, w: *Raport. Odpowiedzialny biznes w Polsce 2009. Dobre Praktyki*, FOB, Warszawa 2010, s. 11.

²¹ J. Bakan, *Korporacja. Patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Wydawnictwo Lepsi Świat, Warszawa 2006.

*No logo*²². Coraz częstsze przypadki łamania praw człowieka i pracownika przez KTN stały się w ostatnich latach przedmiotem ostrej krytyki społecznej oraz bojkotu konsumenckiego, uświadamiając tym samym opinii publicznej wagę problemu.

Trzeba zauważyć, że chociaż wiele KTN przestrzega regulacji rządowych w zakresie płac pracowniczych, często jednak nie oznacza to zapewnienia godnego poziomu życia pracownikom. KTN, ustalając minimalne płace dla pracowników, opierają się na definicjach pracy minimalnej określonej przez rząd danego państwa. Zdarza się, że kwota ta jest znacząco niższa niż minimum potrzebne do godnego życia. Dane wskazują, że w takich państwach, jak Bangladesz (uważany za kraj, w którym siła robocza jest najgorzej opłacana na świecie), płaca pracowników nie wzrosła od 1994 do 2006 r., co przy inflacji oznacza, że zmalała o połowę²³. Historia przemysłu tekstylnego-odzieżowego w Bangladeszu jest idealną ilustracją procesu, jaki zachodził w gospodarce światowej. Alokacja produkcji do państw globalnego Południa wydawała się idealnym rozwiązaniem na promowanie rozwoju zarówno przedsiębiorstw z państw bogatej Północy, jak i słabszego ekonomicznie, lecz posiadającego tanią siłą roboczą, Południa. Obecnie eksport tekstyliów stanowi gros PKB tego niewielkiego państwa, gdzie przemysł odzieżowy zatrudnia około 2 mln ludzi. Brak zainteresowania przedsiębiorców i konsumentów zachodnich warunkami, w jakich pracują ludzie szyjący kupowane przez nich ubrania, powoduje zachowanie *status quo*. Powszechna ignorancja i samozadowolenie społeczeństw bogatej Północy, brak pytań, monitoringu, chęci dowiedzenia się, w jakich warunkach produkowane są dobra przez nich konsumowane, jest cichą zgodą na naruszenia, często wymuszane przez krótkie terminy dostaw i rosnącą konkurencję²⁴. KTN, coraz częściej budujące swój wizerunek firm społecznie odpowiedzialnych (co ma na celu zdobycie nowych i przywiązanie obecnych klientów), zapominają o tym, co najważniejsze, czyli realnym zobowiązaniu wobec całej społeczności, wśród której funkcjonują, a nie tylko społeczeństwa w wysokorozwiniętym państwie macierzystym.

Wina, jaką ponoszą produkcyjne KTN za złą sytuację pracowników w państwach Południa, zdaniem wielu jest kwestią dyskusyjną²⁵. Jednakże bez względu na wynik tej dyskusji nie należy zapominać, że idea odpowiedzialnego biznesu nakłada na przedsiębiorców obowiązek prowadzenia działalności gospodarczej w sposób, który przyczynia się zarówno do dbałości o interes własny (pomnażanie

²² N. Klein, *No logo*, Świat Literacki, Warszawa 2004.

²³ *Ofiary mody. Prawdziwa cena tanich ubrań w Tesco, Asdzie i Primarku. Raport*, PAH, Toruń 2007, passim, www.modnieietycznie.pl/download.php?plik=20 (4.01.2011).

²⁴ A. Paluszek, op.cit., s. 11.

²⁵ M. Roszkowska-Śliż, *Rozwój społecznej odpowiedzialności biznesu w przemyśle odzieżowym na przykładzie Sri Lanki*, w: *Etyczne dylematy na rynku tekstylnego-odzieżowym*, red. M. Malinowska-Olszowy, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 65.

zysku przedsiębiorstwa), jak i do ochrony oraz pomnażania dobrobytu społecznego²⁶. Ze względu na swoje rosnące znaczenie sektor biznesu ma dzisiaj obowiązek uczestniczyć w rozwiązywaniu światowych problemów, a czasami jest wręcz jedyną instancją zdolną faktycznie wpłynąć na niektóre z nich.

2. Ruch *Fair Trade*

Gdy stało się jasne, że korzyści płynące ze wzrostu obrotów handlowych nie rozkładają się równo między państwami i innymi interesariuszami, a zwłaszcza że udział niektórych z państw (i grup społecznych) ulega marginalizacji, podjęto działania na rzecz zrównoważenia korzyści dla poszczególnych stron. Środkami skutecznego osiągnięcia celu mają być działania na rzecz stopniowego ograniczenia hegemonii państw i KTN z bogatej Północy, otwierania rynków dla partnerów z Południa, a wreszcie walka z niesprawiedliwymi praktykami handlowymi, które przez klasyczny wyzysk utrzymują w nędzy miliony ludzi²⁷. Chodzi zatem nie tyle o doraźną, finansową pomoc rozwojową i charytatywną, kierowaną przez najbogatsze państwa świata, ile o pomoc we włączeniu państw rozwijających się do głównego nurtu gospodarki światowej (współpraca na rzecz rozwoju) i możliwość osiągnięcia przez nie zysków z wymiany międzynarodowej²⁸. Jedną z form pomocy rozwojowej udzielanej społecznościom państw słabo rozwiniętych jest coraz szerzej rozpropagowana inicjatywa *Fair Trade* (sprawiedliwy handel).

Fair Trade to zorganizowany ruch społeczny skupiający świadomych konsumentów, organizacje pozarządowe i firmy zaangażowane w handel międzynarodowy. Jego celem jest likwidacja społecznego i ekonomicznego zmarginalizowania ubogich producentów z globalnego Południa, co ma służyć wyeliminowaniu ubóstwa i promocji koncepcji rozwoju zrównoważonego. *Fair Trade* nie jest formą pomocy charytatywnej czy humanitarnej, lecz postuluje alternatywny model handlu – trwałe, bezpośrednie relacje między lokalnymi wytwórcami z ubogich państw globalnego Południa a konsumentami żyjącymi w dostatnich państwach Północy. Idea *Fair Trade* wykorzystuje zatem podejście rynkowe do poprawy sytuacji społeczeństw państw rozwijających się, jednak jest ona przeciwieństwem wolnego handlu,

²⁶ M. Rybak, *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 28.

²⁷ Zob. J. Stiglitz, op.cit., s. 91, 101–104.

²⁸ Zob. J. Sachs, *Nasze wspólne bogactwo. Ekonomia dla przeludnionej planety*, WN PWN, Warszawa 2009, s. 225–230; J. Sachs, *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, WN PWN, Warszawa 2006, s. 247, 268–269.

ponieważ zapewnia im równe szanse w handlu (w stosunku do subwencjonowanych produktów rolnych państw rozwiniętych), a więc dostęp do bogatych rynków państw Północy na sprawiedliwych warunkach.

Pierwsza międzynarodowa definicja *Fair Trade* została sformułowana w 1999 r. przez FINE²⁹ – utworzoną w 1998 r. nieformalną platformę współpracy, zajmującą się koordynacją i harmonizacją działań sieci członkowskich, w tym lobbieniem na rzecz sprawiedliwego handlu. Do FINE należą cztery główne organizacje sieciowe działające na rzecz sprawiedliwego handlu: Fairtrade Labelling Organizations International – FLO, International Fair Trade Association – IFAT (teraz World Fair Trade Organization – WFTO), Network of European Worldshops – NEWS! oraz European Fair Trade Association – EFTA. Według definicji FINE sformułowanej w 2001 r. *Fair Trade* to partnerstwo w handlu, opierające się na dialogu, przejrzystości i szacunku, które dąży do większej równości w handlu międzynarodowym. Przyczynia się ono do rozwoju zrównoważonego, oferując lepsze warunki handlowe i broniąc praw marginalizowanych producentów i pracowników globalnego Południa. Organizacje *Fair Trade*, przy wsparciu świadomych swoich wyborów konsumentów, aktywnie angażują się we wspieranie producentów, podnoszenie świadomości społeczeństwa i prowadzenie kampanii na rzecz zmian w regułach i praktykach konwencjonalnego handlu międzynarodowego³⁰. Jak wynika z definicji FINE, działania *Fair Trade* są prowadzone w dwóch uzupełniających się dziedzinach – działalności handlowej, uwzględniającej zasady etyczne, wspierającej producentów i pracowników z państw Południa, oraz inicjatywach prowadzących do budowania świadomości konsumenckiej w państwach Północy.

Całe przedsięwzięcie *Fair Trade* może funkcjonować dzięki dwóm wchodzącym w jego skład grupom – z jednej strony są to organizacje importerskie w państwach wysoko rozwiniętych, z drugiej – federacje zrzeszające drobnych rolników i rzemieślników w Afryce, Ameryce Południowej i Azji. To porozumienie i współpraca między nimi, czego wyrazem było powstanie IFTA, jest istotą całej inicjatywy. *Fair Trade* nie jest centralnie zarządzaną siecią poszczególnych placówek, ale zbiorem autonomicznych organizacji, zachowujących swoją odrębność, zgadzających się jednak na przestrzeganie wspólnych standardów dotyczących dystrybuowanych produktów. Wymagania, jakie *Fair Trade* stawia produktom, umożliwiają organizacjom sprawiedliwego handlu oraz innym stosującym praktyki sprawiedliwego

²⁹ Skrót FINE pochodzi od pierwszych liter nazw organizacji, które stworzyły to porozumienie (W. Spirowski, *Sprawiedliwy Handel. Solidarność na sklepowych półkach*, w: *Rozwój w dobie globalizacji*, red. A. Bąkiewicz, U. Zuławska, PWE, Warszawa 2010, s. 369).

³⁰ *A Charter of Fair Trade Principles*, World Fair Trade Organization and Fairtrade Labelling Organizations International, January 2009, s. 6, www.fairtrade-advocacy.org/images/stories/publications/ftao_charter_of_fair_trade_final_en.pdf (4.01.2011).

handlu, rozszerzenie zasięgu i wpływu ich działań, a także demonstrację i wyrażanie wobec rządów i decydentów publicznego poparcia dla zmian w zasadach handlu międzynarodowego.

Według *Karty Zasad Sprawiedliwego Handlu (A Charter of Fair Trade Principles)*, opublikowanej przez WFTO i FLO w styczniu 2009 r., do najważniejszych zasad, specyficznych i nierozzerwalnie związanych z celami rozwojowymi tego ruchu, należą³¹:

- dostęp do rynku dla producentów marginalizowanych;
- zrównoważone i sprawiedliwe relacje handlowe (uwzględnianie wszelkich kosztów produkcji – bezpośrednich i pośrednich, np. ochronę zasobów naturalnych oraz ustanawianie długoterminowych relacji handlowych);
- budowanie i wzmacnianie zdolności produkcyjnej (pomoc dla wytwórców w lepszym zrozumieniu warunków i tendencji rynkowych oraz w rozwijaniu wiedzy, umiejętności i zasobów);
- podnoszenie świadomości i poparcia wśród konsumentów (aktywne wspieranie ruchu *Fair Trade* polegające na kupowaniu oznaczonych ich logo produktów, pytaniu o nie w sklepach i promowaniu ich w swoim środowisku);
- sprawiedliwy handel jako „umowa społeczna” (kupujący zgadzają się płacić więcej niż tego wymaga rynek konwencjonalny, w zamian za co producenci z globalnego Południa wykorzystują korzyści czerpane ze sprawiedliwego handlu do poprawy warunków społecznych i ekonomicznych najbardziej pokrzywdzonych członków ich organizacji).

W *Karcie Zasad Sprawiedliwego Handlu* podkreśla się także pozytywny wymiar idei *Fair Trade* w odniesieniu do praw pracowniczych. W ramach tego ruchu przestrzegane są bowiem standardy pracy zgodne np. z konwencjami MOP, które choć szeroko uznawane, są powszechnie łamane w państwach Południa. Ruch ten stara się więc oddziaływać na ukryte przyczyny ubóstwa nie tylko przez usuwanie symptomów (kontrola realizacji standardów w obrębie producentów indywidualnych i całych łańcuchów dostaw), lecz także przez nowe formy relacji handlowych³².

Wszystkie produkty *Fair Trade* pochodzą od producentów stosujących zasady sprawiedliwego handlu. Są one sprzedawane i wprowadzane na rynek za pomocą dwóch odmiennych, lecz uzupełniających się kanałów. Dwie organizacje, które reprezentują różne podejścia do sprawiedliwego handlu, opracowały na kanwie tych zasad niezależne, wiarygodne i weryfikowalne systemy standaryzacji. WFTO wypracowało standardy (*Sustainable Fair Trade Management System*), które muszą spełniać organizacje sprawiedliwego handlu zajmujące się dystrybucją produktów

³¹ Ibidem, s. 7–8.

³² Ibidem, s. 8–10.

Fair Trade przez zintegrowany łańcuch dostaw. Misja i działania tych organizacji w całości oparte są na idei sprawiedliwego handlu, którą wykorzystują jako narzędzie służące wsparciu i rozwojowi pokrzywdzonych producentów i redukcji ubóstwa na globalnym Południu, a swoją działalność handlową łączą z kampaniami informacyjnymi. Natomiast FLO stworzyło system certyfikacji *Fairtrade (Fairtrade-Certified)*, oparty na standardach produkcji i wymiany handlowej, w odniesieniu do konkretnych produktów³³.

Standardy *Fairtrade* dzielą się na ogólne i specyficzne dla poszczególnych produktów. Opierają się na następujących kryteriach, których spełnienie jest wymagane zarówno od producentów z państw rozwijających się, jak i od bezpośrednich nabywców ich produktów³⁴:

- cena minimalna (stała cena, wyższa od warunków rynkowych, ustalona tak, aby zapewniać rolnikowi zwrot kosztów produkcji i godziwe wynagrodzenie, różni się w zależności od produktu i regionu świata);
- dodatkowa premia na rzecz społeczności lokalnej (wypłacana corocznie dla zrzeszenia producentów *Fair Trade*, kształtuje się w zależności od ilości sprzedanych produktów, służy wzmocnieniu pozycji drobnych producentów i rozwojowi całej społeczności lokalnej przez różne projekty, np. budowę szkół, studni, wodociągów i dróg, ośrodków zdrowia i wyposażanie ich);
- demokratyczny system podejmowania decyzji w ramach wspólnot (wszyscy członkowie organizacji producenckiej, także kobiety, mają głos w podejmowaniu decyzji, np. o przeznaczeniu premii i podziale zysków);
- możliwość otrzymania zaliczki lub kredytowania (system sprzedaży *Fair Trade* wymaga od importerów częściowego prefinansowania nabywanych produktów, co umożliwia producentom podjęcie wymaganych inwestycji i opłacenie siły roboczej jeszcze przed faktyczną sprzedażą);
- umowy długoterminowe (zabezpieczenie kontraktu handlowego – umożliwiające producentom stabilizację życia, długoterminowe planowanie i rozwój oraz oparcie produkcji na zasadach *sustainable development*);
- mniejsza liczba pośredników (dla producentów oznacza możliwość uzyskania zaliczki i płatności z góry, pozyskanie informacji na temat wymogów rynku zbytu ostatecznego produktu, gwarancję ceny minimalnej; w przypadku kupca – zapewnia mu produkt o najwyższej jakości, prosto od producenta, poza tym mniej pośredników oznacza niższą cenę ostateczną);

³³ Ibidem, s. 11.

³⁴ *Aims of Fairtrade standards*, www.fairtrade.net/aims_of_fairtrade_standards.html (3.01.2011); J. Kwiecień, *Dwie strony fair trade*, w: *Fair Trade w globalizującej się gospodarce*, red. K. Żukrowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 163–166.

- odpowiednie warunki socjalne (godziwe płace, wolność zrzeszania się, bezpieczeństwo i ochrona zdrowia, ochrona praw kobiet, zakaz dyskryminacji, zakaz pracy przymusowej i niewykorzystywanie pracy dzieci);
- przestrzeganie standardów środowiskowych (minimalizowanie oddziaływania na środowisko, ograniczanie użycia w rolnictwie środków chemicznych, wycinania lasów, zanieczyszczania środowiska odpadami i nadmiernego zużycia energii, zakaz stosowania GMO, naturalne i ekologiczne metody upraw)³⁵.

Produkty ze znakiem certyfikacyjnym *Fairtrade* muszą być certyfikowane na każdym etapie obrotu od producenta do gotowego do konsumpcji wyrobu, aby zagwarantować konsumentom, że produkt rzeczywiście spełnia standardy *Fair Trade*. Certyfikaty wydają organizacje certyfikujące, np. FLO-CERT, a system certyfikacji jest niezależny i zgodny z normami ISO³⁶.

Obecnie istniejące standardy obejmują 20 grup produktów, m.in.: banany, cukier, herbatę, kakao, kawę, komosę ryżową, miód, owoce suszone, owoce i warzywa świeże, soki, orzechy i ziarna oleiste, zioła i przyprawy, ryż, kwiaty cięte i rośliny ozdobne, bawełnę, piłki sportowe, złoto, rękodzieło³⁷. W przypadku takich produktów, jak lody, czekolada, dżemy, wino, piwo i wódka, istnieją oddzielne kryteria przyznawania certyfikatu *Fairtrade*, tzn. znacząca część ich półproduktów musi być wytworzona w tym systemie. Natomiast w przypadku piłek sportowych – pierwszego produktu *Fairtrade* niebędącego żywnością – zasady odnoszą się tylko do warunków pracy i handlu. FLO stopniowo ustala wytyczne dla kolejnych produktów pochodzących z państw rozwijających się³⁸.

W 2009 r. liczba certyfikowanych organizacji sieciowych, zrzeszających producentów respektujących ideę sprawiedliwego handlu, wynosiła 827 i wzrosła o 63% w stosunku do 2005 r. Organizacje te pochodziły z 60. państw i zatrudniały łącznie 1,23 mln robotników, przede wszystkim w Afryce i na Środkowym Wschodzie (780 tys.)³⁹. W 2009 r. liczba licencji przyznanych firmom sprzedającym produkty certyfikowane przez *Fair Trade* wyniosła 2849, przy wzroście w stosunku do roku poprzedniego o 8%⁴⁰. W 2009 r. w ponad 70. państwach sprzedano około 27 tys. pro-

³⁵ Ruch *Fair Trade* wpływa również korzystnie na stan środowiska przyrodniczego. Bardzo często certyfikat *Fair Trade* jest łączony z certyfikatem upraw ekologicznych, gdyż dzięki temu producenci otrzymują wyższą cenę. Ponadto bardzo często w ramach projektów rozwoju terenów należących do wspólnoty finansowane są programy zalesiania oraz szkolenia dotyczące recyklingu.

³⁶ *Certification Process*, www.flo-cert.net/flo-cert/main.php?id=82 (3.01.2011).

³⁷ *All standards*, www.fairtrade.net/all_standards.html (3.01.2011).

³⁸ J. Kwiecień, op.cit., s. 162–163.

³⁹ *Growing Stronger Together. Annual Report 2009–10*, Fairtrade Labelling Organizations International, s. 14, www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/FLO_Annual-Report-2009_komplett_double_web.pdf (3.01.2011).

⁴⁰ *Ibidem*, s. 2.

duktów *Fair Trade* o łącznej wartości około 3,4 mld euro. Mimo ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego wartość globalnej sprzedaży detalicznej wzrosła w 2009 r. w stosunku do roku poprzedniego o 15%, najszybciej w Kanadzie (66%), Finlandii (60%) oraz Australii i Nowej Zelandii (58%). Największy rynek sprzedaży produktów sprawiedliwego handlu znajduje się w Wielkiej Brytanii (26% całego rynku *Fair Trade* w 2009 r.) i Stanach Zjednoczonych (25%)⁴¹.

Wzrost sprzedaży certyfikowanych produktów spowodowany jest przede wszystkim wzrostem popytu. Coraz więcej dużych sieci sklepów jest zainteresowanych dystrybucją towarów posiadających certyfikat *Fairtrade*. Prawie 72% sklepów na świecie oferujących produkty *Fair Trade* to właśnie sklepy wielkopowierzchniowe, które zapewniają większą dostępność towarów i możliwość bezpośredniego porównania produktów *Fair Trade*, ekologicznych oraz standardowych, w związku z czym klienci mogą chętniej wybierać produkty gwarantujące producentom odpowiednią cenę⁴². Produkty z takim logo można obecnie znaleźć w 55 tys. supermarketów na terenie całej Europy, a ich udział w rynku stał się w niektórych państwach znaczący, np. w Szwajcarii około 47% wszystkich bananów, 28% kwiatów oraz 9% cukru nosi znak certyfikacyjny *Fairtrade*. W Wielkiej Brytanii, gdzie krajowy rynek jest ośmiokrotnie większy niż w Szwajcarii, certyfikowane produkty zdobyły 5% rynku cukru, 5,5% rynku bananów oraz 20% rynku kawy mielonej⁴³. Organizacje sprawiedliwego handlu tworzą obecnie mały, ale znaczący i dynamicznie rozwijający się rynek alternatywny o udziale w światowym handlu wynoszącym mniej niż 1%⁴⁴. *Fair Trade* ma szansę stać się bardzo ważnym podmiotem w co najmniej kilku branżach – przede wszystkim w handlu kawą, herbatą, produktami tworzonymi na bazie kakao czy niektórymi owocami, w kilku segmentach rynku *Fair Trade* już dziś odgrywa zasadniczą rolę. Świadomość marki *Fairtrade* wśród konsumentów niektórych państw przekroczyła 80%⁴⁵.

Chociaż ruch *Fair Trade* ma na celu przeciwdziałanie negatywnym efektom zewnętrznym globalizacji oraz działalności KTN, to zaczyna on być wykorzystywany przez KTN. Jest to możliwe, gdyż certyfikacja dotyczy bezpośrednio danego produktu, a nie całej firmy. Dlatego firma Nestlé, jako jeden z głównych eksporterów kawy z państw ubogich, wraz z kilkoma innymi gigantami kawowymi oskarżana

⁴¹ Ibidem, s. 12.

⁴² P. Czerpak, *Duńska wizja fair trade*, w: *Fair Trade w globalizującej się gospodarce*, red. K. Żukrowska, OW SGH, Warszawa 2010, s. 127.

⁴³ J. Grabowiecki, *Handel sprawiedliwy jako koncepcja zrównoważonych stosunków handlowych*, w: *Od koncepcji ekorozwoju do ekonomii zrównoważonego rozwoju*, red. D. Kielczewski, Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2009, s. 231–232.

⁴⁴ *Fairtrade*, www.eftc.org/?page_id=90 (3.01.2011).

⁴⁵ *Growing Stronger ...*, op.cit., s. 12.

o zaniżanie cen skupu surowca, czyli o działalność, z którą *Fair Trade* ma w swoim założeniu walczyć, mogła otrzymać certyfikat *Fair Trade* na kawę Nestlé Partners Blend⁴⁶. KTN wykorzystują znak *Fair Trade* do celów czysto marketingowych, tzn. wypuszczają na rynek kilka produktów z symbolem *Fair Trade*, budując tym samym etyczne oblicze własnej marki, jednak całą resztę produkcji prowadzą w sposób odbiegający od zasad przyświecających idei systemu. Często dochodzi także do stosowania podwójnych standardów – certyfikacja obejmuje producentów, ale nie obejmuje już przestrzegania praw pracowniczych w supermarketach czy sieciach kawowych, które sprzedają dany produkt *Fair Trade*.

Z drugiej strony, uznając poprawę sytuacji ubogich producentów Południa za priorytet, dopóki sprawiedliwie zarabiają, nie ma znaczenia, czy produkt sprzedaje Tesco, czy Starbucks⁴⁷. Ponadto ilość kawy, którą tak olbrzymie podmioty są w stanie kupić od producentów z ubogich regionów na odpowiednich zasadach, nie pozwala na łatwe odrzucenie ich propozycji. Należy także podkreślić, że bez zaangażowania KTN i sieci supermarketów ruch *Fair Trade* byłby skazany na jeszcze większą niszowość⁴⁸.

Włączanie w system *Fair Trade* dużych KTN jest kontrowersyjnym zagadnieniem, nie przez wszystkich jest pozytywnie widziane, a nawet uznawane za sprzeczne z ideą tego ruchu, który jest przecież wymierzony przeciwko polityce wielkich korporacji. Podstawowy zarzut polega na tym, że chociaż udział KTN może przyczynić się do szybkiego rozszerzenia rynku na towary *Fair Trade*, to jednak zagraża wielu aspektom kluczowym dla tej inicjatywy – trosce o interesy małych producentów i rozwijaniu alternatywnego podejścia do handlu i rozwoju – a w długim okresie także samej inicjatywie⁴⁹. Pytanie o formę współpracy *Fair Trade* z dużymi KTN jest zatem jednym z podstawowych dylematów stojących przed organizacjami zajmującymi się sprawiedliwym handlem⁵⁰. Jednak także same KTN powinny rozważyć włączanie do swojej oferty produktów ze znakiem *Fairtrade*, zadając sobie podobne pytanie, jak T. Hudghton – dyrektor ds. marketingu marki brytyjskiej sieci skle-

⁴⁶ W grudniu 2009 r. firma Nestlé ubiegała się o certyfikację *Fairtrade* dla batoników KitKat, które kilka miesięcy później stały się przyczyną skandalu. Koncern Nestlé, mimo deklaracji zerwania kontaktów, współpracował z nieetycznym dostawcą oleju palmowego do produkcji tych batoników, wyniszczającym lasy tropikalne w Indonezji będące siedliskiem orangutanów (K. Rączkowiak, *Batoniki Kit Kat z certyfikatem Fairtrade*, www.fairtrade.net.pl/fair-trade/batoniki-kit-kat-z-certyfikatem-fairtrade-4111.htm, 3.01.2011; P. Mączyński, *Greenpeace walczy z Nestlé o indonezyjskie lasy*, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,7786201,Greenpeace_walczy_z_Nestl%C3%A9_o_indonezyjskie_lasy.html, 3.01.2011).

⁴⁷ Kawę *Fair Trade* oferuje także część restauracji McDonald's, a w Polsce, na swoich stacjach – PKN Orlen.

⁴⁸ *Fairtrade*, op.cit.

⁴⁹ Zob. D. Reed, *What do Corporations have to do with Fair Trade? Positive and Normative Analysis from a Value Chain Perspective*, „Journal of Business Ethics”, vol. 86, Supplement 1, April 2009.

⁵⁰ W. Spirewski, op.cit., s. 377–378.

pów Co-operative Group: „Jeśli twierdzisz, że handel jakimś jednym produktem jest sprawiedliwy, to co można sobie pomyśleć o reszcie twojej oferty?”⁵¹.

Z pewnością *Fair Trade* nie rozwiąże wszystkich problemów ekonomicznych, z jakimi borykają się państwa Południa, i nie zastąpi panujących obecnie zasad handlu międzynarodowego. Nie jest też wystarczającą odpowiedzią na problemy rolników w państwach Południa, gdyż pomija problem subsydiowania rolnictwa w państwach wysoko rozwiniętych⁵². Co więcej, chociaż produkcja w ramach *Fair Trade* stale się rozwija, rośnie liczba wspólnot, a także asortyment oferowanych produktów, to jednak trzeba przyznać, że jest to działalność niszowa, która w krótkim okresie nie będzie miała znaczącego wpływu na sytuację społeczno-gospodarczą państw globalnego Południa. Trzeba także zauważyć, że często warunkiem ograniczającym sprzedaż produktów w ramach *Fair Trade* jest ich wyższa cena. Ruch *Fair Trade* może jednak stać się stałym i istotnym elementem globalnej gospodarki. System wprawdzie nie jest doskonały, ale ogromną jego zaletą jest niewątpliwie to, że pobudza lokalne społeczności w państwach ubogich do własnej inicjatywy i daje im, zamiast materialnej pomocy, możliwość własnej pracy za wynagrodzenie pozwalające na życie na godnym poziomie⁵³. Skrócenie łańcucha dostaw w handlu jest korzystne dla obu stron porozumienia i przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego na poziomie lokalnym w państwach Południa. Działania podejmowane na rzecz sprawiedliwego handlu należy uznać za formę pomocy rozwojowej skierowanej do najbiedniejszych regionów świata.

Podsumowanie

T. Friedman zauważył, że dzięki globalizacji świat stał się płaski – z bardziej niż kiedykolwiek wzajemnie powiązanymi różnymi częściami świata⁵⁴. Jednak, jak słusznie sprostował J. Stiglitz, świat pod wieloma względami stał się nawet mniej płaski. Państwa Azji Wschodniej umiały wykorzystać globalizację z pożytkiem dla siebie – ich sukces jest najlepszym dowodem tego, jakie korzyści może przynieść

⁵¹ A. Clarke, J. Brennan, S. Robertson, C. Voss, *Czekolada Fairtrade w Co-operative Group*, w: *Odpowiedzialność biznesu. Teoria i praktyka*, red. C. Smith, G. Lenssen, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2009, s. 568.

⁵² Jednakże w tej kwestii inicjatywa leży po stronie konsumentów, którzy płacą podwójnie – za droższą żywność (gdyż państwo nie dopuszcza tańszych produktów na rynek) oraz dotując rolników. Tak więc konsumenci mogą dokonać wyboru: przepłacać czy szukać produktów *Fair Trade*.

⁵³ W. Spirowski, op.cit., s. 377–378.

⁵⁴ T. Friedman, *Świat jest płaski. Krótka historia XXI wieku*, REBIS, Warszawa 2009.

globalizacja innym państwom rozwijającym się. Jednak dla niektórych spośród najuboższych państw świata reguły gry pogarszają ich i tak niekorzystną sytuację. Uzależnienie od pomocy instytucji i państw Północy, warunki uzyskania takiej pomocy, niesprawiedliwe porozumienia handlowe sprawiają, że nie są one w stanie wyjść z zakłętego kręgu ubóstwa (koła zastoju)⁵⁵. Państwa wysoko uprzemysłowione od dawna korzystają z surowców dostarczanych z rozwijającego się świata, ostatnio również z pochodzących stamtąd, niezwykle tanich wyrobów przemysłowych coraz wyższej jakości. Z drugiej strony jednak odczuwają także skutki nielegalnej imigracji i terroryzmu. Moralny obowiązek, ale i interes własny państw rozwiniętych, przemawia za tym, aby wsparły one wysiłki globalnego Południa na rzecz rozwiązywania występujących tam problemów. Bez wzrostu gospodarczego trudno będzie powstrzymać wybuchające konflikty w zdesperowanych ubogich społeczeństwach, powódź imigrantów, natomiast rozkwit w państwach rozwijających się stworzy mocny rynek dla dóbr i usług produkowanych w państwach wysoko uprzemysłowionych. Rozwój, większa stabilność i bezpieczeństwo w rozwijającym się świecie będą zatem przyczyniać się do większego rozwoju, stabilności i bezpieczeństwa w świecie rozwiniętym⁵⁶.

Najprawdopodobniej kryzys, który objął całą gospodarkę światową, przyniesie dalsze zmiany w zakresie ubożenia i bogacenia się pewnych grup społecznych i mieszkańców niektórych obszarów geograficznych. Beneficjentami kryzysu będą obywatele państw azjatyckich, które swe gospodarki oparły na wytwórczości, a nie na usługach finansowych. Jednakże pewne obszary globu, tradycyjnie zaniebane, stale pozostają na obrzeżach wzrostu. Prognozy do 2015 r. nie wskazują, aby np. w państwach afrykańskich nastąpiła nawet niewielka poprawa warunków życia i dokonał się choć nieznaczny skok cywilizacyjny⁵⁷.

Globalizacja wymusza zatem jakieś uporządkowanie światowego handlu i współpracy gospodarczej. Rozwoju społeczno-gospodarczego nie zapewniają same państwa czy sam rynek, lecz społeczeństwa zorganizowane w państwo i firmy funkcjonujące w warunkach gospodarki rynkowej. W proces nadawania globalizacji ludzkiej twarzy i rozwiązywania narastających zagrożeń cywilizacyjnych muszą się zatem włączyć także przedsiębiorstwa. Powinny one dążyć do projektowania swoich łańcuchów dostaw zgodnie z ideą rozwoju zrównoważonego, bowiem poprzez zarządzanie łańcuchami dostaw zmierzające do poprawy wyników społecznych, ekologicznych

⁵⁵ Zob. J. Hausner, *Zarządzanie publiczne*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2008, s. 368–389.

⁵⁶ J. Stiglitz, *op.cit.*, s. 64, 74–75, 118.

⁵⁷ A. Bocian, *Ekonomia, globalizacja a etyka*, w: *Ekonomia – polityka – etyka*, red. A. Bocian, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010, 3 t., s. 293.

i ekonomicznych działalności przedsiębiorstwa, biznes działa w interesie własnym, swoich interesariuszy i społeczeństwa jako całości.

Podsumowując warto przytoczyć słowa J. Stiglitz, który podkreśla, że globalizacja kryje w sobie potencjał niezmiernych korzyści, który jednak – jak pokazuje praktyka – jest niewykorzystany, co dowodzi, że problemem nie jest globalizacja jako taka, ale sposób, w jaki się nią zarządza⁵⁸. Ruch *Fair Trade* można jednak uznać za dobre praktyki *global governance*, czyli właściwy krok w kierunku nadawania globalizacji ludzkiej twarzy.

Transnational corporations and fair trade

Uneven access to the benefits of globalization increases the disproportion between rich and poor regions, which further strengthens the world's poor South and rich North division. The issue which cannot be forgotten when pondering the world's polarization and marginalization of poor countries is the key role of transnational corporations (TNC) which substantially influence the process of globalization, its course, range, as well as – both positive and negative – consequences.

The present deliberations aim at analysis and assessment of the importance of TNC in the countries of the South. This background allows to present the Fair Trade movement, which constitutes one form of development assistance provided by the consumers from developed countries to the societies of underdeveloped regions. Although the Fair Trade movement aims at counteracting the negative external effects of globalization (neocolonialism, human rights violation), it nevertheless begins to be exploited by TNC. Bringing giant TNC into the Fair Trade system is a controversial issue, not always perceived positively, and even considered to be in contradiction with the concept of Fair Trade, which is after all aimed against the policies of giant TNC.

Undoubtedly, Fair Trade will not solve all economic problems faced by the countries of the South and will not replace the currently existing rules of international trade. Instead, the Fair Trade movement may be regarded as good practices of *global governance*, and therefore the right step towards a human face of globalization.

⁵⁸ J. Stiglitz, op.cit., s. 24.

Les sociétés transnationales et le commerce équitable

L'accès inégal aux avantages de la mondialisation accroît la disproportion entre les régions riches et pauvres, ce qui renforce la division du monde en un « Sud » pauvre et un « Nord » riche. La question qui ne peut pas être oubliée lorsqu'on analyse la polarisation du monde et la marginalisation des pays pauvres est le rôle clé des sociétés transnationales (STN) qui influent considérablement sur le processus de la mondialisation, son cours, son ampleur et sur ses conséquences positives et négatives.

L'objectif de cet article est d'analyser et d'évaluer l'importance des sociétés transnationales dans les pays du Sud. Dans ce contexte, l'auteur présente le commerce équitable qui constitue l'une des formes de l'aide au développement aux sociétés des pays sous-développés par les consommateurs des pays développés. Bien que le mouvement du commerce équitable vise à contrer les effets négatifs externes de la mondialisation (le néo-colonialisme écologique, les violations des droits humains), il commence néanmoins à être utilisé par les sociétés transnationales. Une participation active des grandes sociétés transnationales au système du commerce équitable est une question de controverse, mal perçue par certains, et même considérée comme contraire à l'idée du commerce équitable, qui est après tout dirigée contre les politiques des grandes STN.

Le commerce équitable ne résoudra certainement pas tous les problèmes économiques rencontrés par les pays du Sud et il ne remplacera pas le cadre des règles actuelles du commerce international. Cependant le commerce équitable peut être considéré comme un ensemble de bonnes pratiques de gouvernance mondiale, et donc conduire à la mondialisation à visage humain.