

Czy Fair Trade zwalcza problem ubóstwa? Recenzja książki Victora V. Claara

„Sprawiedliwy Handel?”

Borys Bińkowski

Zamiast wstępu

Podjąłem się napisania recenzji książki „Sprawiedliwy Handel?”, gdyż jest ona pierwszą wydaną po polsku pozycją poświęconą Fair Trade, i dodatkowo dość krytyczną wobec ruchu. Jest więc przez to ciekawsza, gdyż sprzeczna z moim poglądem na Sprawiedliwy Handel. Z lektury dotychczasowych recenzji (lub raczej opisów czy streszczeń) książki odniosłem wrażenie, że nie jest ona warta przestudiowania, że zwyczajnie szkoda na nią czasu, gdyż jest nieprofesjonalna i błędna w każdym zdaniu. Jednak zakupiłem ją i, po jej przestudiowaniu, zmieniłem zdanie. Dla jasności: zmieniłem zdanie o poziomie książki, lecz argumenty w niej zawarte nie zniechęciły mnie do Fair Trade. Książka zawiera wiele cennych wskazówek, analiz i badań. Część z nich nie jest wiarygodnych. W wielu przypadkach autor nie zachował naukowej rzetelności i nie przedstawił argumentów stojących w kontrze do wysuwanej hipotezy o braku korzyści wynikających ze stosowania Fair Trade. Te braki zamierzam nadrobić, dać odpór innym argumentom, lecz w kilku kwestiach zmuszony będę przyznać autorowi rację.

Niektórzy z Was zarzucą mi brak obiektywizmu, gdyż jestem członkiem organizacji promujących Fair Trade w Polsce oraz współtwórcą firmy zajmującej się sprzedażą produktów Sprawiedliwego Handlu. Można powiedzieć, że korzystam na promocji FT, więc będę krytyczny tak jak tylko można wobec książki poddanej recenzji. Chciałbym jednak zaznaczyć, że firmę, którą pomagam prowadzić mojej żonie, stworzyliśmy nie tylko aby znaleźć źródło utrzymania, lecz aby w najlepszy możliwy sposób pomagać mieszkańcom krajów rozwijających się i to jest naszym celem nadrzędnym. Myślę, że Fair Trade jest na to dobrym pomysłem. Pragnę również wspomnieć, że obok wyżej wymienionych zajęć jestem też badaczem zajmującym się rozwojem krajów rozwijających się. Wiem, jakie są reguły pracy naukowej, jak sprawdza się przedstawioną hipotezę, jak dokonuje się krytyki źródeł i wiem, jakie są zasady etyczne dobrej pracy naukowej. Jako badacz nie mogę sobie pozwolić na subiektywizm i zamierzam w tym momencie odgrywać tę drugą rolę – rolę badacza, nie przedsiębiorcy. Przedsiębiorcę też wykorzystam do pomocy, ale tylko w zakresie doradztwa i dzielenia się doświadczeniem. Zresztą, ta praca jest tylko i wyłącznie spisem argumentów, a nie wyrocznią, a zaprezentowane na końcu wnioski są propozycją oceny książki oraz ruchu Sprawiedliwego Handlu. Nie wykluczam, że moje argumenty skłonią Was do innych wniosków. Zachęcam do krytycznej literatury oraz polemiki.

Najważniejsze tezy książki

„Sprawiedliwy Handel? Czy Fair Trade rzeczywiście zwalcza problem ubóstwa?”, bo tak brzmi pełen tytuł w języku polskim, jest krótką i niewielką książeczką, a tak naprawdę rozbudowanym artykułem utrzymanym w konwencji artykułu naukowego.

Jego główna teza zakłada, że Sprawiedliwy Handel (Fair Trade, FT) nie spełnia swoich zadań i nie zmniejsza ubóstwa producentów produktów FT. Przypomnijmy: **Fair Trade został stworzony, aby ubodzy producenci z krajów rozwijających się mogli uzyskać godne wynagrodzenie za swoją pracę** (podsumowanie autorskie zasad FT na podstawie: fairtrade.net). Jest to bardzo ważne. W całym ruchu chodzi o poprawę losu producentów, a nie regulację dystrybucji w krajach rozwiniętych. A czym jest godne wynagrodzenie? Jest to wynagrodzenie pozwalające na utrzymanie rodziny, zapewnienie jej dachu nad głową, podstawowej edukacji i wyżywienia, a więc standardu, do którego jesteśmy w Europie przyzwyczajeni. Tylko tyle i aż tyle.

Autor „Sprawiedliwego Handlu?...”, Victor v. Claar na poparcie swojej tezy przedstawia kilka ważnych argumentów, niektóre są częściowo uzasadnione. Można je wymienić w punktach:

1. Uprawa kawy Fair Trade jest dla producentów bardziej opłacalna niż inne uprawy konwencjonalne. W związku z tym coraz więcej rolników będzie zmieniało profil produkcji, przechodząc do upraw kawy FT, co spowoduje wzrost podaży na rynku. Przy mechanizmach związanych ze spadkiem spożycia kawy w krajach rozwiniętych doprowadzi to do spadku jej cen, na czym ucierpią przede wszystkim pozostali producenci kawy, gdyż ci uczestniczący w FT będą chronieni gwarancją ceny minimalnej.
2. Autor sugeruje, że FT funkcjonuje jako alternatywa dla tzw. wolnego rynku, że jest czymś w rodzaju pozarynkowych regulacji, które wprowadzają niepotrzebne i niebezpieczne dla rynku mechanizmy.
3. Wg Claara FT jest szczególnym rodzajem marketingu. Uważa on, że producenci produktów Fair Trade budują pewną markę, desygnowaną przede wszystkim do świadomych konsumentów i że jest to głównym przedmiotem ich działań. Zauważa on też, że wypromowany znak FT jest wykorzystywany jako pretekst do podnoszenia cen detalicznych.
4. Claar uważa, że premia cenowa dla producentów FT jest formą jałmużny. Cytuje on Paula Colliera (2007): „Premia cenowa w produktach Sprawiedliwego Handlu jest formą jałmużny i nie ma w tym nic złego. Problem jednak w tym [...], że zachęca to

obdarowanych do pozostania przy tym, czym się aktualnie zajmują – produkowaniem kawy.”

Jak widać wszystkie tezy, poza pierwszą, nie mówią nam nic o hipotezie zawartej w tytule, a więc „czy Fair Trade rzeczywiście zwalcza problem ubóstwa?”. Tak naprawdę można by je pominąć, bo są nie na temat. Czy FT jest formą jałmużny, czy nie?; czy sprowadza się głównie do marketingu?; czy jest alternatywą wobec wolnego rynku? To wszystko nie ma znaczenia dla głównego celu Fair Trade i dla odpowiedzi na pytanie zawarte w tytule książki. Są to ważne problemy i nie są one obce osobom popierającym ideę Sprawiedliwego Handlu, dlatego zamierzam się nimi również zająć, jednak musimy mieć jasność – odpowiedź na te pytania nie przybliży nas do potwierdzenia bądź obalenia hipotezy książki.

FT prowadzi do spadku cen kawy

Przyjrzyjmy się poszczególnym tezom, zaczynając od pierwszej, jedynej na temat. Autor twierdzi, że produkcja kawy Fair Trade sprawia, że producenci innych produktów przekwalifikowują się na produkcję kawy. Claar skupia się na opisie rynku kawy, zapominając, że choć jest to sztandarowy produkt Sprawiedliwego Handlu, nie jest jedynym. Różne organizacje producenckie FT dostarczają produkty spożywcze inne niż kawę: herbatę, banany, mango, te i inne owoce w formie naturalnej, suszonej czy pulpy, orzechy różnych rodzajów, cukier trzcinowy i palmowy, przyprawy, miód, kakao, czekoladę. Oprócz tego znaleźć tu możemy bawełnę, a w niecertyfikowanym obrocie Sprawiedliwego Handlu znajdują się wyroby rękodzielnicze, w postaci instrumentów muzycznych, wyrobów włókienniczych, zabawek, piłek itp. Spełniają one zasady Sprawiedliwego Handlu, lecz nie mogą być poddane rygorowi certyfikowania, ze względu na ich niepowtarzalny charakter. Tak więc producenci mają wiele opcji do wyboru i decyzja o uczestniczeniu w FT nie oznacza zawsze konieczności uprawy kawy. Oczywiście, na niektórych obszarach najbardziej zyskowną uprawą jest kawa. Nie ma innego wyboru: na wulkanicznych górskich stokach nie uda się uprawa mango czy orzeszków ziemnych, jednak takie obszary były najczęściej zajęte przez uprawy kawy w przeszłości, więc w tym przypadku nie ma mowy o zwiększaniu podaży. Ta, która miała miejsce na początku naszego wieku, dotyczyła głównie nowych upraw w Wietnamie, jednak decyzja o zwiększeniu udziału Wietnamu w globalnej produkcji kawy nie jest najprawdopodobniej związana z działaniami FT, gdyż kawa Sprawiedliwego Handlu nie jest uprawiana w tym kraju.

Tezom Claara o wzroście podaży i spadku popytu kawy przeczą fakty. Spadek cen, który opisuje i przewiduje, w rzeczywistości nie ma miejsca. Od 2002 r. ceny arabiki

(jednej z odmian kawy) na światowych rynkach wzrosły ponad 4-krotnie (http://www.ico.org/new_historical.asp?section=Statistics). Wydaje się to trwałym trendem i jest mało prawdopodobne, aby ceny w krótkim czasie wróciły do poziomu z 2002 r. Ceny robusty (drugiego rodzaju kawy, uznawanego za gorszy od arabiki), w której duże udziały na rynku ma Wietnam, również wzrosły, choć nie tak znacznie (ok. trzykrotnie). Zmiany cen nie są związane z dużymi wahaniami poziomu produkcji. ([ico.org](http://www.ico.org)).

Na wzroście cen korzystają wszyscy, nie tylko producenci FT, ale również pozostali. Czy ruch Sprawiedliwego Handlu ma na nie jakiś wpływ? Na pewno nie wg schematu przedstawionego przez Clarea.

Autor twierdzi, że mechanizmy występujące w światowej gospodarce oraz zachowania konsumenckie doprowadzają do stagnacji na rynku FT, co prowadzi do spadku szans na przyjęcie kolejnych zainteresowanych do grona producentów Sprawiedliwego Handlu, ustabilizowania się sprzedaży na niskim poziomie oraz konieczności sprzedaży nadmiaru kawy na wolnym rynku. Twierdzi, że rynek FT się nasyci(s.61). Tymczasem fakty przeczą jego przewidywaniom. Brytyjscy działacze FT piszą: „Rezultatem naszej pracy jest zwiększenie liczby organizacji producenckich zrzeszonych w Sprawiedliwym Handlu z 224 w 2001 roku do 632 w 2007 roku. (Wiele z tych organizacji liczy dziesiątki tysięcy członków. Ogółem liczba takich producentów sięga 1,4 miliona). [...] W tym samym czasie liczba organizacji z Afryki wzrosła o 199, z 43 do 242.” i dalej „Przykładowo, jedna z etiopskich organizacji producenckich, *Oromia Coffee Co-operative Farmers' Union*, zwiększyła liczbę spółdzielni z 35 w 2003 roku (z tego 8 posiadało certyfikaty Fairtrade) do 120 w 2007 roku, z czego aż 27 posiada stosowne certyfikaty.” Towarzyszy temu dynamiczny wzrost sprzedaży produktów FT obserwowany na początku naszego wieku w Europie (na podstawie: fairtrade.net/annual_reports.0.html; fairtrade.org.uk)

FT jako opozycja do wolnego rynku

Odnieśmy się do drugiej tezy, w której autor przedstawia Fair Trade jako alternatywę wobec wolnego rynku. Dla Europejczyków takie przeciwstawienie nie budzi silnych emocji, jednak w USA, gdzie wolny rynek jest niemalże synonimem amerykańskości, jest zupełnie inaczej. Niezależnie od liczby regulacji wewnętrznych i zewnętrznych narzucanych przez rząd amerykański na funkcjonowanie rynku, większość Amerykanów uważa, że ich gospodarka oraz współpraca z podmiotami zagranicznymi odbywa się na zasadach wolności gospodarczej. Dlatego przeciwstawienie wolnemu rynkowi jest niemal jak przywołanie widma komunizmu.

W moim przekonaniu Sprawiedliwy Handel nie przeciwstawia się idei wolności gospodarczej, a jedynie je uszczegóławia. Całkowity, zderegulowany wolny rynek zawsze prowadzi do tworzenia monopolu, karteli czy oligopolu, jest korupcjogenny, dereguluje gospodarkę, sprawiając, że wzrasta dynamika zmian cen na oraz ryzyko kryzysu gospodarczego. Mali gracze stoją na wolnym rynku w gorszej sytuacji, zwłaszcza wobec monopolisty, a pracownicy najemni są wykorzystywani. Do sprawnego funkcjonowania wymaga on regulacji i kontroli, a więc wprowadzania mechanizmów sprzecznych z jego ideą. Mechanizmy funkcjonujące w ruchu Sprawiedliwego Handlu zakładają wprowadzanie regulacji w kontaktach pomiędzy podmiotami gospodarczymi, tak aby miały one w miarę sprawiedliwe możliwości współpracy, nie dyskryminujące żadnej ze stron (podobne regulacje wprowadzają rządy). Nowością wprowadzoną poprzez ruch FT jest tylko to, że regulacje te nie są narzucane przez rządy czy też organizacje międzyrządowe, lecz przez niezależne podmioty na zasadzie dobrowolności. Jest też druga nowość: regulacje dotyczą wymiany międzynarodowej a nie wewnętrznej. Dotychczasowe prawo handlu międzynarodowego nie regulowało kwestii równości stron wymiany handlowej, dając faktyczną wyższość silniejszym i bogatszym. Fair Trade powoli zapełnia tę lukę.

Claar jest wyraźnie zwolennikiem nieskrępowanej wolności gospodarczej, gdyż przytacza słowa M. Kurjanskiej i M. Risse, mówiących, że stosunki handlowe nie mogą być niesprawiedliwe z samej racji swojej natury (dobrowolności zawieranych kontraktów). Piszą oni, że „kupno i sprzedaż zachodzi jedynie gdy handel jest obustronnie korzystny” (s. 49). Autor wie, jako ekonomista, że handel niekorzystny dla jednej ze stron też może mieć miejsce. Dzieje się tak np. w warunkach monopolu (w produkcji i handlu), oligopolu, kartelu, asymetrii informacji, brak dostępu do rynków, subwencjonowane rolnictwa w krajach wysoko rozwiniętych również zaburza wolny rynek, wymuszeń, łamanie praw, korupcji, słabości instytucji państwa itd. Wszystkie te zjawiska występują w krajach rozwijających się i są skwapliwie wykorzystywane przez wielkie korporacje międzynarodowe, które w oficjalnej wymowie stoją na straży tzw. wolnego rynku. Jako przedsiębiorca, sam też nierzadko spotykałem się z umowami i działaniami wynikającymi z nierównowagi stron, oraz działaniami na granicy prawa, które dyskryminowały małych przedsiębiorców przez dużo większe podmioty gospodarcze. Wolny handel jest jednoznacznie dobry tylko jako model ekonomiczny, lecz nie funkcjonuje nigdzie w rzeczywistości, tak jak został zaprojektowany teoretycznie. Aby mógł funkcjonować państwa narzuciły na niego szereg regulacji, kłócących się z jego ideą. Sprawiedliwy Handel można traktować jako jedną z regulacji tego wolnego handlu, wprowadzoną w celu naprawy części błędów z niego wynikających.

Powołując się na Adama Smitha, Claar pisze „ludzkie działania moralne wnoszą się na poziom aktów sprawiedliwości tylko wówczas, gdy jakieś szczególne zło lub krzywda wymagają unieszkodliwienia”, twierdząc dalej, że „nie ma nic nieludzkiego w kupowaniu dóbr od kogoś, kto sprzedaje je po cenie, którą chętnie akceptuje.” (s. 50) Jest to sedno całej książki. Autor uważa, że sprzedający (producent, rolnik) chętnie akceptuje zaproponowaną mu cenę, tymczasem najczęściej jest do niej przymuszony przez zróżnicowane i złożone procesy panujące w kraju producenta, opisane wyżej, oraz wahania cen rynkowych, związane z funkcjonowaniem zderegulowanego wolnego rynku.

Prawdziwą odpowiedzią na problemy wynikające z tego systemu jest nie pomoc charytatywna, lecz reforma światowego handlu. Nie chcą jej podjąć politycy krajów zachodnich, broniący interesów wielkich korporacji bądź własnych rolników, sprawiając, że stosunki handlowe panujące w świecie są niesprawiedliwe. Tą nierównowagę wypełnia Fair Trade, sprawiając, że szanse na rozwój wytwórców z krajów rozwijających się i rozwiniętych na globalnym rynku stają się zbliżone. To właśnie nazywam sprawiedliwością w handlu w nawiązaniu do słów Adama Smitha, a więc dążeniem unieszkodliwienia „zła lub krzywdy”.

FT jako marketing

Trzecia teza Claara, choć nie odnosi się do funkcjonowania FT bezpośrednio, wydaje się najważniejszą częścią książki, nad którą uczestnicy ruchu powinni się głęboko pochylić. Autor „Sprawiedliwego Handlu?” argumentuje w niej, że dystrybutorzy FT skupiają swoje działania głównie na reklamowaniu swoich produktów, jako przynoszących poprawę losu rolnikom i plantatorom z krajów Południa. W tym nie ma oczywiście nic złego, jednak Claar zauważa, że wiele organizacji podejmuje w tym celu nie do końca etyczne strategie, a inni, szczególnie przedsiębiorstwa niebędące uczestnikami ruchu wykorzystują znak Fairtrade jako argument do podniesienia cen detalicznych powyżej poziomu rzeczywistego wzrostu kosztów.

Autor pisze: „Zwolennicy Sprawiedliwego Handlu uważają płacenie wyższej ceny za akt miłosierdzia i sprawiedliwości – a nie jak zwykły datek” (s. 47). Słusznie zauważa, że w marketingu FT buduje się relacje z konsumentem, tak aby mógł się on dobrze moralnie poczuć, wybierając produkty Fair Trade, odczuć tzw. „społeczną korzyść” lub „kapitał społeczny”. Twierdzi, że właśnie kapitał społeczny a nie sprawiedliwość jest sprzedawana razem z produktem FT, wyciągając z tego wniosek, że sprawiedliwość w handlu nie jest celem organizacji promujących FT (s.49). Nawet jeśli większość działań dystrybutorów FT skupia się na marketingu, wniosek jest dość karkołomny, gdyż zakłada, że efekt działań

(wykorzystywanie przekonania konsumentów o ich etycznym postępowaniu podczas zakupów) świadczy o motywacjach osób przeprowadzających te działania (dystrybutorów). Czy nie można mieć motywacji w postaci chęci wprowadzenia sprawiedliwych stosunków handlowych, a w marketingu sprzedaży produktów wykorzystywać działania i skojarzenia mniej fachowe, lecz bardziej symboliczne¹?

W moim przekonaniu wielu zwolenników Sprawiedliwego Handlu nie traktuje go jako aktu miłosierdzia, ale właśnie sprawiedliwości. Uważają oni, że FT jest jednocześnie rozwiązaniem problemów wynikających z tzw. wolnego handlu (dlatego wielu jest zwolenników FT wśród alterglobalistów) i alternatywą wobec często nieskutecznej pomocy humanitarnej (miłosierdzia).

Claar pisze też, że zwolennicy FT zgadzają się płacić wyższe ceny ze względu na przekaz, jaki produkt niesie ze sobą. Pisze o etycznie wątpliwym procesie sprzedaży kawy i innych produktów FT w kościołach protestanckich, gdzie ludzie czują się zobowiązani do zakupu (s. 17). Opisuje sytuację, gdy sieć kawiarni (Costa Coffee) zawyżała cenę sprzedawanej kawy o 17 pensów (Wielka Brytania), posługując się znakiem Fairtrade i zachęcając tym klientów do płacenia więcej, pomimo że cena filiżanki kawy FT w stosunku do standardowej wzrosła o mniej niż 1 pens. Klienci płacili więcej, gdyż uważali, że ich pieniądze przeznaczone są na pomoc biednym producentom kawy, tymczasem dokładali się do zysku kawiarni (s. 54-55).

Choć przypadki przez niego opisywane nie mają nic wspólnego z zasadami Fair Trade, kłócą się z jego duchem, dlatego powinny pozostawać w spektrum zainteresowań osób związanych z ruchem. W moim przekonaniu oba przypadki są naganne. Zobowiązanie ludzi do zapłaty za cokolwiek lub wykorzystywanie idei do podnoszenia zysku kawiarni jest niedobre, ale nie świadczy to źle o idei i praktyce FT, ale o praktykach sprzedaży detalicznej. Nie zmienia to jednak faktu, że dystrybutorzy FT powinni być wyczuleni na tego typu kwestie. Należy tu nadmienić, że, jak jest to opisywane w książce, Costa Coffee (po nagłośnieniu sprawy) obniżyła ceny kawy.

Autor często powołuje się na chęć płacenia wyższej ceny przez konsumentów produktów FT. Tymczasem wiele firm i organizacji Sprawiedliwego Handlu dąży do obniżenia cen, tak aby stały się one konkurencyjne wobec produktów konwencjonalnych. Już dziś można kupić kawę FT o podobnej cenie co kawa bez certyfikatu tej samej klasy. Dotyczy to również herbat i części innych produktów, a różnica w cenie wielu innych produktów jest bardzo niska. Oczywiście są też wyroby wysokiej jakości, delikatesowe,

¹ Czy chcemy, czy nie, marketing rządzi się swoimi prawami i hasła typu: „ruch Sprawiedliwego Handlu przeznaczona premię w wysokości [...] na rozwój społeczny ubogich społeczeństw” będą mniej chwytliwe niż: „Twoje pieniądze kształtują świat”

dużo droższe od opisywanych wyżej, ale ich cena nie wynika tylko z certyfikatu FT, ale również z produkcji ekologicznej, jakości czy smaku, a czasem również z gustownego opakowania. Tak więc nieweryfikowane założenie Claara o wyższych cenach produktów FT jest nie zawsze prawdziwe.

Autor pisząc o wykorzystywaniu znaku Fairtrade do podnoszenia cen kawy powołuje się na badania, wskazujące na przywiązanie klientów kawy FT do kupowania takiej a nie innej marki, pomimo drastycznych zmian jej ceny. Inne, przywoływane w książce badania, wskazują, że wśród konsumentów kawy na rynku, gdzie Sprawiedliwy Handel jest znany, duża część klientów kieruje się ideą FT, jednak znaczną grupę stanowią też klienci podejmujący decyzje o zakupie z uwagi na smak, jakość lub cenę produktu. Cytuje też inne badania, wskazujące na to, że „etyczne zachowanie jest najbardziej prawdopodobne wtedy, gdy relatywnie niewiele kosztuje” (s. 56-58). Badania dotyczą różnych sytuacji (doświadczenia przeprowadzone w kawiarni oraz badania ankietowe), ale ich wyniki są sprzeczne. Z jednej strony autor twierdzi, że klienci FT są w stanie zapłacić dużo więcej, a z drugiej, że jedynie nieznacznie więcej. Trudno więc z nich wyciągnąć jakiś jednoznaczny wniosek. Nie wiadomo więc, dlaczego autor przytacza te badania, nie poddając ich szerszej analizie.

Autor słusznie zauważa, że do plantatora nie trafia procent ceny wydanej przez klienta w sklepie na kawę, lecz jedynie cena minimalna, lub rynkowa, jeżeli jest wyższa od ceny minimalnej². O tym najczęściej klienci nie wiedzą, a sprzedawcy wykorzystują to do podwyższania cen. (s. 59) Takie zachowania są naganne, lecz twórcy i uczestnicy Sprawiedliwego Handlu nie mają możliwości wpływania na postępowanie w sprzedaży detalicznej, gdyż skupiają się przede wszystkim na tym, aby produkty FT stawały się coraz łatwiej i częściej dostępne, nie ograniczając nikomu dostępu do nich.

Na koniec warto zauważyć, że cena sprzedaży detalicznej nie wynika tylko z kosztów produkcji, lecz również z innych czynników (koszt dzierżawy, płac, reklamy), a jakiegokolwiek jej kontrolowanie jest niezgodne z prawem i zasadami wolnego rynku, którego obrońcą wydaje się Claar.

FT jako jałmużna

Badania nad pomocą skierowaną do mieszkańców krajów rozwijających się wskazują, że doraźna pomoc charytatywna bądź humanitarna, choć w pewnych sytuacjach niezbędna, nie rozwiązuje problemu ubóstwa w dłuższej perspektywie. Rozwiązać go może zmiana mechanizmów zależności gospodarczej, wspieranie demokracji i przemian instytucjonalnych oraz programy rozwojowe, pozwalające

² Tak naprawdę do plantatora trafia cena minimalnie wyższa od rynkowej, o czym w dalszej części pracy.

społecznościom wyjść z zakłętego kręgu ubóstwa³ (Biliński 2006). Fair Trade dobrze wpisuje się w schemat promocji rozwoju gospodarczego, w przeciwieństwie do pomocy charytatywnej.

Claar uważa Sprawiedliwy Handel za formę pomocy humanitarnej – jałmużny wobec ubogich producentów. Cytuje on Paula Colliera (2007): „Premia cenowa w produktach Sprawiedliwego Handlu jest formą jałmużny i nie ma w tym nic złego. Problem jednak w tym [...], że zachęca to obdarowanych do pozostania przy tym, czym się aktualnie zajmują – produkowaniem kawy.”⁴

Uważam, że premia nie jest formą jałmużny, lecz urealnieniem wynagrodzenia za pracę, które jest obecnie sztucznie zaniżane przez monopolistyczne praktyki dużych importerów kawy. Innymi słowy jest ustanowieniem sprawiedliwości w kontaktach handlowych, które do tej pory były nierówne. Nie zachęca też ona producentów do pozostania przy jednym rodzaju upraw, gdyż wachlarz produktów FT jest bardzo szeroki, obejmując wszystkie ważne płody rolne przeznaczone na eksport, o czym autor uparcie zapomina.

Claar sugeruje, cytując innych autorów (Both, Whetstone), że „wzbogacanie biednych może być równie etyczne i znacznie bardziej wydajne tylko dzięki „kupnie kawy Maxwell House i wpłacaniu równowartości premii Sprawiedliwego Handlu na cel charytatywny”. Autor wydaje się utożsamiać z tym poglądem, jednak zapomina, że promując swoimi decyzjami konsumenckimi przedsiębiorstwa przymykające oko na łamanie lokalnych i międzynarodowych praw dziecka, pracownika i człowieka nie tylko jesteśmy bierni, lecz przyczyniamy się do pogarszania się sytuacji w krajach rozwijających się, a działalność charytatywna niesie ze sobą ryzyko transferu dużej części pieniędzy z powrotem do krajów darczyńców w postaci wysokich pensji dla pracowników organizacji charytatywnych (takich jak US Aid) czy zakupu skupionej przez rząd interwencyjnie żywności. Argumenty te były przywoływane już wcześniej.

Trzeba również zwrócić uwagę, że FT, w przeciwieństwie do działalności charytatywnej niesie ze sobą silny bodziec rozwojowy, zachęcając producentów do wzmacniania swojej pozycji na rynku oraz dywersyfikacji produkcji, a przede wszystkim uczy funkcjonowania we współczesnej gospodarce (patrz dalej).

3 Krąg ubóstwa polega na tym, że w pewnym układzie ekonomicznym społeczności produkują tylko tyle dóbr ile potrzeba jest im na przetrwanie (a czasem nawet mniej). Nie wytwarzają żadnego nadmiaru, w związku z tym tkwią na tym samym poziomie i nie rozwijają się.

4 Claar oraz Michael W. Kruse, który napisał wstęp do książki, wyrażają pozytywną opinię o pomocy charytatywnej funkcjonującej do tej pory, zapominając (lub nie uświadamiając sobie), że większość pieniędzy przeznaczanych na pomoc wracało z powrotem do krajów Zachodu, a pozostała część często służyła regulacji cen produktów spożywczych w krajach rozwiniętych w czasie nadprodukcji, klęski urodzaju (zakupy prewencyjne, przeznaczone na pomoc humanitarną). Te, które trafiały do krajów rozwijających się jako oficjalna pomoc finansowa były w dużej części marnotrawione lub przechwytywane przez skorumpowane rządy.

Pozostałe argumenty

Autor zastanawia się nad korzyściami płynącymi z uprawy kawy FT dla jej producentów. Sugeruje, że jeżeli dostaną oni wyższe wynagrodzenie za pracę, którą wykonują również inni, w podobny sposób, to w spółdzielniach FT będą chciały pracować osoby, które wcześniej miały wyższe aspiracje płacowe, a które mają potencjalnie wyższe kwalifikacje. W ten sposób wyprą już zatrudnionych, o niższych kwalifikacjach, a więc potencjalnie najbiedniejszych. Ci stracą pracę i będą wiedli życie jeszcze gorsze niż przed wprowadzeniem FT. (s. 62-66) Analiza trafna, lecz wybiórcza. Autor zapomina o wielu innych czynnikach mogących hipotetycznie mieć miejsce w takiej sytuacji. Po pierwsze wyparcie niżej wykwalifikowanych pracowników przez wyżej wykwalifikowanych nie jest w warunkach krajów rozwijających się takie proste, nie tylko ze względu na dużo mniejszą mobilność pracowników niż w USA, ale również ze względu na lokalny, a często rodzinny charakter wspólnot zajmujących się produkcją FT. Nawet jeśli do zastępowania pracowników dochodzi, to w wielu przypadkach oznacza to zastępowanie dorosłymi dziećmi, które, często dzięki premii FT, mogą pójść do szkoły. Zapomina również o innym, szeroko w ekonomii opisywanym zjawisku, dotyczącym redystrybucji dochodu. Jeśli jakaś grupa ludzi dostaje wyższe wynagrodzenie, przeznaczają je na zakupy, które częściowo napędzają rozwój regionu. Podobnie rzecz się ma ze spółdzielniami FT, które działają jak małe zakłady produkcyjne, dające wynagrodzenie bezpośrednie – zatrudnionym przez siebie pracownikom oraz pośrednio – osobom zatrudnionym w zapewnianiu usług dodatkowych dla spółdzielni. Autor oceniając wpływ FT nie powołuje się na badania terenowe opisujące rzeczywiste zmiany w społeczności FT oraz społeczności pozostałych, a jedynie na hipotetyczne modele ekonomiczne, zakładające ograniczony wpływ czynników społecznych.

Nie wolno też zapominać, że dla WFTO (World Fair Trade Organization, skupiającej podmioty FT) poprawa sytuacji społecznej ludzi pracujących przy wytwarzaniu ich produktów w krajach Globalnego Południa jest celem równorzędnym lub nadrzędnym do zysku pieniężnego. Te spółdzielnie czy zakłady wytwórcze funkcjonują często raczej jako projekty rozwojowe niż przedsiębiorstwa, a korzyści wynikające z funkcjonowania w ramach FT wykraczają daleko poza bonifikatę finansową.

Claar sugeruje, iż zastrzeżenie, że FT promuje spółdzielnie zrzeszających drobnych plantatorów wyklucza dużych producentów (s. 39), nie podając źródła na jakie się powołuje. Fair Trade (mówimy tu o segmencie certyfikującym produkty Fairtrade) nie ma takiego faktycznego ograniczenia. Być może uogólnienie Claara wynika z faktu, że

większość dużych plantacji kawy (szczególnie w Brazylii) opiera się na wyzysku pracowników i nie jest w stanie spełnić wysokich norm FT.

Autor podaje, że w 2004 r. uzyskanie certyfikatu Fairtrade kosztowało każdą organizację 3200 dolarów (s. 39). Nie podaje źródła takiej informacji, nie pisze też czy chodzi mu o organizację dystrybuującą czy producencką, ale z kontekstu wynika, że raczej producencką. Tymczasem kwoty płacone przez spółdzielnie producenckie są zróżnicowane i wynoszą np.: 525 euro za przystąpienia do sieci Fairtrade International oraz 160 euro za każdy produkt, który uzyska akceptację jako produkt FT. Do tego dochodzą opłaty związane z funkcjonowaniem i uczestniczeniem w systemie Fairtrade i wynoszą one od 1430 do 3470 euro, w zależności od liczby osób tworzących spółdzielnię. Wysokość opłat jest zróżnicowana i zależna od profilu produkcji i wielkości spółdzielni (najwyższa kwota dotyczy spółdzielni powyżej 1000 osób). Trzeba pamiętać, że opłaty te przeznaczane są przede wszystkim na audyty, a więc sprawdzanie funkcjonowania producentów i przestrzegania norm Fairtrade (na podstawie: www.flo-cert.net). Autor, pisząc o wysokich opłatach ponoszonych przez spółdzielnie producenckie sugeruje, że dokładają się one do funkcjonowania organizacji Fairtrade International, tymczasem społeczności producentów dostają wyższe wynagrodzenie w formie dodatkowej premii przeznaczonej na jej rozwój niż wpłacają organizacjom kontrolującym.

Warto też pamiętać, że inni uczestnicy systemu Fairtrade (dystrybutorzy) również składają się na jego funkcjonowanie i rozwój organizacji centralnych FT. Płacą m.in. za używanie znaku. Te pieniądze nie są przejadane, tylko wykorzystywane na marketing, funkcjonowanie instytucji kontrolnych oraz administrację⁵ (na podstawie: www.flo-cert.net). Niewyrażona dosłownie sugestia Claara, że to biedni rolnicy z Południa składają się na marketing produktów Fairtrade jest nieprawdą, gdyż lwią część kosztów ponoszą dystrybutorzy.

Claar opisuje sytuację, gdy uczestnicy wolnego rynku działają w sposób podobny do FT, a więc udzielają pożyczek na zakładanie upraw, odbierając część należności w kawie. Nie podaje jednak źródła takich informacji. Bardziej prawdopodobne jest, że rolnik/plantator sam zaciąga pożyczkę, której nie jest w stanie spłacić przy załamaniu się cen kawy.

Autor pisze, że FT nie gwarantuje zapewnienia płacy minimalnej (s.42). Jedną z zasad, które powinny spełnić spółdzielnie funkcjonujące w ramach FT jest zapewnienie

⁵ Warto zaznaczyć, że koszty administracyjne narodowych organizacji zarządzających i zrzeszających producentów i dystrybutorów FT są niskie. Np. w Wielkiej Brytanii z 9,6 mln funtów wydanych przez Fairtrade Foundation w 2009 r, tylko 207 tys. było przeznaczonych na koszty administracyjne. Największa część wydatków szła na pomoc producentom, edukację i marketing oraz koszty związane z licencjonowaniem i certyfikowaniem produktów. (Annual Review 2009/2010, fairtrade.org.uk)

równych warunków pracy i płacy na tych samych stanowiskach oraz zapewnienie wynagrodzenia na poziomie co najmniej płacy minimalnej w danym kraju (fairtrade.net). Jeżeli Claar spotkał się z sytuacją wynagrodzenia poniżej płacy minimalnej, to mogłoby to świadczyć jedynie o bezprawnych działaniach spółdzielni oraz lukach w systemie oceniania i kontroli Fairtrade International, a nie o funkcjonowaniu całego ruchu.

Claar pisze, że pośrednicy FT są nastawieni na zysk (s.51), co miałyby sugerować, że podmioty te nie są rzeczywiście zainteresowane ustanowieniem sprawiedliwych warunków wymiany handlowej, lecz wyłącznie maksymalizowaniem zysku. Tymczasem wiele z nich tworzą fundacje i stowarzyszenia, które prowadzą działalność non-profit, (na tej zasadzie działa choćby odnoga Fair Trade Oxfam) a te, które są przedsiębiorstwami kierują się wysokimi standardami etycznymi.

Autor słusznie zauważa, że faktyczne kontakty w łańcuchu FT zachodzą pomiędzy producentami z południa i pośrednikami/dystrybutorami konkretnych produktów z północy, zamiast pomiędzy producentami a konsumentami, co, jak pisze jest podstawą idei FT (s. 52). Myli się. Nie jest to podstawą idei FT. Sprawiedliwy Handel zakłada jedynie zmniejszenie łańcucha pośredników, co też robi, a nie bezpośredni kontakt konsumentów z producentem (co Claar sugeruje). Z oczywistych względów kontakt taki jest trudny nawet w przypadku zakupu mleka czy jajek, nie mówiąc już o kawie czy mango.

Warsztat naukowy książki

Książka „Sprawiedliwy Handel?” sprawia na pierwszy rzut oka wrażenie rozszerzonego artykułu naukowego. Zawiera przypisy i odwołania do literatury, utrzymana jest w stylu akademickim. Jednak po gruntownej analizie okazuje się, że zawiera podstawowe błędy w analizie naukowej. Krótko je opiszę.

Na wstępie trzeba zaznaczyć, że tekst zawiera niedokładności, związane z nieprofesjonalnym tłumaczeniem. Nie wyobrażam sobie, że Claar mógł pomylić się, pisząc, że kawa to bylina (s. 29), podczas gdy jest klasyfikowana jako krzew bądź drzewo. Myślę też, że jest niefortunnym uproszczeniem pisanie o rolniku jako beneficjencie FT⁶. Zamiast słowa rolnik powinno być użyte: plantator bądź spółdzielnia producencka. Sądzę, że błędy te należy zrzucić na karb złego tłumaczenia.

W ocenie warsztatu Clarea należy również zaznaczyć, że nie wykazał on wyraźnego

⁶ Autor często pisze o rolniku, jako o osobie decydującej co uprawia, z kim zawiera transakcje, na jakie ceny się godzi. W rzeczywistości samodzielnych rolników nie ma wielu w krajach rozwijających się, a jeśli są, ceny są dla nich narzucane przez monopolistów bądź oligopolistów reprezentujących najczęściej kapitał zachodni. Wiele jest też plantacji należących do właścicieli niebędących obywatelami danego kraju (znów w większości z krajów zachodnich) lub latyfundystów, a pracujący tam ludzie, tak jak autor sam zauważył „nie mają aktualnie żadnej lepszej opcji do wyboru” s.30.

rozdzielenia pomiędzy funkcjonowaniem pojęcia Sprawiedliwy Handel w języku potocznym. Generalnie fair trade (pisany z małej) jest ideą, w obrębie której mieści się szereg inicjatyw mających na celu zmianę praktyk handlowych pomiędzy krajami rozwijającymi się a rozwiniętymi. Należy do nich Fairtrade (jako system certyfikacji, pisane z dużej) który zakłada szereg rozwiązań instytucjonalnych, aby ideę fair trade wcielić w życie (m.in. system certyfikowania i finansowania, klarowne zasady funkcjonowania). Claar zdaje się mieszać te pojęcia, wrzucając je do jednego worka. Jest to ważna kwestia, gdyż inaczej należy oceniać fair trade i Fairtrade.

Claar posługuje się generalnie sprawdzonymi i prawdziwymi danymi, jednak w co najmniej kilku miejscach mija się z prawdą dając wyraz braku kompetencji. Pisze, na przykład, o funkcjonowaniu FT, że gdy „cena kawy na światowych rynkach rośnie powyżej [ceny minimalnej] rolnicy otrzymują cenę rynkową” (s. 14, s. 39). Tak naprawdę, założenia Fair Trade w Europie są takie, że stowarzyszenia rolników otrzymują cenę minimalnie wyższą od rynkowej, nawet w sytuacji, gdy cena rynkowa jest wyższa od gwarantowanej ceny minimalnej Fair Trade (el-puente.de).

W innym miejscu wspomina, że szybkie zwiększenie podaży kawy jest niemożliwe, m.in. ze względu na ograniczenia tempa pracy palarni. Moje doświadczenia wskazują, że problem szybkości pracy palarni nie ma znaczenia nawet w przypadku dużych zamówień. Znaczenie mają zapasy niepalonej kawy, których nie można szybko odtworzyć.

Ale nie te drobne błędy są największym grzechem Claara jako naukowca. Najważniejsze jest to, że potraktował dostępną literaturę wybiórczo, nie przedstawiając argumentów stojących w kontrze do wysuniętej przez niego hipotezy.

Po pierwsze, zawęził rozważania tylko do rynku kawy, utożsamiając Fair Trade z jego częścią (certyfikowaną uprawą kawy). Można by takie założenie potraktować jako *case study*, jednak Claar z rozważań tych wyciąga wnioski uogólniające w postaci twierdzeń typu: Fair Trade sprawia, że coraz większa liczba rolników zajmuje się uprawą kawy. Uważam, że jest to nadużycie.

Po drugie, autor opisuje Fair Trade tylko od strony rozliczeń finansowych (wyższe ceny i dodatkowa premia na rozwój społeczności), zapominając, że FT to także kontrola poszanowania praw człowieka, pracownika i dziecka oraz pomoc w rozwoju lokalnych społeczności, choćby w zakresie doradztwa. Społeczności produkcyjne FT zyskują też na samoorganizacji i wzroście poczucia wartości, poszanowania własnej pracy i emancypacji finansowej kobiet. Cechy te, obok wyższych dochodów, są wymieniane jako najważniejsze korzyści z działań FT (Nelson, Pound 2010).

Zamiast zbadać, czy społeczności producenckie, rzeczywiście korzystają na

Sprawiedliwym Handlu, autor skupia się na kwestiach drugorzędnych dla celu pracy (jak np. na marketingu FT). Opisując sytuację w krajach rozwijających się powołuje się tylko na jedno źródło, zresztą nie naukowe, lecz dziennikarskie (Weitzman 2006).

Żadne z wykorzystywanych w książce poważnych badań nie obrazują funkcjonowania FT jako pogarszającego sytuację społeczności producenckich. Cytowane negatywne opinie nie są oparte na badaniach czy obserwacjach, lecz raczej na analizie teoretycznej i filozoficznej.

Autor wspomina o nałożeniu przez USA embarga na Nikaraguę w 1986r., gdzie do władzy doszli sandiniści (socjaliści i marksiści, domagający się między innym reformy rolnej i wywłaszczenia amerykańskich plantatorów). Nie wspomina jednak o inspirowanej przez CIA brutalnej wojnie domowej, w wyniku której zginęło ok. 40 tys. osób. W tym samym akapicie pisze, że firma Equal Exchange (jedna z pierwszych firm FT zajmująca się sprzedażą kawy w świecie) wykorzystwała moment i zaczęła sprowadzać kawę z Nikaragui (s.37). Nie pisze jednak w jaki sposób łamała embargo. Czy jest to kolejna niedokładność tłumaczenia, czy błąd autora?

Wśród błędów Claara, należy zwrócić uwagę na jeden, niemalże groteskowy. Pisze on, powołując się na M. Watsona, że „dla Adama Smitha transakcje dokonywane przez nabywców Sprawiedliwego Handlu są raczej szlachetnymi aktami dobroczynności, aniżeli czystymi aktami sprawiedliwości” (s. 50). Być może jest to kolejna niedokładność tłumaczenia, lecz nie wyobrażam sobie, aby Adam Smith mógł się wypowiadać na temat FT, skoro umarł w 1790r. Autor po raz kolejny, tym razem w sposób wręcz banalny, wykorzystuje cytaty wyrwane z kontekstu, nie opierające się na konkretnych badaniach.

Autor stara się czasem używać języka prostego, przypominającego charakterem ewangeliczny, czasem zagalopowując się i tworząc daleko idące uproszczenia, jak np.: „Kolejnym dowodem, że zarówno kupujący, jak i sprzedający zyskują na takiej dobrowolnej wymianie [konwencjonalnej] jest to, że na jej zakończenie od każdej ze stron słyszymy zwykle <Dziękuję>” (s. 53). Wg autora ma to być dowód na sprawiedliwość wymiany w handlu konwencjonalnym.

Na koniec chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze jedną wątpliwość wobec obiektywności naukowej Claara. Określa się on jako aktywny chrześcijanin. W rzetelnej pracy naukowej poglądy naukowe nie powinny mieć znaczenia, lecz zaznacza on, że pracę nad problemem związku Fair Trade i ubóstwa traktuje jako etyczną konieczność gorliwego chrześcijanina. Na etykę chrześcijańską powołuje się zresztą w co najmniej czterech miejscach, w tym we wstępie i zakończeniu. Autor pomija fakt, że zasady etyczne są właściwe nie tylko ludziom wierzącym i że wśród zwolenników FT znajduje się

wielu agnostyków i ateistów, którzy również starają się posługiwać zasadami etycznymi, choć nie zawsze zbieżnymi z zasadami kościołów chrześcijańskich w USA.

Choć powoływanie się na argumenty religijne każe wątpić w naukową rzetelność autora, to nie zauważyłem, aby w analizie merytorycznej posługiwał się on nimi nadmiernie. Nie wiadomo, dlaczego autor zdecydował się umieścić spostrzeżenia natury religijnej (a więc mieszać *sacrum* i *profanum*) w książce mającej aspiracje naukowe, skoro nie mają one wpływu na weryfikację hipotezy⁷. Niestety efektem tego jest spadek oceny niezależności i obiektywizmu autora.

Podsumowując, nie jest to książka rzetelna naukowo: nie podaje argumentów przeciwnych zakładanej hipotezie, lecz jedynie te, które pasują do niej; nie operuje argumentami, badaniami, lecz opiniami i analizami z rodzaju filozoficznych; istotne twierdzenia nie mają poparcia w argumentacji ani w źródle opartym na badaniach; przytaczane dane są niepełne lub mijają się z faktami.

Podsumowanie

Oceniając funkcjonowanie Fair Trade i jego rolę w znoszeniu ubóstwa w krajach rozwijających Claar się skupił się na kwestiach nieistotnych. Dodatkowo nie zachował rzetelności naukowej i opisał je jednostronne, wyciągając zbyt daleko idące wnioski.

Kluczowa kwestia dla oceny hipotezy zawartej w tytule została podjęta tylko raz i to niejako przypadkiem. Opiera się ona tylko na jednym źródle, wspomnianym wyżej, którego autor (dziennikarz Hal Weitzman) opisuje rozmowy z ludźmi „pracującymi w tym przemyśle”, którzy twierdzą, że kawa sprzedawana pod marką FT nie pochodzi z takich upraw oraz że była uprawiana na terenach chronionych lasów deszczowych (s. 68-69). Autor książki pisze też, że producenci kawy ze stanu Oaxaca z Meksyku czują się sfrustrowani i wykorzystywani przez Fairtrade International, jednak źródło tej informacji nie jest podane (s. 69). Jest to najważniejsza część pracy, bo przecież celem Sprawiedliwego Handlu jest poprawa poziomu życia ubogich producentów dzięki ich pracy. Niestety Claar nie pokusił się na jej rozbudowanie.

Być może obserwacje Claara wynikają z bardzo małej ilości kompetentnych badań na temat funkcjonowania społeczności producenckich FT. Raporty Fairtrade International oraz organizacji krajowych Fairtrade, choć są na wysokim poziomie merytorycznym i

⁷ Być może chodziło o słowa kluczowe, umożliwiające publikację książki za pieniądze któregoś z kościołów chrześcijańskich w USA, podobnie jak robili polscy naukowcy w czasach komunizmu, raz na jakiś czas wstawiając słowo proletariat czy walka klas do swoich tekstów. Pewnym potwierdzeniem tego luźnego skojarzenia jest fakt, że książka w polskim tłumaczeniu została wydana przez wydawnictwo nie kryjące swojego powiązania z etyką i myślą katolicką. Nie sądzę, aby wydawnictwo to zainteresowało się książką, gdyby nie miała ona w treści odniesień do chrześcijaństwa.

sygnowane nazwiskami niezależnych badaczy, można traktować jako nieobiektywne, a poza nimi wiedza jest wrywkowa i w dużym stopniu ogranicza się do pobieżnych rozmów, opisywanych przez dziennikarzy i nieweryfikowanych rzeczywistością, pojedynczych obserwacji niepublikowanych. Gruntownych, przekrojowych i niezależnych badań zwyczajnie brak (na podstawie osobistych poszukiwań autora recenzji).

W recenzji „Sprawiedliwego Handlu?” należy zwrócić uwagę na bardzo ważny argument krytyczny wobec Fair Trade, nad którym Claar zatrzymuje się tylko na chwilę (s. 78-79), ale który jest często podejmowany w innych źródłach⁸. Sprawiedliwy Handel koncentruje się na tradycyjnych produktach: wyrobach spożywczych (głównie produktach niskoprzetworzonych – kawie, herbacie, bananach itp.) oraz wyrobach rękodzielniczych. Promowanie takiej produkcji to utwierdzanie producentów w zacofaniu. Czy tak rzeczywiście jest?

Wśród ekonomistów toczą się dyskusje na temat tego, czy kraje oparte na rolnictwie są w stanie się rozwijać, czy raczej powinny podążać ścieżką wytyczoną przez państwa najbogatsze (industrializacja, przemysł oparty na wiedzy), czy może szukać własnych rozwiązań. Wiadome jest, że rolnictwo będzie musiało istnieć zawsze, gdyż ludzie muszą jeść. Pozostaje tylko pytanie, czy ma to być rolnictwo zmechanizowane czy nie, intensywne czy ekstensywne, jak duża część społeczeństwa ma być zatrudniona w nim, czy ma być podstawą gospodarki, czy może jej uzupełnieniem. Tradycyjne uprawy tropikalne wymagają dużego nakładu pracy i szybka zmiana na tym polu nie jest możliwa. Nie jest też możliwa gwałtowna zmiana struktury zatrudnienia, chyba że uprawy zostaną porzucone. Jestem zdania, że w obliczu powiększającej się populacji ludzkiej na świecie, ceny żywności i płodów rolnych będą nieustannie rosły, a gospodarka oparta na rolnictwie będzie bardziej atrakcyjna niż kiedykolwiek wcześniej. W związku z tym funkcjonowanie i rozwój gospodarki opartej na rolnictwie będą jak najbardziej możliwe. Ważne, żeby zasady funkcjonujące w uprawach stawały się coraz bardziej zbliżone do istniejących w krajach Zachodu, tak aby Fair Trade nie był już potrzebny, gdyż jego zasady stałyby się powszechnie wykorzystywane. Dzięki temu oraz dzięki modernizacji systemów upraw może się okazać, że gospodarka oparta na rolnictwie, będzie kwitnąć nie gorzej niż

⁸ W krytyce FT pojawia się również argument o niskim poziomie dywersyfikacji produkcji, związany ze zniechęcaniem producentów do rozwoju innych gałęzi gospodarki. Oto jak można odpowiedzieć te zarzuty:

Proces dywersyfikacji jest niezwykle trudny i skomplikowany, wymaga dodatkowych środków, wiedzy i nowego rynku, a więc elementów, którymi biedni producenci często nie dysponują. Sprawiedliwy Handel, zapewniając dodatkowe środki w postaci wyższej ceny za produkty oraz dodatkowej premii, umożliwia zainwestowanie dodatkowych pieniędzy w rozwój i dywersyfikację produkcji. Wiele spółdzielni produkcyjnych kawy inwestuje w małe zakłady przetwórcze, których celem jest przyspieszenie procesu produkcyjnego zielonych ziaren kawy. Wiele spółdzielni inwestuje pieniądze w rozpoczęcie innych działalności, często niezwiązanych ze Sprawiedliwym Handlem ani nawet z rolnictwem (inwestują np. w turystykę) (na podstawie: *Annual Review 2009/2010...*, Annual Reports...)

gospodarki oparte na przemyśle.

Claar nie zwraca uwagi również na inne kontrowersje wokół rozwoju ruchu FT. Należy do nich problem podejmowany przez instytucje wewnętrzne Fairtrade International i organizacji narodowych, a więc udział produktów FT w asortymencie firm kojarzonych do tej pory z łamaniem praw pracowniczych w krajach rozwijających się, aniżeli działaniami „sprawiedliwymi”. Należą do nich marki takie jak Nestle, w Polsce kontrowersje budzi natomiast sprzedaż produktów FT na stacjach sieci Orlen czy supermarketach Tesco. Moim zdaniem autor nie do końca starannie zajął się również dość powszechną praktyką wykorzystywania zgromadzeń religijnych czy uczniów szkół w promocji FT. Jest to proces, który budzi wiele kontrowersji, nawet jeżeli przyjmiemy tezę o dużych korzyściach wynikających ze Sprawiedliwego Handlu dla ubogich producentów.

Fair Trade nie jest idealny. Claar słusznie zauważa wiele jego niedoskonałości, dając osobom zaangażowanym w ruch przedmiot do rozmyślań. Pomimo tego, działa lepiej i sprawiedliwiej niż pojmowany bezkrytycznie tzw. wolny handel oraz lepiej niż pomoc charytatywna, skutkując przekazaniem znacznych sum pieniężnych na konto ubogich producentów oraz zapewniając dość stabilny rozwój gospodarczy w mniejszym stopniu podatny na wahania koniunktury światowej. Jest jak demokracja – nie idealna, ale jak dotąd nikt nie wymyślił nic lepszego.

Literatura:

Claar V. V., „Sprawiedliwy” Handel? Czy Fair Trade rzeczywiście zwalcza problem ubóstwa, Wydawnictwo Prohibita, Warszawa 2011

Annual Reports, fairtrade.net/annual_reports.0.html

Annual Review 2009/2010, Fairtrade Foundation, fairtrade.org.uk

Biliński A., *Pomoc Rozwojowa jako narzędzie wspierania demokracji w Afryce Subsaharyjskiej*, Afryka, Azja, Ameryka Łacińska, Warszawa 2006, s. 22-46

el-puente.de, El Puente

fairtrade.org.uk, Fairtrade Foundation

Kurjanska M., Risse M., *Fairness in Trade II: Export Subsidies and the Fair Trade Movement*, Politics, Philosophy & Economics, no 7, s. 29-56

Nelson V., Pound B., *A review of the impact of Fairtrade over the last ten years*, Natural Resources Institute, University of Greenwich, Fairtrade Foundation, fairtrade.org.uk, 2010

Watson M., *Trade Justice and Individual Consumption Choices: Adam Smith's Spectator Theory and the Moral Constitution of the Fair Trade Consumer*, European

