

**Jak wydzwignąć miliony biedaków z nędzy?  
Najnowszy pomysł to sprawiedliwy handel – czyli  
płacenie więcej za towary, które produkują  
najbiedniejsze kraje. Pojechalśmy do Ghany  
przekonać się, czy działa.**

Ci ludzie produkują dziesiątki ton kakao rocznie, a nigdy nie jedli czekolady – mówi Nicolas Adjei-Gyan ze spółdzielni Kuapa Kokoo zrzeszającej 45 tysięcy drobnych farmerów uprawiających kakaowce. Dojeżdżamy do Amankwaatia, małej wioski w środkowej Ghanie w Afryce Zachodniej. To samo serce drugiego co do wielkości zagłębia kakaowego na świecie.

W całej wiosce jest zaledwie kilka murowanych domów. Nie ma asfaltu, prądu, telefonów, wodociągów, szkoły czy kliniki. Do najbliższego miasteczka jedzie się godzinę samochodem terenowym, bo nic innego nie przejedzie przez błotnistą drogę. Nie ma także pracy – żadnej poza uprawą kakaowców. Amankwaatia na pierwszy rzut oka wygląda jak jedna z tysięcy wiosek otaczających Kumasi, drugie co do wielkości miasto w Ghanie i stolicę plemienia Aszanti. Nic nie wskazuje na to, że odbywa się tu jednak niezwykle społeczny eksperyment. W 35-stopniowym lutowym upale roztapiam się jak czekolada. Jest tak gorąco, że nawet farmerzy, którzy właśnie kończą zbiory i ciężko pracują, zrobili sobie przerwę i odpoczywają na gankach swoich chat z błota, krowiego łajna i blachy falistej.

Kilkanaście farm kakaowców wygląda jak jeden rzadki las. Farma 60-letniego Yaw Osi Akote – dziedziczona w rodzinie od pokoleń – jest wielkości dwóch, góra trzech boisk do koszykówki. Poletka oddzielają niepozorne kwiatki, których w ogóle nie zauważyłem, dopóki Yaw Osi mi ich nie pokazał.

Akote zbiera rocznie 4–5 worków kakao. W zależności od tego, do jakiego gatunku zostaną zakwalifikowane, zarabia jakieś 400 dolarów rocznie – w porównaniu z innymi niemało. – Za 65-kilogramowy worek ziaren kakaowych najlepszego gatunku dostają normalnie około miliona cedi [120 dolarów] – mówi. – Zwykle udaje mi się uzyskać ziarna najlepszego gatunku.

Rola farmera nie ogranicza się do zerwania z drzew dużych żółtych lub czerwonych bulw wielkości i kształtu małej piłki do rugby. Owoce rozcina się maczetami, a wyjęte ze środka ziarna zawija w liście platanów i zostawia na osiem dni na ziemi, żeby sfermentowały. Potem praży się je na wystawionych na słońce blachach. Zmieniają kolor z białego na ciemnobrązowy i nabywają charakterystycznego smaku gorzkiej czekolady. Trzeba mieć wyczucie – jeżeli leżą na słońcu za krótko, stają się kwaśne, a jeżeli za długo – w ogóle tracą smak. Wtedy farmer w skupie dostanie tylko ułamek ceny, którą płaci się za ziarna pierwszego gatunku.

Gdzie tu eksperyment? Spółdzielnia Kuapa Kokoo sprzedaje ziarna kakaowe z Amankwaati na Zachód w ramach sprawiedliwego handlu, czyli fair trade. W praktyce oznacza to, że dostaje za nie około 20 procent więcej, niż wynosi cena na wolnym rynku. Z dodatkowego zysku spółdzielnia kupiła dla wioski benzynowy młyn do mielenia zboża. Wygląda i hałasuje jak XVIII-wieczna maszyna parowa, ale to ważne źródło gotówki dla należących do spółdzielni farmerów, którzy wynajmują go sąsiadom.

Kilkadziesiąt dolarów rocznie ekstra, które zarabiają dzięki sprawiedliwemu handlowi, to fortuna. Takie pieniądze zmieniają życie ich rodzin – można za nie wysłać dwoje dzieci do



Fot. Krzysztof Miękus

Ci, którzy produkują kakao, nigdy nie jedli czekolady. Jest dla nich za droga. Na zdjęciu: Świeżo zerwany owoc kakaowca

szkoły (prawie wszystkie szkoły w Ghanie są płatne) albo kupić lekarstwo, kiedy któreś z nich zachoruje. Być może można nawet kupić im raz czekoladę, której w Ghanie produkuje się (i zjada) bardzo niewiele.

Prosty pomysł, prawda? Na pozór nie ma nic łatwiejszego, niż dać tym bardzo biednym ludziom zarobić odrobinę pieniędzy, które stają się szansą na lepsze życie – jeśli nie dla samych farmerów, to dla ich dzieci. Żeby spółdzielnia Kuapa Kokoo mogła płacić nieco więcej za ziarna kakaowe, trzeba jednak pokonać opór polityków, urzędników i wielkich koncernów w Ghanie i w Europie, no i pójść pod prąd żelaznych zasad światowego handlu. Trzeba też przekonać bogatych Europejczyków i Amerykanów (w porównaniu z Ghańczykami także Polacy są bardzo bogaci), żeby za „sprawiedliwą” czekoladę zgodzili się zapłacić w sklepie nawet aż dwa razy więcej niż za tę zwykłą, „niesprawiedliwą”.

## **Najlepsi z najlepszych**

Spółdzielnia Kuapa Kokoo (dewiza: „PaPa Paa”, co w języku Twi znaczy „najlepsi z najlepszych”) to potężna i bogata firma, która kontroluje aż 10 procent eksportu kakao z Ghany i cały eksport kakao w ramach fair trade – sprawiedliwego handlu. Spółdzielcy mają obowiązek sprzedawania całych zbiorów za pośrednictwem Kuapa. Spółdzielnia inwestuje zyski w ich wioskach, budując szkoły, kliniki i fundując studnie. Im więcej pieniędzy zarabia na kakao, tym więcej może wydać.

Kuapa Kokoo to modelowy przykład działania sprawiedliwego handlu. Jest wymieniana w licznych broszurach propagujących tę ideę, dyskutuje się o niej też na licznych konferencjach. Spółdzielni powinno zależeć na rozgłosie, bo to od niego zależy rynkowy sukces jej produktów w Europie (Polacy mogą je kupić na razie tylko przez Internet). Spodziewałem się więc życzliwego przyjęcia. Podczas pierwszego spotkania natrafiliśmy na mur.

– Nie możecie tak po prostu pojechać do wioski. Nikt z wami nie będzie rozmawiał – wyjaśnił nam na wstępie Nicholas Adjei-Gyan, dyrektor do spraw badań i rozwoju w spółdzielni. – A my nie możemy was zabrać.

Dopiero na koniec wizyty dowiedzieliśmy się, skąd wziął się ten opór, chociaż nasz przyjazd był znacznie wcześniej zapowiedziany i uzgodniony. Kuapa Kokoo została założona na początku lat 90. z pomocą brytyjskiej organizacji pozarządowej Twin, a kilka lat temu założyła wspólnie z Brytyjczykami firmę Day Chocolate sprzedającą w Wielkiej Brytanii (a także w innych krajach europejskich) „sprawiedliwe” czekoladki.

Twin nie odpowiedziało na moje liczne próby kontaktu, ale – jak się okazało – uprzedziło spółdzielnię o naszej wizycie. Po kilku dniach Nicholas pokazał nam ten e-mail.

„Skontaktowało się z nami dwóch polskich dziennikarzy – pisała niejaka Charlotte z Twin. – Próbowaliśmy ich zniechęcić, ale wygląda na to, że i tak przyjadą. Porozmawiajcie z nimi w biurze, nie dłużej niż pół godziny, i pod żadnym pozorem nie zabierajcie w teren”.

Po tygodniu codziennego przesiadywania w biurze Nicholasa ten bez uprzedzenia zabrał nas do swojego kościoła, ogromnego betonowego baraku z kratami zamiast okien i blaszanym dachem. Nicholas był zielonoświątkowcem i msza w języku Twi składała się z czterech godzin ekstatycznych śpiewów i spektakularnych publicznych nawróceń. Byliśmy jedynymi białymi w kościele.

W kulminacyjnym momencie musiałem wyjść na sam środek przed 20 pastorów siedzących obok ołtarza i wytłumaczyć, po co przyjechałem do Ghany. Pocę się jak mysz. Ubolewam, że nie mogę przyjąć na miejscu ponownego chrztu i zostać zielonoświątkowcem, bo w Polsce wszyscy są katolikami. To mętne wyjaśnienie zostaje przyjęte. Nie tłumaczę, że jestem niewierzący. Dla wszystkich to oczywiste, że w Boga trzeba wierzyć.

Na koniec przemówienia Nicholas szturcha mnie w bok. – Praise the Lord! Chwalcie Pana! – intonuje. Ponad tysiąc osób zebranych w kościele odpowiada jednym głosem.

Nie wiem, czy to był sprawdzian, ale jeśli tak, to go zaliczyliśmy. Pastorzy i wierni,

współbracia Nicholasa, zaakceptowali nas. Następnego dnia Nicholas przedstawił nas licznym prezesom Kuapa Kokoo – Najważniejszemu i kilku Bardzo Ważnym – którzy dali nam oficjalne błogosławieństwo i mimo zastrzeżeń Charlotte pojechaliśmy do farmerów. Co do ukrycia mogła mieć czołowa organizacja promująca sprawiedliwy handel?

### **Kto zarabia na kakao?**

W Amankwaatia, jak we wszystkich punktach skupu Kuapa Kokoo, stoją ogromne polskie wagi z dumnym napisem „Lubelskie Fabryki Wag”.

– Wy możecie sprzedawać maszyny, a my mamy tylko kakaowce – mówi Yaw Osi Akote, farmer z wioski Amankwaatia. – Jak nikt nie chce kupić twoich wag, możesz zmienić ich cenę, zmienić wygląd albo w ogóle zacząć produkować co innego. Kiedy tylko uprawiasz kakaowce, nie masz żadnej kontroli nad tym, za ile sprzedasz ich ziarna. Nie masz żadnej kontroli nad swoim losem.

Miał rację. W wielu najbiedniejszych krajach większość eksportu przypada na jeden produkt, którego w dodatku najczęściej na miejscu się nie przetwarza i nie spożywa (albo spożywa w minimalnych ilościach). W Ghanie to kakao, w Ugandzie – kawa, w Malawi – tytoń. W praktyce oznacza to, że od cen kawy czy kakao na światowych rynkach zależy to, czy ogromna rzesza farmerów będzie miała co jeść.

W Ghanie kakao to surowiec strategiczny. Gazety codziennie drukują jego cenę na pierwszych stronach obok winiety, a jeden z najważniejszych w kraju urzędów kontroluje skup i eksport ziaren, próbując sprawić, żeby nie ulegały nadmiernym wahaniom. To jednak tylko złudzenie kontroli. Od lat 60. ceny większości upraw – takich właśnie jak kawa czy kakao – systematycznie spadają na światowych giełdach. Zdarzają się oczywiście okresowe zwyżki, ale po uwzględnieniu inflacji długofalowy kierunek jest wyraźnie widoczny. Zapotrzebowanie Zachodu zwiększa się bowiem wolniej niż światowa produkcja – przy czym na przykład wielkie plantacje kawy w Ameryce Łacińskiej produkują ją taniej niż rozdrobnione farmy w Ugandzie, a dzięki lepszym drogom, lotniskom i portom mają także niższe koszty transportu.

Najbiedniejsze kraje – właśnie takie jak Ghana – znalazły się w ten sposób w powoli zaciskanej pętli. Mogłyby produkować więcej i taniej, ulepszając drogi i porty, edukując swoich obywateli (ludzie lepiej wykształceni pracują wydajniej) albo inwestując w przetwórstwo i eksportując już gotową czekoladę czy cygara. Z czego jednak inwestować w drogi, skoro nie ma na jedzenie?

Malawi, które należy do największych producentów tytoniu na świecie, regularnie nawiedzają klęski głodu. Kraj pozostaje zakładnikiem cen tytoniu tak jak Ghana cen kakao i z roku na rok popada w większą nędzę, z której nie ma jak się wybić. W Ghanie jest co jeść, ale na drogi i szkoły brakuje. Najwięcej korzystają na tym wielkie zachodnie firmy, które kontrolują produkcję i dystrybucję kawy, tytoniu czy czekolady na Zachodzie, a często także skup i produkcję surowców. Ogromny szwajcarski koncern cukierniczy Nestlé, jeden z największych nabywców kakao, przeniósł w styczniu regionalną siedzibę z Abidżanu na sąsiednim Wybrzeżu Kości Słoniowej do Ghany.

Koncerny ostro rywalizują o zachodniego konsumenta i starają się kupować surowce jak najtaniej, a więc także płacić jak najmniej farmerom w ubogich krajach. Mogą bezwzględnie walczyć w Europie, ale w Ghanie czy w produkującej kawę Gwatemali grają ręką w rękę. Nikt nie ma interesu w podbijaniu ceny.

Widziałem ten mechanizm w działaniu na wielkiej giełdzie tytoniowej w Lilongwe, stolicy małego Malawi na południu Afryki, w którym poza tytoniem nie wytwarza się dosłownie nic. Trzech białych przedstawicieli wielkich koncernów tytoniowych, na pierwszy rzut oka starych kumpli, szło wzdłuż wielkich otwartych worów z liśćmi tytoniu. To była parodia

licytacji, czysty show, i nikt nie udawał, że jest inaczej. Wszystkie worki schodziły za niemal identyczną cenę. Na dalekim końcu potężnej hali giełdy, za pilnowaną przez strażników barierką, stali czarni farmerzy i z napięciem obserwowali każdy gest białych kupców – jakby liczyli, że wbrew logice i doświadczeniu właśnie ich worki zostaną wycenione drożej. „Sprawiedliwy handel” to zatem coś znacznie więcej niż tylko „wolny handel”. Zachodnie organizacje pozarządowe chcą zniesienia barier celnych, które utrudniają najbiedniejszym dostęp do zachodnich rynków. W „sprawiedliwym handlu” chodzi jednak o to, żeby płacić najbiedniejszym więcej, niż wymagają tego żelazne reguły rynkowej logiki. Czego mógł się więc wstydzić Twin? Tego, że pieniądze ze „sprawiedliwej” czekolady farmerzy nie dostają do ręki.

### **Raphi chce zostać księgowym**

Raphi ma 13 lat i jest najlepszym uczniem w szkole w miasteczku Akomadan. Szkołę zbudowała Kuapa Kokoo za pieniądze, które zarobiła na sprawiedliwym handlu. Tuż obok stoi szkoła państwowa, kilka zniszczonych baraków bez drzwi i okien. Szkoła Kuapa ma przystryżone trawniki, solidne ławki, tablice i zeszyty, a nawet salę komputerową z kilkoma starymi pecetami. Na firankach w oknach są godła Kuapa i wielkimi literami wydrukowane dumne hasło „PaPa Paa!”. Raphi ma potworną tremę i długo zbiera się na odwagę, żeby się odezwać, zwłaszcza że obok stoi groźny pan Maanu, dyrektor.

– Jestem dobry z matematyki i bardzo chciałbym zostać księgowym – mówi w końcu. – Mój ojciec jest farmerem.

– A ty nie chcesz być farmerem?

– Nie bardzo. Farmerzy są bardzo biedni. Nikt nie chce być farmerem.

Wybudowanie szkoły w Ghanie jest znacznie tańsze niż w Polsce – każda z sześciu wystawionych przez Kuapa Kokoo kosztowała 400 milionów cedi (45 tysięcy dolarów).

– Dlaczego wybraliście właśnie Akomadan, a nie inną z półtora tysiąca wiosek, w których są wasi spółdzielcy?

– W tym mieście urodził się założyciel Kuapa Kokoo – słyszę.

Jej szef, Nicholas, przyznaje z oporami, że farmerzy nie dostają ani grosza z pieniędzy ze sprawiedliwego handlu do ręki i mają nad nimi małą kontrolę. Zyski trafiają do specjalnego funduszu, a wioski występują z petycjami o inwestycje, takie jak młyn z Amankwaatia. Chociaż kakao fair trade to tylko 2 procent eksportu spółdzielni (czyli tylko 0,2 procent eksportu kakao z Ghany, bo nikt inny tam się tym nie zajmuje), przychody nie są małe. Nikt jednak nie chce powiedzieć, jakie i jak są wydawane.

Kuapa Kokoo pisze z dumą w swoich folderach, że 45 tysięcy członków spółdzielni to współdziałowcy brytyjskiej firmy Day Chocolate, największego producenta „sprawiedliwej czekolady” na brytyjskim rynku. Nicholas przyznaje jednak, że Kuapa Kokoo nie dostała jeszcze od niej ani pensa z zysku.

– Zdobywała miejsce na rynku – mówi.

Kuapa Kokoo nie jest wyjątkiem. Według ustaleń dziennikarzy „New York Timesa” często organizacje zajmujące się sprawiedliwym handlem eliminują pośredników w praktyce, po to żeby samemu zająć ich miejsce, a klienci, którzy w dobrej wierze kupują droższą kawę czy kakao, nie są informowani, ile pieniędzy trafi do rąk producentów. Fundacja TransFair USA, która jest jedną z 19 organizacji z różnych krajów przyznających oficjalne logo „Fair Trade”, pobiera za to opłaty. Tylko w zeszłym roku zebrała 1,89 miliona dolarów, z czego 1,7 miliona wydała na pensje, podróże i konferencje dla swoich 40 pracowników. Chociaż amerykański klient płaci za tabliczkę „sprawiedliwej” czekolady 3,49 dolara (w polskich supermarketach na razie jej nie ma), tylko 3 centy z tej sumy trafiają do farmerów produkujących kakao! Nadużycia zdarzają się także sieciom handlowym. Według ustaleń ekonomisty Tima Harforda brytyjska Costa Coffee dodawała do ceny kubka kawy fair trade aż 12 pensów, chociaż

kosztował ją zaledwie 1–2 pensy więcej od zwykłej. Dopiero po wywołanym przez jego odkrycie skandalu obniżyła cenę. Nikt nie wie, jak często zdarzają się takie nadużycia, a że fair trade to już na całym świecie 400 milionów dolarów rocznie, jest na czym zarabiać.

## **To tylko biznes?**

King L. Lumor spędził kilkanaście lat w Szwajcarii. Kiedy wrócił do Ghany po rozwodzie ze szwajcarską żoną, zainwestował oszczędności w przetwórnictwo kakao. Ściany małego biura w dwupokojowym domku na przedmieściach Akry, stolicy kraju, udekorował licznymi dyplomami i nagrodami, które zdobyło jego kakao.

– Ghana eksportuje przede wszystkim ziarno – tłumaczy Lumor i zagląda do swojego laptopa.

– Dziś ich cena na giełdzie to 1850 dolarów za tonę. Cena miazgi kakaowej, półproduktu, z którego wytwarza się czekoladę, to ponad 4 tysiące dolarów.

Jego fabryczka King's Cocoa składa się z jednej niewielkiej hali z potężnym stalowym młynem, który kupił od hinduskiej firmy. I tak Lumor należy do największych przetwórców w kraju.

– W Polsce wytwarza się więcej miazgi kakaowej niż w Ghanie – wzdycha biznesmen. – Fair trade? Tak, słyszałem. Jedna z firm ghańskich kupiła logo i słyszałem, że jej produkty świetnie się sprzedają w Stanach. To fantastyczny pomysł.

– Czy nie musi jednak więcej płacić farmerom za kakao?

– Nic o tym nie słyszałem – marszczy czoło Lumor. – Ale idea fair trade bardzo mi się podoba. To świetny marketing.

Większość przetwórci kakao jest już w Europie. Stamtąd miazga zrobiona z kakao z Afryki Zachodniej trafia do jednej z fabryk czekolady – takiej jak na przykład Terravita w Poznaniu. To ostatni etap drogi kakao i ten, na którym zarabia się najwięcej.

Zakładam biały fartuch i czepek, żeby wejść na produkcję i obejrzeć, jak w sterylnych halach sterowane komputerowo maszyny nalewają nadzienie do czekoladek z bombonierek.

Terravita produkuje kilkadziesiąt rodzajów czekolad. Jednym z niedawnych przebojów była czekolada deserowa z aromatem koniakowym, która świetnie sprzedawała się w krajach dawnego Związku Radzieckiego. Dystans pomiędzy plantacjami kakaowców pod Kumasi i fabryczką Lumora w Akrze to więcej niż osiem tysięcy kilometrów dzielących Ghane od Polski. To na oko także jakieś 150 lat. Produkcja jest prawie całkowicie zautomatyzowana. Najwięcej ludzi pracuje przy pakowaniu. Robotnik zarabia więcej w miesiąc niż farmer w Ghanie przez rok.

Opowiadam Dorocie Weres z Terravity o idei sprawiedliwego handlu. Muszę wyjaśniać, o co chodzi, więc nawet nie pytam już o to, czy wyprodukowałiby droższą czekoladę z oznaczeniem „fair trade”.

A koncerny? Wiele wskazuje na to, że pod naciskiem opinii publicznej na Zachodzie zmieniają powoli swoją politykę. A przynajmniej starają się pokazać od lepszej strony. W polskiej filii Nestlé też musiałem jednak tłumaczyć, o co chodzi.

– Nestlé uważa, że fair trade to dobry sposób, żeby konsumenci mogli wyrazić swoją solidarność z farmerami w świecie rozwijającym się – odpisał na moje pytanie Robin Tickle ze szwajcarskiej centrali koncernu. – Ostatnio wprowadziliśmy kawę Fair Trade na rynek w Wielkiej Brytanii i Irlandii. Tego lata zrobimy to także w Szwecji.

Ostateczny wybór należy więc do ciebie, szanowny czytelniku, a ściślej zależy od tego, jakich wyborów dokonasz w sklepie. W Polsce organizacje pozarządowe zaczynają się powoli interesować sprawiedliwym handlem. Przez Internet można już kupić kawę, którą produkuje spółdzielnia w Meksyku.

– Fair trade to może nie jest idealny sposób na naprawianie świata – mówi mi Mohammed Baba Tuahiru z oddziału brytyjskiego Oxfamu w Ghanie. – Ale idealnych sposobów nie ma.

## **Handel w pudełkach**

W latach 30. Malcolm McLean, właściciel firmy przewozowej w Karolinie Północnej, wymyślił nowatorski system pakowania towarów. Irytowało go, że naręcza bananów czy worki ze zbożem trzeba było mozolnie wybierać jeden po drugim ze stojących w portach statków, co mogło trwać nawet parę tygodni. McLean wymyślił, że lepiej pakować je w standaryzowane pojemniki, które można przeładowywać za pomocą dźwigów i ustawiać w porcie jak klocki. W latach 50. kontenery rozpowszechniły się w Stanach Zjednoczonych, a w 1966 roku przeładowano pierwsze w europejskim porcie w Rotterdamie. Azję podbiły kilka lat później, w apogeum wojny w Wietnamie, kiedy Amerykanie przewozili do Sajgonu, Bangkoku czy Manili miliony ton wojskowego sprzętu.

Do dziś rozmiary kontenerów niewiele się zmieniły – standardowo mają 20 lub 40 stóp długości (6,1 lub 12,2 metra) oraz ważą do 20 ton. W 1972 roku było ich na świecie 6 milionów, ćwierć wieku później – już 167 milionów. Z ustawionych obok siebie kontenerów można dziś zbudować mur obiegający Ziemię wokół równika dwukrotnie. Codziennie porty przeładowują 15 milionów kontenerów.

Ta rewolucja spowodowała drastyczne obniżenie kosztów transportu. O ile jeszcze kilkadziesiąt lat temu sprowadzanie żywności było drogie i ryzykowne (bo łatwo mogła nie dotrzeć na czas), dziś często taniej jest na przykład przywieźć ją do Kalifornii z Azji niż ze wschodniego wybrzeża Stanów Zjednoczonych. W teorii więc producentom z krajów biednych powinno być łatwo konkurować z producentami z krajów bogatych: mają niższe koszty, bo zarabiają nawet kilkadziesiąt razy mniej, i często są tańsi nawet od maszyn, a koszt transportu nie podnosi znacząco ceny tego, co wyprodukują. W praktyce jest na odwrót, bo Unia Europejska, Japonia i Stany Zjednoczone szczerze dopłacają swoim rolnikom, a za pomocą bardzo wielu sprytnych sposobów utrudniają obcym wejście na swój rynek.

## **Bogaci biorą wszystko**

Setki tysięcy polskich rolników korzystają z unijnych dopłat. Czy w imię sprawiedliwego handlu pomiędzy biednymi i bogatymi zechcą z nich zrezygnować?

Zysk unijnych (a więc i naszych) rolników to jednak strata milionów innych – z Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej. Dostając pieniądze z Unii, staliśmy się ważnym elementem jednego z najbardziej protekcyjnych systemów handlu (jak mówią liberałowie) albo największego systemu wyzysku w historii ludzkości (jak mówi lewica).

Jak to działa w praktyce? Jeszcze w 2001 roku specjalistyczne czasopisma załamywały ręce nad losem polskich producentów cukru. Cena cukru w sklepie spadła do 1,70 złotego za kilogram i nawet przy tej cenie import się opłacał. Polakom bardzo trudno było konkurować z plantatorami z Tajlandii, Indonezji czy Brazylii z prostego powodu – trzcina cukrowa rośnie tam niemal sama, a robotnicy rolni zarabiają tak mało, że ich miesięczne zarobki z trudem wystarczyłyby na dwie skrzynki polskiego wina owocowego.

W 2004 roku weszliśmy do Unii i cena cukru w sklepach skoczyła do 4 złotych za kilogram. Unia chroni swoich producentów, wyznaczając minimalne ceny skupu buraków cukrowych i ustalając limity, które mogą wyprodukować (co także winduje cenę). Dopłaca też do powierzchni upraw. Brazylijczycy czy Indonezyjczycy nie mogą sprzedać swojego cukru do Europy. Często też nie mogą go wyeksportować gdzie indziej. Unia dopłaca do eksportu, żeby pozbyć się kłopotliwego towaru.

## **Hipokryzja bogatych**

Wbudowaną w handel międzynarodowy hipokryzję najlepiej pokazuje historia amerykańskich

dopłat do bawełny. Stany Zjednoczone nakłaniają biedne kraje do otwarcia swoich rynków i obniżania ceł, przekonując, że to jedyna droga do gospodarczego sukcesu. Kiedy jednak w grę wchodzi interes nielicznego, ale wpływowego lobby, te przekonania nagle stają się mniej ważne. Co roku kilkadziesiąt tysięcy amerykańskich farmerów uprawiających bawełnę dostaje z kasy państwowej 3,3 miliarda dolarów, czyli tyle, ile wynosi wartość całej ich produkcji. W efekcie Stany Zjednoczone mają 40 procent światowego rynku bawełny i wypierają z rynków takich gospodarczych rywali, jak Mali czy Burkina Faso, jedne z najbiedniejszych krajów świata. Średni roczny przychód amerykańskiego producenta bawełny to milion dolarów. Rolnik z Burkina Faso zarabia 130 dolarów rocznie. Całe budżety państwowe Mali i Burkina Faso są mniejsze niż suma amerykańskich dopłat do bawełny. Bogate kraje utrudniają także import na swoje rynki. Cła na sprowadzany do Japonii ryż sięgają 500 procent, bo Japończycy chronią swoje rolnictwo.

### **Fair Trade w Polsce**

W Polsce fair trade zajmuje się gdańskie Stowarzyszenie Sprawiedliwego Handlu „Trzeci Świat i My”. W statucie stowarzyszenie ma zapisane między innymi prowadzenie programów edukacyjnych, oraz dystrybucję towarów pochodzących ze sprawiedliwego handlu. Na stronie stowarzyszenia ([www.sprawiedliwyhandel.pl](http://www.sprawiedliwyhandel.pl)) nie ma jednak internetowego sklepu z towarami. „Sprawiedliwych” towarów na próżno szukać także w wielkich sieciach handlowych, chociaż przykładowo w Wielkiej Brytanii stanowią nawet kilka procent obrotów (w przypadku kawy) i można je dostać w supermarketach.

**Adam Leszczyński**

14/2006