



Преодоление препятствий  
Как добиться повышения зарплат  
и улучшения условий труда в  
мировой спортивной  
промышленности

Play Fair 2008



## **Преодоление препятствий Как добиться повышения зарплат и улучшения условий труда в мировой спортивной промышленности**

### **Рабочий отчет**

*"Я смертельно устал... У нас даже нет времени сходить в туалет или попить воды. Мы работаем без передышки и всегда боимся, что не успеем изготовить достаточное количество подошв для следующей стадии производства. Мастера все время нас подгоняют и придираются. Мы все усталые и грязные. Мы работаем без остановки, но мастера все равно недовольны."* – Работник обувной фабрики фирмы "New Balance", Дунгуань, Китай.

Пекинская Олимпиада 2008 года предоставляет производителям спортивных товаров, заботящимся о своем имидже, великолепную возможность связать свою продукцию с престижной олимпийской символикой. Уплатив довольно значительную, но вполне доступную сумму за спонсорские или лицензионные права, компания, производящая спортивные товары, может размещать на своих кроссовках или костюмах возвышенные олимпийские лозунги, прославляющие честную игру, волю к победе, а главное – саму победу.

Связь спортивных брендов с Олимпийскими играми или другими спортивными мероприятиями, такими, как Кубок Союза европейских футбольных ассоциаций (УЕФА-2008), помогает производителям спортивной одежды и обуви достичь максимальных продаж, расширить свою долю на рынке и сделать свою марку еще более узнаваемой. Опыт прошлых лет показывает, что спортивные мероприятия подобного масштаба оказываются весьма прибыльными для ведущих корпораций этой глобальной индустрии.

Но у этой медали есть и обратная сторона. Перед летней Олимпиадой 2004 года в Афинах альянс "Играй честно" провел Олимпийскую кампанию – крупнейшую у истории мобилизацию международного движения за права трудящихся, с целью привлечь внимание мировой общественности к "теневой стороне" спортивной индустрии: ужасающим условиям труда молодых мужчин, женщин и детей, работающих на фабриках и в мастерских, производящих обувь, футболки, мячи и другие спортивные товары по контрактам и субподрядам.

Прошло четыре года, и не за горами уже пекинская Олимпиада. Пора задать вопрос: "Что изменилось за это время? И изменилось ли что-нибудь?"

### **Что обнаружило исследование "Играй честно"**

На основании опросов более 320 работников спортивной промышленности в Китае, Индии, Таиланде и Индонезии, а также обзоров компаний и отрасли, опубликованных и неопубликованных отчетов, газетных статей, веб-сайтов и рекламных объявлений исследователи "Играй честно" пришли к выводу о том, что

значительные нарушения прав трудящихся все еще остаются нормой для работников компаний, производящих спортивную одежду и обувь.

Основные мировые спортивные компании – Adidas, Nike, New Balance, Puma и Reebok – разрабатывают свои кодексы поведения уже более 15 лет. Но работники, производящие их продукцию, все еще вынуждены терпеть непосильные нормы производства, отрабатывать долгие, недокументированные и неоплачиваемые сверхурочные часы, рисковать своим здоровьем и безопасностью в связи с высокими нормами и необходимостью работать с вредными химическими веществами, в условиях отсутствия полагающихся им по закону программ медицинского и иного страхования.

Исследователи "Играй честно" также обнаружили, что зарплата работников спортивных компаний гораздо ниже местного прожиточного минимума. Даже в тех случаях, когда правительство повышало минимальный размер оплаты труда, а покупатели спортивных товаров пытались ввести квоты на сверхурочный труд, работодатели все равно изыскивали способы уклониться от исполнения своих обязанностей.

Так, когда правительство Китая повысило уровень минимальной зарплаты в провинции Дунгуань в связи с резким ростом цен на основные товары (в том числе продукты питания), работодатели на многих обувных фабриках нашли способы свести это повышение к нулю. Как показали исследования, некоторые из них повысили производственные нормы, таким образом сократив или аннулировав премии за превышение нормы, составляющие значительную долю в доходах работников. Другие ввели новые расценки на питание, аренду жилья и прочие услуги. Некоторые из опрошенных работников стали получать меньше, чем до повышения минимальной зарплаты.

Как выяснили исследователи "Играй честно", иногда работники не получают даже минимального размера зарплаты, работая при этом по 12-13 часов в день. Кроме того, на многих фабриках, где проводились исследования, работодатели занимались фальсификацией документов, стремясь завуалировать тот факт, что работники вынуждены работать в сверхурочные часы (что противоречит закону) и что им не выплачивается положенная по закону доплата за дополнительный труд.

Работающие на дому изготовители футбольных мячей в г. Джаландхар (Индия) рассказали исследователям "Играй честно", что расценки за одно изделие не менялись в течение уже пяти лет, несмотря на то, что только в прошлом году уровень инфляции оценивался в 6,7-10%. В зависимости от типа мяча, расценки за ручной пошив на дому колеблются между 0,35 и 0,88 долларов США. В день работник изготавливает от двух до четырех мячей. При работе на дому также полностью отсутствует какая-либо стабильность занятости. В те месяцы, когда заказов поступает мало, семьи часто вынуждены влезать в долги, занимая деньги у ростовщиков.

"У нас нет сбережений, ничего не отложено на черный день," говорит пятидесятилетний изготовитель футбольных мячей. При работе на дому у людей практически нет доступа к системам социальной защиты: болезнь или несчастный случай имеют катастрофические последствия. "Я потерял золото жены, которое мне пришлось отдать ростовщику в качестве залога, - говорит работник. – Однажды мне пришлось даже сдать в аренду кухонный газовый баллон, чтобы оплатить экстренное лечение жены. Мы все в одинаковом положении. Один из моих друзей даже сдавал кровь, чтобы получить деньги, которые ему были срочно необходимы."

### **Три препятствия**

Во всем мире работники, производящие спортивный инвентарь, обувь и мячи, сообщают об одних и тех же проблемах. Эти выводы не новы. Устоявшаяся модель ведения бизнеса, отсутствие стимулов, конкурирующие интересы, бездеятельность властей – эти и другие факторы часто сводят на нет даже самые эффективные усилия по решению проблем, характерных для данной отрасли.

Вместо того, чтобы в очередной раз привести список нарушений, в данном отчете обозначены также способы решения этих хронических проблем работников. В отчете выделяются три основных препятствия, преодоление которых является непременным условием перехода к реальному прогрессу в других вопросах. Эти препятствия, в частности, заключаются в следующем:

- Отсутствие свободы объединения и права на ведение коллективных переговоров;
- Нестабильность занятости, связанная с реструктуризацией отрасли;
- Нарушения краткосрочных трудовых контрактов и другие формы ненадежной занятости.

Если производители спортивных товаров действительно намерены изменить существующую деловую практику, им необходимо срочно принять непосредственные меры по преодолению этих трех основных препятствий.

#### *Свобода объединения и коллективные переговоры*

Несоблюдение права работников на свободу объединения и ведение коллективных переговоров мешает трудящимся разрешать проблемы на рабочем месте по мере их возникновения и добиваться долгосрочного повышения зарплаты и улучшения условий труда.

Практика показывает, что в данной отрасли преобладает настолько предвзятое отношение к созданию профсоюзов, что необходимы более действенные меры по созданию не просто нейтрального, но благоприятного климата для формирования профсоюзов. Мы считаем, что компании должны более позитивно подходить к

профсоюзной деятельности и способствовать созданию атмосфере открытости в отношении объединения работников.

Настоящий отчет содержит информацию, свидетельствующую о значительных препятствиях, с которыми сталкиваются работники, стремящиеся осуществить свое право на объединение и ведение коллективных переговоров. В числе прочего имеет место следующее:

- Увольнение профсоюзных лидеров и сочувствующих;
- Отказ руководства фабрики признать профсоюз и вести с ним переговоры;
- Закрытие фабрик, на которых созданы профсоюзы, или сокращение заказов;
- Перенос производства в места, где свобода объединения ограничена законом;
- Продвижение и избрание руководством непредставительных "комитетов работников".

### *Закрытие фабрик*

Повальное закрытие фабрик, следующее за реструктуризацией отрасли в последние годы, способствует нагнетанию атмосферы страха среди работников и поставщиков и распространению слухов о том, что любые усилия, направленные на улучшение условий труда, приведут только к потере рабочих мест. Когда работники не уверены в собственном будущем, они менее охотно идут на борьбу с нарушениями своих прав.

Хотя некоторые заботящиеся об имидже своей марки компании готовы обсуждать способы смягчения негативных последствий реструктуризации и консолидации, подавляющее большинство отказывается даже признать за собой обязанность оправдывать свои решения перед работниками и сообществами, страдающими от их последствий.

Фабрика должна закрываться только в том случае, если она больше не окупается экономически и если исчерпаны все остальные способы продолжения работы. Но меру ответственности за принятие экономических решений, влияющих на рентабельность конкретного производства, не всегда можно точно определить.

Поставщики и/или закупщики, работающие с большим количеством фабрик в одной или нескольких странах, отвечают за распределение заказов между этими фабриками, оказывая, таким образом, влияние на рентабельность той или иной фабрики. Сознательно или нет, покупатели не оказывают должной поддержки тем предприятиям, на которых лучше соблюдаются трудовые нормы, особенно тем, на которых заключены коллективные договоры, - что приводит к закрытию производств. Поскольку мы имеем дело с мировыми каналами поставок, оценки рентабельности одной отдельно взятой фабрики недостаточно, чтобы оправдать ее закрытие. Реальная оценка экономической жизнеспособности производства должна также принимать во внимание схемы закупок, состояние финансов головной

компании и вопрос о том, покрывают ли закупочные цены затраты на поддержку прав работников на производстве.

#### *Рост ненадежной занятости*

Несмотря на отсутствие подробных глобальных данных по всей отрасли, в последние годы профсоюзы и организации по защите прав трудящихся сообщают о том, что на фабриках-поставщиках все чаще и чаще используются возобновляемые краткосрочные трудовые контракты, а также услуги внешних трудовых бюро. В данном отчете приведены некоторые данные по этой тенденции.

Все более частое использование краткосрочных контрактов и других форм ненадежной занятости лишает работников их законного права на социальную защиту и другие блага, препятствует объединению трудящихся в профсоюзы и подрывает основы соблюдения трудового законодательства, которое часто не распространяется на работников, занятых по временным контрактам.

Проблема состоит в том, что производство спортивных товаров – нестабильная отрасль. Преобладающая модель ведения бизнеса заключается в том, что розничные продавцы, брендовые компании и транснациональные поставщики стремятся к как можно большей гибкости в отношении смены стилей и ассортимента производимой продукции. Более того, фабрики или страны, производящие спортивные товары, стремятся сделать свое производство как можно более быстрым, надежным, качественным и, разумеется, дешевым.

Таким образом, неудивительно, что на фабриках спортивных товаров практикуется гибкий подход к рабочей силе. Пока глобальная система производства спортивных товаров остается нестабильной, сохраняется стремление минимизировать риск, связанный с конкурентной борьбой за бизнес и заказы. Работники, находящиеся на низшей ступени этой цепочки поставок, не могут сократить этот риск и, таким образом, вынуждены испытывать на себе последствия системной нестабильности.

#### **Четвертое препятствие: прожиточный минимум**

Наше исследование также показало, что несмотря на увеличение норм выработки и чрезмерные сверхурочные, зарплата работников все равно значительно ниже прожиточного минимума. Хотя в некоторых случаях ведущие предприятия отрасли стремятся обеспечить соответствие зарплаты работников установленному законом минимальному размеру оплаты труда или средней зарплате по отрасли, их действий недостаточно для достижения уровня, удовлетворяющего основным нуждам.

Работники, находящиеся в самом низу цепи поставок, вынуждены расплачиваться не только за стремление отрасли к гибкости, но и за потребительский спрос на дешевые товары.

Так, пакистанские изготовители футбольных мячей сообщают, что цена одного изделия колеблется между 0,57 и 0,65 долларами США. Эти расценки не меняются уже шесть лет, в то время как цены на товары широкого потребления выросли на 40%. Производители одежды в Камбодже в среднем зарабатывают от 70 до 80 долларов США в месяц, включая премии и оплату сверхурочных. Этих денег недостаточно для того, чтобы обеспечить достойные условия жизни работникам и членам их семей. В Бангладеш массовые акции протеста со стороны работников наконец привели к повышению минимальной зарплаты до 1 662,50 така (24,30 долларов США) в месяц, но с учетом инфляции, реальная ценность их зарплаты остается ниже уровня МРОТ 1995 года. В Турции средняя зарплата в текстильной отрасли составляет меньше половины прожиточного минимума.

Ответственность за повышение зарплаты в глобальных каналах поставок спортивных товаров распределяется гораздо шире, чем в отраслях национального уровня, производящих товары для внутреннего потребления. На мировую спортивную промышленность оказывают воздействие следующие факторы:

- Нестабильные схемы закупок;
- Проблемы с установлением размера зарплаты в отдельных странах, связанные с неограниченной свободой выбора поставщиков и размещения инвестиций;
- Несоблюдение права на объединение и ведение коллективных переговоров;
- Ожидания низких цен со стороны потребителей, фирм и предприятий розничной торговли.

В этих условиях необходимо разработать план координированных действий, ведущих к повышению зарплаты – в первую очередь в основных компаниях-поставщиках и на относительно стабильных фабриках, где у большинства покупателей сложились долговременные отношения с поставщиком, так что как фабрика, так и покупатели готовы принимать меры по обеспечению работников зарплатой, соответствующей размеру прожиточного минимума в данном регионе.

### **Конкретные действия и задачи**

В данном отчете "Играй честно" выделены четыре основные области, в которых, по нашему мнению, возможны реальные изменения, способные привести к дальнейшему улучшению положению трудящихся в данной отрасли. Для того, чтобы серьезно подойти к проблемам отсутствия свободы объединения и несоблюдения права на коллективные переговоры, ненадежной занятости и последствий закрытия производства, а также для повышения зарплаты до уровня, соответствующего основным запросам работников, спортивные компании должны принять ряд конкретных, поддающихся измерению мер в тесном сотрудничестве с профсоюзами, неправительственными организациями, правительствами и многосторонними инициативами.

Небольшая подборка действий и целей, описанных в отчете, включает в себя следующее:

- В целях создания благоприятной атмосферы невмешательства в свободу объединения и ведение коллективных переговоров в сетях поставки спортивных товаров, брендовые компании должны потребовать от всех поставщиков инициативного принятия "Гарантии права на объединения" и предоставления работникам соответствующей информации на их языках. По крайней мере 30% поставщиков данной компании должны принять эту стратегию к ванкуверской Олимпиаде 2010 года, и 100% - к лондонской Олимпиаде 2012 года.
- Ко времени проведения ванкуверской Олимпиады 2010 года спортивные бренды и предприятия розничной торговли должны предоставить льготные условия фабрикам, на которых заключены коллективные договоры (КД) с независимыми профсоюзами, в том числе:
  - Режим благоприятствования при размещении заказов;
  - Долгосрочные и стабильные контракты на поставку;
  - Весомая надбавка за КД в расценках за единицу товара.
- Ко времени проведения ванкуверской Олимпиады поставщики спортивных товаров должны добиться того, чтобы по крайней мере 95% работников основного производства были заняты по открытым или бессрочным контрактам, а также следующего:
  - Любое использование срочных контрактов должно отвечать конкретной цели, оправдывающей их использование;
  - Все работники, занятые по срочным контрактам, должны иметь право на такую же зарплату и льготы, как и постоянные работники, выполняющие ту же работу;
  - После того, как один и тот же работник был дважды принят на работу по срочному контракту одним и тем же работодателем, или проработал на одной должности в течение двух лет, он должен быть автоматически переведен на бессрочный контракт.
- Ко времени проведения ванкуверской Олимпиады закупщики должны предоставить открытые отчеты о политике своей компании в отношении выбора поставщиков/продавцов, ведения отношений с ними и/или прекращения контрактов, включая новую процедуру утверждения поставщиков, связь между КСО поставщика и окончательным выбором, а также стратегию по минимизации последствий закрытия фабрик. Многосторонние инициативы должны предъявлять эти требования своим членам.
- Ко времени проведения ванкуверской Олимпиады закупщики должны провести независимую оценку расценок по расчетам с поставщиками на представительной выборке фабрик-поставщиков для того, чтобы



определить, является ли уровень цен достаточным для обеспечения соблюдения основополагающих трудовых прав и выплаты работникам зарплаты, соответствующей их основным запросам.

- Ко времени проведения ванкуверской Олимпиады закупщики должны предоставить конфиденциальную информацию о действующих расценках за единицу товара представителям работников, участвующим в проведении коллективных переговоров с поставщиками.
- К моменту проведения лондонской Олимпиады 2012 года закупщики должны обязаться обеспечить прожиточный минимум работникам по крайней мере 25% фабрик. Этого необходимо достичь следующими способами:
  - Сотрудничество с другими закупщиками (возможно, в рамках многосторонней инициативы) в целях идентификации компаний-поставщиков, 75% продукции которых на постоянной основе контролируется заинтересованными покупателями;
  - Упрощение процедуры создания переговорных структур, позволяющих руководству фабрики и профсоюзу(-ам) сделать размер прожиточного минимума неотъемлемым элементом расчета зарплаты на этих предприятиях;
  - Индивидуальные переговоры с руководством компании о мерах, необходимых для достижения соответствия зарплаты прожиточному минимуму, пропорционально доле каждого закупщика в производстве.

## **Задача**

Четыре года назад альянс "Играй честно" потребовал от отрасли принятия реальных, конкретных мер по улучшению условий труда ко времени проведения пекинской Олимпиады. До Олимпиады остались считанные месяцы, но пока достигнут в лучшем случае ограниченный прогресс. Если индустрия спортивных товаров (покупатели, поставщики и инициативы, членами которых они являются) действительно намерены решить проблемы, описанные в настоящем отчете, они должны взять на себя обязательства по осуществлению конкретных действий по достижению поддающихся измерению задач.

"Играй честно-2008" призывает спортивную промышленность принять ряд мер с конкретными временными рамками, чтобы ко времени проведения следующих Олимпийских игр через два и четыре года работники ощутили на себе реальное улучшение условий труда. Нам не нужны еще два или четыре года разговоров о неопределенных задачах.



[www.itglwf.org](http://www.itglwf.org)



[www.cleanclothes.org/](http://www.cleanclothes.org/)



**ITUC CSI IGB**

INTERNATIONAL TRADE UNION CONFEDERATION  
[www.ituc-csi.org/](http://www.ituc-csi.org/)