

Poročilo izobraževanja

Etična potrošnja in trgovske verige

7. april 2015

Kreativni center Poligon, Ljubljana

23 udeležencev iz različnih NVO, socialnih podjetij in posameznikov (priloga: seznam udeležencev)

Agenda

9 – 13 Rene suša:

Delovanje mednarodnih trgov, potrošniška družba in pravična trgovina, Blagovne znamke, korporacije in pravična trgovina (priloga: ppt)

14 – 15 Marjeta Benčina, Živa Gobbo:

Predstavitve projekta "Supply ChaInge – za pravične trgovske verige", aktivnosti v ELR 2015, orodij za akcije (priloga: ppt)

V uvodu smo ugotovili, da imamo v Sloveniji nizko samooskrbo z izdelki, ki jih potrebujemo vsak dan (le 5 – 15 %). To pomeni močno odvisnost od zunanje trgovine, mednarodnih trgovskih tokov in razmer na območjih, od koder izhajajo surovine in izdelki.



V čem je problem?

Kip: Justitia (Jens Galshott) – obilna gospa na plečah suhega možaka v vodi: »Storila bom vse, kar lahko, da ti pomagam, le s tvojega hrbta ne bom stopila!«

Filmček: www.therules.org

Revščino bomo odpravili zgolj s spremembo sistema - z napovedmi o gospodarski rasti v okviru tega sistema je ne bomo (to bi trajalo najmanj 100 let).

Kdo trguje s kom?

Razvite celine imajo visok delež notranjega trgovanja, medtem ko so Afrika, Bližnji vzhod (nafta) in Latinska Amerika izrazito izvozno usmerjene in so posledično bolj ranljive. Gospodarsko razvite države sicer ogromno uvažamo, vendar so surovine poceni.

Mednarodna trgovina kot orodje izkoriščanja

Cena surovin vs. cena končnih izdelkov

Cena surovin v primerjavi s končnimi izdelki pada. Primerjava: za 1 švicarski nož je potrebno pridelati: 10,464 kg kave (l.2001), 4,171 kg kave (l. 1980). Ker so države v razvoju najbolj odvisne od izvoza 1-2 surovin, kar jih dela ranljive in za to žrtvujejo zemljo, ki bi jo lahko porabili za pridelavo hrane.

Te države so se vse manj sposobne prehraniti – odvisne so cen določenih na borzah. To pomeni, da morajo za preživetje proizvesti veliko surovin. Problem: cena na mednarodnem trgu surovinam pada, zato morajo proizvesti še več – velika količina pa vodi v ponoven padec cene.

Ciklična nihanja cen in špekulacije

Cene nihajo zaradi raznih dogajanj: vojne, zaostritev odnosov med državami...Ko cene naraščajo, smo v nevarnem trenutku (zdaj). Ko so surovine drage, je v globalnem sistemu nekaj narobe.

Trg kave: za nafto druga najbolj prodajana surovina. 2011 – cena kave je bila najvišja: povpraševanje in ponudba sta dokaj stabilna, minimalna odstopanja pa se na borzi izrazijo zelo intenzivno. Učinek na države proizvajalke kave: 2001 – 2005 kava popolnoma brez vrednosti, kmetje nimajo možnosti izbire, da bi kaj drugega proizvajali (velika zadolženost države in kmetov). Podobno velja za bombaž. Ta nihanja nimajo veze s tem, kaj se v resnici proizvede, ampak so več ali manj posledica dogajanja na borzi.

Razmerje moči

Primer: nabiranje bombaža: s kombanjem v USA / deklica, ki ga ročno obira v Uzbekistanu

Cena na trgu je ista za oba. Kdo je konkurenčnejši? Oba, ker deklica ne dobi nič za delo, kombanj pa nekaj stane. Države v razvoju imajo subvencionirano proizvodnjo, zato lahko postavijo podceno surovine na globalnem trgu. Države v razvoju (Uzbekistan) zato izkoristijo otroke – to je edini način, da lahko bombaž prodajajo (je del uradnega šolskega sistema v času počitnic).

Okoljske in družbene posledice

Primer: Aralsko jezero. Voda je zginila, ker reki, ki ga napajata, uporabljajo za namakanje bombaža. V 25 letih se je bogati ekosistem spremenil v ekološko katastrofo. Bil je 4. najpomembnejši rezervoar pitne vode na svetu. Ko so začeli s tem projektom, so vedeli, kaj se bo zgodil, a so vseeno dopustili opustošenje. Puščava v okolici – izginila so cela mesta, vasi, zemlja je strupena, ker se za pridelavo bombaža uporabi ¼ vseh pesticidov.

Potrošništvo kot način gibanja

Tradicionalni kapitalizem (protestantska etika) se je ubadal z vprašanjem, kako zagotoviti surovine za preživetje. Rešitev so videli v povečani proizvodnji in varčevanju. Danes imamo drugi problem – dobrin je preveč in se ubadamo z vprašanjem, kako jih spraviti v promet. Esencialne probleme smo rešili, danes bi lahko prehranili cel svet. Danes smo usmerjeni v trošenje, zadovoljiti moramo neomejeno število želja. Ustvarili smo individualizirane, narcistične potrošniške. Želimo si pozitiven odziv od okolja. Kupujemo simbolno, ne utilitarno vrednost. To nam zagotavljajo blagovne znamke. Potrošniški življenjski cikel - družba potrebuje ljudi, ki dobro trošijo.

Model neskončne rasti

S tem modelom ne bomo rešili problemov. Sistem je v krizi – možni odzivi:

1 vse je super (zanikanje)

2 potrebne so spremembe na ravni posameznika (če jaz nekaj naredim, se bo to preneslo na večjo zgodbo)

3 potrebne so spremembe na ravni sistema

4 potrebujemo popolnoma drugi sistem / alternative. Smo s trenutno miselnostjo sposobni živeti alternativo?

5 ? (pustimo odprto)

Pravična trgovina je nekje vmes med 3 in 4.

Čas za vprašanja...

Smo pred spremembo sistema? Prvi je bil Britanski z rušitvijo kolonializma. Indija – nenasilen odpor – od Britancev niso zahtevali spremembe obnašanja, ampak so prevzeli posledice nase. Potreben je pogum in da ego 'ni pomemben'. V protestnih pohodih je veliko ljudi umrlo v prvih vrstah, vendar celostno manj kot v drugih kolonialnih vojnah. Agonistični konflikt – prevzameš nase, to kar se bo zgodilo (če se upiraš, načeloma nimaš možnosti – npr. Indijanci, domorodci v ZDA).

Retorika strank: ni obljube do svetle prihodnosti, zgolj 'čim manj rezanja'. Ko je bila moč še v politični eliti, je ta obljubljala prihodnost, danes jim tega ni treba, ker imajo nekatere korporacije večjo moč kot države.

18.4. - svetovni protesti proti globalnim sporazumom (TISA, TTIP, CETA). Vsi vabljeni! Več:

<https://www.facebook.com/KoalicijaProtiTajnimSporazumom> ali andrej@umanotera.org.

Kaj je pravična trgovina (PT)?

- vključenih več kot 1.200 organizacij proizvajalcev iz svetovnega juga
- letni zaslužek vključenih: 944 mio eur
- obseg prodaje: skoraj 6 mlrd eur
- Država, ki ima največ koristi je Peru (140 mio eur).
- Država, ki proda največ fair trade izdelkov je VB.
- delež vključenih žensk: 25 %
- vseh proizvajalcev: 1,5 mio
- največ proizvajalcev je v Keniji (19 %)
- polovica vseh proizvajalcev obira kavo

Sistem PT:

Organizacije proizvajalcev na jugu –> uvozne organizacije za PT na severu –> svetovne trgovine in komercialne trgovine. Število svetovnih trgovin se zmanjšuje – postale so zanimive za velike trgovske verige, postala je "main stream".

Kaj počne PT?

1. Trgovanje: cilj: izboljšati razmere proizvajalcev.
2. Kampanje/lobiranje: Prepričati za podporo določenemu cilju (proti suženjskemu delu v proizvodnji kakava), podjetje javno objavi, da bo v 10 letih proizvajal kakav brez suženjskega dela otrok!
3. Ozaveščanje: predstavljanje (parcialne) perspektive.
4. Izobraževanje: Omogočiti široko razpravo o + in – plateh. Pravična trgovina ni enotno gibanje – gre za množico organizacij in tudi znotraj njih prihaja do konfliktov. Tržni, izobraževalni... odseki so lahko v konfliktu. Večje kot so organizacije, bolj so "main stream"... Danes razkol med organizacijami glede vključevanja multinacionalk.

Kako deluje PT?

- Za njo veljajo isti zakoni kot za obično trgovino.
 - Denar želi razporedit čim nižje po oskrbni verigi, do proizvajalcev.
 - Vzpostavlja trajne, partnerske odnose vseh členov verige.
- Potrošnikov in proizvajalcev je ogromno, moč se skriva na sredini – predelava, trgovina, teh pa je malo. Odkupovalcev je malo in se mu proizvajalci ne smejo zameriti.

- Soodločanje in kooperative

Ni klasičnega odnosa lastnik/zaposleni. Lastnik je zaposlen. Kooperative (zadruga) so lahko zelo velike, veliko jih je obstajalo že prej, obravnavane so kot vsako drugo podjetje, o presežnem dobičku odločajo vključeni – lahko se izplača njim ali pa gre v vložke za posodobitve... Pri velikih kooperativah prihaja tudi do problemov 'velikih' (administracija ipd.).

PT temelji na malih pridelovalcih, ki predstavljajo 80 % vseh vključenih v PT, 1,3 mio pridelovalcev in njihovih družin, več kot 830,000 jih je v Afriki. Povprečna velikost kmetij: 1, 5 ha (Slo); 6 ha, ZDA: skoraj 100 ha). Večina jih je situiranih v Vzhodni Afriki, Zahodni Afriki, Južni Ameriki, nekaj tudi Južni Aziji.

Kriteriji PT

- prepovedano otroško delo
- enakopravnost spolov – enako plačilo za ženske in moške
- možnost ustanavljanja sindikatov, pravica do odmora, malice...
- upoštevanje socialnih, delovnih, okoljskih standardov
- pošteno plačilo

Plačilo se izračuna glede na globalno povprečje stroškov, ki omogoča dostojno življenje. Ti izračuni so lahko zaradi razlik med državami problematični. Na odkupno ceno dodajo še socialno in okoljsko premijo in variabilni del cene, ki jo določa kakovost produkta. Ta del je del pogajanj.

Del vplačila dobi proizvajalec v naprej, ker nek vložek in ne rabi najeti kredita. V državah v razvoju so obresti

ogromne, zadolženost je eden najbolj prikritih načinov, kako ljudi vzdržuješ v revščini. PT določi fiksno minimalno ceno. Kadar so cene na trgu visoke, se tudi cena PT poveča. PT zaščiti proizvajalce pred 'nerealnimi' spremembami trga.

PT deluje brez posrednikov

proizvajalec – uvoznik – potrošnik.

Ko je končni proizvod tukaj, deluje po sistemu marž kot jih imamo pri nas. Za proizvajalce je pomembno, da med uvoznikom in njim ni nikogar. Za potrošnika pa da med uvoznikom in njim ni nikogar. Cena kave, ki je na svetovnem trgu, je določena po ceni, ki je v pristanišču. Takrat ima svojo borzno ceno. Proizvajalec v okviru klasične trgovine ne bo nikoli dobil borzne cene, ampak ostanek, ko vsi člani poberejo svojo maržo. PT daje možnost, da si proizvajalci v okviru enega meseca izberejo svoj prodajni dan – in se izognejo izgubi dobička zaradi dnevnih nihanj cen.

Čas za vprašanja...

Fair trade izdelki so dražji! Ne, če jih primerjamo z drugimi živili, ki so pridelani ekološko, niso.

Problem: zaradi povečevanja proizvodnje pada kakovost – vključujejo se korporacije, ki jim je prednost profit (ne kakovost) GEPA (in druge organizacije ustanoviteljice) postavlja višje kriterije in je že izstopila iz svetovne PT. Izdelek ni zgolj zagovornik dobrotelosti, ampak mora biti tudi zagovornik kvalitete. Gepa poskuša zagotoviti, da se izdelki pakirajo že na izvoru, da ni vmesnih zaslužkarjev (surovi izdelki so veliko manj vredni). To so pomembni premiki. Odločili so se tudi, da se ne poslužujejo klasičnih tržnih prijemov.

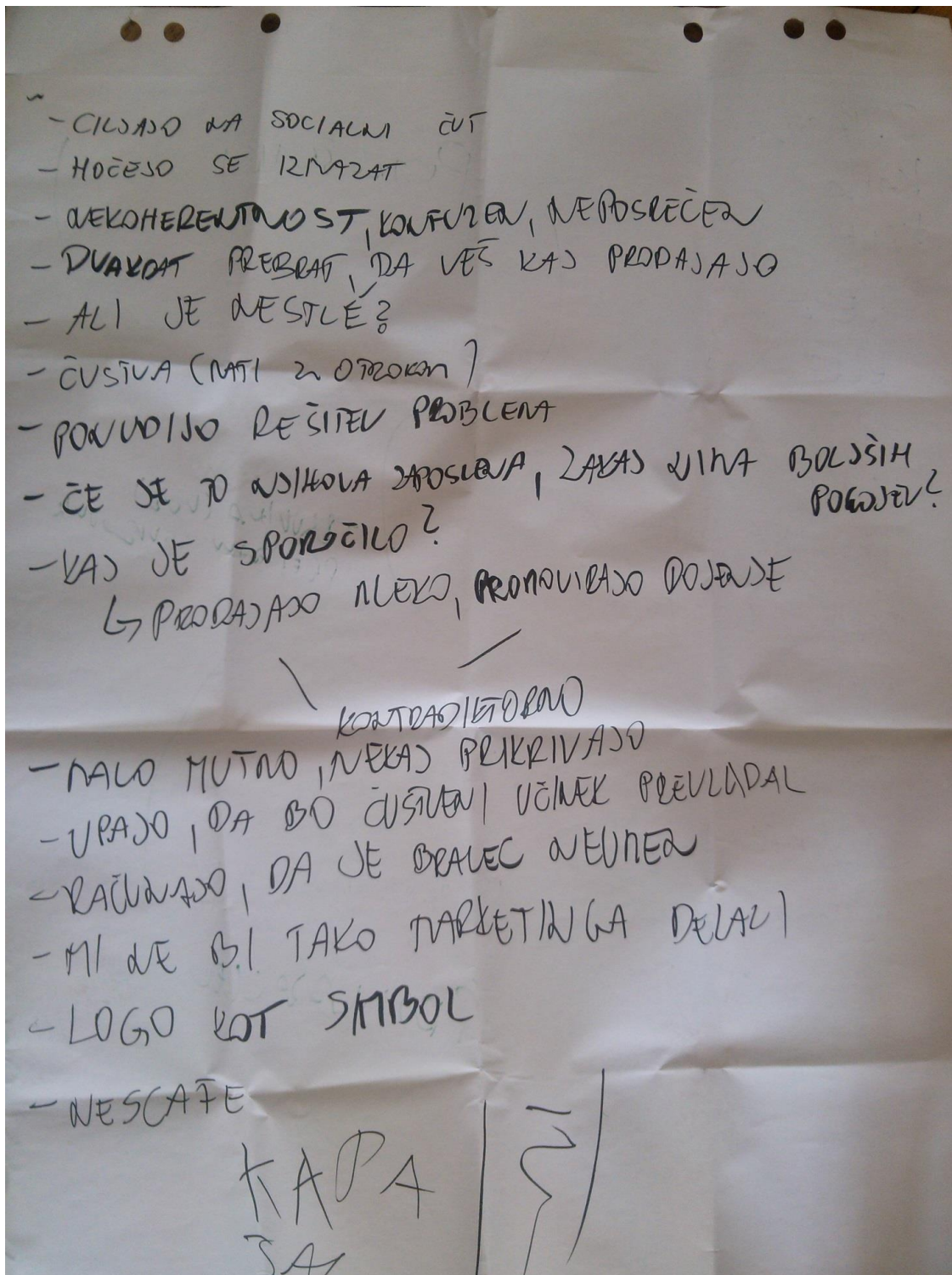


Delo v skupinah...

Udeleženci so bili razdeljeni v tri skupine, vsak je prejel tekst oglasnega sporočila neke korporacije, na podlagi katerega je sledil pogovor.

Problem trgovskih verig:

- problem je v korporacijah ne v trgovinah, ki prodajajo fair trade izdelke in za to uveljavljajo visoke marže, ki jih plača potrošnik
- Nestle proizvaja PT čokolado, ker za njo uporablja PT kakav, kaj pa ostale sestavine? "Main stream" PT dovoljuje min 15 % surovin PT, da se izdelek že izkaže kot PT.
- npr. Hofer: prodaja fair trade izdelke, obenem pa izkorišča svojo delovno silo
- problematika velikih trgovcev je tudi dobavljivost izdelkov: hoče jih takoj, kar pa s PT težko zagotavljaš.



Trgovec podaja pogoje za dostavo izdelkov – če jih ne dostaviš, kazni.

- PT postaja "main stream" – ne ve se ozadja izdelka, ali je res PT

Kaj lahko naredimo?

Če trgovske verige že prodajajo izdelke PT, moramo biti pametnejši in jim »podtakniti trojanskega konja«, npr. uvajanje ozadja izdelka. PT je namreč z velikostjo postala anonimna, nima zgodbe nastanka, osebe, ki je izdelek ustvarila, mikrolokacije. Ali lahko vrnemo to diverzitetu preko velikih trgovcev? Ali se le-ti lahko okoriščajo z dobrodelno noto?

Smo v sistemu, ki je v krizi in ga je potrebno spremeniti – za njegovo transformacijo bi potrebovali drugi tip osebnosti, trenutno prevladuje individualizem, ki pa zavira upor.

Predstavitve projekta 'Supply Change – za pravične trgovske verige' in poziv organizacijam za sodelovanje na projektu (ppt)

Pomembni dogodki v Evropskem letu za razvoj 2015, ki jih bo Focus izvedel in pri katerih bi želel sodelovati z udeleženci:

- Foto natečaj (konec aprila – konec julija / zahteva po socialno in okoljsko pravičnih izdelkih / mednarodno tekmovanje / začetek promocije 9. maj)
- Glasilo Etični potrošnik (junij)
- Potujoča razstava (oktober- december 2015 / spremljajoči dogodki v vseh regijah)
- Evropski dan za Akcijo – akcija na Dan brez nakupov (27. november) po vsej Sloveniji in EU
- Peticija - javnost zahteva pravične izdelke pri trgovcih, lastne trgovske znamke

Orodja izvajanja akcij in kampanj (PPT)

(gradivo z razčlenjenimi orodji in načini izvajanja akcij, z ozadjem in nasveti je še v nastajanju / na ravni EU projekta, dosegljivo v začetku maja)

Akcije, ki jih je izvajal Focus:

- filmček
- potujoča razstava 'JPP je kul'
- zbiranje pozivov
- ples za zadnji vlak - flashmob
- razstava o pravični trgovini
- valentinova akcija (premog za poslance)
- akcija z glinenčki
- reciklirani plakati in glinenčki za spodbujanje aktivnega državljanstva
- akcija proti TET-u
- nomadska šola
- podelitev za sončno osebnost (podnebje se spreminja al'kalaj?!)
- pustna akcija
- akcija v Šoštanju + filmček
- baloni, vetrnice....

Tudi pri tem projektu želimo izvajati nekaj, kar bi bilo učinkovito. Želimo spreminjati sistem, obenem pa delovati manj radikalno, da bi zajeli čim več ljudi. Spremembe brez spreminjanja sistema – spodbujanje sprememb nakupovalnih navad.

Kako lahko sodelujemo?

V kolikor že imate namen organizirati podobne dogodke ob podobnih terminih, se lahko povežemo in naredimo večjo akcijo v vašem kraju. Če želite organizirati dogodek pod okriljem projekta 'Supply Chain – za pravične trgovske verige', imamo na voljo nekaj sredstev za kritje stroškov (najem stojnic, tisk majic, didaktični materiali, tisk brošur, pingvini). V kolikor bi v vašem kraju jeseni gostili potujočo razstavo, pa imamo na voljo nekaj sredstev tudi za organizacijo dogodka.

Vaše predloge in želje zbiramo na marjeta@focus.si ali tel. 059 071 327.

Prosimo, da vabilo k sodelovanju posredujete tudi drugim organizacijam, ki delujejo na področju sociale, okolja, prostovoljstva ipd. in potrebujejo podporo. Hvala!

V letu 2015 bomo izvedli vsaj **še eno izobraževanje** (oktobra), vabljeni, da nam sporočite, katere teme v povezavi s pravično trgovino in trgovskimi verigami vas bi še utegnile zanimati.

BRAINSTORMING

Ideje za Evropski dan brez nakupov, 27. november

- Vič - Špar : 10 minut so stali čisto pri miru. Varnostnik jih je vrgel ven in hotel poklicat policijo. Dobro bi bilo, če bi vsaj 100 ljudi hodilo po šoping centru (s praznimi vozički, košarami) in delali zastoje in nič kupili.
- City Park: obnašali bi se, kot da smo v parku (imeli piknik, igrali badminton...)
- trgovkam, ki so izkoriščane, se prinese kavice, rožico.... vidik pravične trgovine prenesen v naše razmere. Problem – posamezniku lahko odvzameš dostojanstvo, namesto da bi mu ga dal
- zažgemo potrošnika (kot zažigamo pusta)
- MB: potujoča razstava v prostorih SC Tkalka, alternativni ogled mesta – po točkah PT, zaključek v društvu Mars (izdelava alternativnih daril za veseli december, namesto da se gre v trgovino)
- menjalnica stvari (se povežemo s tistimi, ki to že izvajajo: menjava oblačil Ekologi brez meja, igrač ZOOPI)
- bolj spodbujanje razmišljanja 'Ali to res rabim?'
- osredotočit se na ciljno skupino – npr. otroci
- pokrijemo police ob blagajni, ki so tam postavljene namerno, za povečanje potrošnje (čokoladice, bonboni, čigumiji)

Dodatne informacije

Marjeta Benčina,
[Focus, društvo za sonaraven razvoj](http://Focus.društvo.za.sonaraven.razvoj)
marjeta@focus.si
059 071 327