

Förädling –En väg ur råvaruberoende?

1. Inledning

Bakgrund och frågeställning

Världshandeln idag domineras av multinationella företag som lägger under sig allt större makt. Företagen kan idag ha ekonomier som ett mindre land. I dagens samhälle går utvecklingen mot att företagen frigör sig allt mer från själva tillverkningsindustrin genom att lägga ut större delen av produktionen på underleverantörer. När handel snarare handlar om att sälja ett abstrakt varumärke än en fysisk vara, kanske vår frågeställning kan verka orimlig och bakåtsträvande. De fallande råvarupriserna innebär dock att odlare i utvecklingsländer ofta får sämre betalt idag än för 30 år sedan för samma råvara, ofta ligger priset under produktionskostnaden. Om dessa småbönder ska kunna hävda sig mot de stora jättarna är kanske förädling av råvaror och vidareutveckling av industrier en väg.

Rättvis Handel syftar till att motverka de ojämlikheter som finns inom världshandel idag och framförallt att erbjuda marginaliserade producenter en bättre arbetssituation, med skäligt betalt och rätten till självbestämmande. Idag råder en ensidig världshandel, där ”nord” importerar billiga råvaror från ”syd” för förädling och säljer dessa varor vidare till högre priser. Förädlingsfaktorn, de högre priserna, som kan tas ut för förädlade varor tillfaller som regel företaget i ”nord”. Rättvis Handel vill öka intäkterna till producenter och vi vill med denna korta studie undersöka om förädling kan vara ett sätt att skapa mervärde för Rättvis Handel producenter i södra Afrika och om så är fallet vilka möjligheter och hinder det finns. Vår frågeställning är följande; ***Kan förädling leda till mervärde för Rättvis Handel producenter i Södra Afrika?***

Studien

Under drygt två veckor har vi genom Röda Korsets Rättvis Handel- kurs fått möjligheten att besöka småskaliga livsmedelsproducenter i Sydafrika och Swaziland. Utifrån tio olika producentbesök med fokus på hinder och möjligheter för förädling presenteras här vårt resultat i form av denna rapport.

Våra erfarenheter har vi baserat på de besök som vi har gjort under vår resa. Vi började resan i Sydafrika med att träffa representanter från **Turqle Trading**, en ATO som exporterar rättvist handlade varor från **Nantekara African Foods**, tillverkare av tapenader och chutney. De exporterar även varor från **Khoisan Salt** som handskördar salt och tillverkar bl.a. örtsalter. Vi besökte även nämnda producenter i deras fabriker. Vi besökte två FLO-certifierade gårdar **Vuki Farm** och **Thandi Farm** som odlar frukt och representanter från Thandis exportör **Capespan**. Vi har besökt ett nystartat packhus **Fairpackers** för rättvist handlat Rooibos the och en konventionell fabrik, **Tiger Brands** som bl.a. producerar marmelader. I Swaziland besökte vi ytterligare en konventionell fabrik **Swaziland Fruit Cannery**, som bl.a. konserverar frukt och tillverkar marmelader. Vi besökte även **Eswatini Swazi Kitchen** som producerar olika såser för den rättvist handlade marknaden.

Definitioner

En ATO (alternative trading organization) är en aktör som befinner sig mellan producenten och konsumenten i marknadskedjan. Det populära svenska ordet är mellanhand men vi väljer att använda ATO då mellanhand har en ensidigt negativ klang som vi vill undvika.

Mervärde är ett begrepp som vi kommer att använda i två olika betydelser. Förädling av en råvara går ut på att skapa ett mervärde. Med mervärde menar vi att varan förädlas så att den ekonomiska vinstmarginalen vid försäljning av produkten blir större än den skulle vara om råvaran förblev oförädlad.

Vi har i studien också studerat huruvida olika ATO:s tillför mervärde till producentföretaget. Med mervärde menar vi i detta fall ökning av antalet arbetstillfällen, ökad inkomst för arbetarna, förbättrad utbildning samt förbättrad hälsovård.

Fair Trade Labelling Organizations International (FLO) är en märkningsorganisation vars uppgift är att certifiera företag, plantage och kooperativ som lever upp till vissa kriterier som garanterar att arbetsförhållanden är justa. Kriterierna innefattar även att man tar hänsyn till miljön. Ett FLO- certifierat företag skall dessutom under demokratiska former förvalta en premie som skall användas för att förbättra den sociala och ekonomiska situationen för arbetarna, deras familjer och samhället.¹

The International Federation for Alternative Trade (IFAT) ämnar förbättra levnadsförhållandena för människor i utvecklingsländer genom att stärka organisationer som erbjuder ett juste alternativ till en annars orättvis handel. IFAT- medlemmar skall skapa ett rättvisare system för att göra affärer. För att vara medlem i IFAT måste man dela vissa principer, däribland rättvisa löner och priser, goda och säkra arbetsförhållanden, transparens genom hela kedjan, från producent till konsument och en medvetenhet om miljön.²

¹ <http://www.fairtrade.net>

² <http://www.ifat.org>

2. Hinder och Möjligheter

Utbildning

Sydafrika och Swaziland har höga arbetslöshetsprocent, framförallt inom den svarta befolkningen. Enligt Pieter Swart, en av initiativtagarna till paraplyorganisationen Turqle Trading, ett företag som hjälper småproducenter att nå ut på marknaden, ligger problemet djupare än så. Swart anser att Sydafrika lider av "skill shortage" och att den arbetslösa arbetskraften är oanställbar. Det är hårda ord, men rötterna till den oanställbara arbetskraften kan spåras tillbaka i tiden till "Bantu utbildningen". Innan apartheidens fall, i det rassegregerade Sydafrika, hade svarta endast tillgång till jobb som trädgårdsarbetare, upppassare och kökspersonal. Bantu utbildning innebar att svarta förvägrades högre utbildning eftersom det inte var nödvändigt, de skulle ju bara jobba inom dessa "okvalificerade arbetsområden". Läs och skrivkunskaper i Sydafrika för kvinnor över 15 år ligger på 80,9% och för män över 15 år på 84,1 %³, dagens svarta befolkning har fortfarande mycket att ta igen från diskrimineringen som följde under apartheid. För att ta steget från att producera till att utveckla ett förädlingsföretag ex en sylt- och marmeladfabrik, krävs en rad faktorer, de viktigaste torde vara kunskap och kapital.

Inom Rättvis Handel- rörelsen och framförallt inom IFAT uppmuntras förädling i ursprungslandet, men det finns inga klara riktlinjer för hur detta ska gå till. Inom FLO finns inga direkta kriterier för förädling i ursprungsland, men indirekt så uppmuntrar både IFAT och FLO till detta genom önskan att producenter ska få ut så stor del av förtjänsten av en produkt som möjligt. FLO:s premiesystem kan dock, om arbetarna vill, främja utbildning, men premien används då oftast till att betala skolavgifter i grundutbildning (vi stötte inte på något exempel där premien använts till vidareutbildning, eller yrkesutbildning, även om det är möjligt att det förekommer). Rättvis Handel kan dock stimulera till vidareutbildning, Nantekara och Khoisan Trading Company, två fabriker vi besökte, anslutna till Turqle Trading har tillgång till en fond för utbildning. Turqle Trading i samarbete med den holländska organisationen Fairtrade Organisatie (FTO) avsätter varje år en viss procent av intäkterna till denna fond.⁴ Fonden är öppen för alla arbetare på fabriker anslutna till Turqle Trading. Båda företagen vi besökte som innefattades av detta uppmuntrade anställda att söka och Khoisan hjälpte även till att skriva ansökningarna. Vi anser att utbildning och adekvat arbetskraft är en förutsättning för att förädling ska vara möjlig i producentlandet.

ATO:s

Det finns många certifieringar man som livsmedelsproducent måste bör leva upp till för att få tillträde till den europeiska rättvis handels-marknaden. Många småproducenter anser sig inte klara av att leva upp till dem av egen kraft och risk finns att man hamnar i ett "konsultberoende". Exempel på certifieringar vi har träffat på i vår studie är FLO och HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point).

De hinder vi har träffat på angående FLO- kriterierna är framförallt stelbenta och svårtydliga regler kring hur premien får användas. Denna kritik har vi dels hört från producenterna som är inne i systemet men också från de producenter som potentiellt skulle kunna vara en del av systemet.

Vad gäller HACCP så är det ett EU- utvecklat system som är till för att garantera livsmedelssäkerhet. Liksom FLO- certifieringen så är HACCP- certifieringen inte kostnadsfri. Kriterierna utgör alltså inte bara ett administrativt hinder. I vissa fall som t ex i fallet med Eswatini Swazi Kitchen som tillverkar chutney, kryddsåser, marmelader och sylter så har man fått hela kostnaden för certifieringen betald av en utländsk NGO. I detta fall Serve International från USA.

Eswatini har alltså haft turen att få stöd av en ATO som inte tar betalt för sina tjänster, men det är det inte alla som har. Nantekara African Foods CC är en producent som får hjälp att kommersialisera sina produkter genom Turqle Trading. Turqle köper producenternas varor och säljer vidare till importörer i Europa, Turqlens största kund är FTO i Holland. Pieter Swart på Turqle menar att man *tillför värde* till producenterna genom att utföra arbetsuppgifter som dom inte har kompetens att klara av själva.⁵ Pieter menar att man är villiga att låta producenterna själva ta över de arbetsuppgifter som man anser sig klara av om dom själva så önskar. Han är dock medveten om att risken finns att producenterna hamnar i ett beroende till Turqle som kan vara svårt att ta sig ur.

Enligt både Turqle själva och de två samarbetsparter vi har träffat så är den största fördelen med samarbetet den möjlighet till marknadstillträde till exportmarknaden som utan Turqle skulle vara omöjlig. Khoisan Salt och Nantekara skulle inte själva kunna fylla en container för export till t ex Europa. Turqle har ett stort nätverk utanför Sydafrika som gör att deras samarbetspartners indirekt har möjlighet att ta del av de design- och smaktrender som råder i Europa och USA.

³ <http://www.undp.org>

⁴ <http://www.turqle.com>

⁵ Föreläsning med Pieter Swart (ekonomiansvarig) och Rain Morgan (utvecklingsansvarig) Turqle Trading, Kapstaden den 20/6 2006

EU

Ett stort hinder för små producenter som förädlar varor i ursprungslandet och sedan exporterar till EU och andra länder är att de har svårt att möta priserna som producenter i EU kan hålla tack vare eller på att de är starkt subventionerade. Detta stänger i hög grad ute producenter och skapar även stora problem på andra marknader som t ex Japan då små producenter från Sydafrika också där slås ut av subventionerade varor från EU. EU lämnar tullåttnader vid import till EU av varor med ursprung i utvecklingsländer genom det allmänna preferenssystemet (Generalised System of Preferences, GSP). Vi har vid våra besök frågat producenter om detta underlättar för deras handel men har vid de flesta fall mötts av svaret att de inte känner till det eller att det inte gör någon skillnad. En ATO (Turqle Trading) som exporterar varor försöker hålla låga sockerhalter i sina varor för att just kunna använda sig av tullåttnader men samtidigt betonar de att de upplever subventionerna inom EU som det största problemet.

De tullåttnader som Swaziland kan dra fördelar av då de klassas som ett MUL-land gör att företag överhuvudtaget kan exportera sina varor. Swazican, ett av företagen vi träffade där var mycket medvetna om detta och deras strategi är att bygga starka relationer till sina leverantörer för att stärka sin marknadsposition när landet inte längre klassas som MUL-land.⁶

Rättvis handel

Rättvis handel kan vara enda vägen för ett litet företag i ett u-land att exportera. Detta är något vi fått erfara under våra besök i Sydafrika och Swaziland. Rättvis handel har dock inte enbart varit av godo för alla producenter, även om det för de allra flesta har haft stor betydelse, om inte för exporten så för de fördelar som ett medlemskap i IFAT eller ett certifikat från FLO kan föra med sig.

För Thandi som exporterar FLO-certifierad frukt i form av juicekoncentrat har Rättvis handel betytt mindre för tillträde till en exportmarknad, eftersom den rättvisa handeln står för en så liten del av exporten (2 %).⁷ Däremot har premien man fått ut av försäljningen av dessa två procent haft stor betydelse för arbetarna på farmen.

Att Rättvis handel inte alltid är problemfritt har Nantekara fått erfara. Uteblivna order från FTO har satt djupa spår i företagets ekonomi. Företaget har fått klara sig utan order från sin största kund under årets första sex månader. När sedan väl ordern har kommit har man blivit tvungna att arbeta övertid (vilket varit kostsamt för företaget) för att hinna med.⁸

För Eswatini har kontakten med Rättvis handel haft avgörande betydelse, även om företagets framgångar inte enbart kan knytas till den. Att man är belägna i Swaziland och därmed åtnjuter vissa handelslättnader som MUL-land har också haft stor betydelse.

Rättvis handel är emellertid inte ensamma om att erbjuda tillträde till en exportmarknad för små producenter. Exempelvis så försöker Tiger Brands ta in så mycket som man anser är ekonomiskt hållbart från mindre producenter.

Snårig byråkrati

Två av de största organen inom rättvis handelsrörelsen är som bekant FLO och IFAT. Om en vara på den svenska marknaden säljs som rättvist handlad bör företaget eller kooperativet som producerat den vara bundet till något av dessa två organ. Det kan röra sig om direkt, eller indirekt medlemskap i IFAT, eller en certifiering (rättvisemärkt) från FLO. Under studieresan till Sydafrika har vi stött på samtliga dessa tre varianter. Det finns fördelar och nackdelar både vad gäller stadgarna som ett företag eller kooperativ måste godkänna och efterleva, som kriterierna för att få en vara rättvisemärkt.

Medlemskap i IFAT

För att få vara medlem i IFAT krävs att företaget godkänner och efterlever IFAT:s stadgar. Dessa är i nuläget nio till antalet och budskapen i dem är enkla att ta till sig. Detta är en stor fördel, särskilt i samband med den årliga självutvärderingen av hur man sköter sig, som alla IFAT-medlemmar gör. Då är det av största vikt att det råder enighet bland arbetare och ledning om hur stadgarna skall tolkas. Risk finns dock att exempelvis ledningen tolkar en, eller flera av stadgarna, på ett sätt som inte är i enlighet med vad rättvis handelsrörelsen står för. För att ta ett exempel; paragraf nr 1, vilken bl.a. tar upp vikten av rättvisa löner "...This means equitable commercial terms, fair wages and fair prices...".⁹ Frågan är nu hur detta skall tolkas. En rättvis lön är ett högst godtyckligt begrepp. Det kan handla om några kronor mer i månaden än vad genomsnittlig arbetare inom samma yrkeskategori tjänar, men likväl en lön som förutom att den räcker till försörjningen av en liten familj också räcker till ett litet sparande. Det kan till och med tänkas att arbetsgivaren finner lönen på några kronor över

⁶ Intervju med Will McConville, fabrikschef Swazican, Malkerns, Swaziland den 4/7 2006

⁷ Intervju med Susan Kraukamp, ekonomiskt ansvarig Thandi farm, Grbouw den 22/6

⁸ Intervju med Anna-Rita von der Westhuizen ägare Nantekara African Foods CC, Wellington den 27/6 2006

⁹ <http://www.ifat.org>

genomsnittet orättvis, medan arbetaren är tacksam för det lilla extra han eller hon får. Vi har också träffat företag som inte själva är medlemmar i IFAT men som säljer sina varor på den rättvisa marknaden via en mellanhand som är det. Risken för att man skall komma ifrån stadgarnas ursprungliga bör logiskt, men inte nödvändigtvis, sett öka ju fler led det är mellan det IFAT-anslutna företaget och primärproducenten.

Rättvisemärkt

I motsats till IFAT lämnar FLO litet utrymme för tolkning av vad som krävs av företaget eller kooperativet för att en av deras varor skall bli rättvisemärkt, en försäkran om att varan är handlad inom ramen för vad rättvis handelsrörelsen står för. Dock har vi under våra besök förstått att dessa inte är helt lätta att sätta sig in i. Kriterierna är många och språket är av det formella slaget med svåra ord som naturlig följd. När bristen på utbildning bland befolkningen är så utbredd kan det vara nödvändigt att se över hur kriterierna presenteras och om man kan göra det på ett mer lättförståeligt sätt. Ett alternativ till att revidera kriterierna och riskera att viktig information förloras i en sådan process torde vara att öka kunskaperna om Rättvis handel genom ökad personlig kontakt mellan FLO och företagen. Detta kan vara mer resurskrävande, men är kanske det enda sättet för att öka kunskaperna om Rättvis handel bland arbetarna.

3. Sammanfattning

Förädling i förhållande till traditionellt jordbruk innebär högre krav på utbildningsnivån i de flesta delarna av företaget. Här står å den ena sidan hindret bestående av bristen på högre utbildade personer mot möjligheten för t ex fruktodlare att få ta del av en större del av vinstkakan. Om försäljningen och därigenom premierna ökar ser vi en stor potential i att man använder ökningen till högre utbildning inom ekonomi och förädlingsområdet.

När det kommer till ATO:s så ser vi att dessa kan både hjälpa och stjälpa. Om en ATO inte fyller sin uppgift att tillföra ett värde till förädlingsföretaget så ser vi inte att denna ATO har något existensberättigande. I synnerhet gäller detta inom rättvis handel där en av grundbultarna är att sträva mot så få mellanhänder som möjligt mellan producent och konsument. I vissa fall finner vi dock att en ATO är nödvändig (i alla fall för tillfället) för att bli kunna samdistribuera leveranser till Europa och Amerika som är för kostsamma för ett litet företag att sköta själv.

Den frågeställning vi hade innan avresan handlade om hur EU:s tullskalering påverkade förädlingsindustrier i Södra Afrika. På plats har det visat sig att det i själva verket är EU:s subventionering av sitt eget jordbruk är det allvarligaste hindret för all form av livsmedelsexport från både Sydafrika och Swaziland.

Som en aktör inom rättvis handel så hittar många småproducenter i södra Afrika ett tillträde till en exportmarknad som annars skulle vara svår att nå. En annan stor möjlighet med rättvis handel är också att knyta mer långsiktiga affärskontakter. Huruvida detta efterlevs och om skillnaden jämfört med den konventionella marknaden är stor i detta avseende är dock inget vi kan besvara med denna studie. Ett hinder med rättvis handel, i synnerhet FLO, är att den av producenterna ofta upplevs som ett "uppifrån-ner"- projekt som har dålig förankring hos dem den är satt att hjälpa.