

## 2. From Dinah with love - Het stellingenspel:

Stellingen met toelichting voor de leerkracht

1. De mensen in het Zuiden zijn arm. Eigen schuld, dikke bult! Ze werken niet hard genoeg.

O akkoord     O akkoord, maar....     O niet akkoord, maar...     O niet akkoord

Vanaf het einde van de negentiende eeuw tot grosso modo de jaren zestig van vorige eeuw 'beschikten' vele Europese landen over een of meerdere kolonies in het Zuiden. Zo exploiteerde België volop de grondstoffen van Congo ten koste van de lokale bevolking. Goud, koper, tin, rubber, hardhout, ... werden ingezet in de ontwikkeling van de Belgische (industriële) economie en de verrijking van 's lands elite. De 'Universele Verklaring van de Rechten van de Mens' was in die tijd nog een verre droom.

In de jaren rond de vorige eeuwwisseling lieten tussen acht en elf miljoen Congolezen het leven als (on)rechtstreeks gevolg van onze wrede kolonisatie. Waar Europa een flinke stap vooruit zette op vlak van socio-economische ontwikkeling, ontnam men met geweld het Zuiden dezelfde kans. Het is gemeengoed: het noorden heeft deze historische schuld nog steeds niet adequaat afgelost.

Ons koloniale verleden is achter de rug, maar de fundamentele van de armoedekloof staan nog steeds overeind. Ook al werkt een Zuiderse producent zich de pleuris, hij blijft de zwakste speler in het spel van vraag en aanbod. De handelaar van koffie heeft er belang bij zo weinig mogelijk te betalen aan deze producent, opdat de koffie in de winkel minder kost dan dezelfde koffie van een concurrent. Zo kan hij meer koffie verkopen, meer winst maken en zijn onderneming zien groeien. Vandaag maken enkele grote multinationale bedrijven de dienst uit; ze kopen grote volumes op en drukken zo de opkoopprijs.

De kleine producent in het Zuiden is het meest getroffen door de klimaatwijziging (wispelturige regenval, droogte,...). Hij mag hopen dat hij zijn koffie niet onder de productieprijs moet verkopen

2. De mensen in het Noorden moeten de mensen in ontwikkelingslanden geld geven.

O akkoord     O akkoord, maar....     O niet akkoord, maar...     O niet akkoord

Als we spreken over 'geld geven', hebben we het over eenrichtingsverkeer. Er is niets mis met donaties als ze een welbepaald doel voor ogen hebben of een onderdeel zijn van een structurele ontwikkelingspolitiek. Elk westers land heeft een budget voor ontwikkelingssamenwerking (al blijkt dat ons streven naar 0,7% van het BNP niet gehaald wordt). Waar we nu spreken over 'ontwikkelingssamenwerking', spraken we vroeger over 'ontwikkelingshulp'. Dit onderscheid is geen kleine nuance. De samenwerking moet in het teken staan van verzelfstandiging van de ontwikkelingslanden. 'Trade, not Aid' past perfect binnen dit kader. Een stijging van één procent van het aandeel van Afrika in de totale wereldhandel zou ongeveer 70 miljard dollar per jaar genereren, vijf keer zoveel dan wat het continent ontvangt aan middelen.

3. Ik vind dat we eerst de armen van ons eigen volk moeten helpen. Pas dan kunnen we de mensen uit ontwikkelingslanden bijstaan.

O akkoord     O akkoord, maar....     O niet akkoord, maar...     O niet akkoord



Eerst moeten we ons de vraag stellen: wie is ons eigen volk? Is dat Bert uit Ledeberg? De familie Kenis uit de Kempen? Het gezin Benali uit de Brussels rand? Svetlana uit La Louvière? Vlamingen? Katholieken? Mensen met een Belgisch paspoort, een dubbele nationaliteit of (ingeburgerde) sans-papiers? En is taalbeheersing een criterium?

Het uitgangspunt is mooi. Vanuit een sociaal onrechtvaardigheidsgevoel zijn vele mensen bereid om de naaste medemens een handje te helpen. Het is van alle tijden dat mensen zich het best herkennen in mensen met dezelfde achtergrond (kleur, geloof, taal, cultuur,...) en daarom sneller geneigd zijn om 'het eigen volk' bij te staan. Het zou echter geen pas geven om op deze basis een onderscheid te maken. Als onze maatschappij werkelijk werk wil maken van integratie van minderheden; kunnen we Mohammed en Svetlana niet uitsluiten. Dit is niet alleen een kwestie van sociaalvoelendheid, maar ook van verstandig beleid. Geen enkele gemeenschap is gebaat met een welvaarts kloof binnen haar grenzen.

Om dezelfde redenen, en omdat we nu eenmaal in een 'global village' wonen, moeten we de welvaarts kloof tussen Noord en Zuid overbruggen. Ook hier geldt: geen enkele gemeenschap is gebaat met armlastige buurlanden of continenten. Regionale armoede betekent regionale en globale conflicten en mensonterende migratie.

Als Jan steeds rijker en zijn buur Mo steeds armer wordt, is dit het logische gevolg: Jan bouwt een flink hek rond zijn mooie huis. Want hij is bang. Bang dat hij overvallen wordt door die arme Mo. Daar zit hij dan, bange Jan in zijn mooie huis ... Zeg dus liever niet: 'Eigen mensen eerst. Wel: 'Andere mensen ook'.

**4. In het Noorden eten de mensen liever kippenborstfilets dan kippenvleugeltjes. Het is dus een goed idee de vleugeltjes naar de hongerige mensen in het Zuiden te sturen.**

O akkoord     O akkoord, maar....     O niet akkoord, maar...     O niet akkoord

Het staat buiten kijf dat acute hongersnood in het Zuiden moet gelenigd worden door iedereen die daar de mogelijkheden voor heeft. Is het echter moreel te verantwoorden om voedsel van tweede garnituur op structurele basis te schenken aan het Zuiden? En zo ja: waar leggen we dan de grens? Straathonden exporteren zou ook een win-win-situatie kunnen zijn, maar elke westerling walgt bij de idee ...

Naast het morele vraagstuk is er de kwestie van de structurele hulp. Voedselhulp kan een omgekeerd effect op de situatie in het Zuiden hebben. Gratis voedsel kan lokale landbouwmarkten ontwrichten. Handel is belangrijker dan hulp. Eerlijke handel kan ervoor zorgen dat boeren zelf hun inkomsten genereren en op die manier een menswaardig leven leiden. Gratis voedsel zorgt ervoor dat mensen niet langer de landbouwproducten van hun lokale boeren kopen, zodat deze geen inkomsten meer verkrijgen. Afrikaanse ministers eisen een rechtvaardige wereldhandel: 'Trade not aid'. Met andere woorden: het is beter een arme boer te leren vissen dan hem een vissenkop te geven.

Deze opmerking is niet eens cynisch, maar werkelijkheid. Aan de boorden van het Victoriameer overleven duizenden mensen van de resten van de visvangst. Terwijl de voedingrijke Victoriabaarsfilet wordt verscheept naar hier, eet de lokale bevolking gefrituurde vissenkoppen.

**5. Ik koop geen producten van eerlijke handel omdat ze duurder zijn dan de producten van de gewone, reguliere handel.**

O akkoord     O akkoord, maar....     O niet akkoord, maar...     O niet akkoord



Het is een foute veronderstelling dat wereldwinkelproducten duurder zouden zijn. Uiteraard moet je wel productgroepen van dezelfde kwaliteit en normering vergelijken. Ruim een derde van het voedingsaanbod van Oxfam Fairtrade is biologisch. Onze sappen bevatten geen toegevoegde suikers, smaak- of kleurstoffen; ze zijn verkrijgbaar in hergebruikfles én voldoen aan de strengste criteria van eerlijke handel. En vergeet vooral de smaakappreciatie niet! Op deze basis kan men vergelijken met andere sappen en andere producten. Het resultaat zal je verbazen. Oxfam-Wereldwinkels probeert zo rechtstreeks mogelijk aan te kopen bij de producentengroepen. Ondermeer deze rechtstreekse aankoop, maar ook het kleine promotiebudget in vergelijking met de reguliere markt, maakt dat onze prijzen vaak de prijstest doorstaan.

Producten die we enkel in kleinere volumes kunnen aankopen scoren minder goed. Vaak gaat het hier om producten van kleine producentengroepen. Groepen met potentieel die het waard zijn om ondersteund te worden, onder meer met middelen die Oxfam Fairtrade genereert via de omzet van meer gewaardeerde producten als wijn, koffie en sappen. Op die manier drukken we ook hier de prijs, zonder te raken aan onze strenge partnercriteria.

**6. Hier zie je twee voorbeelden van een 'prijsofbouw'. Het betreft producten uit dezelfde productgroep en van dezelfde kwaliteit. Je vindt ze beiden even lekker.**

**Stelling: Ik verkies product X.**

Fictieve prijsopbouw van twee producten (in het zuiden = Z / in het noorden = N)					
Product X		winstaandeel	Product Y		winstaandeel
Producent	Z	3 % = 0,075 €	Producent	Z	7% = 0,1785 €
Overheid (taksen,...)	Z	10% = 0,250 €	Verwerker	Z	11% = 0,2805 €
Handel en transport	Z / N	13% = 0,325 €	Overheid (taksen,...)	Z	10% = 0,2550 €
Verwerker	N	11% = 0,275 €	Handel en transport	Z / N	13% = 0,3315 €
Overheid (taksen,...)	N	21% = 0,525 €	Overheid (taksen,...)	N	21% = 0,5355 €
Promotie	N	17% = 0,425 €	Promotie	N	13% = 0,3315 €
Kleinhandel /verkoop	N	25% = 0,625 €	Kleinhandel /verkoop	N	25% = 0,6375 €
<b>Verkoopprijs</b>		<b>2, 50 €</b>	<b>Verkoopprijs</b>		<b>2,55 €</b>

akkoord     akkoord, maar....     niet akkoord, maar...     niet akkoord

Er zijn duidelijke verschillen in de prijsopbouw van deze twee producten. Iedereen maakt voor zichzelf de balans op. Is de prijs, naast de smaak, het enige criterium dat ik hanteer bij een aankoop, of spelen er andere zaken mee? Wat zijn die andere zaken, en hoe groot mag het prijsverschil dan zijn?

Product Y is mogelijks een product van eerlijke handel. Niet elke prijsopbouw van een fairtrade product ziet er zo uit. Het aandeel van de producent bedraagt soms drie of vier keer het aandeel dat hij krijgt op de reguliere markt. Dit hangt natuurlijk af van de (fluctuerende) wereldmarktprijs van het product in kwestie. Met de recente stijging van de grondstofprijzen (als gevolg van de energie- en klimaatcrisis) piekte de wereldmarktprijs van vele grondstoffen zoals koffie en rijst boven de eerlijke handelsprijs. Deze laatste piekt in dat geval altijd mee, zodat Oxfam-Wereldwinkels nooit minder betaalt dan de reguliere prijs. Als de reguliere prijs vervolgens weer daalt, blijft onze prijs hangen op de aanvankelijke eerlijke handelsprijs. Het is net deze constante, én de langetermijnrelatie, die producenten de zekerheid biedt te kunnen investeren in capaciteitsopbouw. Bovendien geeft Oxfam-Wereldwinkels bovenop de afgesproken prijs een aanzienlijke fairtrade premie. De producenten kiezen zelf in welk project van maatschappelijk belang ze deze premie zullen investeren.



Oxfam Fairtrade schakelt waar het kan de tussenhandel uit. Ons promobudget is in vergelijking met de reguliere sector aan de magere kant. We hanteren trouwens een andere promotionele logica: op de labels staan de producenten van het product in kwestie. (Eerlijk, ook op promotioneel vlak) Zo drukken we de prijs waar het kan.

Import/exporthandel met het Zuiden is gebonden aan taksen en regelgevingen inzake kwaliteitscriteria en hygiëne. Uiteraard is het makkelijker om te beknibbelen op de vaak ongeregelde loonvoorwaarden van de Zuiderse producenten. Hier stapt Oxfam-Wereldwinkels dus niet in mee. Meer nog: waar het kan, doen we een beroep op Zuiderse verwerkers, en creëren we op die manier een lokale meerwaarde.

**7. Wij, koffie- en theedrinkers, kunnen een invloed hebben op de prijs die de boeren krijgen voor hun koffie of hun thee.**

O akkoord     O akkoord, maar....     O niet akkoord, maar...     O niet akkoord

Uiteraard. Wij leven in een democratie en stemmen op partijen die het best aansluiten bij onze idealen. Zo kunnen we op verschillende manieren de filosofie van eerlijke handel ondersteunen. Vrijwilligers door hun inzet in de wereldwinkel, voor de klas of op straat tijdens een actie. Klanten door het ondertekenen van een petitie of door eerlijke koffie of thee te kopen. Dankzij eerlijke handel heeft het Noorden een rechtstreekse impact op de levensstandaard van tienduizenden koffie- en theeboeren in het Zuiden. Door te kiezen voor eerlijke producten stimuleert de consument deze sector en genieten meer boeren van een menswaardig inkomen. De keuze van de westerse consument voor eerlijke handel heeft rechtstreeks invloed op de lokale arbeidsmarkt en de ontwikkelingsgraad van boeren in het Zuiden.

**8. Oxfam-Wereldwinkels werkt met vrijwilligers. Dit is valse concurrentie met de kruidenier of de superette om de hoek. Hun winkelpersoneel dient immers wel betaald te worden.**

O akkoord     O akkoord, maar....     O niet akkoord, maar...     O niet akkoord

Een doorsnee superette of artisaanwinkel heeft een breder aanbod dan een gemiddelde wereldwinkel. Waarom zouden we de rollen dan niet kunnen omdraaien? Waarom zou de kruidenier niet (een deel van) onze producten kunnen aanbieden? Zijn aanbod wordt groter én diverser, zijn klantenpotentieel zal stijgen, er is meer afzet voor onze producenten én meer klanten worden gesensibiliseerd rond de wereldhandelsproblematiek. Dit is een win-win-situatie! Van valse concurrentie op deze schaal kan dus geen sprake zijn.

Oxfam-Wereldwinkels gaat wel uit van valse concurrentie op wereldschaal: Blijkbaar vinden bijna achtduizend Vlamingen eerlijke handel belangrijk genoeg om de handen uit de mouwen te steken, ook al worden ze er niet voor vergoed. Vrijwilligerswerk is in weinig landen zo populair als in België (en bij uitbreiding in de westerse wereld). Uiteraard is onbezoldigd werk niet voor iedereen weggelegd. Als je met moeite de eindjes aan elkaar kunt knopen, zoals het geval is voor de Afrikaanse producenten, staat onbetaald werk onderaan je prioriteitenlijstje. Maar ook omdat ze minder beslagen zijn in de geplogendheden van de reguliere wereldmarkt, komen Afrikaanse producenten minder op voor hun rechten. Daarom pleit Oxfam-Wereldwinkels in hun naam voor een plaats aan de wereldonderhandelingstafel en voor een regulering van handelregels en het afbouwen van de Europese exportsubsidies. Daarom zetten we in op educatie, vorming en ondersteuning, in het Noorden én in het Zuiden. Zo werkt Oxfam-Wereldwinkels aan wat ze de belangrijkste vorm van concurrentievervalsing vindt: de concurrentievervalsing op globale schaal.



9. Subsidies zijn een goed instrument van de overheid om de eigen landbouwers te ondersteunen.

akkoord     akkoord, maar....     niet akkoord, maar...     niet akkoord

Regio's die het zich kunnen veroorloven, voorzien in subsidies om de lage prijzen voor landbouwers te compenseren. Er is niets mis met subsidies, zolang ze de markt niet verstoren. Producten van gesubsidieerde boeren in het Noorden, zoals graan, suiker, melkproducten, kippen en vlees, worden echter tegen spotprijzen of onder de vorm van voedselhulp uitgevoerd naar ontwikkelingslanden. Daar ontwrichten ze op veel plaatsen de lokale markten. Of ze worden er goedkoper verkocht, om uiteenlopende redenen: door de export- of inkomenssubsidies, door de efficiëntere productie, omdat het gaat om restproducten die de Europese consument niet lust, ...

Ontwikkelingslanden hebben niet de mogelijkheid om hun boeren te subsidiëren. Vaak slagen ze er ook niet in om hun markten af te schermen omdat de internationale financiële instellingen van wie ze steun ontvangen (zoals IMF en Wereldbank) hen verplichten een liberaliseringskoers te varen of omdat de liberalisering door vrijhandelsakkoorden opgelegd wordt.

