



Vilka är problemen Fair Trade vill lösa?

2012-03-30

Den här texten består av två delar:

- En djupare beskrivning av varför Fair Trade behövs – vilka är problemen som småskaliga odlare och producenter i fattiga länder möter?
- Två gemensamma principer som både Fairtrade International och WFTO, World Fair Trade Organization arbetar efter och som söker avhjälpa dessa problem.

Vilka problem möter fattiga bönder och hantverkare i Syd?

Problemen är säkert många. Huvudproblemen ur utvecklingssynpunkt är att man saknar mycket som vi i Nord har tillgång till:

- Tillgång till marknader
- Information om priser
- Information om kvalitet och de krav industrin ställer
- Tillgång till finansmarknader
- Fungerande kreditmarknader
- Möjlighet att enkelt reagera på marknadskrafterna
- Fungerande legala system

Bristande tillgång till marknader

Jordbrukare i utvecklingsländer lever ofta i isolerade lantliga områden med få eller inga vägar och med inkomster klart under 10000 kr om året. Ofta saknas större fordon eller mulåsnor för att ta deras produkter till marknaden. Istället blir de beroende av mellanhänder som kommer till gården och köper produkten. Denna länk i handelskedjan är den

som är mest exploaterande eftersom det sällan förekommer någon konkurrens mellan uppköparna och bönderna får därmed ofta bara ett prispörslag. Mellanhänderna (som i Centralamerika kallas coyotes, vargar) kommer överens om att inte konkurrera med varandra om priset. Endast en mellanhänder kommer till varje gård för att erbjuda ett pris för bondens skörd.

I en kooperativ struktur äger jordbrukarna andelar i en övergripande affärsorganisation med rättvist fördelat ägarskap i förhållande till mängden produkter som de säljer via kooperativet. Kooperativet kan samla ihop böndernas resurser så de kan köpa eller hyra en lastbil för att åka runt till medlemmarnas gårdar och samla upp produkterna som ska säljas.

Medlemskap i ett kooperativ låter småskaliga bönder tjäna på att sälja och köpa i grupp. Historiskt var det bara stora lantegendomar med sina stora skördar som kunde få fördelar från coyotes. För många hantverks- och textilproducenter i Syd fanns det historiskt helt enkelt inte några handelsstrukturer som de kunde använda för att nå marknader i Nord. Som en följd växte det fram alternativa handelsorganisationer (ATO:er, numera FTO:er Fair Trade Organisationer) i Nord som ville hjälpa till att bygga sådana strukturer. Det gjordes till stor del genom att uppmuntra producenter att samarbeta som handelsgrupper och man stödde också NGO:er i Syd (Non

Governmental Organizations) som växte upp på lokala marknader för att kunna hjälpa fattiga hantverkare att få deras varor till marknaden. Sådana grossister som drivs av producenter delar ofta en stark känsla för uppgiften med nordliga Fair Trade-organisationer. Det vanliga sättet för hantverksproducenter att nå marknaden är via stora nätverk av världsbutiker i Europa och, i mindre utsträckning, i USA.

Producenter saknar information om priser

Ett av antagandena i klassisk ekonomisk teori om perfekt fungerande marknader är att alla deltagare har "perfekt information" om priser. Kaffe, t.ex. handlas på stora börser i London och New York. Priserna som sätts av tillgång och efterfrågan i hela världen genom dessa börser publiceras dagligen i alla stora dagstidningar och i realtid på internet. Jordbrukare med tillgång till denna information kan anpassa produktion och lager utifrån detta.

Bönder på avlägsna orter med dålig tillgång till telefon, nyheter på radion, tidningar eller internet har ingen möjlighet att känna till dessa uppdaterade priser. Bönderna tvingas lita till coyotes som besöker dem på gården för sin information om marknaden. På samma sätt som dessa coyotes samarbetar för att förhindra konkurrens om böndernas varor, är prisinformationen för det mesta begränsad till den enda mellanhand som besöker gården.

När bönderna väl organiserar sig i kooperativ kan de samla sina gemensamma inkomster och köpa modern kommunikationsutrustning för att kunna få tillgång till aktuell information om priser. Kooperativ kan också erbjuda lagringsmöjligheter under perioder då marknadspriserna är låga och kan på det sättet skydda sig från marknadens fluktuationer och istället sälja när priserna är de rätta. Skillnaden i makt mellan små jordbrukare och handlare kan ofta enkelt förändras genom att bönderna organiserar sig och slår samman sina resurser. Ojämlighet i tillgången till information kan rättas till med mycket små investeringar, det har t.ex. visat sig i fallet med kakao som handlas i Västafrika. I Ghana är regeringen den enda exportören av kakaobönor men man köper produkten från mellanhänder som i sin tur köper upp bönor som odlas av små familj jordbruk. Dessa mellanhänder besöker avlägsna gårdar och har med sig vågar som de väger böndernas

bönor med. Utan pengar att investera i egna vågar är byinvånarna utlämnade åt mellanhänderna som mycket väl kan använda riggade vågar. Kuapa Kokoo, ett kooperativ för kakaoodlare i Ghana använder kooperativa fonder för att köpa vågar så att byborna ska kunna kontrollera mellanhändernas uträkningar. En investering på bynivå på ca 1000 kr för vågar kan på det sättet skydda de jordbrukande medlemmarna från exploatering och de får då högre inkomster från mellanhänderna. Deras möjlighet att köpa rätt sorts teknologi och prisinformationen genom kooperativets arbete har förbättrat deras förhandlingsituation påtagligt.

Producenter saknar information om kvalitet och de krav industrin ställer

Föreställningen om perfekt information har också sin tillämpning när det gäller andra kvalitetskrav och grundläggande kunskaper om förädlingsindustrin. Småbrukare med liten direkt återkoppling eller erfarenhet från marknaden har kanske inte tillgång till sådan kunskap. Ensamma kan inte småbrukare interagera direkt med konsumenter i Nord för att få återkoppling när det gäller kvalitet och affärsmässiga krav. Språkbarriärer är ett uppenbart hinder för småbrukare att nå de potentiella kunderna. Genom att gå med i ett stort kooperativ inriktat på export kan småbrukare samla sina gemensamma resurser och till exempel anlita en engelsk- eller tyskspråkig försäljare för att på ett bättre sätt marknadsföra sina produkter.

Ett utmärkt exempel på hur alltmer "perfekt information" kan förbättra småbrukares förhandlingsposition visas av hur Fair Trade-an slutna kaffebönder interagerar med importörer i USA. Ceocafen Coffee Co-operative i Matagalpa, Nicaragua, har konstruerat ett avsmaknings- (eller cupping-)laboratorium och har utbildat "cuppers" i konsten att kvalitetstesta kaffe. Kooperativet kan nu sända prover till amerikanska och europeiska kaffeimportörer med en beskrivning av börnornas karakteristik. De kan ha en välinformerad diskussion med köparna för att få feedback när det gäller kvalitet och olika tekniker som har att göra med slutproduktionen.

Kooperativ kan också samla resurser för att besöka kunder i konsumentländer, utveckla relationer i försäljningsarbetet och lära mer om den industri de försörjer.

På samma sätt försöker hantverksproducenter i ökande utsträckning förbättra kvaliteten på informationsflödena mellan dem själva och deras konsumenter för att utveckla mer effektiva marknadsstrategier. Till exempel bildades Asia Fair Trade Center of Excellence som en resurs för att mer effektivt främja produktutvecklingen. Genom att anlita konsulter från framgångsrika Fair Trade-organisationer har centret hjälpt till att sprida goda exempel bland mindre grupper. Dessutom har det stöttat närvaro av Fair Trade-hantverkare på Bangkok International Gift Fair – en stor internationell industrimässa – för att koppla samman småskaliga producenter och stora inköpare i Nord. Detta har visat sig vara mycket framgångsrikt under många år.

Producenter saknar tillgång till finansmarknader

Många varubörser handlar också med terminer och optioner - kontrakt som innebär att man handlar med en vara vid ett senare datum för ett pris som gäller idag. Odlare tjänar på att bestämma ett fast pris för en gröda vid ett framtida datum (eller en option att sälja för ett givet pris) eftersom det gör deras inkomst förutsägbar. Om marknadspriset sjunker under det bestämda framtida priset är odlaren ändå garanterad det överenskomna priset. Om marknadspriset stiger över det framtida priset blir odlaren tvungen att sälja till det fastställda priset och tjänar inte på marknadens uppgång. Med en option kan en odlare välja om han vill sälja eller inte sälja sin gröda till det fastställda priset; om marknadspriset stiger kan han välja att inte använda sin option och istället sälja till det nya högre priset. Att få tillgång till dessa marknadslösningar som kan jämna ut inkomsterna är så gott som omöjligt för en småbrukare. Terminer är till för stora mängder varor, flera gånger mer än en småbrukares årliga produktion. Medan en typisk självförsörjande kakaodlare kanske får ut ett halvt ton om året, handlar terminskontrakt i kakaobönor på London International Financial Futures and Options Exchange och New York Board of Trade i enheter på 10 ton. Förtroende mellan parterna på börserna byggs upp genom relationer och ömsesidiga medlemskap som innefattar registrering på börserna och ofta revisioner – någonting som inte är möjligt för enskilda småbrukare, men som lätt kan bli möjligt för ett exportkooperativ. Att samla den gemensamma produktionen via ett kooperativ gör det möjligt för alla medlemmar att dra fördel

av dessa finansmarknader och minska riskerna som beror på prisförändringar.

Kreditmarknader fungerar inte

På en väl fungerande marknad kan de olika aktörerna använda lån för att jämna ut flödet av inkomster. En lantbrukare kan låna pengar under försäsongen till utsäde och gödsel och betala tillbaka med ränta efter att ha sålt sin gröda. För många bönder i utvecklingsländer är inte problemet tillgången till kredit utan bristen på konkurrens på kreditmarknaderna. Många småbönder får lita på finansiering från coyotes som kanske lånar ut pengar mot en bondes skörd nästa säsong. Detta är samma situation som nämns ovan, coyoten är ensam om sitt erbjudande om finansiering och räntorna kan vara så höga som 100 procent om året. I t.ex. Ecuador förekommer den här typen av informella kreditmarknader som tenderar att vara riktade mot småbrukare. Där köper bönder varor som de behöver "al fiado", på förtroende, eller på kredit – och förväntas ofta sälja sina kakaobönor för ett pris som ligger under marknadspriset. Medan ett reguljärt kreditsystem innebär fastställda räntenivåer och scheman för återbetalning, baseras "al fiado"-systemet på ett socialt arrangemang där bönderna ofta exploateras och det skapas ett beroendeförhållande. Som författarna förklarar "i många fall innebär denna mekanism att bönderna hålls skuldsatta vilket ger upphandlaren en möjlighet att sälja produkter och köpa kakao med alltmer fördelaktiga villkor". Stora kooperativ kan få konkurrenskraftiga anbud om riktiga lån och sprida fördelarna till sina jordbrukande medlemmar.

Tyvärre kan också konkurrenskraftiga anbud om lån ibland vara orimligt dyra i utvecklingsländer utan väl fungerande kapitalmarknader. Fairtrade Internationals krav erkänner att tillgången till kredit är en central fråga för lantbrukare med säsongberoende grödor (särskilt kaffe) som skulle tjäna på att kunna låna utanför skördesäsongen. Ett av de grundläggande kriterierna för sådana säsonggrödor är därför att importören måste ställa upp med 60 procent av kontraktssumman om man blir tillfrågad. Det har dock rapporterats om tillfällen då kooperativ inte vågat be om kredit av rädsla för att importören ska välja ett annat mindre krävande kooperativ.

Producenter kan inte enkelt reagera på marknadskrafterna

En sista kritisk funktion i en väl fungerande marknad är aktörernas möjlighet att ändra beteende som svar på vad som händer på marknaden. En odlare av sojabönor i delstaten Nebraska i USA som ser att priset hon kan få för ekologiska sojabönor är dubbelt så högt som för sina konventionella bönor kan välja att börja med ekologisk odling. Där finns förstås övergångskostnader, hon måste lära sig hur man odlar ekologiskt och betala för ekologisk certifiering. Men om priset är högt nog kan en lantbrukare med genomsnittliga inkomster i Nord välja att förändra produktionen som ett svar på information om pris och marknad. Hon har tillgång till kredit för att investera i en ny gröda, stöd från regering och branschorgan som kan lära henne hur hon ska gå över till ekologisk produktion och ett socialt säkerhetsnät ifall hon skulle misslyckas.

Jämför nu med fallet med ekologiska kakaobönor. Sedan 2000 har de över en längre tid handlats för en premie som är 20 procent högre än konventionella kakaobönor. Detta skulle vara en rimlig morot för en kakaobonde att gå över till ekologisk produktion eftersom kakao inte är en gröda som är särskilt beroende av gödnings- eller bekämpningsmedel. Men för en kakaoodlare i Västafrika vars familj har använt konstgödsel i 40 år är kostnaderna och riskerna med att gå över till en dyrare gröda skrämmande. En ny gröda kräver en investering i utsäde, teknologi och kunskap som en självförsörjande bonde knappast har råd med.

Även om övergångskostnaderna är låga så är fattiga producenter ofta ovilliga att ta risker, vilket innebär att de undviker risker även om den potentiella belöningen är extremt hög. Om en jordbrukare knappt klarar av att försörja sin familjs grundläggande behov av mat, kläder och boende kommer han att vara mycket motvillig mot att gå över till en annan inkomstkälla utan att ha bevis för att lyckas. Att odla icke-ekologiska kakaobönor kanske inte har lyft familjen ur fattigdom, men det har alltid försett den med en tillräcklig inkomst för att överleva. Vad skulle hända om de skulle sluta använda gödningsmedel för att kunna få en ekologisk certifiering och skörden slår fel? Familjen skulle kanske svälta. Bonden är därför extremt ovillig att ta risker: Hotet om en möjlig stor inkomstförlust väger tyngre än vilken potentiell

fördel som helst.

Denna obenägenhet att ta risker hämmar den fria marknadens funktion genom att minska aktörernas möjlighet att ändra uppträdande inför signaler från marknaden. Beslutet att övergå till ekologisk odling har paralleller när det gäller att gå över till andra grödor för bönder överallt i den fattiga världen. T.ex. sockerodlare som ska besluta sig för att gå över till sojaodling, kaffebönder som ska besluta om de ska gå över till att plantera kakao och så vidare. Obenägenhet att ta risker är alltså ett fattigdomsproblem. Fairtrade International svarar huvudsakligen på denna problematik genom att garantera ett minimipris som ligger över marknadspriset vilket höjer producenternas inkomster. När odlarna får högre och säkrare inkomster finns ett större manöverutrymme och kanske kan de då överväga nya inkomstbringande aktiviteter. Förbättrad information om marknaden kan också bygga upp producenternas självförtroende.

Samtidigt har Fair Trade enligt Fairtrade International visat sig ha en indirekt effekt genom en ökad överföring av kunskap som kommer sig av kravet på att fattiga arbetare och producenter måste organisera sig. Fairtrade Internationals kriterier kräver att småbrukare ska organisera sig i kooperativ och att arbetare ska skapa organisationer som representerar dem för att besluta om distributionen av Fair Trade-premien. Den ökade graden av organisation leder till snabbare och ofta dokumenterad kunskapsöverföring. Representanter för centrala kooperativa organisationer besöker flera byar med medlemskooperativ och lär känna framgångsrika projekt som de sedan kan dela med sig av till andra kooperativs medlemmar genom formaliserade kommunikationskanaler. Jordbruksarbetare kan slå ihop sina Fair Trade-resurser och starta nya gemensamma affärsverksamheter och på det sättet sprida riskerna för misslyckande bland många medlemmar.

Svaga legala system

Många utvecklingsländer har antagit progressiva lagar om löner och förmåner men ser sällan till att de tillämpas. Enligt Human Rights Watch erbjuder t.ex. Ecuadors arbetslagstiftning adekvat skydd för föreningsfrihet och förhindrar barnarbete. Trots det har ecuadorianska ägare av bananplantager skaffat sig en växande del av USA-marknaden med hjälp av låga priser. Det

har man lyckats med genom att förfölja fackföreningar och missbruka arbetslagarna. Human Rights Watch har även rapporterat om barn som börjar arbeta på plantagerna vid 10 eller 11 års ålder. Ecuadors tidigare regering har funnit att det är en konkurrenskraftig exportstrategi att undvika att upprätthålla lagarna på arbetsmarknaden. Denna kapplöpning mot botten uppmuntras av uppköpare från Nord som hela tiden kräver lägre priser och konsumenterna inser inte konsekvenserna för arbetarna och miljön.

Fairtrade Internationals Fair Trade-kriterier kräver att plantager och kooperativ som anställer arbetare följer ILO:s (International Labour Organisations) standarder och lokala lagar när det gäller barnarbete, organisationsrätt, användande av farliga kemikalier och maskiner, arbetstider och andra fundamentala rättigheter i arbetslivet. FLO-Certs inspektioner ska fastställa att arbetare får minst landets lagstadgade minimilön eller den lokala lönen - den som vid tillfället är högst.

Direkt handel och långsiktiga relationer

Fair Trade söker motverka de här problemen på olika sätt. WFTO:s föregångare valde att inleda samarbete med småskaliga och marginaliserade producenter. Fairtrade International har valt en delvis annan väg med certifiering av produkter, minimipris och en social premie. Ett par principer är dock gemensamma för de båda systemen: Handel direkt med producenterna och långsiktiga handelsrelationer.

Handel direkt med producenterna

En av de viktigaste vinsterna med Fair Trades modell har ingenting att göra med minimipriset och är därför helt och hållet förenlig med systemet med en fri marknad: Kravet att arbeta direkt med producenterna, antingen det rör sig om jordbrukskooperativ, plantager eller småskaliga hantverksproducenter. Importörer av Fair Trade måste, om möjligt, handla direkt från ett jordbrukskooperativ, en jordbruksfarm eller en lokal producentgrupp.

Stora jordegendomar har historiskt haft tillgång till exportmarknader. Småskaliga producenter däremot har oftast varit isolerade från direkta exportmöjligheter om de inte varit organiserade i kooperativ eller liknande strukturer som gjort att de kunnat sälja sina varor kollektivt. Att

organisera småskaliga producenter i kooperativ eller större handelsgrupper övervinner flera av problemen med att få tillgång till en större marknad. Även om de inte kan sälja till det högre pris som Fair Trade erbjuder ökar producenternas inkomster om de får en större möjlighet att handla.

Långsiktiga handelsrelationer

Att teckna långsiktiga kontrakt är ett annat krav som ställs på den som vill importera Fair Trade-produkter. Detta är ett annat sätt att jämna ut inkomster och komma till rätta med informationsproblem. Genom att erbjuda ett fast pris får jordbrukare ett tillförlitligt flöde av inkomster, vilket liknar en terminsmarknad. Starka relationer med köpare uppmuntrar utbyte av information när det gäller kvalitet och logistiska krav som bönder som säljer på "ansiktslösa" varubörser inte får del av.

Långsiktiga relationer är dock svåra att åstadkomma genom Fair Trade-systemet; de flesta Fair Trade-regler kräver endast kontrakt som gäller sex månader till ett år. De importörer som var tidigt ute som importörer av Fair Trade (de som rimligen är mest engagerade för Fair Trade) kommer sannolikt att vara lojala mot leverantörerna och arbeta med dem för att övervinna problem med leveranser och kvalitet – ett system som är fundamentalt i teorin för att stödja Fair Trade. När Fair Trade-systemet växer och mer traditionella handlare tar del i det kommer dessa principer som inte kan tvingas fram sannolikt att falla bort. En kaffeimportör som upplever problem med ett Fair Trade-kooperativ kan välja att helt enkelt byta leverantör när det långsiktiga kontraktet går ut; med 300 kaffe-kooperativ att välja mellan finns få ekonomiska skäl att investera i att förbättra kooperativets problem med att leverera. Fairtrade Internationals regler fastställer inte vad en "långsiktig relation" måste vara förutom ett undertecknande av avtalet. WFTO har inte heller något uttalat krav på hur lång en handelsrelation ska vara i sin Fair Trade Code of Practice.

Andra handlare klagat över att inte alla aktörer i Fair Trade-systemet gör åtaganden för att handla långsiktigt. Ojämliga maktförhållanden finns även i den nordliga änden av handelskedjan. Stora varuhuskedjor kan skjuta över risken med långsiktiga relationer till små Fair Trade-importörer. Återförsäljare lägger till och slutar köpa produkter med kort varsel och är

inte nödvändigtvis intresserade av att hjälpa leverantörer att rätta till problem.

Inte desto mindre hjälper direkt handel och långsiktiga handelsavtal jordbrukare att öka den andel av exportpriset som går tillbaka till dem och att ge dem tillgång till information om marknaden. Långsiktig handel kan ersätta publika varubörser som kan vara svåra att få tillgång till. Och de är ofta inte tillräckligt specialiserade för att ta hänsyn till varierande ursprung och kvaliteter. Samtidigt som det kan vara svårt att diktera hur en handelsrelation ska se ut så lär sig kooperativ i takt med att Fair Trade växer (som vilken annan affärsaktör som helst).

(Denna text bygger till stor del på Alex Nichols & Charlotte Opal, Fair Trade, Market-driven ethical Consumption, SAGE Publications 2010)