

WARSZTAT 7

JAK SPRAWIEDLIWIE PODZIELIĆ BANANA?

Czas trwania

1 godzina

Grupa docelowa

dorośli i młodzież **12+**; optymalnie liczba uczestników (do **30** osób) powinna być podzielna przez **5**.

Materiały i środki dydaktyczne

- tablica lub flipchart i przybory do pisania;
- zdjęcia przedstawiające bananowce, plantacje bananów i ludzi, którzy je uprawiają lub prezentacja multimedialna (jest dostępna na stronie projektu);
- komputer i projektor (w przypadku wykorzystania prezentacji);
- banan, talerzyk i nóż - jeden komplet na każdym pięciu uczestników;
- plansza lub slajd, ukazujący podział dochodów ze sprzedaży bananów w handlu konwencjonalnym (w przypadku zrezygnowania z prezentacji);
- plansza lub slajd, ukazujący podział dochodów ze sprzedaży bananów w Sprawiedliwym Handlu (w przypadku zrezygnowania z prezentacji);
- papier, długopisy.

Cele i założenia

Uczestnicy poznają:

- warunki pracy ludzi w krajach ubogiego Południa na przykładzie plantacji bananów;
- niesprawiedliwość w podziale dochodów w handlu międzynarodowym;
- podstawowe informacji o Sprawiedliwym Handlu w odniesieniu do handlu bananami.

PRZEBIEG SPOTKANIA

Jeśli wykorzystasz prezentację, poszczególne etapy spotkania możesz zilustrować zdjęciami. Jeśli jednak nie ma odpowiednich możliwości technicznych, spotkanie może być równie udane bez niej.

1. Wprowadzenie: 5 minut

Wspólnie z uczestnikami zbierz podstawowe informacje o bananowcach (pochodzenie, systematyka, odmiany, uprawa itp.). W razie potrzeby uzupełnij wypowiedzi uczestników. Poinformuj też, jak wygląda łańcuch dostawczy bananów - od producenta do sklepu detalicznego i konsumenta.

2. Banany w handlu międzynarodowym: 5 minut

Grupa zastanawia się wspólnie, jak to jest możliwe, że cena detaliczna bananów, pomimo kosztownego transportu i dojrzewania, dużego ryzyka handlowego ze względu na nietrwałość owoców, wysokich ceł importowych w UE itp., nie jest wyższa, a nawet bywa niższa od naszych owoców krajowych.

3. Negocjacje podziału dochodów: 20 minut

- Podziel uczestników na zespoły pięcioosobowe (optymalnie). Członkowie poszczególnych zespołów powinni usiąść tak, by mogli ze sobą dyskutować. Jeśli ilość osób w grupie nie jest podzielna przez pięć i w zespołach będzie po 6-7 osób, wówczas nadliczbowi uczestnicy otrzymają rolę robotników rolnych, którzy będą prowadzić negocjacje wspólnie, jak jedna osoba.
- Jeśli grupa jest bardzo liczna, podziel ją na zespoły dziesięcioosobowe, wówczas jedna rola przypadnie dwóm osobom.

- Poproś, aby jedna osoba z każdego zespołu podniosła na ochotnika rękę w górę, nie zdradzając, w jakim celu. Zapewne podniosą ją osoby najodważniejsze – tym osobom przydziel w nagrodę rolę dyrektora supermarketu (przypadnie im czynna rola w dalszym przebiegu warsztatu). Nie zgadzaj się na „wypychanie” osób nieśmiałyh przez kolegów – w takim przypadku możesz uznać, że rękę podniosła osoba najbardziej aktywnie „wypychająca” kolegę.
- Postępując zgodnie z kierunkiem ruchu wskazówek zegara od „szefa supermarketu”, kolejne osoby w zespołach otrzymują role:
 - a. robotnika rolnego na plantacji bananów (jedna lub więcej osób);
 - b. właściciela plantacji bananów;
 - c. eksportera/armatora;
 - d. importera/właściciela dojrzewalni.
- Sprawdź, czy każdy zna i rozumie swoją rolę w łańcuchu dostawczym bananów do Europy. Dobrze jest już teraz wypisać te role na tablicy – pomogą uczestnikom zapamiętać dokonany podział, a za chwilę wykorzystamy je do notowania wyników negocjacji.
- Przyjmujemy, że 1 banan kosztuje przeciętnie 1 zł. Poproś, aby członkowie zespołów ustalili, ile groszy (procent) z tej ceny powinien otrzymać każdy z nich, stosownie do swego wkładu pracy, nakładów finansowych, wykształcenia, ponoszonego ryzyka itp. Każdy negocjuje swoje wynagrodzenie z punktu widzenia roli, jaką odgrywa. Należy wytłumaczyć i upewnić się, że wszyscy rozumieją, iż nie chodzi o to, by uczestnicy odgadli, jak rzeczywiście dzielone są dochody ze sprzedaży bananów, ale jak w ich odczuciu należałoby je podzielić sprawiedliwie. Daj im na negocjacje 5 minut. Jedna osoba w każdym zespole notuje wynik negocjacji.
- Gdy czas upłynie, poproś zespoły, by przedstawiły swoje wnioski. Zapisz je na tablicy tak, by były widoczne dla wszystkich, w następującej formie:

	Zespół 1	Zespół 2	Zespół 3	Zespół 4
Robotnicy rolni				
Plantator				
Eksporter				
Importer				
Supermarket				

- Zaproś na naradę „dyrektorów supermarketów”. Odejdź z nimi na bok, aby uczestnicy nie słyszeli treści rozmowy (w tym czasie mogą dyskutować nad efektami negocjacji, porównując je ze sobą). Każdemu „dyrektorowi” wręcz banana, nóż i talerzyk. Wytłumacz im rolę, jaką mają za chwilę odegrać: jako najsilniejsi uczestnicy łańcucha handlowego, mają podzielić banany według przedstawionych im proporcji z handlu konwencjonalnego. Nie mają ujawniać ich grupie, tylko postawić ją przed faktem dokonanym: dzielić banana, narzucając reszcie swoją wolę, tak, jak to ma rzeczywiście miejsce w handlu korporacyjnym. Na podstawie schematu z załącznika nr 1 pokaż im na swoim bananie, jak mają podzielić banana, i poproś, by sobie zaznaczyli delikatnie nożem na skórce miejsca, gdzie będą go ciąć.
- Dyrektorzy supermarketów wracają do swoich zespołów i dzielą banana, tnąc go na kawałki bez obie-rania ze skórki. Najpierw odcinają największą część dla siebie, odgryzają spory kęs, następnie wrę-czają reszcie grupy odpowiednie części w kolejności odwrotnej do procesu produkcji i dostaw i zachę-cają do konsumpcji. Robotnicy dostają tylko końcówkę, którą zazwyczaj wyrzucamy.
- Uczestnicy konsumują swoje kawałki bananów. Po chwili pokazujesz im i objaśniasz planszę / slajd, ukazując podział dochodów ze sprzedaży bananów w handlu konwencjonalnym i porównując z zapisa-nym na tablicy podziałem, jakiego dokonali uczestnicy.

4. Uczestnicy dzielą się swoimi odczuciami: 5 minut

Poproś uczestników o wypowiedzi, zadając np. pytania:

Jak czują się „robotnicy rolni”?

Jak czuje się reszta grupy?

Czy ta sytuacja jest sprawiedliwa?

Czy możemy coś zrobić, aby to zmienić?

5. Sprawiedliwy Handel: 10 minut

Pokaż i wyjaśnij uczestnikom planszę/slajd z podziałem dochodów ze sprzedaży bananów w Sprawiedliwym Handlu (Załącznik nr 2). Porównaj ją z planszą z podziałem dochodów ze sprzedaży bananów w handlu konwencjonalnym oraz z podziałem, dokonany przez uczestników. Wyjaśnij, że banany są produktem nieprzetworzonym, stąd rolnicy dostają mniejszą część ceny detalicznej, niż za produkty przetworzone, np. w przypadku kawy rozpuszczalnej, wyprodukowanej w Tanzanii, u producentów zostaje ok. 56% ceny detalicznej. Niestety, wraz z ze stopniem przetworzenia rosną też cła importowe w krajach rozwiniętych, stąd krajom rozwijającym często optaca się eksportować wyłącznie nieprzetworzone płody rolne i surowce, zaś większa część zysku z ich przetwarzania trafia do ludzi w krajach bogatych.

Zwróć uwagę, że w Sprawiedliwym Handlu nie ma wielkich plantacji, a robotnicy rolni i właściciele upraw (najczęściej poniżej 1 ha) mają podobny, niski status społeczny. Jednak ta grupa zarabia w Sprawiedliwym Handlu więcej, niż w handlu konwencjonalnym robotnicy rolni i plantatorzy łącznie. Robotnicy rolni zarabiają aż 6 razy więcej!

Ukaż korzyści, jakie mają drobni rolnicy z udziału w Sprawiedliwym Handlu. Poinformuj szerzej o tej formie pomocy rozwojowej dla producentów z krajów ubogiego Południa.

Wyjaśnij też, że organizacje handlowe Sprawiedliwego Handlu mają zupełnie inną strukturę kosztów, niż firmy komercyjne w handlu konwencjonalnym:

- wypłacają wyższą cenę za owoce (co najmniej gwarantowaną cenę minimalną);
- zapewniają przedpłaty za towar (nawet kilka miesięcy przed dostawą, nawet powyżej 50% wartości zamówionego towaru), a resztę płacą przy odbiorze, podczas gdy w handlu konwencjonalnym producenci otrzymują zapłatę nawet wiele miesięcy po dostawie;
- wypłacają dodatkową premię na lokalne projekty rozwojowe, jak budowa ośrodków zdrowia, szkół, zaopatrzenie w wodę pitną, szkolenia, przejście z upraw konwencjonalnych na ekologiczne itp.;
- ponoszą koszty działalności edukacyjnej, mającej na celu podnoszenie świadomości konsumentów.

6. Konsumpcja etyczna: 10 minut

Spytaj, jak uczestnicy rozumieją intuicyjnie pojęcie konsumpcji etycznej i pojęcia pokrewne: konsumpcji świadomej i konsumpcji odpowiedzialnej. W razie potrzeby uzupełnij ich wypowiedzi. Spróbujcie wspólnie sformułować własną definicję i zapisać ją na tablicy.

7. Możliwości zaangażowania: 5 minut

Poproś uczestników, by zastanowili się, w jaki sposób mogliby się zaangażować w działania na rzecz drobnych producentów z krajów ubogiego Południa. Pomysły uczestników i swoje własne zapisz na tablicy.

Mogą to być np.:

- zainteresowanie Sprawiedliwym Handlem rodziny i kolegów;

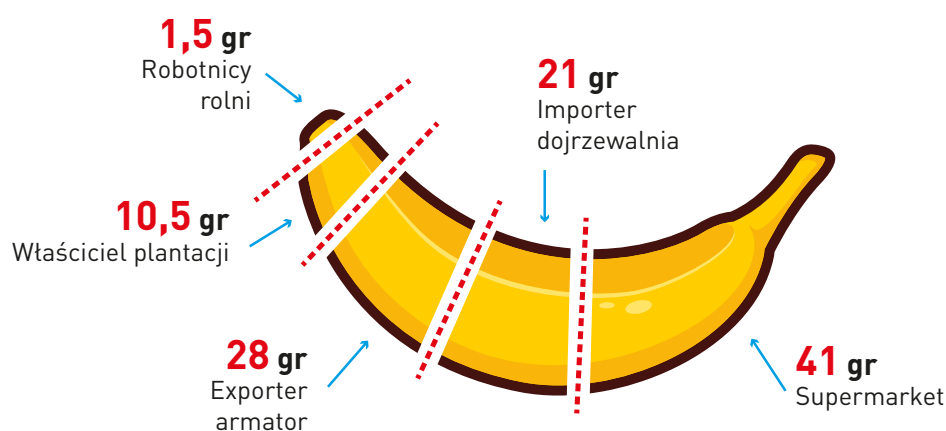
- organizowanie akcji edukacyjnych i informacyjnych w szkołach i na uczelniach;
- nabywanie towarów Sprawiedliwego Handlu – też przez internet, jeśli nie są dostępne w sklepach lokalnych;
- wsparcie działalności Polskiego Stowarzyszenia Sprawiedliwego Handlu w formie wolontariatu i darowizn;
- zorganizowanie obchodów Światowego Dnia Sprawiedliwego Handlu (druga sobota maja lub w pobliżu tej daty; zob. też Kampania 4: „Śniadanie lub piknik Sprawiedliwego Handlu”).

Materiały pomocnicze, dostępne na stronie na stronie projektu

- prezentacja multimedialna „Dzielimy banana”;
- Wojciech Zięba, artykuł „Banany w handlu światowym”;
- Raport *Human Right Watch* o pracy dzieci na plantacjach bananów w Ekwadorze;
- Dobre Zakupy - poradnik konsumenta;
- plansze lub slajdy, ukazujące podział dochodów ze sprzedaży bananów w handlu konwencjonalnym i w Sprawiedliwym Handlu;
- film Pola Złota (*Fields of Gold*) o bananach ze Sprawiedliwego Handlu (15 minut).

Dzielimy banana

Podział banana z Ameryki Łacińskiej w handlu korporacyjnym



Podział banana z Wysp Zwiętrzných w Sprawiedliwym Handlu

