

EUREPGAP[®] en ontwikkelingslanden

***een onderzoek naar het effect van maatschappelijk
verantwoorde landbouw in Kenia en Senegal***



Sijbren Haitze de Jong
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Rijksuniversiteit Groningen
Groningen
2006

EurepGAP en ontwikkelingslanden

***een onderzoek naar het effect van maatschappelijk
verantwoorde landbouw in Kenia en Senegal***

Sjibren Haitze de Jong
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Rijksuniversiteit Groningen
Groningen
2006

Voorwoord

Deze afstudeerscriptie is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen. Het vormt het afsluitende deel van de Masteropleiding Economische Geografie.

Het rapport richt zich op het effect van het EurepGAP verdrag op de ontwikkelingslanden Kenia, Senegal en hun naaste concurrenten op het gebied van thee- en pindaproductie. Ten behoeve van dit onderzoek heb ik data verzameld door middel van literatuurstudie, het gebruik van databases op internet en het raadplegen van verschillende experts op dit gebied.

Bij de totstandkoming van dit onderzoek zijn een aantal personen en instanties van cruciaal belang geweest. Mijn dank gaat hierbij in het bijzonder uit naar twee mensen. Dit zijn mijn afstudeerbegeleider Prof. dr. Dirk Strijker en Drs. Frans J. Sijtsma, coördinator van de Wetenschapswinkel Economie & Bedrijfskunde Rijksuniversiteit Groningen. Het verzamelen van data over ontwikkelingslanden is niet altijd eenvoudig. Zonder de inbreng, expertise en hulp van deze twee personen had dit rapport dan ook niet in zijn huidige vorm tot stand kunnen komen.

Verder gaat mijn dank uit naar het LEI - Landbouw Economisch Instituut voor het beschikbaar stellen van gegevens van Eurostat ten behoeve van dit onderzoek.

Sijbren Haitze de Jong
Groningen
2006

Samenvatting

Bedrijven worden afgerekend op hun prestaties door onder andere consumenten, leveranciers, buurtbewoners of het eigen personeel. Tegenwoordig wordt steeds meer verwacht dat bedrijven zaken doen op een verantwoorde wijze waarbij zowel aandacht is voor mens, maatschappij als voor milieu. Dit zogeheten ‘maatschappelijk verantwoord ondernemerschap’ komt op vele manieren tot uiting. Een voorbeeld hiervan is het in 1997 gesloten EurepGAP akkoord. Ontstaan als een initiatief van retailers uit de Euro-Retailer Produce Working Group (EUREP) is het de missie van EurepGAP is om standaarden en procedures te ontwikkelen voor de wereldwijde certificering van Good Agricultural Practices (GAP). De interne EurepGAP eisen zijn vormgegeven rond een aantal onderdelen, te weten: tracking en tracing (traceerbaarheid van producten), arbeidsomstandigheden (welzijn werknemers) en milieu (milieuvriendelijke productie).

In Westerse landen is het gezien het ontwikkelingsniveau aldaar veelal (technisch) geen probleem om aan de gestelde eisen te voldoen. Een ander verhaal vormt de invoering van EurepGAP in ontwikkelingslanden. Het ontwikkelingsniveau is in deze landen beduidend lager dan in Westerse landen en daarom zijn vele factoren van invloed, naast de factor financiering. Daarnaast sorteert EurepGAP een groter effect in ontwikkelingslanden door de daar traditioneel relatief grotere primaire sector¹.

In dit onderzoek is ingegaan op de impact van EurepGAP op de situatie in ontwikkelingslanden. Specifiek is hier aandacht voor Kenia, Senegal en hun zeven naaste concurrenten voor de export van thee (Kenia) en pinda's (Senegal) naar de Europese markt. De prestaties van de onderzochte landen ten aanzien van de interne EurepGAP eisen verschillen. Het verdrag heeft dan ook verschillende consequenties voor de afzonderlijke landen. Dit, temeer omdat niet elk land over dezelfde financiële draagkracht beschikt. Kenia en Senegal presteren over het algemeen slecht op de verschillende onderdelen ten aanzien van EurepGAP (met uitzondering van het onderdeel arbeidsomstandigheden) in vergelijking met hun naaste concurrenten. Financieel gezien zijn de mogelijkheden voor Kenia en Senegal ook beperkt om hier in de nabije toekomst een verandering in aan te brengen.

Voor zover weinig alternatieve (retail) marktruimte bestaat voor Kenia en Senegal betekent dit, dat niet voldoen aan EurepGAP weinig opties tot export naar Europa over laat. Kenia exporteert met name naar Groot-Brittannië en Duitsland. Deze landen laten een hoge mate van EurepGAP dekking zien, waardoor de (retail) marktalternatieven voor het slecht presterende Kenia beperkt zijn en dit negatieve gevolgen heeft voor het exportvolume/de exportwaarde. Senegal exporteert met name naar Zuid-Europa, naar Frankrijk, Italië en Spanje. De mate van EurepGAP dekking is hier beperkt waardoor, ondanks de slechte prestaties van Senegal er voldoende alternatieve marktruimte overblijft. Echter, gezien de ontwikkelingen in Europa waarbij ook op landbouwgebied steeds nauwer wordt samengewerkt, mag verwacht worden dat de mate van EurepGAP dekking in Zuid-Europa in de toekomst toeneemt. Senegal dient hier op in te spelen, anders zal het exportvolume/de exportwaarde van pinda's naar de genoemde landen afnemen.

¹ Het UNDP | United Nations Development Programme (2003) voorziet in statistische gegevens omtrent het ontwikkelingsniveau van landen.

Overall toont EurepGAP zich een verdrag waar ontwikkelingslanden niet zomaar aan kunnen voldoen waarbij de kloof tussen de Westerse wereld en ontwikkelingslanden eerder lijkt te worden vergroot dan verkleind.

Inhoudsopgave

Samenvatting	4
Hoofdstuk 1: Inleiding	8
Hoofdstuk 2: Maatschappelijk verantwoord ondernemerschap	10
2.1 Wat is MVO?	10
2.2 Elkington: The triple bottom line	11
2.3 De morele economie van standaarden en criteria	12
2.4 Beweegredenen ten aanzien van MVO	15
2.5 Hoe meet men MVO?	21
Hoofdstuk 3: EurepGAP	23
3.1 Wat is EurepGAP?	23
3.2 Waarom is EurepGAP ontstaan?	24
3.3 Wat zijn de doelen van EurepGAP?	24
3.4 Beweegredenen van supermarktketen ten aanzien van EurepGAP	24
3.5 Vereisten voor EurepGAP certificatie	26
3.6 Afsluitend	29
Hoofdstuk 4: Theoretische inzichten t.a.v. internationale handel	31
4.1 Klassieke handelstheorie	31
4.2 Misvattingen ten aanzien van internationale handel	32
4.3 Geographical economics	33
Hoofdstuk 5: EurepGAP en ontwikkelingslanden: de indicatoren	39
5.1 Inleiding:	39
5.2: kerngegevens Kenia	39
5.3 Kerngegevens Senegal	40
5.4: Uiteenzetting indicatoren	43
Hoofdstuk 6: Resultaten indicatoren	47
6.1: Tracking & Tracing	47
6.2: Arbeidsomstandigheden	50
6.3: Milieu	54
6.4 Algehele positie ten opzichte van EurepGAP	58
6.5: Financiële criteria	62
6.6 Conclusie	66
Hoofdstuk 7: EurepGAP dekking	67
7.1 EurepGAP dekking in Nederland	67
7.2 Mate van EurepGAP dekking exportpartners Kenia	68
7.3 Mate van EurepGAP dekking exportpartners Senegal	69
7.4 Conclusie	70

Conclusie	71
Literatuurlijst	72
Bijlagen	75

Inleiding

In 1997 is het EurepGAP akkoord (zie voor een gedetailleerdere beschrijving, paragraaf 3.1) ontstaan als een initiatief van retailers uit de Euro-Retailer Produce Working Group (EUREP). De missie van EurepGAP is om standaarden en procedures te ontwikkelen voor de wereldwijde certificering van Good Agricultural Practices (G.A.P.). EurepGAP bestaat uit een protocol waarmee boeren over de gehele wereld kunnen laten zien dat zij volgens EurepGAP, voldoen aan de normen van G.A.P. Het gaat hier concreet om de eisen die in Europees verband aan boeren en tuinders worden gesteld aangaande voedselveiligheid, duurzaamheid en kwaliteit. Het EurepGAP akkoord kan als zodanig worden gezien als een initiatief ten aanzien maatschappelijk verantwoord ondernemerschap (zie hoofdstuk 2). Toezicht op naleving van de protocollen vindt plaats door middel van EurepGAP stuurcomités, welke worden geleid door een onafhankelijke voorzitter (EurepGAP, 2005).

Het EurepGAP akkoord bestaat uit een serie van eisen: *major musts*, *minor musts* en *aanbevelingen* (zie hoofdstuk 3). Deze eisen variëren in belang. Voor het behalen van een EurepGAP certificaat is het van belang dat deze eisen worden nageleefd. De naleving hiervan is echter niet zonder meer voor elke willekeurige producent/leverancier een vanzelfsprekende zaak. In Westerse landen is het gezien het ontwikkelingsniveau aldaar veelal (technisch) geen probleem om aan de gestelde eisen te voldoen. Een knelpunt hierbij kan de financiering zijn aangezien deze voor de rekening van de producent/leverancier komt. Een ander verhaal vormt de invoering van EurepGAP in ontwikkelingslanden. Het ontwikkelingsniveau is in deze landen beduidend lager dan in Westerse landen en als zodanig zijn vele factoren van invloed, naast de factor financiering. Temeer is het zo dat in ontwikkelingslanden traditioneel de primaire sector van groter belang is dan de secundaire, tertiaire en kwartaire sector. Het effect van een akkoord als EurepGAP heeft in dit verband dan ook een grotere invloed op de economie van een ontwikkelingsland dan op die van een meer ontwikkeld (Westers) land. De mogelijkheden om eventuele (nadelige) effecten op te vangen door middel van een sterke secundaire, tertiaire of kwartaire sector zijn in dit geval dan ook kleiner².

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te verschaffen in de startposities van een aantal landen ten aanzien van EurepGAP. De focus ligt hierbij op twee landen en twee producten in het bijzonder: Kenia en Senegal en thee (Kenia) en pinda's (Senegal). Er is een vergelijking uitgevoerd tussen Kenia en haar zeven naaste concurrenten (zie bijlage 1 voor de geografische ligging) op basis van een aantal criteria die van belang zijn ten behoeve van het voldoen aan EurepGAP. Ditzelfde geldt voor Senegal (zie bijlage 2 voor de geografische ligging). Als gevolg van de invoering van EurepGAP in ontwikkelingslanden en meer specifiek in Kenia en Senegal, zijn landelijk drie scenario's mogelijk met betrekking tot de handelsstromen van thee respectievelijk pinda's:

- Het exportvolume/de exportwaarde neemt af
- Het exportvolume/de exportwaarde blijft gelijk
- Het exportvolume/de exportwaarde neemt toe

² Het UNDP | United Nations Development Programme (2003) voorziet in statistische gegevens omtrent het ontwikkelingsniveau van landen.

Preciezer zou zijn om dit op microniveau per bedrijf te bekijken in de te onderzoeken landen. Echter, praktisch gezien ontbeert ik de beschikbare tijd en middelen om op een microniveau deze analyse te kunnen uitvoeren. Hierdoor is gekozen voor een macro analyse. Vanuit dit onderzoek is er ook een behoefte aan een macrobeeld, dit maakt het namelijk mogelijk om de onderlinge concurrentieverhoudingen te kunnen bepalen. Na deze uiteenzetting op macroniveau is bekeken wat de mate van EurepGAP dekking is in de landen waar Kenia en Senegal naar exporteren, teneinde te kunnen bepalen wat de alternatieve exportmogelijkheden zijn indien slecht aan EurepGAP kan worden voldaan. Ter illustratie is Nederland hierbij ook opgenomen. Vanuit praktisch en financieel oogpunt is het niet altijd mogelijk geweest om marktaandelen te vergaren van alle betrokken retailers (voor Groot-Brittannië, Nederland en Italië was dit wel mogelijk, voor Duitsland, Spanje en Frankrijk gedeeltelijk).

Om bij benadering te kunnen bepalen in welke richting het exportvolume/de exportwaarde zich ontwikkelen is een aantal criteria geselecteerd (zie voor een gedetailleerde uiteenzetting hiervan paragraaf 5.4):

- Startpositie Kenia en Senegal ten opzichte van EurepGAP; toetsen aan interne EurepGAP eisen:
 - o **Tracking & tracing:** de mogelijkheden tot het verwerken van data en het vakkundig documenteren hiervan teneinde tracement ten behoeve van EurepGAP te kunnen bewerkstelligen.
 - o **Arbeidsomstandigheden:** de condities waaronder werknemers in de onderzochte landen dienen te werken.
 - o **Milieu:** de mate van milieubelasting door agrarische organisaties in de onderzochte landen.
- Startpositie concurrenten Kenia en Senegal ten opzichte van interne EurepGAP; toetsen aan interne EurepGAP eisen:
 - o Idem aan toetsing Kenia
- Tevens is voor beide (Kenia en concurrenten en Senegal en concurrenten) een overzicht gegeven van de financiële draagkracht.

Het rapport is als volgt opgebouwd: allereerst zal aandacht worden geschonken aan maatschappelijk verantwoord ondernemerschap, gevolgd door een uiteenzetting van EurepGAP in hoofdstuk 3. In het vierde hoofdstuk worden theoretische inzichten ten aanzien van internationale handel besproken. In hoofdstuk 5 wordt uitgelegd, op basis van welke indicatoren de analyse in dit rapport is uitgevoerd. Hoofdstuk 6 toont de resultaten van deze analyse. Hoofdstuk 7 gaat in op de alternatieve mogelijkheden in de retailmarkt wanneer slecht of niet aan EurepGAP kan worden voldaan. Tot slot volgt in hoofdstuk 8 de conclusie.

2 Maatschappelijk verantwoord ondernemerschap

Een maatschappij is opgebouwd uit vele actoren, welke zich continu dienen aan te passen aan veranderende omstandigheden. Als zodanig worden economische actoren (bijvoorbeeld bedrijven) gedwongen om steeds weer op een juiste manier op deze veranderingen in te spelen. De maatschappelijke context verandert in de tijd waardoor waarden en normen vervagen en een andere betekenis krijgen. Tegelijkertijd worden bedrijven in het licht van deze ontwikkelingen steeds meer afgerekend op hun eigen handelen. Bedrijven worden afgerekend door onder andere consumenten, leveranciers, buurtbewoners of het eigen personeel. Verwacht wordt dat bedrijven zaken doen op een verantwoorde wijze waarbij zowel aandacht is voor mens, maatschappij en milieu. Met andere woorden, bedrijven worden geacht ‘maatschappelijk verantwoord’ te ondernemen. In dit hoofdstuk zal allereerst een overzicht worden gegeven van wat maatschappelijk verantwoord ondernemerschap (MVO) inhoudt. In de paragrafen 2.2 en 2.3 zullen verschillende theoretische bijdragen de revue passeren. Paragraaf 2.4 richt zich vervolgens op de beweegredenen ten aanzien van MVO. Tot slot wordt in paragraaf 2.5 aandacht geschonken aan hoe MVO gemeten wordt.

2.1 Wat is MVO?

In recente jaren heeft zowel nationaal als internationaal de discussie over maatschappelijk verantwoord ondernemerschap (MVO) aan belang gewonnen. In de loop der tijd zijn er verschillende definities van MVO in omloop gekomen. MVO refereert aan de verplichting van bedrijven om dat te doen wat wenselijk is in het licht van doelen en waarden in onze maatschappij. Een bedrijf moet haar activiteiten als het ware afstemmen op maatschappelijke doelen en waarden (Sijtsma et al, 2002).

MVO wordt ook wel maatschappelijk ondernemen, maatschappelijk betrokken ondernemen of ethisch ondernemen genoemd. Het is voor veel bedrijven een bekend, maar ook breed en veelomvattend begrip. Kortweg komt het er op neer dat een bedrijf oog heeft voor de maatschappij waarin het functioneert. Het gaat om een verantwoord evenwicht tussen de financiële aspecten van de bedrijfsvoering (winst en economisch rendement) en sociale en ecologische aspecten (mens en milieu). Zorgen voor mens en omgeving met behoud van de nodige en noodzakelijke winst (MKB Nederland, 2005).

Er zijn verschillende definities van MVO in omloop. De allereerste sporen van definities in het kader van MVO dateren terug naar de jaren vijftig en zestig van de vorige eeuw. Een vroege definitie van Bowen uit 1953: ‘it refers to the obligations of businessmen to pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of the objectives and values of our society’. Naar welke doelen en waarden verwezen wordt, is niet direct duidelijk. Maar, de context is helder, een bedrijf dient haar activiteiten af te stemmen op maatschappelijke doelen en waarden. Dit is de M in MVO. Een tweede vroege definitie is die van Davis uit 1960. Deze sluit goed aan bij de vorige definitie van Bowen, maar heeft een toevoeging: ‘Businessmen’s decisions and actions taken for reasons at least partially *beyond* the firm’s *direct economic, and technical interest*’. Uit deze definitie spreekt een zekere onduidelijkheid. MVO zou namelijk verbonden moeten zijn met de kern van de

activiteiten van een bedrijf, maar tegelijkertijd moet het méér zijn dan dat. Maar, is dit wel zo? (Sijtsma et al, 2002).

Definities van MVO zijn sinds de introductie omstreeks de jaren vijftig van de vorige eeuw steeds verfijnder geworden. Een belangrijke definitie die meer omvattender is dan de hiervoor verschenen definities, is die van Donna Wood uit 1991. Wood definieert MVO als *Corporate Social Performance*. Dit houdt volgens haar het volgende in: *'a business organization's configuration of principles of social responsibility, processes of social responsiveness, and policies, programs, and outcomes as they relate to the firm's societal relationships'*. Het gaat met andere woorden om het geheel van principes, processen en resultaten dat samenhangt met de relaties die een bedrijf onderhoudt met de maatschappij. Naast het onderscheid in principes, processen en resultaten maakt Wood ook nog een ander onderscheid: een driedeling van niveaus waarop MVO speelt. De drie niveaus zijn het institutioneel, bedrijfs- en individueel niveau. De vraagstukken waar een bedrijf mee te maken krijgt verschillen per niveau. Op het institutionele niveau is bijvoorbeeld de wisselwerking tussen bedrijfsleven en overheid van belang. Op een lager schaalniveau, dat van het bedrijf zelf, is het van belang wat een bedrijf zelf (bijvoorbeeld een supermarktketen als Albert Heijn) kan doen in het kader van MVO. Op individueel niveau (dat van een manager zelf bijvoorbeeld) spelen er weer andere vraagstukken (Sijtsma et al, 2002).

Belangrijk binnen MVO zijn de zogeheten 'stakeholders', oftewel belanghebbenden waarmee een organisatie te maken heeft. Binnen het model van Wood wordt het zogeheten *stakeholdermanagement* (het onderhouden van de relaties met de belanghebbenden) geïntegreerd, een proces dat zich afspeelt op het bedrijfsniveau (Sijtsma et al, 2002).

Er kunnen verschillende stakeholders worden onderscheiden: onder andere klanten/consumenten/afnemers, leveranciers, businesspartners, werknemers, concurrenten, de lokale omgeving (buurt, wijk, regio), de samenleving in het algemeen, aandeelhouders, de politiek, overheid, milieu- en gezondheidsorganisaties, vakbonden, de media en overige stakeholders (MKB Nederland, 2005).

De relaties met de stakeholders worden als cruciaal gezien voor succesvol MVO. Hoe beter de relatie met de verschillende stakeholders, hoe meer verantwoord de onderneming is. De laatste jaren is er meer aandacht gekomen voor de koppeling tussen MVO en duurzaamheid. Een auteur die veel betekent heeft op dit vlak is Elkington. In zijn boek uit 1997, genaamd 'Cannibals with forks', introduceert hij een definitie die hij aanduidt als de *triple bottom line*. Deze definitie draait om die drie P's: *people, planet, profit*, ook wel aangeduid als het drievoudige eindresultaat. De drievoudige *bottom line* c.q. eindstreep waaraan een bedrijf getoetst wordt (Sijtsma et al, 2002).

Omdat deze definitie in feite de grondslag vormt voor hoe tegenwoordig tegen MVO aangekeken wordt, verdient deze speciale aandacht. In de volgende sectie zal worden ingegaan op de bijdrage van Elkington.

2.2 Elkington: *The triple bottom line*

Volgens Elkington is de wereld inmiddels aanbeland in een tijdperk van 'sustainable capitalism'. De nadruk ligt hierbij op presteren op basis van de 'triple bottom line'. Elkington is van mening dat in de huidige maatschappij de uitdagingen voor

bedrijven tegenwoordig veel groter zijn dan voorheen het geval was. Volgens hem is de duurzaamheidsagenda, welke lang werd gezien als een poging om de traditionele financiële bottom line te harmoniseren met de opkomende aandacht voor de milieu bottom line, veel gecompliceerder dan werd gedacht. Steeds meer wordt er gedacht in termen van een triple bottom line, met een focus op economische welvaart, milieu kwaliteit en - het element wat bedrijven vaak over het hoofd zien – sociale rechtvaardigheid. De triple bottom line negeren betekent in het hedendaagse economische klimaat, voor bedrijven het riskeren van uitsterven, aldus Elkington (Elkington, 1997).

De beweegredenen voor bedrijven om zich er toe te bewegen om maatschappelijk verantwoord te ondernemen hebben vaak te maken met het voldoen aan 'standaarden' en 'criteria'. Deze standaarden en criteria spelen een belangrijke rol bij het bepalen van 'goed' en 'slecht' handelen van bedrijven/mensen. Dit, in die zin dat bedrijven/mensen die niet of wel aan de geldende normen voldoen, als slecht dan wel goed worden gekwalificeerd. Standaarden en criteria zijn van belang bij wet- en regelgeving. Interessant is dat de afrekening op basis hiervan van bedrijven/mensen volgens sommige auteurs kan worden gezien als een bevestiging van een 'morele economie'. Hieronder moet worden verstaan, het definiëren van wat (wie) goed is/doet en wat (wie) slecht is/doet. Met andere woorden, het bestraffen van mensen en dingen die niet voldoen aan de geldende definities van goed en slecht (Busch, 2000). De volgende paragraaf zal hier nader op ingaan.

2.3 De morele economie van standaarden en criteria

Volgens filosoof Paul Thompson bestaan er drie 'ordes' binnen de morele economie. De eerste is de grotendeels niet uitgesproken, maar uitgevoerde orde, waarin de voorwaarden voor het aangaan van een debat voor lief worden aangenomen en zelden ter discussie worden gesteld. Dit is de zogenaamde morele economie van collectieve actie. De tweede orde van de morele economie kan gezien worden als de morele 'discourse'; dit zijn de alledaagse debatten over rechten en plichten die in elke samenleving voorkomen. Tot slot, de derde orde is gegrond in politieke en ethische theorieën. Thompson beargumenteert dat zulke theorieën vaak de praktische onderhandelingen ontberen die plaatsvinden in alledaagse omstandigheden (Thompson, 1996). Dit kan worden geïllustreerd aan de hand van het debat tussen Adam Smith en Karl Marx over de rol van markten dan wel de gewenstheid van kapitalisme.

In zowel het werk van Smith over de politieke economie als in Marx' zijn kritieke antwoord hierop, is de normatieve rol van markten bij het toezien op ethisch en moreel gedrag van centraal belang. Echter, noch Smith, noch Marx verbindt de politieke economie met de morele economie. De discourse (doorwerking), de onderhandelingen en het dagelijkse debat over praktische zaken ontbreekt grotendeels. Van groot belang binnen het werk van Smith is de (specialistische) arbeidsverdeling. Smith ziet de arbeidsverdeling als een bron van technologische vooruitgang, toegenomen productiviteit en tijdsbesparing tussen taken. Op hetzelfde moment is Smith zich er van bewust een nieuwe arbeidsverdeling ook behoefte heeft aan opgeleide werknemers. Echter, een onopgemerkt kenmerk van de setting waarbinnen Smith's analyse plaatsvindt, is dat er sprake is van gestandaardiseerde producten, gestandaardiseerde werknemers en gestandaardiseerde markten. Had Smith een andere setting gekozen, dan zouden zijn

regels zeer waarschijnlijk geen toepassing. In tegenstelling tot bij Smith, is bij Marx de markt het resultaat van productierelaties in kapitalistische maatschappijen. Markten worden slechts kapitalistisch wanneer diegenen die kopen en verkopen in de markt, dit doen om geld te vergaren (kapitaal) in plaats van goederen. Marx maakt ook gebruik van de arbeidsverdeling, ofschoon Marx dit concept kritischer bekijkt dan Smith. Voor Marx is de arbeidsverdeling namelijk rampzalig, omdat het werknemers vervreemdt. Maar, óók Marx negeert de standaarden die hieraan ten grondslag liggen. Immers, slechts door acceptatie en in achtneming van standaarden kon Marx spreken van ‘dode’ arbeid, ‘abstracte’ arbeid en goederen. Maar, Marx spreekt dit niet openlijk uit. Zonder de standaardisatie die voortvloeide uit het kapitalisme, zijn deze termen dan ook eigenlijk inhoudsloos (Busch, 2000).

Meer recente neoklassieke economen alsook neomarxisten schenken veel minder aandacht aan het onderdeel ethiek. Echter, Williamson's recente werk (vaak genaamd neo-institutionalisme) brengt ethische onderwerpen opnieuw onder de aandacht, maar slaagt er niet in deze expliciet te adresseren. Volgens Williamson brengen alle transacties kosten met zich mee. Standaarden zorgen er voor dat transactiekosten worden gereduceerd door bepaalde voorwaarden voor (anders incomplete) contracten transparant te maken voor alle partijen (Williamson 1975; 1994). Williamson ziet zijn analyse als een onderdeel van de neoklassieke benadering. Hij voorziet in een simpel bipolair systeem waarin zowel markten als hiërarchieën (organisaties) onveranderlijk zijn en de inhoud van standaarden van niet van groot belang is. Echter, het is algemeen bekend dat de reputatie van firma's (gebaseerd op het voldoen aan kwaliteitsstandaarden, efficiëntie van de bedrijfsvoering en betrouwbaarheid) aanzienlijk varieert. Markten kunnen ook variëren in de mate van concurrentie (van monopolistisch tot atomistisch), met alle consequenties van dien voor de actoren die hierbinnen handelen. Williamson neemt aan dat de betreffende structuur van de organisatie onafhankelijk is van de transactiekosten. Maar, geschiedenis leert dat de efficiëntie van de Japanse autofirma's grotendeels toe te schrijven viel aan de manier waarop de interne organisatie hun rol in de markt beïnvloedde. Temeer is de manier waarop standaarden worden ontwikkeld, de manier waarop op naleving van de standaarden wordt toegezien en hun specifieke inhoud van weinig belang in deze context. Het is slechts de rol die standaarden spelen bij het reduceren van transactiekosten dat van belang is, aldus Williamson (Busch, 2000).

Williamson voorziet ook in een belangrijk punt met betrekking tot de afwezigheid van het verrassingsmoment. Wat Williamson niet inziet is dat mensen zich conformeren tot de gevestigde standaarden omdat er geen andere keuzes voorhanden zijn. Dit verschijnsel staat beter bekend als het "Juan Valdez probleem" (Busch en Juska, 1997). Valdez is een hypothetische Colombiaanse koffieboer. Hij verbouwt koffie, niet omdat koffie datgene is dat hij het liefst verbouwt, maar omdat het de beste keus is gezien zijn relatief beperkte mogelijkheden. Ondanks dat Valdez de standaarden accepteert die worden opgelegd door de koffiekopers, geeft hij zich er niet aan over. In plaats daarvan probeert hij continue de inherente ambiguïteit in zelfs de meest gedetailleerde standaarden in zijn voordeel te gebruiken. Daar staat tegenover dat het bedrijf dat de koffie van Juan koopt verschillende keuzes heeft, variërend van verhuizen of het zich compleet terugtrekken uit de koffiebusiness. Hierdoor is Juan niet verrast door zijn afhankelijkheid, hij accepteert het slechts (Busch, 2000).

Naast technische standaarden, zoals die opgelegd door koffiekopers kunnen normen, waarden en ethische fenomenen ook als standaarden worden beschouwd. Een belangrijke bijdrage in dit verband wordt geleverd door Boltanski en Thévenot (1991). Zij stellen dat mensen meerdere arena's van rechtvaardigheid kennen. Elke arena heeft zo haar eigen standaarden van grootte. Ze onderscheiden onder andere de civiele, industriële, commerciële, huiselijke en inspirationale werelden. Ze stellen dat, ondanks dat al deze arena's een coherente set van standaarden hebben om rechtvaardigheid te bewerkstelligen, conflicterende invullingen van rechtvaardigheid tussen de verschillende arena's onderwerp van discussie, debat en uiteindelijk compromis moet zijn. Temeer zijn zij van mening dat symmetrie bestaat tussen standaarden. Bijvoorbeeld, een test om een goede gecertificeerde pesticiden gebruiker te worden is zowel een test ten aanzien van de persoon die het examen ondergaat, als een test van het examen zelf (Boltanski et al, 1991).

Als reactie op het werk van Boltanski en Thévenot (1991) ontstond de zogenaamde 'convention economics' benadering. Voorstanders van deze benadering gaan eigenlijk verder, daar waar Williamson ophoudt. Zij bekritisieren met name de neoklassieke modellen die er niet in slagen om aandacht te schenken aan de kenmerken van personen en dingen in de markt. De convention economics stelt dat zelfs bij een commercieel contract, overeenstemming tussen individuele partijen niet mogelijk is zonder een constitutieve conventie. Temeer wordt gesteld dat om rekening te houden met persoonlijke belangen in de markt, het noodzakelijk is om een overeenkomst te hebben over de definities van de producten die worden verhandeld. Anders gezegd, dergelijke overeenkomsten vereisen standaarden, cijfers en normen. Dit leidt op haar beurt tot twee paradoxale situaties: allereerst, elke poging om een contract te sluiten ondermijnt het vertrouwen dat noodzakelijk is voor de uitvoering er van. Ten tweede, elke discussie over de incompleetheid van het contract in praktische situaties ondermijnt de effectiviteit van het contract. In de praktijk betekent dit dat standaarden de manier zijn waarop objectiviteit wordt bereikt in de markt, standaarden nooit volledig kunnen worden gespecificeerd, ten alle tijde onderwerp van heronderhandeling zijn in het licht van toekomstige gebeurtenissen en in de praktijk ter discussie worden gesteld ten behoeve van volledige specificatie (Busch, 2000).

Standaarden en standaardisatie komen in vele soorten en maten voor. Te denken valt aan standaardisatie van: *dingen*: identieke producten; *werknemers*: uniformiteit en discipline onder werknemers; *markten*: kapitalistische markten; *kapitalisten*: kapitalisten dienen hun kapitaal op een bepaalde manier aan te wenden, teneinde aan de standaarden te voldoen en succesvol zaken te doen); *standaarden zelf*: objectieve metingen van kwaliteit te vergen gestandaardiseerde methoden die consistente resultaten leveren, zelfs wanneer er verschillende inspecteurs aan te pas komen; *diegenen die de standaarden opstellen*: wetenschappers en technici die de standaarden opstellen zijn niet immuun voor de standaardisatie die door standaarden zelf teweeg wordt gebracht; *consumenten*: consumenten zijn geen natuurlijke categorie, maar een product van kapitalistische ontwikkeling en tot slot *het milieu*: gewas- en dierstandaardisatie zorgt voor standaardisatie van het milieu (Busch, 2000).

Afgezien van verschillende vormen van standaarden en standaardisatie bestaan er verschillende actoren die verantwoordelijk zijn voor standaardisatie: *nationale en internationale gouvernementele standaard-setting organisaties*: de meeste

geïndustrialiseerde naties hebben standaard-setting organisaties zoals de ‘Grain Inspection Service’ (Graan Inspectie Dienst) in de Verenigde Staten; *industriële en onafhankelijke standaard-setting organisaties*: bijvoorbeeld de ‘International Organization for Standardization’ (ISO) geeft duizenden standaarden uit voor verschillende testen met betrekking tot o.a. voedsel en agrarische producten; *marktleiders*: in sommige gevallen stellen marktleiders de norm vast die anderen moeten volgen (bijvoorbeeld: IBM zette de standaard voor personal computers); *gespecialiseerde standaard-setting organisaties*: bijvoorbeeld arbeidsstandaarden opgesteld door het US Department of Labor en tot slot *purchasing agents*: retailers zijn in het licht van toenemende globalisatie van voedselproducten steeds beter in staat om standaarden op te leggen (Busch, 2000).

In de hedendaagse kapitalistische maatschappijen wordt de agrarische morele economie uitgedrukt in standaarden voor voedsel en agrarische producten. Het merendeel van de actoren belast met de uitvoering van de morele economie van standaarden en criteria, bevinden zich niet op de rand van het bestaan. Sommige actoren zijn zeer goed bedeed. Als gevolg hiervan hebben zij vaak meer mogelijkheden om met hun beperkingen om te gaan in de vorm van rechtzaken, regelgeving en boycotten dan degene die (zoals Juan Valdez) niet over voldoende mogelijkheden beschikken. In aanvulling hierop accepteren de uitvoerders van de morele economie van standaarden en criteria, de legitimiteit van de hedendaagse kapitalistische markt. De morele economie van standaarden en criteria focust hiermee de aandacht op een aantal basisvragen, welke essentieel zijn voor de sociale wetenschappen: Wie profiteert? Wie niet? Hoe moet een actor zich gedragen? Wat zullen de actoren doen? Wat moet de balans zijn tussen globale en lokale productie? Hoe moeten markten worden gestructureerd zodat gelijkheid gewaarborgd wordt? Kan een systeem worden ontwikkeld dat meer duurzame agrarische systemen bevordert? (Busch, 2000).

Na deze uiteenzetting van de inhoud van standaarden en criteria zal de volgende paragraaf verder ingaan op de beweegredenen van bedrijven, organisaties en andere actoren om hun activiteiten op een maatschappelijk verantwoorde wijze vorm te geven.

2.4 Beweegredenen ten aanzien van MVO

Er zijn verschillende redenen te noemen die bedrijven er toe bewegen om hun activiteiten op een maatschappelijk verantwoorde wijze vorm te willen geven. Deze vallen uiteen in een aantal categorieën: dwingende redenen, resource redenen, sociale redenen en marktredenen. Deze categorieën zullen nu afzonderlijk worden besproken.

Dwingende redenen

Regelgeving en standaarden van de kant van de overheid ten aanzien van het bewerkstelligen van MVO bij bedrijven gaan tegenwoordig verder dan conventionele ‘command & control’ standaarden. ‘Command & control’ standaarden vertellen de bedrijven niet alleen wat ze moeten doen, maar ook hoe ze dat zouden moeten doen. Over het algemeen worden dergelijke standaarden als inefficiënt gezien omdat er geen rekening wordt gehouden met variaties in soorten fabrieken, industrieën en geografische locatie (Marcus et al, 2002). De benadering ten aanzien van milieuregelgeving evolueert

van een op wetgeving gebaseerde 'overheids-push'-benadering in een meer pro-actieve benadering die veel meer gepaard gaat met 'business-led' initiatieven. Initiatieven van bedrijven zelf zijn meer gericht op het in de hand houden van het intern gevoerde beleid ten aanzien van het milieu (Koeleman, 2004).

Het voldoen aan milieuregelgeving is niet langer een duidelijk afgebakend concept. Deze regels nemen vele vormen aan en dienen niet slechts als een belemmering voor de bedrijfsvoering te worden gezien. Voor diè bedrijven die een strategische benadering adopteren kan milieuregelgeving ook kansen met zich meebrengen. In die zin kan dit fungeren als een middel om marktaandeel te winnen. Bedrijven hebben als zodanig verschillende redenen om zich op het vlak van MVO te begeven. Dit kan zijn vanwege het voldoen aan regels, opgesteld door overheden. Maar, ook als preventieve strategische beslissing ter voorkoming van het ontstaan van uitgebreide regelgeving dat de bedrijfsvoering alleen maar in de weg kan staan (Koeleman, 2004).

Regelgeving houdt niet op te bestaan bij nationale grenzen. Milieuproblemen strekken zich uit en houden hier geen rekening mee. Europese landen die lidstaten zijn van de Europese Unie (EU) hebben als zodanig naast nationale regelgeving ook te maken met Europese regelgeving ten aanzien van het milieu. In 1987 werd bijvoorbeeld de 'Single European Act' van kracht. Deze wet gaf de EU de expliciete macht om milieuregelgeving te handhaven binnen de gehele unie. De commissie die werd aangesteld naar aanleiding van deze wet heeft onder andere regels vastgesteld voor 'eco-labelling', vrijwillige eco-audits voor bedrijven, verpakkingen, verpakkingen voor afval en emissie-eisen (Koeleman, 2004).

Een voorbeeld van een internationale milieutechnische overeenkomst zijn de ISO 14001 standaarden. Deze zijn ingesteld door de Internationale Organisatie voor Standaardisatie (ISO), gezeteld in Genève, Zwitserland. De ISO 14001 standaarden zijn een set van vrijwillige standaarden die verantwoordelijkheid voor het milieu integreren in de besluitvormingsprocessen van corporate management. Bedrijven worden geacht de standaarden in gebruik te nemen en aan ISO certificatie te voldoen teneinde zaken te kunnen doen binnen de EU (Koeleman, 2004).

Behalve de wet- en regelgeving op het gebied van de EU hebben supermarkketens als bijvoorbeeld Albert Heijn ook nog te maken met een ander soort internationale beweegreden. Een groeiend aantal Europese firma's passen vrijwillig steeds meer sociaal en milieutechnische verantwoorde strategieën in, in hun bedrijfsvoering. Steeds meer bedrijven zijn zich er van bewust dat bedrijven met een uitgekende sociale en milieutechnische strategie, beter zullen presteren dan bedrijven zonder een dergelijke strategie (Koeleman, 2004).

Corporate management kan zich niet blijven focussen op nationale standaarden ten aanzien van het ontwikkelen van een goede milieutechnische strategie. Internationale standaarden reiken verder dan de nationale grenzen en zijn als zodanig ook lokaal van belang. Bovendien wordt het steeds belangrijker voor grote Europese bedrijven om milieubewust zaken te doen, achterblijven is geen optie. Het zou zelfs als slecht kunnen worden ervaren (door bijvoorbeeld sommige consumenten) als de concurrentie haar producten wel op een 'groene' manier differentieert en jouw bedrijf dit als enige niet doet (Koeleman, 2004).

Resource redenen

Bedrijven zijn vaak onderdeel van een groter geheel, ze vormen als het ware een aaneengeschaalde waardeketen. Elke schakel binnen de waardeketen heeft verschillende middelen tot zijn/haar beschikking en op basis van die middelen ook andere redenen om zich met MVO bezig te houden. Wanneer gekeken wordt naar de voedselindustrie is het zo dat als consumenten een vraag ontwikkelen naar milieuvriendelijkere producten, deze vraag haar weg door de waardeketen moet vinden (Ceuterick, 1997).

Grote retail organisaties spelen een belangrijke rol vanwege de link die zij zijn tussen vraag en aanbod voor milieuvriendelijkere producten. Deze grote retail organisaties hebben vaak duizenden leveranciers. Velen van deze leveranciers zijn kleine bedrijven die gemakkelijk onder wet- en regelgeving uit kunnen komen, gezien hun omvang. Echter, de leveranciers merken momenteel dat zij milieu kwesties wel degelijk moeten aanpakken om het contact met hun grote klanten (retail organisaties) te kunnen handhaven. Voor vele kleine(re) leveranciers is marktdruk daarmee van groter belang dan wet- en regelgeving (Ytterhus et al, 1999). Op deze manier kunnen grote retailers macht uitoefenen op leveranciers om hen er toe te bewegen milieuvriendelijkere producten te verbouwen (Koeleman, 2004).

Wanneer gekeken wordt naar de rol van verzekeringsmaatschappijen dan blijken ook deze van invloed te zijn op de beslissing van bedrijven om hun bedrijfsprocessen op een verantwoorde manier vorm te geven. Verzekeringsmaatschappijen stellen (potentiële) milieuschadelijke bedrijfsprocessen gelijk aan een verhoogd financieel risico en stellen zodoende milieueisen in teneinde zich in te dekken voor dit risico. Het risico van milieucclaims beweegt verzekeringsmaatschappijen er toe om van potentieel vervuilende bedrijven een milieutechnisch verantwoord bedrijfsplan te eisen voordat een polis wordt uitgeschreven. Verzekeringsmaatschappijen zijn zich terdege bewust van de financiële omvang van een eventueel milieuschandaal en stellen daarom zware eisen aan potentieel vervuilende bedrijven (Koeleman, 2004).

Beslissingen van verzekeringsmaatschappijen bereiken de kern van de besluitvorming binnen bedrijven op verscheidene manieren. Ten eerste geven de gestelde eisen vorm aan hoe bedrijven omgaan met milieubelastende activiteiten. Ten tweede wanneer bedrijven er voor kiezen om de aanbevelingen/eisen van de verzekeringsmaatschappijen te negeren, zullen de kosten van de bedrijfsvoering omhoog gaan omdat er hogere premies betaald moeten worden. Ten derde kunnen verzekeringsmaatschappijen weigeren bepaalde milieubelastende activiteiten te verzekeren en daarmee het ontplooiën van dergelijke activiteiten ontmoedigen. Tenslotte dragen de premies die verzekeringsmaatschappijen ontvangen bij aan het vormen van een groot investeringskapitaal, hetgeen ingezet kan worden bij bedrijven. Verzekeringsmaatschappijen spelen vanwege de bovengenoemde redenen een grote rol bij de beslissing van bedrijven om hun bedrijfsprocessen op een verantwoorde manier vorm te geven (Koeleman, 2004).

Voor bedrijven is de aanwezigheid en de toegang tot kapitaal van wezenlijk belang. Kapitaal is nodig voor het voortbestaan van bedrijven, uitbreiding en het financieren van nieuwe activiteiten. Financiële instanties zijn de laatste decennia begonnen om milieutechnische performance criteria op te nemen in de eisen die aan het verstrekken van leningen worden gesteld. Banken vormen binnen de financiële markten

een belangrijke bron van kapitaal voor bedrijven. Banken zijn voornamelijk in de Verenigde Staten tijdens rechtzaken meerdere malen verantwoordelijk gehouden voor de activiteiten van haar leners. Om dit risico te beperken beginnen banken milieueisen op te nemen in hun beslissingen ten aanzien van het verstrekken van leningen. Dit gaat vaak verder dan het doorlichten van de individuele aanvrager. Vaak worden de activiteiten van het desbetreffende bedrijf tegen het licht gehouden waarbij slechte milieutechnische prestaties gelijk worden gesteld aan een verhoogd financieel risico. Wanneer kapitaal niet zonder meer verkregen kan worden en het van bedrijven verwacht wordt dat zij op een (milieutechnisch) verantwoorde wijze een bedrijfshuishouding voeren, noopt dit bedrijven tot acties op dit vlak (Koeleman, 2004).

Naast leveranciers, verzekeringsmaatschappijen en banken zijn aandeelhouders en investeerders ook belangrijke actoren voor bedrijven. Aandeelhouders en investeerders zijn voornamelijk geïnteresseerd in de waarde per aandeel en de uitgekeerde winst. De interesses van deze twee partijen liggen dan ook met name in de oorzaak - gevolg relaties tussen milieutechnische prestatie en financiële prestatie. Deze relatie is overigens niet eenduidig. Een toenemend aantal bedrijven onderkennen de positieve relaties tussen milieutechnische en financiële prestatie. Echter, kapitaalmarkten zien het milieu voor het grootste gedeelte nog steeds als potentieel belemmerend of als financieel immaterieel wanneer er gekeken wordt naar de prestaties en de strategie van een bedrijf. Milieufactoren moeten niet zwaarder wegen dan financiële factoren, maar zouden betrokken moeten worden bij het bepalen van hoe goed een bedrijf wordt gerund (Koeleman, 2004).

Markt actoren

Actoren als verzekeringsmaatschappijen, banken en investeerders zijn van grote invloed op het beslissingsproces binnen bedrijven ten aanzien van MVO. Naast deze actoren zijn ook tal van markt actoren van invloed welke verder reiken dan het verkrijgen, bewerken en distribueren van middelen. Dit zijn achtereenvolgens consumenten, brancheverenigingen en concurrenten. Wanneer consumenten milieuvriendelijke producten eisen, kan dit gezien worden als een marktkans voor bedrijven. Voorwaarde tot slagen hiervoor is wel, dat bedrijven hier goed op inspelen. Het is echter voor bedrijven niet eenvoudig om er achter te komen hoe consumenten denken over milieuvriendelijke producten. Een manier om dit op te lossen is door middel van opiniepeilingen. Sinds het begin van de jaren '80 van de vorige eeuw, is er een significante en gestage groei waar te nemen in het publieke bewustzijn ten aanzien van de ernst van milieuproblemen en de steun voor milieubescherming. Ofschoon consumenten nog steeds het meest vatbaar zijn voor kwaliteit en prijs, betrekken consumenten steeds vaker milieuaspecten in hun overwegingen tot koop van een product. Handelingen van bedrijven op het gebied van milieu met als gevolg dat de gepercipieerde waarde van hun producten toeneemt kan aldus worden gezien als een onderdeel van kwaliteitsverhoging. Er zijn altijd consumenten die, wanneer zij een product kopen niet stilstaan bij de milieuaspecten of het welzijn van de werknemers die het product tot stand hebben gebracht. Echter, aangenomen mag worden dat een groot deel van de consumenten niet een product koopt van een bedrijf dat aantoonbaar het milieu schaadt of haar werknemers slecht behandelt. Consumenten hebben zeer veel macht wanneer het gaat om de

totstandkoming van het assortiment in een supermarkt. Ze verwachten ten eerste dat de producten die in de supermarkt worden aangeboden, 100% veilig zijn. Of consumenten ook producten waarderen die milieuvriendelijk tot stand zijn gekomen, is de vraag. Echter, zodra consumenten producten gaan eisen die 100% veilig, milieuvriendelijk en sociaal verantwoord (met betrekking tot de behandeling van werknemers) tot stand zijn gekomen dan zijn de supermarkten genoodzaakt deze eis in te willigen (Koeleman, 2004).

Het hoofddoel van een branchevereniging is het behartigen van de belangen van de desbetreffende branche. Binnen de Nederlandse voedselindustrie is het Centraal Bureau Levensmiddelenhandel (CBL) de organisatie die de belangen van de Nederlandse supermarkten behartigt. Alle Nederlandse supermarkten zijn lid van het CBL. Het hoofddoel van het CBL is om de belangen van de supermarkten te vertegenwoordigen. De rol van het CBL in het kader van MVO is het adviseren en motiveren van supermarktketens om zich op dit vlak te bewegen. Het CBL onderzoekt ook wat consumenten daadwerkelijk belangrijk vinden met betrekking tot milieuvriendelijke producten, met andere woorden wat zijn de prioriteiten van de consument? Deze informatie wordt door het CBL doorgegeven aan de supermarktconcerns die de informatie op hun beurt weer gebruiken voor het formuleren van hun strategieën. Consumenten hebben naast belang bij voedselveiligheid ook belang bij dat de producten duurzaam tot stand zijn gebracht (met aandacht voor dier- en werknemerswelzijn). Sociale- en milieuorganisaties behartigen deze ethische eisen bij consumenten en supermarkten zijn zich van deze eisen bewust. Het CBL is de tussenpersoon tussen de supermarkten en de sociale en milieuorganisaties. Op deze manier speelt een organisatie als het CBL een belangrijke rol bij het motiveren en stimuleren van bedrijven om hun bedrijfshuishouding op een verantwoorde manier vorm te geven³.

Wanneer concurrenten het milieu gaan betrekken in hun bedrijfsstrategie of wanneer zij de milieuaspecten in de bedrijfsstrategieën van andere bedrijven bekritisieren, worden de milieuaspecten van de bedrijfshuishouding een item wat in het voordeel of nadeel van het bedrijf kan werken. Sommige bedrijven fungeren als leiders in de markt en anderen als volgers wanneer het gaat om het vaststellen van de normen ten aanzien van het milieu in de betreffende bedrijfstak. Wanneer een bedrijf de eerste is met het invoeren van een bepaalde milieumaatregel, kan het bedrijf mogelijk daardoor positief in het nieuws komen. Daar komt bij dat door de positieve publiciteit, de publieke reputatie van het bedrijf kan verbeteren. Op deze manier kan milieubewust handelen voor een bedrijf als een concurrentievoordeel werken (Koeleman, 2004).

Sociale actoren

Naast bovengenoemde marktactoren spelen ook sociale actoren een rol bij de beslissing van bedrijven om zich op het vlak van MVO te bewegen. Dit zijn achtereenvolgens non-gouvernementele milieuorganisaties, de gemeenschap, de pers, rechtbanken en academica.

Non-gouvernementele milieuorganisaties (NGMO's) zijn een belangrijke stakeholder voor bedrijven. De invloed van NGMO's op beslissingsprocessen binnen bedrijven is groot. NGMO's doen aan wetenschappelijk onderzoek, organiseren publieke

³ Gebaseerd op een interview met mevrouw Klaske Tienstra van het CBL op 25 Augustus 2005.

protesten, gaan allianties aan met bedrijven en beïnvloeden de pers en de publieke opinie. Deze diversiteit maken NGMO's complexe actoren voor bedrijven om rekening mee te houden. NGMO's zijn sterk in het benadrukken van het emotionele aspect van een milieu-issuë. Hiermee laten zij het management van bedrijven vaak worstelen met hun meer feitelijke instelling ten aanzien van het milieu (Koeleman, 2004).

In vergelijking met de tactieken van NGMO's, kan activisme op het gemeenschapsniveau ook van invloed zijn op de beslissingen van het management van bedrijven. Een voorbeeld vormen de protesten van omwonenden van Amsterdam Schiphol Airport. Zij protesteren tegen de toenemende geluidsoverlast ten gevolge van de groei van de luchthaven. De effectieve gevolgen van deze protesten zijn onduidelijk, maar Schiphol wordt er zeker door in een minder gunstig daglicht geplaatst. Acties op gemeenschapsniveau kunnen in het ergste geval betekenen dat de reputatie van een bedrijf wordt geschaad. Bedrijven moeten meer en meer zich bewust zijn van de impact van eigen acties op de (lokale) gemeenschap, omdat de kracht en de impact van (lokale) protestacties toeneemt (Koeleman, 2004).

De (nieuws)media vormen het medium bij uitstek voor communicatie met de buitenwereld. Zowat elke dag informeert de media het publiek over bedrijven die betrokken zijn bij milieuaffaires, hetgeen vaak leidt tot negatieve publiciteit. Aan de andere kant komt het ook voor dat bedrijven milieutechnisch positief in het nieuws komen. Al met al hebben de (nieuws)media een grote invloed op onderwerpen die 'leven' in de maatschappij en spelen ze een sleutelrol wanneer het gaat om dit over te brengen naar bedrijven (Koeleman, 2004).

De beslissingen van rechtbanken kunnen van grote invloed zijn op hoe een industrie wordt gerund en rechtzaken tegen industrieën met betrekking tot milieuzaken groeien gestaag, met name in de Verenigde Staten. Met betrekking tot de voedselindustrie is het van groot belang dat alle betrokken bedrijven voedsel leveren dat 100% veilig is. Anders kan het zijn dat consumenten claimen, dat ze omwille van 'onveilig voedsel' ziek zijn geworden en daardoor niet kunnen/konden werken. Wie betaalt in dit geval de schade? De rechtbank zal het bepalen. Concluderend, (de uitspraken van) rechtbanken zijn van grote invloed op de beslissing van bedrijven om wel of niet milieuverantwoord te produceren. Als bedrijven de negatieve effecten van hun producten negeren, heeft dit mogelijk negatieve gevolgen voor het bedrijf (Koeleman, 2004).

Veranderende normen ten aanzien van het belang van het milieu in de maatschappij zijn ook zichtbaar in het onderwijssysteem. Academisch onderzoek op het gebied van milieu is groeiende. Ook neemt de belangstelling van studenten voor milieuactivisme toe. De toegenomen aandacht voor het milieu in het onderwijs betekent voor bedrijven ook dat er zeker aandacht dient te worden geschonken aan het milieu bij de bedrijfsvoering (Koeleman, 2004).

Samenvattend zijn er tal van factoren van invloed op de beslissing van bedrijven om zich op het vlak van MVO te bewegen, variërend van dwingende factoren tot sociale factoren. Wat deze factoren bindt, is een fundamentele generatieverandering. De manier waarop hedendaags de maatschappij tegen milieuzaken aankijkt is fundamenteel anders dan enkele decennia geleden. Belangrijker is nog dat toekomstige generaties het milieu heel anders zullen benaderen dan de manier waarop er hedendaags mee om wordt gegaan (Koeleman, 2004).

Naast de factoren die bijdragen aan de beslissing van bedrijven om hun activiteiten op een maatschappelijke wijze vorm te geven, bestaat de vraag waaraan MVO getoetst kan worden. De volgende paragraaf zal hier nader op ingaan.

2.5 Hoe meet men MVO?

Er zijn vele soorten standaarden om MVO te meten. De een geeft niet zozeer een norm, maar meer een richting van handelen aan. Sommige standaarden richten zich juist wel op een norm of 'compliance', dat wil zeggen: het moeten voldoen aan de standaard en in aanmerking komen voor een 'keurmerk' of een stempel van goedkeuring (Sijtsma et al, 2002)

Een voorbeeld van een initiatief om een richting van handelen aan te geven is het zogeheten Global Alliance (GA) programma van sportfabrikant Nike. De missie van GA is, arbeiders wereldwijd een betere kans te geven om hun potentieel te ontwikkelen. GA is te kenmerken als een bottom-up benadering. Bekeken wordt welke aspecten belangrijk zijn voor bepaalde stakeholder-groepen en wat hieraan kan worden verbeterd. In plaats van met een standaard werkt men met initiatieven. Er wordt concreet gekeken naar verbeterpunten voor een specifiek bedrijf en zijn werknemers, leveranciers, omgeving en klanten. GA werkt in twee fasen, in de eerste fase wordt via interviews geïnventariseerd wat arbeiders vinden van hun huidige werkklimaat, wat ze verwachten van de toekomst en wat zij nodig achten voor de omgeving. Op basis van deze interviews, een analyse van de context, een kwantitatieve ronde met individuele interviews en een tweede kwalitatieve ronde wordt dan een rapport samengesteld met daarin de belangrijkste aangedragen punten. De tweede fase omvat de opstelling van specifieke hulpprogramma's. Vervolgens worden dan met behulp van alle stakeholders uit deze hoofdpunten trainingsprogramma's geformuleerd met duidelijke tijdlijnen. Hierbij wordt vooral gekeken naar efficiëntie (beantwoordt het programma aan de behoeften?), schaal en duurzaamheid (bereikt het zoveel mogelijk werknemers voor een langere periode?) en positieve impact (creëert het blijvend positief resultaat op lange termijn?) (Sijtsma et al, 2002)

Een voorbeeld van een compliance standaard op sectorniveau is het zogeheten EurepGAP akkoord. EurepGAP begon in 1997 als een initiatief van grote Europese detaillisten ter waarborging van de voedselveiligheid. De Euro-retailer Produce Working Group (EUREP) wilde een standaard hebben voor voedselveiligheid, gebaseerd op drie principes die nauw met het begrip duurzaamheid verbonden zijn:

- Geen dubbele standaard, waardoor een verschil in veiligheid zou bestaan tussen verschillende delen van de wereld;
- Rekening houden met de drie P's van de *triple bottom line*, zodat grote organisaties hun investeerders kunnen gerust stellen;
- Een ketenbetrouwbaarheid creëren, waarbij in alle onderdelen van de voedselketen een minimale veiligheidsstandaard is gewaarborgd (Sijtsma et al, 2002).

De inmiddels sinds enige tijd in gebruik genomen versie van EurepGAP wil vooral een raamwerk bieden voor goede landbouwkundige praktijk (Good Agricultural Practices, G.A.P). Het is geen consumentenkeurmerk, maar een reeks van afspraken tussen leverancier en detaillist op grote schaal. In het volgende hoofdstuk zal dieper worden ingegaan wat EurepGAP precies inhoudt en wat getracht wordt er mee te bereiken.

3 EurepGAP

EurepGAP is in 1997 ontstaan als een initiatief van retailers uit de Euro-Retailer Produce Working Group (EUREP). G.A.P. staat in dit verband voor Good Agricultural Practices. Inmiddels is EurepGAP uitgegroeid tot een partnership tussen agrarische producenten en retailers. Het doel van dit hoofdstuk is een uiteenzetting geven van het wat, hoe en waarom achter EurepGAP. Allereerst zal uiteen worden gezet waar EurepGAP voor staat. Paragraaf 3.2 besteedt vervolgens aandacht aan de achtergrond en waarom EurepGAP is ontstaan. EurepGAP. De doelen van EurepGAP worden in paragraaf 3.3 belicht. Tot slot wordt in paragraaf 3.4 aandacht geschonken aan de beweegredenen van supermarktketens ten aanzien van EurepGAP.

3.1 Wat is EurepGAP?

De missie van EurepGAP is om standaarden en procedures te ontwikkelen voor de wereldwijde certificering van G.A.P. (zie inleiding). Technisch gezien is EurepGAP een set van normatieve documenten die internationaal getoetst kunnen worden aan internationaal erkende certificaten zoals de ISO Guide 65. Vertegenwoordigers van over de hele wereld en van verschillende stages binnen de voedselketen zijn betrokken geweest bij de ontwikkeling van deze documenten. In aanvulling hierop hebben belanghebbenden zoals consumenten, milieu organisaties en overheden een bijdrage geleverd aan de totstandkoming van de protocollen. Het resultaat van dit uitgebreide overleg is een protocol waarmee boeren over de gehele wereld kunnen laten zien dat zij volgens EurepGAP, voldoen aan de normen van G.A.P. Het gaat hier concreet om de eisen die in Europees verband aan boeren en tuinders worden gesteld aangaande voedselveiligheid, duurzaamheid en kwaliteit. Toezicht op naleving van de protocollen vindt plaats door middel EurepGAP stuurcomités, welke worden geleid door een onafhankelijke voorzitter (EurepGAP, 2005).

3.2 Waarom is EurepGAP ontstaan?

EurepGAP is ontstaan vanuit de gedachte om consumenten gerust te kunnen stellen in het licht van crises omtrent voedselkwaliteit. Voorbeelden waarbij bezorgdheid bij de consument is ontstaan zijn de BSE crisis (gekke koeienziekte), de effecten van pesticidengebruik en de introductie van genetisch gemanipuleerd voedsel in de maatschappij. Sommige consumenten vragen zich af hoe voedsel is geproduceerd en of dit op een veilige en duurzame manier geschiedt. Voedselveiligheid is een wereldwijd onderwerp van discussie en ontstijgt als zodanig nationale grenzen. Het verzekeren van voedselveiligheid begint met het stellen van voorwaarden aan de primaire productie. Zesentwintig Europese supermarktorganisaties hebben daarom in 1997 het initiatief genomen om de voorwaarden die zij naar hun leveranciers van verse producten toe hanteren, op elkaar af te stemmen. Binnen EurepGAP worden met supermarktorganisaties, adviseurs en certificerende instellingen uit de landbouwsector uit heel Europa nieuwe standaards uitgewerkt. Veel van de EurepGAP-leden zijn wereldwijd opererende bedrijven in de retail industrie en kopen producten van over de hele wereld. Hierom werd het noodzakelijk geacht om een algemeen erkende en toegepaste standaard

te ontwikkelen met betrekking tot G.A.P. waarbinnen de consument centraal staat (EurepGAP, 2005).

Deze factoren, passend binnen het eerder aangehaalde concept van de 'triple bottom line – people, planet, profit' onderkennen het belang dat grote (retail) organisaties en internationale leveranciers hechten aan het verantwoord bedrijven van landbouw in het kader van voedselveiligheid, het milieu, het welzijn van werknemers en dieren (EurepGAP, 2005).

3.3 Wat zijn de doelen van EurepGAP?

EurepGAP tracht de risico's van agrarische productie te beperken door middel van het toezien op G.A.P. EurepGAP voorziet in de middelen om objectief en systematisch te kunnen bepalen wat de 'best practices' zijn. Dit geschiedt door middel van toetsing van het protocol en de compliance criteria. De reikwijdte van EurepGAP is beperkt tot handelingen op de boerderij, zodra het product de boerderij verlaat, valt het product onder andere kwaliteitseisen en certificatie-eisen met betrekking tot verpakken en verwerken van het product. Op deze manier vormt EurepGAP een schakel binnen de productieketen (EurepGAP, 2005).

Een ander doel van EurepGAP is dat zij beoogt geen statisch systeem te zijn. De maatschappij is continu aan veranderingen onderhevig en EurepGAP beoogt ook met deze veranderingen mee te gaan door haar normen hierop aan te passen. Iedere twee jaar wordt een nieuw protocol uitgegeven met daarin de vernieuwde normen. De technische en standaard comités, bestaand uit producenten en retailers buigen zodoende regelmatig over belangrijke onderwerpen die wellicht een bijsturing van EurepGAP vergen (EurepGAP, 2005).

Eerder (paragraaf 2.5) is ingegaan op de beweegredenen van bedrijven om zich op het vlak van MVO te begeven. De supermarktketens die EurepGAP hebben opgericht hebben hier naast de eerder genoemde algemene redenen, ook specifieke redenen hiervoor gehad. De volgende paragraaf zal hier dieper op ingaan.

3.4 Beweegredenen van supermarktketens ten aanzien van EurepGAP

De beweegredenen van supermarktketens ten aanzien van EurepGAP hebben achtereenvolgens betrekking op het verwachte economisch rendement, de traceerbaarheid van producten en de maatschappelijke druk voor bedrijven om zich op MVO te richten (Koeleman, 2004).

Verwachte economisch rendement

Het verwachte economisch rendement van EurepGAP kan één van de belangrijkste beweegredenen zijn geweest voor de supermarktconcerns om dit protocol op te richten. Bedrijven worden beoordeeld op hun prestaties in termen van winstgevendheid, groei, marktaandeel en het rendement van investeringen. Hierdoor is het van belang dat een bedrijf continu de positieve prestaties op deze indicatoren handhaaft en waar mogelijk verbetert (Daft, 2001). Een bedrijfsstrategie in deze context slaat op hoe een bedrijf tracht concurrerend te zijn in haar productmarkten. Dit kan via

concurrentie op basis van prijs, kwaliteit of service. De focus van de bedrijfsstrategie is op hoe het bedrijf concurreert en of het mogelijk is om een duurzaam competitief voordeel (een voordeel, wat lang stand houdt) te behalen op de concurrentie. In een poging om een duurzaam competitief voordeel te behalen, hebben bedrijven de keus om de concurrentie na te doen of om zelf met een nieuwe manier van zaken doen (in de betreffende markt) te komen. Deze twee manieren worden 'same game' of 'new game' strategieën genoemd (Ellis,1995):

- **Same game strategie:** het verbeteren van de kwaliteit van de producten en zodoende een verhoging van het consumentenvertrouwen bewerkstelligen.
- **New game strategie:** het toevoegen van 'ethische waarde' aan de producten.

Volgens de auteurs Garcia en Poole concurreren retailers voornamelijk onderling via de prijs van hun producten. Echter zij zijn van mening dat de waarde van een goed (de relatie tussen prijs en kwaliteit), in de nabije toekomst de belangrijkste variabele wordt voor zover dat, dat nog niet het geval is. De prijzen van ongedifferentieerde goederen zullen onder grote druk van prijsconcurrentie komen te staan. De (verse) voedselindustrie zal hier ook niet immuun voor kunnen blijven. Maar, (verse) voedselproducten kunnen gedifferentieerd worden door middel van fysieke karakteristieken die intrinsiek zijn (bijvoorbeeld door unieke variaties) en/of door de verwerking van het (verse) voedselproduct en het verpakken er van. Het gaat hier om het differentiëren van (verse) voedselproducten, zodat deze meer worden gezien als 'normale' (consumptie) producten. Consumptiegoederen zoals elektronica worden op tal van manieren gedifferentieerd om aan de verschillende soorten van vraag te voldoen. Producenten van (verse) voedselproducten kunnen door middel van differentiatie mogelijkwijs ook zich onderscheiden van de massa en als zodanig een competitief voordeel verwerven ten opzichte van de concurrentie (Garcia et al, 2002).

Concluderend is het als zodanig dan ook niet onaannemelijk dat het potentiële economische gewin een grote rol heeft gespeeld voor de supermarktketens bij de beslissing om EurepGAP op te richten.

Traceerbaarheid van producten

Tegenwoordig houden belanghebbenden (stakeholders), bedrijven steeds vaker verantwoordelijk voor de activiteiten die door de gehele waardeketen plaatsvinden met een expliciete focus op de manier waarop de leverancier omgaat met het milieu, arbeidsomstandigheden en mensenrechten. Europese supermarktconcerns zijn zich ook terdege bewust van hun verantwoordelijkheid door de waardeketen heen. Daarbovenop realiseren zij zich dat de eindgebruiker (de consument) verwacht dat de producten die zij consumeren, 100% veilig zijn. Om dit de consument te kunnen garanderen, bieden de supermarktketens de consumenten en andere belanghebbenden informatie over waar het product vandaan komt, hoe het wordt geproduceerd en verwerkt enz. Kortweg, een product moet traceerbaar zijn. Dit betekent dat alle leveranciers verplicht zijn om verslag te leggen van alle activiteiten gericht op de productie. Het doel hiervan is om aan de

consumenten te kunnen laten zien aan welke eisen de geleverde producten voldoen (Koeleman, 2004).

Belangrijker nog is dat EurepGAP het mogelijk maakt om in geval van schade of gebreken aan producten, het product te traceren tot de bron. Vooral in tijden van crisis is deze mogelijkheid zeer interessant voor supermarktketens. Het cruciale punt is nu dat het voor supermarktketens mogelijk wordt om een schuldige aan te wijzen indien er wat mis is met het product. Tijdens een crisis is de reputatie van het supermarktconcern in het geding en kan het als zodanig verlichtend werken voor het bedrijf om de schuld af te kunnen schuiven op anderen, elders in de waardeketen (Koeleman, 2004).

Concluderend kan de traceerbaarheid van producten middels EurepGAP gezien worden als een marktreden ten aanzien van MVO, als een antwoord op een toenemende vraag van sommige consumenten en andere belanghebbenden naar voedselveiligheid. Maar, hoewel sommige consumenten meer productinformatie eisen, kan het ook zo zijn dat de vraag naar meer traceermogelijkheden ook is ontstaan vanuit de supermarktconcerns zelf, in het licht van voedselcrises en het hiermee samenhangende risico van juridische claims.

Het streven naar MVO

Zoals al eerder opgemerkt, begeven steeds meer Europese bedrijven zich op het vlak van MVO. Als zodanig is het voor bedrijven dan ook een top prioriteit dat de producten die worden voortgebracht ook daadwerkelijk op een (sociaal) verantwoorde manier zijn geproduceerd. Kwesties gerelateerd aan het milieu en aan het bedrijfsproces zelf, kunnen niet los van elkaar worden gezien. Op het moment dat deze zaken los van elkaar worden gezien, plaatst dit het bedrijf in strategisch opzicht in een relatief slechtere positie ten opzichte van de concurrentie. Het bedrijf is dan als zodanig niet goed in staat om efficiënt om te gaan met veranderingen vanuit de maatschappij, gerelateerd aan het milieu. Daar komt nog bij, dat milieuproblemen niet kunnen worden opgelost tenzij het bedrijfsproces een constructieve bron vormt voor het oplossen hiervan. In die zin kan het oprichten van EurepGAP worden gezien als een antwoord op veranderende eisen die vanuit de maatschappij aan bedrijven worden gesteld. Echter, zoals ook genoemd bij de traceerbaarheid van producten, is het ook goed mogelijk dat de wens om het bedrijfsproces meer op een verantwoorde wijze vorm te geven, is ontstaan binnen het bedrijf zelf (Koeleman, 2004).

Teneinde te voldoen aan EurepGAP moet aan een groot aantal eisen worden voldaan. De volgende paragraaf zal hier nader op ingaan.

3.5 Vereisten voor EurepGAP certificatie

Om te kunnen voldoen aan de eisen van EurepGAP zijn er sprake van drie soorten zogeheten beheerspunten waaraan de aanvrager voor een EurepGAP-erkenning moet voldoen om erkend te worden: *major musts*, *minor musts* en *aanbevelingen*. Hoe hieraan voldaan kan worden is als volgt:

- **Major musts:** verplichte voorwaarden waaraan voor alle Major Must-beheerspunten die van toepassing zijn voor 100% moet worden voldaan.

- **Minor musts:** verplichte voorwaarden waaraan voor alle Minor Must-beheersputen die van toepassing zijn voor 95% moet worden voldaan. Om dit te kunnen berekenen, is de volgende formule van toepassing
- **Aanbevelingen:** er wordt geen *minimum* percentage voor naleving vastgesteld (EurepGAP, 2005).

Telers kunnen EurepGAP-certificatie behalen via vier opties. Een eerste optie is dat certificatie wordt aangevraagd middels individuele certificatie, waarbij een individuele teler EurepGAP certificatie aanvraagt. Dit kan via een interne zelfinspectie door de teler zelf of middels een externe verificatie door een EurepGAP erkende certificatie-instelling (CI). Bij zelfinspectie moet een afgeronde interne zelfinspectie op basis van de EurepGAP-controlelijst ter plaatse beschikbaar zijn voor controle door de externe inspecteur tijdens het externe inspectieproces. Ook dient er tenminste een keer per jaar een interne zelfinspectie onder verantwoordelijkheid van de individuele teler worden uitgevoerd. Bij externe verificatie door een EurepGAP erkende certificatie-instelling dient er minimaal één aangekondigde externe inspectie per jaar per geregistreerd teeltbedrijf en alle aangemelde locaties waar producthandeling plaatsvindt, uitgevoerd te worden door een door EurepGAP erkende CI. De toekennende CI (of een door de CI aangewezen instantie) zal minimaal 10% extra onaangekondigde inspecties per jaar uitvoeren. Externe CI-bedrijfsinspecties kunnen óf door een EurepGAP-inspecteur óf door een EurepGAP-auditor worden uitgevoerd (EurepGAP, 2005).

Een tweede optie is groeps-certificatie. Bij groeps-certificatie dient er een kwaliteitssysteem aanwezig te zijn waaronder een beheersing- en procedurehandboek op schrift ter uitvoering van EurepGAP dat waarborgt dat alle interne inspecties deskundig worden uitgevoerd en een traceerbaarheidssysteem dat het mogelijk maakt dat een EurepGAP-gecertificeerd product onderscheiden wordt van een niet-gecertificeerd product, en ook dat een product te traceren is tot aan het teeltbedrijf of de groep teeltbedrijven waar het oorspronkelijk product vandaan kwam. Ook dienen alle geregistreerde leden en teeltbedrijven/percelen onder hetzelfde management-, beheers- en sanctiesysteem te werken. Dit systeem wordt centraal geadmistreerd en geaudit en is onderwerp van een centraal management review. Alle teeltbedrijven van de telersgroep die zijn geregistreerd onder EurepGAP dienen (een) interne zelf-inspectieprocedure(s) te volgen die minimaal eens per jaar inspectie van iedere geregistreerde teller voorschrijft. Een afgeronde interne zelfinspectie op basis van de EurepGAP-controlelijst dient tijdens het inspectieproces op ieder geregistreerd teeltbedrijf en op de aangekondigde locaties waar producthandeling plaatsvindt beschikbaar te zijn voor controle door óf de interne óf de externe inspecteur. Een interne zelfinspectie dient ook hier tenminste één keer per jaar te worden uitgevoerd. In geval van externe verificatie door een door EurepGAP erkende CI vindt er een audit plaats van het interne kwaliteitsmanagement- en beheersingssysteem, vervolgaudits worden jaarlijks herhaald. Deze 'systeemcontrole' moet aantonen of het aanwezige kwaliteitssysteem goed werkt. Jaarlijks vindt er een externe inspectie plaats, waarvoor een selectie wordt gemaakt door het nemen van een steekproef die minimaal de vierkantswortel van het totaal aantal EurepGAP-geregistreerde telers binnen de telersgroep bedraagt (EurepGAP,2005).

De derde en vierde optie hebben betrekking op benchmarking. Onder benchmarking wordt verstaan het vergelijken van een organisatie met een organisatie in

dezelfde branch, teneinde te kunnen bepalen hoe goed of hoe slecht de organisatie presteert en of de activiteiten van het bedrijf wellicht dienen te worden bijgesteld. Volgens de derde optie vraagt een *individuele teler* een door EurepGAP gebenchmarked certificaat aan. Bij de vierde optie vraagt een *telersgroep* een door EurepGAP gebenchmarked certificaat aan. De procedure voor de benchmarking (aanvraagprocedure) wordt beoordeeld op gelijkwaardigheid door de inhoud en de prestatie-eisen met EurepGAP te vergelijken. Alle geregistreerde telers/percelen/teelbedrijven met een licentie/certificaat werken volgens de (aanvraag-)procedure. Alle certificaties die binnen de aanvraagprocedure worden uitgevoerd, dienen te worden gedaan door een door EurepGAP erkende CI (EurepGAP, 2005).

Rechten en plichten van aanvragers EurepGAP

Een (gehonoreerde) aanvraag voor een EurepGAP certificatie brengt vele rechten en plichten met zich mee voor de aanvragers. Hieronder zullen de belangrijkste kort worden besproken (EurepGAP, 2005).

Rechten

Een teler kan veranderen van de CI waarbij hij is geregistreerd en gecertificeerd, hetzij vrijwillig hetzij indien zich een situatie voordoet waar een CI die eerder door EurepGAP was erkend, niet erkend zou worden (b.v.: door oplegging van sancties, faillissement of andere redenen). In het kader van geheimhouding zal alle informatie die betrekking heeft op de teler of de telersgroep waaronder details over producten en processen, evaluatierapporten en bijbehorende documentatie, vertrouwelijk behandeld worden. Er wordt geen informatie aan derden vrijgegeven zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de aanvrager (EurepGAP, 2005).

Plichten

De certificaathouder is er verantwoordelijk voor dat de gecertificeerde producten voldoen aan het EurepGAP-protocol. Ook is de certificaathouder verantwoordelijk voor de onderaannemers die zij aanstelt. Het EurepGAP protocol werkt als zodanig verder door naar beneden. In het kader van *tracking & tracing* zijn er ook een aantal plichten: de telers die EurepGAP aanvragen, dienen alle bedrijfs- en producthandelingslocaties te melden, waar het gewas voor certificatie wordt aangevraagd en waar zij eigenaar van zijn, wordt geteeld en handled. Ook dient de EurepGAP teler of telersgroep tijdens de registratie een officiële verklaring aan de CI af te geven, waarin staat aan welk(e) land(en) hij de EurepGAP geregistreerde producten wil verhandelen (EurepGAP, 2005).

Behouden van EurepGAP certificatie

Voor het behouden van een EurepGAP certificaat dient de teler of de telersgroep de voorgestelde gewassen voor de desbetreffende werkingssferen jaarlijks bij de CI opnieuw te registreren. Ook dient de volledige auditcontrolelijst opnieuw te worden ingevuld (EurepGAP, 2005).

Sancties

Binnen EurepGAP bestaan drie soorten sancties. Ze worden gebruikt bij het niet naleven van de beheerspunten en contractuele zaken. De soorten sancties worden onderverdeeld in drie categorieën: waarschuwingen, opschortingen en opzeggingen.

Wanneer er sprake is van een waarschuwing wordt een termijn gesteld waarbinnen de oorzaak van de sanctie moet worden opgelost, waarna, indien de waarschuwing nog niet is herroepen, een onmiddellijke volledige opschorting wordt opgelegd. De toegestane periode wordt afgestemd tussen de CI en de teler of telersgroep toe een maximale periode van 28 kalenderdagen vanaf de waarschuwingsdatum waarbinnen de tekortkoming moet zijn gecorrigeerd (EurepGAP, 2005).

In geval van een opschorting zal het de teler of telersgroep worden belet het EurepGAP-logo/handelsmerk, licentie/certificaat of enig ander type document dat betrekking heeft op EurepGAP te gebruiken gedurende een bepaalde periode. De tijdsduur van de opschorting wordt bepaald door de CI en blijft maximaal 6 maanden van kracht. Sancties die na deze periode nog niet zijn opgeheven, zullen leiden tot opzegging van het certificaat en van het contract tussen de CI en de teler of telersgroep. De opschorting zal blijven bestaan totdat er schriftelijk of visueel bewijs is dat bevestigt dat de tekortkoming waarvoor de opschorting in eerste instantie is opgelegd, is verholpen. De CI zal besluiten een aangekondigde of onaangekondigde inspectie uit te voeren op kosten van de teler of telersgroep. Sanctieprocedures zullen niet worden uitgevoerd tot 28 kalenderdagen na de datum waarop de sanctie was opgelegd, om de tijd te geven voor het verhelpen van de tekortkoming waarvoor de opschorting was opgelegd. Zodra 28 kalenderdagen zijn verstreken zonder dat de tekortkoming is verholpen, zal de opgelegde sanctie een onmiddellijke, gedeeltelijke of volledige opschorting worden. Een onmiddellijke gedeeltelijke opschorting houdt in dat alleen (een) bepaald(e) de(e)l(en) van de scope van het (de)gecertificeerde gewas(sen) wordt (worden) opgeschort. Een volledige onmiddellijke opschorting houdt in dat het certificaat geheel wordt ingetrokken voor een bepaalde periode (EurepGAP, 2005).

In geval van een opzegging van het contract zal een algeheel verbod gelden op het gebruik van een licentie/certificaat, logo/handelsmerk, instrument of document dat betrekking zou kunnen hebben op EurepGAP. Wanneer een opzegging van kracht is, mag een teler of telersgroep waarvoor dit geldt pas opnieuw een aanvraag voor certificatie indienen bij EurepGAP, 12 maanden na de opzeggingsdatum (EurepGAP, 2005).

3.6 Afsluitend

In de volgende hoofdstukken zal nader worden ingegaan op wat EurepGAP betekent voor ontwikkelingslanden en dan specifiek voor Kenia en Senegal met een focus op de producten thee (Kenia) en pinda's (Senegal). Kenia en Senegal drijven met betrekking tot de genoemde producten handel met een aantal Europese landen (Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje). Om gedeeltelijk te kunnen verklaren wat internationale handel is en hoe dit ontstaat, zal allereerst een overzicht worden gepresenteerd van een tweetal theoretische inzichten t.a.v. internationale handel. Vervolgens zal worden ingegaan op de invoering van EurepGAP in Kenia en Senegal en

wat hiervan mogelijk het gevolg is op het exportvolume/de exportwaarde van thee en pinda's naar de bovengenoemde Europese landen.

4 Theoretische inzichten t.a.v. internationale handel

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op twee theorieën over internationale handel. Allereerst zal worden ingegaan op de handelstheorie van de Britse econoom David Ricardo, welke beter bekend staat als de klassieke handelstheorie. Vervolgens zal in paragraaf 4.2 aandacht worden geschonken aan bekende misvattingen ten aanzien van internationale handel. Tot slot is paragraaf 4.3 gewijd aan een nieuwere benadering, het ‘geographical economics’ van de econoom Krugman. Dit model tracht de dimensie geografie een belangrijker plaats te geven binnen de economie.

4.1 Klassieke handelstheorie

Bedrijven zijn betrokken bij handel omwille van twee redenen. Ten eerste handelen zij omdat de betrokken bedrijven van elkaar verschillen. Bedrijven kunnen net als individuen profiteren van elkaar door een overeenstemming te bereiken waarbij elk bedrijf zich bezig houdt met datgene waar zij relatief het beste in is. Dit in die zin, dat elk bedrijf slechts een beperkt aantal producten produceert. Deze producten worden vervolgens op grote schaal gemaakt, waardoor deze efficiënter kunnen worden geproduceerd dan wanneer elk bedrijf probeert alle producten zelf te maken. Internationale handelsstromen weerspiegelen deze twee motieven. Wanneer de individuele handel van bedrijven in een land worden opgeteld is het mogelijk de in- en uitgaande handelsstromen van landen te bepalen (Krugman et al, 2000).

Er wordt wel gesuggereerd dat internationale handel verantwoordelijk is voor teruggang in nationale productie. Maar, is dit per definitie het geval? Een goed voorbeeld is het leveren van rozen in het winterseizoen. In de Verenigde Staten is het winter in februari. Om genoeg rozen aan te kunnen leveren zouden deze in speciaal geprepareerde kassen moeten worden gekweekt, wat veel energie, kapitaal en andere schaarse middelen kost. Kweken in de open lucht is geen optie vanwege de kou. De inzet van de middelen ten behoeve van het kweken van rozen gaan ten koste van andere doelen waarvoor deze middelen hadden kunnen worden ingezet. Om deze rozen te kunnen kweken zullen minder andere dingen moeten worden geproduceerd, bijvoorbeeld computers. Voor deze uitwisseling van middelen wordt de term *opportunity cost* gehanteerd (Krugman et al, 2000).

De opportunity cost in termen van computers, is het aantal computers dat had kunnen worden geproduceerd met de middelen die nu voor de productie van rozen is ingezet. Stel dat de Verenigde Staten tien miljoen rozen kweekt voor de verkoop op Valentijnsdag en dat de middelen die benodigd zijn voor deze rozen honderdduizend computers hadden kunnen produceren. De opportunity cost van deze tien miljoen rozen is dan gelijk aan honderdduizend computers. Deze rozen hadden echter veel beter kunnen worden gekweekt op het Zuidelijk halfrond waar het zomer is in februari. Echter, Zuid-Amerikaanse werknemers zijn over het algemeen minder efficiënt dan hun Amerikaanse tegenhangers wanneer het gaat om het produceren van goederen zoals computers. Dit houdt in dat bij een vaste hoeveelheid middelen die worden geïnvesteerd in het produceren in computers, dit minder computers oplevert in Zuid-Amerika dan in de Verenigde Staten. De opportunity cost in Zuid-Amerika ligt hierdoor lager, dit kan

ongeveer gaan om bijvoorbeeld tien miljoen rozen voor slechts dertigduizend computers (Krugman et al, 2000).

Het verschil in opportunity cost ten aanzien van de productie van rozen uitgedrukt in aantal computers, biedt de mogelijkheid van een wederzijdse voordelige herschikking van de wereldhandel met betrekking tot deze producten. In dit voorbeeld gaan de Verenigde Staten stoppen met het kweken van rozen en zich toelagen op het produceren van computers met de middelen die vrijkomen door het stoppen met de rozenproductie. Zuid-Amerika legt zich toe op het kweken van rozen, waarbij middelen vrijkomen uit de computerindustrie. Tabel 4.1 laat zien wat, uitgaande van bovenstaande gegevens, gebeurt met beide industrieën.

Tabel 4.1: Hypothetische veranderingen in productie als gevolg van specialisatie op basis van comparatieve voordelen

<i>Land</i>	<i>Miljoen rozen</i>	<i>Duizend computers</i>
Verenigde Staten	-10	+100
Zuid-Amerika	+10	-30
Totaal	0	+ 70

(Bron: Krugman et al, 2000)

In deze situatie produceert de wereld net zoveel rozen als daarvoor, aangezien de productie met 10 miljoen omhoog gaat in Zuid-Amerika en tegelijkertijd net zoveel daalt in de Verenigde Staten. Echter, wat er met de computers gebeurt is interessanter. Totaal gezien worden namelijk meer computers geproduceerd. Deze herschikking heeft tot gevolg dat doordat de Verenigde Staten zich meer toelagen op de productie van computers en Zuid-Amerika op rozen, de totaal geproduceerde hoeveelheid goederen op de wereld toeneemt. Omdat de wereld als geheel meer produceert, is het in principe mogelijk om de levensstandaard van één ieder te verhogen (Krugman et al, 2000).

Doordat elk land zich specialiseert in het produceren van die goederen waarin zij een comparatief voordeel hebben, gaat de totale wereldproductie omhoog hetgeen een welvaartsvoordeel voor iedereen oplevert. Een land heeft een comparatief voordeel in het produceren van een goed als de opportunity cost van het produceren van dat betreffende goed in termen van andere goederen lager is in dat land, dan in andere landen. De essentie hiervan is dat twee landen voordeel kunnen behalen wanneer elk land die goederen exporteert waarin zij een comparatief voordeel heeft. De theorie gebaseerd op het comparatieve voordeel van landen is begin negentiende eeuw ontwikkeld door de Britse econoom, David Ricardo (Krugman et al, 2000).

Ten aanzien van internationale handel bestaan vele misvattingen. Een aantal hiervan zijn bijzonder hardnekkig. In de volgende paragraaf zullen een aantal van deze misvattingen worden besproken.

4.2 Misvattingen ten aanzien van internationale handel

Ten eerste bestaat het idee dat vrijhandel slechts voordelen oplevert op het moment dat een land sterk genoeg is om zich tegen de buitenlandse concurrentie te wapenen. Er wordt wel eens gezegd dat, wat als er niets is dat een land goedkoper of efficiënter kan produceren dan ergens anders, behalve door de arbeidskosten voortdurend

te verlagen? Dit zou betekenen dat de Verenigde Staten slechts goedkoper rozen zouden kunnen produceren dan Zuid-Amerika door een lager loon te bieden voor haar werknemers. Echter, dit argument snijdt geen hout, het gaat bij de theorie van Ricardo namelijk om comparatieve (relatieve) kostenvoordelen en niet om absolute kostenvoordelen. Als een land geen absoluut voordeel heeft, zegt dit nog niets over het eventuele comparatieve voordeel. Vergelijk in deze de efficiëntere productie van computers in de Verenigde Staten ten opzichte van Zuid-Amerika. Andersom geldt ook dat wanneer een land een absoluut kostenvoordeel bezit, dit nog geen noodzakelijke of voldoende voorwaarde is voor het hebben van een comparatief voordeel in het produceren van dat goed. De loonkosten voor het fabriceren van computers zullen lager zijn in Zuid-Amerika, echter dit is nog geen garantie voor een efficiënte productie hiervan (Krugman et al, 2000).

Een andere misvatting is dat buitenlandse concurrentie oneerlijk zou zijn en het andere landen schade zou berokkenen wanneer dit gebaseerd is op lage lonen. Dit argument is met name populair bij vakbonden die op zoek zijn naar protectie tegen buitenlandse concurrentie. Dit zou betekenen dat de Verenigde Staten in plaats van voordeel, schade ondervindt van de goedkopere productie van rozen in Zuid-Amerika. De gedachte hierachter is dat nationale industrieën niet zouden moeten concurreren met buitenlandse industrieën die minder efficiënt opereren, maar wel lagere lonen betalen. Dit argument snijdt echter ook geen hout, omdat het namelijk niet uitmaakt of een buitenlandse industrie absoluut gezien goedkoper produceert vanwege een lager loonpeil. Wat er toe doet, is welk goed goedkoper te produceren valt in termen van de *eigen* ingezette arbeid van het thuisland. De rozen kunnen goedkoper worden geproduceerd in termen van de ingezette arbeid in Zuid-Amerika ten opzichte van in de Verenigde Staten. Het kost immers maar dertigduizend computers in vergelijking met honderdduizend. De absolute kosten doen er in dit geval dan ook niet toe (Krugman et al, 2000).

Een laatste mythe is dat internationale handel een land uitbuit en het slechter af laat zijn, indien haar arbeiders minder verdienen dan arbeiders in andere landen. Dit zou betekenen dat de arbeiders in Zuid-Amerika slechter af zijn door de rozenhandel omdat zij minder verdienen dan hun Noord-Amerikaanse tegenhangers. Wanneer de wenselijkheid van vrije handel in twijfel wordt getrokken gaat het niet om of laag betaalde arbeiders meer betaald zouden moeten worden. Het gaat er hier juist om of laag betaalde arbeiders niet slechter af zouden zijn als zij niet deel zouden nemen aan deze handel. Met andere woorden, wat is het alternatief? Is dit beter of slechter? Een laag loon op zich kan niet als slecht worden getypeerd, indien het alternatief inhoudt dat helemaal geen loon betaald wordt. Als het alternatief zware armoede betekent, is een laag loon dan slecht? Een laag loon is sociaal wellicht moeilijk te verantwoorden, echter geen loon is nog slechter (Krugman et al, 2000).

4.3 Geographical economics:

De theorie van David Ricardo geldt als een van de eerste theorieën op het gebied van internationale handel. De laatste jaren is echter ook meer aandacht gekomen voor de dimensie van geografie in deze context. De doelstelling van de ‘geographical economics’ van de econoom Paul Krugman (door Krugman zelf ‘new economic geography’ genoemd) is om meer geografie te introduceren in de economische wetenschap.

Brakman, Garretsen en Van Marrewijk (2001) besteden in hun boek 'An introduction to geographical economics' uitgebreid aandacht aan de theorie van Krugman. Zij kiezen echter voor een andere benaming (geographical economics) omdat zij vinden dat daarin het begrip 'geografie' beter tot zijn recht komt. Zij zijn van mening dat de aanduiding 'new' na enige tijd haar charme verliest en ook dat de naam suggereert dat de theorie uitgevonden is door economisch geografen. Dit is echter niet het geval. In plaats daarvan vindt geographical economics haar oorsprong in de internationale economie en de moderne internationale handels en economische groeitheorieën. De geographical economics voegt de locatiedimensie toe aan deze theorieën (Brakman et al, 2001). Aangezien de geographical economics de meest recente aanvulling op de theorie van Krugman vormt, kies ik vanaf nu ook voor deze terminologie.

Kort gezegd gaat het bij geographical economics om één centrale vraag: onder welke omstandigheden vindt ruimtelijke spreiding dan wel concentratie van economische activiteiten plaats? In de volgende alinea's zal een overzicht worden gegeven van de totstandkoming van de theorie van Krugman (Boschma, 2001).

Economische activiteiten zijn niet gelijk verdeeld over ruimte. In tegenstelling, de samenklontering van economische activiteiten is op vele schaalniveaus zichtbaar: de variatie in economische omvang van steden of regio's op het nationale niveau of de ongelijke verdeling van welvaart en productie op het mondiale niveau. De econoom Krugman ontwikkelde eind jaren zeventig van de vorige eeuw een nieuwe handelstheorie welke niet gebaseerd is op comparatieve voordelen zoals de theorie van Ricardo. De waarneming van Krugman's theorie was dat een groot gedeelte van de wereldhandel plaatsvond tussen landen met gelijke economische omstandigheden. Deze handel is niet zoals, de neoklassieke handelstheorie zou suggereren, interindustrie handel (rozen voor computers), maar intra-industrie handel (computers exporteren in ruil voor computers) (Brakman et al, 2001).

Handel ontstond in Krugman's initiële model door een combinatie van twee effecten: de schaal-effecten die ontstaan door meer te produceren (n.b.: vergelijk dit met Ricardo's model waarin schaalopbrengsten constant werden verondersteld), op het firmaniveau en het zogeheten 'love of variety'-effect bij consumenten. Dit 'love of variety'-effect houdt in dat consumenten altijd liever meer variëteiten van één product willen dan minder. Wanneer twee markten beide hetzelfde product produceren, ontstaat de mogelijkheid van vrije handel tussen deze twee markten. Een overschakeling van autarkie naar vrije handel tussen deze twee markten (met in achtname van de twee genoemde effecten) betekent dat specialisatie een mogelijkheid wordt. Elke variëteit van het product wordt vervolgens gemaakt onder de aanname van toenemende schaalvoordelen. Doordat de markt nu groter wordt (door de vrije handel) zullen de schaalvoordelen als gevolg hiervan toenemen. De totstandkoming van vrijhandel en specialisatie, betekent dat de productie per variëteit toe kan nemen aangezien de grotere markt het toelaat om de productie winstgevend uit te breiden. De prijzen per variëteit zullen hierdoor dalen (Brakman et al, 2001).

In het eerste model van Krugman is de rol van geografie nog beperkt. De locatie van economische activiteiten is namelijk niet echt een issue. Handelskosten zijn namelijk nihil en daardoor maakt het bedrijven ook niet uit waar de productie plaatsvindt, mits dit maar bij elkaar is. Middels dit model is het mogelijk om te zeggen dat landen verschillende variëteiten aan producten produceren en dat het handelspatroon onbepaald

is. Desalniettemin diende dit model als de basis voor het kernmodel van de geographical economics (Brakman et al, 2001).

In 1980 maakte Krugman een aanvulling op zijn model uit 1979. Allereerst leidt in het model uit 1980 namelijk de totstandkoming van vrijhandel, specialisatie (en de vergroting van de marktomvang) niet tot een toename van de productie. Dit ondanks toenemende schaalvoordelen op het firmaniveau. In plaats hiervan is de output van de productie gelijk als onder autarkie. Het ontstaan van vrijhandel heeft geen effect op de prijzen. Er wordt dus niet ineens meer geproduceerd. De voordelen van vrijhandel vallen nu volledig toe aan het 'love of variety'-effect aangezien consumenten nu tussen meer variëteiten kunnen kiezen dan onder autarkie. Ten tweede brengt handel tussen landen transportkosten met zich mee, hetgeen relevant is vanuit geografisch oogpunt. Ten derde is in het model uit 1980 de vraag per variëteit niet langer symmetrisch aangezien landen variëren in marktomvang. Deze ongelijke verdeling is belangrijk wanneer rekening wordt gehouden met positieve transportkosten (onder positief moet hier worden verstaan, kosten zijnde groter dan 0). Dit omdat een land, diè variëteiten zal gaan produceren waarnaar de vraag in het eigen land relatief hoog is. De initiële locatie van de productie doet er dus toe in deze context en concentratie van economische activiteiten kan een uitkomst van het model zijn. De redenering is als volgt: gegeven een ongelijke verdeling van vraag, zullen bedrijven (welke immobiel zijn) transportkosten minimaliseren indien zij die variëteiten produceren waarvoor de binnenlandse vraag relatief het hoogst is. Daar komt bij dat in tegenstelling tot het model van 1979 waarin transportkosten geen rol speelden, de richting van de handelsstromen niet langer onbepaald zijn. Dit omdat de concentratie van productie suggereert dat landen netto exporteurs zullen zijn van die variëteiten waarvoor de binnenlandse vraag relatief het hoogst is (Brakman et al, 2001).

Krugman's model uit 1980 werd gezien als een economisch geografisch model. Toch is dit niet helemaal juist. Allereerst beslissen werknemers noch bedrijven over locatie in het model van Krugman. De productiefactoren zijn niet mobiel. Bedrijven beslissen slechts over de variëteiten die ze gaan produceren, gegeven hun locatie. Ten tweede staat de concentratie van de productie van variëteiten geen agglomeraties van economische activiteit toe. "Kern – periferie" relaties zijn niet mogelijk omdat een concentratie van effectieve vraag voor bijvoorbeeld X variëteiten in het ene land gematched wordt door een concentratie van effectieve vraag ter hoogte van (X-1) variëteiten in het andere land. Op deze manier zijn beide landen eigenlijk voorzien van een geografische concentratie van industrie. Ten derde is de allocatie van de marktomvang geen uitkomst van het model zelf maar, slechts gegeven (inkomen is daarmee ook gegeven). Dit hangt nauw samen met de immobiliteit van de werknemers (welke de vraag naar de geproduceerde goederen vormen) en bedrijven. Hiermee wordt locatie in Krugman's model uit 1980 nog steeds buiten het model bepaald en als gegeven beschouwd. Het model uit 1980 valt daarom ook slecht te kenmerken als een puur economisch geografisch model (Brakman et al, 2001).

In 1991 ontwikkelde Krugman een model dat een combinatie vormt van de inzichten vanuit handelstheorie en van regional en urban economics. Handelstheoristen zijn voornamelijk geïnteresseerd in hoe marktstructuur, productietechnieken en consumentengedrag combineren. De resulterende prijzen voor de productiefactoren en goederen bepalen het internationale handelspatroon. Locatie is op zijn hoogst een exogene factor en speelt als zodanig geen rol van betekenis. Regionale en urbane

economen zien marktstructuur en prijzen daarentegen als gegeven en proberen aan de hand daarvan te bepalen welke allocatie in de ruimte het meest efficiënt zou zijn. Een combinatie van deze twee inzichten vormt het kernmodel van de 'geographical economics' (Brakman et al, 2001).

Het model van Krugman uit 1991 is een algemeen evenwichtsmodel waarin de evenwichtsvergelijkingen niet lineair zijn. Dit houdt in dat kleine veranderingen in variabelen niet altijd hetzelfde effect genereren: de effecten zijn soms klein, soms groot. Een voorbeeld hiervan kan zijn dat de vestigingskeuze van één producent wellicht niet het ruimtelijke patroon van de productie verandert, maar wel andere vergaande consequenties kan hebben. Het is bijvoorbeeld mogelijk dat de locatiebeslissing van een producent een proces van cumulatieve causatie kan losmaken waardoor het ruimtelijke productiepatroon sterk verandert. Er is geen aanname waar op welke locatie een eventueel productiecentrum zal ontstaan, maar zodra een locatie een voorsprong krijgt dan wordt het proces van cumulatieve causatie in werking gezet (Brakman et al, 2001).

Binnen de 'geographical economics' zorgen de eerdergenoemde factoren zoals de omvang van de thuismarkt (nabijheid van de markt spaart transportkosten), het 'love of variety'- effect en technologische spillovers met een geringe geografische reikwijdte voor concentratie van economische activiteiten. Daarnaast zijn er ook factoren die economische spreiding in de hand werken. Een belangrijke factor daarbij is congestie. Door congestie slijbt het lokale wegennet dicht en grondprijzen stijgen wanneer economische activiteiten te veel op elkaar zitten. Dit zorgt er voor dat producenten in dichtbevolkte gebieden te maken krijgen met extra kosten en ook de kosten van levensonderhoud van consumenten nemen toe. Dit stimuleert producenten en consumenten om naar andere locaties te zoeken, met als gevolg een gelijkmatige spreiding van economische activiteiten. Op basis van deze uitgangspunten wordt een model samengesteld waarin blijkt dat transportkosten van zeer groot belang zijn voor de spreiding van economische activiteiten. Uit het model blijkt dat een afname van transportkosten gepaard gaat met toenemende clustering van economische activiteiten. Locaties van waaruit het goedkoper is om goederen te transporteren (bijvoorbeeld nabij de kust of nabij bevaarbare rivieren of nabij de afzetmarkt) worden dan populairder als vestigingsplaats. Transportkosten zijn van belang wanneer een land actief wil participeren in de wereldhandel. Locaties waarbij de transportkosten lager zijn zullen dan ook clustering in de hand werken. Ook zorgt dit voor scherpere centrum - periferie verhoudingen. Het model biedt op deze manier inzicht in de mogelijke gevolgen van factoren die transportkosten beïnvloeden, zoals de aanleg van infrastructuur (Boschma, 2001).

De geographical economics benadering is echter niet zonder kritiek. De doelstelling van de 'geographical economics' is om meer geografie te introduceren in de economische wetenschap. Dit is zeker gelukt, echter wordt de factor geografie wel op een beperkte manier gehanteerd. Geografie wordt in deze benadering gereduceerd tot pure transportkosten. In het model zijn de auteurs (Brakman et al, 2001) daar op dit punt ook duidelijk over: '*without transport costs there is no geography*'. Gebieden in de geographical economics worden opgevat als onderling verbonden punten in de ruimte (dit door middel van transportkosten) en niet als plekken waar economisch gedrag is ingebed in een sociale, culturele en institutionele context (Boschma, 2001).

Wanneer gekeken wordt naar eerdere benaderingen in de economische geografie dan valt op dat bij de theorieën van Christaller en Weber, de 'friction of distance', en daarmee transportkosten aan de basis stonden van deze theorieën. Hiermee is het inzicht van de geographical economics dan ook niet echt vernieuwend. Christaller trachtte het ruimtelijke patroon van nederzettingen van verschillende grootte te verklaren in een agrarisch landschap: waarom zijn nederzettingen van vergelijkbare grootte gesitueerd op gelijke afstand van elkaar; waarom zijn kleinere nederzettingen talrijker dan grote; en wat bepaalt de aard van goederen en diensten die beschikbaar zijn in nederzettingen van verschillende grootte? Christaller zocht het antwoord in de afstand die mensen bereid zijn te reizen om een bepaalde hoeveelheid goederen en diensten te verkrijgen. Omdat onder de in het model geldende aannames, transportkosten proportioneel zijn aan afstand, is Christaller's verklaring dat het ligt aan de variërende transportkosten die mensen bereid zijn te incasseren in verschillende omstandigheden. Het doel van Weber was om de ruimtelijke spreiding van industrie te verklaren: waarom zijn bepaalde typen van industrie gevestigd waar ze zijn? Aan de basis van de uitleg van Weber stonden (net als bij Christaller) transportkosten; in dit geval de kosten van het verplaatsen van verschillende grondstoffen naar de fabricagesite, in verhouding tot de kosten van het verplaatsen van gereed gekomen producten naar de markt. Transportkosten stonden destijds al aan de basis van de ruimtelijke economie, welke geografen trachtten te verklaren. Deze kosten domineerden de beslissing van de rationele economische actor, wiens beslissingen vorm gaven aan de ruimtelijke organisatie van retail-activiteiten (de geografie van de consumptie) en die van industriële activiteit (de geografie van productie) (Sheppard et al, 2000).

De geographical economics is echter ook niet zonder kritiek op de economische geografie. Met de nadruk op plaatsen als 'echte plekken' is de geografie soms ook wat doorgesloten. Het belang van fysieke transportkosten en omstandigheden (zoals natuurlijke hulpbronnen) wordt in dit verband gebagatelliseerd. Door te benadrukken dat plaatsen meer zijn dan alleen punten in de ruimte, is de geografie volgens Krugman nogal eens geneigd ruimtelijke verschillen te snel toe te schrijven aan institutionele verschillen. Het model van Krugman laat zien dat agglomeratievoordelen tot snelle groei in een gebied kunnen leiden, zonder dat dit iets te maken hoeft te hebben met specifieke kenmerken van een locatie (Boschma, 2001).

Echter, het zou te ver gaan om volledig blind te varen op transportkosten. De rol hiervan moet niet worden onderschat, maar overschatting ligt op de loer. De institutionele omgeving speelt wel degelijk een rol bij de economische ontwikkeling van regio's. Binnen de economische geografie heeft een zogeheten 'institutional turn' plaatsgevonden. Sociaal-culturele factoren hebben sterk aan belang gewonnen ten opzichte van puur 'economische' factoren. Het economisch proces is net zo goed een sociaal-cultureel proces en instituties staan centraal binnen de sociaal culturele constructie van de economie. Deze cultural turn is daarnaast ook gestimuleerd door de veranderingen die plaatsvonden binnen de instituties van het kapitalisme zelf. De institutionele vormen die ter grondslag lagen aan het naoorlogse (WO II) 'Fordistische' regime van economische accumulatie werden in toenemende mate ineffectief in het licht van een verschuiving naar een nieuw regime van 'post-Fordistische' economische accumulatie. In elke kapitalistische natie worden de oude institutionele raamwerken verlaten omdat economische organisaties, sociale groepen en staten zelf op zoek zijn naar

nieuwe institutionele configuraties die beter aansluiten bij de significant andere en nog steeds veranderende economische omstandigheden van het 'post-Fordisme' (Sheppard et al, 2000).

De geographical economics benadering vertoont naast de genoemde bijdragen dus ook enkele belangrijke tekortkomingen. Het model is nog steeds gebaseerd op het neoklassieke denken waarbij o.a. volledig rationeel beslissende actoren worden verondersteld. Bovendien heeft het model weinig te zeggen over het belang van innovatie, instituties en structurele verandering wanneer het gaat over de opkomst en ondergang van sectoren. Ook is er weinig aandacht voor empirie. De geographical economics bevat weinig empirische analyses. De kracht van de modellen die in de benadering worden gebruikt is vooral gelegen in redeneringen waarbij telkens een of meer hypothesen worden losgelaten (zoals hoge transportkosten of immobiliteit van arbeid), om vervolgens af te leiden hoe de spreiding van economische activiteiten zou veranderen. Brakman et al schetsen bijvoorbeeld op basis van een dergelijke analyse de economische perspectieven van het voormalige Oost-Duitsland. De empirische toetsing van deze modellen is vooralsnog beperkt. Brakman et al geven dit zelf ook toe: *'it remains unclear what "geographical economics" adds empirically to our understanding of the relationship between location and economic activity'* (Boschma, 2001).

Dit is een doorn in het oog van geografen, die doorgaans sterk geworteld zijn in een empirische traditie. Economisch-geografen wijzen er vaak op dat abstracte, formele modellen onvoldoende rekening houden met de complexiteit en veelzijdigheid van regionaal-economische verschijnselen. Echter, beide disciplines zouden van elkaar kunnen profiteren. De geographical economics is gebouwd op een krachtige theoretische basis, die evenwel een aantal beperkingen kent. De geographical economics ontbreekt het vooral een empirische oriëntatie. De economische geografie ontbreekt het juist vaak aan theoretische diepgang. Op deze punten lijken beide disciplines elkaar dus wat te bieden te hebben (Boschma, 2001).

Samenvattend kan gesteld worden dat de theorie van Ricardo het belang benadrukt van (relatieve) comparatieve voordelen van landen. Door economische specialisatie in die goederen waar een comparatief voordeel voor bestaat kunnen landen die producten onderling gaan uitwisselen. Internationale handel is geboren. Het gevolg hiervan is dat er een hoger welvaartspeil ontstaat dan voordat er sprake was van internationale handel. Het belang van de locatie en als zodanig van geografie is echter in deze theorie wat veronachtzaamd. De geographical economics benadering van Krugman en de bewerking hiervan, van Brakman et al vormt hier een goede aanvulling op waarin het belang van geografie meer naar voren komt, hetzij voorzien van de nodige op- en aanmerkingen.

In de hierop volgende hoofdstukken zal een analyse worden gemaakt van de impact van het eerder genoemde EurepGAP akkoord op een aantal landen en Kenia en Senegal in het bijzonder. Deze analyse bestaat uit factoren anders dan transportkosten en is sterk geworteld in de empirie. Als zodanig kan deze dan ook als aantekening dienen op de gebrekkige empirische basis van de geographical economics.

5 EurepGAP en ontwikkelingslanden: de indicatoren

In dit hoofdstuk zal voorafgaand aan de analyse in hoofdstuk 6 nader worden ingegaan op de indicatoren op basis waarvan de analyse in hoofdstuk 6 is uitgevoerd. Zoals eerder vermeld is deze analyse gericht op de positie van ontwikkelingslanden die als gevolg van het EurepGAP akkoord aan verandering onderhevig is. Deze analyse beperkt zich tot de landen Kenia, Senegal en hun zeven naaste concurrenten. De opbouw van dit hoofdstuk is als volgt: allereerst zal kort worden stilgestaan bij de rol van de primaire sector in ontwikkelingslanden. Vervolgens zullen de kerngegevens van Kenia (paragraaf 5.2), respectievelijk Senegal (paragraaf 5.3) worden besproken. Tot slot is in paragraaf 5.4 een uiteenzetting van de indicatoren te vinden op basis waarvan de onderzochte landen getoetst zijn.

5.1 Inleiding

Zoals eerder vermeld, is in ontwikkelingslanden de primaire sector sterker vertegenwoordigd dan in meer ontwikkelde (Westerse) landen. In Kenia wordt 19,3% van het Bruto Nationaal Product verdiend in de primaire sector. Op het eerste gezicht lijkt dit niet veel, maar wanneer naar de beroepsbevolking wordt gekeken dan valt op dat de landbouwsector aan 75% van de beroepsbevolking (11.400.000 mensen) werk biedt. Het gaat in totaal om ruim 8,5 miljoen mensen, die werkzaam zijn in de primaire sector. Een akkoord als EurepGAP is als zodanig dan ook van grote invloed op de Keniaanse beroepsbevolking. Met betrekking tot Senegal doemt een soortgelijk beeld op. 15,9% van het Bruto Nationaal Product wordt verdiend in de primaire sector. Vergelijkbaar met Kenia, is hier ook een groot deel van de beroepsbevolking (4.650.000 mensen) werkzaam in de primaire sector. Een akkoord als EurepGAP is ook hier van invloed op een groot deel van de beroepsbevolking (70% werkzaam in primaire sector; het betreft hier ruim 3 miljoen mensen) (CIA World Factbook, 2005).

5.2 Kerngegevens Kenia

Kenia is een grote producent van thee en neemt hiervoor wereldwijd de vierde plaats in. De belangrijkste andere producenten zijn te vinden in tabel 5.1 op de volgende pagina (Vereniging van Nederlandse Koffiebranders en Theepakkers jaarverslag, 2003). Kenia exporteert het grootste deel van haar theeproductie naar Uganda, Groot-Brittannië, Tanzania, Egypte en Duitsland (CIA World Factbook, 2005).

Het statistische bureau van Europese Commissie (Eurostat), geeft statistische gegevens uit over de Europese Unie. Eurostat geeft zo ook gegevens uit over de handelsstromen vanuit landen richting de 'oude' EU-lidstaten (EU-15) met betrekking tot productgroepen. Deze gegevens zijn weergegeven in tabel 5.2 op de volgende pagina. Hierin is de omvang (in tonnen) van de export van thee uit Kenia te vinden richting de EU-15. In tabel 5.3 (tevens op de volgende pagina) is de bijbehorende waarde (in duizenden euro's) te vinden. De gegevens van Eurostat zijn beschikbaar gemaakt door het Landbouw Economisch Instituut, te Wageningen (LEI) (LEI, 2005).

Tabel 5.1: Wereldproductie Thee

<i>Land</i>	<i>India</i>	<i>China</i>	<i>Sri Lanka</i>	<i>Kenia</i>	<i>Indonesië</i>	<i>Viet Nam</i>	<i>Japan</i>	<i>Zuid-Amerika</i>	<i>Malawi</i>	<i>Overigen</i>	<i>Totaal</i>
Prod. 2003 (x100 0 ton)	852	762	309	291	165	94	85	74	44	360	3176

(Bron: Vereniging van Nederlandse Koffiebranders en Theepakkers jaarverslag, 2003).

Tabel 5.2: Omvang thee export Kenia EU-15 (in tonnen)

<i>Land</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Kenia	85728	97622	81738	81411	88393	60334	78706	81548	75982

(Bron: Eurostat, 2005)

Tabel 5.3: Waarde thee export Kenia EU-15 (x 1000 euro)

<i>Land</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Kenia	118995	135033	145983	162451	163831	141804	157370	149159	114800

(Bron: Eurostat, 2005)

Te zien is dat in de periode 1995-1997 een stijging plaatsvond van het uitvoervolume, dit resulteerde ook in een grotere exportwaarde. In de periode 1997-2000 werd echter beduidend minder uitgevoerd dan in 1996, maar toch een hogere waarde bereikt. Dit kan te maken hebben gehad met een hogere mondiale theeprijs in die periode. In de periode 2001-2003 stijgt het uitvoervolume weer, om in 2003 weer te dalen. De waarde stijgt in 2001 nog licht, maar zet daarna een scherpe daling in. Wederom is dit waarschijnlijk te wijten aan de mondiale theeprijs.

5.3 Kerngegevens Senegal

Senegal is een grote producent van pinda's (aardnoten) en neemt hiervoor, wereldwijd de zesde positie in. Andere belangrijke producerende landen zijn te vinden in tabel 5.4 op de volgende pagina (FAO, 2002).

Senegal exporteert het grootste deel van haar pindaproductie naar India, Frankrijk, Mali, Italië, Ivoorkust en Spanje (CIA World Factbook, 2005). In tabel 5.5 (op de volgende pagina) is de omvang (in tonnen) van de export van pinda's uit Senegal te vinden richting de EU-15. In tabel 5.6 (tevens op de volgende pagina) is de bijbehorende waarde (in duizenden euro's te vinden).

Tabel 5.4: Wereldproductie pinda's

<i>Countries</i>	<i>Production (Mt.)*</i>	<i>Harvest area (Ha)</i>	<i>Yield (Kg/Ha)</i>
1) China	15277455	5125400	2981
2) India	7500000	8000000	938
3) Nigeria	2699000	2782000	970
4) United States of America	1879750	530950	3540
5) Sudan	1200000	1900000	632
6) Senegal	900000	900000	1000
7) Indonesia	803000	646000	1243
8) Myanmar	700000	530000	1321
9) Ghana	520000	384000	1354
10) Chad	450000	480000	938
11) Viet Nam	400100	245000	1633
12) Congo, Dem Republic of	355180	456590	778
12) Burkina Faso	323642	342637	945
13) Argentina	314300	155000	2,028
14) Cameroon	290000	205000	1415
15) Mali	257108	314856	817
16) Guinea	252000	210000	1200
17) Egypt	207000	64000	3234
18) Brazil	172031	82481	2086
19) Zimbabwe	165000	260000	635
20) World	37057652	26416717	1403

(Bron: FAO, 2002) *Productie gegeven in metrische tonnen; een metrische ton is een eenheid massa, gelijk aan 1000 kilogram c.q. 2205 pond.

Tabel 5.5: Omvang pinda export Senegal EU-15 (in tonnen)

<i>Land</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Senegal	4593	4344	3218	4574	3567	3421	3764	1711	126

(Bron: Eurostat, 2005)

Tabel 5.6: Waarde pinda export Senegal EU-15 (x 1000 euro)

<i>Land</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Kenia	2629	2223	2138	2227	2314	2417	1928	1231	83

(Bron: Eurostat, 2005)

Te zien is dat in de periode 1995-1997 een daling van het exportvolume plaatsvond, hetgeen ook gepaard ging met een daling in de waarde. Dit veranderde in de periode 1998-2000. De omvang van de export steeg flink ten opzichte van 1997, om vervolgens te dalen en relatief constant te blijven. De exportwaarde nam licht toe in deze periode. Dit is waarschijnlijk te wijten aan een toename in de vraag naar pinda's vanuit de EU-15. Vervolgens zet echter een zeer scherpe daling in, in 2002 wordt de exportomvang ongeveer gehalveerd om vrijwel geheel te verdwijnen in 2003. De inkomsten lopen dan ook ver terug in deze periode.

Deze scherpe daling kan meerdere oorzaken hebben; de oogst kan mislukt zijn, de vraag vanuit de EU-15 landen is zeer sterk teruggelopen of het heeft wellicht een andere oorzaak. Sinds 2000 is in Senegal de Senegalese Democratische Partij (PDS) aan de

macht, onder leiding van president Abdoulaye Wade. De winst in de verkiezingen van de PDS beëindigde veertig jaar alleenheerschappij van de Socialistische Partij (SP). Criticasters van de PDS zeggen dat, ofschoon de regering sindsdien een economische groei van vijf procent heeft weten te bewerkstelligen, in de landbouw heeft zij geblunderd. De PDS stimuleerde de pindateelt met subsidies op zaad en kunstmest, maar tegelijkertijd brak zij de gewoonte van de SP-regering om de oogst op te kopen. Hierdoor bleef de pinda oogst de laatste jaren vrijwel onverkocht (De Bruyne, 2002).

Senegal is niet het enige land dat te maken heeft met problemen in de pindasector. Buurland Gambia kan wellicht illustratief zijn voor de problemen in de sector. Gambia kampt sinds enige jaren ook met een daling van de prijzen in de wereldmarkt voor pinda's, onder andere als gevolg van concurrentie uit China, de Verenigde Staten en Argentinië. Behalve met een zakkende wereldmarktprijs, kampt Gambia ook met een hevige interne strijd over de controle van de pindamarkt. Sinds een (door de staat ingezette) gewapende overname van de Gambian Groundnut Corporation (GGC) in 1999, is het met de pindamarkt in Gambia van kwaad tot erger gegaan. De fabrieken en plantages werden door de regering gesloten en de eigenaren werden beschuldigd van het witwassen van geld. Deze vijandige overname maakte sterk internationaal protest los en zorgde er voor dat de Zwitserse eigenaren van de Alimenta groep (waarvan de GGC onderdeel is) juridische stappen ondernamen tegen de Gambiase staat. De actie van de Gambiase regering werd gevoed door de weigering van de Alimenta groep om deel te nemen in de marketing van pinda's in 2005. Alimenta claimde dat de Gambiase regering de prijzen (voor pinda's die vers de plantage verlaten) te hoog had vastgesteld en claimde 40 miljoen US dollar als schadevergoeding hiervoor. Deze rechtzaak werd behandeld door een internationaal strafhof met als gevolg dat de Gambiase regering de zaak verloor en miljoenen dollars aan schadevergoeding moest betalen (Sarr en Sillah, 2006).

Echter, het was niet de regering die hierdoor miljoenen dollars verloor. Andere stakeholders, met name leden van de landbouwgemeenschap hebben sindsdien veel geld verloren. De GGC had een plan bedacht om de Gambiase pindasector nieuw leven in te blazen met behulp van een vergroting van de oogst, kunstmest distributie, hulpdiensten voor landbouw, training en een relatief betrouwbaar marketingsysteem. De GGC had plannen om pinda's uit Mali en Guinee Bissau te importeren en te verwerken in hun eigen fabrieken. De GGC had goede ervaringen met een dergelijk systeem in Sudan. Maar, op het moment dat de GGC intervenieerde was de pindamarkt al in verval. De daling van de vruchtbaarheid van de landbouwgrond, gecombineerd met een verbod op input subsidies en periodieke droogten zorgden voor een sterke daling van de export van 145.000 metrische ton per jaar in de jaren '70 van de vorige eeuw, tot minder dan 50.000 metrische ton gemiddeld in de afgelopen jaren. Gegeven dat 75% van de bevolking actief is in de pindamarkt, kan redelijkerwijs niet van de Gambiase politici verwacht worden dat zij zich niet bemoeien met de verbouw en marketing van pinda's. Echter, bemoeilijkt dit wel een soepel verloop van de productie, verkoop en distributie hiervan (Sarr en Sillah, 2006).

Gegeven dat Senegal in dezelfde markt opereert en tevens buurland is van Gambia kan het zijn dat een dergelijke situatie ook in Senegal het geval is. Echter, artikelen die dit bewijzen, konden niet worden gevonden. Hierdoor blijft het bij een vermoeden en niet meer dan illustratief voor een markt die gekenmerkt wordt door interne en externe problemen.

5.4 Uiteenzetting indicatoren

Zoals in de inleiding is vermeld, zijn in dit onderzoek de startposities van Kenia en Senegal ten opzichte van EurepGAP normen bepaald. Dit is gedaan door de (relatieve) scores op een aantal onderdelen te meten welke overeen komen met interne EurepGAP eisen waaraan een producent/leverancier zou moeten voldoen. De volgende onderdelen zijn hierbij onderscheiden:

- **Tracking & tracing:** de mogelijkheden tot het verwerken van data en het vakkundig documenteren hiervan teneinde tracing ten behoeve van EurepGAP te kunnen bewerkstelligen.
- **Arbeidsomstandigheden:** de condities waaronder werknemers in de onderzochte landen dienen te werken.
- **Milieu:** de mate van milieubelasting door agrarische organisaties in de onderzochte landen.

- Tevens is voor beide (Kenia en concurrenten en Senegal en concurrenten) een overzicht gegeven van de financiële draagkracht.

De keuze voor deze onderdelen is als volgt te verantwoorden. Binnen EurepGAP is tracking en tracing zeer van belang. Dit, gezien de mogelijkheid dat indien er met producten iets aan de hand is (bijvoorbeeld overmatig pesticiden gebruik op een partij thee), de betreffende producent/leverancier die de partij geleverd heeft kan worden achterhaald. Het is dan ook erg belangrijk dat een producent/leverancier over goede mogelijkheden tot dataverwerking en opslag beschikt. Dit komt de 'tracking en tracing' ten goede. In de paragrafen 2.2 en 3.2 is het 'triple bottom line' principe genoemd (people, planet, profit). De onderdelen arbeidsomstandigheden en milieu (people, planet) vormen hiervan een centraal onderdeel en maken zodoende deel uit van dit onderzoek. Binnen EurepGAP wordt het 'triple bottom line' principe gebruikt om het belang te onderkennen dat grote (retail) organisaties en internationale leveranciers hechten aan het verantwoord bedrijven van landbouw in het kader van voedselveiligheid, het milieu en het welzijn van werknemers en dieren. Gegeven dat een producent/leverancier geen financiële vergoeding ontvangt voor het voldoen aan EurepGAP, komen de kosten hiervan volledig voor eigen rekening. De mate waarin een producent/leverancier hier aan kan voldoen is sterk afhankelijk van zijn/haar financiële draagkracht. Temeer is het zo dat indien slecht aan EurepGAP kan worden voldaan, het sterk afhankelijk is van de financiële positie in hoeverre dit positief kan worden omgebogen. Teneinde dit te kunnen bepalen is bekeken wat de financiële draagkracht is van de onderzochte landen. In het vervolg van deze paragraaf is per onderdeel aangegeven op basis van welke indicatoren de onderzochte landen zijn getoetst en waarom deze zijn gekozen.

Met betrekking tot het onderdeel tracking en tracing is onder andere gelet op de mate van scholing in het betreffende land. Dit onder de veronderstelling dat een land beter in staat is om zijn producten te 'tracken en tracen' indien zij over een (hoog) opgeleide bevolking beschikt. Verder is de mate van dataverwerking bekeken tot waar een land toe in staat is. Dit is bepaald door te kijken naar de mate van telecommunicatie

en internetgebruik in een land. Telecommunicatiemiddelen en internet zijn middelen om data over te brengen en dienen zodoende als proxy voor de dataverwerkingscapaciteit in een land. De volgende indicatoren zijn op basis van deze uitgangspunten geselecteerd: de gecombineerde primaire-, secundaire- en tertiaire schoolparticipatie ratio's (het aantal studenten dat een primaire-, secundaire- of tertiaire opleiding volgt ongeacht de leeftijd als een percentage van de totale populatie die voor officiële scholing op deze drie niveaus in aanmerking komt, voor de periode 2002/2003). Verder is gekeken naar het aantal internetgebruikers per 1000 mensen en het aantal hoofdtelefoonlijnen (vast en mobiel) per 1000 mensen. Sommige mensen beschikken zowel over een mobiele als een vaste telefoon, deze worden als zodanig dubbel meegeteld. Echter, is het aantal aansluitingen per 1000 mensen van belang en niet het aantal mensen waardoor deze dubbel telling niet voor problemen zorgt. Al deze individuele indicatoren zijn ook terug te vinden als onderdeel van de Human Development Index van de Verenigde Naties (UNDP, 2005).

Met betrekking tot het onderdeel arbeidsomstandigheden in de te onderzoeken landen bieden de conventies van de International Labour Organisation (ILO) uitkomst. In deze conventies is vastgelegd welke aspecten van (betaalde) menselijke arbeid onderhevig zijn aan regelgeving. Deze conventies hebben tot doel om de arbeidsomstandigheden voor mensen over de gehele wereld te verbeteren. Door regels hiervoor vast te stellen kunnen bedrijven (in de landen, welke de conventies geratificeerd hebben) worden gecontroleerd op de naleving hiervan. Deze conventies kunnen zodoende worden gebruikt als graadmeter voor de arbeidsomstandigheden in de onderzochte landen. De volgende conventies zijn vervolgens voor dit onderzoek geselecteerd: de minimum leeftijd voor het werken in de landbouw (conventie C10 uit 1921), het recht op vereniging in de landbouw (conventie C11 uit 1921), arbeidsinspectie bij landbouw (conventie C129 uit 1969), de verbanning van de ergste vormen van kinderarbeid (conventie C182 uit 1999) en de veiligheid en gezondheid bij landbouw (conventie C184 uit 1969) (ILO, 2005). Deze indicatoren (conventies) geven zodoende een beeld van de omstandigheden waarin een inwoner van de onderzochte landen zijn of haar (landbouw)arbeid uitvoert. Zie bijlage 3 voor een uitvoerige beschrijving van de inhoud van deze conventies.

Het milieuaspect is een belangrijk onderdeel van EurepGAP. Wanneer een producent/leverancier wil voldoen aan EurepGAP is het zaak dat hij/zij op een zo milieuvriendelijk mogelijke manier landbouw bedrijft. Bij het bedrijven van landbouw worden tegenwoordig allerlei technische hulpmiddelen ingezet ten behoeve van het verhogen van de landbouwproductiviteit. Te denken valt aan kunstmatige irrigatie en het inzet van pesticiden en kunstmest. Door het gebruiken van irrigatie zijn producenten/leveranciers beter in staat om gedurende het hele jaar de productie op peil te houden. Ze zijn minder afhankelijk van milieu effecten, zoals droogte. Bij het gebruiken van pesticiden en kunstmest is het van belang dat een verhoogde productiviteit niet gepaard gaat met milieuverontreiniging. Met betrekking tot het milieuaspect zijn daarom de volgende indicatoren geselecteerd: de mate van irrigatie en de hoeveelheid landbouwgrond ten opzichte van het aantal werknemers dat werkzaam is in de landbouw. De laatste twee indicatoren kunnen als proxy worden gebruikt voor de mate van pesticiden en kunstmest verontreiniging. In navolging van Hayami en Ruttan (1986), kan een land 2 ontwikkelingspaden volgen met betrekking tot de ontwikkeling van de landbouw: het mechanisatie ontwikkelingspad en het chemisch biologisch

ontwikkelingspad. Deze ontwikkelingspaden worden gevoed vanuit de eerder genoemde twee indicatoren. Wanneer een land over relatief veel landbouwgrond beschikt ten opzichte van de hoeveelheid arbeiders die werkzaam zijn in de landbouw dan zal een productiviteitsstijging (een toename in de productie per hectare) niet kunnen voortkomen uit een toegenomen arbeidsproductiviteit. Met andere woorden, de factor arbeid is dan de beperkende factor. Een toename van de productiviteit zal dan uit een substituuut voor arbeid dienen voort te komen. Mechanisatie (bijvoorbeeld tractoren) ligt hier dan voor de hand. Aan de andere kant, wanneer een land over relatief weinig landbouwgrond beschikt ten opzichte van de hoeveelheid arbeiders die werkzaam zijn in de landbouw dan is grond de beperkende factor. Arbeid is voldoende aanwezig, dus een productiviteitsstijging zal ten goede moeten komen aan een substituuut voor de factor grond. Te denken valt aan pesticiden en kunstmest. Op basis van deze gegevens kunnen een tweetal aannames gemaakt worden. Wanneer een land over relatief veel landbouwgrond beschikt ten opzichte van het aantal arbeiders dat werkzaam is in de landbouw, gaat de landbouwstructuur veelal in de richting van gemechaniseerde grootschalige landbouw met relatief weinig pesticiden/kunstmest verontreiniging. Echter, wanneer een land over relatief weinig landbouwgrond beschikt ten opzichte van het aantal arbeiders dat werkzaam is in de landbouw, gaat de landbouwstructuur veelal in de richting van arbeidsintensieve landbouw. Dit gaat vaak gepaard met relatief veel pesticiden/kunstmest verontreiniging. Deze criteria dienen als proxy voor de mate van pesticiden/kunstmest verontreiniging en zijn dan ook geen absolute maatstaf hiervoor. Echter, vanuit praktisch oogpunt (gelet op de hoeveelheid tijd en beschikbare middelen) is hiervoor gekozen (Hayami en Ruttan, 1986). Op de bovengenoemde wijze fungeren deze criteria dan ook als indicator van de mate van milieubelasting, hetgeen een essentieel onderdeel is van EurepGAP.

Op basis van de voorgaande onderdelen en bijbehorende indicatoren kan worden bepaald in welke mate een producent/leverancier aan EurepGAP voldoet. Zoals vermeld zijn de kosten van EurepGAP certificering volledig voor de rekening van de producent/leverancier zelf. Als zodanig is het van belang te achterhalen wat de financiële draagkracht in de onderzochte landen is. Dit kan worden bepaald door te kijken naar het Gross Domestic Product (GDP, bruto binnenlands product) per capita en waaruit dit is opgebouwd (aandeel primaire, secundaire en tertiaire sector). Het GDP is de monetaire waarde van alle goederen en diensten die door een economie over een gespecificeerde periode worden vervaardigd in een bepaald land per hoofd van de bevolking. Het omvat consumptie, overheidsuitgaven, investeringen en de export minus de import. Een hoger GDP per capita zorgt voor meer bestedingsruimte per persoon en door te kijken naar het aandeel hierin van de sectoren, wordt duidelijk wat de rol van de primaire sector hierin is. Om te kunnen bepalen hoe dit voor de bevolking uitwerkt is het van belang te bepalen hoe de beroepsbevolking over de sectoren verdeeld is. In een economie is het zo dat niet iedereen in gelijke mate profiteert van de welvaart. Illustratief is in dit verband, dat deel van de bevolking dat beneden de armoedegrens leeft. Verder is de toekomstige ontwikkeling van de economie van belang, of er tekorten zijn en of er genoeg investeringen worden gedaan. Met betrekking tot de financiële positie zijn hierom de volgende indicatoren gebruikt: GDP (per capita), het GDP aandeel per sector (aandeel primaire, secundaire en tertiaire sector), aandeel investeringen in de economie, aandeel beroepsbevolking per sector, aandeel bevolking beneden de armoedegrens en het saldo op

de handelsbalans. Deze indicatoren zijn afkomstig van de factsheets van de Noord-Amerikaanse inlichtingendienst, CIA (CIA The World Factbook, 2005). Deze indicatoren geven zodoende een beeld van de financiële draagkracht van de nationale economieën van de onderzochte landen.

Verder is het na bepaling van de positie van de landen van belang om na te gaan of voor Kenia en Senegal een alternatief bestaat naast EurepGAP. Om dit te bepalen, is gekeken naar het marktaandeel van de grootste EurepGAP gelicenseerde retailers in de genoemde Europese landen. Op het moment dat deze retailers bijvoorbeeld 75% van de markt in handen hebben, blijft er voor een niet-EurepGAP gelicenseerde producent uit Kenia of Senegal slechts 25% marktruimte over. Het marktaandeel fungeert in deze als proxy voor de bepaling van de alternatieve marktruimte.

Alles overziend, maken deze criteria en de bijbehorende indicatoren het mogelijk om een beeld te schetsen van de startpositie die Kenia, Senegal en hun naaste concurrenten innemen, ten aanzien van de EurepGAP normen. Zodoende kan bepaald worden wat de onderlinge verhouding is tussen deze landen en ook welk land een relatief betere concurrentiepositie bezit ten aanzien van EurepGAP. De impact van EurepGAP op de ontwikkelingslanden Kenia en Senegal kan als zodanig worden achterhaald. In het hierop volgende hoofdstuk zullen de resultaten op de indicatoren afzonderlijk worden besproken.

6 Resultaten indicatoren

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de betrokken landen op de verschillende onderscheiden indicatoren (zie paragraaf 5.4) besproken. Het doel hiervan is te bepalen wat de relatieve posities van de onderzochte landen zijn ten aanzien van het EurepGAP akkoord. De indicatoren die besproken worden zijn achtereenvolgens: tracking & tracing (paragraaf 6.1), arbeidsomstandigheden (paragraaf 6.2) en milieu (paragraaf 6.3). Per paragraaf worden eerst de scores voor Kenia en haar concurrenten besproken, gevolgd door de scores van Senegal en haar concurrenten. Bij de indicatoren zijn waar mogelijk per land relatieve scores berekend en ook een ranking aangegeven. Bij deze ranking heeft het slechtst scorende land de score 1 gekregen, het best scorende land de score 8. Zodoende kan een volgorde (ranking) worden onderscheiden. In paragraaf 6.4 zal worden ingegaan op de algehele positie ten opzichte van EurepGAP door de uitkomsten uit de eerste drie paragrafen te combineren. Tot slot gaat paragraaf 6.5 in op de financiële criteria, welke een indicatie geven van de financiële draagkracht van een land. Dit hoofdstuk geeft hiermee een overzicht van de scores van de onderzochte landen ten aanzien van EurepGAP.

6.1 Tracking & Tracing

Kenia en concurrenten

Teneinde te kunnen bepalen wat de dataverwerkingscapaciteit is in een land zijn de eerdergenoemde indicatoren met betrekking tot tracking & tracing (paragraaf 5.4) van belang. In tabel 6.1 is een overzicht te vinden van de scores op het onderdeel tracking en tracing bij Kenia en haar naaste concurrenten, gerangschikt naar de positie in de wereldhandel in thee in 2003. Deze rangschikking zal in de rest van het rapport worden gebruikt.

Tabel 6.1: Scores tracking & tracing Kenia en concurrenten (1)

<i>Land</i>	<i>Gecomb.prim.sec.tert.schoolpart.ratio</i>	<i>Relatieve score (52=1 84=100)</i>	<i>Rank</i>
India	60	25,75	2
China	69	53,59	6
Sri Lanka	69	53,59	6
Kenia	52	1	1
Indonesië	66	43,31	4
Viet Nam	64	38,13	3
Japan	84	100	8
Malawi	72	62,88	7

(Bron: UNDP, 2003).

Het gecombineerde primaire, secundaire en tertiaire schoolparticipatieratio bedraagt in Kenia 52%. Wat opvalt, is dat Kenia het laagst scoort van alle onderzochte landen. Japan voert de lijst aan, opvallend genoeg het dichtst gevolgd door Malawi. Te zien is dat bijna de helft van de bevolking in Kenia die voor primaire, secundaire of tertiaire opleiding in aanmerking komt, dit niet volgt.

Te zien is, wat al verwacht mocht worden: Japan scoort veruit het hoogst (ook hier heeft Japan een relatieve score van 100). Verder zijn de relatief hoge scores van China en Indonesië ten opzichte van haar concurrenten opmerkelijk. Kenia scoort laag en bevindt zich op de op één na laatste plaats.

Tabel 6.2: Scores tracking & tracing Kenia en concurrenten (2)

<i>Land</i>	<i>Aantal internetgebruikers p/1000 inwoners</i>	<i>Relatieve score (3=1 483=100)</i>	<i>Rank</i>
India	17	3,88	4
China	90,9	19,13	7
Sri Lanka	13	3,06	3
Kenia	12,7	3	2
Indonesië	87,9	18,51	6
Viet Nam	43	9,25	5
Japan	483	100	8
Malawi	3	1	1

(Bron: UNDP, 2003; ITU, 2003).

Wanneer gekeken wordt naar het aantal internetgebruikers (tabel 6.2) dan voeren wederom Japan, China en Indonesië de lijst aan. Kenia doet het slecht en bezet de op één na laatste plaats. Dit beeld is verder ook te zien bij het aantal telefoonlijnen (zowel vast- als mobiel), waar China zelfs hoger scoort dan Japan (zie tabel 6.3). Kenia scoort laag in dit verband en heeft wederom slechts Malawi achter zich te dulden. Het is moeilijk te zeggen wat de positie is van Kenia ten aanzien van tracking & tracing in vergelijking met haar concurrenten, maar afgaande op de vermelde cijfers overheerst de gedachte dat de mogelijkheid tot dataverwerking relatief gering is, zeker wanneer dit met een hoog ontwikkeld land als Japan wordt vergeleken.

Tabel 6.3: Scores tracking & tracing Kenia en concurrenten (3)

<i>Land</i>	<i>Aantal telefoonlijnen (vast en mobiel p/1000 inwoners)</i>	<i>Relatieve score (21=1 1169=100)</i>	<i>Rank</i>
India	71	5,31	3
China	1169	100	8
Sri Lanka	122	9,71	5
Kenia	60	4,36	2
Indonesië	1036	88,53	6
Viet Nam	88	6,77	4
Japan	1151	98,45	7
Malawi	21	1	1

(Bron: UNDP, 2003).

Senegal en concurrenten

In tabel 6.4 (op de volgende pagina) is een gedeeltelijk overzicht te vinden van de scores op het onderdeel tracking & tracing door Senegal en haar naaste concurrenten. Te zien is dat Senegal bijna het slechtst scoort wanneer het schoolparticipatieratio wordt bekeken. Slechts Sudan scoort marginaal slechter. Meer dan de helft van de bevolking in Senegal die voor scholing in aanmerking komt, volgt dit niet. Het verschil met de concurrentie in dit verband is relatief groot.

Tabel 6.4: Scores tracking & tracing Senegal en concurrenten (1)

<i>Land</i>	<i>Gecomb.prim.sec.tert.schoolpart.ratio</i>	<i>Relatieve score (38=1 93=100)</i>	<i>Rank</i>
China	69	56,8	7
India	60	40,6	4
Nigeria	64	47,8	5
Verenigde Staten	93	100	8
Sudan	38	1	1
Senegal	40	4,6	2
Indonesië	66	51,4	6
Myanmar	48	19	3

(Bron: UNDP, 2003).

Te zien is in tabel 6.5 dat Senegal het licht beter doet met betrekking tot de dataverwerking via internet dan het merendeel van haar concurrenten, slechts Indonesië, de Verenigde Staten en China hebben een hogere internetgebruikersdichtheid.

Tabel 6.5: Scores tracking & tracing Senegal en concurrenten (2)

<i>Land</i>	<i>Aantal internetgebruikers p/1000 inwoners</i>	<i>Relatieve score (1=1 556=100)</i>	<i>Rank</i>
China	63	12,06	6
India	17	3,85	4
Nigeria	6	1,89	2
Verenigde Staten	556	100	8
Sudan	9	2,43	3
Senegal	22	4,75	5
Indonesië	87,9	16,5	7
Myanmar	1	1	1

(Bron: UNDP, 2003).

Let wel, dit positieve verschil ten opzichte van het merendeel van de concurrenten is slechts minimaal en het gat met de landen die de boventoon aanvoeren (Verenigde Staten en Indonesië) is aanzienlijk, waardoor niet zonder meer gesteld kan worden dat het goed gesteld is met de internetcapaciteit in Senegal. Het is in elk geval minder slecht gesteld dan in sommige andere onderzochte landen.

Tabel 6.6: Scores tracking & tracing Senegal en concurrenten (3)

<i>Land</i>	<i>Aantal telefoonlijnen (vast en mobiel p/1000 inwoners)</i>	<i>Relatieve score (8=1 1170=100)</i>	<i>Rank</i>
China	424	36,44	6
India	71	6,37	4
Nigeria	33	3,13	2
Verenigde Staten	1170	100	8
Sudan	47	4,33	3
Senegal	78	6,96	5
Indonesië	1036	88,59	7
Myanmar	8	1	1

(Bron: UNDP, 2003).

Wanneer het telefoonnet wordt bekeken (zie tabel 6.6) valt op dat Senegal een soortgelijke positie bekleedt als bij het internetgebruik. Senegal scoort relatief beter dan een aantal van haar concurrenten zoals Nigeria, India, Sudan en Myanmar. Echter, het gat

met de overige landen is bijzonder groot, waardoor wederom niet zonder meer kan worden gesteld dat Senegal goed scoort op dit onderdeel. Overall gezien, valt te zeggen dat Senegal op het onderdeel tracking en tracing op de meeste onderdelen relatief slecht uit de bus komt en wanneer zij beter scoort, dit slechts miniem verschilt in vergelijking met de concurrentie.

In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op het onderdeel arbeidsomstandigheden.

6.2 Arbeidsomstandigheden

Het tweede onderdeel dat is onderzocht betreft de arbeidsomstandigheden. Teneinde te bepalen hoe de arbeidsomstandigheden zijn in de onderzochte landen is gekeken naar de opgestelde conventies door de International Labour Organisation (ILO). De volgende conventies zijn daarbij bekeken: conventie C10 uit 1921, conventie C11 uit 1921, conventie C129 uit 1969, conventie C182 uit 1999 en conventie C184 uit 2001. Zie bijlage 3 voor een uitgebreid overzicht van de inhoud van deze conventies.

Kenia en concurrenten

Conventie C10 uit 1921 voor het vaststellen van de minimumleeftijd bij agrarisch werk is geratificeerd door 55 landen (zie tabel 6.7 op de volgende pagina). Van de onderzochte landen zijn dit slechts Sri Lanka en Japan. India, China, Kenia, Indonesië, Viet Nam en Malawi hebben de conventie niet geratificeerd. EurepGAP gaat er prat op dat in het kader van MVO ook gelet wordt op het welzijn van de werknemers. Gelet op deze conventie en het gebrek aan ratificering in de meeste onderzochte landen kan gesteld worden dat Kenia en de meeste van haar concurrenten (op dit gebied) moeite zullen krijgen met het voldoen aan EurepGAP op het onderdeel arbeidsomstandigheden.

Met betrekking tot de mogelijkheid voor werknemers in de landbouw in de onderzochte landen om zich te organiseren, is conventie C11 uit 1921 van belang. Deze conventie is geratificeerd door 121 landen (zie tabel 6.7 op de volgende pagina). Van de onderzochte landen zijn dit India, China, Sri Lanka, Kenia en Malawi. De landen die de conventie niet hebben geratificeerd zijn Japan, Indonesië en Viet Nam. Gelet op het aantal ratificeringen valt op dat slechts 3 landen deze conventie niet hebben geratificeerd. In het kader van arbeidsomstandigheden komen de meeste landen dan ook met betrekking tot dit onderdeel goed uit de verf. Opvallend is dat gezien het hoge ontwikkelingsniveau van Japan, zij conventie C11 niet heeft geratificeerd. Vrijwel alle West-Europese landen met een vergelijkbaar algemeen ontwikkelingsniveau landen hebben deze conventie namelijk wel geratificeerd.

Met betrekking tot de mogelijkheden voor arbeidsinspectie bij landbouw is conventie C129 uit 1969 van belang. Deze conventie is door 43 landen geratificeerd (zie tabel 6.7 op de volgende pagina). Van de onderzochte landen hebben slechts Kenia en Malawi deze conventie geratificeerd. De landen die deze conventie niet hebben geratificeerd zijn India, China, Sri Lanka, Indonesië, Viet Nam en Japan. Wat dit onderdeel betreft hebben Kenia en Malawi daarmee (op papier) een betere mogelijkheid om aan te tonen dat actief op de arbeidsomstandigheden wordt gelet door toezichthoudende instanties, hetgeen ten aanzien van EurepGAP als een positief punt

moet worden beschouwd. Dit, omdat goede arbeidsomstandigheden een kritiek punt zijn binnen het EurepGAP verdrag. De mogelijkheid om officieel via uitgevoerde inspecties aan te kunnen tonen dat hier actief op gelet wordt, kan als zodanig dan ook in het voordeel van een land werken.

In het kader van kinderarbeid en het voorkomen daarvan is conventie C182 uit 1999 van belang. Deze conventie is geratificeerd door 157 landen (zie tabel 6.7). Van de onderzochte landen zijn dit China, Sri Lanka, Kenia, Indonesië, Viet Nam, Japan en Malawi. Slechts India ontbreekt in dit rijtje. Van alle onderzochte landen, afgezien van India kan dan ook verwacht worden dat zij in redelijke mate strijden tegen de ergste vormen van kinderarbeid. In het kader van de arbeidsomstandigheden kan dan ook gesteld worden dat de onderzochte landen op het onderdeel, voorkomen van de ergste vormen van kinderarbeid, over het algemeen goed scoren. Slechts India wijkt hiervan af. Het feit dat India dit verdrag niet geratificeerd heeft, kan betekenen dat deze vormen van kinderarbeid in India wel plaatsvinden. Echter, op welke schaal valt niet te zeggen.

In het kader van veiligheid en gezondheid in de landbouw, is conventie C184 uit 2001 van belang. Deze conventie is door slechts 7 landen ondertekend (zie tabel 6.7). Geen van de onderzochte landen maakt echter deel uit van deze 7 landen. In het kader van de eisen binnen EurepGAP ten aanzien van goede arbeidsomstandigheden hebben alle onderzochte landen hiermee een relatief nadeel. Echter, ten opzichte van elkaar is dit niet het geval. Alle onderzochte landen scoren immers even slecht op dit onderdeel. Desalniettemin bemoeilijkt dit wel het voldoen aan de arbeidseisen van EurepGAP.

Tabel 6.7: Arbeidsomstandigheden Kenia en concurrenten

<i>Conventie (aantal ratificeringen)</i>	<i>C10 (55)</i>	<i>C11 (121)</i>	<i>C129 (43)</i>	<i>C182 (157)</i>	<i>C184 (7)</i>	<i>Totaal 383</i>	<i>Ranking</i>
India	0	1	0	0	0	1	1
China	0	1	0	1	0	2	5
Sri Lanka	1	1	0	1	0	3	8
Kenia	0	1	1	1	0	3	7
Indonesië	0	0	0	1	0	1	3
Viet Nam	0	0	0	1	0	1	3
Japan	1	0	0	1	0	2	4
Malawi	0	1	1	1	0	3	7
Totaal	2	5	2	7	0	16	

n.b.: 1= geratificeerd; 0= niet geratificeerd

(Bron: ILO, 2005).

Concluderend kan worden gesteld dat Kenia tot de best scorende landen behoort op de onderscheiden conventies (zie tabel 6.7, totaalscore 3). Sri Lanka en Malawi behaalden dezelfde totaalscore, zij het dat Sri Lanka dit op andere conventies behaalt. Kenia scoort hiermee zelfs beter dan een relatief hoog ontwikkeld land als Japan. Japan heeft echter (in het kader van ILO conventies) wel een minimumleeftijd heeft ten aanzien van mensen die werkzaam zijn in de landbouw. Echter de meerderheid (5 landen) van haar concurrenten (inclusief Kenia) heeft dit niet, dus scoort Kenia hier (in vergelijking met haar concurrenten) niet per definitie slechter op. Desalniettemin betekent een gebrek aan een minimumleeftijd dat het welzijn van de bevolking (in de mogelijkheid tot educatie) in het gedrang kan komen. Wat dit betreft scoort Kenia, alsook veel van haar concurrenten slecht.

De mogelijkheid tot vereniging van werknemers in de landbouw is in Kenia toegestaan, net als bij het merendeel van haar concurrenten. Op dit onderdeel scoort zij dan ook goed. Opmerkelijk en wellicht een voordeel is dat slechts Kenia en Malawi een arbeidsinspectiesysteem hebben binnen de agrarische sector. In het kader van de eisen ten aanzien van arbeidsomstandigheden binnen EurepGAP kan dit als een voordeel uitwerken omdat zodoende de mogelijkheid bestaat actief aan te tonen dat de arbeidsomstandigheden op niveau zijn. Met betrekking tot het voorkomen van kinderarbeid scoren vrijwel alle landen goed, afgezien van India. Er valt dan ook over de onderlinge verhoudingen op dit punt weinig te zeggen. Wanneer gekeken wordt naar de veiligheid en gezondheid in de landbouw en het zorg dragen voor goede omstandigheden op deze twee punten, valt op dat geen van de onderzochte landen deze conventie geratificeerd heeft. Gelet op het doel van de conventie, betekent de naleving hiervan dat actief gelet wordt op de veiligheids- en gezondheidsaspecten van agrarisch werk, hetgeen een sterk positieve bijdrage levert aan de verbetering van lokale arbeidsomstandigheden. Het feit dat geen van de onderzochte landen deze conventie geratificeerd heeft, betekent dat in de bovengenoemde vorm (conventie C184) niet actief gelet wordt op de veiligheids- en gezondheidsaspecten van agrarisch werk, waardoor de onderzochte landen op deze manier mogelijk zelfs geen verbetering van de lokale arbeidsomstandigheden weten te bewerkstelligen. Dit betekent (collectief gezien) een relatief nadeel ten opzichte van EurepGAP normen, echter onderling niet aangezien geen van de onderzochte landen de conventie heeft ondertekend.

De scores op het onderdeel arbeidsomstandigheden overziend behoort Kenia tot de best scorende landen op dit onderdeel, zij het voorzien van enkele nuanceringen. Dit betekent dat Kenia op basis hiervan naar verwachting weinig moeite zal hebben met het voldoen aan de EurepGAP eisen met betrekking tot arbeidsomstandigheden.

Senegal en concurrenten

Van de onderzochte landen is conventie C10 slechts door Senegal geratificeerd (zie tabel 6.8 op de volgende pagina). Dit betekent dat Senegal ten opzichte van haar concurrenten het enige land is dat een minimumleeftijd hanteert voor de tewerkstelling van kinderen tijdens de in het land geldende schooltijden. Dit kan een positieve uitwerking hebben op de ontwikkeling van kinderen. Op de lange termijn heeft dit een positieve uitwerking op de kwaliteit van de beroepsbevolking in een land. Dit, omdat de mogelijkheden tot educatie minder door arbeid worden gehinderd. In dit opzicht heeft Senegal dan ook wat betreft het verzorgen van goede arbeidsomstandigheden (in dit verband, het voorkomen van ontwikkelingsbelemmering van kinderen door arbeid op te jonge leeftijd) een relatief voordeel ten opzichte van haar concurrenten.

Conventie C11 is door China, India, Nigeria en Senegal geratificeerd (zie tabel 6.8 op de volgende pagina). De landen die dit niet hebben gedaan zijn de Verenigde Staten, Sudan, Indonesië en Myanmar. De eerstgenoemde vier landen bieden in dit verband dan ook betere mogelijkheden voor werknemers om zich te kunnen organiseren. Dit, teneinde een open dialoog met werkgevers aan te gaan ter verbetering of instandhouding van heersende arbeidsomstandigheden. Opvallend is wederom dat een relatief hoog ontwikkeld Westers land (zie Japan, eerdere sectie Kenia) gekozen heeft om deze conventie niet te ratificeren, het gaat hier om de Verenigde Staten.

Conventie C129 is door geen van de onderzochte landen geratificeerd (zie tabel 6.8). In dit verband beschikt dus geen van de landen over een arbeidsinspectiesysteem voor agrarische werkzaamheden volgens de eisen van de ILO. De mogelijkheden om inspectie officieel volgens ILO-standaarden te kunnen aantonen zijn dan ook afwezig. Echter, omdat geen van de landen deze conventie heeft geratificeerd hoeft dit onderling niet als relatief nadeel te worden gezien.

Conventie C182 is door China, Nigeria, de Verenigde Staten, Sudan, Senegal en Indonesië geratificeerd (zie tabel 6.8). Slechts India en Myanmar hebben dit niet gedaan. Hiermee erkennen veruit de meeste onderzochte landen dat zij actief trachten, in het kader van ILO-conventies, de ergste vormen van kinderarbeid te elimineren. Deze landen scoren dan ook goed in dit verband. India en Myanmar doen dit niet. Over Myanmar is gezien de korte tijd dat het land bestaat, relatief weinig data te vinden. Dit maakt het moeilijk om een conclusie te verbinden aan het feit dat Myanmar dit verdrag niet geratificeerd heeft.

Conventie C184 is ook hier door geen van de onderzochte landen geratificeerd (zie tabel 6.8). Een actief beleid (volgens ILO-normen) ten aanzien van het verbeteren van de veiligheids- en gezondheidsaspecten bij agrarische werkzaamheden ontbreekt hier dan ook. Onderling zijn er wat dit betreft geen verschillen, echter kan het ontbreken hiervan (collectief gezien) als een relatief nadeel worden beschouwd ten opzichte van landen die deze conventie wel hebben geratificeerd.

Tabel 6.8: Arbeidsomstandigheden Senegal en concurrenten

<i>Conventie (aantal ratificeringen)</i>	<i>C10 (55)</i>	<i>C11 (121)</i>	<i>C129 (43)</i>	<i>C182 (157)</i>	<i>C184 (7)</i>	<i>Totaal 383</i>	<i>Ranking</i>
China	0	1	0	1	0	2	7
India	0	1	0	0	0	1	2
Nigeria	0	1	0	1	0	2	7
Verenigde Staten	0	0	0	1	0	1	4
Sudan	0	0	0	1	0	1	5
Senegal	1	1	0	1	0	3	8
Indonesië	0	0	0	1	0	1	4
Myanmar	0	0	0	0	0	0	1
Totaal	1	4	0	6	0	11	

n.b.: 1= geratificeerd; 0= niet geratificeerd

(Bron: ILO, 2005).

Overall gezien, scoort Senegal relatief goed op de onderscheiden onderdelen. Te zien is in tabel 6.8 dat Senegal zelfs de hoogste totaalscore krijgt (3). China en Nigeria volgen als tweede. Senegal is het enige land met een minimumleeftijd voor kinderen ten aanzien van werkzaamheden tijdens de reguliere schooltijd. Met betrekking tot de ontwikkeling van kinderen middels educatie op de langere termijn is dit zeker een voordeel. Wat opvalt is dat wanneer Senegal een van de onderzochte conventies niet heeft geratificeerd, betekent dit ook dat alle andere onderzochte landen de conventie niet geratificeerd hebben.

Hierin vertoont Senegal een opvallende consistentie. Verder valt op dat de Verenigde Staten zeer weinig conventies heeft geratificeerd. Slechts de conventie tegen kinderarbeid is door de V.S. ondertekend. De Verenigde Staten, een relatief hoog ontwikkeld Westers land, vertoont hiermee een opvallende afwezigheid en scoort dan ook slecht.

De scores op het onderdeel arbeidsomstandigheden overziend scoort Senegal goed hierop en heeft zij hiermee een relatieve voorsprong op haar naaste concurrenten. Op basis van de scores op deze conventies zal Senegal dan ook net als Kenia naar verwachting weinig moeite hebben met het voldoen aan de EurepGAP eisen met betrekking tot het onderdeel arbeidsomstandigheden. De hierop volgende paragraaf zal verder ingaan op het onderdeel milieu.

6.3 Milieu

Het derde onderdeel dat aan de orde komt is het onderdeel milieu. Met betrekking tot dit onderdeel zijn de volgende indicatoren onderscheiden: de mate van irrigatie (het totale oppervlak aan geïrrigeerde landbouwgrond als percentage van het totale oppervlak aan landbouwgrond, het aandeel landbouwgrond in het totale oppervlak en het aandeel personen dat werkzaam is in de landbouw). Deze indicatoren zijn afkomstig van de Food and Agricultural Organisation (FAO) en het CIA World Factbook (FAO, 2005; CIA World Factbook, 2005).

Kenia en concurrenten

In tabel 6.9 is het totale oppervlak (in hectare) aan agrarische grond weergegeven voor de onderzochte landen. In tabel 6.10 is het aantal hectare geïrrigeerde landbouwgrond te zien, in tabel 6.11 (op de volgende pagina) wordt dit vervolgens als een percentage van de totale landbouwgrond weergegeven.

Tabel 6.9: Aantal hectare grond gebruikt voor agrarische doeleinden (2002)

<i>Land Use</i> <i>Agricultural Area (1000Ha)</i>	Country							
	China	India	Indonesië	Japan	Kenia	Malawi	Sri Lanka	Viet Nam
2002	553957	181177	44877	5190	26462	4290	2356	9537

(Bron: FAO, 2002)

Tabel 6.10: Aantal hectare geïrrigeerde landbouwgrond (2002)

<i>Irrigation</i> <i>Agricultural Area (1000Ha)</i>	Country							
	China	India	Indonesië	Japan	Kenia	Malawi	Sri Lanka	Viet Nam
2002	54937	57198	4815	2607	90	30	638	3000

(Bron: FAO, 2002).

Tabel 6.11: Geïrrigeerde landbouwgrond als percentage van totale landbouwgrond (2002)

<i>Land</i>	<i>Percentage geïrrigeerde landbouwgrond</i>	<i>Relatieve score (0,34=1 50,23=100)</i>	<i>Rank</i>
India	31,57	62,97	7
China	9,92	20,01	3
Sri Lanka	27,08	54,06	5
Kenia	0,34	1	1
Indonesië	10,73	21,61	4
Viet Nam	31,47	62,77	6
Japan	50,23	100	8
Malawi	0,69	1,69	2

(Bron: FAO, 2002).

Wanneer de bovenstaande tabellen worden bekeken, dan valt op dat Kenia en Malawi in vergelijking met hun naaste concurrenten zeer slecht scoren wat betreft de mate van irrigatie van landbouwgrond. Minder dan 1% van de beschikbare landbouwgrond wordt geïrrigeerd. De mate waarin Kenia en Malawi om kunnen gaan met perioden van relatieve droogte is dan ook beperkt. Kenia en Malawi zullen weinig aan eventuele droogte kunnen veranderen. Japan scoort het best. Gezien het ontwikkelingsniveau van dit land is dit niet geheel onverwacht. Verder valt op dat Viet Nam en India opvallend goed scoren.

Tabel 6.12: Indicatoren t.b.v. pesticiden/kunstmest verontreiniging (bij benadering)

<i>Land</i>	<i>Aandeel Landbouwgrond in totaal oppervlak (%)</i>	<i>Aandeel werkzaam in landbouw (%)</i>	<i>Rank</i>
India	(1) 60,83%	(4) 60%	6
China	(2) 59,43%	(5) 49%	7
Sri Lanka	(5) 36,45%	(7) 38%	5
Kenia	(3) 46,49%	(2) 75%	3
Indonesië	(7) 24,77%	(6) 45%	4
Viet Nam	(6) 29,04%	(3) 63%	2
Japan	(8) 14,23%	(8) 4,6%	8
Malawi	(4) 45,59%	(1) 90%	1

Bron: (FAO, 2002) (CIA World Factbook, 2005).

In navolging van Hayami en Ruttan (1986) is bij de uiteenzetting van de indicatoren (zie paragraaf 5.5) vermeld, dat wanneer een land over relatief weinig landbouwgrond beschikt ten opzichte van het aantal arbeiders dat werkzaam is in de landbouw het hier arbeidsintensieve landbouw betreft dat gepaard gaat met relatief veel pesticiden/kunstmest verontreiniging. Wanneer gekeken wordt naar tabel 6.12 dan is te zien dat Japan over zowel relatief weinig landbouwgrond alsook relatief weinig personen die werkzaam zijn in de landbouw beschikt. Gezien deze beide lage percentages mag aangenomen worden dat het hier technisch hoogwaarde landbouw betreft. Aangenomen mag worden dat de mate van verontreiniging hier dan ook gering is. Met betrekking tot China valt op dat hier een relatief groot gedeelte van het oppervlak aan landbouw gewijd is en net iets minder dan de helft van de beroepsbevolking werkzaam is in de landbouw. Beide betreft het grote aandelen waardoor aangenomen mag worden dat de mate van verontreiniging relatief beperkt is. Dit zelfde geldt voor India welke ook over een groot aandeel aan landbouwooppervlak beschikt, alsook een groot percentage personen werkzaam in de landbouw. Bij Sri Lanka is dit precies omgekeerd, hier is iets meer dan

een derde van het oppervlak gewijd aan landbouw en is ook iets meer dan een derde van de beroepsbevolking werkzaam in de landbouw. Weinig landbouwgrond ten opzichte van weinig personen werkzaam in de landbouw duidt op basis van Hayami en Ruttan's (1986) bevindingen op relatief beperkte verontreiniging. De rangschikking van China, India en Sri Lanka is tot stand gekomen op basis van het verschil tussen de percentages op de criteria. De landen die relatief slecht scoren op dit onderdeel zijn Indonesië, Kenia, Viet Nam en Malawi. Deze landen beschikken over een relatief klein landbouwoppervlak in vergelijking met het aandeel personen werkzaam in de landbouw. Aangenomen mag worden dat de mate van verontreiniging hier dan ook groter is dan in Japan, China, India en Sri Lanka. Op basis van deze informatie mag worden verwacht dat deze landen (Indonesië, Kenia, Viet Nam en Malawi) moeite zullen hebben om aan de EurepGAP milieu criteria te voldoen. De rangschikking is ook bij de slechter scorende landen tot stand gekomen op basis van het verschil tussen de percentages op de criteria.

Senegal en concurrenten

Tabel 6.13: Aantal hectare grond gebruikt voor agrarische doeleinden (2002)

<i>Land Use</i> <i>Agricultural Area (1000Ha)</i>	Country							
	China	India	Indonesië	Myanmar	Nigeria	Senegal	Sudan	VS
2002	553957	181177	44877	10925	72200	8156	133833	411863

(Bron: FAO, 2004).

Tabel 6.14: Aantal hectare geïrrigeerde landbouwgrond (2002)

<i>Irrigation</i> <i>Agricultural Area (1000Ha)</i>	Country							
	China	India	Indonesië	Myanmar	Nigeria	Senegal	Sudan	VS
2002	54937	57198	4815	1996	233	71	1950	22500

(Bron: FAO, 2002).

Kijkend naar de tabellen 6.13, 6.14 en 6.15 (op de volgende pagina) dan valt op dat wederom de Afrikaanse landen de laagste score vertonen, met betrekking tot de mate van irrigatie. Senegal en Nigeria hebben minder dan 1% geïrrigeerde landbouwgrond. Ook voor Senegal en Nigeria geldt dat zij in sterk mindere mate ten opzichte van de concurrentie in staat zijn om, om te gaan met perioden van relatieve droogte.

Tabel 6.15: Geïrrigeerde landbouwgrond als percentage van totale landbouwgrond (2002)

<i>Land</i>	<i>Percentage geïrrigeerde landbouwgrond</i>	<i>Relatieve score (0,32=1 31,57=100)</i>	<i>Rank</i>
China	9,92	31,41	5
India	31,57	100	8
Nigeria	0,32	1	1
Verenigde Staten	5,46	17,28	4
Sudan	1,46	4,61	3
Senegal	0,87	2,74	2
Indonesië	10,73	33,98	6
Myanmar	18,27	57,86	7

(Bron: FAO, 2002).

Tabel 6.16 geeft te zien dat in de Verenigde Staten iets minder dan de helft van het oppervlak uit landbouwgrond bestaat, terwijl nog geen één procent van de beroepsbevolking werkzaam is in de landbouw. Aangenomen mag worden dat de landbouw die hier bedreven wordt dan ook qua pesticiden/kunstmest verontreiniging beperkt is. Ten aanzien van China is reeds opgemerkt dat aangenomen mag worden dat de mate van pesticiden/kunstmest verontreiniging relatief beperkt is. Nigeria beschikt over een relatief groot oppervlak aan landbouwgrond ten opzichte van het totaaloppervlak. Ook beschikt Nigeria over een groot aandeel van personen werkzaam in de landbouw. Op basis hiervan mag aangenomen worden dat de manier van landbouw bedrijven een middenweg inneemt tussen veel en weinig pesticiden/kunstmest verontreiniging.

Tabel 6.16: Indicatoren t.a.v. pesticiden/kunstmest verontreiniging (bij benadering)

<i>Land</i>	<i>Aandeel Landbouwgrond in totaal oppervlak (%)</i>	<i>Aandeel werkzaam in landbouw (%)</i>	<i>Rank</i>
China	(3) 59,43%	(6) 49%	7
India	(2) 60,83%	(5) 60%	5
Nigeria	(1) 79,27%	(3) 70%	6
Verenigde Staten	(5) 44,71%	(8) 0,7%	8
Sudan	(4) 56,32%	(1) 80%	3
Senegal	(6) 42,36%	(2) 77%	2
Indonesië	(7) 24,77%	(7) 45%	4
Myanmar	(8) 16,61%	(3) 70%	1

Bron: (FAO, 2002) (CIA World Factbook, 2005).

Bij India is sprake van een soortgelijke situatie. Indonesië, Sudan, Senegal en Myanmar scoren slecht op dit onderdeel. Allen beschikken ze over een relatief klein aandeel landbouwgrond ten opzichte van het aandeel personen dat werkzaam is in de landbouw. Deze situatie is in Myanmar het slechtst. Op basis van deze informatie mag aangenomen worden dat door het geringe aandeel personen werkzaam in de landbouw, de mate van pesticiden/kunstmest verontreiniging hoog is in deze landen.

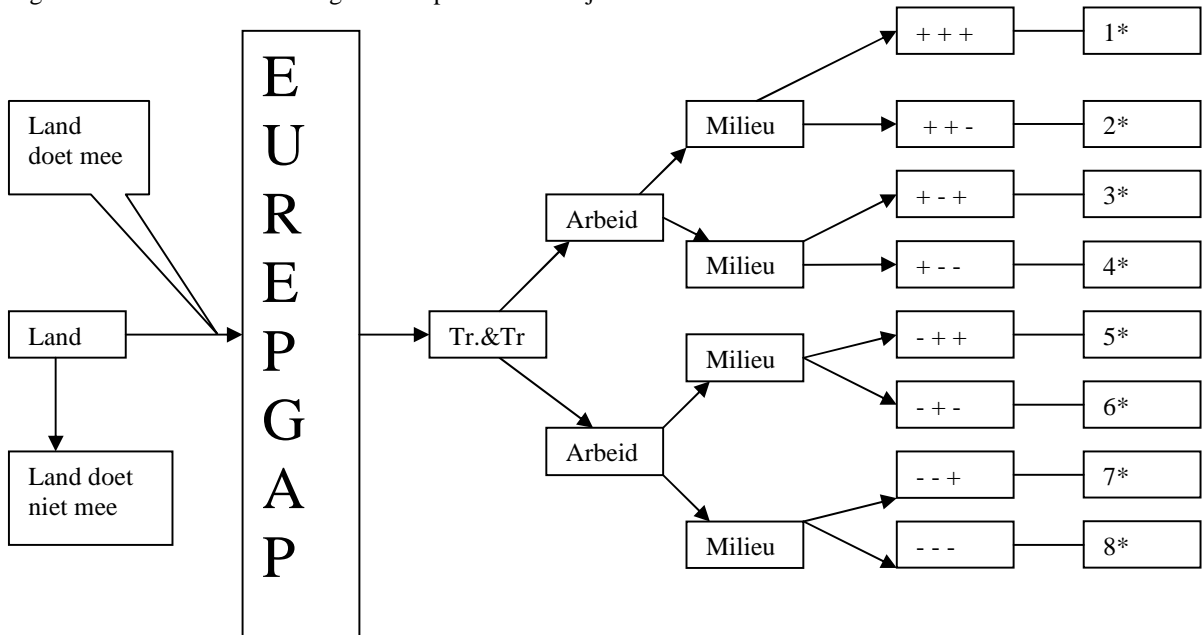
Nu duidelijk is hoe de onderzochte landen op de verschillende onderdelen uit deze analyse presteren (tracking & tracing, arbeidsomstandigheden, milieu), is het zaak de uitkomsten van deze analyse te integreren in één geheel. In de hierop volgende paragraaf zullen de scores op de afzonderlijke onderdelen worden gecombineerd teneinde te kunnen laten zien hoe de onderzochte landen als geheel ten opzichte van EurepGAP scoren.

6.4 Algehele positie ten opzichte van EurepGAP

Door het combineren van de afzonderlijke scores op de onderdelen tracking & tracing, arbeidsomstandigheden en milieu kan worden bepaald hoe de landen ten opzichte van EurepGAP als geheel presteren. Hiermee wordt duidelijk welke positie de landen, gemiddeld genomen, innemen. Allereerst is ter verduidelijking van de mogelijke 'routes' dat een land kan afleggen bij het wel of niet voldoen aan de EurepGAP eisen, een schematische weergave hiervan opgenomen (zie figuur 6.1). Hierop volgend worden de totale EurepGAP scores van Kenia en haar concurrenten en Senegal en haar concurrenten besproken.

Figuur 6.1 moet als volgt worden geïnterpreteerd: een land dat thee of pinda's (dan wel een ander aan EurepGAP onderhevig product) produceert, wordt geconfronteerd met EurepGAP. EurepGAP bestaat zoals vermeld uit eisen ten aanzien van tracking & tracing, arbeidsomstandigheden en milieu. Het land staat vervolgens voor de keuze wel of niet aan EurepGAP mee te doen. Indien het land er toe besluit mee te doen, zijn een aantal scenario's mogelijk. Per onderdeel bestaan twee af te leggen routes naar de volgende 'halte' (met 'halte' wordt hier een EurepGAP onderdeel bedoeld); de bovenliggende route (in het geval van een goede score) en de onderliggende route (in het geval van een slechte score). Bijvoorbeeld: een land dat goed scoort op tracking & tracing (bovenliggend traject), slecht scoort op arbeidsomstandigheden (onderliggend traject) en vervolgens goed scoort op milieu (bovenliggend traject) komt uit op scenario 3. Vanuit het oogpunt van leesbaarheid zijn per onderdeel slechts twee mogelijkheden opgenomen (goede score tegenover een slechte score). In de praktijk is het uiteraard ook mogelijk dat een land in meer of minde mate goed dan wel slecht scoort op een onderdeel, waardoor meerdere scenario's mogelijk zijn. De mogelijke scenario's zijn met een * aangemerkt en op de volgende pagina weergegeven.

Figuur 6.1: Schematische weergave EurepGAP scoretraject



* Scenario's

- 1) Goede score op tracking & tracing, goede score op arbeidsomstandigheden en milieu. Voldaan aan alle onderdelen.
- 2) Goed score op tracking & tracing, goede score op arbeidsomstandigheden, slechte score op milieu. Gezakt op het milieuonderdeel.
- 3) Goede score op tracking & tracing, slechte score op arbeidsomstandigheden, goede score op milieu. Gezakt op het onderdeel arbeidsomstandigheden.
- 4) Goede score op tracking & tracing, slechte score op arbeidsomstandigheden en milieu. Gezakt op het onderdeel arbeidsomstandigheden en milieu.
- 5) Slechte score op tracking & tracing, goede score op arbeidsomstandigheden en milieu. Gezakt op onderdeel tracking & tracing.
- 6) Slechte score op tracking & tracing, goede score op arbeidsomstandigheden, slechte score op milieu. Gezakt op onderdeel tracking & tracing en milieu.
- 7) Slechte score op tracking & tracing, slechte score op arbeidsomstandigheden, goede score op milieu. Gezakt op onderdeel tracking & tracing en arbeidsomstandigheden.
- 8) Slechte score op tracking & tracing, slechte score op arbeidsomstandigheden, slechte score op milieu. Gezakt op alle onderdelen.

Kenia en concurrenten

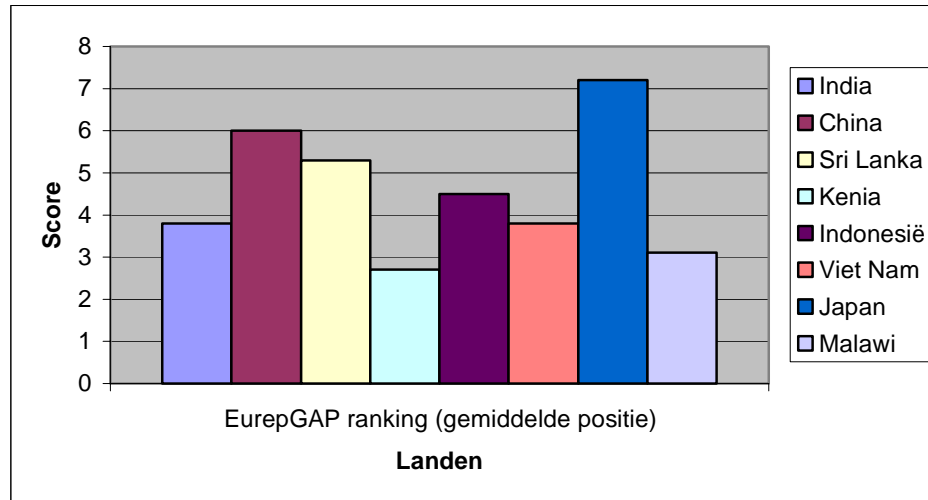
In tabel 6.17 op is een overzicht weergegeven van de gemiddelde posities die Kenia en haar naaste concurrenten innemen ten opzichte van EurepGAP. Grafisch is dit weergegeven in figuur 6.2 (op de volgende pagina). Duidelijk is dat goed presteren op een afzonderlijk onderdeel geen garantie biedt voor een algehele goede score ten opzichte van EurepGAP. Kenia en Malawi scoren goed op het onderdeel arbeidsomstandigheden, maar falen op de andere twee onderdelen. Kenia en Malawi bevinden zich hiermee in scenario 6 (zie figuur 6.1). Gemiddeld genomen bezetten de twee Afrikaanse landen hiermee de laatste respectievelijk de voorlaatste plaats. Te zien is dat India en Viet Nam beide, gemiddeld genomen dezelfde positie innemen. Deze positie (gemiddeld 3,8) is echter wel laag te noemen. India en Viet Nam scoren dan ook niet heel goed ten opzichte van EurepGAP als geheel. Door de gemiddelde score op tracking & tracing, de slechte score op arbeidsomstandigheden, de goede score op milieu van India en de gemiddelde hierop van Viet Nam, bevinden zij zich ergens tussen scenario 3 en 4 (zie figuur 6.1).

Tabel 6.17: Gemiddelde EurepGAP ranking Kenia en concurrenten

<i>Land</i>	<i>EurepGAP ranking (gemiddelde positie)</i>
India	3,8
China	6
Sri Lanka	5,3
Kenia	2,7
Indonesië	4,5
Viet Nam	3,8
Japan	7,2
Malawi	3,1

(Bron: UNDP, 2003; ILO, 2005; FAO, 2002; CIA World Factbook, 2005).

Figuur 6.2: Gemiddelde EurepGAP ranking Kenia en concurrenten⁴



(Bron: UNDP, 2003; ILO, 2005; FAO, 2002; CIA World Factbook, 2005).

Indonesië en Sri Lanka ontlopen elkaar niet zo veel. Sri Lanka neemt een iets hogere plaats in dan Indonesië, maar beide presteren ongeveer gemiddeld. Overall gezien bezetten beide landen doorgaands plek 4 of 5 in de ranking. Voor een klein land als Sri Lanka (met toch relatief beperkte middelen) kan dit als een opmerkelijke prestatie worden gezien. Door de redelijke scores op tracking & tracing, de uitstekende scores op arbeidsomstandigheden en de redelijke milieuscore bevindt Sri Lanka zich ergens tussen scenario 1 en 2 (zie figuur 6.1). Voor Indonesië geldt hetzelfde, in iets mindere mate. De lijst wordt aangevoerd door China en Japan. Japan presteert op alle onderdelen goed (met uitzondering van het onderdeel arbeidsomstandigheden) en bevindt zich daarmee in scenario 3 (zie figuur 6.1). Ditzelfde geldt voor China in iets mindere mate. Gezien het ontwikkelingsniveau in Japan, komt het niet als een verrassing dat Japan op de eerste plaats staat. China volgt vaak op niet al te grote afstand van Japan, hetgeen de zesde plaats notering verklaart. Wat verder opvalt aan deze uitkomst is dat de Afrikaanse (ontwikkelings)landen het bijzonder moeilijk hebben om aan EurepGAP te voldoen in vergelijking met de zes andere landen in dit rijtje.

Senegal en concurrenten

Ook hier geldt weer dat goed presteren op een afzonderlijk onderdeel, geen garantie biedt voor een algehele goede score ten opzichte van EurepGAP. Tabel 6.18 (op de volgende pagina) geeft de gemiddelde EurepGAP ranking voor Senegal en haar naaste concurrenten weer, waarin dit terug te zien is. Grafisch is dit weergegeven in figuur 6.3 (tevens op de volgende pagina).

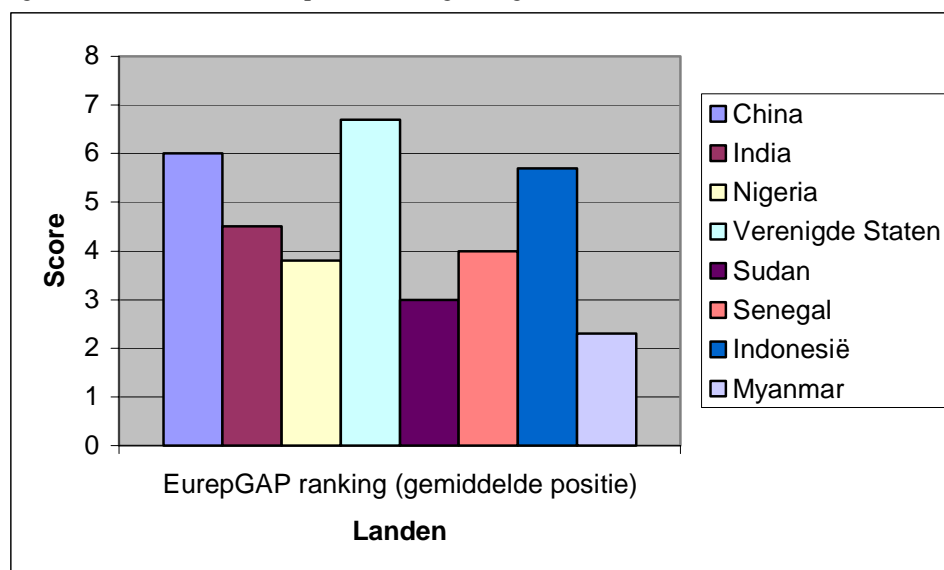
⁴ Schaal 1-8. Best scorende land krijgt de score 8. Slechtst scorende land krijgt de score 1.

Tabel 6.18: Gemiddelde EurepGAP ranking Senegal en concurrenten

Land	EurepGAP ranking (gemiddelde positie)
China	6
India	4,5
Nigeria	3,8
Verenigde Staten	6,7
Sudan	3
Senegal	4
Indonesië	5,7
Myanmar	2,3

(Bron: UNDP, 2003; ILO, 2005; FAO, 2002; CIA World Factbook, 2005).

Figuur 6.3: Gemiddelde EurepGAP ranking Senegal en concurrenten⁵



(Bron: UNDP, 2003; ILO, 2005; FAO, 2002; CIA World Factbook, 2005).

Myanmar bezet de laatste plaats. Myanmar scoort dan ook ronduit slecht op alle onderscheiden onderdelen en bevindt zich hiermee in scenario 8 (zie figuur 6.1). De Afrikaanse landen Sudan en Nigeria scoren net iets minder dan Senegal, welke de vierde plek bezet. De goede prestaties op het onderdeel arbeidsomstandigheden ten spijt, zorgt dit er niet voor dat deze landen goed presteren ten opzichte van EurepGAP als geheel. Senegal scoort slecht op tracking & tracing en slecht op milieu en bevindt zich hiermee in scenario 6 (zie figuur 6.1). Nigeria scoort slecht op tracking en tracing, redelijk op het onderdeel arbeidsomstandigheden en redelijk op het onderdeel milieu. Zij bevindt zich hiermee ergens tussen scenario 5 en 6 (zie figuur 6.1). Sudan scoort slecht op tracking & tracing, redelijk op het onderdeel arbeidsomstandigheden en slecht op het onderdeel milieu. Zij bevindt zich hiermee tussen scenario 6 en 7 (zie figuur 6.1). Indonesië presteert bovengemiddeld. India blijft hier iets bij achter. In vergelijking met de rest van de concurrenten schommelen deze twee landen rond plaats 4. Indonesië scoort goed op tracking en tracing, redelijk op het onderdeel arbeidsomstandigheden en goed op het onderdeel milieu. Zij bevindt zich hiermee tussen scenario 2 en 3 (zie figuur 6.1). India

⁵ Schaal 1-8. Best scorende land krijgt de score 8. Slechtst scorende land krijgt de score 1.

scoort redelijk op tracking en tracing, slecht op het onderdeel arbeidsomstandigheden en goed op het onderdeel milieu. India bevindt zich hiermee tussen scenario 4 en 5 (zie figuur 6.1). Net als bij Kenia en haar concurrenten (op de theemarkt), presteert China ook goed op de pindamarkt ten opzichte van de concurrentie en bezet hier ook weer de tweede plaats. China scoort redelijk tot goed op alle onderdelen, maar moet gemiddeld genomen slechts de Verenigde Staten voor zich dulden vanwege de hogere scores van de Verenigde Staten op het onderdeel tracking en tracing. China bevindt zich ergens tussen scenario 1 en 2. Ook hier neemt een hoog ontwikkeld land (Verenigde Staten) de topositie in. Echter door de slechte score van de Verenigde Staten op het onderdeel arbeidsomstandigheden, bevindt zij zich niet in scenario 1, maar in scenario 3 (zie figuur 6.1). De Verenigde Staten mag dan gemiddeld genomen hoger eindigen dan China, maar China presteert constanter op de verschillende onderdelen.

Een mindere of slechte score ten opzichte van EurepGAP hoeft uiteraard niet te betekenen dat een land hier niets aan zou kunnen doen om de score te verbeteren. Wanneer financieel voldoende middelen voor handen zijn kan een slechte score wellicht worden omgebogen in een goed resultaat door investeringen. De volgende paragraaf gaat dan ook in op de financiële positie van de onderzochte landen teneinde de financiële draagkracht voor EurepGAP te kunnen bepalen.

6.5 Financiële criteria

Met betrekking tot de financiële positie van de landen worden (zoals genoemd in paragraaf 5.4) de volgende indicatoren als graadmeter worden gebruikt: GDP (per capita), het GDP aandeel per sector (aandeel primaire, secundaire en tertiaire sector), aandeel investeringen in de economie, beroepsbevolking per sector, aandeel bevolking beneden de armoedegrens en het saldo op de handelsbalans. Deze indicatoren zijn afkomstig van de factsheets van de Noord-Amerikaanse inlichtingendienst, CIA (CIA The World Factbook, 2005).

Kenia en concurrenten

Te zien is aan de criteria in tabel 6.19 dat Kenia qua GDP slecht scoort in vergelijking met de concurrentie. Op Malawi na hebben alle landen een hoger GDP. Wanneer dit per hoofd van de bevolking wordt bekeken is het beeld niet anders. Kenia scoort hierop ook zeer slecht. Wederom heeft zij slechts Malawi achter zich te dulden.

Tabel 6.19: Financiële criteria Kenia en concurrenten (1)

Land	GDP (miljard) \$	GDP p/capita (\$)	GDP aandeel per sector	Aandeel investeringen
India	3319	3100	Prim: 23,6%; Sec: 28,4%; Tert: 48%	23,8% GDP
China	7262	5600	Prim: 13,8%; Sec: 52,9%; Tert: 33,3%	46% GDP
Sri Lanka	800	4000	Prim: 19,1%; Sec: 26,2%; Tert: 54,7%	22,4% GDP
Kenia	350	1100	Prim: 19,3%; Sec: 18,5%; Tert: 62,4%	14,7% GDP
Indonesië	827	3500	Prim: 14,6%; Sec: 45%; Tert: 40,4%	16,6% GDP
Viet Nam	227	2700	Prim: 21,8%; Sec: 40,1%; Tert: 38,1%	36,6% GDP
Japan	3745	29400	Prim: 1,3%; Sec: 24,7%; Tert: 74,1%	24% GDP
Malawi	7	600	Prim: 54,8%; Sec: 19,2%; Tert: 26%	10,7% GDP

(Bron: CIA World Factbook, 2005).

De dichtstbijzijnde concurrent (Viet Nam) heeft meer dan het dubbele GDP per hoofd te besteden. Japan scoort uiteraard als zeer hoog ontwikkeld land het hoogst op dit criterium. Van de rest van de landen heeft China het hoogste GDP per hoofd. Gekoppeld aan het hoge GDP per hoofd van Japan springt het zeer geringe aandeel van de primaire sector hierin, in het oog. Een relatief hoog aandeel van de tertiaire of secundaire sector in het GDP lijkt er voor te zorgen dat een hoger GDP per hoofd mogelijk is. De tertiaire sector draagt hier sterk aan bij voor zover het hier gaat om dienstverlening van een bovengemiddelde waarde. Kenia heeft een groot deel van het GDP te wijten aan de tertiaire sector, maar toch valt het GDP per hoofd zeer laag uit. Dit komt waarschijnlijk doordat de tertiaire sector niet erg hoogwaardig is in Kenia. Japan heeft ook veruit het grootste aandeel van de tertiaire sector in haar GDP. Aangezien in Japan dit meestal om (financiële) hoogwaardige dienstverlening gaat, scoort Japan dan ook zeer hoog in dit verband. De reden dat China relatief hoog scoort is waarschijnlijk te wijten aan het relatief grote aandeel van de secundaire sector in het GDP. Belangrijker voor de toekomst is het aandeel van de investeringen in de economie, wanneer aangenomen wordt dat de gedane investeringen (als percentage van het GDP) in de toekomst rendement opleveren. Kenia scoort in dit verband wederom slecht in verhouding tot de andere landen. Het is goed te zien welke economieën in de lift zitten, het aandeel investeringen is het hoogst in China en Viet Nam. India, Sri Lanka en Indonesië scoren ongeveer gelijk. Kenia en Malawi bevinden zich hier beduidend onder.

In tabel 6.20 is te zien welk gedeelte van de beroepsbevolking werkzaam is in de primaire, secundaire en tertiaire sector. Wat opvalt, is dat in de twee slechtst scorende landen op de voorafgaande criteria (Kenia en Malawi), allebei een hoog aandeel van de beroepsbevolking werkzaam is in de primaire sector. Kenia en Malawi scoren ook het slechtst wanneer gekeken wordt naar het aandeel van de bevolking dat onder de armoedegrens leeft. China scoort opvallend goed in dit verband. In deze tabel is wederom te zien welke economieën (naast de gevestigde orde, Japan) in de lift zitten. China heeft na Japan het grootste overschot op de lopende rekening.

Tabel 6.20: Financiële criteria Kenia en concurrenten (2)

<i>Land</i>	<i>Beroepsbevolking per sector</i>	<i>% Bevolking < armoedegrens</i>	<i>Saldo handelsbalans (Miljard \$)</i>
India	Prim: 60%; Sec:17%; Tert:23%	25%	4,9
China	Prim: 49%; Sec: 22%; Tert: 29%	10%	30,32
Sri Lanka	Prim: 38%; Sec: 17%; Tert: 45%	22%	-0,59
Kenia	Prim: 75%; Sec: x; Tert: x	50%	-0,46
Indonesië	Prim: 45%; Sec: 16%; Tert: 39%	27%	7,34
Viet Nam	Prim: 63%; Sec: 37%; Tert: 37%	28,90%	-2,06
Japan	Prim: 5%; Sec: 25%; Tert: 70%	X	170,2
Malawi	Prim: 90%; Sec: x; Tert: x	55%	-0,06

(Bron: CIA World Factbook, 2005).

Indonesië en India laten ook een klein overschot op de lopende rekening zien. Alle andere landen vertonen een tekort, waarvan Viet Nam het grootste tekort heeft. Dit houdt in dat de verdiensten uit de export tekortschieten ten opzichte van de kosten ten aanzien van import. Kenia en Malawi scoren op dit punt voor het eerst beter (minder slecht?) dan het merendeel van de concurrentie met een tekort.

Tabel 6.21: Ranking financiële criteria

Land	Rank
India	6
China	7
Sri Lanka	5
Kenia	2
Indonesië	4
Viet Nam	3
Japan	8
Malawi	1

(Bron: CIA World Factbook, 2005).

Gelet op de criteria in tabel 6.20 (vorige pagina) en dan met name het geringe aandeel van de investeringen in landen als Kenia en Malawi dan is de verwachting niet dat dit tekort ongedaan zal worden gemaakt door toekomstig rendement uit investeringen. Tabel 6.21 geeft een rangschikking weer op basis van de prestaties op de financiële criteria. Hieruit valt op te maken dat de Afrikaanse landen het slechtst scoren.

Senegal en concurrenten:

In tabel 6.22 is te zien dat het GDP in Senegal veruit het laagst is van alle onderzochte landen. Het best scorende land is de Verenigde Staten. Het gat van Senegal met de concurrentie is op dit punt zeer groot. Het eerstvolgende land (Myanmar), volgt op een afstand van meer dan 50 miljard US dollar. Echter, wanneer het GDP per hoofd wordt bekeken dan is het beeld anders. Senegal scoort hier gelijk aan Myanmar en beter dan bijvoorbeeld Nigeria. Dit kan duiden op een meer gelijke inkomensverdeling in Senegal ten opzichte van Nigeria. Kijkend naar het GDP aandeel per sector valt op dat Senegal in vergelijking met de concurrentie een niet al te sterk aanwezige primaire sector heeft. In Myanmar, Sudan, Nigeria en India is deze sterker aanwezig. De secundaire sector is weer wat kleiner in verhouding tot landen als China, India, Indonesië en Nigeria, alwaar de industriële ontwikkeling toch wat sterker is.

Tabel 6.22: Financiële criteria Senegal en concurrenten (1)

Land	GDP (miljard \$)	GDP p/capita (\$)	GDP aandeel per sector	Aandeel investeringen
China	7262	5600	Prim: 13,8%; Sec: 52,9%; Tert: 33,3%	46% GDP
India	3319	3100	Prim: 23,6%; Sec: 28,4%; Tert: 48%	23,8% GDP
Nigeria	125,7	1000	Prim: 36,3%; Sec: 30,5%; Tert: 33,3%	18% GDP
Verenigde	1175	40100	Prim: 0,9%; Sec: 19,7%; Tert: 79,4%	15,7% GDP
Sudan	76,19	1900	Prim: 38,7%; Sec: 20,3%; Tert: 41%	16% GDP
Senegal	18,36	1700	Prim: 15,9%; Sec: 21,4%; Tert: 62,7%	20,1% GDP
Indonesië	827	3500	Prim: 14,6%; Sec: 45%; Tert: 40,4%	16,6% GDP
Myanmar*	74,3	1700	Prim: 56,6%; Sec: 8,8%; Tert: 45,5%	10,2% GDP

(Bron: CIA World Factbook, 2005). * Myanmar wordt door de CIA nog steeds als 'Birma' aangemerkt.

Daarnaast is het zo dat Senegal over een relatief grote tertiaire sector beschikt. Gelet op het geringe GDP mag echter worden aangenomen dat dit om laagwaardige dienstverlening gaat. Het aandeel investeringen in de economie (aannemend dat deze in de toekomst renderen) is hoopgevend voor Senegal. Zij scoort hier in het merendeel van

de gevallen hoger dan de concurrentie. Slechts de ‘booming economies’ China en India heeft zij voor zich te dulden.

Tabel 6.23: Financiële criteria Senegal en concurrenten (2)

Land	Beroepsbevolking per sector	% Bevolking < armoedegrens	Saldo handelsbal.(Miljard \$)
China	Prim: 49%; Sec: 22%; Tert: 29%	10%	30,32
India	Prim: 60%; Sec:17%; Tert:23%	25%	4,9
Nigeria	Prim: 70%; Sec: 10%; Tert: 20%	60%	5,23
Verenigde	Prim: 0,7%; Sec: 22,7%; Tert:76,7%	12%	-646,5
Sudan	Prim: 80%; Sec:7%; Tert: 13%	40%	-763,6
Senegal	Prim: 70%; Sec: x; Tert: x	54%	-518,8
Indonesië	Prim: 45%; Sec: 16%; Tert: 39%	27%	7,34
Myanmar*	Prim: 70%; Sec: 7%; Tert: 23%	25%	-0,185

(Bron: CIA World Factbook, 2005). * Myanmar wordt door de CIA nog steeds als ‘Birma’ aangemerkt.

Tabel 6.23 geeft te zien dat de beroepsbevolking in een aantal landen zeer sterk is geconcentreerd in de primaire sector. In Senegal, Myanmar en Nigeria is elk 70% van de beroepsbevolking werkzaam in de primaire sector. In Sudan is dit zelfs 80%. De bevolking is in deze landen dan ook zeer sterk afhankelijk van de landbouw en uiterst gevoelig voor crises. Deze gevoeligheid komt ook terug, lettend op het aandeel van de bevolking onder de armoedegrens. Opvallend is dat China het laagste percentage inwoners heeft onder de armoedegrens, zelfs lager dan een hoger ontwikkeld land als de Verenigde Staten. In Senegal bedraagt dit 54%, in vergelijking met de concurrentie is dit relatief hoog (slechts Nigeria heeft een hoger percentage). Senegal komt hiermee dan ook relatief slecht uit de bus. Het saldo op de lopende rekening vertoont bij de helft van de landen een (fors) tekort. Opvallend is dat de Verenigde Staten hier ook toebehoren en zelfs een groter tekort vertoont dan Senegal. Slechts China heeft een relatief groot overschot. Over het algemeen valt op dat Senegal niet goed scoort op financieel gebied en ten opzichte van de concurrentie in de meeste gevallen een relatief grote achterstand heeft.

Tabel 6.24: Ranking financiële criteria

Land	Rank
China	7
India	6
Nigeria	3
Verenigde St.	8
Sudan	2
Senegal	1
Indonesië	5
Myanmar*	4

(Bron: CIA World Factbook, 2005).

* Myanmar wordt door de CIA nog steeds als ‘Birma’ aangemerkt

Tabel 6.24 geeft een rangschikking weer op basis van de prestaties op de financiële criteria. Hieruit valt net als bij tabel 6.19 op te maken dat de Afrikaanse landen het slechtst scoren.

6.6 Conclusie

De analyse die in dit hoofdstuk is uitgevoerd laat een beeld zien waarbij landen als Kenia, Senegal en hun concurrenten in het kader van internationale handel worden geconfronteerd met meerdere factoren behalve geografische afstand alleen. Zoals in paragraaf 4.2 bij de uiteenzetting van de geographical economics benadering is genoemd, wordt geografie in dat verband gereduceerd tot pure transportkosten. Gebieden in de geographical economics benadering worden opgevat als onderling verbonden punten in de ruimte (dit door middel van transportkosten) en niet als plekken waar economisch gedrag is ingebed in een sociale, culturele en institutionele context.

Echter, de in dit hoofdstuk uitgevoerde analyse laat zien dat de handel (in thee, respectievelijk pinda's) welke gevoerd wordt tussen Kenia en haar exportpartners alsook Senegal en haar exportpartners, van meer afhankelijk is dan slechts transportkosten. Geografie behelst in dit verband dan ook meer dan puur de geografische afstand tussen Kenia, Senegal en Europa. De sociale, culturele en institutionele context (bijvoorbeeld EurepGAP) kan hier dan ook niet worden veronachtzaamd.

Het hierop volgende hoofdstuk zal ingaan op de alternatieve mogelijkheden naast EurepGAP voor Kenia en Senegal, gelet op de uitkomsten in dit hoofdstuk. Zoals vermeld kan een sterke financiële positie (mogelijk) helpen bij het verbeteren van de scores op de EurepGAP onderdelen. Te zien is dat niet ieder land hiervoor de mogelijkheden heeft. Belangrijk is het daarom te weten wat de alternatieven zijn naast EurepGAP, wanneer hier niet aan voldaan kan worden. In het hierop volgende hoofdstuk is te zien welk gedeelte van de retailmarkt door EurepGAP gecontroleerd wordt bij de belangrijkste Europese exportpartners van Kenia en Senegal. Dit, teneinde te kunnen bepalen wat de alternatieve marktruimte is.

7 EurepGAP dekking

De scores op de diverse indicatoren gaven aan dat de landen zeer verschillend presteren ten aanzien van EurepGAP. Ook bij de financiële criteria was een divers beeld te zien. Zoals aangegeven in paragraaf 5.2 zijn Uganda, Groot-Brittannië, Tanzania, Egypte en Duitsland de belangrijkste exportpartners voor Kenia. Voor Senegal zijn dit India, Frankrijk, Mali, Italië, Ivoorkust en Spanje (zie paragraaf 5.3). Gezien de Europese aard van EurepGAP zijn in dit verband alleen Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje van belang. In dit hoofdstuk zal voor Kenia (paragraaf 7.2) en Senegal (paragraaf 7.3) worden besproken welke retailers uit de genoemde landen aangesloten zijn bij EurepGAP en wat hun marktaandelen zijn voor zover dit te achterhalen is. Dit om te kunnen bepalen wat naast EurepGAP de alternatieven zijn voor Kenia en Senegal. Allereerst zal ter illustratie en inleiding een beeld worden geschetst van de Nederlandse markt.

7.1 Mate van EurepGAP dekking in Nederland

In Nederland zijn de volgende retailers aangesloten bij EurepGAP: Ahold, Laurus, Schuitema, de Superunie en Trade Service Netherlands. Tabel 7.1 geeft een overzicht van de marktaandelen van een aantal van deze retailers.

Tabel 7.1: Marktaandelen, omzet en aantal winkels van een aantal supermarktformules in Nederland, 2004

Onderneming en formules	Omzet (mrd. Euro)	Aantal winkels	Marktaandeel (% omzet)
Ahold: Albert Heijn	5,6	705	26,7
Schuitema: C1000	4,0	471	15,8
Albrecht: Aldi	1,7	387	7,2
Laurus:	4,1		16,4
Super de Boer		392	8,9
Edah		286	5,2
Konmar		43	2,4
Sperwer groep*	1,2		6,8
Plus		217	
Spar		314	

(Bron: Landbouw-Economisch Bericht, 2005). * Data van de Sperwer groep dateert uit 2003.

Te zien is dat de retailers die aangesloten zijn bij EurepGAP gezamenlijk goed zijn voor een marktaandeel van 58,9 %⁶. Met andere woorden, meer dan de helft van de retailmarkt in Nederland is in handen van organisaties die aan EurepGAP verbonden zijn en daarmee ook verwachten dat producenten/leveranciers van producten voldoen aan de EurepGAP eisen. Indien een producent er dus voor kiest om zich niet aan EurepGAP te confirmeren blijft slechts 41,4 % van de markt over. Nederland is hiermee een voorbeeld van een in hoge mate door EurepGAP gedekte markt. Wanneer een land slecht scoort ten aanzien van de interne EurepGAP eisen en zou willen exporteren naar Nederland kan dit dan ook voor problemen zorgen. De volgende paragrafen zullen ingaan op de mate van

⁶ Voor Superunie en Trade Service Netherlands konden geen marktaandelen worden gevonden, waardoor het marktaandeel in feite hoger ligt dan 58.9%.

EurepGAP dekking in de landen die voor Kenia en Senegal van belang zijn met betrekking tot de export van thee, respectievelijk pinda's.

7.2 Mate van EurepGAP dekking exportpartners Kenia

Kenia heeft te maken met Groot-Brittannië en Duitsland voor de export van thee naar Europa. In Groot Brittannië zijn de volgende retailers aangesloten bij EurepGAP: Asda, Marks & Spencer, Sainsbury's, Somerfield, Tesco, Waitrose en Morrisons. Tabel 7.2 geeft een overzicht van de marktaandelen van een aantal van de retailers in Groot Brittannië.

Tabel 7.2: Marktaandelen, omzet en aantal winkels van een aantal supermarktformules in Groot Brittanië, 2002

<i>Onderneming en formules</i>	<i>Omzet (mrd. Pond)</i>	<i>Aantal winkels</i>	<i>Marktaandeel (% omzet)</i>
Tesco	25,7	979 (730 in UK)	26
Somerfield*	5,2	177	6
Marks & Spencer*	3,5	129	3,1
Wall Mart Stores inc. Asda	X (Niet los van Wall Mart verkrijgbaar)	258	17
J Sainsbury	18,2	463	16,2
Morrisons	3,92	119	6

(Bron: Guardian Unlimited Special Reports, 2003). * Data van Somerfield en Marks & Spencer dateren uit 2003.

Te zien is dat de retailers die aangesloten zijn bij EurepGAP samen goed zijn voor een marktaandeel van 74,3 %. Let wel, Safeway bevindt zich met een marktaandeel van 10 % hier niet tussen en geeft hiermee dus de ruimte aan producenten/leveranciers die niet aan EurepGAP voldoen c.q. hier bewust voor kiezen. Desalniettemin is de marktruimte die over blijft is niet groot: 25,7 % van de markt blijft over wanneer een producent/leverancier er voor kiest om niet aan EurepGAP mee te doen dan wel niet (goed) aan EurepGAP kan voldoen.

Tabel 7.3 (op de volgende pagina) geeft een overzicht van de marktaandelen van een aantal van de retailers in Duitsland.

Tabel 7.3: Marktaandeelen, omzet en aantal winkels van een aantal supermarktformules in Duitsland, 2004

<i>Onderneming en formules</i>	<i>Omzet (mrd. Euro)</i>	<i>Aantal winkels</i>	<i>Marktaandeel (% omzet)</i>
EDEKA-Gruppe (2004)	31,57	8513	25
Globus SB Warenhaus Holding (onderdeel REWE Gruppe)	23,15	11118	>25%*
Metro Gruppe	56,4	1741	>25%*
Tegut Gutberlet Stiftung & Co.	1,03	301	< 25%**

(Bron: Jaarverslagen, 2004).

* Afzonderlijke marktaandeelen waren niet verkrijgbaar. Echter, Globus, Metro, de Rewe Gruppe en EDEKA waren in Duitsland in het jaar 2000 samen met Aldi en de Schwarz Gruppe goed voor 62,2% van de retailmarkt (Bron: Metro Retail Compendium, 2005). De Metro Gruppe en de Rewe Gruppe zijn groter dan EDEKA, aangenomen mag dan ook worden dat het marktaandeel van de eerst genoemde twee hoger ligt dan 25%.

** Afzonderlijk marktaandeel was niet verkrijgbaar. Echter, Tegut is vele malen kleiner dan de andere genoemde organisaties. Aangenomen mag dan ook worden dat het marktaandeel ver beneden de 25% ligt.

Te zien is dat (gegeven de kanttekeningen bij de weergegeven marktaandeelen) de marktruimte die niet onderhevig is aan EurepGAP minder dan 25% bedraagt. EDEKA, Globus, Metro en Tegut maken bij elkaar meer dan 75% van de retailmarkt uit. Hiermee is Duitsland ook een voorbeeld van een land dat gekenmerkt wordt door een hoge mate van EurepGAP dekking. De alternatieve marktruimte voor producenten/leveranciers die niet aan EurepGAP voldoen is hiermee beperkt.

7.3 Mate van EurepGAP dekking exportpartners Senegal

Senegal heeft te maken met de volgende Europese landen: Frankrijk, Italië en Spanje. In Italië zijn geen retailers aangesloten bij EurepGAP, waarmee dus een 100% marktruimte overblijft voor producenten/leveranciers ongeacht of deze aan EurepGAP voldoen. Tabel 7.4 en 7.5 geven een overzicht van de bij EurepGAP aangesloten keten in Frankrijk, respectievelijk Spanje.

Tabel 7.4: Marktaandeel, omzet en aantal winkels Franse EurepGAP keten, 2004

<i>Onderneming en formules</i>	<i>Omzet (miljoen Euro)</i>	<i>Aantal winkels</i>	<i>Marktaandeel (% omzet)</i>
Monoprix	212,1	299	-*

(Bron: Monoprix, 2004).* Afzonderlijk marktaandeel was niet verkrijgbaar.

Monoprix is één van de grotere retailers in Frankrijk, maar bevindt zich in een markt van vele andere aanbieders. Als zodanig zal de alternatieve marktruimte voor producenten/retailers die niet aan EurepGAP voldoen, groter zijn dan in vergelijking met bijvoorbeeld Nederland, Groot Brittannië en Duitsland.

Tabel 7.5: Marktaandeel, omzet en aantal winkels Spaanse EurepGAP keten, 2004

<i>Onderneming en formules</i>	<i>Omzet (miljoen Euro)</i>	<i>Aantal winkels</i>	<i>Marktaandeel (% omzet)</i>
Eroski group	5558	1199	10,9 (1998)*

(Bron: Eroski, 2004).

*(Bron: Boston University, 2001)

Te zien is dat in Spanje de Eroski group slechts 10,9 % van de retailmarkt voor haar rekening neemt. De gegevens stammen uit 1998, recentere gegevens waren niet te vinden. Het is dus mogelijk dat dit percentage inmiddels groter, dan wel kleiner is. Echter, op basis van deze gegevens blijkt dat een producent/leverancier die niet aan EurepGAP voldoet desondanks een goede mogelijkheid tot export naar Spanje heeft.

7.4 Conclusie

Te zien is dat de Noord-Europese landen waarnaar vanuit Kenia wordt geëxporteerd een zeer hoge mate van EurepGAP dekking kennen. Daarnaast vertoont ook Nederland een zeer hoge dekking. Een ander verhaal vormen de Zuid-Europese landen Frankrijk, Italië en Spanje. Gegeven de kanttekeningen die bij de analyse zijn geplaatst, valt op dat de mate van dekking in deze landen zeer laag is. Op basis van deze gegevens kan dan ook geconcludeerd worden dat Kenia geconfronteerd wordt met sterk verminderde alternatieven in de retailmarkt, wanneer niet aan EurepGAP kan worden voldaan dan wel vrijwillig hiervan wordt afgezien. Er zit voor Keniaanse producenten/leveranciers dan ook weinig anders op dan trachten te voldoen aan EurepGAP teneinde te een daling in de exportwaarde c.q. het exportvolume te voorkomen. Echter, gezien de uitkomsten van de analyse in hoofdstuk 6 zal dit niet zonder slag of stoot gaan.

Voor Senegal is dit beeld rooskleuriger en beschikt een producent/leverancier over voldoende alternatieve marktruimte indien niet aan EurepGAP kan worden voldaan, dan wel dat dit vrijwillig geschiedt. Echter, dit kan veranderen wanneer in de toekomst wellicht meer retailers uit Frankrijk, Italië en Spanje zich aansluiten bij EurepGAP. Indien Senegal niet tijdig inspeelt op deze mogelijkheid zal dit negatieve gevolgen hebben voor de exportwaarde en het exportvolume naar de genoemde landen. Hierdoor is het ook zaak voor Senegal om de prestaties op de onderscheiden indicatoren uit de analyse in hoofdstuk 6 te verbeteren.

Conclusie

Zoals in de inleiding vermeld, bestaat de missie van EurepGAP er uit om standaarden en procedures te ontwikkelen voor de wereldwijde certificering van Good Agricultural Practices (G.A.P.). Boeren van over de gehele wereld kunnen middels het voldoen aan het EurepGAP akkoord ook laten zien dat zij (volgens EurepGAP) voldoen aan de normen van G.A.P. Het gaat hier concreet om de eisen die in Europees verband aan boeren en tuinders worden gesteld aangaande voedselveiligheid, duurzaamheid en kwaliteit. Maar, de reikwijdte van EurepGAP houdt niet op bij de grenzen van Europa zoals het onderzoek heeft aangetoond. EurepGAP heeft ook buiten Europees gebied gevolgen, wanneer naar Europese landen waar EurepGAP van kracht is wordt geëxporteerd.

De analyse uit hoofdstuk 6 laat zien dat ontwikkelingslanden (en dan in dit geval, specifiek Kenia en Senegal) over het algemeen (er zijn uitzonderingen per onderdeel) een niet al te florissante positie innemen ten aanzien van EurepGAP. Dit is, mede gevoed door de relatief belangrijker positie (in de zin van aandeel beroepsbevolking werkzaam in de betreffende sector) die de primaire sector in dergelijke landen inneemt, niet zonder gevolgen voor de nationale economie. Wanneer landen als Kenia en Senegal geconfronteerd worden met een akkoord als EurepGAP, zijn de gevolgen die hiervan uitgaan dan ook moeilijk te pareren middels een sterk ontwikkelde secundaire of tertiaire sector. Een verder struikelblok vormt de relatief zwakke positie die landen als Kenia en Senegal financieel innemen ten opzichte van EurepGAP, hetgeen zorgt voor relatief weinig financiële slagkracht.

Geconfronteerd met een zich uitbreidend Europa dat zich ook op landbouwgebied steeds eenvormiger gaat gedragen (waarvan EurepGAP een goed voorbeeld is), is EurepGAP dan ook een bron van zorgen voor landen als Kenia en Senegal. Hoofdstuk 7 geeft de mate van EurepGAP dekking in bepaalde delen van Europa aan. Ofschoon Noord-Europa een hogere EurepGAP dekking laten zien dan Zuid-Europa en hiermee de marktalternatieven niet overal gelijk zijn, is EurepGAP een verdrag waar Kenia in meerdere en Senegal in (vooral nog) mindere mate negatief mee geconfronteerd worden.

Teruggrijpend op de missie van EurepGAP, welke pleit voor de wereldwijde certificering van Good Agricultural Practices, kan men zich afvragen wat hier exact mee bedoeld wordt. De notie 'Good' is in zichzelf al moreel geladen en bovendien is onduidelijk voor wie deze 'practices' direct positief uitwerken. EurepGAP wordt neergezet als een standaard die, wanneer hier niet aan voldaan wordt, de verdenking bestaat dat er geen 'Good Agricultural Practices' worden gevolgd. EurepGAP past hiermee goed in een morele economie van standaarden en criteria (zie paragraaf 2.3).

Resumerend, toont dit onderzoek aan dat EurepGAP een verdrag is waar ontwikkelingslanden niet zonder slag of stoot aan kunnen voldoen. De invoering hiervan is dan ook zeker niet zonder (negatieve) gevolgen voor deze landen. De 'GAP' in EurepGAP kan in dit verband dan ook wel eens slaan op een zich verwijdende kloof tussen de Westerse wereld en ontwikkelingslanden.

Literatuurlijst:

- Berkhout, P., van Bruchem, C. (2005), *Landbouw-Economisch Bericht*. LEI, Den Haag.
- Brakman, S., Garretsen, H., Van Marrewijk, C., (2001), *An Introduction to Geographical Economics: Trade, Location and Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Bolthanski, L. Thévenot, L., (1991). *De La Justification: Les Economies de la Grandeur*. Gallimard, Paris.
- Boschma, R. (2001), http://www.geografie.nl/geografie/inhoud_show.php?id=245, Het Tijdschrift Geografie: “De nieuwe economische geografie: wordt het toch nog wat tussen economie en geografie?”. In: www.geografie.nl. Bezoekt op: 18 Mei 2005.
- Bruyne, de, M. (2002), <http://groene.alias.nl/artikel.aip?artikel=D59F08370cbea3892BXyI34605A7&destination=nummer>, De Groene Amsterdammer: “Senegal is niet ziek, Senegal is zwanger”. In: www.groene.alias.nl . Bezoekt op: 28 April 2006.
- Busch, L., (2000), *The moral economy of grades and standards*. In: *The Journal of Rural Studies* 16, pp. 273-283.
- Busch, L., Juska, A., (1997). *Beyond political economy: actor networks and the globalization of agriculture*. *Review of International Political Economy* 4, 688-708.
- CIA, (2005), <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html> “CIA – The World Factbook”. Bezoekt op: 13 September 2005.
- Ceuterick, D. (1997), *Integrated Chain Management of Food Products*, the IPTS report. Europese Commissie, Joint Research Centre.
- Daft, R.L., (2001), *Organization, Theory and Design*, p65-66.
- EDEKA Gruppe (2004), <http://www.edeka.de/EDEKA/Content/DE/AboutUs/Unternehmen/ZahlenFakten/index.jsp>, “Zahlen und Fakten”. In: <http://www.edeka.de/>. Bezoekt op 15 Maart 2006.
- Ellis, J., Williams, D., (1995), *International Business Strategy*, pp. 20-21.
- Elkington, J. (1997), *Cannibals with forks: the triple bottom line of 21st century business*. Capstone, Oxford.
- EurepGAP, (2005), <http://www.eurep.org/Languages/English/about.html>, “The global partnership for safe and sustainable agriculture”. In: <http://www.eurep.org/>. Bezoekt op: 13 April 2005.

Eroski, (2004), <http://www.eroski.es/images/publicaciones/memoriaingles05.pdf>, “Annual group report 2004”. In: <http://www.eroski.es/>. Bezocht op: 15 Maart 2006.

Eurostat (2005), *exportgegevens richting EU-15*, Landbouw Economisch Instituut, Wageningen.

Food and Agricultural Organization of the United Nations (2002), <http://lanra.anthro.uga.edu/peanut/knowledgebase/>, “World Geography of the Peanut”, In: <http://lanra.anthro.uga.edu/>. Bezocht op: 28 September 2005.

Food and Agricultural Organization of the United Nations (2005), <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>, “FAOSTAT Database Collections”, In: <http://www.fao.org/>. Bezocht op: 28 September 2005.

Garcia, M. Poole, N. (2002), *The Impact of European Private Safety and Quality Standards on Fresh Produce from Mediterranean Countries*.

Hayami, Y., Ruttan, W. (1986), *Agricultural Development*. The John Hopkins University Press. Baltimore & London.

International Labour Organization (2005), <http://www.ilo.org/ilolex/english/convdisp2.htm>, “ILOLEX Database of International Labour Standards”, In: <http://www.ilo.org/>. Bezocht op: 27 September 2005.

International Telecommunication Union (2003), http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/at_glance/Internet03.pdf, “World information technology”, In: <http://www.itu.int/home/index.html>. Bezocht op: 4 Januari 2006.

Koeleman (2004), *Case “the pear crisis”*. Rijksuniversiteit Groningen, Groningen.

Ishizuka, Hideo (2001), *Spanish Food distribution Industry and Three Phase Structure of Eroski*, http://people.bu.edu/vaguirre/data/spanish_food_distribution.pdf, In: Boston University People. Bezocht op: 15 Maart 2006.

Krugman, P.R., Obstfeld M. (2000), *International economics: theory and policy*. Addison Wesley, Reading UK.

Marcus, A., Geffen D. A., Sexton, K., *Business-Government Cooperation Decision-Making*, in Corporate Environmental Strategy, Elsevier, Volume 9, Issue 4. pp 327-443 (December 2002).

Media Maps 101 (2005), http://media.maps101.com/SUB/K_3/k3uspolit.gif, Political map of USA, In: www.media.maps101.com. Bezocht op: 9 maart 2006.

Metro Group (2005), *Metro Retail Compendium: Data , facts and addresses of the trade and retail industry in Germany, Europe and worldwide*. Metro Group, Düsseldorf.

MKB Nederland (2005), http://www.mvo.mkb.nl/Wat_is_MVO, “MKB-Nederland Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen”, In: <http://www.mvo.mkb.nl/>. Bezocht op: 10 Mei 2005.

Sarr, M. , Sillah, M. (2006), <http://www.thegambiajournal.com/cgi-bin/artman/exec/view.cgi/4/734>, “The Political Content Of Gambian Ground Nuts, Part I of II, In: www.thegambiajournal.com. Bezocht op: 28 April 2006.

Sheppard, E., Barnes, Trevor J. (2000), *A Companion to Economic Geography*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford UK.

Sijtsma, F.J., Broekhof, M., Nijboer, M.H.G. , (2002), *Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen: drieluik over een dubbelzinnig fenomeen*. Spil: 183-188.

Thompson, P., 1996. Markets, moral economy and the ethics of sustainable agriculture. In: Heijman, W. Hetsen, H., Frouws, J. (Eds.), *Rural Reconstruction in a Market Economy*. Wageningen Agricultural University, Wageningen, pp. 39-54.

UNDP | United Nations Development Programme (2003), <http://hdr.undp.org/statistics/data/countries.cfm/>, “HDR Country Tables”, In: <http://www.undp.org/>. Bezocht op: 28 September 2005.

University of Texas Libraries (2005), http://www.lib.utexas.edu/maps/africa/africa_pol_2003.jpg, Political map of Africa, In: <http://www.lib.utexas.edu/>. Bezocht op 8 maart 2006.

Vereniging van Nederlandse Koffiebranders en Theepakkers (VNKT), 2003, *Jaarverslag 2003*. VNKT, Amsterdam.

Washington University archive (2005), <http://wuarchive.wustl.edu/aminet/pix/map/Asia.jpg>, Map of Asia, In: <http://wuarchive.wustl.edu/>. Bezocht op 8 maart 2006.

Williamson, O.E., (1975). *Markets and Hierarchies*. Free Press, New York

Williamson, O.E., (1994), *Transaction cost economics and organizational theory*. In: Smelser, N.J. , Swedberg, R. (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton, pp. 77-107.

Ytterhus, B.E. , Arnestad P., Lothe, S. (1999), *Environmental Initiatives in the Retailing sector: an Analysis of Supply Chain Pressures and Partnerships*, *Eco-Management and Auditing*, 6, pp. 181-188.