

Dzieciaki sprzedające batoniki? Nic w tym śmiesznego!

Nastoletni amatorzy słodczy stanęli na czele przedsięwzięcia, które ma na celu pomóc producentom żywności z krajów Trzeciego Świata zarobić tyle, im się naprawdę należy.

Graham Readfearn, tłum. Justyna Słowikowska

Często wydaje się, że w czasach, gdy gospodarką globalną zaczyna rządzić coraz większa konkurencja, brakuje miejsca na zasady uczciwego handlu. Globalni producenci zawierają umowy z dostawcami z krajów Trzeciego Świata tak, by czerpać jak największe zyski i by móc drastycznie obniżyć ceny.

Nowy projekt, którego pionierami są uczniowie szkoły średniej w północno-wschodniej Anglii ma szansę dać początek nowemu pokoleniu młodych przedsiębiorców, dla których motorem działań będzie nie tylko młodość, ale i sumienie.

„Zanim dołączyłem do grona Spółdzielni Młodzieży Szkolnej nie wiedziałem czym tak naprawdę jest uczciwy handel. Teraz wiem, że warunki, z jakimi zmagają się niektórzy producenci to po prostu hańba”, mówi 15-letni Anthony Day. Anthony, uczeń 11 klasy w szkole im. Angielskich Męczenników w Hartlepool jest członkiem i założycielem sklepiku ze słodczymi i podarunkami. Przez trzy tygodnie ośmioro uczniów, członków spółdzielni sprzedawało produkty uczniom i nauczycielom w oparciu o zasady uczciwego handlu. Ich małe, ale rozwijające się w błyskawicznym tempie przedsiębiorstwo jest jedną z 60 Spółdzielni Młodzieży Szkolnej w Anglii i Szkocji, które pomagają uczniom prowadzić ich własny interes na ich własnych warunkach.

„Sprzedaż rośnie z roku na rok”, mówi Anthony, który w listach napisanych do premiera Wielkiej Brytanii Tony Blair'a oraz do królowej brytyjskiej przedstawił cel przedsięwzięcia oraz problemy, z jakimi borykają się uczniowie.

Spółdzielnie Młodzieży Szkolnej są wspierane przez nauczycieli, którzy z kolei otrzymują porady, wsparcie oraz pakiet startowy od organizacji państwowych, które pomagają tego typu grupom rozpocząć działalność.

Członkowie Spółdzielni Młodzieży Szkolnej spotykają się regularnie i podejmują samodzielne decyzje w taki sam sposób jak wszystkie inne spółdzielnie, czyli demokratycznie.

Felicity Smith, ucząca podstaw biznesu w szkole w Hermitage na ulicy Chester-le twierdzi, że uczniowie, którzy są zaangażowani w działalność spółdzielni w rezultacie znacznie rozwinęli swoje umiejętności radzenia sobie w biznesie.

„Stali się również bardziej pewni siebie, choć i tak są grupą całkiem błyskotliwych nastolatków”, mówi Felicity. „Przemawiali na zebraniach i prowadzili swoje stoisko w miejscowym muzeum”.

Wyniki sprzedaży w szkolnym sklepiku w Hermitage są wciąż niewielkie, ok. £350 rocznie, ale jak twierdzi katecheta Phil Welch, przedsięwzięcie ma spory potencjał i szanse na zwiększenie tych zysków. „Teraz, gdy nie ma już automatów ze słodczymi, jest dużo większa szansa, że uczniowie będą robić zakupy w szkolnym sklepiku”.

Kelvin McGrother, były członek spółdzielni pracowniczych jest twórcą i krajowym koordynatorem projektu Spółdzielni Młodzieży Szkolnej. Wyjaśnia, że uczniowie

korzystają z tego typu przedsięwzięcia na wiele sposobów. „Wierzimy, że jest to jedyny projekt dostępny dla szkół, który promuje współpracę i zasady uczciwego handlu. Kolejnym ważnym aspektem jest to, że projekt dotyczy zarówno popularnych uczniów jak i tych, których często wyklucza się z działań – można być zarówno nieśmiałym jak i ekstrawertycznym dzieckiem. W tej akcji wszyscy są równi.

Mimo, że projekt realizowany jest dopiero od trzech lat, można już mówić o sporych sukcesach. Uczestnicy akcji zostali zaproszeni do siedziby Fundacji Uczciwego Handlu w Londynie, odbył się pierwszy kongres Spółdzielni Młodzieży Szkolnej, uczestnicy spotkali się z księciem Andrzejem, a ponadto projekt zdobył prestiżową nagrodę Blandford Trust Award.

„W czasie niespełna dwóch lat z grupy nastolatków z Hartlepool staliśmy się przedsiębiorstwem, które ma kontakty z wiodącymi organizacjami takimi jak, Fairtrade Foundation, Tradecraft i The Co-Operative Group”, dodaje Kelvin. „To miłe, uświadomić sobie, że jesteśmy elementem rozwijającego się ruchu spółdzielczego, a także częścią międzynarodowej rodziny. Uważamy, że działalność spółdzielcza i zasady uczciwego handlu przemawiają do młodych ludzi i wierzymy, że jest to dobry początek by rozwijać te idee przez resztę życia”.

Spółdzielnie Młodzieży Szkolnej mogą nabywać towar ze zniżką w dowolnym miejscowym sklepie współpracującym ze spółdzielniami. Mogą również zamówić dostarczenie produktów po obniżonych cenach prosto do szkoły przez firmę Tradecraft – wiodące przedsiębiorstwo uczciwego handlu o rocznym obrocie w wysokości £14 mln. W ten sposób uczniowie stają się uczciwymi nabywcami firmy Tradecraft, których obowiązują warunki płatności. Stuart Palmer jest dyrektorem ds. sprzedaży w firmie Tradecraft i reprezentuje firmę w radzie zarządu (management committee) Spółdzielni Młodzieży Szkolnej. Jakiś czas temu, problemem było to, że wiele ze sprzedawanych w akcji produktów (np. batoniki) nie wpasowywało się w przyjęte przez szkoły zasady promocji zdrowego żywienia. Ale, jak twierdzi Stuart, wszystko się zmienia. Zdrowe żywienie jest sprawą ogromnej wagi nie tylko w szkołach, ale na całym świecie. Problemem było to, że wiele ze składników sprzedawanych produktów (np. cukier, czekolada) było niezdrowych. Obecnie oferujemy również produkty z ryżu i makaronu, zdrowe batoniki, suszone owoce, orzechy itp., które wkrótce będziemy przepakowywać do mniejszych opakowań. Ponadto, mamy w sprzedaży soki, które pomogą wzbogacić dietę dzieci w owoce i warzywa.

Choć prowadzenie szkolnego sklepiku, uczęszczanie na zajęcia i odrabianie prac domowych to już sporo, 14 Spółdzielni Młodzieży Szkolnej w północno-wschodniej Anglii musi się zmierzyć z kolejnym wyzwaniem. Z początkiem Tygodnia Przedsiębiorczości, 15 listopada zadaniem spółdzielców będzie apel do miejscowych przedsiębiorstw, mający na celu przekonanie 50 z nich do podpisania deklaracji przestrzegania zasad uczciwego handlu. Na zrealizowanie tego celu spółdzielcy będą mieli czas do 1 marca 2005.

„To dość ambitny cel i być może nikomu nie uda się go osiągnąć, ale warto przynajmniej spróbować”, mówi Kelvin McGrother.

Sponsorem kampanii nazwanej Uczciwy Handel 50 (Fairtrade 50) jest agencja rozwoju regionalnego. Menadżer ds. przedsiębiorczości w tej agencji, David Smith, uważa, że cel jest rzeczywiście trudny do osiągnięcia, ale nie nieosiągalny.

„Myślę, że ci młodzi ludzie mogą być dość przekonujący, jako że sami są członkami przedsiębiorstwa. Jestem przekonany, że skoro młodym spółdzielcom udało się

odnieść sukces w prowadzeniu biznesu, firmy będą odnosić się do nich z szacunkiem. Chodzi również o to, by firmy zaczęły traktować młodych ludzi poważnie i wzięły pod uwagę ich wiedzę i aspiracje. Chcemy także, by więcej firm podjęło współpracę ze szkołami i pomogło uczniom zrozumieć istotę i wagę przemysłu. Najbardziej interesującym elementem tej kampanii będą efekty jakie przyniesie. Wróćmy na chwilę do szkoły angielskich Męczenników w Hartlepool, gdzie uczeń Anthony Day zajmuje się zarówno nauką jak i planowaniem swojej przyszłości. Czy będzie ona wiązała się z prowadzeniem własnego sklepu w oparciu o zasady uczciwego handlu? „Myślę, że sklep to dobry pomysł. Kiedy zaczynałem, nie bardzo wierzyłem w swoje siły, ale prowadzenie sklepiku pomogło mi stać się bardziej pewnym siebie. Anthony wspomina rozmowę z Justino Peck’iem, producentem kakao z Belize podczas inauguracyjnego kongresu Spółdzielni Młodzieży Szkolnej. „Był bardzo entuzjastycznie nastawiony do naszego przedsięwzięcia i namawiał nas do kontynuacji działań. Powiedział, że dzięki pieniądzom pozyskanym z rozwoju inicjatyw na rzecz uczciwego handlu był w stanie posłać swoją córkę do szkoły. Wcześniej to było niemożliwe”. Przyszłość pokaże czy projekt Spółdzielni Młodzieży Szkolnej da początek pokoleniu uczciwych biznesmenów. Póki co, mogą sprzedawać swoje towary ze świadomością, że dla takich ludzi jak Justino Peck ich działalność ma ogromne znaczenie.