

Οι τιμές των προϊόντων μας και το σκεπτικό μας

Αυτό είναι το πρώτο μας κείμενο για το πως διαμορφώνονται οι τιμές των προϊόντων που διακινούμε, για την “οικονομική πολιτική” γενικότερα του Σπόρου και τις σκέψεις μας πάνω σε αυτά τα θέματα. Είναι βέβαια αδύνατο να συμπεριλάβει όλο τον προβληματισμό που αναπτύσσεται μεταξύ μας για ζητήματα όπως είναι η σχέση αξίας - τιμής ενός προϊόντος, η “αξιοπρεπής” πληρωμή του παραγωγού, τι είναι “ακριβό” και τι “φτηνό”, αν η μεσολάβηση του χρήματος καθιστά τις σχέσεις μας εμπορευματικές κ.ά. Προσπαθεί μόνο να περιγράψει με απλά λόγια τη λογική στην οποία καταλήξαμε (όχι οριστικά και αμετάκλητα και με ξεχωριστή συζήτηση για κάθε προϊόν) μετά από πολύ κόπο, ψάχνοντας, ρωτώντας, συζητώντας, διαφωνώντας, ξανασυζητώντας κλπ, μιας και ούτε οικονομικοί εγκέφαλοι είμαστε, ούτε επιχειρηματίες και επιπλέον είναι το πρώτο εγχείρημα αλληλέγγυας οικονομίας στο οποίο συμμετέχουμε.

Τα προϊόντα

Ο Σπόρος διακινεί καφέ, τσάι/μάτε, ζάχαρη, κακάο/σοκολάτες, ζυμαρικά, κουλουράκια και απορρυπαντικά. Τα προϊόντα αυτά προμηθεύεται μέσω οργανώσεων (γερμανικός συνεταιρισμός Cafe Libertad και ιταλική κοινωνική οργάνωση Libero Mondo) ή τα αγοράζει απευθείας από τους παραγωγούς (π.χ. από τις γυναίκες του συνεταιρισμού Φτελιά ή τους ζαπατίστας).

Οι τιμές και η λογική μας

Με δυο λόγια η τιμή ενός προϊόντος προκύπτει ως εξής:

- έχουμε την τιμή αγοράς του: στον καφέ την ορίζουμε πλέον εμείς (σε συνεννόηση με τους παραγωγούς και τις άλλες ευρωπαϊκές ομάδες που εισάγουν καφέ από τους ζαπατιστικούς συνεταιρισμούς) και σε όλα τα υπόλοιπα προϊόντα οι οργανώσεις που τα αγοράζουν από τους παραγωγούς σε καλύτερες τιμές από τις συνήθως εξευτελιστικές της αγοράς.
- στην τιμή αγοράς του προϊόντος προστίθενται: α) τα έξοδα μεταφοράς του μέχρι να φτάσει σε μας, β) τα έξοδα μεταφοράς / διακίνησής του ανά την Ελλάδα (42 πόλεις και χωριά) γ) το ποσοστό που μένει στον Σπόρο για τα λειτουργικά έξοδα του εγχειρήματος. Ειδικά στον καφέ προστίθεται και ένα ποσοστό που στο τέλος του χρόνου επιστρέφεται στους ζαπατίστας ως έμπρακτη αλληλεγγύη.

Όταν πρωτοξεκινήσαμε καθορίσαμε κάποιες τιμές σχεδόν κατά τύχη, με τον περίτεχνο συλλογισμό “πόσο μας κοστίζει, ας στρογγυλοποιήσουμε λίγο το νούμερο προς τα πάνω για να βγουν τα έξοδά μας”. Με τον καιρό καταλάβαμε ότι ένα εγχείρημα αλληλέγγυας οικονομίας πρέπει να έχει μια “τιμολογιακή πολιτική”, την οποία έπρεπε να επινοήσουμε από το μηδέν με τα εξής δεδομένα:

- τα προϊόντα που διακινούμε είναι επιλεγμένα με συγκεκριμένα κριτήρια και για συγκεκριμένο λόγο: είναι προϊόντα παραγωγών που αγωνίζονται συλλογικά, μέσα από συνεταιρισμούς ή κινήματα, να αλλάξουν τις ζωές τους. Που σημαίνει ότι δεν τα αγοράζουμε σε όσο χαμηλότερη τιμή μπορούμε, όπως κάνουν οι μεσάζοντες ή οι μεγάλες εταιρίες, ακριβώς το αντίθετο μάλιστα. Άρα η τιμή αγοράς των προϊόντων μας είναι σχετικά (συγκριτικά με τις τιμές του εμπορίου τουλάχιστον) υψηλή. Εδώ το μεγάλο ερώτημα είναι “τι

σημαίνει πληρώνεται καλά ή αξιοπρεπώς ο παραγωγός;”.

- θέλουμε τα προϊόντα να διαχυθούν και να λειτουργήσουν ως αφορμή για ένα δίκτυο συνεύρεσης μεταξύ ανθρώπων που αναζητούν άλλες κοινωνικές σχέσεις και οικονομικές κλίμακες. Η δημιουργία αυτού του δικτύου γίνεται με την διακίνηση των προϊόντων, εκτός από τον Σποροχώρο, μέσω ανθρώπων, συλλογικοτήτων και μικρών καταστημάτων σε όλη τη χώρα (που συμμετέχουν στην προσπάθεια αφιλοκερδώς μεν αλλά με αυξημένα έξοδα μεταφοράς/αποστολής δε) και όχι μέσα σε μεγάλα καταστήματα ή σούπερ μάρκετ.

- εκτός από τα αυτονόητα που πρέπει να πληρωθούν (τελωνεία, κοντέινερ, μεταφορική εταιρεία, καφεκόπτης, κλπ), όλη η εργασία που χρειάζεται για να φτάσουν τα προϊόντα σε μας (επαφή με παραγωγούς, παραγγελίες, διεκπεραίωση εισαγωγής, κλπ) και για να διακινηθούν (κούτες, αποστολή, βάρδιες στον Σποροχώρο, παραγωγή φυλλαδίων, ετικετών, εκδηλώσεις κλπ), βασίζεται στην προσφορά των ανθρώπων που συμμετέχουμε στο εγχείρημα, δηλ. δεν επιβαρύνει την τιμή του προϊόντος.

- στις συλλογικότητες / στέκια / καταλήψεις κλπ και στα μικρά καταστήματα κάνουμε, αν μας το ζητήσουν, μια μικρή έκπτωση για την ενίσχυση του εγχειρήματός τους. Ο όρος είναι ότι τα προϊόντα μας πωλούνται σε ενιαία τιμή, δηλ. δεν μπορεί κάποιος να τα πουλήσει παραπάνω από την αναγραφόμενη τιμή για να βγάλει κέρδος.

- το οικονομικό αποτέλεσμα που προκύπτει από αυτήν τη διαδικασία δεν καταλήγει στις τσέπες μας αλλά στηρίζει τη δομή, τη βιωσιμότητα και την εξέλιξη του Σπόρου. Στηρίζει επίσης την ενίσχυση άλλων προσπαθειών αλληλέγγυας οικονομίας στη χώρα μας. Σε έκτακτες περιπτώσεις, ένα κομμάτι του διατίθεται για άλλους πολιτικούς / κοινωνικούς σκοπούς (βλ. Παλαιστίνη, Κούνεβα).

- η τιμή πώλησης των προϊόντων πρέπει να είναι προσιτή, γιατί τα βιολογικά και ποιοτικά προϊόντα δεν μπορεί να είναι πολυτέλεια αλλά, ειδικά στην εποχή που ζούμε, θα έπρεπε να είναι δικαίωμα για όλους και όλες. Εδώ τα μεγάλα ερωτήματα είναι πολλά, μεταξύ αυτών: α) μπορεί ένα προϊόν να είναι “φτηνό” και ο παραγωγός να έχει πληρωθεί αξιοπρεπώς; β) μπορεί ένα προϊόν να πληροί τα κριτήρια που θέλουμε και η τιμή του να είναι τέτοια ώστε να μπορούμε να το αγοράζουμε με “άνεση”; γ) ποια είναι τα κριτήρια του “ακριβού” και του “φθηνού”; η σύγκριση με τις τιμές της αγοράς, το οικολογικό του αποτύπωμα ή η συνεισφορά του στην αλληλέγγυα οικονομία;

Παίρνοντας όλα αυτά υπόψη μας καθορίσαμε τις τιμές των προϊόντων μας, οι οποίες έχουν μείνει σταθερές πάνω από τέσσερα χρόνια. Ωστόσο η τιμή του καφέ που φέρνουμε από τη Γερμανία έχει αυξηθεί αρκετά εδώ και καιρό, ενώ συγχρόνως αποφασίσαμε να αυξήσουμε το ποσό που επιστρέφουμε στους Ζαπατίστας (από 0,40 ευρώ/κιλό καφέ σε 1 ευρώ/κιλό) και παράλληλα να αυξήσουμε και την τιμή αγοράς του άψητου καφέ. Αυτό σημαίνει ότι μειώνεται επικίνδυνα πλέον το ποσοστό που στηρίζει το εγχείρημα του Σπόρου ώστε να υπάρχει και να είναι βιώσιμο, βλ. λειτουργικά έξοδα του χώρου (νοίκια, ρεύματα, νερά, τηλέφωνα), έξοδα των προϊόντων (ετικέτες στα ελληνικά, φυλλάδια, έξοδα εισαγωγής του καφέ, αποθήκη όπου φυλάσσονται τα σακιά, σακουλάκια, καφεκόπτης, κλπ), έξοδα διακίνησης / μεταφοράς των προϊόντων εντός και εκτός Αθηνών, έξοδα των εκδηλώσεων (αφίσες, κλπ).

Γι' αυτό το λόγο αυξήθηκαν οι τιμές που δεν μας έπαιρνε άλλο να αφήσουμε ίδιες, δηλ. των προϊόντων που εισάγουμε μέσω τρίτων και η τιμή τους δεν εξαρτάται 100% από εμάς, όπως είναι ο καφές που έρχεται από τη Γερμανία (εσπρέσο Rebeldia και Durito, φίλτρου Libertad, κόκκοι εσπρέσο και γαλλικού) και το κακάο (γιατί η τιμή αγοράς του έχει αυξηθεί

σημαντικά). Παραμένει ίδια η τιμή του καφέ που εισάγουμε απευθείας από τους ζαπατίστικους συνεταιρισμούς και ψήνουμε / συσκευάζουμε εμείς (καφές για μπρίκι Brikada, φίλτρου Solidario), παρόλο που θα αυξήσουμε και φέτος την τιμή αγοράς του. Τέλος αυξήθηκαν οι τιμές των ζυμαρικών και των απορρυπαντικών που φέρνουμε από την Ιταλία, τα οποία αποφασίσαμε να συνεχίσουμε να φέρνουμε, αν και “ακριβά”, για να συνεχίσουμε να στηρίζουμε τα συγκεκριμένα εγχειρήματα.

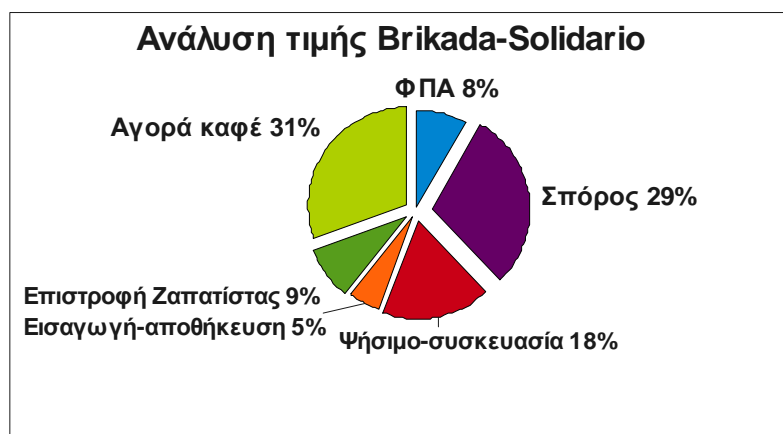
Ορίστε και ένα πινακάκι που δείχνει πώς αναλύεται η τιμή κάθε προϊόντος, δηλ. επί της τιμής πώλησης τι ποσοστό αντιστοιχεί στην τιμή αγοράς του, τι στα μεταφορικά, τι μένει στον Σπόρο, τι πάει στους Ζαπατίστας και τι αντιστοιχεί στον ΦΠΑ:

Επί τιμής πώλησης	Τιμή Αγοράς	Μεταφορικά	Σπόρος	Επιστροφή Ζαπατίστας	ΦΠΑ	
Απορρυπαντικά	52%	10%	22%	0%	16%	100%
Κουλουράκια	73%	4%	15%	0%	8%	100%
Ζάχαρη	49%	10%	33%	0%	8%	100%
Ζυμαρικά	67%	17%	8%	0%	8%	100%
Κακάο σοκολάτα	59%	4%	28%	0%	8%	100%
Brikada – Solidario*	54%	0%	29%	9%	8%	100%
Libertad	57%	5%	22%	8%	8%	100%
Κόκκοι	58%	5%	22%	7%	8%	100%
Espresso	59%	5%	21%	7%	8%	100%
Τσάι-Μάτε	56%	6%	31%	0%	8%	100%

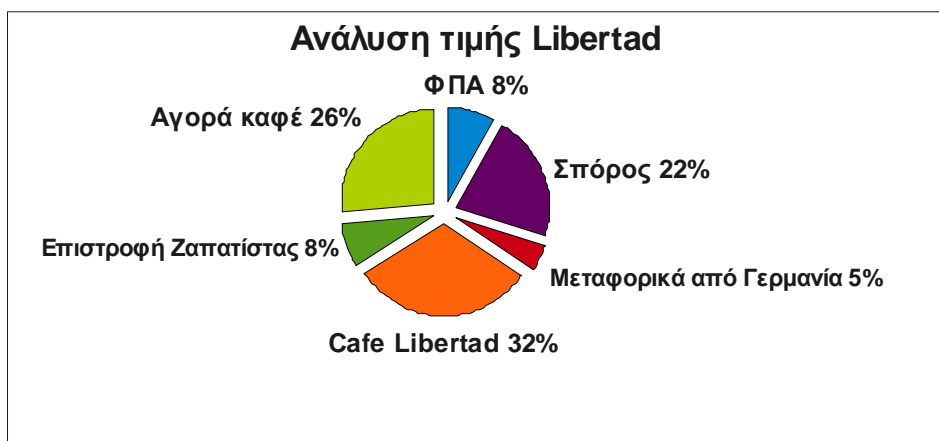
*Στους brikada και solidario στην τιμή αγοράς είναι και τα έξοδα μεταφοράς.

Ακολουθεί λεπτομερής ανάλυση των τιμών του καφέ, όπου έχουμε όλα τα δεδομένα:

Ανάλυση τιμής Brikada-Solidario/ανά κιλό		
Αγορά καφέ	3,48	30,5%
Επιστροφή Ζαπατίστας	1,00	8,8%
Σύνολο Ζαπατίστας	4,48	39,3%
Εισαγωγή-αποθήκευση	0,58	5,1%
Ψήσιμο-συσκευασία	2,04	17,9%
Σύνολο εισαγωγή & επεξεργασία	2,61	23,0%
Σπόρος	3,35	29,4%
ΦΠΑ	0,94	8,3%
Τελική τιμή	11,38	100,0%



Ανάλυση τιμής Libertad / ανά κιλό		
Αγορά καφέ	3,48	26,4%
Επιστροφή Ζαπατίστας	1,00	7,6%
Σύνολο Ζαπατίστας	4,48	33,9%
Cafe Libertad	4,17	31,6%
Μεταφορικά από Γερμανία	0,61	4,6%
Σύνολο Γερμανία-Ελλάδα	4,78	36,2%
Σπόρος	2,85	21,6%
ΦΠΑ	1,09	8,3%
Τελική τιμή	13,20	100,0%



Ανάλυση τιμής espresso / ανά κιλό		
Αγορά καφέ	3,48	24,2%
Επιστροφή Ζαπατίστας	1,00	6,9%
Σύνολο Ζαπατίστας	4,48	31,1%
Cafe Libertad	4,98	34,6%
Μεταφορικά από Γερμανία	0,68	4,7%
Σύνολο Γερμανία-Ελλάδα	5,66	39,3%
Σπόρος	3,07	21,3%
ΦΠΑ	1,19	8,3%
Τελική τιμή	14,40	100,0%

