

Spreekbeurt 'Regionalisering en supermarkten'
(Rob Bleijerveld, 27 april 2007, workshop Regionalisering)

Ik val vandaag in voor Myriam vander Stichele, onderzoekster bij SOMO (Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen), die verhinderd was te komen. Zij voorzag me van materiaal en aanwijzingen om deze spreekbeurt voor te bereiden. Sinds een aantal jaar houd ik me bezig met de Wereldhandelsorganisatie vooral door de uitgave van de WTO.ZIP nieuwsbrief (<http://www.stelling.nl/trouble>) en sinds kort ook met de macht van supermarkten (<http://www.supermacht.nl>).

In de opzet voor deze workshop wordt een aantal basisvragen opgeworpen, zoals "Wat is er mis met de huidige overheersende vormen van mondialisering" en "Aan welke maatstaven dienen alternatieve strategieën van regionalisering te voldoen?" Hoewel er verscheidene niveaus van regio's worden onderscheiden gaan veel van de bijdragen vandaag over het niveau van de (Nederlandse) provincie of stadsregio.

Ik wil allereerst aangeven waarom regionalisering op het internationale niveau, bijvoorbeeld waar het gaat om ontwikkelingslanden, een zeer ingrijpend proces is. Vervolgens vertel ik over de inkoopmacht van supermarkten aan de hand van de handel in vers fruit en groente (ook aangeduid als: FFV). Die supermarktmacht laat zich overal ter wereld voelen, dus ook in de Nederlandse provincie of stadsregio. Ik sluit af met een aantal punten aan waar supermarktketens en wet- en regelgeving belemmerend kunnen zijn voor (de ontwikkeling van) regionale initiatieven.

1. Regionale samenwerking in plaats van mondiale vrijhandel

Uitgever en activist Walden Bello [1] gaf in de Volkskrant van 20 maart 2004 zijn mening over regionalisering met betrekking tot ontwikkelingslanden. Volgens hem heeft vrijhandel de armoede verdiept en de ongelijkheid vergroot in ontwikkelingslanden, met als uitzonderingen China en Vietnam die hun enorme economische groei te danken hebben aan de afscherming van hun lokale markten. Vrijhandel is alleen gunstig voor de ontwikkelde landen (en de daar gevestigde grote ondernemingen); daarom pleit hij voor een systeem waarin de economisch zwakkere landen de vrijheid moeten krijgen hun markten af te schermen als dat hun ontwikkeling bevordert. De lokale markt moet de basis zijn van de ontwikkeling, niet de op de export gerichte industrieën. Daarvoor zijn een aantal zaken nodig en wenselijk.

Ten eerste moet het monopolie van IMF en WTO worden gebroken: ze moeten gaan samenwerken met organisaties van de Verenigde Naties zoals de UNCTAD en de ILO. Ten tweede pleit hij voor regionale samenwerking in plaats van mondiale vrijhandel. Regionale blokken in Azië en Latijnsamerika kunnen dan onderling handelsverdragen afsluiten. De macht is dan niet langer gecentreerd, maar verspreid. Dat geeft landen de ruimte om hun eigen strategie te volgen. Ten derde is in de afzonderlijke landen een democratische overheid nodig die een actieve en effectieve economische rol speelt, waarbij het maatschappelijk middenveld tegenwicht biedt aan zowel de overheid als de private sector. Als laatste moet de koopkracht worden hersteld (Bello: "Er zijn genoeg rijken in onze landen") door effectieve belastingheffing en inkomensherverdeling, moet de afhankelijkheid van internationale geldschietters worden verminderd en moet de lokale economie worden versterkt. Bello: "We moeten flexibel zijn en elementen van de vrije markt combineren met elementen van een activistische overheid. We hebben geen keuze, er is een sociale revolutie nodig..."

Samengevat: Regionalisering in het zuiden is een zeer ingrijpend proces. Heel veel krachten zullen zich hiertegen verzetten en willen de status quo behouden.

2. Inkoopmacht van supermarkten

In veel westerse landen wordt het grootste deel van het voedsel - verse groente en fruit (FFV) [2] - via de supermarkt aan de consument verkocht. De markt en de winkel om de hoek worden steeds meer vervangen door de supermarkt. In ontwikkelingslanden spelen supermarkten een minder grote rol, maar

hun aantal neemt sneller toe dan in het noorden het geval was. Wereldwijd zijn veel producenten en leveranciers op de supermarkten aangewezen voor de verkoop van hun waren, maar hebben weinig onderhandelingsruimte. Vooral de FFV-producenten zijn kwetsbaar.

Niet alleen worden supermarkten de belangrijkste verkooppunten, het grootste deel van de markt is ook in handen van een klein aantal ketens. In de Europese landen zijn dat vijf supermarktketens. Door hun dominante positie en grote marktaandeel kunnen ze allerlei eisen stellen aan boeren, leveranciers en aan groothandels van verse en andere producten. De supers willen een zo hoog mogelijke kwaliteit leveren voor een zo laag mogelijke prijs, maar betalen niet mee aan de kosten die boeren of leveranciers daarvoor moeten maken (Bijvoorbeeld door de EurepGap Standaard van de supermarktketens). De supermarktenketens hebben vaak slechts één producent/leverancier per productsoort of, zoals in Nederland, één leverancier voor alle FFV die ze in hun filialen overal in het land verkopen. En ze contracteren vooral leveranciers die het hele jaar door 'just in time' kunnen leveren, ook wat betreft seizoengebonden producten. De leverancier moet dus contacten hebben met boeren of plantages over de hele wereld en zelf het risico dragen wanneer de levering niet precies lukt.

Druk

Op vele wijzen worden boeren en leveranciers onder druk gezet. Een paar voorbeelden:

- leveranciers moeten betalen om op de leverancierslijst van een supermarkt te staan, zonder dat dit garantie biedt op levering;
- boeren moeten op hun erf op eigen kosten koelcellen en opslagplaatsen laten bouwen;
- leveranciers moeten mee betalen voor reclamefolders, voor gunstige schapruimte in supermarkten, soms zelfs voor het openen van een nieuwe supermarkt;
- er zijn vaak geen of te onduidelijke contracten met de leveranciers zodat supermarkten op het laatste moment de afnamevoorwaarden of prijzen kunnen veranderen;
- supermarkten betalen slechts weken na levering, wat voor kleine boeren moeilijk te verwerken is. De supers strijken ondertussen wel de rente op van het gereserveerde geld;
- supermarkten houden een percentage van de omzet van een product in omdat ze vinden dat zij ervoor zorgen dat de producent zijn product op grote schaal kan verkopen.

De supermarkten bundelen hun onderhandelingsmacht ook vaak in een aantal inkoopcentrales. Het zet de prijzen van verwerkte voedselproducten onder druk. Grote fabrikanten moeten bijvoorbeeld steeds meer concurreren tegen de huismerken en zij verhalen hun kosten ook weer op leveranciers en producenten. Supermarkten krijgen in Europa steeds meer concurrentie van discounters. Die laatste bieden FFV tegen een lage prijs aan, maar met minder keuze omdat ze in de groothandel grote partijen opkopen die laaggeprijsd staan. Supermarkten zetten daarom hun leveranciers weer verder onder druk om de prijzen laag genoeg te houden.

Dit alles heeft geleid tot marginalisering van veel kleine boeren in zuid en noord en het opheffen van boerenbedrijven. Maar ook tot grootschalige fusies en strategische samenwerkingsverbanden van grote boerenbedrijven, exporteurs, transporteurs, importeurs en groothandels. Een deel van de groothandels en de veilingen waar kleinere boeren gemakkelijker hun producten konden verkopen, is inmiddels verdwenen. Er zijn nog wel wat kansen voor enkele producenten die een niche hebben voor hun product of die buiten de grote ketens om kunnen leveren. En enkele kleinere boeren kunnen toch tot de keten behoren, waardoor hun afzet soms verzekerd is. Maar dat zijn veeleer uitzonderingen.

Het milieu en de mensen onderaan de keten ondervinden het meeste nadeel van de druk op de prijzen. Niet alleen liggen de marges op de prijzen van FFVt voor de boeren veel lager dan voor de supermarkten. Op de plantages en de grote boerderijen met landbouwarbeiders zijn de arbeidsomstandigheden ook vaak erbarmelijk, vooral voor vrouwen die toch vaker de slechtste arbeidsvoorwaarden moeten aanvaarden [3].

Maatregelen

De problematiek is complex en moet dus volgens meerdere lijnen worden aangepakt. SOMO stelt maatregelen voor op het gebied van mededingingsrecht; maatschappelijk verantwoord ondernemen;

handel- en investeringsverdragen; internationale regelgeving over kwaliteit, sociale en milieunormen om de inkoopmacht, de dominantie en de onredelijke eisen van de supermarkten terug te dringen.

In de Europese landen zijn de wetten tegen grote concentraties vooral gericht op de bescherming van de consument tegen te hoge prijzen en machtsmisbruik. Zolang de supermarkten lage prijzen bieden die bovendien helpen de inflatie in een land onder controle te houden, tonen de mededingingsautoriteiten weinig bereidheid om in te grijpen. Om te komen tot een geschikte wetswijziging is er eerst een mentaliteitsverandering nodig. In het Verenigd Koninkrijk voert de coalitie Breaking the Armlock al geruime tijd campagne en het onderwerp staat sinds 2005 op de parlementaire agenda.

Andere beleidsmaatregelen die kunnen helpen:

- een goede wetgeving over contractrechten (verbintenisrecht);
- wetgeving tegen het opkopen of verkopen onder de productieprijs (anti-dumping) en mechanismen om de productieprijs te bepalen;
- wetgeving die misbruik van leveranciers bestraft (zoals verplichte betaling voor plaats op leverancierslijst, reclame of omzetpercentages);
- wetgeving die grote supermarkten verbiedt of ver buiten de stads- of dorpscentra houdt (vestigingswetten);
- verplicht onderzoek naar de mogelijke sociale, economische en milieugevolgen van de vestiging van nieuwe supermarkten (economic needs tests);
- kwaliteitseisen en controle door de overheid ter vervanging van particuliere normen als EurepGap;
- ondersteuning van kleine boeren bij de verbetering van productieomvang en kwaliteit, de modernisering van infrastructuur voor productie en transport, en om zich te organiseren bij productie en verkoop;
- maatregelen voor verbetering van kwaliteit en dienstverlening van lokale en kleine winkels, kleine supermarkten en lokale open markten zodat zij beter de concurrentie met de grote supermarkten aan kunnen.

Op nationaal en internationaal niveau moet er een publiek debat komen over prijsvorming, (particuliere) kwaliteitsnormen en sociale en ecologische aspecten (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen). Supermarkten moeten hun verantwoordelijkheid nemen voor de gevolgen van hun kwaliteitseisen en lage prijzen en de rol van de overheid moet duidelijker worden.

Internationale verdragen

Ook op het vlak van internationale handel en investeringen moet er van alles gebeuren.

De wereldwijde liberalisering van de handel en investeringen legde de supermarkt ketens geen windeieren. De verschillende verdragen en regelingen verplichten nationale regeringen om zogeheten hindernissen voor productie en handel in voedselproducten zoveel mogelijk te verlagen of zelfs af te breken. Intensieve lobby door transnationale organisaties speelde en speelt een grote rol bij de totstandkoming en de invulling ervan. De beperkte invloed en mogelijkheden van ontwikkelingslanden om hun belangen goed te vertegenwoordigen bestendigen de zwakke positie van kleine boeren en leveranciers in het zuiden.

Europese standaards:

Veel FFV-producenten in ontwikkelingslanden kunnen niet voldoen aan de hoge Europese normen voor veiligheid en gezondheid van de Europese consument en aan de vaak nog hogere normen van afzonderlijke EU-lidstaten. Het vergt teveel investeringskosten vooraf, een factor waar ook producenten in de Europese landen zelf mee te maken hebben.

Codex Alimentarius (FAO, WHO):

De bindende standaards van deze VN-organisatie beperken de exportmogelijkheden van ontwikkelingslanden. De besluitvorming in de Codex wordt sterk bekritiseerd wegens zijn oendemokratische karakter, het gebrek aan openheid en de overmatige invloed van grote ondernemingen. De Codex-standaards zijn een belangrijk referentiepunt voor verdragen in de WTO (Landbouwverdrag; Sanitary and Phytosanitary Measures; Technical Barriers to Trade agreement) en gelden daar waar geen specifieke Europese bepalingen bestaan ('fall-back').

Wereldhandelsorganisatie WTO:

* In het algemeen mogen de WTO-lidstaten buitenlandse investeerders geen zwaardere eisen opleggen dan aan binnenlandse investeerders en zijn er beperkingen ten aanzien van het stellen van eisen voor lokale werkgelegenheid, lokale of regionale herkomst van grondstoffen en milieu. Dit kan een belangrijke rol spelen bij plannen van lokale overheden om de economie van bepaalde regio's te stimuleren.

* De Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) en Technical Barriers to Trade agreement (TBT) van de WTO beperken de mogelijkheden van het gebruik van het voorzorgsprincipe gericht op het voorkomen van eventuele risico's voor het milieu, de openbare gezondheid en arbeidersrechten. Het geschillenbeslechtingsysteem van de WTO stelt handel in principe boven ecologische en sociale uitgangspunten. De Europese Unie weigerde tot nu toe om de EuropGap-standaard van de supermarktketens - die hoger is dan de Europese hygiëne-standaards (en daarbij niet voldoet aan de milieu- en arbeidsnormen van de VN) - te toetsen aan dit SPS-akkoord.

* Het Landbouwakkoord van de WTO en de onderhandelingen over vernieuwing ervan zijn in het voordeel van de grote agroconcerns in de ontwikkelde landen en gaan ten koste van de positie van producenten in ontwikkelingslanden en van kleine en middelgrote producenten in achtergestelde regio's in het noorden. De voorstellen over vermindering van exportsubsidies en binnenlandse steun van de VS en de EU houden de subsidiering van die grote concerns in stand. Een grondige evaluatie van de gevolgen van de concentratie en inkoopmacht van de agroketens is dringend nodig.

* Ook de WTO-onderhandelingen over diensten (GATS) hebben betrekking op de handel, distributie en verkoop van FFV. Ondanks een afspraak daarover zijn de (negatieve) gevolgen van het huidige GATS-akkoord nooit diepgaand geëvalueerd. Ontwikkelingslanden worden ondertussen onder druk gezet om hun markten nog verder te liberaliseren. Slechts de grote supermarktketens hebben voordeel bij de liberalisering van de distributiediensten en veel kleine, lokale supermarkten zijn niet opgewassen tegen de concurrentie. Verder wordt achter gesloten deuren onderhandeld over het vergaand verminderen of ongedaan maken van overheidsmaatregelen voor toetsing, controle en evaluatie (bijvoorbeeld de economic needs test [5], vestigingsvoorwaarden, noodzakelijkheidstoets [6] en binnenlandse regulering door technische standaards, kwalificatievereisten en licenties [7]).

Bilaterale of Regionale Vrijhandelsakkoorden:

Deze verdragen moeten inhoudelijk gezien nog meer liberalisering opleveren dan de WTO-akkoorden. Ze bieden speciale bescherming aan buitenlandse investeerders: buitenlandse investeerders moeten tenminste gelijk worden behandeld als lokale bedrijven. Dit kan van invloed zijn op vestigingsplannen, stimuleringsbeleid door overheden en op loongesubsidieerde commerciële initiatieven.

Samengevat: het speelveld werd en wordt ingericht ten behoeve van maximale winst voor de grootste "spelers", zoals Wal-Mart - de grootste particuliere werkgever in de VS. Het bereiken van een "gelijk speelveld" (level playing field) zal nooit worden bereikt zonder zware gevechten (zie de onderhandelingen binnen de Doha Ronde van de WTO).

3. Regionalisering en belemmeringen door supermarkten en wetgeving

De mogelijkheden voor regionale ontwikkeling van productie, handel en verkoop van vers fruit en groente (FFV) worden voornamelijk ingekaderd door de inkoopmacht van de supermarktketens en door internationale en nationale wet- en regelgeving. De belangrijkste vraag is: Wat wil je met de regio?

Voor een geheel zelfvoorzienende regio is - om met Walden Bello te spreken - een sociale revolutie nodig. Voor een grotendeels zelfvoorzienende regio geldt hetzelfde, maar wordt tevens een actieve solidiare verantwoordelijkheid gevraagd ten aanzien van regio's met minder mogelijkheden voor ontwikkeling. Tenslotte zal een deel van de FFV daar vandaan komen. Een meer beperkte opzet, namelijk de geleidelijke versterking van de economische en sociale positie van het rurale land en van veelzijdigheid en kleinschaligheid, ligt meer voor de hand. Hier spelen verschillende concepten een rol.

Streekproducten en andere waren

Een aantal Nederlandse activiteiten heeft betrekking op de levering, distributie en verkoop van FFV en van de zogenaamde streekproducten. Dit concept gaat uit van dienstverlening op maat, van economische rentabiliteit van lokale of regionale bedrijven en - impliciet - van de welwillendheid en mogelijkheid van de consument om een hogere prijs te betalen voor het product en om zich te binden aan de eigen regio.

De productie, marketing en levering van streekproducten lijkt geen grenzen te stellen aan de algemene marktwerking zoals deze tot uitdrukking komt in bijvoorbeeld de dwang tot schaalvergroting, met alle problemen van dien. Het is onmogelijk om te concurreren met de supermarktketens. Elke succesvolle niche-ontwikkeling wordt onmiddellijk overgenomen of gekopieerd door de supers. En de in de regio gevestigde supermarkten zullen altijd in staat blijven om een groot aantal consumenten aan te trekken. Zal het stellen van grenzen aan de groei door vaststelling van maximale omvang van bedrijven en afzetmarkt (de regio van oorsprong...?) en van de bedrijfsvorm (coöperatie of gelijkwaardig samenwerkingsverband van particuliere bedrijven en consumentengroepen zonder winstoogmerk) enig soulaas bieden...?

Een andere insteek bij regionalisering is de nadruk op het beperken van voedselkilometers (Wat is het hele energieplaatje... ?), de productie en verkoop van biologische waar, van vergeten groenten en van fair trade producten. Ook op die gebieden zijn de supers bezig om marktaandeel te verwerven. Daarbij is de nieuwe trend om supermarktformules te ontwikkelen die inspelen op de (al dan niet kunstmatige) veranderde behoeften van de consument. Grote supers zullen overdekte "versmarkten" opzetten voor de traditionele keuken en voor de snelle gezonde hap met FFV die worden aangeleverd door boeren uit de omgeving (Ook zullen ze meer dan nu al het geval is allerlei "overige diensten" aanbieden). Op dit moment zijn de supers in de weer met zelfontworpen gezondheidslabels en -standaards en met het opnemen in hun assortiment van biologische en fair trade-producten. Daar is namelijk vette winst te behalen. Onderwijl blijven de (lokale) boeren onderhevig aan dezelfde pressie!

Buurtsupers

Andere initiatieven, zoals de 'buurtsuper' kunnen alleen onder bepaalde voorwaarden blijven voortbestaan. Nodig zijn lage arbeidskosten (door de inzet van vrijwilligers, stagiaires, bewoners van zorginstellingen) en een gegarandeerde aanvoer van de meeste producten uit het assortiment (buiten eventuele regionale FFV om), maar ook het succesvol afslaan van eventuele juridische aanvallen door grote ondernemingen op overheidssubsidies en regionale ontwikkelingsplannen. Diverse internationale verdragen verplichten nationale en lokale overheden namelijk om alle hindernissen voor 'vrije' handel en investering door grote ondernemingen tegen te gaan (zie boven). Via hun hoofdkantoren zijn transnationale ondernemingen in staat om "concurrentievervalsende" overheidssubsidies aan te vechten indien hen het dat uitkomt. Ook kunnen ze ingaan tegen ongunstige vestigingseisen (bijvoorbeeld ten aanzien van werkgelegenheid of milieu). Overheden neigen er over het algemeen toe hun beleid zó vast te stellen dat de kans op eventuele geschillen bij voorbaat nihil is.

Toetsen en afnemende beleidsruimte

Bepalingen van de VN (Codex Alimentarius), de WTO (Landbouwverdrag; Sanitary and Phytosanitary Measures; Technical Barriers to Trade agreement; Dienstenakkoord) en Investeringsverdragen leggen beperkingen op aan productie, handel, import, export, distributie en verkoop van FFV. De huidige ronde van WTO-onderhandelingen is bedoeld om te komen tot nog verdergaande 'vrijmaking' van overheidsbemoediging voor handel en economie. Bij de onderhandelingen over diensten gaat het bijvoorbeeld om de zogenaamde Noodzakelijkheidstoets [6] en de Economic Needs Test. Vergelijkbare regelingen zijn al opgenomen in de Europese Diensten Richtlijn.

Noodzakelijkheidstoets

De Noodzakelijkheidstoets is een erg ondemocratisch gereedschap. Het gaat ervan uit dat overheidsmaatregelen - dus ook op regionaal vlak - geen overbodige hindernis mogen opleveren voor 'handel', ofwel voor buitenlandse investeerders. Volgens de Europese variant uit de Europese Diensten Richtlijn mogen overheidseisen voor grensoverschrijdende dienstverlening niet discriminerend zijn

(bijvoorbeeld op basis van nationaliteit), moeten ze noodzakelijk zijn (gebaseerd op openbaar beleid, of op bescherming van de openbare veiligheid, gezondheid en milieu), en moeten ze proportioneel zijn (de eisen moeten passend zijn voor het te bereiken doel). Het is de vraag hoe de preciese concrete uitwerking wordt van deze bepalingen en of huidig overheidsbeleid gericht op de versterking van de regionale economie of van sociale voorzieningen zal worden teruggedraaid. In elk geval hebben de lidstaten 3 tot 5 jaar om de bepalingen uit de Dienstenrichtlijn om te zetten in nationaal beleid.

Economic Needs Test

Een belangrijk gereedschap voor lokale en provinciale overheden - namelijk de Economic Needs Test - is door de Diensten Richtlijn buiten werking gesteld. Deze toets verschaft de mogelijkheid om investeringen te weren die grote negatieve economische, sociale en/of ecologische gevolgen hebben. In de preambule van de Europese Diensten Richtlijn zijn een aantal relevante uitzonderingssituaties opgenomen, zoals de mogelijkheid om beperkingen op te leggen aan investeringen in of bij natuurgebieden, en de bepaling dat alle plannen voor de bouw van hypermarkten ('weidewinkels') afzonderlijk moeten worden getoetst aan bestaande bestemmingsplannen. Aangezien de preambule de intentie van de ondertekenende lidstaten weergeeft, moet de praktijk aantonen of deze uitzonderingen werkelijk stand houden! Vaak blijkt de werking van wetten en regelingen namelijk pas na juridische toetsing.

Net als bij de Noodzakelijkheidstoets is het bij de Economic Needs Test aan lokale overheden, maatschappelijke groepen en kleine bedrijfjes om tijdens de implementatieperiode te proberen de (positieve) beleidsruimte "op te rekken". Belangrijk is om te weten hoe stevig de uitzondering van de Economic Needs Test is met betrekking tot vestigingsplannen voor hypermarkten en of deze overheden daadwerkelijk in staat stelt nieuwe grote supermarktinvesteringen te weren uit hun regio [8]. In het Verenigd Koninkrijk ging een actieve beweging zelf aan de slag met het uitvoeren van Economic Needs Testen tegen de leegloop van het rurale land. Hun vraag: welke sociale, economische en milieurelevante gevolgen heeft het als een bedrijf zich hier wil investeren?

Men kan er ook voor kiezen om ruimte te bevechten voor regionale productie en verkoop van producten die niet voldoen aan de normen die alleen de grootschalige productie en de internationale handelspartners bevoordeelt. Zo zijn wortels die niet een bepaalde grootte of kleur hebben ook lekker en gezond, evenals de groene Senegalese tomaat en misschien zelfs de rauwmelkse kaas. Staten zouden onderling afspraken kunnen maken voor uitzonderingen over voedselveiligheid waarbinnen dit alles mogelijk is (mutual recognition principe). Zoals met alles vergt dat een zeer actieve maatschappelijke inzet die niet alleen door overwegingen vanuit het perspectief van de consument wordt geleid.

Noten:

[1] Ontleend aan een interview door Pieter Hilhorst in de Volkskrant van 20 maart 2004: "De valse profeten van de vrijhandel - Interview met Walden Bello"

(http://www.tni.org/detail_page.phtml?page=interviews_valseprofeten). Meer over Walden Bello is te vinden op

http://www.tni.org/detail_page.phtml?&publish=Y&int02=&pub_niv=&workgroup=&text02=&text03=fellows&lang=&text10=fellows_bello&menu=13b

[2] De inhoud van dit hoofdstuk is ontleend aan het artikel "Geen plaats meer voor kleine en arme boeren - de rol van supermarkten" van Myriam vander Stichele, in MO Noordzuid Cahier van 1 maart 2006 (http://www.mo.be/index.php?id=61&tx_uwnews_pi2%5Bart_id%5D=824).

[3] Op 23 april 2007 bracht ActionAid (GB) een rapport uit over supermarktmacht, getiteld "'Who pays?' - How British supermarkets are keeping women workers in poverty". Het is te vinden op

http://www.actionaid.org.uk/doc_lib/actionaid_who_pays_report.pdf. Veel grote supers doen zich 'groen' voor maar houden zich niet aan hun eigen gedragscodes, zie bijvoorbeeld "6p a T-shirt. 30p an hour for shelling cashews. Supermarkets accused of exploiting women," door Terry Macalister in The Guardian van 23 april 2007 (<http://business.guardian.co.uk/story/0,,2063414,00.html>).

[4] Deze coalitie van 17 boeren-, consumenten-, ontwikkelings- en milieuorganisaties in het Verenigd Koninkrijk staat een strictere overheidscontrole voor op de handelspraktijken van de grote supermarktketens, met name gericht tegen de onredelijke eisen die ze aan boeren en telers overal ter

wereld stellen (<http://www.breakingthearmlock.com/>).

[5] Toetsing van vestigingsplan op mogelijke sociale, ecologische en economische gevolgen.

[6] Overheidsmaatregelen mogen niet meer belasting betekenen voor handel dan "noodzakelijk"...

[7] Domestic Regulation.

[8] Op 23 april adviseerde adviesburo McKinsey aan de staatssecretaris voor Economische Zaken om in Nederland de bouw toe te staan van 50 hypermarkten ter vervanging van kleine (specialistische) winkels en supermarkten. Dit zou noodzakelijk zijn voor de groei van de productiviteit en de economie... In juni zal blijken of de staatssecretaris dit advies overneemt in zijn nota "Een innoverender, concurrerender en ondernemender economie" !

Meer over de macht van supermarkten en de gevolgen daarvan op de website www.supermacht.nl

Hier is bijvoorbeeld "Wat is er mis met supermarkten?" te vinden, een bewerkte vertaling van het dossier "What's Wrong with Supermarkets" van de Britse organisatie Corporate Watch.

(http://www.supermacht.nl/index.php?option=com_content&task=view&id=38&Itemid=64).

Zie ook het voortreffelijke SOMO-rapport "Who reaps the fruit? Critical issues in the fresh fruit and vegetable chain" van december 2005 (http://www.somo.nl/html/paginas/pdf/FFV_2005_EN.pdf).