

Impressies werkbezoek China

November 2019

<https://www.imvoconvenanten.nl/nl/natuursteen/pilot>



Een delegatie van natuursteenbedrijven en aanbestedende diensten heeft in november 2019 groeves en fabrieken in Shandong en Fujian bezocht. Doel van het bezoek was om met bedrijven en aanbestedende diensten gezamenlijk lessen te trekken over wat realistisch van bedrijven verwacht kan worden bij het uitvoeren van due diligence in China en hoe dat kan worden verwerkt in bestekteksten voor publieke aanbestedingen. De conclusies van de delegatie zullen worden betrokken in de eindrapportage van de pilot MVI natuursteen, die medio 2020 verschijnt. Bij de eindrapportage zal idealiter ook een risicoanalyse worden gevoegd, die wordt uitgevoerd door een onafhankelijk onderzoeksbureau – deze analyse wordt nog uitbesteed.

Vooruitlopend daarop geeft dit verslag eerste impressies van de natuursteensector in China.

1. Steeds meer aandacht voor MVO in China

Op de Nederlandse Ambassade in Beijing is een uitgebreide dialoog gevoerd over de ontwikkelingen in China. De plaatsvervangend ambassadeur en een van de economische experts van de ambassade gingen uitgebreid in gesprek met de delegatie, waar ook een Chinese vertegenwoordiger van een natuursteenbedrijf en een Chinese expert op het gebied van de natuursteen industrie deel van uitmaakten. Hierbij werd ingegaan op de ontwikkelingen die de natuursteensector China in hoog tempo aan het veranderen zijn.

Uit deze dialoog bleek dat de aandacht voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) in China in algemene zin de afgelopen jaren is toegenomen. Er is nieuwe wet- en regelgeving aangenomen op gebieden die relevant zijn voor MVO, zoals arbeidsrecht, milieubescherming en sociale voorzieningen. Zowel regelgeving als praktijk zijn echter niet altijd in lijn met internationale standaarden zoals vastgelegd in de ILO-conventies. Ook kan de toepassing, reikwijdte en handhaving van regelgeving en beleid op het gebied van MVO per regio sterk verschillen. In de meer ontwikkelde gebieden van China zoals Shandong en Fujian is de implementatie van MVO over het algemeen verder dan in het westelijke deel van het land. Gedurende de gesprekken en observaties tijdens het verdere verblijf in China, werd de informatie die de ambassade de delegatie verstrekt had, meermalen gestaafd en nader ingevuld.

2. Handhaving milieuregelgeving zeer stringent en soms inconsequent

Enkele jaren geleden heeft de Chinese centrale overheid bepaald dat alle natuursteenbedrijven een vergunning nodig hebben om te mogen exploiteren. Om daarvoor in aanmerking te komen moeten bedrijven onder andere voldoen aan hoge eisen op het gebied van milieu en veiligheid. Veel bestaande bedrijven hebben de vergunning niet gekregen en ook voor nieuwe bedrijven is het heel lastig om zich te kwalificeren. Meerdere bronnen vertelden over bedrijven zonder vergunning die vaak plotseling gesloten worden (zie afbeelding 1). Of de wetgeving gehandhaafd wordt en hoe hard dat dan gebeurt, lijkt afhankelijk te zijn van lokale en/of provinciale overheden.

Impressies werkbezoek China

November 2019

<https://www.imvoconvenanten.nl/nl/natuursteen/pilot>



Fabriekseigenaren vertelden ons dat niet alleen milieuoverwegingen daarbij een rol spelen. Provinciale overheden sturen ook op toegevoegde waarde (i.c. belastingopbrengsten) van in regio's aanwezige bedrijvigheid. De natuursteenindustrie legt het daarbij al snel af tegen hoogwaardig kenniswerk. Niet altijd is het optreden van overheden daarin transparant of consequent. Voor eigenaren en werknemers van productielocaties brengt dat grote onzekerheden met zich mee.



Afbeelding 1 – Een gesloten groeve bij Jinjiang in Fujian

3. Handelsbedrijven hebben een sterke positie

Voor veel buitenlandse afnemers zijn de handelsbedrijven de belangrijkste schakel. Het gros van de export loopt via dit kanaal omdat deze bedrijven over een exportvergunning beschikken en ze Engelsprekende mensen in dienst hebben.

In de keten hebben deze handelsbedrijven een sterke positie. Opdrachten van buitenlandse afnemers brengen zij onder bij de productiebedrijven. Vaak worden grotere opdrachten bij verschillende fabrieken ondergebracht die op hun beurt steen uit verschillende groeven verwerken. Naast een verkoopteam hebben deze bedrijven inspecteurs in dienst die het gereed product in de fabrieken controleren.

4. Fabrieken hebben vaak aandacht voor veiligheid en milieu

Voor de verwerking hebben de handelsbedrijven fabrieken nodig. In het gebied rond Xiamen zijn vele duizenden fabrieken gevestigd. Blokken worden daar gezaagd tot platen of soms verder bewerkt tot eindproducten zoals grafstenen of keukenbladen. Deze fabrieken verkopen zelf wel producten voor de binnenlandse markt, maar de export loopt meestal via de handelsbedrijven. Grote fabrieken

Impressies werkbezoek China

November 2019

<https://www.imvoconvenanten.nl/nl/natuursteen/pilot>



hebben vaak wel zelf een exportvergunning en maken dan geen gebruik van een handelsbedrijf. In de fabrieken die door de delegatie zijn bezocht was de apparatuur modern (afbeelding 2), was er veel aandacht voor veiligheid en reductie van stof (m.b.v. water(nevel), ventilatoren en waterwanden) en werd water hergebruikt, soms met moderne waterzuiveringsinstallaties.



Afbeelding 2 – Een fabriek waar blokken tot platen worden gezaagd

5. Bezochte groeves gebruiken moderne apparatuur

In China zijn duizenden groeves waar steen ontgonnen wordt in een grote kleur- en structuurvariatie (zie afbeelding 3). De groeves bevinden zich meestal ver weg van de stedelijke gebieden. In de regio Fujian echter, lagen veel groeven dicht bij stedelijk gebied en daar zijn de afgelopen jaren veel groeves gesloten op last van de overheid.

In de meeste groeves, zeker de zeer grote, zijn meerdere ontginningsbedrijven actief naast elkaar. Vaak bezitten of exploiteren zij een gedeelte van de groeve.

Veel groeves bevinden zich in gebieden waar de winter streng kan zijn en waar er slechts een beperkt deel van het jaar gewerkt kan worden. In de bezochte groeves was de winning industrieel van aard (bovengrondse mijnbouw), was de apparatuur modern en werd veelal beschermende kleding (helm, veiligheidsschoenen) gedragen.

Impressies werkbezoek China

November 2019

<https://www.imvoconvenanten.nl/nl/natuursteen/pilot>



Afbeelding 3 – Een groeve in Shandong

6. Tussenhandelaren nemen deel van de handel voor hun rekening

Zoals de delegatie ook zelf heeft ondervonden lopen in groeves handelaren rond die westerse delegaties aanspreken in de hoop als tussenhandelaar op te kunnen treden. Voordeel is dat zo'n handelaar niet alleen de inkoop, maar ook het transport en de export kan regelen. Nadeel is dat de herkomst moeilijker te achterhalen zal zijn. Een handelaar is niet gebonden aan een bepaalde groeve en kan de steen ook elders inkopen. Hij zal zijn bronnen mogelijk niet graag prijs geven.

7. Handel via steenmarkten is vaak niet transparant

In verschillende regio's in China zijn natuursteenmarkten waar blokken, platen en eindproducten verhandeld worden. De grootste markten bevinden zich in Xiamen en omgeving met honderden kleine tot zeer grote winkels, waar halffabricaten (platen) of eindproducten te koop zijn. Sommige groeves uit het binnenland huren daar een winkel en verhandelen zo hun steen. Echter, aangeboden steenproducten kunnen ook van tussenhandelaren komen of uit andere landen afkomstig zijn. Het is dan moeilijk om te achterhalen waar de winning en verwerking heeft plaatsgevonden.

In de buurt van deze steenmarkten zijn ook blokkenmarkten waar het ruwe basismateriaal uit de hele wereld wordt verhandeld (zie afbeelding 4). De markten zijn vaak in of bij havens gevestigd zodat transport relatief eenvoudig geregeld kan worden. De blokken worden aangeboden door handelaren. Op basis van de gesprekken is de indruk van de delegatie dat als de handelaren al weten waar de steen gewonnen is, zij dat niet altijd prijs zullen willen geven.

Impressies werkbezoek China

November 2019

<https://www.imvoconvenanten.nl/nl/natuursteen/pilot>



Afbeelding 4 – Een blokkenmarkt in Shuitou

8. Samenwerking de beste manier om verantwoordelijkheid te nemen

Om verantwoordelijkheid te nemen voor omstandigheden in de keten, zoals vastgelegd in internationale richtlijnen van de VN en de OESO, is het aan te bevelen om op zoek te gaan naar een handelsbedrijf, fabriek of eventueel een groeve om voor een langere termijn samenwerking aan te gaan. Dat geeft de beste mogelijkheden om de keten in kaart te kunnen brengen en om bij te kunnen dragen aan verbeteringen. De delegatie heeft gemerkt dat als een vertrouwensband met een Chinese partner is opgebouwd weinig onderwerpen taboe zijn, waardoor een goede basis bestaat voor het maken van een reële risicoanalyse en een plan voor eventuele verbetermaatregelen.

Het nemen van ketenverantwoordelijkheid is lastiger indien ingekocht wordt bij een blokkenmarkt of steenmarkt zoals die in Fujian (bij JinJang en Xiamen) zijn bezocht. In het gunstigste geval is dan wel het productiebedrijf waar gezaagd en bewerkt wordt bekend, maar de herkomst van het blok waarschijnlijk niet.

9. Werknemers zijn een belangrijke bron van kennis

Belangrijk is om ook de werknemers te betrekken. Werknemers in Chinese natuursteenfabrieken voeren vaak specialistisch werk uit dat zij on-the-job hebben geleerd. Werknemers weten over het algemeen zeer goed hoe zij hun werk moeten uitvoeren en zijn vaak ook trots op het resultaat van hun werk. Eigenaren en managers gaven aan dat werknemers niet zelden zelf oplossingen bij het management aandragen voor concrete problemen op de werkvloer.

Impressies werkbezoek China

November 2019

<https://www.imvoconvenanten.nl/nl/natuursteen/pilot>



In de bedrijven (zowel groeven als verwerkingsbedrijven) die de delegatie bezoekt, zowel aangekondigd als ook onaangekondigd, bleek dat de medewerkers over het algemeen de persoonlijke beschermingsmiddelen gebruikten die passen bij de werkzaamheden die ze uitvoerden. Toch liggen hier mogelijkheden voor verbetering, bijvoorbeeld gehoorbescherming of veiligheidsschoenen. Wel gaven werknemers aan dat soms ook beschermingsmiddelen gevraagd worden die voor het soort werk dat zij doen niet nodig zijn (bijvoorbeeld gehoorbescherming in een rustig deel van de fabriek). Dat kan op lange termijn averechts effect hebben op de nalevingsbereidheid, ook van andere aspecten.

Uit gesprekken met medewerkers bleek dat de gemiddelde leeftijd in de verwerkingsbedrijven en groeven omhoog gaat, omdat dit werk steeds minder door jongeren wordt gekozen. Daarnaast zijn veel bedrijven gedwongen te verhuizen (door overheidsingrijpen), waardoor medewerkers mee moeten verhuizen. Niet alle medewerkers willen dat en gaan dus niet mee, waardoor er krapte aan ervaren en vakkundig personeel ontstaat.

10. Dialoog van cruciaal belang

Om bij te dragen aan verbeteringen in de keten valt dialoog en een gerichte aanpak te verkiezen boven het afvinken van een lijstje van standaardoplossingen. Werknemers gaven aan dat certificeerders vaak werken met een standaardlijstje met beschermingsmaatregelen, die voor hun specifieke taak niet altijd nodig zijn. Dialoog is dus de aangewezen weg om inzage te verkrijgen in welke risico's zich wel en niet voordoen in verschillende onderdelen van het productieproces.

Dialoog geeft ook de mogelijkheid om de cultuur en context van het land beter te begrijpen en daarmee om beter te begrijpen waarom risico's zich voordoen en hoe daarmee kan worden omgegaan. Gesprekspartners gaven als voorbeeld dat beleid om vanuit sociale overwegingen overuren te beperken averechts kan uitpakken en kan leiden tot vertrek van werknemers. Groeves en fabriek zijn door weersomstandigheden vaak enkele maanden per jaar gesloten. In de resterende maanden willen werknemers vaak overuren maken om meer te kunnen verdienen voor zichzelf en voor hun familie.

Tijdens de bezoeken aan de bedrijven bleek dat de bereidheid van de Chinese gastheren om in gesprek te gaan en om te laten zien hoe het er in het bedrijf aan toe gaat, hoog was. Het werd duidelijk dat het loont om met een open, nieuwsgierige houding en gericht op de relatie in gesprek te gaan. Daarbij kan er vervolgens ruimte zijn voor zowel kritische vragen als voor dialoog over sociale thema's en kansen voor verbetering.