

**„Design Thinking – karta projektu. Problem niskich
zarobków afrykańskich rolników na przykładzie
plantatorów kawy”**

Autorka: Agnieszka Nowacka

1. Opis wyzwania projektowego

Ogromnym wyzwaniem, które stoi przed mieszkańcami Afryki są niewystarczające zarobki w sektorze rolniczym, które nie pozwalają im żyć godnie. Nie uzyskują oni wystarczającego wynagrodzenia za swoją pracę i wytworzone produkty. Często pracują za stawki, które nie odpowiadają włożonym środkom pieniężnym, energii oraz poświęconemu czasowi na produkcję. Z powodu niskich wynagrodzeń nie mogą oni inwestować w rozwój, który pozwoliłby na większą produktywność. Uprawy są niedofinansowane przez co nie jest w pełni wykorzystany potencjał lokalnych rolników.

Rolnictwo stanowi znaczącą gałąź gospodarki Afryki - ma ono znaczny udział w zatrudnieniu. Całe afrykańskie rolnictwo wykazuje niski stopień mechanizacji oraz kultury rolnej, co powoduje, że najczęściej nie pokrywa ono podstawowych potrzeb. Czynnikiem wpływającym negatywnie na rozwój rolnictwa są słabe gleby, jednakże Afryka ma bardzo korzystny agroklimat pozwalający na uprawę roślin ciepłolubnych. Dlatego też okres wegetacyjny roślin trwa na większości terenu przez cały rok pozwalając na ciągłą produkcję żywności.

Niskie wynagrodzenia w tym sektorze wynikają z kilku czynników. Po pierwsze są to bardzo niskie ceny na giełdach, które ciągle są podstawowym miejscem zbytu produktów afrykańskich (przez to produkty nawet z wyższą jakością są sprzedawane po bardzo niskiej cenie, ponieważ w innym przypadku nie zostałyby w ogóle sprzedane), po drugie niska produktywność wynikająca z małej mechanizacji produkcji, ponieważ rolników nie stać na modernizację upraw. Przy obu czynnikach mamy do czynienia z błędnym kołem, które uniemożliwia afrykańskim rolnikom godne i spokojne życie.

2. Empatyzacja

Dokonaj syntezy wiedzy posiadanej na temat różnych grup interesariuszy związanych z wybranym wyzwaniem projektowym – zarówno na temat bezpośrednich odbiorców rozwiązania, jak i odbiorców pośrednich, tj. innych grup, które mogą mieć wpływ na projektowane rozwiązanie lub też mogą skorzystać/ucierpieć w wyniku wprowadzenia zmian w obszarze wyzwania projektowego. Wybierz jedną grupę, do której chcesz skierować rozwiązanie, nad którą będziesz pracować. Przygotuj personę na podstawie formularza wraz z krótkim opisem grupy docelowej. Wymień także inne, zidentyfikowane przez Ciebie, grupy interesariuszy.

Interesariuszami opisanego wyzwania projektowego są i rolnicy i odbiorcy ich produktów. Obu grupom powinno zależeć na dobrej jakości produktów oraz na cenach, które mogą usatysfakcjonować obie strony.

Skoncentruję się na plantatorach kawy. 12% światowej produkcji tego surowca przypada właśnie na ten kontynent, a jego ceny są na niskim poziomie pomimo ciągle rosnących kosztów produkcji wynikających m.in. ze zmian klimatycznych. Plantatorzy kawy nie otrzymują wystarczającego wynagrodzenia z powodu wręcz dumpingowych cen na aukcjach kawy, która jest obecnie głównym sposobem na handlowanie ziarnem. Handel i eksport odbywają się na różne sposoby. Jeszcze do niedawna m.in. w Etiopii były one całkowicie kontrolowane przez władze krajowe, a całość kawy oceniano i sprzedawano poprzez system aukcji w Addis Abeba nazywany Ethiopian Commodity Exchange (ECX).

Właściwie niemożliwe było zakupienie kawy od konkretnego producenta na zasadach wolnorynkowych. Obecnie sytuacja zmienia się i możliwy jest bardziej swobodny obrót zieloną kawą.

Do tej pory niestety najchętniej kupowanym ziarnem jest to niskiej jakości, które wyprodukowane jest z mniejszą dbałością o środowisko, o metody uprawy, a co za tym idzie również o smak i jakość. Duże korporacje kawowe kupują najtańsze i najgorsze jakościowo ziarno na rynku, ponieważ w późniejszej obróbce tuszują defekty poprzez dodawanie aromatów czy bardzo mocne wypalenie. Niskie ceny zniechęcają plantatorów i często zmuszają ich do zaprzestania uprawy kawy na plantacjach, które są w ich rodzinach od pokoleń. Jedyną nadzieją dla rolników dbających o wyższą jakość produktu jest sprzedawanie ziarna po wyższej cenie.

Ziarno lepszej jakości jest kupowane przez m.in. palarnie, które określają się jako speciality. Często decydują się one na płacenie wyższej ceny za ziarno wspierając w ten sposób fair trade dla wybranych plantatorów. Świadoma konsumpcja, jak najmniejsza ingerencja w produkt, by wydobyć z niego najbardziej naturalne nuty oraz dbanie o środowisko to cechy charakterystyczne dla trzeciej fali konsumpcji kawy.



Imadi Aba Mecha
38 lat

Imadi Aba Mecha jest etiopskim plantatorem kawy. Jego rodzina od pokoleń zajmuje się pozyskiwaniem ziarna na ekologicznych uprawach.

Zależy mu na utrzymywaniu jakości produktu oraz większych zyskach z działalności, które umożliwiłyby mu na mechanizację części procesów, a co za tym idzie przyczyniłoby się do wzrostu produktywności. Chciałby również, aby jego współpracownicy nie martwili się o swoje zarobki oraz o przyszłość plantacji, którą trzeba będzie zlikwidować jeśli przychody z działalności nie wzrosną

Największym problemem jest cena kawy - w szczególności w stosunku do ponoszonych przeze mnie kosztów.
~Imadi Aba Mecha

3. Definiowanie wyzwania

Głównym wyzwaniem projektowym jest:

Jak pomóc plantatorom zwiększyć przychody, aby mogli rozwijać oni swoją działalność i żyć na wyższym poziomie?

4. Generowanie pomysłów

- dotacja dla każdego plantatora
- strona internetowa pomagająca sprzedawać surowiec przez kooperatywy lub pojedynczych plantatorów na prawach wolnego rynku
- akcja promocyjna uświadamiająca ile pracy jest wkładane w produkcję
- ustawienie prawnie większej minimalnej ceny na aukcjach
- popularyzowanie fair tradu poprzez spoty reklamowe
- pomoc specjalistów w wyposażaniu plantacje w narzędzie umożliwiające większą mechanizację
- finansowanie transportu ziarna z Afryki do UE
- stworzenie dodatkowych certyfikatów jakości, które zachęcałyby konsumentów do kupowania ziarna o wysokiej jakości za wyższą cenę
- udostępnianie plantacjom Q-graderów, którzy oceniali by jakość ziarna i wyceniali je po nie zaniżonych cenach
- pomoc plantatorom w łączeniu się w kooperatywy w celu większej masowości produkcji

5. Prototypowanie

Zdecydowałam się na stworzenie portalu, który umożliwiłby plantatorom pozyskiwanie kontrahentów na zasadach wolnego rynku. Do tej pory nie ma takiego narzędzia, które mogłoby zbierać wszystkich chętnych plantatorów w jednym miejscu pozwalając im na komunikację z potencjalnymi odbiorcami z różnych krajów, wspierając zaaranżowanie dostaw (nie tylko pojedynczych zamówień, ale również długoterminowych współprac). Byłoby to również dobre rozwiązanie dla odbiorców – przede wszystkim palarni, które przetwarzają zielone ziarno, ponieważ umożliwiłoby im to pozyskiwanie różnorodnego ziarna.

Zasada działania jest podobna jak na zwykłych portalach sprzedających produkty. Plantator wprowadza dane na temat kraju, regionu, plantacji, rodzaju obróbki, rodzaju ziarna, oceny wg. Q- gradera o ile została ona wykonana.

Potencjalny odbiorca wybiera przykładowe filtry, po których wyszukuje pożądanego ziarno. Następnie kontaktuje się z plantatorem i ustala warunki umowy, potencjalnych współprac długoterminowych etc.

Docelowo strona byłaby w j. angielskim. Poniższa makieta jest w języku polskim jedynie w celu prezentacji.

Zaloguj się



FILTRY:

- X KRAJ: Etiopia
- X SPOSÓB OBRÓBKII: Sucha
- X RODZAJ ZIARNA: 100% Arabica
- X KLASYFIKACJA WG. Q-GRADERA: 80-100 pkt.

WYNIKI WYSZUKIWANIA:



Kraj: Etiopia
Region: Guji
Farma/Producent: Kanyon Moutain Coffee Farm
Wysokość upraw: 1900-2050 m n.p.m.
Odmiana: Mixed Heirloom
Obróbka: Sucha (natural)
Cena: x/kg

Napisz wiadomość do: Ibadi Aba Mecha

Strona internetowa w takiej formie pozwoli plantatorom dotrzeć do większej liczby klientów. Ponadto byłoby to narzędzie pozwalające na prowadzenie długotrwałych kontraktów.

Po konsultacjach dowiedziałam się, że jedną z pożądaných modyfikacji tego rozwiązania byłoby zainwestowanie pieniędzy w tłumaczy, którzy pomagaliby porozumiewać się w przypadku, gdy któraś ze stron nie potrafiłaby języka angielskiego. Dlatego też strona powinna pojawić się w większej liczbie wariantów językowych niż tylko angielski. Ponadto z pewnością przydałaby się akcja promocyjna i edukacyjna wśród plantatorów, aby ułatwić im korzystanie z tego narzędzia.

Taki rodzaj portalu, który stanowiłby pośrednictwo między plantatorem a klientem może zostać przełożone również na wszystkie inne produkty spożywcze tworzone przez afrykańskich rolników.

Uważam, że jest to dobre rozwiązanie, ponieważ jest to „danie wędki, a nie rybki”.