



Redegørelse om certificering af grønlandske smykkesten og stenfigurer



Departementet for Råstoffer

Juni 2017



1 Resumé

Departementet for Råstoffer har undersøgt mulighederne for indførelse af en certificeringsordning for grønlandske stenprodukter, herunder smykkesten og fedtsten.

Formålet er at skabe en fælles platform for markedsføring af grønlandske stenprodukter. Derudover er formålet at give købere af stenprodukter en ordning, der certificerer, at stenproduktet er et unikt håndlavet produkt, samt at stenene er udnyttet og forarbejdet i Grønland. Ved at certificere et produkt, certificeres samtidigt, at handlen med sten ikke har bidraget til at finansiere konflikter, hvilket kan være en bekymring i forbindelse med køb af smykkesten, særligt diamanter. Formålet er generelt at sikre gennemsækelighed og skabe tryghed for forbrugeren og derigennem at skabe et mersalg og en højere pris for stenprodukterne.

Såfremt Naalakkersuisut ønsker at etablere en certificeringsordning for grønlandske smykkesten og stenfigurer, er det Departementet for Råstoffers vurdering, at det vil være mest fordelagtigt at etablere en certificeringsordning, der skal markedsføre produkter baseret på sten, der er udvundet og forarbejdet i Grønland. Certificeringsordningen skal integrere hele værdikæden fra udnyttelse til forarbejdning og til salg. Certificeringen kan på frivillig basis anvendes af grønlandske småskalarettighedshavere, fastboende indsamlere, kunstnere, juvelere og sælgere af smykkestensprodukter. Certificeringen vil da være rettet mod lokale og turister og burde i så fald som udgangspunkt udarbejdes på grønlandsk og engelsk.



2 Indledning

Departementet for Råstoffer har undersøgt mulighederne for indførelse af en certificeringsordning for grønlandske stenprodukter, herunder smykkesten og fedtsten. En sådan certificeringsordning kan for eksempel anvendes til at certificere et stenprodukts geografiske oprindelse eller dets pris og kvalitet. En certificeringsordning kan tillige anvendes i markedsføringsøjemed.

Småskalaområdet har udviklet sig markant gennem de sidste par år, og der er i dag beskæftiget 25 småskalarettighedshavere fordelt på i alt 43 småskalatilladelser i Grønland. Langt størstedelen af småskalarettighedshaverne fokuserer på smykkesten i deres efterforskning og udnyttelse. Med Naalakkersuisuts olie- og mineralstrategi for perioden 2014-2018 er smykkesten et af indsatsområderne, og der arbejdes fortsat målrettet med denne indsats.

Dette resulterede blandt andet i udarbejdelsen af ”Redegørelse om samfundsmæssige perspektiver for udvikling af et grønlandsk smykkestenserhverv”. Redegørelsen blev udfærdiget af Departementet for Råstoffer og det daværende Departementet for Erhverv, Arbejdsmarked og Handel og offentliggjort i 2015. En af anbefalingerne i redegørelsen var at undersøge de forskellige certificeringsmuligheder nærmere, herunder fordele og risici ved udvikling af en grønlandsk certificeringsordning.

Under Inatsisartuts efterårssamling 2015 blev et forslag til Inatsisartutbeslutning vedrørende certificering sendt til udvalgsbehandling. Et enigt udvalg fremsatte følgende ændringsforslag: ”Forslag til Inatsisartutbeslutning om, at Naalakkersuisut pålægges til EM 2016 at fremlægge en redegørelse om forskellige muligheder for certificering af grønlandske smykkesten.” Forslaget blev vedtaget.

Ydermere havde flere småskalarettighedshavere efterspurgt en certificeringsordning, der kunne øge salgsværdien af de grønlandske smykkesten.

Derfor var certificering af smykkesten på dagsordenen, da Departementet for Råstoffer og Råstofstyrelsen i december 2015 afholdt en workshop målrettet småskalarettighedshavere. Konklusionerne herfra indgår i nærværende redegørelse om forskellige muligheder for certificering af grønlandske smykkesten og stenfigurer.

Redegørelsen omfatter en beskrivelse af to hovedtyper af certificeringsordninger. Det belyses, hvorvidt en certificeringsordning vil kunne tilføje værdi til grønlandske stenprodukter og skabe vækst i jobsektoren. Derudover inddrages erfaringer fra ind- og udland.

2.1 Høring

Redegørelsen har været i offentlig høring i perioden 27. april til 31. maj 2017.



Der er indkommet høringssvar fra Kommuneqarfik Sermersooq.

2.1.1 Kommuneqarfik Sermersooqs høringssvar

Kommunen har indgivet et høringssvar, som generelt er meget positivt i forhold til indførelse af en certificeringsordning. Kommunen mener, at det er et positivt skridt mod udbygning af salgsgrundlaget for det grønlandske smykkesterhverv.

Kommunen finder det positivt, at Departementet for Råstoffer aktivt har involveret småskalarettighedshavere samt detailhandel/husflidsbutikker i det empiriske grundlag for det nærværende arbejde. Kommunen noterer sig et generelt ønske fra detailhandel og stenindsamlere om indførelse af en certificeringsordning, men kommunen deler også de adspurgtes bekymring for et administrativt tungt certificeringssystem, der i sidste ende bliver enten ignoreret eller erhvervshæmmende frem for erhvervsfremmende. Kommunen mener, at erfaringerne fra CITES-relaterede salg bør tages til efterretning i denne sammenhæng, og det fremstår positivt, at disse er inddraget i redegørelsen.

Kommunen er enig i vurderingen af, at en videnskabelig certificeringsordning ikke er relevant for Grønland, mens en markedsføringsorienteret certificering er yderst relevant.

Kommunen finder det meget vigtigt, at certificeringen følges op af en Code of Conduct, som tager højde for de nævnte forhold om sikkerhed i værdikæden, miljø, arbejdsmiljø mv, og kommunen ser frem til, at en sådan sendes i høring sammen med retningslinjerne for certificering.

For at opnå den ønskede gevinst, er det vigtigt at prisen holdes så lav som muligt, og det er glædeligt at udviklingsomkostningerne afholdes af Departementet og ses som en investering i fremtidige indtægter gennem skat m.m.

Kommunen mener, at der bør strammes op på en række formuleringer i redegørelsen; eksempelvis en formulering som: *Udvikling af interne kagebøger* og beskrivelsen af *branding*, som ikke tilføjer en uddybende information.

I forbindelse med udarbejdelsen af en egentlig certificering bør der indhentes yderligere erfaringer fra andre lande, og eventuelt også erfaringer fra andre produkttyper.

2.1.2 Departementet for Råstoffers bemærkninger til Kommuneqarfik Sermersooqs høringssvar

Departementet for Råstoffer velkommer det positive høringssvar. I forhold til kommunens bekymring for, at en eventuel certificeringsordning vil blive administrativt tung og erhvervshæmmende skal det bemærkes, at det er centralt for Departementet for Råstoffer, at ordningen bliver så lidt administrativt bebyrdende for både de som skal anvende ordningen



og de, som skal administrere den. I forbindelse med udformning af en eventuelt kommende certificeringsordning vil alle interessenter blive inddraget, så ordningen kan udformes, så den er til størst gavn for brugerne af ordningen.

Departementet for Råstoffer er enig i, at en Code of Conduct er en vigtig del af en af en eventuel certificeringsordning. Denne Code of Conduct vil være en naturlig del af en høringsproces vedr. certificeringsordningen.

Departementet for Råstoffer tager kommunens bemærkning om, at der bør strammes op på en række formuleringer til efterretning, og har foretaget enkelte sproglige rettelser i redegørelsen.

3 Grønlandske stenprodukter

Begrebet smykkesten omfatter forskellige sten, lige fra fedsten til facetslebne diamanter. Det Internationale Guldsmedeforbund (CIBJO) skelner mellem smykkesten, metaller og organiske materialer. CIBJO definerer smykkesten som ”Naturlige uorganiske materialer, med undtagelse af metaller, anvendt i smykker eller kunstgenstande. Alle artikler og eksempler i denne nomenklatur, der angår smykkesten, gælder også for ædelsten og sten til dekorative genstande.” CIBJO definerer organiske materialer som ”Naturlige materialer af animalsk eller vegetabilsk oprindelse anvendt i smykker eller kunstgenstande.”

Man kan med andre ord sige, at samtlige bjergarter og mineraler, med undtagelse af metaller, kan betegnes som smykkesten, hvis disse kan finde anvendelse i smykker eller kunstgenstande.

Dette afspejles også i smykkestensprodukterne på det grønlandske marked. Nogle smykkestensproducenter indsamler og forarbejder sten til smykker, mens andre koncentrerer sig om indsamling og salg af rå sten. Smykkekunstnerne, der arbejder i sten, fremstiller for de flestes vedkommende smykker i samme stil. Vedhæng skåret i forskellige figurer (hjerter, ulo'er, hvalhaler etc.) eller slebne sten i en sølvindfatning. Kun ganske få producerer unika-smykker.

4 Certificeringstyper

Minedrift og produktion af smykkesten foregår i omkring 47 lande rundt om i verden, og denne industri (eksklusiv diamanter) antages at have en årlig værdi på omkring 10 – 15 mia. amerikanske dollars. På trods af industriens størrelse er der mangel på fælles retningslinjer og standarder, som kan sikre gennemskuelighed og skabe tryghed for forbrugeren. Denne mangel på gennemsigtighed er at spore i hele smykkestenssektoren, om end flere lande har taget tiltag til at etablere nationale retningslinjer, love og frivillige certificeringsordninger på området.



Certificeringsordninger kan grundlæggende opdeles i to hovedgrupper:

1. Den første certificeringstype er en videnskabelig certificering. Denne certificeringstype fastlægger smykkestenens værdi baseret på type, fx om det er en rubin, oprindelsesland og smykkestenens karakteristika. Karakteristika er egenskaber som vægt, farve, slibekvalitet, klarhed, samt hvorvidt smykkestenen er naturlig, syntetisk eller har været udsat for behandling.

Denne certificeringstype retter sig typisk mod mere værdifulde smykkesten og udføres af laboratorier, der regnes som uafhængige mellem køber og sælger. Analyserne anvendes mod individuelle sten, hvilket gør at omkostningerne ved certificeringen er relativt høje for hver enkelt sten. Typisk vil prisen ligge fra 450 til 5000 kr. afhængigt af smykkestenstypen, vægten af stenen samt detaljerne i analysen.

2. Den anden certificeringstype er en markedsføringsorienteret certificering. Denne certificering vedrører ikke smykkestenens karakteristika eller mineralogi, men udelukkende andre faktorer, som kan være med til at tilføre smykkestenen værdi.

Eksempler på certificering i relation til markedsføring kan være udnyttelse under etisk forsvarlige forhold med hensyn til arbejds- og miljøforhold, eller udnyttelse i et land, der ikke er underlagt embargo, eller historiefortælling om smykkestenssamleren, smykkestenens oprindelsesland og findestedet.

En certificeringsordning kan kombineres med branding. Begrebet ”branding” er et koncept, hvor man opbygger en bestemt holdning omkring et produkt, en virksomhed, et land eller lignende. Ofte bliver markedsføring forveksles med branding, men branding er meget større end kun markedsføring. Markedsføring er kun én af byggeklodserne i opbygningen af et brand. Andre byggeklodser er for eksempel offentlige relationer (Public relations), medieomtale, lobbyisme, osv. Selve brandet eller identiteten er det, som forbrugeren sidder tilbage med efter de forskellige brandingtiltag.

5 Udenlandske erfaringer med certificering af smykkesten

Markedsføring af produkter med fokus på oprindelseslandet, er et almindeligt fænomen i international markedsføring. Velkendte eksempler er schweiziske ure og knive, belgisk chokolade, tyske biler og egyptisk bomuld. Disse er også gode eksempler på, hvordan produkter kan være med til branding af et land. Blandt farvede smykkesten har ophavslandsmarkedsføring længe været en etableret faktor inden for markedsføring af smykkesten.

5.1 Nordiske lande



Efter at have taget kontakt til myndigheder i de øvrige nordiske lande har det vist sig, at der ikke umiddelbart findes nogen tilsvarende former for certificering i de nordiske lande, som er drevet af myndighederne. Der findes muligvis private certificeringsordninger indenfor nogle industrier eller hos enkelte selskaber, men myndighederne har ikke kendskab hertil. Det har ikke været muligt at få svar fra Island og Finland.

5.2 Canada

To af Canadas delstater garanterer, at diamanter fra deres delstat er udvundet, skåret og slebet i Canada. Den første delstat, som indførte denne frivillige, regeringsgaranterede certificering var Northwest Territories i 2000, mens Ontario fulgte i 2010.

Denne slags regeringsgaranteret ophavscertifikat (certificate of origin) er meget usædvanligt, idet kun ganske få lande har indført en sådan certificeringsordning, hvor det fra statens side certificeres, at diamanter er udvundet, skåret og slebet i netop det land. Man er i disse to delstater altså i stand til at garantere for ophavet af hver enkelt diamant. I andre lande udstedes også ophavscertifikater, men disse udstedes som regel af private minefirmaer eller distributører, og ikke af regeringen.

Det som de to certificeringsordninger konkret certificerer, er følgende:

Government of Northwest Territories: *”GOVERNMENT CERTIFIED CANADIAN DIAMOND™ er 100% canadisk i ophav – og er udvundet, skåret og slebet i Canadas Northwest Territories”.*¹

Government of the Province of Ontario: *”Regeringen i Ontario certificerer hermed, at denne diamant er en naturlig diamant, som er udvundet, skåret og slebet i Ontario, Canada.”*²

De diamanter, som certificeres af Ontario, får alle laser-indgraveret et unikt identifikationsnummer.

5.2.1 Certificeringsprocessen

Certificeringsordningerne monitorerer diamanterne fra den mine, hvor de bliver udvundet, igennem forarbejdningsprocessen og til de bliver solgt til forbrugeren. Ordningerne administreres af de relevante ministerier i delstaterne. Diamantskæringsfabrikker, som deltager i certificeringsordningerne er forpligtede til nøje at registrere hver enkelt sten på forskellige stadier i forarbejdningsprocessen. Ordningerne indebærer blandt andet, at der udføres in-

¹ S. 5. “Information on certification and branding systems for diamond and other gemstones”, Ron Gashinski, 2016

² S. 5. “Information on certification and branding systems for diamond and other gemstones”, Ron Gashinski, 2016



spektion af diamanter og gennemgang af optegnelser på fabrikkerne. Data fra Kimberleyprocessens certificeringssystem, KPCS, bruges som supplerende information i den forbindelse.

Disse ordninger er ikke fokuseret på småskalaområdet. Ontario tilbyder dog ophavscertifikater for individuelle rå diamanter fundet af småskalafolk.

5.2.2 Effekter

Ved at gøre brug af ovennævnte frivillige, men meget omfattende certificeringsordninger, har firmaer, som sælger canadiske diamanter været i stand til at øge salgsprisen på deres diamanter. Mange af disse firmaer følger ligeledes et frivilligt etisk og miljømæssigt adfærdskodeks. Disse firmaer kan altså dokumentere præcis, hvor hver sten kommer fra og dermed dokumentere, at det er en konfliktfri diamant, der er udvundet, skåret og slebet på specifikke steder i Canada. Flere kan tilmed via det frivillige adfærdskodeks sandsynliggøre, at deres firma er etisk og miljømæssigt ansvarligt. Disse faktorer er med til at øge salgsprisen. I Ontario har ét firma og de forretninger som fører deres produkter, således formået at øge salgsprisen ca. 15 %.³ I det følgende gives en uddybende beskrivelse af de forskellige retningslinjer og kodeks, som findes i Canada.

5.2.3 Retningslinjer og adfærdskodeks

I det globale marked for farvede ædelsten gør de fleste anerkendte minevirksomheder, detailhandlere og smykkestenvirksomheder brug af en eller anden form for frivillig adfærdskodeks, som forpligter dem at følge nogle fælles retningslinjer. Disse retningslinjer er ofte oprettet som et samarbejde mellem industrien og regeringen og kan være knyttet til lovgivningen i landet.

I Canada har man indført forskellige retningslinjer, kodeks og bedste praksis-dokumenter, der blandt andet henvender sig til småskalarettighedshavere. Selv om deltagelsen er frivillig, så har de fleste stor fordel ved at være med i disse ordninger, da det bliver nemmere at sælge produkter i udlandet. Disse retningslinjer bruges derfor meget i et markedsføringsmæssig sammenhæng. Her er nogle eksempler på retningslinjer der bruges i Canada:

- The Canadian Guidelines for Gemstones
- Canadian Diamond Code of Conduct
- The Canadian Jewellers Association –standards of Conduct
- The Diamond Bourse of Canada

Ved at bruge disse retningslinjer i markedsføring af mineraler fra Canada, har man formået at få adgang til nye markeder og dermed skabe en større efterspørgsel. Et eksempel på dette

³ S. 4. "Information on certification and branding systems for diamond and other gemstones", Ron Gashinski, 2016



er mineralet Korite fra Canada, hvor størstedelen bliver solgt til Japan. Dette er opnået gennem markedsføringsinitiativer, som selskaberne enten kan stå for alene eller i samarbejde med regeringerne. Jade er også et canadisk mineral, der på grund af markedsføring er meget eftertragtet i hele verdenen. På nuværende tidspunkt er der dog ikke nogle fælles retningslinjer vedrørende jade, men på grund af successen ved brug af fællesretningslinjer for andre mineraler i Canada, overvejer man nu at lave et fælles adfærdskodeks for jade, et ”Canadian Jade Code of Conduct”.

Vigtigt med fælles retningslinjer ved salg til udlandet

5.3 Australien

I Australien er certificering af smykkesten overladt til forhandlere og producenter herunder mineselskaber. De fleste forhandlere benytter sig af deres eget certifikat. Ofte udarbejdes certifikaterne i samarbejde med andre forhandlere eller producenter. Der findes således ikke en national certificeringsordning.

Mange forhandlere benytter et såkaldt autenticitetscertifikat (”certificate of authenticity”). Det er et dokument, der bekræfter, at produktet er fra Australien. Andre forhandlere fokuserer på, at stenene er håndteret etisk korrekt. Det betyder, at stenene bliver knyttet til en bestemt producent eller forhandler og ikke nødvendigvis til landet Australien som sådan. I forhold til diamanter, er der generelt sket et skifte fra en overordnet branding af stenene til branding af bestemte mærker, som producenterne distribuerer.

Derudover er der en række uafhængige laboratorier, som foretager certificeringer af smykkesten i Australien. Disse laboratorier benyttes også af forhandlere og producenter.

5.4 Sri Lanka

I 2003 udsendte Sri Lanka en strategi for at øge indtjeningen på safirer. ”Ceylon Sapphire Brand Strategy” skulle spille på forståelsen af Ceylon (tidligere navn for Sri Lanka) som et sted, der indgyder følelsen af ældgammel civilisation, naturlig skønhed, tradition, ritualer og Østens filosofi. Samtidig fokuserede strategien på at levere sten af meget høj kvalitet. Tilsammen vurderede strategien, at det kunne øge værdien af de srilankanske safirer med 25-75 %. Der er dog ikke efterfølgende blevet offentliggjort salgstal for disse safirer.

5.5 Globalt plan: Kimberley Processen

Kimberley Processen er et internationalt samarbejde mellem stater, diamanindustrien samt ikke-statslige interesseorganisationer. Kimberley Processen har til formål at standse handlen med konfliktdiamanter og dermed forhindre, at oprørshære med videre finansieres ved hjælp



af rådiamanter. Dette søges gennemført via en række krav til deltagerne i Kimberley Processen om intern kontrol af aktiviteter vedrørende rådiamanter. Herunder at rådiamanter registreres, og de følges fra minen, og indtil forarbejdning er sket.

Initiativet til Kimberley Processen startede i byen Kimberley, Sydafrika i 2000. Det internationale samfund udarbejdede et detaljeret forslag til en enkel og gennemførlig international certificeringsordning for uslebne diamanter. Ordningen skulle være baseret primært på nationale certificeringsordninger og på internationalt aftalte minimumsstandarder. Forslaget blev fulgt op i 2002, hvor repræsentanter fra regeringer, industrien og interesseorganisationer mødtes i Interlaken, Schweiz, og blev enige om udformningen af det såkaldte KPCS dokument.

Under Kimberley Processen hører Kimberley Processens Certificeringsordning (KPCS), der forpligter deltagerne til alene at importere fra eller eksportere til en anden deltager i KPCS på baggrund af et originalt KPCS certifikat. KPCS stiller ligeledes en række minimumsbetingelser til, hvilke forpligtelser en KPCS-deltager skal opfylde.

Udover KPCS dokumentet findes en række aftaler vedrørende håndtering af materiale, der kan indeholde rådiamanter, samt krav til statistik og øvrig dokumentation. Sådanne aftaler udspringer ofte af anbefalinger fra en af Kimberley Processens arbejdsgrupper, der efterfølgende godkendes i plenum.

I dag har Kimberley Processen 54 deltagere, herunder EU, der samlet set repræsenterer 81 lande. Kimberley Processens deltagere producerer 99,8 % af den globale produktion af rådiamanter

Inden en egentlig minedrift vedrørende diamanter kan igangsættes, er det derfor nødvendigt, at produktionslandet bliver omfattet af KPCS, således at rådiamanter vil kunne eksporteres til andre deltagere i Kimberley Processen.

5.5.1 Implementeringen af Kimberley Processen i Grønland

I 1990'erne var der en øget interesse for diamantefterforskning i Grønland som følge af større diamantfund i Canada. Denne interesse faldt sidenhen, men fra 2006-2009 var der igen en stigning i diamantefterforskningen, som resulterede i, at et antal rådiamanter blev udnyttet fra prøvemateriale fra Grønland og som i dag bliver opbevaret i en bankboks i København.

Som følge af diamantfundene, begyndte Grønland i 2008 at undersøge muligheden for at blive en del af KPCS. Kommissionen i EU modtog derfor en anmodning fra Danmark og Grønland, som efter godkendelse gav Grønland mulighed for at deltage i KPCS via EU. Grønland har siden 2008 været inviteret til at deltage i EU udvalgmøder og Kimberley Processens plenummøder som en del af en dansk/EU-delegation.



I 2014 gjorde EU det muligt for Grønland, at deltage som land i Kimberley Processen via EU, hvilket giver Grønland muligheden for at kunne forhandle egne individuelle forhold. Dette blev rapporteret til Kimberley Processens plenum i Guangzhou.

I foråret 2016 blev bekendtgørelsen for Grønlands implementering af Kimberley Processens Certificeringsordning (KPCS) sent i høring.

Naalakkersuisut har valgt at indgå et samarbejde med EU for deltagelse i Kimberley Processen og KPCS. Dette samarbejde implementeres med denne bekendtgørelse, der efterfølgende muliggør import til og eksport fra Grønland.

I udlandet har man gode erfaringer med certificeringsordninger på smykkestensområdet

6 Erfaringer fra Grønland

Eksport af grønlandske produkter er begrænset i omfang og diversitet, men en del af det eksportprodukterne har til fælles er, at der i markedsføringen eller sågar i navngivningen af produkterne fokuseres på, at de stammer fra Grønland. For nogle produkter anses dette således for at have en værdi i sig selv. Herunder kan nævnes fiskeprodukter fra Royal Greenland og pelsprodukter fra Great Greenland. Ligeledes sælges vand fra grønlandske gletsjere som et særligt eksklusivt produkt i udlandet, hvor vægten lægges på, at vandet er fra Grønland, og at det er det reneste vand i verden.

Man kan få fisk, pels og vand fra hele verden, som sælges uden særligt fokus på oprindelsen, men firmaerne bag de nævnte grønlandske produkter lægger en særlig vægt på det arktiske, grønlandske ophav af produkterne, antageligt fordi forbrugeren forbinder noget særligt positivt med Grønland og Arktis.

Der er en generel konsensus om, at markedsføring af produkter som grønlandske kan føre til et mersalg, og/eller at produkter kan sælges til en højere pris. Dette gælder produkter der sælges i og uden for Grønland. Denne konsensus bekræftes af Grønlands Erhverv, som netop har set en tendens til øget salg ved en effektiv branding af grønlandske produkter i udlandet.

Det kan være svært at forudse, hvordan et lande-brand vil blive opfattet på lang sigt, da mange faktorer spiller ind på, hvilke værdier, der associeres med et land. Grønland er dog i mange år blevet associeret med positive værdier i udlandet. Herunder renhed og unik, uspolet natur og kultur. Der er ikke umiddelbart udsigt til, at denne positive internationale opfattelse ændres. Det må derfor antages, at grønlandske producenter også i fremtiden vil kun-



ne styrke deres produkters værdi ved at slå på produkternes grønlandske oprindelse i markedsføringen.

6.1 Erfaringer fra grønlandske småskalarettighedshavere

En rundspørge til en række småskalarettighedshavere i 2016 har afdækket, hvilke erfaringer og ønsker disse har til en eventuel certificeringsordning for grønlandske smykkesten og stenprodukter.

Rundspørgen er foretaget blandt 14 ud af i alt 25 grønlandske småskalarettighedshavere. Rundspørgen udgør et bredt udsnit af småskalarettighedshavere, både geografisk og aktivitetsmæssigt. Der er således deltagere fra Nuuk, Qaqortoq, Narsaq og Sisimiut. Deltagerne omfatter professionelle kunsthåndværkere, der laver smykker og fedtstensprodukter, hobbystensamlere og -sælgere, personer der ønsker at drive professionel minevirksomhed, personer der sælger via internettet samt personer, der udbyder guidede geologiture.

Alle de adspurgte går ind for en eller anden form for certificering af smykkesten. To af de adspurgte går dog kun ind for videnskabelig certificering og ingen andre former for certificering, mens de andre adspurgte alle gerne vil deltage i en markedsføringsorienteret certificering. Sidstnævnte mener, at en sådan ordning vil have en gavnlig effekt på værdien af deres produkter og salget af disse produkter.

Alle de adspurgte går ind for en eller anden form for certificeringsordning af smykkesten.

En af dem, som ikke går ind for en markedsføringsorienteret certificeringsordning, mener dog, at produktets historie er vigtig, og vedkommende skaber allerede egne historier om sine produkter, og bruger således netop historien om produktets oprindelse som et middel til at sælge.

En anden af de adspurgte fremhæver, at legitimiteten af et markedsføringscertifikat kan øges ved officiel anerkendelse af certifikatet fra internationale organisationer, der beskæftiger sig med smykkesten.

Det er fælles for mange af de adspurgte, at de mener, historien bag stenen er vigtig. Det er vigtigt at kunne fortælle en god historie, og stenens oprindelse i Grønland er for mange netop en god historie. Nogle mener, at selv de helt billige sten vil kunne stige i værdi, hvis det kan certificeres, at de kommer fra Grønland. Andre mener, at en certificeringsordning primært vil være relevant for sten, der har en højere pris, og som kræver mere overvejelse fra kundens side at investere i. To af de adspurgte, som har solgt få eller ingen sten, mener, at et grønlandsk markedsføringsorienteret certifikat er netop det, som kan skabe en interesse om deres sten og sætte gang i salget af disse.



En rettighedshaver, der udbyder guidede geologiture bemærker, at et certifikat, der verificerer, at en sten er udnyttet i Grønland, er præcis, hvad hans udenlandske kunder efterspørger, og at de vil være villige til at betale mere for sten på en guidet mineraltur, hvis stenene kan certificeres som værende fra Grønland. En anden af de adspurgte mener, at det bør fremgå så præcist som muligt, hvor i Grønland den enkelte sten er fundet for derved at tilføje noget unikt til hver sten.

En enkelt adspurgt mener, at grønlandske mineraler som nuummit, grønlandit og tugtupit sælger godt i udlandet, fordi de er sjældne, og ikke fordi de er fra Grønland. Samme person vurderer dog, at han kan sælge smykker lavet af grønlandsk guld til en højere pris end smykker lavet af andet guld – netop fordi guldet er grønlandsk. Disse smykker sælges typisk til folk, som har en grad af tilknytning til Grønland, enten som fastboende eller turister.

Småskalarettighedshavere har før haft mulighed for at komme til orde i forbindelse med en mulig certificeringsordning. Således påpeger en gruppe af småskalarettighedshavere i et høringssvar fra juni 2015 til ”Redegørelse om samfundsmæssige perspektiver for udviklingen af et grønlandsk smykkesterhverv”, at man bør sætte gang i en certificeringsordning med hensyn til markedsføring af grønlandske smykkesten, da det for dem personligt vil kunne øge værdien af stenprodukter, de udnytter og sælger i Grønland og udlandet.⁴

En certificeringsordning blev ligeledes diskuteret ved en workshop for småskalarettighedshavere og andre interesserede i Nuuk i november 2015. Her udtrykte et flertal ligeledes interesse for en markedsføringsorienteret certificering, ligesom nogle var interesserede i en videnskabelig certificering af grønlandske smykkesten.

6.2 Erfaringer fra grønlandske butikker

Råstofdepartement har i forbindelse med nærværende redegørelse interviewet fem husflidsbutikker i henholdsvis Nuuk, Ilulissat og Nanortalik (3 i Nuuk, 1 i Ilulissat og 1 i Nanortalik), som alle sælger enten grønlandske smykkesten, stenfigurer eller begge dele. Tre yderligere butikker (2 i Ilulissat og 1 i Qaqortoq) er forsøgt kontaktet uden held.

Alle respondenter blev forklaret, at hensigten med en certificeringsordning er at verificere overfor eventuelle kunder, at den pågældende smykkesten er udvundet og forarbejdet i Grønland under høje etiske og miljømæssige standarder, sammenholdt med en eventuel ekspertvurdering af stentype og værdi. Butiksindehaverne blev desuden forklaret, at certifikaterne måske ville koste butikkerne et mindre beløb på 3-15 kr. per indhentet certifikat. Butiksindehaverne blev forevist et tidligt udkast til, hvordan et sådan certifikat kunne se ud.

⁴ ”Høringssvar afgivet af småskalaoperatørerne ”Ice Cold Gems” i forbindelse med ”Redegørelse om samfundsmæssige perspektiver for udvikling af et grønlandsk smykkesterhverv”. 10.06.2015. Naalakkersuisut.gl.



Fælles for alle butikksrespondenterne er, at de sælger enten stenfigurer eller smykkesten udvundet og forarbejdet (håndarbejde) i Grønland – eller begge dele. Butikkernes sortiment rangerer fra at sælge nogle få fedstensfigurer månedligt til at have flere hyldemeter af både smykkesten og stenfigurer som primære salgsvarer.

Flere butikker påpeger erfaringer med andre certificeringsordninger og rejser en bekymring for om et nyt certifikat vil blive en uoverskuelig administrativ byrde. Særligt fremhæves CITES certifikationsordningen (truede dyrearter), som for to respondenter blev så omfattende et administrativt problem, at de helt opgav at handle med de berørte varer⁵. En enkelt respondent rejste tilmed en bekymring om, hvorvidt dennes leverandører (småskalarettighedshavere) ville kunne håndtere det administrative arbejde, der følger med en certificeringsordning. To respondenter bruger allerede i dag hjemmelavede certifikater for smykkesten og stenfigurer. Disse certifikater indeholder oplysninger om, hvor stenen er fra, samt hvem der har fundet og slebet stenen. Disse certifikater fortæller dermed en komplet historie om den købte sten.

Fire af fem respondenter mener, at en certificeringsordning ville have en positiv indflydelse på salgspris, salgsmængde og brandingværdi. Selv hos respondenter, hvor certifikater aldrig er blevet efterspurgt, vurderes det, at man kan sælge stenene til en højere pris såfremt et certifikat medfølger. En enkelt respondent mener ikke, et certifikat vil have nogen indflydelse på salgsprisen og vil også nødtigt sætte prisen op, eftersom prisen i forvejen er høj, avancen lav og rabatter ofte efterspørges.

Tre af fem respondenter fortæller, at deres kunder aldrig har efterspurgt et lignende certifikat. En af disse uddyber, at dennes kunder er meget vidende om varerne og derfor ikke har behov for et certifikat. De resterende to respondenter (butikken med det største udvalg i Nuuk samt en enkelt forhandler i Ilulissat) oplever ofte, at certifikater efterspørges. Det er samtidig disse to butikker, der i dag bruger hjemmelavede certifikationsordninger. En af disse begyndte med den hjemmelavede certificeringsordning netop for at imødekomme efterspørgslen (Ilulissat). Denne påpeger, at det føjer en autenticitet til varen og understreger, at der er tale om ægte kunst.

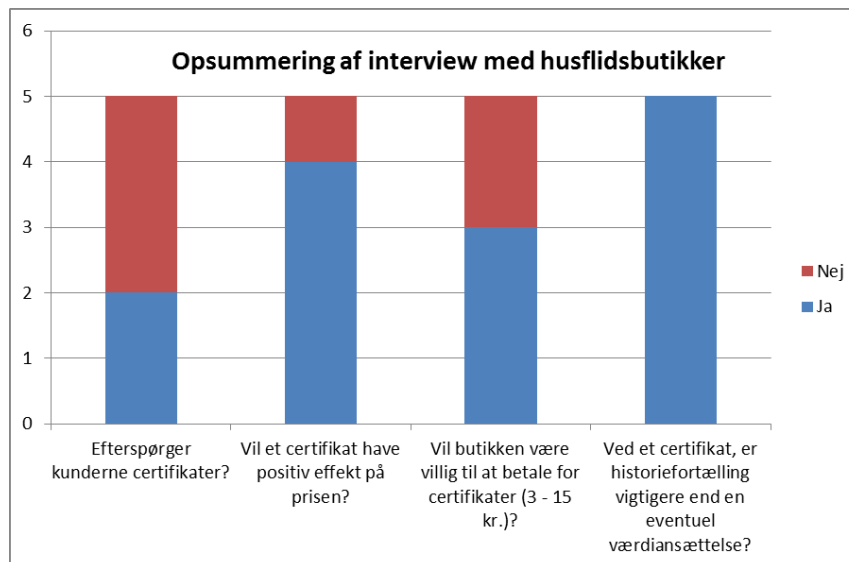
To af fem respondenter ville ikke betale for en certificeringsordning, og en enkelt ville ikke tage stilling hertil. To respondenter ville gerne betale per certifikat, men én anser 15 kr. for at være en alt for høj pris. Sidste respondent ville blot lægge udgiften oveni i salgsprisen på den pågældende sten.

Når det kommer til substansen af et eventuel certifikat er alle respondenter enige om, hvilke komponenter ville være de vigtigste. For husflidsbutikkerne er det vigtigste at kunne verificere overfor eventuelle kunder, hvor stenen er fundet, samt hvem der har udvundet og slebet

⁵ Hertil var der en enkelt undtagelse, som mente, at CITES certifikatet indebar en meget let og anvendelig administrativ proces.



stenen. Disse oplysninger anses for at være langt mere værd end en egentlig værdifastsættelse. Oplysninger om, hvor stenen er fundet, og hvem der har slebet den, overleveres alligevel altid til kunden mundtligt. Et certifikat ville give husflidsbutikkerne mulighed for at verificere oplysningerne og dermed sælge en helfortælling, fremfor blot en vare.



7 Vurdering af certificeringsordning i Grønland

Den videnskabelige certificeringsordning vil ikke være relevant for Naalakkersuisut at oprette, idet hovedparten af de grønlandske smykkesten, som sælges på nuværende tidspunkt, ikke har en værdi, der vil kunne dække omkostningerne ved denne type certificering.

Den videnskabelige certificeringsordning kan dog være relevant for visse smykkesten fra Grønland, for eksempel større rubiner og lyserøde safirer af god kvalitet. Den individuelle grønlandske stensælger vil dog altid have mulighed for selv at rette henvendelse til et certificeringshus.

I perioden 2011-2013 er der i forskningssammenhæng blevet indsamlet korund materiale fra Aappaluttoq/Fiskenæsset. Forskningen er et samarbejde mellem Departementet for Råstoffer og Danmarks og Grønlands Geologiske Undersøgelser (GEUS). Undersøgelserne involverer geokemiske⁶ undersøgelser af den grønlandske korund, med det formål at finde gode egenskaber for karakterisering af korund fra Aappaluttoq, et såkaldt ”fingerprint”, med en præcis og ikke-destruktiv analysemetode.

Den markedsføringsorienterede certificeringsordning har til hensigt at øge antallet af solgte grønlandske stenprodukter og stenprodukternes individuelle værdi. Certificeringen kan være baseret på privat eller offentligt initiativ. En privat ordning vil kunne udarbejdes af individu-

⁶ *Geokemi* er videnskaben om den kemiske sammensætning af bjergarter og mineraler.



elle selskaber eller flere private personer eller selskaber i forening, da det vil kræve en væsentlig omsætning for at blive effektiv. I Grønland vil en privat certificeringsordning kunne være relevant for rettighedshaveren af for eksempel en større rubinmine. Certificeringsordningen vil også kunne oprettes af en forening af stensamlere i Grønland herunder af småskalarettighedshavere. Blandt småskalarettighedshavere, udtrykkes der imidlertid ønske om, at Naalakkersuisut opretter en national certificeringsordning.

Husflidsbutikkerne er ikke ubetinget begejstret for ideen om at indføre en national certificeringsordning. Butikkerne er bekymrede for, at ordningen vil medføre en tung administrativ proces, og de henviser til CITES-ordningen som eksempel herpå. Med CITES-ordningen medfulgte en efter butikernes opfattelse så tung administrativ byrde, at nogle butikker helt stoppede med at sælge de berørte varer. Desuden er butikkerne heller ikke begejstrede for at skulle betale, selv en lille pris, per indhentet certifikat. De påpeger, at prisen på smykkesten allerede er høj, avancen lav og at rabatter oftest efterspørges. Samtlige butikker er enige om, at skulle en certificeringsordning alligevel indføres, så vil historien være absolut vigtigste komponent på certifikaterne. Med historien menes en verificering af, hvem der har fundet stenen, hvor den er fundet, og hvem der har slebet den.

En national certificeringsordning oprettet af Naalakkersuisut, vil have den fordel, at det for køberne kan opfattes som en større sikkerhed i certifikatets oplysninger, at Naalakkersuisut sammen med stensamlere, kunsthåndværkere og butikker, står bag ordningen.

En certificeringsordning, som kan øge værdi og salg for grønlandske smykkesten, er efterspurgt af dem, som er potentielle brugere af en sådan ordning, småskalarettighedshaverne. Desuden peger Grønlands Erhverv på, at der kan være en gavnlig effekt af at bruge Grønland som brand i salg af grønlandske produkter til udlændinge. En national certificeringsordning kan dog med fordel gøres frivillig. Det kan således overlades til den enkelte bruger af ordningen at vurdere, om deltagelse i ordningen vil tilføre en merværdi til vedkommendes produkter.

8 Markedsføringsorienteret certificering

Med en fælles certificeringsordning, der samler en andel af det samlede antal af stensamlere, kunsthåndværkere og butikker, kan antallet af brugere af certificeringsordningen skabe et økonomisk grundlag for at markedsføre certificeringsordningen i medier rettet mod turister. Dermed vil turisterne inden eller under deres besøg i Grønland blive gjort bekendt med grønlandske stenprodukter og fortællingen om, hvordan sten samles i fjeldet og forarbejdes af kunsthåndværkere.

En certificeringsordning med inddragelse af Naalakkersuisut, der har til hensigt at øge værdien for køberne, kan baseres på, at køber får dokumentation for:



- **Oprindelse**

Certificeringen dokumenterer, at stenen er fundet og eventuelt også forarbejdet i Grønland. Merværdien for køber vil bygge på flere forhold. Køber vil kunne købe et unikt, grønlandsk produkt, der baseres på grønlandske smykkesten og kunsthåndværk.

Grønlændere vil som udgangspunkt have en bedre viden om, at produktet er grønlandsk end turister, og garantien ved en certificeringsordning vurderes derfor at betyde mest for salget til turister.

- **Småskalakunsthåndværk**

Certificeringer fortæller om et håndlavet produkt i grønlandske stenmaterialer, der afspejler grønlandsk kunsthåndværk, og som for eksempel portrætterer grønlandsk kultur og dyreliv, som det typisk er tilfældet for fedtstensprodukterne.

At stenmaterialet er udnyttet, designet og forarbejdet i Grønland på småskalaniveau gør stenproduktet helt unikt som souvenir i forhold til mange andre lande, hvor souvenirers kan være et masseproduceret industriprodukt fremstillet i lavtlønslande.

- **Konfliktfri produkt**

Med en certificering for at produktet er grønlandsk, certificeres det samtidigt, at produktet ikke er med til at finansiere væbnede konflikter.

- **Arbejds miljøforhold**

Hvis certifikatet fortæller om udnyttelsen og forarbejdningen af stenproduktet på småskalaniveau, får køber samtidig dokumentation for, at produktet ikke er fremstillet under forhold, hvor der for eksempel anvendes børne- og slavearbejde.

Som et tiltag fra Naalakkersuisuts side kan der ved fremsendelse af certifikater informeres om gode arbejds miljøforhold for eksempel brug af støvmaske ved slibning af stenprodukter.

- **Eksportdokument**

Certificeringen kan anvendes som eksportdokument for det pågældende stenprodukt, hvis det er solgt ved detailsalg for eksempel i butikker eller direkte fra kunsthåndværkeren. Ved en gros salg af sten, vil der stadig være behov for normal eksportdokumentation fra Råstofstyrelsen.

9 **Anvendelse af markedsføringscertifikatet**



Certificeringsordningen skal som udgangspunkt omfatte hele værdikæden fra stensamlere over kunsthåndværkere til sælgere af stenprodukterne, der alle gerne skal opleve muligheden for at opnå et mersalg både i mængde og pris pr. enhed. I nogle tilfælde vil den samme person dække hele værdikæden, mens værdikæden i andre tilfælde udgøres af flere personer og selskaber, herunder guldsmede og butikker.

De produkter, der kan certificeres, er produkter, der er udnyttet og forarbejdet i Grønland, for eksempel fedtstensfigurer, samt produkter, der indeholder sten, der er udnyttet og forarbejdet i Grønland for eksempel smykker med grønlandske smykkesten og fedtstensprodukter, hvori der udover fedtsten også indgår andre materialer. Det er kun selve stenen i produktet, der certificeres.

Da certifikatet skal certificere, at stenen er udnyttet og forarbejdet i Grønland, kan dette certificeres ved, at både stensamleren og kunsthåndværkeren underskriver certifikatet. I nogle tilfælde vil den samme person underskrive for begge processer. I andre tilfælde vil det være to forskellige personer, der skriver under.

Figur 1 nedenfor viser et tænkt eksempel på et certifikat, med de informationer certifikatet kan indeholde, herunder papir- og tryktype, sikkerhedsforanstaltning mod kopiering samt størrelse. Ved udarbejdelse af et certifikat bør beslutningen om design fastsættes i samspil mellem designer, repræsentanter fra henholdsvis Naalakkersuisut og repræsentanter for værdikæden fra stensamlere, kunsthåndværkere og butikker.

En certificeringsordning af grønlandske smykkesten og stenprodukter, hvor fokus lægges på at markedsføre stenene som en håndlavet vare, der er udvundet og forarbejdet i Grønland, vil muligvis kunne øge salget af disse, da det vurderes som noget positivt, at en vare kommer fra Grønland. Man udnytter dermed det allerede etablerede grønlandske brand, som er blevet opbygget gennem mange år. Hvis certifikatet bliver en succes, kan dette styrke det grønlandske lande-brand, og den måde omverdenen opfatter Grønland og de varer, der bliver forbundet med eller kommer fra Grønland. Det er dog meget svært at vurdere på forhånd, hvilken effekten af dette vil være.

Certificeringsordningen bør integrere hele værdikæden fra udnyttelse til forarbejdning og til salg. Certificeringen bør kunne anvendes af grønlandske småskalarettighedshavere, fastboende indsamlere, kunstnere, juvelerer og sælgere af smykkestensprodukter.

9.1 Adfærdskodeks (Code of Conduct)

Hvis en markedsføringsorienteret certificeringsordning indføres, bør denne ikke stå alene. Der bør sideløbende indføres en ordning, der skal sikre, at brugerne af certifikatet arbejder under nogle fælles retningslinjer og værdier. Dette princip kendes for eksempel fra den Canadiske diamant industri. Brugerne bør være underlagt et adfærdskodeks, der beskriver nogle bestemte forhold, som skal overholdes, for at have ret til at bruge certifikatet. Udarbejdel-



sen af et grønlandsk adfærdskodeks kan ske med skelen til internationale standarder og adfærdskodekser.

Et adfærdskodeks til dette formål vil typisk indeholde bestemmelser vedrørende brugerens overholdelse af almindelig lovgivning, at brugeren ikke gør brug af børnearbejdere og udfører arbejdet forsvarligt i forhold til miljøet og personlig sikkerhed, at brugeren ikke finansierer konflikter, og andre lignende forhold.

10 Alternative anvendelser af markedsføringscertifikatet

Processen med at både stensamlere og kunsthåndværkeren underskriver certifikatet kan forenkles ved, at kunsthåndværkeren som den eneste underskriver og dermed certificerer, at stenen er indsamlet og forarbejdet i Grønland.

På nuværende tidspunkt sendes sten fra Grønland til facetslibning i lande, der gennem mange år har udviklet ekspertise inden for slibning af bl.a. højt prissatte sten. Der vil imidlertid være en vis risiko forbundet med at certificere grønlandske sten, der har været slebet i udlandet, da det kan være vanskeligt at bevise, at de sten, der kommer tilbage fra slibehuset, ikke er sten, der er blevet byttet ud med de grønlandske sten.

11 Risici ved markedsføringscertifikatet

Certificeringsordningen bør understøttes af procedurer, dokumentation og fysiske forhold, der har til hensigt at sikre troværdigheden omkring certificeringen. Dette er af afgørende betydning, da en del af certificeringens troværdighed bygger på Naalakkersuisuts deltagelse og officielle stempel på certifikatet.

Certifikatet bør anvendes af hele værdikæden fra stensamler over kunsthåndværker til sælger. Certifikatets troværdighed kan i vid udstrækning baseres på selvjustits i småskalabranchen, samt kontrol og inspektion udført af Råstofstyrelsen ved konkret mistanke om snyd med certificeringsordningen.

Blandt de fysiske forhold, der skal modvirke kopiering af det fysiske certifikat, er udarbejdelse af certifikatet i en papirkvalitet med en særlig strukturoverflade og et specielt tryk af Naalakkersuisuts stempel på forsiden, bestående af det officielle isbjørnelogo og Naalakkersuisuts navn. Derudover kan hvert certifikat have et unikt nummer, og navnet på bestilleren af certifikatet kan opgøres på Naalakkersuisuts hjemmeside.

I tilfælde af at certifikatet underskrives af både stensamlere og kunsthåndværkeren, vil det være en yderligere sikkerhed, at to personer har verificeret oplysninger på certifikatet.



12 Økonomiske forhold

Med udgangspunkt i en markedsføringsmæssig certificeringsordning, er der blevet undersøgt 2 forskellige versioner af mulige certifikater. Den første er den mest simple version, hvor samme certifikat bruges til alle stentyper og stenprodukter. I dette tilfælde skal brugeren selv angive stentype og oprindelsessted, samt hvem har fundet, bearbejdet og solgt stenen. Den anden version er mere detaljeret. Her fremstilles 6 forskellige certifikater, hvor stentype allerede er angivet på selve certifikatet. Brugeren skal kun udfylde information om tilvejebringelsen.

Ved udarbejdelsen af budgetterne er Departementet for Råstoffer kommet frem til, at størstedelen af omkostningerne forbundet med certifikatet, vil være den tid som råstofmyndigheden vil bruge at udvikle og administrere ordningen.

Nedenfor beskrives de forskellige poster i budgetterne:

Design og produktion af certifikater

Version 1: Design af et certifikat som skal bruges til alle mineraltyper der bliver omfattet af ordningen. Mineraltypen kan for eksempel angives ved afkrydsning eller håndskrevet tekst. Der produceres omkring 6.000 stk. Prisen per stk. er ca. 2,30 kr.

Version 2: Design af fem individuelle certifikater for de fem mest solgte mineraltyper og 1 certifikat for øvrige mineraler, hvor mineraltypen fx kan angives ved afkrydsning eller håndskrevet tekst. Der produceres omkring 6.000 stk. Prisen per stk. er ca. 3,30 kr.

Certifikaterne designes af et designbureau, der sammen med Departementet for Råstoffer også udarbejder certifikaternes tekst på engelsk og grønlandsk.

Designbureauet udarbejder desuden et certifikatmærke til salgsstederne, der kan være et klistermærke med certifikatets logo, til opklæbning i salgsstedets glasparti ved indgangsdøren. Certifikatmærket i salgsstedets glasparti skal markedsføre certifikatet og dermed grønlandske smykkesten og stenfigurer. Derudover tjener certifikatmærket en funktion for det tilfælde at salgsstedet ikke vil have certifikatet vedhængt de udstillede stenprodukter.

Budgettet er udregnet på baggrund af en vurdering fra et designbureau i Nuuk.

Stykprisen er baseret på, at brugerne kun dækker omkostningerne i forbindelse med design og produktion af certifikatet.



Interne arbejdstimer til udvikling af ordningen

Ved indførsel af en certificeringsordning, vil Departementet for Råstoffer bruge ressourcer på at udvikle og implementere ordningen. Følgende opgaver samt timeforbrug forventes i opstartsfasen til udvikling af version 1:

Udvikling af informations materiale til brugere af ordningen	60 timer
Udvikling af markedsføringsmateriale	15 timer
Udvikling af adfærdskodeks	100 timer
Udvikling af interne kagebøger	20 timer
Udvikling af certifikat	30 timer
Politisk orientering	15 timer
Udarbejdning af brugervejledninger	20 timer
Projektbeskrivelse vedrørende IT-system til registrering af certifikater	10 timer
I alt	270 timer

Der forventes at udvikling af version 2 vil kræve lidt flere ressourcer. Det samlede timeforbrug forventes derfor at være omkring 300 timer.

Interne arbejdstimer til administration af ordningen

Følgende omkostninger forventes at være forbundne med driften af ordningen;

Håndtering af certifikat (forsendelse mm.)	45 timer om året
Evaluering af ordningen	20 timer om året
IT-system (registrering certifikater)	10 timer om året

Der forventes derfor at Departementet for Råstoffer vil bruge omkring 75 timer om året til at administrere ordningen.

Andre eksterne omkostninger

Design af markedsføringsannoncer	ca. 6.000
Udvikling af IT-system	ca. 30.000
Markedsføringsannoncer	ca. 10.000 om året
Forsendelsesomkostninger	ca. 1.000 om året



Version 1: Stencertifikat - Småskala					
DKK		Opstart	År 1	År 2	År 3
Design af ét certifikat med fortløbende numre					
Designbureau		6.000			
I alt		6.000			
Produktion af certifikater					
Certifikat	(6000 stk.)	8.000			
I alt	(6.000 stk.)	8.000			
Design og produktion i alt		14.000			
Internarbejdstid til udvikling af ordning					
Informationsmateriale	(60 timer)	40.000			
Markedsføringsmateriale	(15 timer)	10.000			
Adfærdskodeks (Code of conduct)	(100 timer)	65.000			
Interne sagsbehandlingsvejledninger	(20 timer)	13.000			
Certifikat	(30 timer)	20.000			
Politisk orientering	(15 timer)	10.000			
Vejledning af brugere af certifikatet	(20 timer)	13.000			
Projektbeskrivelse vedr. IT-system	(10 timer)	7.000			
I alt	270 timer	178.000			
Internarbejdstid til administration af ordning					
Håndtering af certifikat	(45 timer/år)		30.000	30.000	30.000
Evaluering af ordning	(20 timer/år)		13.000	13.000	13.000
IT-System	(10 timer/år)		7.000	7.000	7.000
I alt	(75 timer/år)		50.000	50.000	50.000
Andre eksterne omkostninger					
Design af markedsføringsannoncer		6.000			
Annonceplads			10.000	10.000	10.000
Udvikling af IT-system		30.000			
Forsendelsesomkostninger			1.000	1.000	1.000
I alt		36.000	11.000	11.000	11.000
Total		228.000	61.000	61.000	61.000



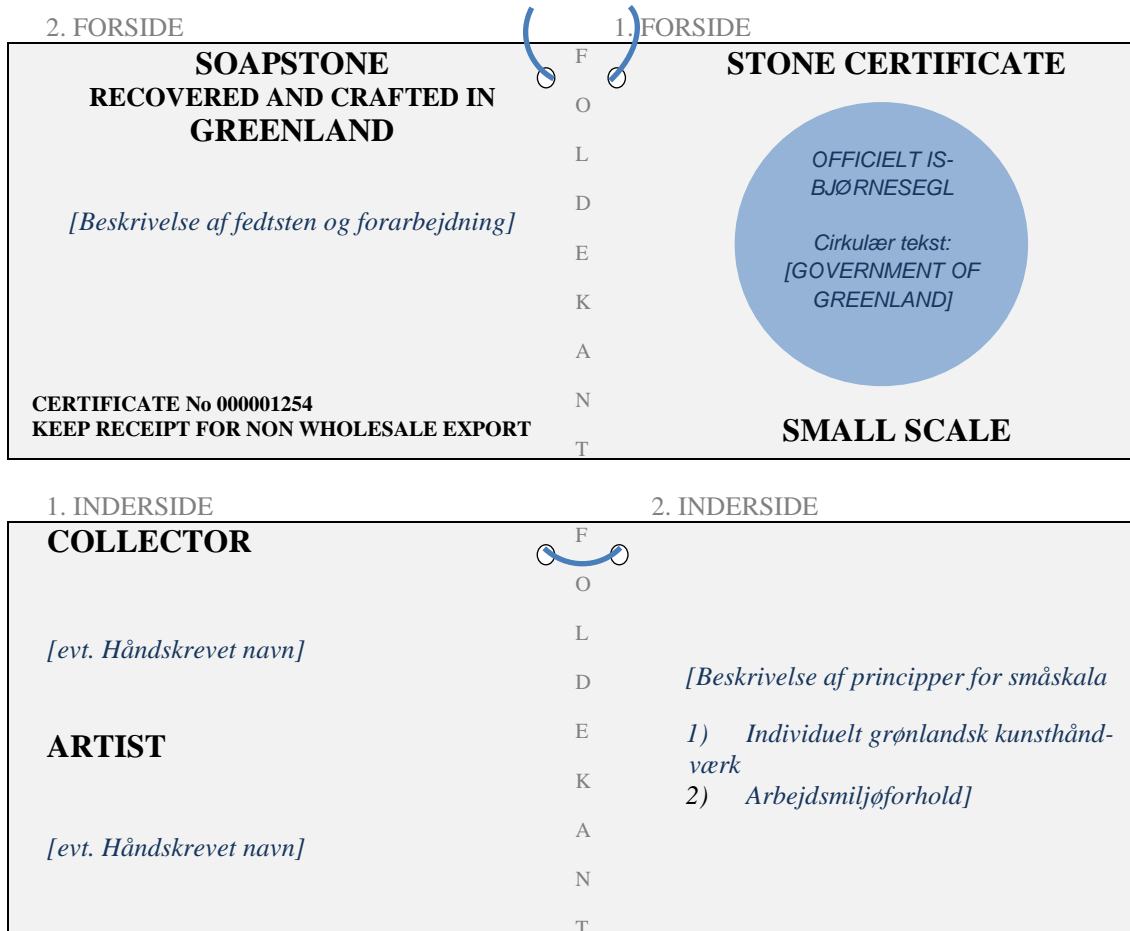
Version 2: Stencertifikat - Småskala					
DKK		Opstart	År 1	År 2	År 3
Design af certifikat nr. 1-6 med fortløbende numre					
Designbureau		8.000			
I alt		8.000			
Produktion af certifikater					
1 Certifikat for Rubin	(1000 stk.)	2.000			
2 Certifikat for Grønlandit	(1000 stk.)	2.000			
3 Certifikat for Tugtupit	(1000 stk.)	2.000			
4 Certifikat for Nuummit	(1000 stk.)	2.000			
5 Certifikat for Fedtsten	(1000 stk.)	2.000			
6 Certifikat for øvrige mineraler	(1000 stk.)	2.000			
I alt	(6000 stk.)	12.000			
Design og produktion i alt		20.000			
Internt arbejdstid til udvikling af ordning					
Informationsmateriale	(60 timer)	40.000			
Markedsføringsmateriale	(15 timer)	10.000			
Adfærdskodeks (Code of conduct)	(110 timer)	72.000			
Interne sagsbehandlingsvejledninger	(20 timer)	13.000			
Certifikat	(40 timer)	26.000			
Politisk orientering	(15 timer)	10.000			
Vejledning af brugere af certifikatet	(30 timer)	20.000			
Projektbeskrivelse vedr. IT-system	(10 timer)	7.000			
I alt	300 (timer)	198.000			
Internt arbejdstid til administration af ordning					
Håndtering af certifikat	(45 timer/år)		30.000	30.000	30.000
Evaluering af ordning	(20 timer/år)		13.000	13.000	13.000
IT-System	(10 timer/år)		7.000	7.000	7.000
I alt	(75 timer/år)		50.000	50.000	50.000
Andre eksterne omkostninger					
Design af markedsføringsannoncer		6.000			
Annonceplads			10.000	10.000	10.000
Udvikling af IT-system		30.000			
Forsendelsesomkostninger			1.000	1.000	1.000
I alt		36.000	11.000	11.000	11.000
I alt		254.000	61.000	61.000	61.000



FIGUR 1

CERTIFIKAT FOR GRØNLANDSKE SMYKKESTEN OG STENFIGURER

(teoretisk opstilling for et certifikat for fedtsten)



Certifikat i kreditkortstørrelse tykkes på papir med teksttur. Certifikat foldes på midten og har huller, så kortet kan vedhænges smykker eller fedtstensfigurer med snor.

Tillægsside på andet sprog indsættes som sider i en bog, der holdes sammen af snoren (Hvis forsiden for eksempel er på engelsk, indsættes en tillægsside på grønlandsk).

Kortet fortæller historien om:

- (a) Grønlandsk fedtsten
- (b) Traditionen for forarbejdning af fedtsten
- (c) Hvem der har fundet og forarbejdet stenen

Certifikatet er fortrykte med et unikt nummer. Det bestilles hos Råstofstyrelsen, hvor rekvirenten registreres som aftager.



Papirtypen og specialtrykket på forsiden med isbjørn og angivelse af ”Government of Greenland” skal vanskeliggøre en troværdig kopiering af certifikatet.