
KUPPI KUUMAA

KAHVI JA MUUT RAAKA-AINEET
MAAILMANMARKKINOIDEN ARMOILLA



IsmoPykäläinen

KEHITYSYHTEISTYÖN PALVELUKESKUKSEN JULKAISUSARJA 48

Kehitysyhteistyön Palvelukeskuksen julkaisusarja 48.

ISBN 951-8925-70-4

ISSN 1236-4797

© Maailmankauppojen Liitto ja
Reilun kaupan edistämisyhdistys 2001

Käsikirjoitus Ismo Pykäläinen

Maailmankauppojen Liitto ja Reilun kaupan edistämisyhdistys
ovat tukeneet tämän käsikirjoituksen tekemistä ulkoministeriön
kehitysyhteistyöosaston myöntämällä määrärahoilla

Kannen kuva: Anneli Tolvanen

| | |
|--|-----------|
| JOHDANTO | |
| Esipuhe | 2 |
| Johdanto | 3 |
| RAAKA-AINEET JA NIIDEN KAUPPA..... | 4 |
| Perushyödykkeillä on eroa | 4 |
| Perushyödykkeiden asema maailmantaloudessa | 6 |
| Perushyödykkeet tänään ja tulevaisuudessa | 10 |
| VAKAUTUS JA VAIHTOEHDOT..... | 11 |
| Viedä vai olla tuomatta? | 11 |
| Viennin autuus | 12 |
| Toimivaa teollisuutta | 13 |
| Raaka-aineiden hinnanmuutoksen tasaaminen | 14 |
| Tuotannon monipuolistaminen | 16 |
| KANSAINVÄLINEN KAUPPOLITIikka..... | 18 |
| Vapaan kaupan teoria | 18 |
| WTO eli maailman kauppajärjestö | 23 |
| KAHVIN JALOSTUS ESIMERKKINÄ..... | 25 |
| Kahvipensas | 25 |
| Ison ja pienen talon poikia | 25 |
| Teknologiaa ja ekologiaa | 26 |
| Kahvikauppa Ugandassa | 27 |
| Perustietoa Ugandasta | 27 |
| Kahvimarkkinat vapautuvat | 28 |
| KAHVIKAUPPA JA -JALOSTUS..... | 29 |
| Kahvin kauppa maailmalla | 29 |
| Kahvikauppaa Euroopassa | 29 |
| Kahin kauppa Suomessa | 30 |
| Kahvia reilusti | 31 |
| Reilun kaupan merkin takuu | 32 |
| Maailma kaupan | 33 |
| JALOJA HANKKEITA..... | 34 |
| Paahtaa - ei paahtaa | 35 |
| Miten tässä näin kävi? | 36 |
| PAREMPI TULEVAISUUS?..... | 36 |
| LOPUKSI..... | 39 |
| LÄHDELUETTELO..... | 40 |

ESIPUHE

Tämä kirjanen syntyi ajatuksesta kertoa raaka-aineista ja niiden jalostuksesta. Maailmankaupat ovat aina uskoneet siihen, että kehitysmaiden tulisi jalostaa itse omat raaka-aineensa valmiiksi tuotteiksi. Suomalaisille tämä ajatus tuntuu luontevalta, olemmehan mekin jalostaneet puutamme seluksi ja paperiksi. Puun jalostuksella on ollut merkittävä rooli maamme vaurastumisessa, joten tuntuisi luontevalta, että etelän maat voisivat vaurastua samalla tavalla jalostamalla omia raaka-aineitaan.

Raaka-aineita on paljon ja niitä tuottavat myös teollisuusmaat. Raaka-aineiden tuotanto on hyvin erilaista: joidenkin tuotanto on keskittynyt muutamaan maahan, toisia tuotetaan lähes kaikkialla. Osan jalostus on yksinkertaista, toisten taas monivaiheinen ketju. Myös raaka-aineiden ja jalosteiden kysyntä vaihtelee. Lisäksi valtioiden ja yritysten toiminta vaikuttaa sekä raaka-ainetuotantoon että jalostukseen.

Kansantaloustieteilijät ovat kiistelleet kehitysmailla soveltuvista kaupapoliittisista vaihtoehdoista. Vaihtoehtoina on nähty raaka-ainetuotannon lisääminen, raaka-aineiden lisäjalostaminen tai halpaan työvoimaan tai energiaan perustuvien teollisuudenalojen kehittäminen. Lienee kuitenkin selvää, että erilaiset maat tarvitsevat erilaisia keinoja. Tämän kirjasen puitteissa kuvataan näihin kysymyksiin vaikuttavia keskeisiä seikkoja. Toivotavasti ne antavat konkreettisen kuvan näistä kysymyksistä.

Seuramme kahvipavun taivalta kahvipensaasta kahvikuppiin. Kahvi toimii esimerkkinä raaka-aineesta, joka kasvaa vain kehitysmaissa, mutta jota nykyään jalostetaan pääasiallisesti teollisuusmaissa. Kahvikaupasta hyötyvät lähinnä länsimaiset jalostus- ja markkinointirytykset.

JOHDANTO

EDWIN - PIENVILJELIJÄ

Edwin Matata on pienviljelijä Ugandassa, Mubenden piirikunnassa. Yhdessä vaimon ja viiden lapsensa kanssa hän hoitaa tilaansa, joka antaa elannon koko perheelle. Ansaitakseen rahaa veroihin ja koulumaksuihin hän viljelee myös rahakasveja, erityisesti kahvia. (Rahakasveilla tarkoitetaan myyntiin, erityisesti vientiin tarkoitettuja viljelykasveja). Perheellä on hallussaan viiden hehtaarin viljelmä. Siellä kasvatetaan keittobanaania, sokeriruokoa, appelsiineja ja muita hedelmiä yhdessä kahvin kanssa. Uudempi, satoisampi kahvilajike on istutettu erikseen. Yhteensä kahvia viljellään puolentoista hehtaarin alalla, jolle mahtuu kaikkiaan neljäsataa kahvipensasta.

Perheen tulot eivät yksin riitä elämiseen, joten välillä isä, äiti ja lapset tekevät satunnaisia töitä. Jos rahan tarve on pakottava, perhe myy keittobanaaneita. Ne pyritään myymään suoraan tilalta, sillä pitkät myyntimatkat tulevat kalliiksi. Tuloillaan perhe elää hyvin niukasti. Ruuaksi käytetään pääasiassa kotitilan tuotteita. Muualta ostetaan lähinnä sokeria ja suolaa ja joskus myös teetä ja jauhoja. Toisinaan perhe pystyy ostamaan öljyä, tölkkiruokia, kerosiinia ja kynttilöitä. Vaatteet he hankkivat läheisiltä jou-lumarkkinoilta.

Vuoden 1990 jälkeen perheen tilanne on parantunut hieman. Kahvia saa myydä useammalle taholle ja siitä saa paremman hinnan. Toisaalta Edwin tietää, että kahvin hinta on monesti noussut satokauden aikana, ja jos malttaa odottaa, niin myyntihinta on korkeampi. Kahvin myymistä haittaa kuitenkin kahvin kuljetus. Perheellä ei ole autoa eikä edes pyörää, joten kahvi on vietävä ostokeskuksiin joko jalan tai vuokra-autolla. Edwin harkitsee liittymistä osuuskuntaan, joka myy kahvinsa suoraan ulkomai-sille ostajille ja omistaa autoja.

Edwin on hyötynyt kaupan vapauttamisesta. Lisääntynyt kilpailu ostajien kesken on nostanut kahvin hintaa Ugandan sisäisillä kahvimarkkinoilla. Jatkossa kuitenkin maailmanmarkkinahintojen heilahtelut vaikuttavat voimakkaasti kahvin hintaa myös Ugandan sisällä. Lisäksi viljelijöiden riski kasvaa. Myydessään kahvisatonsa joko liian aikaisin tai liian myöhään viljelijät saattavat menettää suuren osan tuloistaan.

(Lähde: Zerihun, Edwin Matatan haastattelu, liitteen sivut 19 - 22 ja Uganda-laisten kahvinviljelijöiden haastattelut, ibid, liitteen sivut 3 - 25 ja ibid, s. 155 - 162).

I RAAKA-AINEET JA NIIDEN KAUPPA

Muutkin maat kuin Uganda ovat hyvin riippuvaisia raaka-aineiden viennistä saatavista tuloista. Mitä ominaispiirteitä raaka-aineiden kaupan kuuluu? Miten laajaa riippuvuus vientituloista on ja miten se vaikuttaa kyseisiin maihin?

PERUSHYÖDYKKEILLÄ ON EROA

Raaka-aineita ei ole helppo määritellä. Perushyödykkeinä voidaan kuitenkin pitää ruokaa, maatalouden tuottamia raaka-aineita, mineraaleja, metalleja sekä maaöljyä ja -kaasua. Niiden kaupan liittyy tiettyjä erityispiirteitä:

- Ruuan kysyntä on vakaata, jos jätämme laskuista ylellisyustuotteiksi laskettavat kahvin, suklaan ja lihan.
- Ruuan ja maataloustuotteiden tuotanto riippuu säästä, ja voi vaihdella paljon.
- Kaivannais- ja öljytuotteiden tuotanto on vakaampaa, mutta niissä kysyntä saattaa vaihdella taloudellisen ja teknisen kehityksen myötä.
- Kilohinnaltaan halvat tuotteet muodostavat oman ryhmänsä. Pienikin hinnanmuutos saattaa tehdä niiden kuljettamisen kauemmas jalostettavaksi tai käytettäväksi kannattamattomaksi.
- Tuotteiden säilyvyys ja varastoitavuus erottavat ne toisistaan. Ruoka-aineita on hankala varastoida, ja hinnat vaihtelevat voimakkaasti satokaudesta toiseen.
- Toisten tuotteiden kuten banaanin, sokerin tai vehnän tuotantoa voidaan lisätä nopeasti, jopa yhdessä satokaudessa. Sen sijaan esimerkiksi kahvin tai mineraalien tuotannon lisäys kestää vuosia.
- Muutamien raaka-aineiden käytön vaihtoehtona on kierrätysmateriaalien käyttö.
- Joidenkin tuotteiden, kuten esimerkiksi banaanien ja lampaanlihan, todellisena vaihtoehtona on muiden hedelmien tai lihan kulutus.

(Radetzky, s.3-5)

Nämä seikat vaikuttavat merkittävästi perushyödykkeiden kysynnän vaihteluun. Mitä helpommin kysyntää voi suunnata toiseen tuotteeseen tai tuotantoa voidaan lisätä, niin sitä vaikeampaa on nostaa tuotteen myynnistä saatavaa tuloa. Jos hintoja nostetaan, käyttäjät siirtyvät muihin, vastaaviin tuotteisiin. Korkeamman hinnan houkuttamana syntyy myös hyödykkeen lisätarjontaa.

Kahvi on raaka-aine ja samalla ylellisyustuote. Sen kysyntä on kuitenkin hinnasta riippumatta teollisuusmaissa melko vakaata. Sen sijaan kahvin tarjonta vaihtelee voimakkaasti vuodesta toiseen, riippuen sääoloista ja viljelyn määrästä. Erityisesti Brasilian avoviljelmät, joilta saadaan kolmannes maailman kahvisadosta, ovat arkoja hallalle. Niinpä kahvin hinnan kehityksellä spekuloidijat seuraavat tarkkaan Brasilian säätietoja kahvin kasvu- ja korjuukauden aikana. Hinnanvaihtelua vakauttaa jonkin verran se, että raaka-kahvia voidaan varastoida jopa kolme vuotta.

Riippuvuus raaka-aineista tai niiden vientituloista aiheuttaa monenlaisia ongelmia. Erilaiset riskit ovat suurempia kuin jalostettujen tuotteiden tuotannossa.

- 1) Tuotannon epävarmuus. Varsinkin maataloustuotteiden tuotanto riippuu sääoloista ja on altis monille eläin- ja kasvitaudeille.
- 2) Riippuvaisuus nopeista kuljetuksista. Erityisesti maataloustuotteet vaativat nopeaa kuljetusta ja käsittelyä.
- 3) Tuotteen laaturiskit. Koska maataloustuotteiden laatu voi vaihdella, tämä lisää tuottajien ja kauppiaiden riskiä.
- 4) Rahoitukseen liittyvä epävarmuus vähentää halua hankkia lisärahoitusta, jonka turvin voisi esimerkiksi kehittää tuotantoa.
- 5) Voimakkaasti vaihtelevat raaka-ainehinnat ja epätietoisuus 'oikeasta hintatasosta' lisäävät riskejä.

(Lähde: Rahman, s. 16).

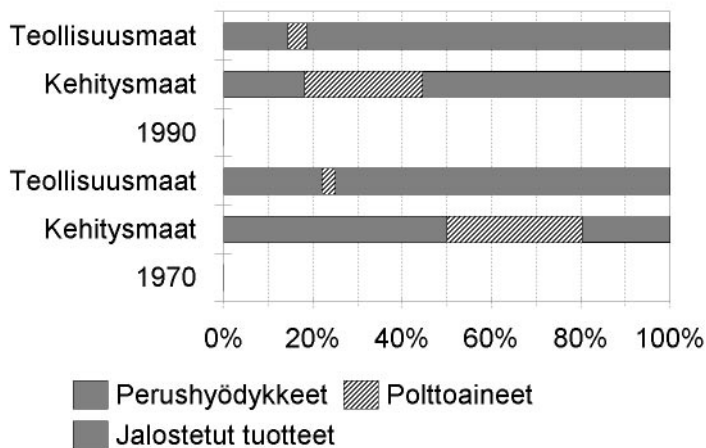
Monet näistä riskeistä ovat vielä suurempia kehitysmaissa, joissa kuljetusyhteydet ovat huonot ja ilmasto on otollinen erilaisille kasvitaudeille. Kehittymättömät rahoituspalvelut ja huonot tietoliikenneyhteydet vaikeuttavat tilannetta entisestään. Kuitenkin raaka-aineita tarvitaan ja niiden tuottaminen on ensisijainen tapa hankkia toimeentulo.

PERUSHYÖDYKKEIDEN ASEMA MAAILMANTALOUDESSA

Perushyödykkeiden kauppa on iso osa maailmankauppaa. Moni maa on keskittynyt raaka-aineiden vientiin. Toisaalta perushyödykkeiden tuonnilla on iso rooli kaikkien maailman maiden ruuan saannissa. Suuri osa maailman perusteellisuudesta ei toimisi ilman tuotuja raaka-aineita. Jos perushyödykkeiden virta häiriintyisi, se aiheuttaisi lyhyellä tähtämellä taloudellisen taantuman ja suoranaista nälkää. Paikallisella tuotannolla voitaisiin pitkällä tähtämellä korvata vähentynyt tuonti, mutta tuotanto olisi kalliimpaa. (*Radetzky, s. IX*).

Perushyödykkeet ovat erityisasemassa ainakin kahdesta eri syystä. Molemmat liittyvät tosiasiaan, että perushyödykkeet ovat kaiken tuotannon lähtökohta. Ensinnäkin perushyödykkeiden tuotanto ja kauppa muodostavat suurimman osan köyhien maiden taloudesta. Näissä maissa asuu enemmistö maailman väestöstä. Heidän hyvinvointinsa riippuu perushyödykemarkkinoiden kehityksestä. Toinen syy on perushyödykkeiden välttämättömyys elämälle ja hyvinvoinnille. Ilmeisintä se on ruoka-aineiden kohdalla. Myös vaatetus, asuminen ja ylellisyystuotteet perustuvat raaka-aineisiin. Niinpä perushyödykkeet ovat lähes korvaamattomia. (*ibid, s. IX - X, lyhennys toimittajan*).

VIENNIN RAKENNE MAARYHMITÄIN (KUPIO 1)

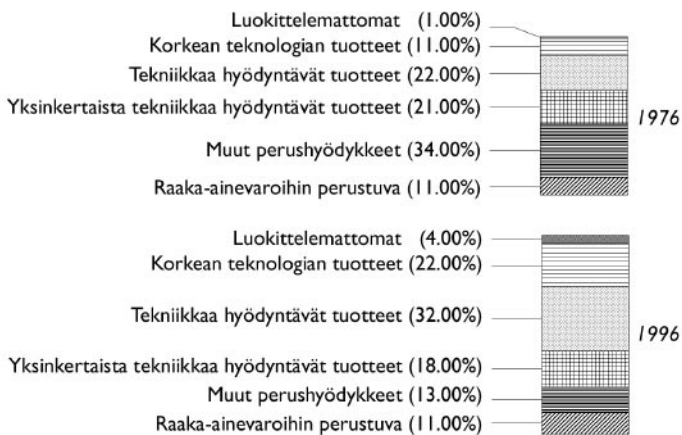


UNCTAD Commodity Yearbook 1995

Kuvioon yksi (1) on koottu köyhien ja hyvätuloisten maiden vienti. Maailman maiden vienti on yli kymmenkertaistunut vuodesta 1970 vuoteen 1990. Se on kasvanut selvästi maailmantalouden tuotantoa nopeammin.

Viennin merkitys toimintana on siis kasvanut. Kuviosta yksi näkyy, että köyhien ja rikkaiden maiden riippuvuus perushyödykkeiden viennistä on laskenut. Vuonna 1970 köyhien maiden viennin arvosta puolet oli perushyödykkeitä, kun vuonna 1990 niiden osuus viennistä oli keskimäärin 18 prosenttia. Lukuja katsellessa on syytä muistaa, että varsinkin maataloustuotteiden tuotantomäärät vaihtelevat satokausittain. Samoin raaka-aineiden hinnat vaihtelevat merkittävästi. Siksi kokonaismäärät heittelevät vuodesta toiseen. Vaikka viimeiset luvut ovat muutaman vuoden takaa, niistä näkyvä kehityssuunta on selvä.

VIENTITAVAROIDEN (KUVIO2) TEKNOLOGIA-ASTE



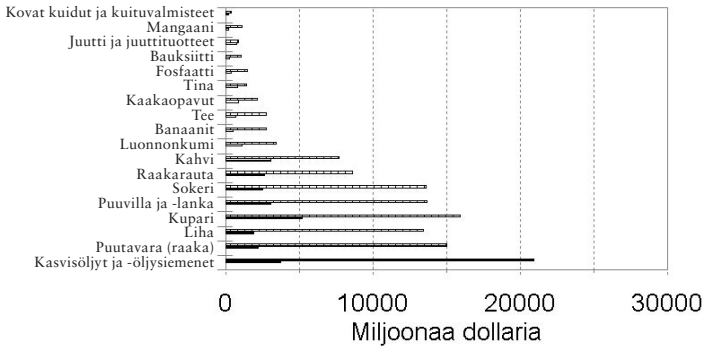
Lähde: Maailmanpankki, COMTRADE -tietokanta

Kuviosta kaksi näkyy hyvin, miten maailmankaupan painopiste on siirtynyt monimutkaisempiin tuotteisiin, jotka vaativat eriaستهista tutkimusta ja tuotekehittelyä. Vertailemalla taulukkoja yksi ja kaksi selviää, että viennin kasvu on ollut suurinta teollisuusmaissa, jotka vievät enimmäkseen jalostettuja, teknologiapainotteisia tuotteita. Kuviosta kolme selviää merkittävimmät perushyödykkeet ja niiden viennin arvo. Öljyn viennin arvo on noin kaksi kolmannesta muiden raaka-aineiden viennin arvosta. Koska öljy on poikkeuksellisen tärkeä raaka-aine, öljyä tuottavat maat ja öljyn vienti on erotettu tilastoissa omiksi luokikseen. Kuviosta näkyvät muut tärkeimmät raaka-aineet. Ruoka-aineista sokeri on merkittävin ja sitten tulevat kahvi, banaanit, tee ja kaakaopavut.

Oheissa esimerkkejä muutaman raaka-aineen hinnan kehityksestä (kuvio 4). Ne kuvaavat hyvin raaka-aineiden yleistä hintakehitystä. Hinnat voivat nousta ja laskea hyvin voimakkaasti. Esimerkiksi kahvin keskihinta

on vaihdellut vuosina 1992 ja 1994 yhteensä 88,2 US centistä 232,4 centtiin. Poukkoileva hintakehitys on tyypillistä lähes kaikille raaka-aineille.

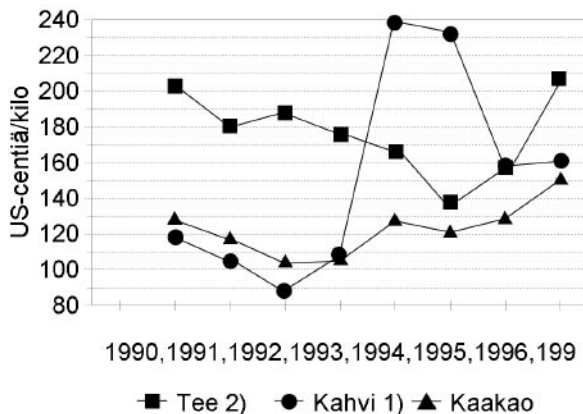
PERUSHYÖDYKKEIDEN VIENTI (KUJIO3) ILMAN ÖLJYÄ



Lähde: Commodity Trade Yearbook 1995, s.55

Viimeisen vuosisadan aikana perushyödykkeiden hinnat ovat laskeneet keskimäärin puolesta prosentista prosenttiin vuodessa (*Radetzky, s. 65; Economic Crisis in Developing Countries, s. 23*). Ajatelkaapa, mitä se on merkinnyt

KAHVIN, TEEN JA KAAKAON HINTAKEHITYS (KUJIO 4)

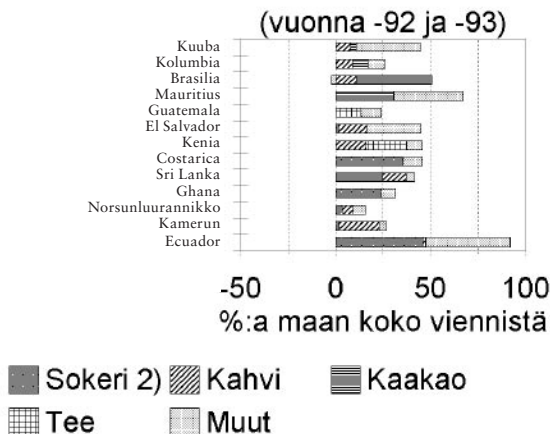


Lähde: Maailmanpankki, Maailman kehityksen mittarit (World Development Indicators), 1998

Ugandan kansantaloudelle. Kun maan vienti on lähes kokonaisuudessaan kahvin vientiä, jolloin myös maan vientitulot ja viennistä riippuvaiset verotulot ovat poukkoilleet yhtä lailla.

PERUSHYÖDYKKEIDEN VIENNI (KUVIOS)

VALITUISSA MAISSA JA TUOTTEISSA



Osa kehitysmaista on riippuvaisia yhden tai muutaman raaka-aineen viennistä. Kuvioon viisi on valittu maita, jotka ovat jonkun luettelossa mainitun tuotteen kymmenen tärkeimmän viejän joukossa, ja joille kyseisen tuotteen vienti on merkittävää. Samalla on ilmoitettu niiden kokonaistulot perushyödykkeiden viennistä. Kuviosta huomaa, että moni maa on hyvin riippuvainen perushyödykkeiden viennistä, ja niiden vientitulot vaihtelevat tuotteiden maailmanmarkkinahintojen mukaan. Vuosien 1990-1992 viennin keskiarvon mukaan laskettuna maailmassa oli kaikkiaan 57 valtiota, joiden viennistä arvoltaan yli puolet oli perushyödykkeitä, kun öljy jätetään pois laskelmista. Jos öljy otetaan huomioon, maita olisi huomattavasti enemmän. (*Unctad Commodity Yearbook 1995, taulukko A.7, laskelma kirjoittajan*).

Vientitulojen vaihtelulla on turmiollinen vaikutus kehitysmaiden kokonaistaloudelliseen tasapainoon, koska välttämättömän tuonnin rahoittaminen vaatii vientituloja. Samanaikaisesti kuitenkin kehitysmaiden verotulot heittelevät ja valuutan arvo vaihtelee. Muun muassa näiden syiden vuoksi kehitysmaat tavoittelevatkin tuotannon monipuolistamista ja jalostuksen kehittämistä. (*Siimes, s. 14*).

Viennin vaihtelu on suurinta perushyödykkeiden viennistä riippuvaisissa kehitysmaissa. Sillä, onko maa riippuvainen vain yhden vai useamman perushyödykkeen viennistä, ei näytä olevan vaikutusta viennin vaihteluun.

Lisäksi tutkimuksissa ei ole kyetty osoittamaan vientitulojen voimakkaan vaihtelun vaikutusta talouskasvuun. (Radetzky, s. 150 - 152).

PERUSHYÖDYKKEET TÄNÄÄN JA TULEVAISUUDESSA

YK:n kauppaja- ja kehitysjärjestö (UNCTAD) kirjoittaa vuonna 1999 julkaisussa raportissaan perushyödykkeiden markkinoista seuraavasti:

Perushyödykkeiden merkitys maailmankaupassa vähenee ja kehitysmaiden osuus maailmankaupasta pienenee, erityisesti maataloustuotteiden osalta. Teollisuusmaiden tuki omalle maataloustuotannolle on merkittävästi vaikuttanut tähän. AKT-maat (Afrikan, Karibian ja Tyynen meren maat, joilla on kehitysyhteistyösopimus EU:n kanssa) ja Afrikan maat ovat menettäneet asemiaan merkittävästi perushyödykkeiden viejinä. Pitkällä aikavälillä alhaiset perushyödykehinnat pahentavat vientitulojen menetyksistä aiheutuvia haittoja perushyödykkeiden viennistä riippuvaisissa maissa. Maataloustuotteissa parantuneet sadot eivät ole pystyneet korvaamaan tätä menetystä. Lisäksi maailmanmarkkinahintojen ja kuluttajahintojen ero on kasvanut. (The World Commodity Economy: Recent evolution, financial crises and changing market structures; Unctad, -99).

Perushyödykkeiden kysyntä on kytköksissä talouden ja väestön kasvuun. Koska sekä talouden että väestön odotetaan kasvavan, kysyntäkin kasvaa, tosin ennusteiden mukaan hitaammin kuin aiemmin (Rahman, s. 17). Kahvin kulutus lisääntyy, ja samalla myös uusien erikoiskahvien kysyntä nousee. Uudet kahvilaadut ja pyrkimys jalostaa kahvia tuottajamaissa vaativat paljon lisää tietoa ja tehokasta kahvintuotantoa. (Rahman, s. 18 - 19).

Ruuan osuus maailmankaupasta on laskenut. Kun se vuonna 1962 oli 21,4 prosenttia, oli se vuonna 1992 enää 9,5 prosenttia maailmankaupasta. Samalla muiden maataloustuotteiden osuus laski 10,2 prosentista aina 2,1 prosenttiin ja metallien ja mineraalien 7,7:stä 2,4:ään. (Dasgupta, s. 186).

II VAKAUTUS JA VAIHTOEHDOT

Perushyödykkeiden vientiin liittyvät ongelmat on tiedostettu jo pitkään. Taloustieteilijät sekä kehitysmaiden ja teollisuusmaiden edustajat ovat mietineet erilaisia keinoja ongelmien vähentämiseksi. Tässä luvussa luodaan lyhyt katsaus eri keinoihin, jotka on otettu käyttöön. Ensiksi kuitenkin kerrotaan, miksi maat ylipäätänsä käyvät kauppaa ja mietitään jalostuksen tuomia hyötyjä.

VIEDÄ VAI OLLA TUOMATTA?

Suomalaiselle on itsestään selvää, että maan tarvitsee viedä tuotteitaan maksaakseen ulkoa tuotavat tavarat. Olemmehan tottuneet siihen, että metsäteollisuus ja nykyisin elektroniikkateollisuus vie suurimman osan tuotteistaan ulkomaille.

Taloustieteilijöiden mukaan valtioilla on kaksi perusvaihtoehtoa:

- 1) joko se pyrkii lisäämään joidenkin tuotteidensa tai palvelujensa vientiä (ja sillä maksamaan tuontilaskun)
- 2) tai se pyrkii luomaan omaa teollisuutta niille aloille, joiden tuonti on ollut suurta ja sillä korvaamaan tuonnin.

Harva maa toteuttaa vain yhtä strategiaa, vaan sillä voi olla erilaisia keinoja eri teollisuudenaloilla. Väittelyä näiden vaihtoehtojen teoreettisesta paremmuudesta on käyty vuosikymmeniä, eikä selvää tulosta ole saavutettu. Luonnollisesti eri maat ovat myös käytännössä toteuttaneet erilaista strategiaa. (*Todaro, s. 484 - 485*).

Maiden talouden menestyksen arviointi riippuu aikajänteestä ja kriteereistä, joilla sitä tarkastellaan. Esimerkiksi ennen Aasian talouskriisiä vientivoittoinen strategia näytti hyvältä. Aasian talouskriisissä sen haavoittuvuus tuli kuitenkin hyvin esiin. Selvää kuitenkin on, että jokainen maa tulee tarvitsemaan vientituloja. Mikään maa ei ole käytännössä niin oma-varainen, etteikö se joutuisi tekemään pakostakin hankintoja maan rajojen ulkopuolelta. Ei ole myöskään kovin järkevää yrittää tuottaa kaikkea itse. Vaikka se pitkälle olisikin mahdollista, olisivat tuotettavat tuotteet tai pal-

velut helposti hyvin kalliita. Luonnollisesti eri kokoiset maat (väestöltään, luonnonrikkauksiltaan, maa-alaltaan) ovat tässä suhteessa eri asemassa. Teoreettisissa pohdintoissa erilaisista talousstrategioista unohtuu helposti myös nykypäivän todellisuus. Nykyisin lähes kaikki maailman maat ovat yhteisillä sopimuksilla sitoutuneet kaupan vapauttamiseen. Niinpä niiden mahdollisuudet tukea omaa teollisuutta ja suojata sitä ovat vähentyneet merkittävästi.

VIENNIN AUTUUS

Kun mietitään raaka-aineiden jalostamista tai muuta vientiä, tulee ensin mieleen kysymys, miksi ylipäättänsä kannattaa viedä. Syitä on varmasti monia, mutta UNCTADin (YK:n kaupan ja kehityksen konferenssin) perustelut ovat seuraavat:

Viennillä on tärkeä osuus maan teollistumisessa ja taloudellisessa kasvussa. Vienti, teollistuminen ja kasvu johtavat yleensä myös talouden kasvavaan avoimuuteen ja kilpailuun kansainvälisillä markkinoilla. Kilpailu lisää yleensä taloudellista tehokkuutta sekä resurssien (työvoima, pääoma ja raaka-aineet) tarkoituksenmukaisempaa jakoa kansantaloudessa ja yksittäisen yrityksen tehokkaampaa resurssien käyttöä. (Unctad, Trade and Development Report -96, s. 108).

Toinen yhteys viennin ja kasvun välillä on markkinoiden koko. Yksinkertaisimmillaan vienti tarjoaa varaventiilin, jonka kautta voidaan kaupata tuotannossa syntynyttä ylijäämää. Näin voidaan ottaa tehokkaampan käyttöön voimavarat. Tuotannon ja teollisuuden kehittyessä taloudellisen tuotantoyksikön koko voi kasvaa niin suureksi, että sen toiminta pelkästään kotimaisen kysynnän ja myynnin varassa ei ole mahdollista tai ainakaan kovin taloudellista. Viennin avulla yksittäiset yritykset voivat laajentaa toimintansa taloudellisesti mielekkääseen mittakaavaan. Tällöin puhutaan niin sanotuista (tuotannon) mittakaavaeduista. Yksittäisen teollisuuden alan osalta vienti voi tuoda etuja erikoistumisen ja tietyn teollisuuden alan osaamisen keskittymisen kautta. Kaikki nämä syyt voivat luoda nopeampaa talouskasvua, joka perustuu hyvään kierteseen, jossa korkeampi kysyntä luo lisää investointeja, jotka taas lisäävät tuottavuutta. (Ibid, s.108).

Kansantaloustieteessä on tutkittu viennin tehokkuutta ja tuottavuutta lisäävien vaikutuksien perusteita. Kuitenkin keskeisin viennin peruste lienee ulkomaankaupan tasapainon säilyttäminen. Yleensä maat joutuvat tuomaan erilaisia tavaroita ja palveluita muista maista, niinpä niiden täytyy myös viedä jotain ansaitakseen ulkomaanvaluuttaa ja säilyttääkseen kauppataseen, siis tuonnin ja viennin, tasapainon. Lisäksi jalostuksessa tarvitaan lähes aina laitteita ja materiaaleja, joita joudutaan tuomaan ulkomaailta. Tämä tietysti lisää viennin tarvetta. Ulkomaisten hankintojen

on yleensä suurempi pienemmässä maassa, koska sen ei kannata tuottaa kaikkea itse, eivätkä kotimarkkinatkaan ole niin suuret, että monien eri tuotteiden tuottaminen pelkästään näitä markkinoita varten olisi kannattavaa. (*Ibid*, s.109).

Kansakunta voi toki tilapäisesti rahoittaa ulkomaisia hankintoja myös muutoin kuin viennillä. Se voi ottaa lainaa tai houkutellessa ulkomaisia investointeja. Investoija odottaa kuitenkin rahoillensa tuottoa, joka maksetaan (yleensä) ulkomaille ulkomaan valuutassa ja lainaaja haluaa samoin lainansa takaisin, korkojen kera, hänkin yleensä ulkomaanvaluutassa. Nämäkin tavat rahoittaa investointeja lisäävät viennin tarvetta, jotta kauppatase tai pikemminkin vaihtotase pysyisivät tasapainossa. (*Ibid*, s.109).

TOIMIVAA TEOLLISUUTTA

Useimmissa kehitysmaissa teollisuuden kasvu alkaa todennäköisesti toimialoilla, joissa niillä on hyvät luonnonvarat tai kouluttamatonta tai myös koulutettua työvoimaa. Näillä teollisuuden aloilla vaadittava teknologia ja tekninen osaaminen eivät ole kohtuuttoman vaikeita. Työvoiman siirtyminen perinteisiltä toimialoilta on helppoa, koska mitään erikoiskoulutusta tai -osaamista ei tarvita. Suotuisissa kansainvälisissä olosuhteissa näiden alojen vienti voi kasvaa nopeasti. (*Trade and Development Report 1999*, s.131).

Taloukkehityksen alkuvaiheessa vienti on perushyödykkeiden - ruuan ja raaka-aineiden vientiä. Seuraava askel on ryhtyä jalostamaan perushyödykkeitä vientiä varten. Jalostettujen tuotteiden kysynnän hintajousto on suurempi ja hintakehitys on vakaampi kuin raaka-aineilla. Jalosteiden vienti voi myös lisätä perushyödykkeiden kysyntää, nostaa tulotasoa ja työllisyyttä ja auttaa kotimaisten markkinoiden kehittymisessä. Tämä kaikki kuitenkin edellyttää sopivan, teollistumiseen kannustavan politiikan soveltamista. (*Trade and Development Report 1996*, s.112).

Taloukasvun jatkuminen edellyttää viennin kasvua. Näin (vienti)teollisuus voi toimia täydellä teholla, eikä sen kasvu riipu yksin kotimaisesta kysynnästä. Teollisuuden kasvu edellyttää lisäinvestointeja, joihin varat tulevat joko kotimaasta tai ulkomailta. Kotimaasta tulevan rahan saaminen edellyttää säästöjä, joista investoinnit rahoittaa. Ulkomaisen rahoituksen takaisinmaksu edellyttää lisääntyvää vientiä. Aluksi investointeihin käytettävien varojen määrä ylittää tuotannosta saatavat ansiot, mutta ajan mittaan investointi toivottavasti maksaa itsensä takaisin. (*ibid*, s. 109).

Isoihin uusiin investointiin sisältyy kuitenkin riskejä. Valuuttakurssit, jotka vaikuttavat sekä tuotannosta saatavaan hintaan että ulkomaisen lainoituksen kustannuksiin tuovat omat lisänsä. Riskit ovat yhteisiä kaikille investoinneille. Kehitysmaissa riskiä lisäävät investoijien kokematto-

muus, peruspalvelujen toimimattomuus ja koulutetun työvoiman saamisen vaikeus.

RAAKA-AINEIDEN HINNANMUUTOKSEN TASAAMINEN

Raaka-aineiden maailmanmarkkinahintoja ja tuottajahintoja on yritetty vakauttaa erilaisin keinoin. Keskeisimpiä ovat olleet kartellit - ehkä tunnetuimpana ja onnistuneimpana OPEC, sekä erilaiset hyödykesopimukset, joissa on monia eri muotoja.

KARTELLIT

Kartellit tarkoittavat tuottajien, yleensä tuottajamaiden muodostamia yhteenliittymiä, jotka pyrkivät vaikuttamaan myymiensä tuotteiden maailmanmarkkinahintaan - yleensä nostamaan niitä. Menestyksekkäät kartellit sopivat joko suoraan myyntihinnoista tai tuotantomäärien rajoituksista, jotka nostavat tuotteen hintaa (*Radetzky, s. 107*).

Kartellien onnistumiseen vaikuttaa se, kuinka suuri osa tuottajista ja tuotannosta on mukana siinä. Esimerkiksi kahvia tuotetaan niin monessa maassa, että se vaikeuttaa kartellin muodostamista. Tuotteen kysynnän tulee olla melko tasaista, eli vaikka tuotteen hinta nousisikin, kysyntä ei laske merkittävästi. Lisäksi tuotannon lisäämisen tulee olla vaikeaa, jotta hintojen noustessa uudet tuottajat (tai tuottajamaat) eivät ryhdy korkeamman hinnan houkuttelemina tuottamaan tuotetta. Monien maataloustuotteiden kohdalla tämä estää tehokkaasti kartellien muodostamisen. Myös tuotannon hajautuminen moneen maahan estää tehokkaat neuvottelut tuottajamaiden kesken, jolloin kartellia ei pääse syntymään. (*Radetzky, s. 107 - 114*).

Käytännössä suurin osa kartelleista on jäänyt lyhytaikaisiksi, eivätkä ne ole hyödyttäneet tuottajamaita. Joskus kartellituotteesta saatu tulo on jäänyt pienemmäksi kuin se olisi ollut ilman kartellia. Ainoa menestyksekkäs kartelli on ollut OPEC, öljyntuottajamaiden järjestö, joka on onnistunut vaikuttamaan öljyn hintaan viimeiset kolmekymmentä vuotta. Menestystä selittää öljyn suuri merkitys kaikille kansantalouksille ja erityisesti Saudi-Arabian aiempi valmius tinkiä omista tuotantomääristään kartellin aikaansaamiseksi. (*Radetzky, s. 114 - 125*).

HINNANTASAUSRAHASTOT

Hinnantasausrahasot perustuvat perushyödykehintojen vaihtelun tasaukseen. Koska hyödykkeiden hintojen alentuminen vähentää maiden vientituloja, rahastoista korvataan osittain tai kokonaan tämä menetys. Korvaus voi olla lahjarahaa tai lainaa. Rahastot tarvitsevat ainakin alkupääoman

ja lahjarahastot myös jatkuvaa rahoitusta. Yleensä teollisuusmaat ovat toimineet rahoittajina. YK:n alaisuudessa toimiva Common Fund for Commodities (Perushyödykkeiden yhteisrahasto, vapaa suomennos) ja EU:n perustama Stabex ovat olleet tunnetuimmat hinnantasausrahastot.

COMMON FUND FOR COMMODITIES

YK:n yhteyteen, UNCTADin alaisuuteen oli suunniteltu pitkään perushyödykkeiden yhteisrahastoa (Common Fund for Commodities, CFC). Ajatus syntyi toisen maailmansodan jälkeen. Periaatepäätös rahaston perustamisesta tehtiin UNCTADin kokouksessa 1976 ja sopimus astui voimaan 1989, kun riittävä määrä maita oli hyväksynyt sen. Rahaston tarkoituksena oli rahoittaa olemassaolevia perushyödykesopimuksia, joissa on sovittu erilaisista järjestelyistä, jotka vaikuttavat kauppaan. CFC:n tullessa voimaan perushyödykesopimukset eivät käytännössä toimineet, näin CFC:n ensisijainen käyttötarkoitus ei toteutunut. CFC kuitenkin toteuttaa muita projekteja (lähinnä tutkimushankkeita). (*Coote, s. 51*).

STABEX

Yksi tunnetuimmista ja laajimmista hinnantasausrahastoista oli Stabex. Euroopan unioni ja AKT-maat sopivat Stabexin perustamisesta Lomé-sopimuksessa, jossa sovittiin EU:n kehitysavusta AKT-maille. Kun Lomé-sopimusta solmittiin, oli maailma juuri kokenut ensimmäisen öljykriisin, jolloin OPEC oli onnistunut nostamaan voimakkaasti öljyn hintaa. Näytti myös siltä, että muiden hyödykkeiden hinnat lähtisivät nousuun. Niinpä EU-maat olivat halukkaita ennaltaehkäisemään tällaista kehitystä lupaamalla rahoitusta hinnantasausrahastolle. Stabex oli jatkoa Britannian ja Ranskan kehityskaupoliikalle. Stabex oli koko viennin menetyksen kattava, pääasiallisesti lahjarahasto. Se rajoittui kuitenkin AKT-maiden vientiin EU-maihin tietyissä tuotteissa. (*Economic crisis in Developing Countries, s. 81, 86*).

Stabexin alkuaikoina raaka-aineiden maailmanmarkkinahinnat nousivat, joten sen oli helppo täyttää tehtävänsä. Kun sitten perushyödykkeiden hinnat alkoivat laskea, rahaston varat loppuivat. Stabex tiukensi avustusten myöntämisehtoja. Se ei enää 1990-luvulla pystynyt myöntämään kuin neljäsoosan haetuista rahoista. Samalla avustukset olivat muuttuneet hyvin tarkkaan säännellyksi kehitysavuksi, jota ei voinut käyttää esimerkiksi tuotannon monipuolistamiseen. (*Ibid, s. 82 - 87*).

Stabexin vioiksi on nähty se, ettei se alkuaikojen lukuun ottamatta ole kyennyt toimimaan vientitulojen takuumiehenä, eikä ole auttanut köyhiä maita pääsemään eroon perushyödykevientiriippuvuudestaan (*Ibid, s. 82*). Uudessa EU:n ja AKT-maiden kehitysyhteistyösopimuksessa ei ole enää

viennintasausrahastoa.

HYÖDYKEPÖRSSIT

Hyödykepörssissä tavarantoimittajat ja ostajat kohtaavat. Kauppaa käydään julkisesti, joten myös muut ostajat ja myyjät saavat tietää, millä hinnalla ja minkälaisia määriä on myyty ja ketkä ovat olleet ostajina ja myyjinä. Pörssien hintoja käytetään yleensä muunkin, pörssin ulkopuolella tapahtuvan kaupan perustana. (*Radetzky, s. 54 - 55*).

HUUTOKAUPAT

Huutokaupat toimivat samaan tapaan kuin pörssit. Erona on vain kaupankäynnin ajallinen rajallisuus, kauppaa ei välttämättä käydä aina. Huutokaupoissa on myös myynnissä tavaraa, jonka laatuerot saattavat olla suurempia, ja myytävillä erillä on erilaiset hinnat. (*Radetzky, s. 55*).

KAHDENKESKISET SOPIMUKSET

Sopimukset voivat koskea yhtä tavaraerää tai ne voivat olla pitkäaikaisia, monivuotisia sopimuksia. Jos tuotteelle ei ole olemassa pörssi- tai huutokauppahintaa, hinnan asettaminen on vaikeaa. Muut eivät myöskään saa tietää sopimuksessa määritellyä hintaa, eivätkä voi käyttää sitä apuna omissa hintaneuvotteluissaan.

SIIRTOHINNOITTELU

Kun kansainvälinen yritys käy sisäistä, maasta toiseen tapahtuvaa kauppaa, se saattaa asettaa tuotteen hinnan toisin kuin myydessään sitä ulkopuoliselle. Tämä johtuu erilaisista verotus- ja tullimaksuista eri maissa. Estääkseen liiallisen verosuunnittelun monet maat ovat ottaneet tuonti- tai vientimaksujen sekä tullien pohjaksi ns. laskennallisen hinnan, joka perustuu tuotteen laskennallisiin tuotantokustannuksiin tai maailmanmarkkinahintoihin. Tämän seurauksena kikkailu siirtohinnoilla on vähentynyt merkittävästi. (*Radetzky, s. 58 - 59*)

TUOTANNON MONIPUOLISTAMINEN

Yksi tapa vähentää riippuvuutta yhdestä tai muutamasta vientihyödykkeestä on monipuolistaa tuotantoa, joko lisäämällä jalostuksen määrää tai tuotettavien perushyödykkeiden määrää. Valitettavasti talous, joka on rakentunut yhden tai muutaman raaka-aineen tuotannon ympärille ja niiden

vaatimien palvelujen varaan (kuljetusyhteydet ja -välineet, tietoyhteydet ja -välineet, energian saanti, tuotannon ja kaupan rahoitus, markkinointi jne.) ei muutu helpolla vaikkapa jalostettujen tuotteiden kuljetukseen, varastointiin ja vientiin soveltuvaksi. (*Todaro, s. 432*).

III KANSAINVÄLINEN KAUPPOLITIIKKA

Valtiot ovat koettaneet keskenään sopia kaupankäynnin yhteisistä pelisäännöistä. Nykyisin maailman kauppajärjestö, WTO (World Trade Organization) on ehkä maailman vaikutusvaltaisimman kansainvälinen järjestö. WTO on voimakkaasti ajamassa kansainvälisen kaupan vapauttamista. Niinpä on syytä tarkastella, miksi vapaan kaupan uskotaan olevan hyväksi ihmisille ja miten vapaan kaupan vastustajat kritisoivat tätä vapaakaupauspauskoa, sekä miten kauppaa on vapautettu ja minkälaisia vaikutuksia sillä on ollut.

VAPAAN KAUPAN TEORIA

Vapaan kaupan teoria on pettävän yksinkertainen ja kiehtova. Yli kaksi vuosisataa suurin osa kansantaloustieteilijöistä on ollut yhtä mieltä siitä, että kaikki valtiot hyötyvät taloudellisesti erikoistumalla ja käymällä kauppaa vapaasti. Näin jokainen valtio tuottaa sitä, missä sillä on suhteellinen etu, eli alhaisemmat tuotantokustannukset, kuin muilla valtioilla.

Jokaisella maalla, köyhällä tai rikkaalla, väkirikkaalla tai harvaan asutulla, on suhteellinen etu, joten ne hyötyvät vapaasta kaupasta, vaikka eivät kaikki samassa määrin tai samalla tavoin. Kauppa nähdään vaihtona, ei taisteluna, jossa on voittajia ja häviäjiä. Valtioiden välinen kauppa johtaa maan sisäiseen rakennemuutokseen joka puolestaan johtaa tehokkaampaan voimavarojen käyttöön ja kohonneeseen tulotasoon ja kasvaviin tuloihin paremman teknologian ja muiden keinojen avulla. Valtion hyvinvointi (eli kulutus- ja tulotaso) voidaan maksimoida, kunhan valtio ei puutu kauppaan ja sitä käyviin yrityksiin. Vapaan kaupan teoriassa oletetaan, että kauppa vaatii kansantalouden rakenteen muuttumista. Muutoksesta osa aloista ja niistä toimeentulonsa saavat hyötyvät, mutta osa kokee myös menetyksiä. Kokonaisyhyötyjen oletetaan kuitenkin olevan suuremmat kuin kokonaisyhdytöjen. (*Dunkley, s. 12*).

Vapaakaupan puolustajat ovat varoitelleet protektionismin vaaroista. Kuitenkin vapaakaupan vastustajien perustelut ovat tätä monipuolisempia. Vapaakaupan puolustajatkin ovat hyväksyneet argumentit maltillisten kaupan rajoitusten tarpeellisuudesta, vaikka ovatkin vastustaneet pysyviä, merkittäviä kaupan esteitä, protektionismia. Lisäksi on olemassa myös

muita taloustieteellisiä argumentteja vapaakauppaa vastaan. Ruokaturvaan ja yhteisön itsenäisyyteen liittyvät argumentit on yleensä unohdettu taloustieteellisessä keskustelussa. (*ibid*, s. 13)

VAPAAKAUPAN PERUSOLETTAMUKSET

Vapaakaupan perusolettamukset ovat seuraavat:

- 1) Kauppa hyödyttää kaikkia.
- 2) Maan talouden tuottavuus ja tehokkuus ovat yhteydessä sen avoimuteen kaupassa.
- 3) Suhteellisen edun -teoria määrittää mitä maan kannattaa tuottaa ja viedä (eli mitä tuotteita se pystyy tuottamaan muita tehokkaammin). Esimerkiksi kehitysmaat todennäköisemmin ovat kilpailukykyisiä maataloustuotteissa ja kevyessä teollisuudessa.
- 4) Kaupan esteet, esimerkiksi omavaraisuuden ja tuonnin korvaamisen edistämiseksi, aiheuttavat tehottomuutta.
- 5) Vaikka tuonnin vapauttaminen johtaisikin joidenkin kotimaisten tuotannonalojen toiminnan loppumiseen, se johtuu vain niiden kilpailukyvyttömyydestä. Näin voimavarat ohjautuvat tehokkaaseen tuotantoon.
- 6) Erilaiset taloudelliset tuet ohjaavat taloudellisia voimavaroja väärin kohteisiin.
- 7) Maailmanlaajuinen kauppa on kokonaisuudessaan vapaata ja perustuu vapaaseen kilpailuun. Tuotteiden hinnat muodostuvat vapaasti tarjonnan ja kysynnän perusteella. Näitä hintoja voidaan käyttää suunnittelun perusteena päätettäessä, mitä maan tulee tuottaa ja viedä ja mitä ei.

Dasgupta, s. 138 - 139.

Vapaakauppa ja vapaasti kilpailussa muodostuvat hinnat eivät ole todellisuutta. Edes innokkaimmat vapaakaupan puolestapuhujat eivät usko kaupan vapauteen. Samaan aikaan kun he neuvovat kehitysmaita hylkäämään kaupan esteet, on kaupan esteiden määrä, sekä lukumääräisesti että kaupan volyymilla mitaten, kasvanut. Kehitysmailla ei ole varaa tukea omaa tuotantoaan. Näin teollisuusmaat ovat valloittaneet monien eri tuotteiden maailmanmarkkinat ja vääristäneet maailmanmarkkinahintoja. (*Dasgupta, s. 139*)

VAPAAAN KAUPAN TEORIAN KRITIIKKI

Vapaan kaupan teoriaa on kritisoitu monella eri tavoin. Dunkley on jaotellut väitteet seuraavasti:

VAPAAAN KAUPAN TEORIAAN ITSEENSÄ PERUSTUVAT VÄITTEET:

1. Jos maan osuus tietyn tuotteen tuonnista tai viennistä on maailmanlaajuisesti riittävän suuri, voi se lisätä vientitulojaan tai vähentää tuontimenojaan kohottamalla tuotteen hintaa vienti- tai tuontitullilla ja vähentää näin tuotteen kysyntää.
2. Maa voi suojella tiettyä teollisuudenalaa antaakseen sen kehittyä kilpailukykyiseksi.
3. Jos kotimaan markkinoilla on useita vapaata kilpailua häiritseviä esteitä, voi yhden esteen poistaminen aiheuttaa liikaa ongelmia, jos muita esteitä ei voida poistaa. Tällöin on parempi tyytyä markkinoiden säätelemiseen. Tosin nykyinen kauppapolitiikka on viemässä maiden hallituksilta keinot säädellä markkinoita.
4. Jos tiettyjä kustannuksia, esimerkiksi ympäristön saastumista, ei saada 'hinnoiteltua', eli sisällytettyä näitä kustannuksia tuotteiden hintoihin, voivat markkinat vääristyä.

MUUT ARGUMENTIT

5. Monet talousmahdit ovat kehittyneet nimenomaan tulli- ja tariffisuojan sisällä. Vaikka vapaan kaupan kannattajat väittävät, että kehitys tapahtui pikemminkin suojasta huolimatta kuin sen vuoksi, myös vastakkaisia esimerkkejä on olemassa. Samoin väitellään siitä, onko ulkomaankauppa talouskasvun edellytys vai sen seuraus.
6. Useat kansantaloustieteilijät ovat huomauttaneet, että tietyissä oloissa kaupan vapauden rajoittaminen hyödyttää maan taloutta vaurioittamatta muiden maiden talouksia. Esimerkiksi työttömyyden uhatessa kaupan sääntely voi olla parempi keino kuin sen vapauttaminen.
7. Nykyisin pääoman ja työvoiman liikkuvuus ovat poistamassa suhteellista kilpailuetua. Näin kilpailla voisi vain absoluuttisilla kilpailueduilla, kuten maailman halvimmalla työvoimalla jne.
8. Kun monien maiden (varsinkin kehitysmaiden) tuotteiden vientikysyntä

ei lisäänny samaa tahtia kuin niiden oma kysyntä tuonnille, ne ansaitsevat lisäviennistä vähemmän kuin lisääntynyt tuonti maksaa. Niiden kaupan vaihtosuhte on huono. Vapaan kaupan teorian puolustajat väittävät, ettei tätä ilmiötä ole vahvistettu ja että muut ilmiöt kuten protektionismi, talouksien eritahtinen kasvu, selittäisivät havainnot. Kaupan vapauttaminen vie joka tapauksessa mahdollisuuden suojautua tätä ilmiötä vastaan.

9. Eri maiden kehitys on ollut hyvin epätasaista ja vapaa kauppa lisää entisestään tätä epätasa-arvoa. Erot perustuvat sekä teollisuusmaiden että kehitysmaiden erilaiseen tilanteeseen ja kehitykseen. Myös teollisuusmaiden tuottajien etulyöntiasema, muun muassa toiminnan laajuus ja aikaisempi toiminta pahentavat tilannetta.
10. Vapaan kaupan teorian mukaan alhaisten työvoimakustannusten perusta on alhainen tuottavuus. Mikäli tuottavuus on parempi, mutta palkat ovat huonot, ainakin kuluttajat hyötyvät kaupasta. Tällöin ei kuitenkaan ole otettu huomioon mahdollisuutta siirtää korkean tuottavuuden teknologiaa halpojen työkuormien maihin. Jos työvoimakustannukset pystytään pitämään alhaalla, tuottavuuden tuoman hyödyn saa joku muu (eikä se välttämättä ole kuluttaja).
11. Suhteellinen etu, joiden perusteella valtiot siis vapaan kaupan teorian mukaan kilpailevat, ei ehkä olekaan pysyvä vaan kertyvä. Se perustuu historialliseen kehitykseen, opittuihin taitoihin, olemassa olevaan teollisuusrakenteeseen ja olemiseen markkinoilla muita aiemmin. Vapaan kaupan kannattajien mielestä valtiot eivät kuitenkaan kykene ennakkoimaan kehitystä. Kuitenkin vapaat markkinat eivät ole olleet ainaakaan Britanniassa kehittäneet tehokkaasti alojen kilpailukykyä. Tällä perusteella valtion puuttuminen talouteen on perusteltua.
12. Vapaan kaupan teoria olettaa yksittäisten yritysten olevan pieniä ja kaikilla olevan samanlainen mahdollisuus käyttää tekniikkaa ja erilaisia teknologioita. Tämä sopii huonosti nyky maailmaan, jossa suuri osa kansainvälisestä kaupasta on monikansallisten yritysten sisäistä ja jossa tekniikoita ja teknologioita hallitaan patentein. Tilanteeseen paremmin sopivia teorioita on kehitelty. Niissä hyväksytään tietyissä tilanteissa myös markkinoiden sääntely.

MUIHIN KUIN TALOUDELLISIIN SYIHIN PERUSTUVAT VÄITTÄMÄT:

13. Turvallisuuden vuoksi maan täytyy olla omavarainen turvallisuustuotteiden osalta. Tällöin vapaa kauppa saa tarvittaessa väistyä.

14. Vapaan kaupan teorian mukaisesti joidenkin maiden ei kannata tuottaa perushyödykkeitä. Sillä voi kuitenkin olla negatiivinen vaikutus turvallisuuteen ja tuotteiden laatuun.
15. Tuotannon aiheuttama ympäristön saastuminen voi antaa syyn puuttua myös kauppaan.
16. Tuotantorakenteen yksipuolisuus ja sen aiheuttamat haitat voivat vaatia talouden rakenteen korjaamista sääntelyllä. Esimerkiksi liika riippuvuus maataloustuotannosta voi johtaa riippuvuuteen muiden tuotteiden tuonnista ja riippuvuus teollisuudesta taas liikaan kaupungistumiseen ja saastumiseen.
17. Kauppa lisää myös kulttuurien välistä kanssakäymistä ja muuttaa arvostuksia ja kulttuuria. Useimmat maat haluavat suojella omaa kulttuuriaan säätelemällä kulttuurituotteiden kauppaa.
18. Vapaakaupassa oletetaan ihmisten vaihtavan työtänsä ja liikkuvan paikasta toiseen melko vapaasti. Tällöin jää huomiotta ihmisten kiintymys tiettyyn yhteisöön ja paikkaan. Vapaa kauppa uhkaakin monia yhteisöjä tai paikkakuntia, jotka perustuvat yhteen tuotantolaitokseen tai tuotteeseen.
19. Vapaa kauppa ja kaupan keskittyminen voi johtaa siihen, että päätökset tehdään kaukana ihmisistä, joita ne koskevat. Kuitenkin hajautettu päätöksenteko voi johtaa suurempaan monimuotoisuuteen. Maailman integroituneimmalla vapaakauppa-alueella, EU:ssa, on päädytty ns. läheisyys-periaatteen noudattamiseen. Silti kansalaiset kokevat EU:n etäiseksi.
20. Vapaan kaupan säännökset rajoittavat itsenäisten kansakuntien toimivaltaa.

Lista ei ole täydellinen. Muista huolista mainittakoon pelko arvojen materiaalistumisesta ja koventumisesta sekä varallisuuden epätasaisesta jakautumisesta.

Dunkley, s. 111 - 132, lyhentäen kääntänyt kirjoittaja.

Yhteenvedona voidaan todeta, että vapaan kaupan teoriaa, jota Uruguayin kierroksen kauppaneuvottelut ja WTO heijastelevat, voidaan arvostella monin eri tavoin. Siitä huolimatta se tuntuu hallitsevan koko maailman ideologista keskustelua. (Dunkley, s. 132 - 133).

WTO ELI MAAILMAN KAUPPAJÄRJESTÖ

Maailman maat ovat liiallista vastakkainasettelua välttääkseen sopineet kaupan pelisäännöistä GATT-sopimuksessa. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) aloitettiin toisen maailmansodan jälkeen. Vuosien varrella siihen liittyi suurin osa maailman maista jäseniksi. Sopimusta uudistettiin aina uusilla neuvottelukierroksilla. GATT-sopimuksissa onnistuttiinkin alentamaan tulleja. Viimeisimmässä GATT-neuvotteluissa (ns. Uruguayn-kierroksella) päätettiin perustaa Maailman kauppajärjestö, WTO (World Trade Organization).

Uruguayn-kierroksella sovittiin myös monista merkittävistä kauppapolitiittisista muutoksista. Merkittävin oli tietysti WTO:n perustaminen. Sen lisäksi päätettiin myös:

1) Tullien vähentämisestä

- Tekstiilien, vaatteiden ja maataloustuotteiden sisällyttämisestä Gatt-sopimukseen.
- Tekstiilien ja vaatteiden tullien keskimääräisestä 22 % vähentämisestä.
- Maataloustuotteiden (tuonti-)kiintiöiden muuttamisesta tulleiksi ja näiden tariffien 36 % vähennyksestä.
- OECD -maiden teollisuustuotteiden tuontitullien vähentämisestä 38:lla prosentilla, niin, että keskimääräinen tulli on sen jälkeen 3,9 % ja tullitta tuodaan 43 % teollisuustuotteista.

2) Muiden tuonnin esteiden vähentämisestä

- 'Vapaaehtoisten' viennin rajoitusten ja muiden tuonnin esteiden poistaminen
- Erilaisten vientitukien kieltämisestä ja vähentämisestä
- Polkumyynnin vastaisten ja muiden tuontia rajoittavien toimenpiteiden käytön vähentämisestä

3) Kauppateknisistä kysymyksistä

- Tullitoimintojen virtaviivaistaminen ja yhtenäistäminen
- Tuonnin teknisten esteiden yhtenäistäminen, vähentäminen ja perustaminen tutkimustiedolle
- Terveystieteiden määräysten standardointi
- Standardien tekemisestä kansainvälisissä neuvottelukunnissa

4) Investointisäännöksistä

- Investointiin liittyvien rajoitusten poistaminen tai hyväksyttäminen WTO:ssa

5) Aineettomista oikeuksista

- Yhtenäiset säädökset, kehityksmailla 10 vuoden siirtymäaika.
- Voimassaoloajat: tekijänoikeudet, tietokannat ja tietokoneohjelmat: 50 vuotta; tavamerkit: 7 vuotta, teollinen muotoilu: 10 vuotta; patentit: 20 vuotta ja liikesalaisuuksille ikuinen suoja.
- Kiistat sovittelaa WTO sovitteluelimessä.

6) Palveluista

- Uusi sopimus (GATS, General Agreement on Trade in Services, Palveluiden myyntiä koskeva sopimus) kattaa kaikki kaupalliset palvelut.
- Kaikki GATT:in peruseriaatteet koskemaan myös palveluja: sääntelyn avoimuus, asteittainen kilpailun vapauttaminen ja eri maista tulevien kilpailijoiden yhtäläinen kohtelu kilpailulle vapautetuilla palvelusektoreilla.
- Erikseen määritellyillä palvelualoilla valtioiden sääntelytoimia on rajoitettu.
- Erityisjärjestelyt ja neuvottelut rahoituksen, tieto-, vesi- ja ilmiikenteen sääntelystä.

7) Monenkeskisistä sopimuksista

- Eräiden Tokion GATT-kierroksella tehtyjen sopimusten jatkaminen.
- Julkisten hankintojen kilpailuttamisen laajentaminen.
- Sopimukset koskevat allekirjoittajamaita.

8) GATT-sopimuksen toimivuuden valvonnasta

- WTO GATT:in sihteeristön tilalle YK-eliimiin.
- GATT jää sopimuksena voimaan ja säätelee tavaroiden kauppaa ja kaupankäynnin periaatteita.
- Kaikkien WTO:n jäsenten täytyy hyväksyä kaikki Uruguayn kierroksen sopimukset (lukuun ottamatta niitä, jotka koskevat vain allekirjoittajia).
- Äänestystapoja yksinkertaistetaan: Yleisissä asioissa yksinkertainen enemmistö, poikkeusluville ja tulkinnolle vaaditaan 3/4 enemmistö, muutoksiin 2/3 enemmistö ja äänestysääntöjen muuttamiseen yksimielisyys.
- Sovittelupaneelien ratkaisut hyväksytään ja toimeenpannaan, ellei niitä yksimielisesti vastusteta.
- Eri kaupan sektoreita koskevat rankaisutoimet mahdollisia sopimuksen rikkojille.

IV KAHVIN JALOSTUS ESIMERKKINÄ

Muistatko vielä Edwinin, josta puhuimme kirjan johdannossa. Sekä hän että Ugandan valtio ovat riippuvaisia yhden raaka-aineen, nimittäin kahvin tuotannosta ja viennistä. Nyt on aika tutkia kahvin tuotantoa ja markkinoita niin Ugandassa kuin muuallakin maailmassa. Koska tarkoitus on puhua kahvista enemmänkin, pieni johdatus kahvin kasvatukseen lienee paikallaan.

KAHVIPENSAS

Kahvipensaan istutuksesta kestää kolme vuotta, ennen kuin se tuottaa satoa. Vain kahta kahvin lajiketta, arabicaa ja robustaa viljellään. Arabica, joka on lajikkeista arvostetumpi, kasvaa parhaiten Keski- ja Etelä-Amerikan luonnonolosuhteissa, robusta on taas yleisempi Länsi-Afrikassa ja Kaakkois-Aasiassa. Kahvi vaatii kasvaakseen trooppiset olosuhteet. Yksi kahvipensas tuottaa noin kahvipaketillisen verran kahvia vuodessa. (*Dicum ja Luttinger, s. 40-45*).

Edwinin käyttämä hybridikahvin lajike on uusi, sen pensaat tuottavat satoa jo puolitoista vuotta istuttamisen jälkeen. Niinpä kynnys ryhtyä kahvinviljelijäksi on madaltunut, ja aina kahvin hinnan noustessa yhä useampi viljelijä ryhtyy kahvin viljelijäksi tai lisää kahvin 'tuotantoaan'.

ISON JA PIENEN TALON POIKIA

Kahvia viljellään sekä suurilla tiloilla, joissa voi olla satoja tai tuhansia hehtaareja kahvinviljelyä että pientiloilla, joissa viljelijä itse tekee työt. Koko maailman tuotanto jakaantuu noin puoliksi pientilojen ja suurtilojen kesken. (*Dicum ja Luttinger, s. 47*).

Suurtilat käyttävät palkattua, kausiluontoista työvoimaa kahvinkeuruuseen. Koneellistetuilla tiloilla työntekijät levittävät satokauden välillä torjunta-aineita ja lannoitteita. Suurtilojen kausityövoima voi tulla kaukaa, monesti he ovat laittomasti naapurimaista tulleita. Palkat vaihtelevat maasta toiseen, mutta varsinkin laittomien siirtolaisten on vaikea vaatia edes minimipalkkaa. (*ibid, s. 47 - 50*).

Pientilallisten tilanne ei ole paljon parempi. Monesti he eivät omista viljelemäänsä maata, joten iso osa tuloista menee maan vuokraan. Pienviljelijällä on harvoin mahdollisuus odottaa tuloja kahvin satoon saakka, vaan hän myy satonsa etukäteen välittäjälle, tai lainaa hyvin korkealla korolla rahaa elämiseen ja viljelyyn tulevaa satoa vastaan. Pienviljelijät joutuvat myymään kahvinsa joko suurtilallisille tai välittäjille, jotka omistavat kahvin jatkokäsittelyyn tarvittavat laitteistot tai kuljetusvälineet, joilla kahvi viedään kaupunkeihin tai aina vientisatamaan asti. Tällöin pienviljelijä joutuu monesti tyytymään noin puoleen kahvin vientihinnasta. (*ibid*, s. 47 - 52).

Edwinin tilanne on keskimääräistä pienviljelijää parempi. Ugandan valtio on toistaiseksi myöntänyt viljelijöille ilmaisen käyttöoikeuden maahan. Ugandassa lähes kaikki viljelijät ovat pienviljelijöitä, ja kahvin ostajat ottavat heidän tarpeensa huomioon.

TEKNOLOGIAA JA EKOLOGIAA

Kahvin viljelyssä on kaksi päätapaa. Perinteisesti kahvia on viljelty yhdessä varjoa ja suojaa antavien kasvien kanssa. Vihreä vallankumous toi mukanaan tuotannon, jossa kahvia viljellään auringonpaisteesta. Tällöin viljellään tietysti toisenlaista kahvilajiketta. Avoviljely vaatii paljon enemmän lannoitteita ja torjunta-aineita. Avoviljelyssä voidaan käyttää kuitenkin enemmän koneita. Varjo- tai sekaviljelyssä varjoa ja suojaa antavat puut tuottavat muuta satoa, esimerkiksi banaania ja viljely ei vaadi yhtä paljon lannoitteita ja torjunta-aineita. Samalla kahvinviljelyn riskit (sadon menetys) ja riippuvuus torjunta-aineista ja lannoitteista on pienempi. Sekaviljelyssä viljelijä saa kahvin lisäksi hedelmiä, ruokaa eläimille tai itselleen, polttopuuta ja mahdollisesti muita tuloja, esimerkiksi polttopuusta. Sekaviljely on yleensä paljon ekologisempaa kuin avoviljely. (*ibid* s. 52 - 55).

Sekä seka- että avoviljelyllä on suuri vaikutus ympäristöönsä. Esimerkiksi Meksikossa, jossa tilat ovat yleensä pieniä, ja viljely on sekaviljelyä, kahviviljelmät tai paremminkin kahvimetsät peittävät noin puolet viljelymaasta. Eteläisessä Meksikossa kahviviljelmät ovat noin puolet alueen kosteista trooppisista metsistä. Sekaviljelmät tarjoavatkin elintilaa myös monille eläimille ja kasveille, jotka ovat muista syistä uhattuina. (*ibid*, s.54).

Sen sijaan avoviljelmät käyttävät paljon torjunta-aineita - jopa kolmanneksi eniten eri viljelykasveista - heti puuvillan ja tupakan jälkeen. Vaikka avoviljelmien tuotto on paljon korkeampi kuin sekaviljelmien, tarvitsevat ne myös paljon enemmän tuotantontekijöitä, varsinkin torjunta-aineita. Alhaisemmasta tuottavuudesta huolimatta perinteinen tuotanto voi olla

siis kannattavampaa. Se muuttuisi vielä kannattavammaksi, jos otettaisiin huomioon ympäristön pilaantuminen. (*ibid*, s. 56 - 60).

Ugandassa viljely on enimmäkseen sekaviljelyä. Uusi avoviljelynä kasvatettava hybridilajike tekee tuloaan ja sen etuna on nopeampi kasvuaika. Toisaalta sekaviljelyssä viljelijöille kasvin seuralaisina kasvatettavien kasvien tuotteet ovat tärkeitä ravinnon ja rahan lähteitä.

KAHVIKAUPPA UGANDASSA

Kahvin kasvattaminen ei yksistään riitä sen myymiseksi, vaan tarvitaan myös kahvin jatkokäsittelyä ja kauppaa. Kahvimarkkinat eri maissa vaihtelevat, mutta Ugandan esimerkki kuvaa kahta päämarkkinatyyppeä, säänneltyjä markkinoita ja vapaita markkinoita. Näillä markkinoilla Edwininkin on saatava kahvinsa kaupaksi.

PERUSTIETOA UGANDASTA

Uganda on pieni maa Itä-Afrikassa. Vuonna 1990 siellä asui noin 16 miljoonaa ihmistä, joista suurin osa elää maaseudulla. Maa kärsi aiemmin sekä sisäisistä että ulkoisista levottomuuksista. Maan tärkein elinkeino on maatalous, joka muodostaa reilun puolet maan kansantaloudesta (BKT), ja jopa 90 prosenttia viennistä. Neljä viidesosaa väestöstä saa elantonsa maataloudesta. Kahvi on tärkein vientituote, sen osuus viennistä on kaksi kolmasosaa. Kuitenkin viljelypinta-alasta sen osuus on vain noin viisi prosenttia. Kahvin viennistä saatavat maksut ovat myös tärkeä tulonlähde Ugandan valtiolle. (*Yilma*, s. 1, 5 - 8).

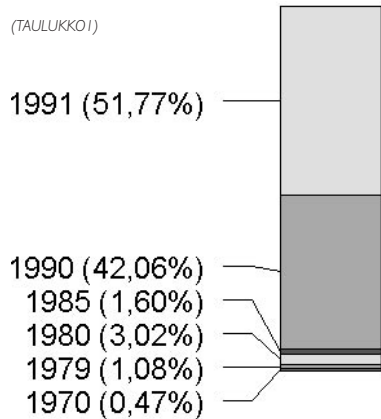
SÄÄTELYÄ VUOTEEN 1990

Aina vuoteen 1989/90 -saakka Ugandassa oli säädellyt kahvin markkinat. Hallitus säätelivät markkinoita määräämällä, että kaikki kahvin vientikauppa tapahtui CMB:n (Coffee Marketing Board, Kansallinen Kahvikaupan Keskus) kautta. Viljelijät eivät kuitenkaan myyneet kahviaan suoraan CMB:lle, vaan paikalliselle kahvinostajille. Alueellisten kahvintuottajayhdistysten (DCGU, District Coffee Growers Unions) alaiset ostajat myivät kahvin DCGU:lle hallituksen määräämään hintaa. Nämä käsittelivät kahvin vientikelpoiseksi tai myivät sen edelleen omistamilleen yrityksille. Tämän jälkeen kahvi myytiin CMB:lle, joka myi kahvin vientiin. Jos viljelijät myivät kahvinsa yksityisille, nämä käsittelivät itse kahvin tai myivät sen eteenpäin, kunnes kahvi päättyi CMB:lle. (*Zerihun*, s. 97 - 102). CMB:n tehtävänä oli vakauttaa kahvin hintaa, tuoda tuloja valtiolle ja taata kahvin kaupan toimivuus. Kahvin kauppiat olivat taas tarpeel-

linen välikäsi, jonka kautta kahvi kerättiin pienviljelijöiltä alueellisiin jatkokäsittelylaitoksiin. Kauppiaiden toimintaa valvottiin määrittämällä heille sekä kauppakiintiöt että toiminta-alueet. Hallitus määräsi sekä kauppiaiden saaman hinnan että jatkokäsittelijöiden saaman hinnan. Viljelijähintaa se ei määrännyt, vaan se riippui kauppiaiden saamasta osuudesta.

Pienimmillään, vuonna 1977, kahvinviljelijät saivat vain 15 prosentin osuuden kahvin vientihinnasta, kun hallituksen osuus oli 76 prosenttia. Kun Ugandan shillingin arvo on heilahdellut, ja pienviljelijöiden perustarpeiden hinnat ovat nousseet vuosien 1970 ja 1981 välillä nelinkertaiseksi verrattuna kahvin hinnan kehitykseen. Kuten taulukosta 1 nähdään, ei myöskään todellinen elinkustannuksien kehityksen huomioon ottava hinta ole noussut, päinvastoin. (Taulukko 1, Kahvin minimituottajahinnat Ugandassa). (*Zerihun*, s. 97-104). Ugandassa viljelijä sai sääntelyn aikaan hiukan yli tai alle kolmanneksen kahvin maailmanmarkkinahinnasta, kun Keniassa viljelijän osuus oli samaan aikaan noin neljä viidesosaa (*Yilma*, s. 22).

(TAULUKKO 1)



KAHVIMARKKINAT VAPAUTUVAT

Vuonna 1989/90 Ugandassa poistettiin sääntely kahvimarkkinoilta. Vientiä sai harjoittaa jokainen halukas, joka rekisteröityi viejäksi. Samoin kahvia sai ostaa suoraan tilalta. Kun CMB:n monopoli lakkasi olemasta, muodostettiin CMBL (Coffee Marketing Board Limited), joka kilpaili muiden kahvinostajien kanssa. Se perustikin lisää välivarastoja, jotta se kykenisi ostamaan kahvia suoraan tuottajilta tai yksityisiltä kauppiailta. Ne kauppiaat, jotka kykenivät rahoittamaan ja käsittelemään kahvin vientikuntoon, ryhtyivät viemään kahvia ja muut myivät kahvia suoraan viejille tai ulkomaisille ostajille. Toimintamallit määräytyivät sen mukaan, kenellä oli hallussaan kahvin käsittelylaitoksia. (*Zerihun*, s. 107 - 112).

Koska Zerihun tutkimus loppuu vuoteen 1995 on vielä aikaista sanoa, ketkä jäävät eloon Ugandan kahvimarkkinoilla. Samoin on vaikea sanoa, mitä vapautus merkitsee viljelijöille ja heidän saamalle hinnalle. Zerihun toteaa kuitenkin (s. 114), että kahvin hinta on pysytellyt vakaana, mutta etäämmällä olevat viljelijät saavat alhaisemman hinnan kahvistaan.

V KAHVIKAUPPA JA -JALOSTUS

Ugandan kannalta kahvin jalostaminen valmiiksi voisi olla houkutteleva vaihtoehto. Jos Uganda päättäisi lähteä tälle tielle, tulisi sen tuntea myös eurooppalaiset vähittäiskahvimarkkinat, joista seuraavassa luvussa kerrotaan. Sen lisäksi kerrotaan eräästä kahvin jalostushankkeesta Tansaniassa, Ugandan naapurimaassa, jossa suomalaisetkin ovat työntäneet lusikkansa kahviteollisuuteen.

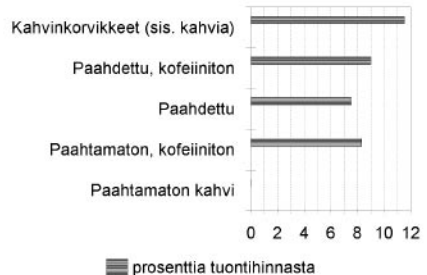
KAHVIN KAUPPA MAAILMALLA

Ennen kuin kahvin tie käy kuluttajan kahvikuppiin, se on poimittu kahvipensaasta, käsitelty, lajiteltu, paahdettu, pakattu ja kuljetettu kaupan hyllyyn. Kauppatapa vaihtelee maasta toiseen, ja samoin myös ulkomaankauppatapa. Maailmanlaajuisesti kauppa käydään raaka-ainepörsseissä. Kahvin merkittävimmät kauppakeskukset ovat Lontoon kahvihuutokauppa, jossa käydään kauppaa pääasiassa Robusta-kahvilla ja New York, jonka Kahvi-, sokeri- ja kaakaopörsissä käydään kauppaa Arabica-laaduilla. Jo valmiina varastossa olevien kahvierien kaupan lisäksi käydään kauppaa myöhemmin toimitettavien kahvierien myynti- ja osto-oikeuksista. Näin kahvin ostajat voivat varmistua jo ennen sadon valmistumista haluamansa kahvin hinnasta, riippumatta markkinoiden hintakehityksestä. Samalla on syntynyt myös spekulatiiviset markkinat. (*Dicum and Luttinger, s. 115-119*).

Kahvista juodaan noin kaksikymmentä prosenttia kehitysmaissa. Loput kahdeksankymmentä prosenttia viedään muualle, lähinnä teollisuusmaihin. Rahallisen arvon mukaan mitattuna EU-maiden osuus tuonnista on 45 prosenttia ja Yhdysvaltojen prosenttia (*Voipio, s. 142*). Esimerkiksi Yhdysvalloissa ja Britanniassa pikakahvin osuus kulutuksesta on suuri (*Zerihun, s. 152*). Vaikka suomalaiset ovatkin kovia juomaan kahvia, ja kahvinkulutus on henkeä kohti noin kymmenen kiloa per suomalainen vuodessa, on suomalaisten osuus maailman kahvinkulutuksesta pieni.

KAHVIKAUPPAA EUROOPASSA

Kahvin tullit EU-maissa vaihtelevat kahvin jalostusasteen mukaan. Mitä pitemmälle jalostettu kahvi, sen korkeampi tulli (*Kuvio 8*). Ilmiötä kutsutaan tariffieskalaatioksi, jolloin tulli nousee, kun tuotteen jalostusaste kasvaa.



KAHVIN TULLIT EU:SSA 2000

Lähde: Euroopan komissio DG11

Vaikka EU myöntääkin joitain poikkeuksia näistä tulleista, muun muassa AKT-maille ja potentiaalisille huumeidentuottajamaille, tullien rankaisuus on selvä. Poikkeuksia ei myönnetä myöskään suurimmille kahvinviäjille, Brasilialle, Meksikolle, Indonesialle ja Vietnamille. Toisaalta, jalostettu kahvi säilyy huonommin, joten sen tuominen jalostettuna on siksikin vaikeampaa. Lisäksi juomamme kahvi on yleensä sekoitus useista kahvilaaduista, jotka tulevat eri maista. Myös kuluttajien makujen tuntemus eri maissa on tietoa ja taitoa, jota kahvintuottajamailta monesti puuttuu. Ylikansallisten yritysten hallitseva osuus kahvin markkinoista tekee kenelle tahansa uudelle jalostetun kahvin tuottajalle lähes mahdottomaksi tulla jalostetun kahvin markkinoille. (*Fair Trade Yearbook 2000*, s. 46 - 47).

Euromonitor on vuonna 2000 julkaistussa tutkimuksessaan selvittänyt kuumien juomien markkinoita Euroopan suurimmissa maissa; Ranskassa, Saksassa, Italiassa, Espanjassa ja Isossa Britanniassa (Market Research Europe, May 2000). Kuumien juomien vähittäismyyntiarvo oli näissä maissa noin 66 miljardia euroa. Kahvin osuus kaupasta oli Britanniaa lukuun ottamatta vähintään kolme neljäsosaa, joten rahaa liikuteltiin näissä maissa todella paljon. (*Ibid*, s. 5 - 13).

Kuumien juomien, ja siis myös kahvin, myyntiä hallitsivat suuret merkit. Ylikansallisten yritysten osuus näissä maissa oli yli puolet kaikkien kuumien juomien myynnistä. Niiden edustamat merkit ovat kansainvälisesti tunnettuja. Vaikka kulutus ei enää kasvakaan, nämä yritykset tuovat jo ennestään laajoihin valikoimiinsa lisää erikoiskahveja. Myös kauppiat suosivat suuria merkkejä, koska ne pystyvät tarjoamaan kuluttajille suuren valikoiman ja monet ovat oppineet kaipaamaan tiettyä merkkiä. Niinpä mainontaan ja markkinointiin käytetään suuria summia. Pienet yritykset eivät pystykään kilpailemaan hinnoissa, tuotteiden jakelussa tai tuotevalikoiman laajuudessa. Myös kuluttajat haluavat ostaa tutun kahvipaketinsa super- tai hypermarkettinsa hyllyltä. Tulevaisuus näyttää siis valoisalta suurille merkeille. (*ibid*, s. 5 - 13).

KAHVIN KAUPPA SUOMESSA

Suomalaiset ovat maailman kovimpia kahvinjuojia. Juomme noin 10 kiloa paahtettua kahvia vastaavan määrän henkeä kohden vuodessa. Raakakahvia tuodaan Suomeen noin 60 miljoonaa kiloa, siis noin yksi prosentti koko maailman kahvin tuotannosta. Suomi on siitä erikoinen maa, että kahvimme on suurimmaksi osaksi kansallisten paahtimoiden paahtamaa. Ainakin 97 prosenttia kahvista tulee suomalaisista paahtimoista. Lähes kaikki kahvi tulee kolmesta suuresta suomalaisesta paahtimosta; Pauligilta (yksityinen), Meiralta (S-ryhmän ja Tradekan omistuksessa) ja Viking-kahviltä (Keskon omistama). Lisäksi Tuko valmistuttaa kahvinsa näillä.

Suomessa juodaan melko vaaleapaahtoista kahvia, johon on sekoitettu kuudesta viiteentoista papulaatua. Ainakin osa pavuista tulee suurella todennäköisyydellä Brasiliasta, koska sieltä tuotavan kahvin osuus on kivunut melkein kolmannekseen tuotavan kahvin määrästä. Muut raakakahvin tärkeimmät tuontimaat ovat Kolumbia, Guatemala ja Costa Rica. Suomalaiset juovat siis lähinnä Arabica-kahvia, jota pidetään hyvälaatuisempuna kuin Robusta-laatuja. Yksittäisen kahvimerkin sekoitusta vaihdellaan tilanteen mukaan. Suomalaisten poikkeava kahvimaku on pakottanut tänne tuloa yrittävät kansainväliset kahvimerkit (lähinnä Gevalian, joka on Kraft Freia Maraboun kautta Philip Morrisin omistama) tekemään tänne omanlaisensa paahdon, joka poikkeaa esimerkiksi ruotsalaisesta. Makukysymykset ja keskusliikkeiden omistus ovat turvanneet 'suomalaisen' kahvin vahvan markkina-aseman. Erikoiskahvit ovat asia erikseen.

Toinen suomalainen piirre on kahvin hinnoittelu. Vähittäiskauppias saa kahvin hinnasta tuskin mitään. Tämä johtuu siitä, että kahvia ('tavallista' kahvia) käytetään ns. sisäänostotuotteena, jolla houkutellessaan asiakkaat kauppaan toivossa, että he tekisivät myös muut ostoksensa siellä. Kahvin keskihinta, joka siis sisältää lähinnä raakakahvin tuontihinnan, jalostajan ja tukkuliikkeen osuudet sekä verot (lähinnä arvonlisävero) oli noin 35,- mk/kg, eli noin 6 Euroa/kg.

(Kappaleen lähteet: Uudistuva Vähittäiskauppa -lehti, Markkinointi & Mainonta -lehti, Taloussanomien ja Kahvi Euroopassa -katsaus)

KAHVIA REILUSTI

Kuluttajan ei nykyisin tarvitse tyytyä perinteisen kahvikaupan kahveihin, jos hän haluaa varmistua, että kahvin kasvattajakin hyötyy kaupasta. Hän voi ostaa joko Maailmankaupasta kehitysmaassa jalostettua kahvia tai Reilun kaupan elefantti-merkillä varustettua kahvia tavallisesta elintarvikemyymälästä. Maailmankaupoissa myytävistä kahveista osa on alkuperämaassa kasvatettuja, paahdettuja ja pakattuja. Reilun kaupan merkki taas takaa, että kahvin kasvattajat ovat saaneet aina vähintään tuotantokustannuksia vastaavan hinnan kahvista. Vaihtoehtoja on siis olemassa.

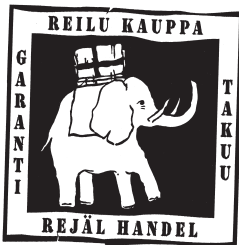
Kyselyissä kuluttajat ovat ilmoittaneet halukkuutensa maksaa reilun kaupan kahvista ja muista vastaavista tuotteista lisähintaa. Euroopan unionin tilastokeskuksen vuonna 1997 tekemän kyselyn mukaan yli puolet ihmisistä olisi valmiita myös maksamaan vähintään 10 prosenttia enemmän reilun kaupan periaattein tuotetuista banaaneista.

Vuonna 1994 Britanniassa tehdyssä tutkimuksessa noin 40 prosenttia vastanneista ilmoitti tietävänsä reilun kaupan tuotteiden olemassaolosta, ja kymmenen prosenttia väitti ostavansa tuotteita (*NOP Consumer Market Research, -94 artikkelissa Ethical Consumerism, s. 161*). Vaikka reilun kaupan kahvin osuus on Britanniassa pieni, hyödyttää se monia pienviljelijöitä. Kun reilua kahvia on tarjolla tavallisissa liikkeissä, toimii se mallina tavallisille yrityksille ja luo asiakkaiden tietämyksen kautta paineen ryhtyä kauppaamaan reilumpaa kahvia. (*Ethical Consumerism, s. 166*). Hiljattain Starbucks, maailman ehkä suurin kahvilaketju, jolla on noin 3000 kahvilaa ympäri maailmaa, ilmoitti ryhtyvänsä myymään myös reilun kaupan kahvia.

Suomessa maailmankaupoista saa monia erilaisia reilun kaupan kahveja. Lisäksi melkein kaikilla suurimmilla kahvipaahtimoilla on valikoimissaan Reilun kaupan -merkillä varustettu kahvi. Kahvit löytyvät hyvin varustetuista elintarvikeliikkeistä, kahviloista ja Maailmankaupoista.

REILUN KAUPAN MERKINTAKUU

REILUN KAUPAN ELEFANTTIMERKKI TAKAA, ETTÄ:



- Kauppaa käydään suoraan etelän tuottajien kanssa.
- Tuottajille maksetaan maailmanmarkkinahintaa korkeampi, vakaa hinta tuotteista.
- Tuottajien kanssa tehdään pitkäaikaiset sopimukset ja maksetaan tarvittaessa ennakkoa.
- Lapsityövoimaa ei käytetä ja ILO:n (YK:n alainen kansainvälinen työjärjestö) sopimuksia noudatetaan.
- Tuottaja noudattaa ympäristömääräyksiä.

Elefanttimerkki kahvipaketin kyljessä tarkoittaa, että raaka-kahvi on ostettu pienviljelijöiden osuuskunnilta. Siitä on maksettu vähintäänkin merkkijärjestön määrittelemä takuuhinta (tällä hetkellä Arabicalle 127 US centiä per pauna). Jos maailmanmarkkinahinta on korkeampi, kahvista maksetaan maailmanmarkkinahinta plus 5 US centiä per pauna. Näin taataan, että tuottaja saa aina vähintään tuotantokustannuksia vastaavan hinnan ja hyötyy myös, jos maailmanmarkkinahinta kohoaa yli takuuhinnan. Kauppasuhteiden edellytetään olevan pitkäaikaisia, vähintään koko satokauden mittaisia. Tällöin ostajalla on mahdollisuus järjestää tuottajalle etukäteisrahoitusta. Reilun kaupan kahvia tuottaa noin 800 000 pienviljelijää 16 eri maassa. Perheet mukaan lukien reilun kaupan merkki vaikuttaa noin 5 miljoonan ihmisen hyvinvointiin.

Reilun kaupan merkkijärjestelmä on kansainvälinen, ja merkki on käytössä lähes kaikissa EU-maissa. Merkki saattaa olla eri näköinen ja niminen, mutta toimintaperiaatteet ovat samat. Toiminta alkoi ensimmäisenä Hollannissa, ja on levinnyt kohta kaikkialle Eurooppaan ja myös Japaniin, Kanadaan ja Yhdysvaltoihin. Toiminnan tavoitteena on ollut saada reilun kaupan tuotteet tavallisiin kauppoihin ottamalla perinteiset tuottajat, esimerkiksi kahvinpaahtajat mukaan toimintaan. Siinä merkki on onnistunutkin. Esimerkiksi Reilun kaupan merkillä varustettua kahvia on saatavilla useimmista suurmyymälöistä Suomessa. Kansainvälisesti reilun kaupan tuotteiden myynti kasvaa koko ajan.

MAAILMA KAUPAN

Vanhin reilun kaupan muoto on Maailmankauppatoiminta (entiset kehitysmaakaupat). Se lienee saanut alkunsa yksittäisten kehitystyöntekijöiden tuomista tavaroista, joiden myynnillä he halusivat tukea erityisen 'hyviä' hankkeita ja tuottajia. Nykyisinkin Maailmankaupat ja niitä palvelevat reilun kaupan maahantuojat valitsevat tuottajapartnerit seuraavin kriteerein:

- Yritys tai yhteisö käyttävät voittoa sosiaali- ja kulttuuriolojen kehittämiseen.
- Yhteistyössä pientuottajat asetetaan etusijalle.
- Kumppanit toimivat erityisesti maaseudulla ja kaupunkien köyhillä alueille. Naisiin, vammaisiin ja köyhimpiin kansanosiin keskittyvät projektit ovat erityisasemassa.
- Tuottajat jakavat tulot tasapuolisesti ja takaavat kohtuullisen palkan kaikille työntekijöille.
- Tuottajat suosivat tuottajayhteisössään demokraattista toimintaa.
- Työolosuhteiden tulee olla kelvolliset.

Maailmankaupat käyvät kauppaa vain valmiita, jalostettuja tuotteita valmistavien tuottajien kanssa. Maailmankauppojen oma toiminta perustuu vapaaehtoiseen, aatteelliseen toimintaan. Maailmankaupoilla saattaa tosin olla myös palkattua työvoimaa. Erityisesti maahantuojat toimivat joskus kokonaan palkatun henkilökunnan turvin. Euroopassa maailmankauppoja on noin 3 000 ja niiden yhteinen liikevaihto ylittää pian miljardin markan rajan. Suomessa on nelisenkymmentä kauppaa, joiden yhteinen liikevaihto on noin neljä miljoonaa markkaa.

Kappaleen tiedot perustuvat Maailmankauppa ja Maailmankaupat julkaisuun (sivut s. 26 - 27) ja Maija Lindroosin (Maailmankauppojen liiton ja Reilun kaupan edistämisyhdistyksen hallituksen jäsen) antamiin tietoihin.

JALOJA HANKKEITA

Tampereen kehitysmaakauppa on tuonut kahvia Tansaniasta vuodesta 1984. Aiemmin se toi Tansaniassa jalostettua pikakahvia (Africafe) ja paahdatti ja pakkautti tansanialaista kahvia Tanskassa. Suomalaiset juovat kuitenkin melko vähän pikakahvia, joten kauppa ei hyödyttänyt Tansaniaa tarpeeksi. Niinpä Tampereella virisi ajatus paahtimon viemisestä Tansaniaan. Tamperelaiset kunnostivat käytetyn kahvinpaahtimon ja kuljettivat sen laivalla Tansaniaan. Perillä odotti ikävä yllätys, sillä Tansanian valtio vaati paahtimon tuomisesta 50 prosenttia tullia. Suomesta tulleet asentajat odottelivat toimettona. Muutaman viikon neuvottelujen jälkeen paahtimo tullattiin väliaikaisluvalla. Myöhemmin päätettiin, että tuonnista ei tarvitse maksaa mitään.

Asentajat ryhtyivät kiireen vilkkaan töihin. Laitteisto saatiin kuntoon helmikuussa 1993. Maalis-huhtikuussa, suomalaisella opastuksella opeteltiin koneen käyttöä ja ajettiin koe-eriä. Huhtikuussa paahtimolinjan operointi siirtyi kokonaan tansanialaisten käsiin ja viimeinenkin suomalainen asentaja poistui maasta.

Kahvin paahtaminen ei vielä takaa valmista tuotetta. Vaativat euroopalaiset kuluttajat ovat tottuneet parempiin pakkauksiin kuin tansanialaiset. Lisäksi kahvin matka Tansaniasta Suomeen on pitkä, joten kahvin säilyvyys on ongelma. Paahdettu kahvi säilyy vain noin puoli vuotta. Se saattaa kuulostaa paljolta, mutta kun otetaan huomioon varastoinnit ja kuljetukset, aikaa ei ole liemmin.

Tansaniaan vietiin myös pakkauslinja. Pakkauslinja toteutettiin hyvin samanlaisena vapaaehtoistyöprojektina kuin paahtimolinjan vientikin. Erilaisten pakkauskokojen ja vaativan tekniikan vuoksi pelkkä laitteiston kokoaminen Suomessa ja koekäyttö täällä kesti noin vuoden. Tällä kertaa laitteiston vieminen Tansaniaan sujui yllätyksittä. Kuljetuksineen, asentamiseen ja koekäyttöineen sekin kesti kuitenkin reilun vuoden. Paahtimo on rahoitettu Tampereen kehitysmaakaupan kahvinmyynnistä saamalla tuloilla ja ulkoministeriön kehitysyhteistyöosaston rahoituksella

Ennen Tampereen viemää kahvipaahtimoa Tansaniassa oli vain vaatimattomasti kahvinjalostuskapasiteettiä. Kahvin markkinointikeskus (CMB, Coffee Marketing Board) tosin paahtoi hiukan kahvia, mutta sitä ei viety. Sen sijaan TTB:llä oli jo silloin pikakahvia valmistava tehdas Bukobassa, Tansanian länsiosassa, Viktorija-järven länsirannalla. Tehdas oli Tansanian valtion ja Kageran kahvintuottajaosuuskunnan omistama. Se vei Africafenimistä pikakahvia lähimaihin ja Euroopan maailmankauppoihin. Vienti ei kuitenkaan ollut kovin merkittävää. Nykyisin TTB:n omistajina ovat valtio ja historiallisista syistä Brooke Bond -yritys, joka kuuluu Unilever-konserniin. Sille on palautettu sen aikanaan Tansanian valtion valtiollis

taessa haltuunsa ottama osuus. Tansanian valtio on kuitenkin päättänyt myydä koko yrityksen.

PAAHTAA - EI PAAHDA

Viedyn kahvinpaahtimovälineistön kapasiteetti on 800 tonnia paahtettua kahvia vuodessa. Se moninkertaisti Tansanian kahvinjalostuskapasiteetin. Vertailuksi todettakoon, että suomalaisten kahvinkulutus on noin 50 000 tonnia, mikä on suunnilleen sama määrä, minkä Tansania tuottaa kahvia vuodessa. Valitettavasti paahtimo on ollut kovin vähän käytössä. Syitä on monia. Paahtimolla saadaan sähköä vain joka toinen päivä. Lisäksi TTB:llä ei ole aina ollut riittäviä varoja raakakahvin ostoon, joten koneisto on seisonut tyhjän panttina. Niinpä ensimmäisten kahdeksan kuukauden aikana koneella tuotettiin vain noin neljä tonnia kahvia, mikä on sen yhden päivän kapasiteetti

Paahtimohankkeen vaikeudet alkoivat jo kauan ennen sen alkua. TTB:llä oli oma menestyskautensa 80-luvun lopulla. Sen liiketoiminta kasvoi voimakkaasti, mutta menestys vaati kuitenkin veronsa. Yritys maksoi koko ajan tuloveroa 38 prosenttia. Valtion omistaman yrityksenä se myös maksoi - monesti hyvin suuria - osinkoja valtiolle. Lisäksi yrityksen tulokseen vaikuttavat poistot olivat hyvin alhaiset, vain noin 10 - 12 prosenttia. Voimakkaasti kasvava yritys ei saanut siis tarvitsemaansa käyttöpääomaa.

Tilanne vaikeutui entisestään kun TTB:lle ilmaantui kilpailija, Tanzania Tea Packers. TTB:n hallituksen entisen puheenjohtajan johdolla se sai toiminnalleen ensimmäiseksi viideksi vuodeksi verovapauden, lisäksi se sai vapautuksen tuotantohyödykkeiden tuontituloista (jotka ovat luokkaa 50 - 100 prosenttia). TTB menetti osan myynnistään. Se ei kuitenkaan kyennyt vähentämään työvoimaansa, koska se määrättiin maksamaan työntekijöille liian korkea eroraha. Niinpä se joutui pitämään myös joutilaaksi joutuneet työntekijät palveluksessaan. TTB:n rahat alkoivat loppua, eikä se voinut ostaa kahvia ja teetä paahtettavaksi ja pakattavaksi. Kierre oli valmis. Kun valtio vihdoin päätti yksityistää yrityksen, olivat sen mahdollisuudet saada rahoitusta lopullisesti menneet.

Kotimaisten vaikeuksien lisäksi TTB:llä on vielä suurempia vaikeuksia ulkomailla. Koska se ei ole kyennyt toimittamaan tavaraa kuin satunnaisesti, eivät asiakkaat ole kiinnostuneita asioimaan sen kanssa. Myös mahdollisuudet saada rahoitusta kansainvälisesti esimerkiksi vientitoimintaan ovat menneet. Luonnollisesti yhteistyökumppanit, kuten Tampereen kehitysmaakauppa, ovat myös kärsineet tilanteesta. Nekin ovat menettäneet paljon myyntituloja saamatta jääneen myyntitavaran takia. Tampere kuitenkin uskoo edelleen jalostukseen Tansaniassa, myös se on tehnyt tarjouksen Tansanian valtiolle ostaakseen TTB:n.

MITEN TÄSSÄ NÄIN KÄVI ?

TTB-hankkeen vaikeudet lienevät melko tyypillisiä. Kun verotuloja on vaikea kerätä muualta, niin ne otetaan paikallisilta suuryrityksiltä. Jos yritykset ovat vielä julkisessa omistuksessa, niin tuloa otetaan kaksin verroin, myös osinkoina. On vaikea arvioida, koska kultamunia munivat hanhi ehtyy. Muualta tulevan sijoittajan on myöhemmässä vaiheessa helpompi neuvotella hyvät ehdot omille sijoituksilleen uhkaamalla muuten viedä rahansa muualle. Tällöin kuitenkin kilpailuasetelmasta vanhan yrityksen kanssa tulee hyvin epätasainen.

Rehellisyyden nimissä on toki muistettava, että osa vaikeuksista selittyy yrityksien omalla heikkoudella. Ne ovat monesti tehottomasti johdettuja, yrityksen tavoitteet ovat muualla kuin oman toiminnan kehittämisessä - kuten vero- ja muiden tulojen tuottamisessa tai viljelijöille maksettavan tulon maksimoinnissa. Lisäksi valtion sääntely vaikuttaa yritysten toimintaan monin tavoin. Valitettavasti tämä sääntely on joskus huonosti harkittua. Oman lisänsä ongelmiin antavat pakalliset tuotanto-olosuhteet; pätkittäinen sähkö, huonot kuljetus- ja tietoliikenneolot, sekä kehittymättömät rahoitusmarkkinat. Näistä vaikeuksista on pitkä matka suomalaisen kaupan hyllylle.

Tämän kappaleen tiedot perustuvat Maailmankauppalehden artikkeleihin (numerot 1/92, 3/92, 2/93, 1/95, 34/97, 1/98 ja 3/98) ja Tampereen kehityskaupan puheenjohtaja Erkki Aunolan haastatteluun.

PAREMPI TULEVAISUUS?

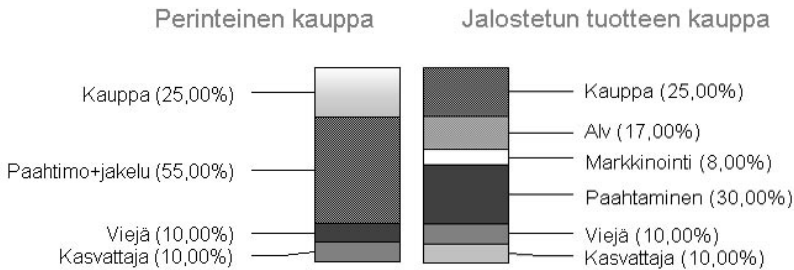
Perushyödykkeiden tuottajien maailma ei näytä kovin valoisalta. Perushyödykkeiden hinnat ovat laskeneet ja tämä kehitys todennäköisesti jatkuu. Lisäksi maailmanmarkkinahintojen voimakas vaihtelu sekoittaa pahasti sekä tuottajien että perushyödykkeistä riippuvaisten valtioiden elämää. Viljelijän vuoden työstä tai valtion vientitulleista saatava korvaus voi yön aikana vähentyä puoleen. Kaupan vapauttamisen myötä ylikansalliset yritykset ovat siirtyneet hallitsemaan tuotantoa lukuun ottamatta koko ketjua, eikä varmasti tuottajien tai tuottajavaltioiden hyödyksi. Vaikka kauppa on vapautettu, kehitysmaiden parhaimmat vientituotteet joutuvat edelleen tullattaviksi. Niiden jalostamisesta rangaistaan korkeammilla tulleilla. Jalostaminen toisi kuitenkin lisätuloja ja lisää vakautta sekä työllisyyttä.

Tulevaisuus voisi näyttää hyvältäkin. Olisi mullistavaa, jos kahvin tuotanto tapahtuisi kokonaan kehitysmaissa, siellä missä se kasvaakin. Kun tuottaja saavat nykyään noin 10 prosenttia kahvin vähittäishinnasta, niin paahtimo ja kuljettaja saavat yhteensä noin 55 prosenttia ja viejä noin 10

prosenttia (näin siis Britanniassa) (*New Internationalist*, n:o 271).

Jos tuottajat paahtaisivat itse kahvin, tuotantomaahan jäisi kolme neljäsosaa tuotteen hinnasta. Tästä tosin täytyy vähentää arvonlisävero (Suomessa 17 prosenttia kahville) ja markkinointikustannukset. Kahvin vähittäismyyntihinnasta jäisi tuottajamaahan kuitenkin noin puolet. Tällöin koko Euroopan kahvikauppa hyödyttäisi tuottajamaita noin 20 miljardilla eurolla vuodessa, kun kasvattajat saavat nyt noin 4 miljardia ja viejät toisen mokoman. Osuudet selviävät oheisesta laskelmasta. Luvut ovat kuitenkin huikeita. Tällä olisi kuitenkin oma vaikutuksensa Suomessa. Paahtimoteollisuudessa syntyisi työttömyyttä, mutta menetettyjä työpaikkoja olisi alle tuhat. Kahvintuottajamaiden saama lisäansio olisi yli 12 miljardia euroa.

Uganda hyötyisi merkittävästi, jos se jalostaisi kahvinsa itse. Maa on viime vuosina lisännyt kahvin tuotantoa ja vie nykyisin noin 240 miljoonaa kiloa kahvia vuodessa (*US Department of Commerce, Bureau of Census*). Rahaa siitä on kertynyt vaihtelevasti, riippuen maailmanmarkkinahinnoista. Keskimäärin Uganda on ansainnut noin 400 miljoonaa euroa robustan viennistä. Jos sama kahvimäärä myytäisiin jalostettuna esimerkiksi Saksaan, sen vähittäiskauppahinta olisi noin 1,8 miljardia euroa. Ottaen huomioon, että jalostaja ei saa koko hintaa, vaan noin puolet vähittäismyyntihinnasta, Uganda ansaitsisi yli miljardin enemmän.



Lähteet: European Coffee Report, s16; Nikkilä (liite9) ja Maailmankauppa ja maailmankaupat, s.17, Laskelma kirjoittajan

Todellisuudessa tällaiset muutokset tapahtuvat hitaasti. Sekä ylikansalliset yritykset että paahtimotyöntekijät haluavat pitää eduistaan kiinni. Myöskään kansainvälinen kauppajärjestelmä ei suosi kahvinkasvattajamaita, niitä rankaistaan edelleen tuotteidensa jalostamisesta. Mutta muutokset ovat aina mahdollisia, jos vain uskoa riittää.

Ehkä varmempaa on reilun kaupan merkin käytön laajeneminen. Kun monessa maassa reilun kaupan merkillä varustetun kahvin ‘markkinaosuus’ on noin viisi prosenttia, on Suomessa paljon kasvun varaa. Tosin Suomen kahvikaupan erityispiirteet, jossa erikoiskahvit hinnoitellaan tyys

tin eri periaatteella kuin tavallinen kahvi hidastaa Suomessa tätä kehitystä. Kuitenkin reilun kaupan merkittyjen tuotteiden valikoima kasvaa myös Suomessa. Kahvinviljelijöiden saama hyöty lisääntyy ja monet muutkin tuottajat hyötyvät reilusta kaupasta. Myös maailmankaupat tarjoavat palveluksiaan jatkossakin, ja niistä löytyy monipuolinen valikoima kehitysmaissa jalostettuja tuotteita. Samalla ne toimivat tietotupina, joista saa esitteitä, lehtiä ja kirjoja.

LOPUKSI

Kauppa ei ole itsetarkoitus, mutta sen ansiosta mekin saamme juodaksemme kahvia, joka kasvaa kaukana Suomesta. Olemme itse vaurastuneet kauppaamalla puutamme, ensin tervana ja lautoina sittemmin myös seluna ja paperina. Osa niistä rahoista on mennyt kahvin ostamiseen. Olisi reilua, että myös kahvinkasvattajilla olisi samat mahdollisuudet vaurastua. Jos Edwiniltä kysytään, niin hän varmaan laittaisi lapsensa jatkamaan koulunkäyntiä. Kukapa ei toivoisi lapsilleen hyvää.

Ympäröivä maailma vain näyttää olevan tätä vastaan. Niin kansainvälinen kauppapolitiikka, markkinatilanne kuin talousteoreettiset spekuloinnitkin puhuvat omaa kieltään. En tarkoita vain kahvia, vaan myös muita raaka-aineita. Edwin ja Uganda tarvitsevat meidän tukeamme. Suuret asiat alkavat pienistä - kuten kahvikupista.

LÄHDELUETTELO:

- Cho, George.** TRADE, AID AND GLOBAL INTERDEPENDENCE, ROUTLEDGE, 1995.
- Clairmonte, F ja Cavanagh, J.** MERCHANTS OF DRINK, THIRD WORLD NETWORK, MALESIA, 1988.
- Commodity trade and Price Trends.** WORLD BANK, 1989-91 EDITION
- Coote, Belinda.** THE TRADE TRAP, OXFAM, OXFORD, 1992.
- Dicum, Gregory ja Luttinger, Nina.** THE COFFEE BOOK, THE NEW PRESS, NEW YORK, 1999.
- M. Nissanke and A. Hewitt.** ECONOMIC CRISIS IN DEVELOPING COUNTRIES Eds. PINTER PUBLISHERS, 1993.
- Ethical Consumeris.** THE CASE OF "FAIRLY TRADED" COFFEE BUSINESS ETHICS; A EUROPEAN REVIEW; VOL. 6:3 (s. 159 - 167), JULY -97, BLACKWELL PUBLISHERS
- European Coffee Report 1999.** EUROPEAN COFFEE FEDERATION, MAY 2000.
- Fair Trade Yearbook 2000.** EUROPEAN FAIR TRADE ASSOCIATION, MAAS-TRICHT, 1998.
- Lassi Salvi ja Maija Lindroos.** MAAILMANKAUPPA JA MAAILMANKAUPAT MAAILMANKAUPPOJEN LIITTO, TURKU, 2000
- Maailmankaupalehti.** NROT 1/92, 3/92, 2/93, 1/95, 3-4/97, 1/98 JA 3/98) MAAILMANKAUPPOJEN LIITTO, TURKU.
- Market Research Europe. MAY 2000** EUROPEAN MARKETS: HOT DRINKS, EUROMONITOR PLC.
- Bhose, Cilla.** KAHVIBRANDIEN IDENTITEETTI HUKASSA, MARKKINOINTI & MAINONTA, 26/-98, s.5.
- New Internationalist.** n:o 322, 4/2000 FAIR OR FREE TRADE, THE FACTS, NEW INTERNATIONALIST COOP., OXFORD, 2000.
- Nikkilä, Marita.** ELINTARVIKKEIDEN HINTARAKENTEET, KULUTTAJATUT-KIMUSKESKUS, HELSINKI, 1992.
- Panorama on EU Industry -97 European Comission.** DG III, 1997.
- Radetzky, Marian.** A GUIDE TO PRIMARY COMMODITIES IN THE WORLD ECONOMY, BASIL BLACKWELL, OXFORD, 1990.

- Rahman, A.A.A.** CHANGES AND CHALLENGES OF COMMODITY DIVERSIFICATION, MUISTIO UNCTADIN SEMINAARISSA 'COMMODITIES AND DEVELOPMENT AT THE TURN OF THE MILLENIUM', 13.2.2000.
- Siimes, Suvi-Anne.** SAMPOA ETSIMÄSSÄ, KEHITYSMAAT JA KANSANTALOUS, ULKOMINISTERIÖ, 1997
- Sillanpää, Heidi.** TALOUSSANOMAT 28.7.2000, s. 6 RAAKAKAHVIN HINTA UHKAA NOUSTA PYSYVÄSTI
- Todaro, Michael P.** ECONOMIC DEVELOPMENT, FIFTH EDITION, LONGMAN, 1994
- Trade and Development Report -95, -96.** UNCTAD, UNITED NATIONS, WASHINGTON AND GENEVA, 1996.
- Unctad Commodity Yearbook 1995.** UNCTAD, 1995.
- Salminen, Merina.** SUOMALAINEN, HEMMOTELTU KAHVISIEPPO, UUDISTUVA VÄHITTÄISKAUPPA, 1/1996, s. 48 - 51.
- Salminen, Merina.** RUOKAJÄTTI LUO IMAGOA KAHVILLA, UUDISTUVA VÄHITTÄISKAUPPA, 1/1996, s. 52 - 53.
- Voipio, Timo.** TROPIIKIN LAHJAT - KAHVIN, TEEN JA KAAKAON TALOUS- JA SOSIAALIHISTORIAA, GAUDEAMUS, 1993.
- The World Commodity Economy: RECENT EVOLUTION, FINANCIAL CRISES AND CHANGING MARKET STRUCTURES,** UNCTAD SECRETARIAT, 1999, RAPORTTI.
- Yilma, Mulugeta.** MEASURING SMALLHOLDER EFFICIENCY, UGANDAN COFFEE AND FOOD-CROP PRODUCTION, EKONOMISK STUDIER UTGIVNA AV NATIONALEKONOMISK INSTITUTIONEN HANDELSHÖGSKOLAN VID GÖTEBORGS UNIVERSITET, GÖTEBORG, 1996.
- Zerihun, Tadesse.** A NETWORK APPROACH TO THE COFFEE MARKET SUB-SECTOR IN UGANDA, SWEDISH UNIVERSITY OF AGRICULTURAL SCIENCES, 1996.

Kepan toimintaa tuetaan julkisin varoin ulkoasiainministeriön kehitysyhteistyöosaston kansalaisjärjestömäärärahoista.

KEPAN RAPORTTISARJA

Kepan raporttisarjassa julkaistaan kansalaisjärjestöjen ja aktiivien käyttöön maksuttomia selvityksiä, raportteja ja vihkosisia mielenkiintoisista aiheista. Osa raporteista löytyy myös verkkoversioina. Raportteja voi tilata Kepasta Jaana Vesalaiselta, 09-584 23 211, sähköposti: jaana.vesalainen@kepa.fi

KEPA KEPA

KEHITYSYHTEISTYÖN PALVELUKESKUS
SERVICECENTRALEN FÖR UTVECKLINGSSAMARBETE
SERVICE CENTRE FOR DEVELOPMENT COOPERATION

ADDRESS: Sörmäisten rantatie 25 FIN-00500 Helsinki

PHONE: +358 9 584 233 **FAX:** +358 9 584 23 200

INTERNET: www.kepa.fi **eMAIL:** kepa@kepa.fi

KEHITYSYHTEISTYÖN PALVELUKESKUS
SERVICECENTRALEN FÖR UTVECKLINGSSAMARBETE
SERVICE CENTRE FOR DEVELOPMENT COOPERATION

ADDRESS: Sörmäisten rantatie 25 FIN-00500 Helsinki

PHONE: +358 9 584 233 **FAX:** +358 9 584 23 200

INTERNET: www.kepa.fi **eMAIL:** kepa@kepa.fi