

Fair Trade

De økonomiske effekter af Fair Trade

Kristina Koed Pedersen & Lasse Vestergaard

Speciale juni 2011

Cand.oecon.

Aalborg Universitet



Titelblad

Uddannelse: Samfundsøkonomi, Cand.oecon.

Uddannelsessted: Aalborg Universitet

Projekt: Speciale

Projekttitel: Fair Trade – *De økonomiske effekter af Fair Trade*

Gruppemedlemmer: Kristina Koed Pedersen & Lasse Vestergaard

Vejleder: Christian Richter Østergaard

Antal sider: 92 sider (111 sider inkl. alt)

Kristina Koed Pedersen

Lasse Vestergaard

Abstract

The purpose of this master thesis is to analyse the effects of Fair Trade on the coffee market and as well as the producers operating on this market on a theoretical and empirical basis.

In recent years an escalated debate regarding Fair Trade has emerged within the academic community. The reasons underlying this debate are the growth in sales rates of the Fairtrade Labelling Organization International (FLO). These high growth rates lead to speculations concerning how FLO with greater market power can affect the coffee market and the producers. The proponents and critics are disagreeing on the effects of Fair Trade. The proponents argue that Fair Trade is aiding marginalised producers in order to survive as producers on the coffee market. This is done by a minimum price that secures a higher and steadier price compared to the highly volatile market price, together with a premium that can be invested in developmental projects. The critics with a base in free trade theory argues that Fair Trade is creating market failures, since the minimum price can be related to an export subsidy which will result in an increase in supply and decrease the market price. Other critics argue that Fair Trade is harmful since it will encourage unproductive marginalised producers to stay on the coffee market. Fair Trade will therefore keep people in production of agricultural products which is characterised as bad export activities. Both proponents and critics seemingly have valid points, but both groups fail to base their argumentations on economic theory.

Therefore, the interest of this thesis is to analyse Fair Trade through a theoretical and empirical basis. The theoretical framework will be based on two economic perspectives which will be used to analyse different aspects of the effects of Fair Trade. This theory will have its roots in the neoclassical approach as well as through a developmental approach, influenced by institutional economics. The neoclassical approach will be used in order to theoretically analyse the microeconomic effects of Fair Trade on the market and producers. The developmental approach will be used to explain other economic effects of Fair Trade which the neoclassical approach can't explain, and also explain the potential for progress in the developing countries exporting certified products. While the theoretical part will examine how Fair Trade ideally affects the market and producers, the empirical part will include statistical data, and hereby explain how the effects actually affect the market and producers.

This thesis concludes that Fair Trade does not have any considerable effect on the coffee market and producers who are not certified. This is mainly a result of FLO's insignificant market share which does not make FLO a major participant, therefore not giving FLO any market dominance. FLO does on the other hand have positive effect on the certified producers, who will experience a higher return on the crops that can be sold as certified. This can therefore help marginalised producers to stay on the market who would otherwise have had to leave the market, since they could not cover their expenditures. The thesis also concludes that there are opportunities for improvements in the goals of FLO. It's also concluded that FLO should be more focused on the long run effects in improving development since there are further opportunities to improve Fair Trade which can lead to further improvement in the livelihood of producers in the developing world.

Indhold

Titelblad.....	I
Abstract	II
Definitioner	VII
Kapitel 1 - Introduktion	1
1.1 Problemfelt.....	1
1.2 Problemformulering.....	3
Kapitel 2 - Metode.....	5
2.1 Metodologiske overvejelser	5
2.2 Teoretiske forklaringer.....	9
2.3 Empiriske data.....	10
2.4 Operationalisering.....	12
Kapitel 3 – Beskrivelse af kaffemarkedet og Fairtrade Labelling Organization International.....	14
3.1 Kaffemarkedet.....	14
3.1.1 Vare- og værdikæde for kaffe	18
3.2 Fairtrade Labelling Organization International.....	19
3.2.1 International Coffee Agreement	19
3.2.2 FLOs opståen	21
3.2.3 Målsætning for FLO	21
3.2.4 Regler for FLO certificering.....	22
3.2.5 FLOs hjælperedskaber	26
3.2.6 Vare- og værdikæde for certificeret kaffe.....	30
3.3 Sammenfatning	31
Kapitel 4 – Teoretisk gennemgang i forhold til effekterne af Fair Trade	33
4.1 Mikroøkonomisk tilgang.....	35
4.1.1 Markedet.....	35
4.1.2 Producenterne	41
4.1.3 Efterspørgselssiden	45
4.1.4 Opsamling af det mikroøkonomiske	46
4.2 Andre økonomiske effekter	48
4.2.1 Korruption	49
4.2.2 Corporate Social Responsibility (CSR)	50

4.2.3	Omkostninger ved certificering.....	52
4.2.4	Forskelle i demografi og FLO som støtteredskab.....	53
4.2.5	Kvalitetsproblemer.....	54
4.2.6	Gode og dårlige eksportaktiviteter	56
4.2.7	Law of diminishing returns.....	57
4.2.8	Komparative fordele.....	58
4.2.9	Opsamling af de andre økonomiske effekter	59
4.3	Opsummering af teori	60
Kapitel 5 - Analyse		62
5.1	Effekter af Fair Trade på kaffemarkedet	63
5.1.1	Vigtigheden af kaffeproduktion for udviklingslandene.....	63
5.1.2	Korrelation.....	70
5.1.3	Udbuds- og efterspørgselselasticitet	71
5.1.4	Fairtrade Labelling Organization Internationals markedsandel.....	75
5.2	Effekter af Fair Trade på producenterne under FLO	76
5.2.1	Effekter af minimumspris og præmie på producenter	77
5.2.2	Indkomst- og substitutionseffekten	79
5.2.3	Producenternes udbud.....	80
5.2.4	Andre økonomiske effekter.....	81
5.3	Indirekte effekter af Fair Trade på producenter udenfor FLO	83
5.4	Opsummering af analysen.....	83
Kapitel 6 – Diskussion og konklusion		86
6.1	Diskussion.....	86
6.2	Konklusion	88
Bibliografi		93
Bilag		98

Liste over figurer

Figur 1 – Udbud og efterspørgsel på kaffe	15
Figur 2 – Markedsandel for de kaffeproducerende lande i år 2000	16
Figur 3 – Pris for Arabica og Robusta bønner.....	17
Figur 4 – Vare- og værdikæde for kaffemarkedet.....	18
Figur 5 – Prisen på konventionelle og Fairtrade-mærket Arabica bønner.....	27
Figur 6 – Prisen på konventionelle og Fairtrade-mærket Robusta bønner.....	28
Figur 7 – Vare- og værdikæde for certificeret kaffe.....	30
Figur 8 – Udbud og efterspørgsel.....	37
Figur 9 – Udbud og efterspørgselseffekt ved minimumspris	39
Figur 10 – Omkostninger og udbud på kort sigt.....	42
Figur 11 – Omkostninger og udbud på lang sigt	44
Figur 12 – Udbud og efterspørgselseffekt ved minimumspris	75
Figur 13 – To producenter med forskellige omkostninger.....	80

Liste over tabeller

Tabel 1 – FLOs salg af kaffe	2
Tabel 2 – Priser for certificerede bønner pr. pund gyldig fra 1. juni 2008.....	29
Tabel 3 – Priselasticitet for efterspørgsel	40
Tabel 4 – Korruptionsindex	49
Tabel 5 – CSR kontra CSV	51
Tabel 6 – Reinerts karakteristik af gode og dårlige eksportaktiviteter	56
Tabel 7 – Landenes eksport og andel i 1995 & 2009	65
Tabel 8 – Eksport fordelt på ikke-ristede og ristede bønner	67
Tabel 9 – Andel af kaffeeksport kontra BNP vækst.....	69
Tabel 10 – Korrelation mellem total produktion og pris på Arabica og Robusta.....	71
Tabel 11 – Gennemsnitlige priselasticiteter.....	72
Tabel 12 – Gennemsnitlige elasticiteter for udbud ved lags.....	73
Tabel 13 – FLOs markedsandel.....	76

Definitioner

For at forstå terminologien i dette speciale er det nødvendigt, at læseren forstår anvendelsen af nedenstående begreber.

Kaffe

Når begrebet kaffe anvendes, i dette speciale, i forhold til udbudssiden, er der primært tale om de grønne bønner. Endvidere skelnes der kun mellem Arabica bønner og Robusta bønner, grundet disse er de mest udbredte. Desuden er det disse to sorter, som bliver produceret under Fairtrade Labelling Organization International (FLO). Arabica udgør ca. 60 % af verdens kaffeproduktion, mens Robusta udgør ca. 40 % (ICO, 2010).

Fair Trade

Som definition af handelsbegrebet Fair Trade anvender vi den definition, som er udarbejdet af FINE,¹ eftersom dette er den mest benyttede definition.

Fair Trade is a trading partnership, based on dialogue, transparency and respect, that seeks greater equity in international trade. It contributes to sustainable development by offering better trading conditions to, and securing the rights of, marginalized producers and workers - especially in the South. Fair Trade organisations (backed by consumers) are engaged actively in supporting producers, awareness raising, and in campaigning for changes in the rules and practice of conventional international trade (FINE, 2006, s. 10).

Småproducenter

FLO definerer småproducenter som:

- Producenter og deres familiers arbejdskraft skal udgøre en betydningsfuld andel af arbejdskraften, som gården anvender.
- Det meste af producenternes samlede arbejdstid skal anvendes i landbruget på deres egen gård.
- Profitten fra gården skal udgøre en stor del af den samlede indkomst.

Småproducenter skal derfor forstås, som de producenter der ikke er strukturelt afhængige af permanent arbejdskraft, og at det hovedsageligt er familien og familiens arbejdskraft, som driver gården (FLO, 2009).

¹ FINE er paraplyorganisation for Fairtrade Labelling Organization International, International Fairtrade Association, Network of European Worldshops og European Fair Trade Association.

Kapitel 1

Introduktion

Dette speciale har til formål at belyse, hvorledes Fair Trade ud fra økonomisk teori påvirker kaffemarkedet og kaffeproducenterne i udviklingslandene, både de som er medlem af FLO, og de som står udenfor, hvilket beskrives i problemfeltet. Dette ønskes belyst på baggrund af FLOs stigende vækstrater og en eskaleret debat om Fair Trades effektivitet til at hjælpe fattige producenter i udviklingslandene. Det er FLOs målsætning at sikre producenterne en fair pris samt at medvirke til at skabe udvikling, men netop FLOs strategi for at hjælpe producenter i udviklingslande er under hård kritik af især fortalere for frihandel, som mener, at Fair Trade er med til at skabe markedsfejl. På trods af den massive kritik er det bemærkelsesværdigt, at kritikerne argumenterer for deres synspunkter uden at relatere deres kritik til den mikroøkonomiske teori med udgangspunkt i neoklassisk teori, eftersom frihandel tilhører denne skole. Specialet vil derfor inddrage den økonomiske teori som analyseredskab. Endvidere har specialet til formål at analysere, om Fair Trade skaber økonomisk udvikling hos kaffeproducenterne i udviklingslandene. Udviklingsøkonomer argumenterer for, at udvikling ikke kan skabes, hvis de rette markedsforhold ikke er til stede, hvorfor institutionel økonomi vil blive anvendt som en teoretisk tilgang, med det formål at forklare andre økonomiske effekter af Fair Trade. Det er derfor interessant at medtage på det institutionelle begreb for at belyse Fair Trades effektivitet som udviklingsredskab for de producenter, som er medlem af FLO.

1.1 Problemfelt

I 2010 oplevede det danske detailmarked en stigning 15 % af FLO certificerede varer (Fairtrade Mærket, 2011a), hvor det generelle detailsalg faldt med 0,3 % i 2010 i forhold til 2009, viser tal fra Danmarks Statistik (2011). Ydermere har FLO på verdensplan oplevet en generel øget vækst det seneste årti. FLO har oplevet øget vækst i salget af kaffe, hvilket tabel 1 indikerer. Kaffe vil i dette speciale blive benyttet som repræsentant for Fair Trade, og der vil således ses bort fra andre FLO certificerede produkter.

Det må formodes, at grundet disse vækststigninger vil FLOs andel af kaffesalget være stærk stigende på verdensmarkedet. Denne stigning i salget af FLO certificeret kaffe medvirker til, at diskussionen bliver mere aktuelt, idet FLO således bliver en større aktør på markedet og derved får

større indflydelse på markedseffekterne. FLO forsøger at hjælpe bl.a. kaffeproducenterne og kooperativerne i udviklingslandene via udvikling gennem fair handel, grundet volatile priser på kaffemarkedet. Disse volatile priser udgør en høj usikkerhed for producenterne, eftersom de ikke med sikkerhed kan forudsige, hvorledes kaffeprisen udvikler sig. FLO opererer ud fra fem principper, som skal medvirke til at skabe fair handel (Fairtrade Mærket, 2011b).

1. Producenterne klædes på til at agere på markedet.
2. Økonomisk sikkerhedsnet – minimumspris til producenterne via kooperativerne.
3. Investeringer i sociale projekter og bedre produktionsforhold – bonus til producenterne og arbejderne.
4. Bedre arbejdsforhold, skridt for skridt.
5. Miljøet skånes så vidt muligt.

Tabel 1 – FLOs salg af kaffe

År	Tons	Årlig stigning
2002	15.799	
2003	19.895	25,93 %
2004	24.222	21,75 %
2005	33.992	40,34 %
2006	52.077	53,20 %
2007	62.209	19,46 %
2008	65.808	5,79 %
2009	73.781	12,12 %

Kilde: Egne beregninger ud fra produktionsdata fra FLO Internationals årsrapporter

FLOs fem principper er således designet til det formål at støtte producenterne på flere forskellige måder. Det første princip foreskriver, at producenterne klædes på til at agere på markedet, hvilket bl.a. sker ved, at der skabes et nichemarked indenfor etiske forarbejdede produkter til salg i de vestlige lande. Det andet og tredje princip har fokus på det økonomiske aspekt af konsekvenserne fra international handel. Producenterne bliver sikret en garanteret minimumspris, således at store prisfald ikke påvirker disse producenter væsentligt, og der bliver investeret i sociale projekter som f.eks. skoler, lægeklinikker, forbedring af produktionsforhold for at sikre et kvantitativt større output og kvalitativt bedre produkt. De sidste to principper har fokus på mere sociale aspekter ved produktionen i form af bedre arbejdsforhold og miljømæssige krav til en bæredygtig produktion.

FLOs vision er således at sikre, at producenterne i udviklingslandene bliver fair behandlet, får en retfærdig pris for deres produkter, bliver i stand til at investere i projekter til gavn for lokalsamfundet, sikre at arbejderne ikke bliver udnyttet, og at der tænkes på de miljømæssige konsekvenser af jordbrug. Imidlertid er der en bagside ved Fair Trade, mener flere kritikere. Der sættes således spørgsmålstegn ved, om FLO er med til at skabe bedre levestandarder for producenterne, og der argumenteres for, at FLO medvirker til at forværre forholdene for de mange millioner menne-

sker, som er beskæftiget i kaffeproduktionen. Ydermere tager denne kritik af Fair Trade udgangspunkt i argumentationer om, at producenterne bliver fastholdt i den primære sektor, hvorfor de ikke har mulighed for at tilføre mere værdi i forhold til deres værdikæde og dermed ikke skaber økonomisk udvikling (Reinert, 2007). Endvidere bliver det kritiseret, at FLO medvirker til at skabe markedsforskydninger, der vil resultere i faldende markedspriser for de producenter, som står udenfor FLO. LeClair (2002), Berndt (2007), Sidwell (2008), Henderson (2008), Mann (2008) og Griffiths (2009) beretter alle om disse markedsforskydninger bl.a. i form af minimumsprisen, som er med til at øge det aggregerede udbud, hvilket medfører et fald i verdensmarkedsprisen. Berndt (2007) kritiserer desuden FLO for, givet deres regler om ingen permanent arbejdskraft, ikke at støtte de allerfattigste. De allerfattigste i kaffeproduktionen er, jf. Berndt, ikke kaffeproducenterne. Disse producenter er jordejere og er derfor ikke de fattigste i kaffeindustrien. Det er derimod sæsonarbejderne, og her har FLO ingen regler for minimumslønninger.

Den anden gren af specialet omhandler den institutionelle ideologi. Denne tilgang skal anvendes til at fremstille en alternativ vinkel til, hvordan udvikling kan forklares. Institutionelle økonomer anvender manglen på de rette markedsforhold i udviklingslandene som en af årsagerne til, at fattige lande forbliver fattige. Uden de rette markedsforhold må det således forventes, at Fair Trade, som redskab for økonomisk udvikling, vil være begrænset.

1.2 Problemformulering

Ovenstående giver foranledning til følgende problemformulering:

Hvilke økonomiske effekter har Fair Trade, og hvorledes påvirker disse kaffemarkedet og kaffeproducenterne i udviklingslandene?

Til besvarelse af problemformuleringen er der udarbejdet en række arbejdsspørgsmål, som danner grundlag for specialet. For at forstå hvorfor FLO hjælper producenter i udviklingslande ved brug af handelsstrategien Fair Trade, er det fordelagtigt at belyse baggrunden for FLO, og hvorfor denne organisation agerer, som den gør. Dette leder således frem til det første arbejdsspørgsmål *"Hvilke målsætninger har FLO?"*. For at kunne analysere effekterne af Fair Trade er det vigtigt at forstå, hvilke redskaber og metoder der bliver anvendt for at hjælpe producenterne i udviklingslandene. Det andet arbejdsspørgsmål bliver derfor *"Hvordan hjælper FLO producenterne?"*. I direkte forlængelse af problemformuleringen opstår tre spørgsmål, som hver skal anvendes i forhold til at

undersøge effekterne af Fair Trade på forskellige aktører og kaffemarkedet; *"Hvilke effekter har Fair Trade på verdensmarkedet for kaffe?"*, *"Hvilke effekter har Fair Trade på producenterne?"* samt *"Hvilke indirekte effekter har Fair Trade på producenterne, som ikke er medlem af FLO?"*. Disse arbejdsspørgsmål omhandler effekterne af Fair Trade på kort sigt. For at undersøge de mere langsigtede effekter af Fair Trade og dermed udviklingen i udviklingslandene og hos producenterne udarbejdes følgende arbejdsspørgsmål; *"Hvordan fungerer Fair Trade som udviklingsredskab?"* og *"Hvordan kan FLO være med til at tilføje udviklingslandene mere værditilvækst?"*. Disse udviklingsrelaterede problemstillinger skal medvirke til at undersøge potentialet for, at FLO kan skabe udvikling.

Kapitel 2

Metode

Dette kapitel har til formål at præsentere det teoretiske og empiriske fundament, som specialet vil blive bygget op omkring i forsøget på at besvare problemformuleringen og de dertilhørende arbejds spørgsmål. Kapitlet består af fire underafsnit. Afsnit 2.1, Metodologiske overvejelser, vil indeholde en redegørelse over de teoretiske tilgange, der vil blive anvendt, samt vores metodiske tilgang til verden. Afsnit 2.2 indeholder en præsentation af de teoretiske forklaringer, som benyttes til besvarelsen af problemformuleringen. Afsnit 2.3, Empiriske data, indeholder en gennemgang af specialets empiriske data, og hvorledes disse vil blive benyttet. Afsnit 2.4, Operationalisering, vil gennemgå specialets videre struktur.

2.1 Metodologiske overvejelser

Specialet vil hovedsageligt blive en diskussion om handelsstrategien Fair Trade og dennes effekter samt potentiale som udviklingsredskab til gavn for småproducenter under medlemskab af FLO i udviklingslandene. Blandt fortalere for Fair Trade kan naturligvis nævnes FLO, dennes underorganisationer og Oxfam, som alle beskæftiger sig med Fair Trade som redskab for udvikling, hvorfor disse organisationer og deres arbejde ikke kan anses som værende objektiv. Alastair Smith og Lorraine Ronchi er fortalere for Fair Trade, hvor førstnævnte er den mest fremtrædende uafhængige fortaler i debatten. Blandt kritikerne er det især fortalere for frihandel, som er aktive, heriblandt Marc Sidwell, David Henderson, Colleen Berndt og Peter Griffiths. Dette skal ses i lyset af, at Fair Trade som handelsregime står som opponent til frihandel, pga. eksempelvis minimumsprisen der i en frihandelstankegang anses som værende medvirkende til at skabe markedsfejl.

Nødvendigheden af diskussioner og analyser omkring effekterne af Fair Trade er vigtige, idet bidragsyderne kommer med resultater, der ikke giver en endegyldig konklusion af Fair Trade som udviklingsredskab. Tidligere studier har ikke vist økonomiske analyser af ovenstående problemstilling, hvor der har været afsæt i de økonomiske teorier. Disse studier har hovedsageligt været præget af kritik i form af diskussioner og dermed ikke har haft fundament i de økonomiske teorier. Endvidere har det empiriske fundament været mangelfuldt i disse studier. Andre studier har imidlertid fokus på det empiriske, men mangler ligeledes teoretiske forklaringer. Vi har således, i dette

speciale, til hensigt at bidrage med en teoriøkonomisk analyse kombineret med empiriske data for effekter af Fair Trade.

Som analyseramme for den teoretiske fremstilling anvendes en mikroøkonomisk tilgang med afsæt i den neoklassiske skole. Dette sker på baggrund af, at de mest fremtrædende kritikere, som nævnt ovenfor, er tilhængere af frihandel, som har rod i den neoklassiske skole. Der opnås således en teoretisk fremstilling af Fair Trade, som matcher den kritik, fortalene for frihandel præsenterer. Det vil derfor være muligt at analysere effekterne ud fra de teorier og modeller, som kritikerne anvender for således at be- eller afkræfte validiteten af deres argumentationer.

Den neoklassiske skole bygger på tre fundamentale antagelser, som simplificerer verden og sikrer, at økonomiens agenter handler ens. De fundamentale antagelser er (Weintraub, 2007):

- Økonomiens agenter er rationelle.
- Individer vil nyttemaksimere, og firmaer vil profitmaksimere.
- Økonomiens agenter handler udelukkende på baggrund af fuld og relevant information.

Ud over de fundamentale grundantagelser indeholder den neoklassiske skole en lang række andre antagelser, som er specificeret på de forskellige teorier og modeller. I forhold til kaffemarkedet antages det, at kaffebønner er et homogent produkt. Der tages således ikke forbehold for, om de samme typer af kaffebønner, såsom Arabica bønner, kan være kvalitetsmæssigt forskellige afhængigt af, hvor de er dyrket. Der tages endvidere ikke hensyn til, om bønnerne er forarbejdede ved den våde eller tørre metode (*washed* og *unwashed*²).

I specialet antages det, at der ikke er forskel på FLO certificeret og konventionelt kaffe, og disse antages derfor at være homogene. Denne antagelse holder, idet FLO certificerede kaffeproducenter sælger til både det konventionelle marked og Fair Trade markedet. Det er således fysisk det samme produkt, der sælges på de to markeder.

I forhold til specialets teori om udbud og efterspørgsel anvendes ligeledes de neoklassiske antagelser for *Law of Demand* og *Law of Supply* (Fonseca, 2009), sammenholdt med de reelle elasticiteter på kaffemarkedet. Endvidere anvendes den neoklassiske antagelse om kontinuer marked-

² Tabel 2 illustrerer dog prisforskellen på certificeret *washed* og *unwashed* kaffebønner.

clearing (Snowdon & Vane, 2005) i forhold til udbud- og efterspørgselsteorien. Udbud og efterspørgsel vil dermed altid nå ligevægten, og der kan således, teoretisk, ses bort fra lagerbeholdninger.

Den neoklassiske teori er, som nævnt, præget af antagelser, der forsimpler virkeligheden, hvorfor der må stilles spørgsmålstejn ved den neoklassiske teoris præcision i at redegøre for de reelle effekter. Neoklassisk teori bærer i stor grad præg af alt andet lige princippet, *ceteris paribus*, hvor vi ser på de økonomiske effekter, hvis én parameter ændres. Verden er ikke så simpel, som den her bliver gjort til, idet antagelserne bag neoklassisk teori ikke holder i virkeligheden, eftersom der er mange eksterne faktorer, som har indflydelse på, hvorledes markedet påvirkes. Havde producenterne fuld information og ligeledes var rationelle, ville de kende til prisændringer samt udbudet og efterspørgslen af kaffe, hvis der forekommer eksterne chok. Producenterne har ikke denne mulighed for at forudsige konsekvenserne af eksempelvis eksterne chok. Endvidere vil de ikke være i stand til, aggregeret set, at udbyde præcis den mængde, der evt. blev ødelagt ved et klimatisk chok. Ydermere vil de, på kort sigt, ikke være i stand til at udvide produktionen, idet en produktionsudvidelse vil kræve nye planter, hvilke tager et givent antal år for at gro og give afkast. Holdte antagelserne, vil det desuden resultere i, at markedet altid vil cleare, således at udbud og efterspørgsel vil være præcis lige store. Det vides, at dette ikke er tilfældet. I perioder er produktionen større end efterspørgslen, hvilket resulterer i øget lagerbeholdninger, og i perioder er produktionen mindre end efterspørgslen, hvorved lagrebeholdningerne skrumper. På baggrund af ovenstående må det således forventes, at agenterne på kaffemarkedet er præget af *bounded rationality*³ og asymmetrisk information.⁴ Neoklassisk teori skal derfor blot ses som en idealtipe, hvorfor analysen kræver, at der ses kritisk på resultaterne samt på de kausale sammenhænge i et større perspektiv.

³ I 1955 blev der stillet spørgsmålstejn ved den neoklassiske grundtanke om *the economic man*, som er en fuldt ud rationel agent. Dette blev gjort på baggrund af tvivl om, hvorledes der kan skabes økonomisk teori på baggrund af den skematiserede udgave af *the economic man* og fungere som et passende fundament for teorier. Der blev således argumenteret for, at *the economic man* skal substitueres med en agent med begrænset information og egenskaber (Simon, 1955).

⁴ Perfekt information er en grundpille i neoklassisk teori, men validiteten af perfekt information er tvivlsomt, hvorfor Akerlof argumenterede for, at agenterne har asymmetrisk information. Asymmetrisk information opstår f.eks., når to agenter ønsker at handle, hvor den ene part vil have mere information end den anden (Akerlof, 1970).

Neoklassisk teori fokuserer udelukkende på de rent økonomiske aspekter ved f.eks. Fair Trade, hvorfor den ikke kan analysere andre ikke-økonomiske problemstillinger. For at analysere de mindre økonomiske konsekvenser ved Fair Trade, tages der udgangspunkt i institutionel økonomi. Denne tilgang medtages for at diversificere specialet, således at specialet ikke er ensporet via blot én tilgang men tager udgangspunkt i flere. Institutionel økonomi gør op med de neoklassiske antagelser og forsimples af økonomien. Det accepteres, at der er usikkerhed, *bounded rationality* og asymmetrisk information i den økonomiske verden. Institutionel økonomi fokuserer på kravet om realisme, hvilket betyder, at der gøres op med ideen om, at økonomien kan deles op i mange små dele, der hver kan analyseres separat (*ceteris paribus*-princippet) og derefter summeres til økonomien som helhed.

I forhold til den udviklingsorienterede del, vil der, som nævnt, tages udgangspunkt i den institutionelle tilgang. Her er tankegangen, at fattigdom har rod i råvareproduktionen, og at de eksisterende institutionelle værktøjer, der bliver anvendt, er forældet i forhold til handel (Reinert, 2006). Et land, der er domineret af landbrugsproduktion og eksport af landbrugsråvarer, vil jf. Reinert være fastholdt i fattigdom. Den institutionelle vinkel skal derfor ikke anvendes som analyseredskab til de mikroøkonomiske teorier men i stedet anvendes som analyseredskab af Fair Trade og dennes effekt som udviklingsværktøj.

For at forstå analysen og konklusionen er det essentielt, at der skabes overblik over den metode der anvendes, idet forskellige metoder vil resultere i forskellige konklusioner. Analysen tager udgangspunkt i de to ovenstående, forskellige, teoriøkonomiske retninger, grundet at vi ikke er af den opfattelse, at den ene eller anden teoretiske retning alene kan forklare de samlede mekanismer. Vi anskuer verden ud fra en (kritisk)realistisk tilgang, hvorfor der vurderes ud fra en vekselvirkning mellem teori og virkelighed. Det vil endvidere sige, at vi foretager en vekselvirkning mellem induktion og deduktion, hvilket således betyder, at analysen og konklusionen tager udgangspunkt i henholdsvis empiriske baseret observationer fra den neoklassiske teori samt et logisk ræsonnement over de reelle sammenhænge fra Institutionel økonomi. Kritisk realisme er ikke en velafgrænset videnskabsteoretisk retning, hvorfor denne skal forstås i betydningen diskuterende (Jespersen, 2007). Vi accepterer endvidere, at vi opnår empiriske data, der er baseret på et begrænset antal observationer. Vi forholder os således kritisk til disse data, eftersom de er baseret på antagelser, som vi ikke ser som realistiske i den virkelige verden, hvorfor datasættet kan være

påvirket af eksterne umålbare faktorer. Kritisk realisme har således til formål at fremkomme med så sande forklaringer af virkeligheden som muligt (Knudsen, 1994). Ydermere tilstræber vi at opnå kongruens mellem det reale niveau og det analytiske niveau, hvorved det er virkeligheden, der skal forstås og forklares.

2.2 Teoretiske forklaringer

Dette afsnit præsenterer, hvilket formål de, i specialet anvendte, teoretiske forklaringer har i forhold til at forklare problemformuleringen og de tilhørende arbejdsspørgsmål. De teoretiske forklaringer vil primært være mikroøkonomisk orienteret og med afsæt i den neoklassiske skole.

Markedsstruktur: Markedsstrukturen ønskes undersøgt, eftersom denne er essentielt for at forstå, hvorledes agenterne agerer på kaffemarkedet. Der er stor forskel på, hvordan de forskellige markedsstrukturer, fra perfekt konkurrence til monopol, påvirker agenternes ageren.

Udbuds- og efterspørgselselasticitet: For at undersøge hvorledes producenterne udbud og forbrugernes efterspørgsel for kaffe ser ud, anvendes teorien for udbuds- og efterspørgselselasticitet. Dette kan give et billede, hvorledes en prisændring påvirker udbud og efterspørgsel.

Producenterne udbud: I afsnittet om producenterne udbud redegøres for, hvorledes effekterne af Fair Trade påvirker producenterne og deres individuelle udbud.

Substitutions- og indkomsteffekt: Dette medtages ligeledes for at belyse, hvordan producenterne, der er medlem af FLO, teoretisk set bør agere ved en prisstigning, der efterfølgende kan resultere i en indkomststigning for producenterne. Ud fra logisk ræsonnement bestemmes det, hvilken af de to effekter der er dominerende.

Prisdiskrimination: Der er stor forskel på den pris, som producenten modtager for sine certificerede kaffebønner i forhold til konventionel kaffe, og den prisforskel som forbrugerne betaler, når de køber denne kaffe frem for konventionel kaffe. Det er derfor interessant at belyse, om den prisforskel, forbrugerne betaler for certificeret kaffe, går til producenten, eller om forbrugerne bliver vildledt ved denne prisdifference.

Law of diminishing returns: Kaffemarkedet tilhører den primære sektor, hvor denne er kritiseret for at være præget af *diminishing returns*, og derfor ikke medvirker til at skabe udvikling. Produk-

tion af kaffebønner og andre landbrugsgoder er derfor ikke egnet til økonomisk udvikling, jf. institutionel teori. Det kan således være problematisk for skabelse af udvikling, hvis det antages, at et givent land har en relativt stor kaffeproduktion i forhold til den samlede produktion.

Komparative fordele: Komparative fordele skal anvendes i forhold til at undersøge, om udviklingslandene har komparative fordele i at foretage kafferistningen og således flytte mere af værdikæden ind i udviklingslandene, hvor de selv kan tilføre værdi, *value added*, til kaffeproduktionen, frem for at dette gøres i Vesten. Det er imidlertid ikke relevant at anvende denne teori for at belyse de komparative fordele i forhold til produktionen af kaffebønner, mellem eksempelvis Costa Rica og Danmark, eftersom det må antages, at Costa Rica klart har fordele i produktionen af kaffebønner.

2.3 Empiriske data

Til specialets analyse anvendes der empiriske data fra International Coffee Organization (ICO), Fairtrade Labelling Organization International, United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN COMTRADE), International Monetary Fund (IMF) og Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAOSTAT).

ICO er i besiddelse af en gennemgribende database for kaffe.⁵ Fra ICO anvendes der data for månedsprisen for kontrakter på grønne bønner. Kontrakter vedrørende Arabica, benævnt "*C*" *contracts*, handles på børsen i New York, IntercontinentalExchange Futures US (ICE) tidligere New York Board of Trade, og kontrakter vedrørende Robusta handles på the London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE). Mindre *futures*-markeder for grønne bønner findes bl.a. i Brasilien, Frankrig, Indien og Japan. Prisen for grønne bønner er normalt udtrykt i US\$ pr. pund. Prisen skal anvendes til sammenligning med FLOs minimumspris samt til at analysere prisudviklingen på kaffemarkedet. Desuden benyttes der data for den totale produktion af kaffebønner p.a. Til belysning af markedsandelen for FLO anvendes der data for importen hos ICOs importmedlemmer, som er landene i EU, Norge, Schweiz, Japan og USA⁶. Disse data for importen

⁵ NB: ICO har pr. 1. maj 2011 ændret databasen, således at data fra 1981-1989 er fjernet fra databasen, og ydermere er prisdata fjernet til og med 1997.

⁶ Pr. 1. maj 2011 er Tunesien og Tyrkiet blevet medlem, hvorfor data fra ICO er ændret. Data der bliver anvendt i dette speciale, bygger på data før denne udvidelse, hvorfor anvendt data i specialet har Tunesien og Tyrkiet, som ikke medlemmer.

sammenlignes med data fra FLOs årsopgørelser over samlet totalproduktion af FLO certificeret kaffe. Vi benytter udelukkende importdata for al kaffe, idet den totale verdensproduktion ellers ville give et fejlagtigt estimat af markedsandelen. Dette skal ses i lyset af, at certificeret kaffe udelukkende handles i de vestlige lande, og derfor skulle den produktion, som ellers går til hjemme-forbrug ekskluderes sammen med lande, hvor Fair Trade ikke er udbredt, såsom Kina og Rusland. Markedsandelen udregnes derfor kun i forhold til de lande, som er med i FLO. Ydermere giver ICOs databank mulighed for at belyse udviklingen i efterspørgslen og lagerbeholdningen i importlandene. Dette vil i specialet blive anvendt til at analysere, hvorledes den volatile pris på kaffemarkedet påvirker efterspørgslen og lagerbeholdningen i importlandene.

For at belyse hvor stor en del kaffe udgør af produktionslandenes eksport, benyttes der data fra UN COMTRADE. De anvendte data klassificeres ved "Standard International Trade Classification, Rev.3 (SITC rev.3)". Ud fra denne klassifikation anvendes data for produktnumrene 071.1 og 071.2, som angiver henholdsvis ikke-ristede bønner og ristede bønner. Produktnummer 071.2 medtages for at se, om de kaffeproducerende lande selv rister bønnerne, eller om det kun er de grønne bønner, de eksporter. Koden 0 indikerer, at der er tale om kategorien fødevarer og levende dyr. 7 indikerer, at det er underkategorien kaffe, the, kakao, krydderier og varer produceret heraf. Det tredje tal, 1, indikerer, at det er kategorien kaffe. Produktforskellen ligger i det sidste tal i hver kode. Disse data sammenlignes med data for den totale eksport af alle produkter, hvorefter eksportandelen af kaffebønner kan fastlægges. Eksportandelen skal endvidere understøtte vigtigheden af kaffeproduktionen i de kaffeproducerende lande. Ydermere undersøges det, om der foretages re-eksport, dvs. om mindre lande eksporterer til større lande, som derefter videreeksporterer til importlandene. Den samme kaffebønne vil således blive registreret som eksport flere gange, hvilket er med til at give en skævhed i forhold til den reelt producerede mængde. En hurtig dataindsamling for denne import/eksport mellem de kaffeproducerende lande viser dog klart, at der kun findes marginale mængder, hvorfor det antages, at der ikke findes nogen reel re-eksport.

For at undersøge det foranstående anvendes der et udsnit af de væsentligste kaffeproducerende lande. Det er således lande med den største kaffeproduktion og lande, hvor kaffe udgør en væsentlig del af den samlede nationale eksport. I forhold til ovenstående anvendes der data fra IMF's databaser til at belyse, om der er en sammenhæng mellem andelen af landenes eksport af kaffe og landenes udvikling i BNP pr. capita. I forlængelse heraf og i relation til landenes andel anvendes

der endvidere data fra FAOSTAT til at klarlægge landenes markedsandele i forhold til hinanden. Dette skal således medvirke til at belyse, hvor meget hvert lands markedsandel udgør af den samlede mængde. Endvidere vil det vise bl.a. Brasilien og Vietnams udvikling fra 1985 til 2009.

2.4 Operationalisering

Operationaliseringen vil redegøre for specialets videre opbygning.

Kapitel 3 vil indeholde en beskrivelse af kaffemarkedet samt FLO. Beskrivelsen af kaffemarkedet vil give læseren et overblik over, hvorledes markedet fungerer, og det vil endvidere medvirke til at skabe overblik over, hvordan markedseffekterne kan forklares ud fra den økonomiske teori og den videre analyse. Dette undersøges via udbud og efterspørgsel, samt en redegørelse for de historiske begivenheder, som har haft indflydelse på udbud og efterspørgsel. Ydermere bliver prissvingningerne på de grønne bønner belyst, eftersom fluktuationer er af central betydning for specialets problemstilling. For at forstå hvordan kaffemarkedets agenter interagerer, fremlægges en forsimplet vare- og værdikæde, fra bær til færdig kaffe. Ud over en beskrivelse af markedet indeholder kapitel 3 ligeledes en beskrivelse af FLO. Her vil grundlaget for Fair Trades opståen som handelsstrategi blive fremført. Hertil vil FLOs målsætning og standarder/regler blive gennemgået, idet disse er vigtige for at forstå, hvorfor og hvordan FLO agerer.

Det teoretiske fundament vil være genstandsfelt for kapitel 4. På baggrund af, at hverken kritikere eller fortalere anvender det økonomiske teoretiske fundament i praksis i deres diskussion, er det i dette speciales interesse objektivt at præsentere de økonomiske effekter af Fair Trade. Der vil således blive udarbejdet en teoretisk redegørelse af teorier, som vil forklare, hvilke effekter Fair Trade, teoretisk, har. Teorien vil være opbygget i to hovedgrupper, hvor den første gruppe er relateret til det mikroøkonomiske fundament med udgangspunkt i den neoklassiske skole. Denne teoretiske del medvirker til at give en besvarelse af, hvilke økonomiske effekter Fair Trade har på markedet og de certificerede producenter samt de indirekte effekter på producenter udenfor FLO regi. Den anden del af kapitlet tager udgangspunkt i andre økonomiske effekter, som den mikroøkonomiske tilgang ikke kan forklare. Disse teorier vil bl.a. have fokus på udvikling og potentialet for udvikling.

Hvor kapitel 4 skal redegøre for, hvilke effekter Fair Trade teoretisk har, vil der i kapitel 5 foretages en mere empirisk analyse af, hvilke effekter Fair Trade har. Dette gøres ved, at kapitlet bliver op-

delt i delafsnit, hvor det første afsnit vil være den empiriske analyse af markedet. Anden del vil være analysen omhandlende producenterne, som er certificerede som Fair Trade producenter. Den tredje del vil indeholde en analyse af, hvorledes Fair Trade indirekte påvirker de producenter, som ikke er certificerede og derved ikke opnår de samme fordele.

Endelig vil kapitel 6 indeholde en diskussion og den endelige konklusion i forhold til specialets problemstilling.

Kapitel 3

Beskrivelse af kaffemarkedet og Fairtrade Labelling Organization International

Dette kapitel har til formål at belyse det internationale kaffemarked i forhold til en analyse af, hvorledes ændringer i udbuddet og efterspørgslen af kaffe påvirker prisen på de grønne bønner, eller om det er den omvendte kausalitet, der er gældende. Endvidere skal afsnit 3.1 anvendes i relation til, hvorledes de økonomiske effekter af Fair Trade påvirker kaffemarkedet. Det er således nødvendigt at forstå, hvordan kaffemarkedet er karakteriseret. Det er ydermere nødvendigt i forhold til arbejdsopgavens spørgsmål om tilføjelse af mere værditilvækst til udviklingslandene at belyse, hvorledes vare- og værdikæden for konventionel kaffe ser ud.

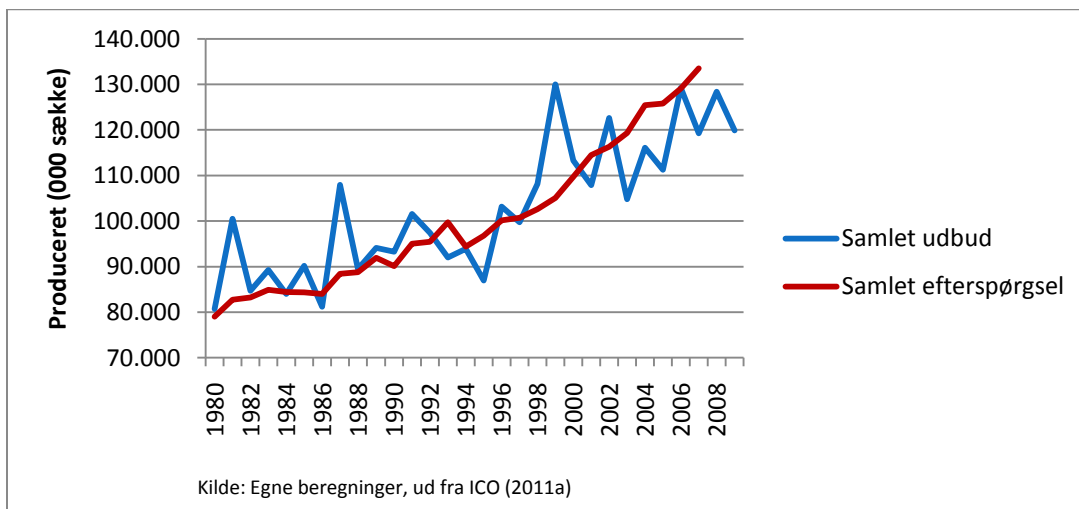
Kapitlet vil beskrive baggrunden for FLO, og hvilke målsætninger de har for producenterne i udviklingslandene, som gennemgås i afsnit 3.2. Kapitlet vil ligeledes inkludere en beskrivelse af hvilke regler/standarder, der gør sig gældende for aktører, som er tilknyttet FLO. Ligeledes foretages en gennemgang af FLOs hjælperedskaber i relation til, hvordan Fair Trade hjælper producenterne. I afsnit 3.2.6 foretages en revideret udgave af vare- og værdikæden fra afsnit 3.1.1 under kaffemarkedet for at anskueliggøre, hvorledes denne ser ud for certificeret kaffe og ligeledes i forhold til, hvordan FLO kan være med til at tilføje mere værditilvækst til udviklingslandene.

3.1 Kaffemarkedet

Historisk set er kaffeproduktionen gået fra at blive produceret i Etiopien og den arabiske verden til i dag at være spredt til hele verden med hovedvægt på udviklingslande i de latinamerikanske, afrikanske og sydøstasiatiske lande. Kaffe er endvidere gået fra at være et luksus gode til at være et almindeligt gode, og efterspørgslen har været støt stigende siden 1980, hvilket figur 1 indikerer. Efterspørgslen efter kaffe har således været langsom voksende, men forholdsvis stabil over tid. Endvidere skriver Berndt (2007) i sin artikel omhandlende casestudier for Costa Rica og Guatemala, at kaffeforbruget er steget parallelt med væksten i befolkningen og stigningen i befolkningens indkomst. Dette har betydet en stabil og gradvis vækst i efterspørgslen. Ydermere er kaffe blevet verdens næstmest handlede råvare, kun overgået af råolie (Imhof & Lee, 2007; Locke, Reavis, & Cameron, 2010). Efterspørgslen i figuren er beregnet ud fra data for forbruget fra ICO (2011a).

Perioden 1980-1999 er beregnet ud fra *Domestic consumption* samt *Disapperance (consumption)*, som i denne periode er gældende for alle importerende lande, hvorved den samlede efterspørgsel beregnes. Grundet ændring i opgørelsen fra år 2000 er data for perioden 2000-2007 beregnet ud fra tre variabler. Her er variablen *Domestic consumption* uændret, og det er således variablen *Disapperance (consumption)*, som er ændret. Denne variable er ændret således, at den fra år 2000 kun tager højde for ICOs medlemslande og nu ser bort fra andre importører. For at tage højde for andre importlande, anvender vi ICOs data for *Imports under non-member* data, som vi endvidere anvender som en indikator for forbruget. Det forudsættes derved, at lagerbeholdningen i ikke medlemslande er statisk. Figur 1 indikerer ligeledes, at udbuddet, siden 1980, i store træk har været stigende og er gået fra ca. 80 millioner sække i 1980 til ca. 120 millioner sække i 2009. Udbuddet er beregnet ud fra ICOs data for den totale produktion i alle kaffeproducerende lande.

Figur 1 – Udbud og efterspørgsel på kaffe



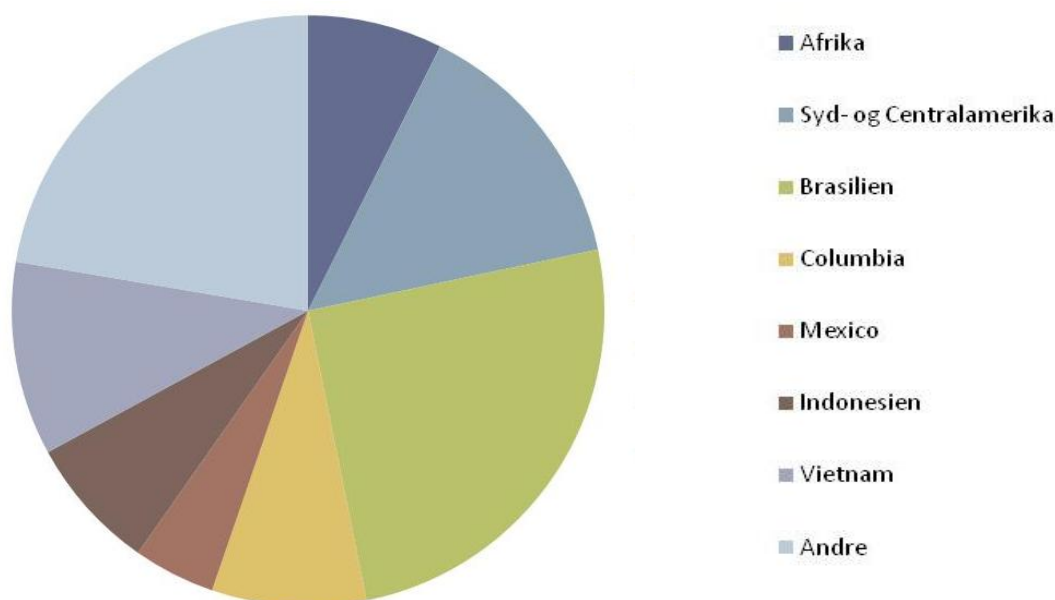
I 1989 blev kaffemarkedet frigjort, grundet ICOs ophævelse af import- og eksportkvoter, hvorfor den overproducerede mængde fra den ene dag til den anden kunne sælges frit på markedet. Endvidere medførte dette brud af kvoterne, at Vietnam fik mulighed for at indtræde på kaffemarkedet. Griffiths (2009) beskriver ud fra sit besøg i Vietnam i 1988, hvordan landet var i gang med at opbygge kapacitet til produktion af kaffebønner, og hvorledes dette ville resultere i, at Vietnam i løbet af seks år ville blive verdens anden største kaffeproducent.⁷ Det frie marked, uden kvoter og

⁷ Vietnam er i dag verdens anden største kaffeproducent, men der gik således længere tid end Griffiths forudsagde, hvilket ligeledes er illustreret i bilag 2.

Vietnams stigende kaffeproduktion,⁸ medførte således et overudbud af grønne bønner, hvilket pressede prisen på Arabica og Robusta bønner ned. Dette overudbud var vedvarende og resulterede i en femårig periode med faldende og konstant lave priser på kaffebønner, hvilket betegnes som den første kaffekrise. En lignende krise kulminerede i 2001, hvor prisen på Arabica og Robusta bønner faldt til historisk lave priser. Prisen på Robusta bønner faldt med 77 % i løbet af tre år, hvor prisen var konstant faldende (FLO, 2011a). Lindsey (2003) forklarer i sin artikel om kaffekrisen, at prisfaldet i slutningen af 1990'erne og starten af 2000'erne skyldes flere faktorer. Det var faktorer som Vietnams ekspansion på kaffemarkedet kombineret med en støt stigende produktion i Indonesien og en gennemført genbeplantning i Brasilien efter frosten i 1994, hvilket medførte, at udbuddet oversteg efterspørgslen. Frosten i 1994 anses for at være det værste chok, der har ramt kaffemarkedet, hvor ca. 30 % af Brasiliens kaffeproduktion blev ødelagt.

For at illustrere hvor meget det betyder for den aggregerede produktion når f.eks. Brasilien rammes af eksterne chok anvendes nedenstående figur. Det ses her, at Brasilien udgør ca. ¼ af verdens totale produktion. Ved et chok svarende til frosten i 1994 vil det således resultere i, at en produktion på størrelse med Columbias helt forsvinder.

Figur 2 – Markedsandel for de kaffeproducerende lande i år 2000⁹



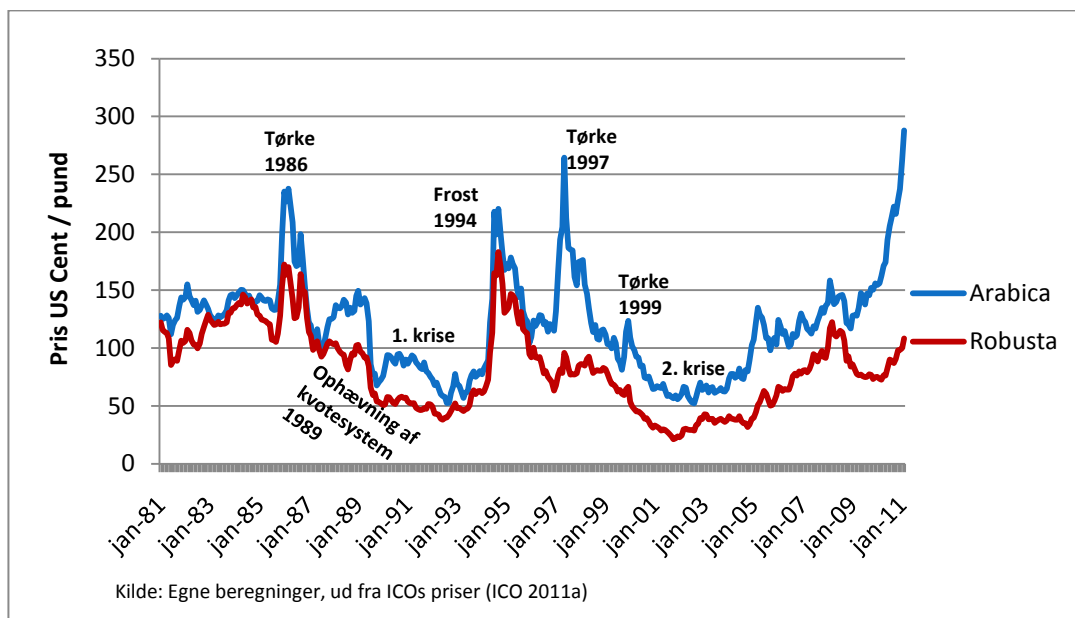
Kilde: Egen fremstilling, ud fra FAOSTAT (2011)

⁸ I løbet af 10 år havde Vietnam øget deres produktion med næsten 400 % (Oxfam, 2001).

⁹ For den fulde version med alle de anvendte lande se bilag 1, og bilag 2 for udviklingen i markedsandelene.

På baggrund af den førnævnte frost i Brasilien steg prisen på Arabica bønner med ca. 180 % og prisen på Robusta bønner steg ca. 200 % i løbet af et halvt år.¹⁰ I 1985, 1999¹¹ og 2005 blev kaffemarkedet ligeledes ramt af klimatiske chok, hvilket ligeledes forårsagede prisstigninger. I januar 1999 deprecierede den brasilianske Real i forhold til dollaren. Den brasilianske depreciering gjorde det billigere at købe brasilianske kaffebønner, hvilket betød, at verdensprisen på kaffebønner faldt, grundet Brasiliens position på kaffemarkedet (Lindsey, 2003), som ses i figur 2. Kaffemarkedet er dermed karakteriseret ved meget volatile priser, hvilket figur 3 illustrerer.

Figur 3 – Pris for Arabica og Robusta bønner



Det er imidlertid vanskeligt at lokalisere den nøjagtige årsag til den kortsigtede volatilitet i kaffepriserne, men prisen synes at været steget de seneste to årtier som følge af flere faktorer, heriblandt (Danmarks Nationalbank, 2010; Europa-Parlamentet, 2003):

- Udviklingen af råvarer på valutamarkedene.
- Manglende internationalt samarbejde for at stabilisere priserne.
- Deregulering.

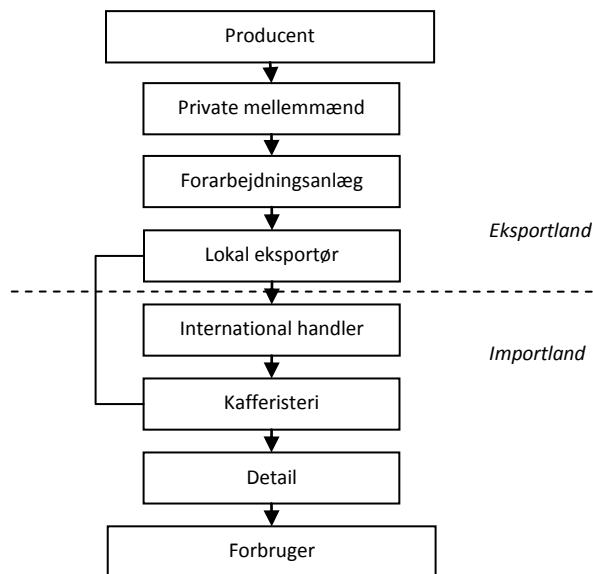
¹⁰ Beregnet ud fra prisdata fra ICO.

¹¹ Mindre prisstigning dette år.

3.1.1 Vare- og værdikæde for kaffe

Her vil der blive foretaget en forsimplet gennemgang af den vare- og værdikæde, som kaffe gennemgår fra producent til forbruger. Den fulde opstilling af kæden vil være alt for kompleks og omfangsrig, grundet at kaffe skifter hænder op mod 150 gange, inden den når forbrugeren (Milford, 2004). Den forsimplede udgave af kæden ses i figur 4. Eftersom der er tale om en forsimplet udgave, betyder det, at der findes eksempler, hvor kæden vil se anderledes ud. Kæden starter hos kaffe-producenterne i udviklingslandene, som planter, høster og bearbejder kaffebær til

Figur 4 – Vare- og værdikæde for kaffemarkedet



Kilde: Frit oversat, ud fra Milford (2004)

grønne bønner. Herefter sælger producenterne de bearbejdede bønner til private mellemmand, som transporterer bønnerne til et forarbejdningsanlæg. Forarbejdningsanlægget sørger for, at bønnerne bliver forarbejdet og pakket til distribution. Herefter bliver bønnerne solgt til en lokal eksportør, som videresælger de grønne bønner, til en pris fastsat på kaffebørserne i New York og London, til en international handler eller direkte til et kafferisteri i importlandene. Hos kafferisterierne transformeres de grønne bønner gennem forskellige ristningsmetoder, og efterfølgende males de til pulver eller forbliver som bønner. Herefter pakkes den færdige kaffe i poser og sælges til detailsektoren, inden kaffen i sidste ende når forbrugeren (ICO, 2011c). Idet data viser, at de producerende lande eksporterer grønne bønner og ikke-ristede bønner,¹² kan det bekræftes, at skillelinjen i Milfords vare- og værdikæde må være korrekt, og at kafferisterierne primært er placeret i importlandene. Hvert led, hvor kaffebønner skifter hænder, i kæden vil være præget af en markedsstruktur der definerer hvordan aktørerne agerer. Producenterne imellem vil være præget af perfekt konkurrence pga. de mange millioner producenter, der sælger et tilnærmelsesvis homogent produkt. Desto længere ned i kæden man kommer mod kafferisteriet, des færre aktører bli-

¹² Se tabel 8 i kapitel 5.

ver der. Der er således mange udbydere, men få der efterspørger kaffen i denne del af kæden. Denne struktur med mange sælgere og få købere kaldes oligopsoni, som vil blive uddybet i afsnit 4.1.1.1. Fra risteri og efterfølgende vil kæden være præget af få sælgere men mange købere, hvorfor markedet her tilnærmer sig oligopol. Oligopol og markedsstrukturen efter risteriet vil ikke blive nærmere beskrevet.

3.2 Fairtrade Labelling Organization International

Dette afsnit sætter fokus på, hvad FLO er. Afsnittet vil bl.a. inkludere en beskrivelse af baggrunden for FLOs opståen, og hvad dennes målsætning er. Ydermere vil afsnittet belyse, hvilke arbejdsmetoder der anvendes, for at organisationen opretholder deres målsætning, dvs. hvilke redskaber FLO anvender for at hjælpe producenterne i udviklingslandene. Der vil endvidere være fokus på, hvilke regler FLO pålægger producenterne, for at de kan kvalificere sig og blive certificeret som Fair Trade producenter. Eftersom dette speciale holder fokus på kaffemarkedet under Fair Trade, vil det udelukkende blive beskrevet, hvordan FLO påvirker kaffeproducenterne gennem deres mål, regler, priser etc.

3.2.1 International Coffee Agreement

I 1963 blev International Coffee Agreement (ICA) oprettet for en fem-årig periode, som en overskudsanstalt mellem eksporterende og importerende lande, i forsøg på at stabilisere markedet og således undgå fluktuationerne i priserne. Dette skete som en reaktion på et nedbrud på kaffemarkedet i slutningen af 1950'erne, som varede til begyndelsen af 1960'erne. I forlængelse heraf blev ICO oprettet. I 1968 blev der ligeledes indgået en fem-årig aftale. Disse to aftaler indeholdte bestemmelser om anvendelse af et kvotesystem, hvorefter leverancer af kaffe udover forbrugernes krav blev tilbageholdt fra markedet. Aftalerne har dermed bidraget til, at priserne forblev relativt stabile i hele perioden, 1963-1972. Ligeledes har de bidraget til at styrke økonomien i de kaffeproducerende lande samt udviklingen i den internationale samhandel og samarbejde (ICO, 2011b).

Ændringer i mønstret for udbud og efterspørgsel, hvor udbuddet ikke var i stand til at imødekomme efterspørgslen, resulterede i en stigning i priserne, hvilket medførte et sammenbrud af kvoteordningen i 1973. Organisationen fortsatte som et center for indsamling og formidling af information samt som et forum for at forhandle en ny aftale. I 1976 forhandles en ny aftale forårsaget af, hvorvidt der ville være tilstrækkeligt udbud til at dække efterspørgslen, grundet en mindre frost i

Brasilien. Aftalen gav mulighed for suspension af kvoter, hvis priserne var høje og genindførelse, hvis priserne blev for lave (ICO, 2011b).

I 1983 blev en ny aftale indgået, hvilken var baseret på kvoter og kontrol. Ydermere blev en offentlig databaseservice, COFFEELINE, oprettet for at levere en bred vifte af informationer om kaffe. 1983-aftalen forløb indtil februar 1986, hvor markedspriserne overskred loftsprisen i mere end 45 dage, grundet tørke i Brasilien, hvorfor kvoterne blev suspenderet (Akiyama & Varangis, 1989). Efter langvarige forhandlinger blev kvoter og kontrollen genindført oktober 1987 og forblev i kraft indtil juli 1989 (ICO, 2011b).

Det var i 1989 ikke muligt at forhandle en ny aftale i tide, hvorfor 1983-aftalen blev forlænget for en to-årig periode men hvor kvote- og kontrolbestemmelser blev suspenderet. Udsigten til et sammenbrud af kvoter, og et marked som blev givet frit, indvarslede nye producenter, bl.a. Vietnam der med hjælp fra staten og internationale hjælpeorganisationer begyndte et subsidieret kaffedykningsprogram (Griffiths, 2009). Det internationale kaffemarked blev oversvømmet af billige Robusta bønner, som betød et nedadgående pres på prisen (ICO, 2011b).

I 1994 blev en ny aftale vedtaget, som foreskrev, at kaffepriser ikke længere skulle reguleres. Samme år bidrog klimatiske begivenheder og nye teknologier til det fluktuerende kaffemarked. Lindsey (2003), Imhof & Lee (2007) samt Berndt (2007) beretter alle om, hvordan frost i Brasilien betød, at prisen på de grønne bønner steg, idet kaffebønnerne var ødelagt, og udbuddet ikke balancerede med efterspørgslen. Omkring samme år kom nye kaffeforarbejdningsteknikker til, hvilket forbedrede kvaliteten af Robusta bønner. Grundet disse nye teknologier og de højere priser begyndte kaffeproducenterne at øge produktionen, hvilket senere hen resulterede i et overudbud af kaffebønner, hvorfor prisen på disse faldt. I 1997 oplevede Brasilien tørke, som igen pressede pris opad.

Efter nogle år med prisstigninger på kaffemarkedet faldt priserne og ramte i 2001 bunden. Prisen var på det laveste niveau i 30 år, og den anden kaffekrise var, som tidligere nævnt, indtruffet. De markante prisfald skyldtes, at produktionen i lande som Vietnam og Indonesien steg betydeligt. Ligeledes var produktionen i Brasilien på vej op efter nogle år med ugunstige vejrforhold. Udbuddet oversteg dermed efterspørgslen. Samme år trådte en ny aftale i kraft, som bl.a. havde til hensigt at:

- Ansøre medlemmerne til at udvikle en bæredygtig kaffeøkonomi.
- Fremme kaffeforbruget.
- Fremme kvaliteten af kaffe.

I 2007 blev den syvende aftale vedtaget. Denne havde til formål at styrke den globale kaffesektor og fremme en bæredygtig udvikling i et markedsbaseret miljø til gavn for alle deltagere.

3.2.2 FLOs opståen

I 1988 blev mærkningsordningen *Stichting Max Havelaar* stiftet i Holland (FLO, 2011e) med henblik på at skabe mere lighed og retfærdighed for nogle af verdens fattigste småproducenter. Initiativet blev taget to år tidligere, da mexicanske kaffeproducenter forklarede den hollandske udviklingsorganisation *Solidaridad*, at udviklingsstøtten kunne blive overflødig, hvis producenterne kunne få en fair pris for deres kaffebønner. Producenterne ville således have fair handel frem for bistand. Første produkt der blev handlet som Fair Trade var kaffe, men nye produktgrupper kom hurtigt til.

I 1997 blev Fairtrade Labelling Organisations International oprettet som en paraplyorganisation for at harmonisere verdensomspændende standarder og certificering (FLO, 2011e).

I 2002 indførtes Fairtrade-mærket, som havde til formål at sikre én standard. To år senere blev FLO opdelt i to delorganisationer, FLO International og FLO-CERT. FLO International udvikler og reviderer standarderne, hjælper producenterne til at opnå og opretholde certificeringer samt reklamere. FLO-CERT sikrer, at producenter og forhandlere overholder FLOs standarder, og at importørerne betaler præmien til producenterne (FLO, 2011e).

3.2.3 Målsætning for FLO

FLOs målsætning er baseret på principperne bag "*Aid Through Trade*" (FLO, 2008a), og det er på baggrund af disse principper, at organisationens målsætning er at tilskynde til handel, som er baseret på retfærdige regler og forhold, der er med til at hjælpe de fattige producenter. FLO og Fair Trade organisationerne ønsker at hjælpe de små producenter i udviklingslandene, som er hårdt ramt af lave og volatile priser på markederne for landbrugsprodukter. Det er FLOs målsætning at bringe de fattige producenter ud af fattigdom og sikre dem en bæredygtig udvikling gennem fair handelsbetingelser.

Locke, Reavis & Cameron (2010, s. 7-8) beskriver således, at FLO, ud fra deres principper, må have tre forskellige strategiske målsætninger.

1. *to work with marginalized producers and workers in order to help them move from a position of vulnerability to security and economic self-efficiency;*
2. *to empower producers and workers as stakeholders in their own organizations;*
3. *to actively play a wider role in the global arena to achieve greater equity in international trade.*

Strategi 1 er, for dette speciale, den mest interessante strategi. Det er netop denne strategi, som er med til at sikre, at de fattigste producenter og arbejdere kan blive hjulpet ud af fattigdom og frem mod forøget livskvalitet, økonomisk uafhængighed og en bæredygtig udvikling.

Strategi 2 foreskriver, at Fair Trade organisationerne vil have producenter og arbejdere til at tage mere ansvar for deres egen organisation.

Strategi 3 omhandler FLOs egen rolle, som er at ekspandere Fairtrade-mærket og øge befolkningens bevidsthed om forholdene blandt de små producenter i udviklingslandene. Dette skal således være med til at sikre, at endnu flere producenter kan blive certificeret og opnå fordelene af Fair Trade.

3.2.4 Regler for FLO certificering

For at forstå hvem der kan blive certificeret og derved opnå fordelene af Fair Trade, er en gennemgang af reglerne nødvendig.¹³ FLO har en lang række regler, som er opdelt i tre kategorier. Den første kategori er reglerne, som er gældende for alle aktører. Den anden kategori er opdelt i to gruppestandarder, som samtlige Fairtrade-mærkede produkter kan blive grupperet under. Disse to standarder omhandler afhængigheden af arbejdskraft. Det første standardsæt omhandler produkter, som ikke er arbejdskraft afhængige, mens det andet standardsæt omhandler produkter, som er arbejdskraft afhængige. FLO kategoriserer kaffe som ikke værende afhængig af arbejdskraft. Dette betyder således, at regelsættet for certificering af kaffe findes under standarden for småproducent organisationer (FLO, 2009). Grundet at standarden for gruppen med ansat arbejdskraft ikke inkluderer kaffe, ses der i dette speciale bort fra denne standard. FLOs krav til småpro-

¹³ FLO benævner disse regler som standarder.

ducenterne skal ses som et minimumskrav forstået på den måde, at hvis de nationale krav er strengere end FLOs, er det de nationale krav, der er gældende. Den tredje kategori omhandler de individuelle regler for hvert enkelt produkt. I dette speciale tages der udelukkende udgangspunkt i regelsættet for kaffe.

3.2.4.1 Almene standarder

De almene standarder skal findes i *Generic Fairtrade Standards*, hvoraf den nyeste og gældende version er fra 3. januar 2011 (FLO, 2011b). De væsentligste af de overordnede regler vil blive nærmere beskrevet herunder.

- **Certificering:** Alle aktører i vare- og værdikæden, der behandler FLO certificerede varer, bliver kontrolleret gennem opstarts- og løbende inspektioner.
- **Sporing:** Det er FLO mål at sikre, at Fairtrade-mærkede produkter kan spores tilbage til certificerede producenter. Denne del af standarden kræver, at virksomhederne fysisk adskiller Fairtrade-mærkede produkter fra ikke-Fairtrade-mærkede produkter, således at det sikres, at disse produkter kan identificeres langs vare- og værdikæden. Alle købere og sælgere af Fairtrade-mærkede produkter skal således kunne dokumentere præcis, hvor meget der er produceret, hvornår det er videresolgt, hvor meget der er solgt og til hvilken pris, hele vejen gennem vare- og værdikæden. Alle aktører skal derfor fysisk segregere produkterne, således at disse ikke bliver blandet sammen med ucertificerede produkter.
- **Kontrakter:** Købere¹⁴ skal underskrive en bindende kontrakt med producenter, hvori det er fastlagt, hvor stor en kvantitet der købes, kvalitet, pris, betalingsbetingelser samt leveringsbetingelser. Kontrakterne skal således sikre en stabilitet i flowet fra producent til køber og samtidig skabe gode relationer mellem producent og køber.
- **Pre-finance:** Producenterne er sikret muligheden for at få op til 60 % af værdien af deres indgåede kontrakt før kontraktens fuldførelse.
- **Minimumspris:** Køberne skal mindst betale den af FLO bestemte minimumspris eller den relevante markedspris, hvis denne er højere end minimumsprisen.
- **Præmie:** Købere skal endvidere betale en, af FLO bestemt, præmie.

De fire redskaber, kontrakter, *pre-finance*, minimumspris samt præmie, vil blive nærmere beskrevet i afsnit 3.2.5.

¹⁴ Der refereres her til f.eks. Merrild, BKI og Nestlé.

3.2.4.2 Almene standarder for småproducenter

De almene standarder for småproducenter skal findes i *Generic Fairtrade Standards for Small Producers' Organizations*, hvoraf den gældende version er fra 15. august 2009 (FLO, 2009).

- **Småproducenter:** Småproducenter fremstår her som ikke værende strukturelt afhængige af hyret arbejdskraft. Der må således ikke være tilknyttet fast arbejdskraft udover producenterne og deres familiers egen arbejdskraft.
- **Medlem af kooperativ:** FLO kræver, at småproducenterne er medlem af et kooperativ, og at mere end halvdelen af medlemmerne af dette kooperativ er småproducenter. Kooperativet må derfor gerne have ikke-certificerede producenter, som har store landbrug med meget human og fysisk kapital til rådighed. Det kræves endvidere, at kooperativerne er administrativt gennemsigtige, rent demokratiske, og at småproducenterne har indsigt og medansvar i kooperativerne. Endvidere udbetales præmien, som nævnt, til kooperativet som dernæst i fællesskab bestemmer, hvordan præmien skal bruges. Dette bestemmes ud fra en udviklingsplan, som kooperativerne får godkendt ved FLO (FLO, 2009).
- **Udvikling:** Indenfor et år fra certificering skal kooperativerne udarbejde en behovsanalyse over, hvorledes FLOs præmie kan bidrage til at fremme en miljømæssigt bæredygtig, social og økonomisk udvikling for kooperativet og des medlemmer. Indenfor tre år skal der udarbejdes en decideret handlingsplan for, hvorledes præmien skal anvendes til udvikling.
- **Diskrimination:** FLO følger FN's Verdenserklæring om Menneskerettigheder.
- **Miljømæssige krav:** Der er mange miljømæssige krav, som FLO stiller, eksempelvis:
 - Der må ikke plantes i urskov.
 - Sprøjtning med gifte og kemikalier skal nedbringes, og mange gifte samt kemikalier forbydes helt.
 - Producenterne forventes at reducere, genbruge og genvinde kompostaffald på en måde, der passer til de pågældende materialer.
 - Producenterne forventes at fastholde eller styrke frugtbarheden af jorden.
 - Vandressourcer forvaltes med målere for at reducere vandforbruget og derved undgå overvanding.
 - Anvendelsen af genmodificerede afgrøder (GMO) er forbudt.
- **Arbejds-mæssige krav:** FLOs standarder for arbejdsbetingelser følger International Labour Organizations (ILO) vejledning om arbejdsmarkedsforhold (FLO, 2009). Dette betyder, at

småproducenterne og kooperativerne ikke må diskriminere arbejdere. Børn må gerne arbejde på gårdene og være en del af arbejdskraften så længe, at børnene kan passe deres skolegang, således at arbejdet ikke underminerer deres uddannelse.

3.2.4.3 Standarder for kaffe for småproducenter

De specifikke regler for små kaffeproducenter findes i standarden *Fairtrade Standards for Coffee for Small Producers' Organizations*. Her er det nyeste regelsæt gældende fra 1. april 2011 (FLO, 2011c).

- FLO dækker kaffesorterne Arabica og Robusta.
- For Arabica kaffe er referenceprisen sat af ICE.
- For Robusta kaffe er referenceprisen sat af LIFFE.
- Prisen opgøres som US\$/pund.

Kun gældende for kontrakter underskrevet efter 1. april 2011.

- Fem cent af FLOs præmie på 20 cent er øremærket til forbedringer i produktivitet og/eller kvalitet.

3.2.4.4 Regler udenfor standarderne

- **Maks. størrelse på 5 hektar:** Berndt (2007) skriver, at producenter, som har store plantager, og som er kendetegnet for meget af kaffeproduktionen i Brasilien, ikke kan blive medlemmer af FLO af den grund, at de er for store. Endvidere er det samme gældende for småproducenter, som har jordarealer på over fem hektar. Berndt skriver, at reglen foreskriver, at for at kunne være medlem af FLO må producenterne maksimalt have fem hektar jord. Dette kan imidlertid ikke bekræftes ud fra FLOs standarder, eftersom disse ikke skriver noget om arealbestemmelser. Desuden har Berndt ingen kildehenvisning til, hvor maksimumgrænsen på fem hektar står. Det vil derfor være muligt at afkræfte, at denne regel eksisterer officielt. På trods af, at reglen afkræftes, kan der dog findes argumentationer for, at der er en praktisk grænse på ca. fem hektar som småproducenterne er i stand til at have. Oxfam skriver bl.a., at 70 % af verdens kaffeproducenter har jordarealer på under ti hektar, og små familiedrevne jordbrug, som FLO støtter, har imellem én og fem hektar jord (Oxfam International, 2002). Dette understøttes ligeledes af Milford (2004), som drager en logisk konklusion for, hvorfor certificerede producenter hovedsageligt ikke har

mere end fem hektar jord. Grunden skal således findes i FLOs regler om, at kaffeproducenter ikke må have fuldtidsarbejdskraft. Jf. Milford er ca. fem hektar den maksimale jordstørrelse, som et familiedrevet landbrug kan drive uden fuldtidsarbejdskraft. Der er således ikke tale om en regelbestemt maksimumstørrelse på jordarealer, som producenterne må have, men nærmere en praktisk grænse for, hvor stort et areal et familiedrevet jordbrug kan klare.

- **Skal selv medbringe køber:** Jf. Berndt (2007) og Sidwell (2008) er efterspørgslen efter Fairtrade-mærket kaffe begrænset. FLO har haft høje vækstrater, men det potentielle udbud er fortsat langt over efterspørgslen. Der er således mange småproducenter som kvalificerer sig til at blive certificerede, men på baggrund af den manglende efterspørgsel skal producenterne selv medbringe en køber, idet FLO ikke yder denne mulighed. Dette bliver ikke bekræftet ud fra FLOs standarder, men bliver alligevel bekræftet af FLO på deres hjemmeside under *You consider getting Fairtrade Certified*. Her skriver FLO følgende:

Decide if you think you still want to get certified. As part of this decision, you should find out if there are any buyers who want to buy your products under Fairtrade terms in the countries you want to sell to. Being certified does not guarantee that you will sell your product to the Fairtrade market on Fairtrade terms (FLO, 2011d).

Dette citat viser tydeligt, at producenter kan blive certificerede, hvis de kvalificerer sig, men at de samtidigt selv skal medbringe deres køber for at sikre, at de kan sælge deres produkter som Fairtrade-mærket.

3.2.5 FLOs hjælperedskaber¹⁵

For at FLO kan opfylde deres målsætning om at hjælpe småproducenterne i udviklingslandene, har FLO indført en række tiltag, som skal hjælpe producenterne ud af fattigdom og skabe grobund for velstand samt udvikling.

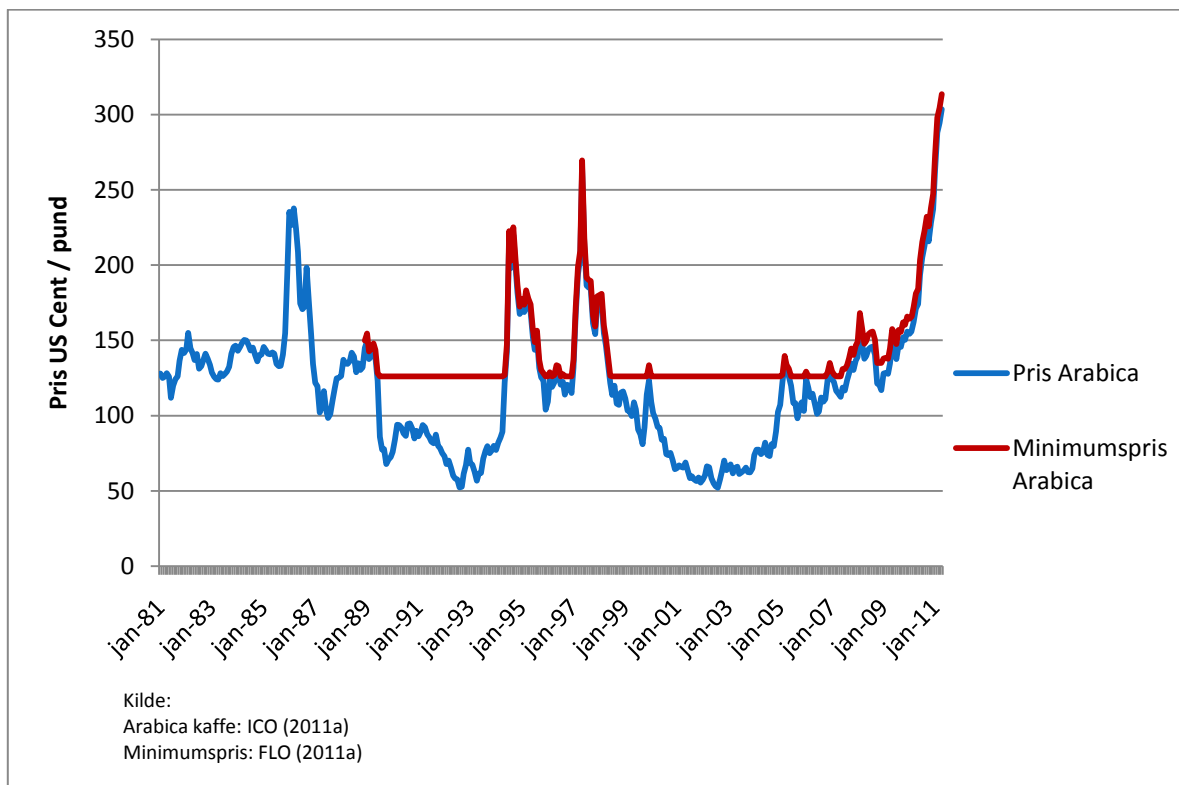
3.2.5.1 Minimumspris

FLOs stærkeste redskab til at hjælpe fattige kaffeproducenter skal findes i FLOs standarder om minimumsprisen. Minimumsprisen har den egenskab, at den sikrer de fattige producenter en god

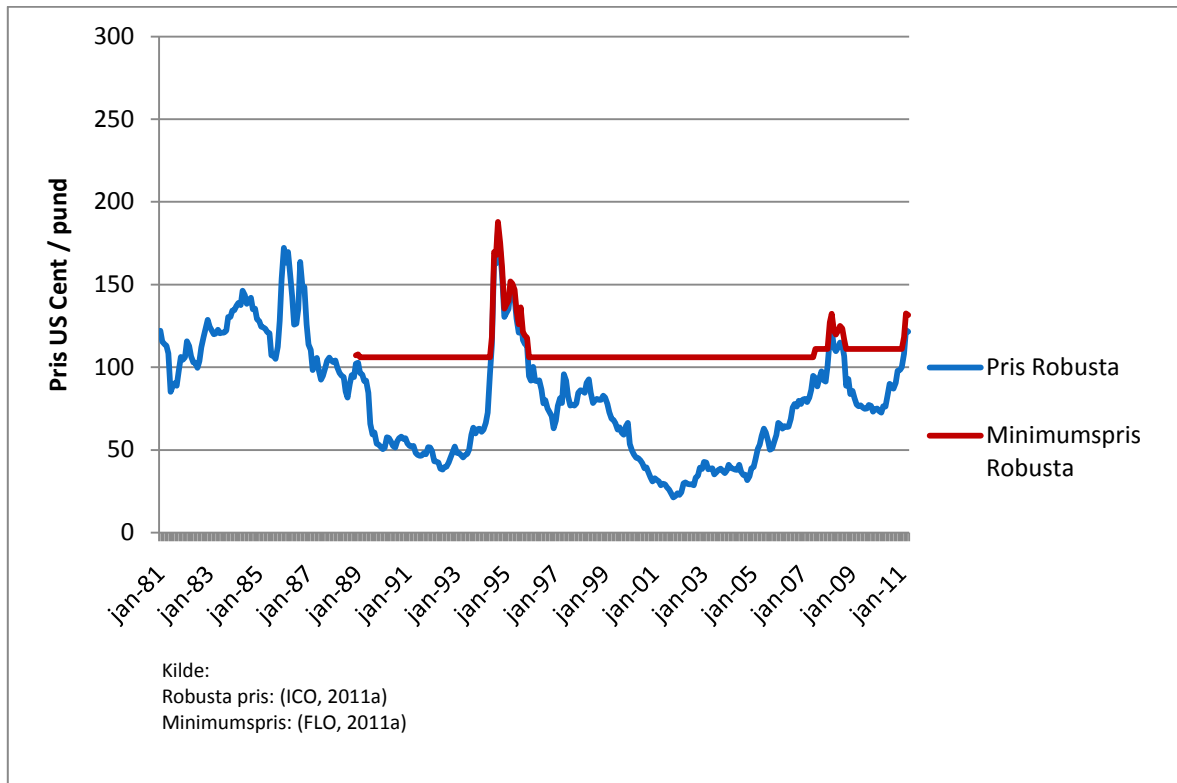
¹⁵ FLOs fire hjælperedskaber vil blive præsenteret her. Efterfølgende vil fokus hovedsageligt ligge på minimumsprisen og præmien, imens kontrakter og *pre-finance* vil blive stillet i baggrunden.

pris for de bønner, de kan sælge under certificeringen. Denne minimumspris sikrer, at producenterne får en pris, der er tilstrækkelig stor til at kunne dække produktionsomkostninger (Smith, 2008), i hvert fald for den del af deres produktion der kan sælges som certificeret. Minimumsprisen har i lange perioder været højere end verdensmarkedsprisen, hvilket tydeligt ses ud fra figur 5 og figur 6. Det ses, at verdensmarkedsprisen for Arabica og Robusta bønner begge har ligget væsentligt under minimumsprisen, og især Robusta bønner har haft svært ved at nå over minimumsprisen ud over spidsen i 1994. Minimumsprisen sikrer en vis stabilitet for producenterne, idet de kan opnå profit for netop disse afgrøder, hvor de ellers ville kunne tabe penge, eftersom verdensmarkedsprisen ikke altid dækker produktionsomkostninger (Smith, 2008). Minimumsprisen beskytter og reducerer den risiko, som producenterne ellers ville opleve, hvis markedsprisen faldt (FLO, 2011b). Der er tale om en minimumspris og ikke bare en Fair Trade pris, eftersom der altid vil sikres en pris, der som minimum er på niveau med verdensmarkedsprisen. Minimumsprisen for henholdsvis Arabica og Robusta kaffe kan ses herunder.

Figur 5 – Prisen på konventionelle og Fairtrade-mærket Arabica bønner



Figur 6 – Prisen på konventionelle og Fairtrade-mærket Robusta bønner



3.2.5.2 Præmie

Som et tillæg til minimumsprisen opnår producenterne indirekte en ekstra gevinst i form af en præmie, på 10 cents pr. pund for både Arabica og Robusta bønner, som det fremgår af tabel 2. Præmien er designet således, at den går til de kooperativer, som de små producenter er medlemmer af, og præmien bruges som et redskab til at stimulere den lokale udvikling, jf. kooperativets målsætning om lokal udvikling som det skal fremsætte for at kunne blive certificeret. Præmien kan eksempelvis anvendes til social, økonomisk og miljømæssig udvikling (FLO, 2009). Kooperativet kan benytte præmien til f.eks., at bygge skoler, kunstvandingsanlæg, forbedring af infrastruktur eller andet som kooperativet bliver enige om på dets generalforsamling (FLO, 2009). Det er endvidere tilladt at videregive en del af pengene direkte til kooperativets producenter, således at det blot virker som en ekstra økonomisk gevinst.

Tabel 2 – Priser for certificerede bønner pr. pund gyldig fra 1. juni 2008

Bønner	Minimumpris	Økologisk	Præmie ¹⁶
Vasket Arabica	\$1,25 (\$1,40)	\$0,20 (\$0,30)	\$0,10 (\$0,20)
Uvasket Arabica	\$1,20 (\$1,35)	\$0,20 (\$0,30)	\$0,10 (\$0,20)
Vasket Robusta	\$1,05	\$0,20 (\$0,30)	\$0,10 (\$0,20)
Uvasket Robusta	\$1,01	\$0,20 (\$0,30)	\$0,10 (\$0,20)

Tal i parentes angiver prisen for certificerede bønner, hvor kontrakter er underskrevet efter 1. april 2011.

Kilde: FLO (2011a) og Locke, Reavis & Cameron (2010)

3.2.5.3 Kontrakter

Når en producent og køber bliver certificeret, skal de indgå en kontrakt, som binder de to parter sammen. Disse kontrakter skal indeholde en aftalt volumen, kvalitet, pris, transaktions- og leveringsbetingelser (FLO, 2011b). Disse kontrakter forpligter køber til at aftage et specifikt minimum, som giver producenten en vis stabilitet i afsætningen. Formålet med kontrakter er derfor at sikre producenterne, at en vis andel af deres samlede produktion med garanti kan sælges til minimumsprisen.

3.2.5.4 Pre-finance

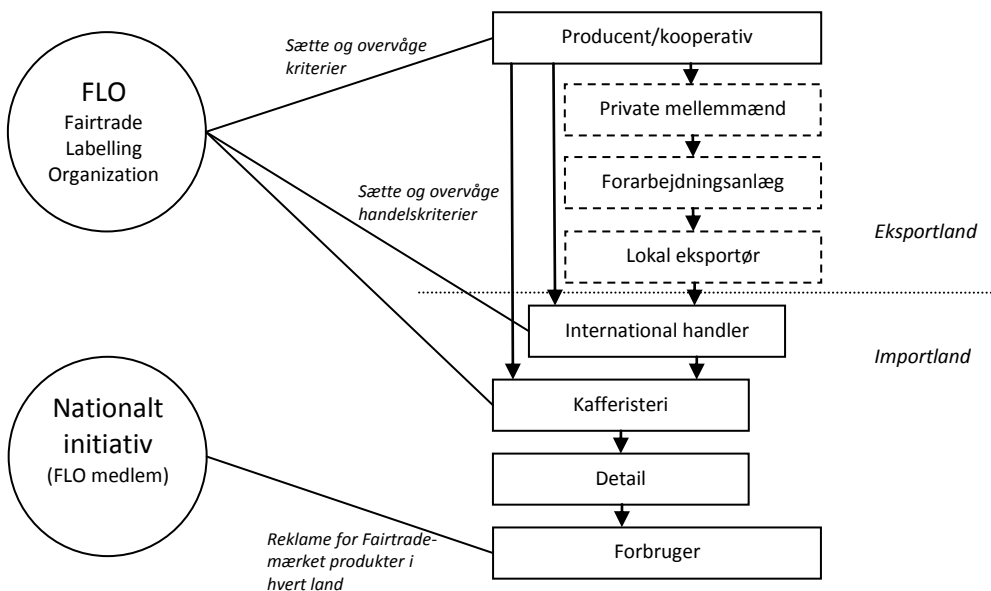
Ideen med *pre-finance* er at yde likviditet til producenter, hvis én producent ønsker at foretage investeringer. Producenterne kan således låne et forskud på deres kontrakt, som er aftalt med køber. Producenterne har rettighed til at kræve et forskud fra køber som et lån svarende til maksimalt 60 % af værdien af den indgåede kontrakt. *Pre-finance* er reelt et lån, hvilket betyder, at producenterne skal betale renter til køber. Renten må ikke være højere end den rente, som producenten skal betale ved en tredjepart, såsom den lokale bank. Kernen af *pre-finance* er derfor at sikre de små producenter en billig måde at optage lån på til f.eks. investeringer, lønninger af sæsonmedarbejdere etc.

¹⁶ Ved præmien for kontrakter underskrevet efter 1. april 2011, gælder det, at \$0,05 pr. pund er øremærket til produktivitets- og kvalitetsforbedringer.

3.2.6 Vare- og værdikæde for certificeret kaffe

På baggrund af vare- og værdikæden for kaffemarkedet, som vist i figur 4, dannes en ny vare- og værdikæde, som tager hensyn til kædens struktur under forudsætning af, at der er tale om certificeret kaffe. Denne reviderede udgave ses i figur 7, herunder. Den største forskel er, at på baggrund af FLOs krav om at producenterne skal være medlemmer af et kooperativ, slås producent og forarbejdningsanlæg sammen til producent/kooperativ, som handler direkte med modtageren. Dette medfører, at vare- og værdikæden ser bort fra private mellemmand og den lokale eksportør. Forarbejdningsanlægget integreres med producenten (Locke, Reavis, & Cameron, 2010). Denne besparelse er således medvirkende til, at en større del af den samlede værdi kan bibeholdes hos producenten (Milford, 2004).

Figur 7 – Vare- og værdikæde for certificeret kaffe



Kilde: Frit oversat, ud fra Milford (2004)

3.3 Sammenfatning

Ud fra afsnittet om kaffemarkedet bemærkes det, at priserne på kaffemarkedet er meget volatile, hvorfor ICOs oprettelse i 1963 havde til formål at sikre stabilitet på kaffemarkedet. Grundet det nævnte kvotesystems sammenbrud i 1989 har priserne sidenhen været meget volatile, hvilket er illustreret i figur 3, hvor priserne i 1980'erne tydeligvis er mere stabile end i den efterfølgende periode. De volatile priser kan muligvis forklares med, at efterspørgslen efter kaffe oplever en meget stabil udvikling, hvorimod udbuddet fluktuerer betydeligt gennem hele perioden, som vist i figur 1. De store udsving i udbuddet og en stabil efterspørgsel må således medvirke til, at markedsclearing ikke er realistisk på kaffemarkedet.

Som vist i værdikæderne i figur 4 og figur 7 kan det ses, at kæden for certificeret kaffe, fjerner nogle mellemlid, således at afstanden fra producent til forbruger bliver mindre. Dette må bevirke, at mere af den totale værdi går til producenterne. Det vækker dog undren, at FLO ikke direkte gør noget for at flytte skillelinjen mellem eksport- og importlandet, således at kafferistningsprocessen går fra at ske i importlandet til at ske ved eksempelvis kooperativerne i eksportlandet. Flytningen af skillelinjen vil således betyde, at mere af værditilvæksten på den færdige kaffe sker i eksportlandet og dermed tilføjer mere produktion i den sekundære sektor.

Max Havelaar, og sidenhen FLO, blev oprettet for at skabe mere lighed og retfærdighed for småproducenter i udviklingslandene. FLO har til hensigt at tilskynde til handel, der er baseret på retfærdige regler og forhold. Der kan ikke herske tvivl om, at FLO har gode hensigter, men der må stilles spørgsmålstejn ved effektiviteten af hjælperedskaberne, og hvordan FLO reelt set påvirker kaffemarkedet samt producenter under og underfor FLO. Minimumsprisen kan uden tvivl være en vigtig stabilisator for mange småproducenter under krisetider og kan være medvirkende til at sikre producenternes levevilkår. Det må alternativt formodes, ud fra frihandelstankegangen, at FLO rent faktisk hjælper mindre produktive producenter til at forblive på kaffemarkedet, hvor de egentligt burde have forladt markedet. Ydermere finder vi det bemærkelsesværdigt, at FLO har en homogen minimumspris forstået således, at den samme minimumspris er gældende for alle småproducenter, som er medlem af FLO, i udviklingslandene. Dette vækker således undren, idet produktionsomkostninger og det generelle prisniveau ikke er ens i udviklingslandene, som f.eks. mellem Mexico og Uganda. Angående FLOs præmie vurderer vi, at præmien har et nobelt formål, men effektiv-

teten af præmien kan være mere tvivlsom. Der kan stilles spørgsmålstejn ved, om præmien går til de rigtige formål, eksempelvis oprettelse af en skole i et område uden tilstrækkelig infrastruktur, således at skolens børn ikke kan komme til skolen. Kooperativerne er underlagt klare regler om, hvorledes de må bruge præmien, og de skal redegøre herfor. På trods af disse klare regler kan det give anledning til indicier for, om der forefindes korruption. Denne spekulation om mulig korruption understøttes af en lang række af kritikerne, såsom Berndt (2007) og Sidwell (2008). FLOs hjælperedskaber er designet til at hjælpe fattige småproducenter, men en analyse af Fair Trades effekter på markedet og producenterne vil således være nødvendig.

Kapitel 4

Teoretisk gennemgang i forhold til effekterne af Fair Trade

I dette kapitel vil de teoretiske forklaringer blive gennemgået i forhold til besvarelse af problemformuleringen og de tilhørende arbejdsspørgsmål. Kapitlet består af to hovedafsnit, som tager udgangspunkt i hver deres teoretiske retning. Den mikroøkonomiske tilgang med afsæt i den neoklassiske skole, som har fokus på generel ligevægtsteori, der således analyserer afstemningen af de enkeltes handlinger med hinanden i samfundet, og en udviklingsmæssig tilgang med afsæt i den institutionelle skole. Den mikroøkonomiske tilgang skal forklare det målbare, mens den mere institutionelle tilgang skal anvendes til forklaring af det udviklingsmæssige. Det er endvidere ikke det hele den mikroøkonomiske tilgang kan forklare alene, hvilket ligeledes gælder for den mere institutionelle, hvorfor der i nogle af de teoretiske forklaringer vil opleves overlap.

Afsnit 4.1, mikroøkonomisk tilgang, er opdelt i tre underafsnit: Markedet, producenterne og efterspørgselssiden. Afsnittet om markedet skal anvendes i forhold til spørgsmålet om, hvorledes de økonomiske effekter af Fair Trade påvirker verdensmarkedet. For at kunne belyse denne problemstilling er det nødvendigt at forstå, hvilken markedsstruktur der er på kaffemarkedet. Afsnittet om udbud og efterspørgsel skal anvendes til teoretisk at forklare, hvorledes udbuddet og efterspørgslen påvirker prisen. Endvidere skal afsnittet belyse, hvordan udbud og efterspørgsel på to markeder reagerer, når der indføres en minimumpris på det ene marked. Hertil vil der ligeledes blive set på udbuds- og efterspørgselselasticiteter i forhold til senere at analysere, hvor meget udbuddet og efterspørgslen bliver påvirket af en prisændring. Dette skal ligeledes ses i forhold til, hvorledes Fair Trade påvirker markedet.

Afsnit 4.1.2 præsenterer den teoretiske forklaring i relation til producenterne. Her er formålet at belyse producenternes udbud, og således hvor meget de vil udbyde til markedsprisen, hvilket skal medvirke til at svare på problemformuleringen i forhold til, hvorledes Fair Trade påvirker producenterne. Ydermere skal afsnit 4.1.2.2, Substitutions- og indkomsteffekt, medvirke til at understøtte spørgsmålet om producenternes udbud, og herigennem om en højere pris resulterer i, at producenterne vil arbejde mere og således udbyde mere eller om det er indkomsteffekten, der er gældende. Det vil sige, om en højere pris resulterer i, at producenterne vil arbejde mindre og dermed udbyde mindre. Det sidste afsnit under den mikroøkonomiske tilgang er efterspørgselssiden,

hvor der ses på prisdiskrimination. Dette har til formål at belyse, hvilke økonomiske effekter Fair Trade har på efterspørgselssiden. Endvidere var dette til genstand for kritik, hvor der blev argumenteret for, at forbrugerne oplever prisdiskrimination, når de køber Fairtrade-mærket kaffe i stedet for konventionel kaffe. Afsnit 4.1.4 vil opsummere den mikroøkonomiske tilgang.

Afsnit 4.2, Andre økonomiske effekter, skal anvendes til forklare det, som den mikroøkonomiske tilgang ikke kan forklare. Grundet antagelser om rationelle agenter og fuld information under den neoklassiske skole kan den mikroøkonomiske tilgang ikke anvendes til forklaring af f.eks. korruption. Den udviklingsmæssige forklaring med afsæt i det institutionelle har mere fokus på, at der eksisterer usikkerhed, hvorfor der vil være asymmetriske informationer. Dette afsnit skal endvidere anvendes til at belyse problemstillingen om udvikling, hvorfor dette afsnit skal ses i sammenhæng til spørgsmålet: *"Hvordan fungerer Fair Trade som udviklingsredskab?"* Afsnit 4.2.1 har til formål at forklare problemstillingen om korruption, eftersom dette er et væsentligt problem, som FLO står overfor, hvilket uvilkaarligt vil påvirke producenterne, hvis der forekommer korruption ved kooperativerne, i forhold til bl.a. præmien. Afsnittet om *Corporate Social Responsibility* skal ligeledes belyses ud fra problemstillingen om udvikling, og hvorledes Vesten tvinger formelle institutioner samt standarder ned over udviklingslandene. Som nævnt vil der opleves nogle overlap i de teoretiske forklaringer, hvilket sker i afsnit 4.2.3. I dette afsnit belyses omkostningerne ved certificering, hvilket sker i relation til, hvorledes Fair Trade påvirker producenterne, men ligeledes i forhold til afsnit 4.1.1.2, udbud og efterspørgsel. I afsnit 4.2.4 vender vi tilbage til *"Hvordan hjælper FLO kaffeproducenterne?"* for at belyse, om FLO hjælper de rigtige. Afsnittet om kvalitetsproblemer skal ses i relation til, hvorledes Fair Trade påvirker producenterne. Det skal her belyses, om Fair Trade opdanner producenterne til at free-ride ved at sælge de dårlige bønner, som kan medføre at Fairtrade-mærket kaffe får et dårligt ry, hvilket resulterer i faldende efterspørgsel. Afsnit 4.2.6 og 4.2.7 har til formål at forklare, hvorfor kaffeproducenterne er fattige, og hvad der skal til, for at de kan opnå økonomisk udvikling. Dette skal ses i forhold til, hvordan Fair Trade fungerer som udviklingsredskab. Afsnit 4.2.8, komparative fordele, skal ses i forhold til arbejdsspørgsmålet; *"Hvordan kan FLO være med til at tilføje udviklingslandene mere værditilvækst?"* samt de præsenterede vare- og værdikæder i kapitel 3. Teorien om komparative fordele skal således anvendes til at belyse, om producenterne kan have fordel i selv at foretage kafferistningen og dermed tilføje mere værdi til landet, grundet at de vil eksportere de ristede bønner. Afsnit 4.2.9 opsummerer den

udviklingsmæssige tilgang, hvorefter dette afsnit og opsamlingen af den mikroøkonomiske tilgang bliver samlet i afsnit 4.3, som skal lede videre til analysen.

4.1 Mikroøkonomisk tilgang

Dette hovedafsnit omhandler, som nævnt, en gennemgang af de relevante neoklassiske forklaringstyper, som senere hen skal føre til en analyse, hvor effekterne af Fair Trade undersøges. De teoretiske forklaringer, i dette afsnit, relaterer sig til, som nævnt i introduktionen til kapitlet, markedet, producenterne og efterspørgselssiden. Opdelingen sker på baggrund af problemformuleringen, hvor vi vil undersøge, hvilke effekter Fair Trade primært har på markedet og producenterne.

4.1.1 Markedet

Afsnittet om markedet, beskæftiger sig med de, herfor, relevante teoretiske forklaringer med afsæt i den neoklassiske skole. Dette er således markedsstrukturen, udbud og efterspørgsel, og udbuds- og efterspørgselselasticiteter.

4.1.1.1 Markedsstrukturen på kaffemarkedet

I dette afsnit bliver den markedsstruktur kaffeproducenterne opererer på beskrevet. Der findes omkring 25 millioner producenter på verdensplan, hvoraf hovedparten er småproducenter, men knap så mange købere (Imhof & Lee, 2007; Berndt, 2007). Markedsprisen bliver, som nævnt, fastsat på kaffebørserne, og det er denne pris, aktørerne opererer efter. Den reelle markedsstruktur tilnærmer sig den ellers meget teoretiske neoklassiske markedsstruktur, perfekt konkurrence. Perfekt konkurrence bygger på fire antagelser (Arnold, 2008; Frank, 2010):

1. **Firmaer producerer og sælger et homogent produkt.** Det betyder, at hver producent sælger et produkt, som ikke adskiller sig fra andre producenters. Dette stemmer overens med kaffemarkedet, idet producenterne sælger grønne bønner, som er et homogent produkt, eftersom bl.a. smagsforskelle først kommer via ristningen. Den store forskel er blot, hvilken sort af bønne der er tale om.
2. **Firmaer er pristagere.** De individuelle producenters pris er markedsprisen. De fleste producenter er småproducenter, hvorfor de ikke har markedskræfter til at kunne påvirke det samlede udbud og derved markedsprisen. En producent kan således ikke tage en højere pris, eftersom køberne i stedet vil handle med en alternativ producent. Denne antagelse

stemmer overens med det konventionelle kaffemarked. Antagelsen bliver imidlertid udfordret på Fair Trade markedet, idet der her tilbydes en højere pris end markedsprisen, når denne er mindre end den fastsatte minimumspris, således at der bliver to priser på kaffemarkedet. Det er dog ikke producenterne, som fastsætter minimumsprisen, og derved er producenterne fortsat pristagere.

- 3. Perfekt information.** Alle producenter og købere har perfekt information. Denne antagelse holder sjældent i virkeligheden. Producenter og købere ved altid, hvad markedsprisen er, eftersom denne opdateres dagligt og har derved information om den daglige pris.¹⁷ Derimod ved producenter og købere intet om det (den) aggregerede udbud (efterspørgsel). Efterspørgslen har en forholdsvis stabil udvikling og kan derfor til nød estimeres. Udbuddet er derimod præget af usikkerhed. På grund af kaffeplanternes vækstperiode påvirker nye planter først udbuddet senere. Desuden er der ingen kontrol med, hvor mange nye planter der plantes, således at der ikke kan skabes korrekte estimater for det fremtidige udbud. Ydermere bliver kaffeudbuddet påvirket kraftigt af klimatiske forhold, som er umulige for producenter såvel som købere at forudsige, hvorfor den fremtidige pris er ukendt. Perfekt information er teoretisk, og holder ikke i praksis på kaffemarkedet, som er præget af usikkerhed.
- 4. Firmaer har nemt ved *entry* og *exit* på markedet.** Denne antagelse foreskriver, at producenterne uden større problemer kan komme ind på, og forlade, markedet. Der er således ingen væsentlige barrierer. For at vide om denne antagelse holder, vil et større kendskab til de lokalområder og politikker, som gør sig gældende i de kaffeproducerende lande, være nødvendig.

Er kaffemarkedet således præget af perfekt konkurrence? Som nævnt er markedsstrukturen perfekt konkurrence rent teoretisk og vil ikke umiddelbart fungere i praksis, hvilket heller ikke er gældende her. Der argumenteres for, at markedsstrukturen for kaffemarkedet er kendetegnet ved oligopsoni, hvor der er få store købere og mange sælgere (Bhaskar, Manning, & To, 2002). Dette sker typisk på et marked for input, hvor mange leverandører konkurrerer om at sælge deres produkt til et lille antal købere. Virksomheder, der opererer som oligopol, modsat af oligopsoni, på

¹⁷ Henvisning til ICOs prisdatabase.

outputmarkedet opererer ofte ud fra oligopsoni på inputmarkedet. Denne markedsstruktur er ofte anvendt i praksis.

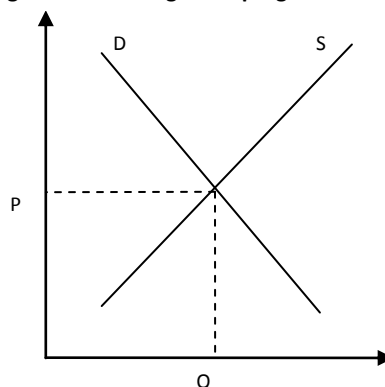
Oligopsoniske markedstendenser kan observeres to steder på kaffemarkedets værdikæde. Producenterne er ramt af oligopsoni overfor aftagere af deres grønne bønner. Der er mange småproducenter, som alle skal videresælge deres bønner til et forarbejdningsanlæg eller et kooperativ. I forhold til antallet af producenter er der relativt få forarbejdningsanlæg og kooperativer i deres område. Producenterne er begrænsede i deres transportmuligheder, givet at de ikke sælger til mellemhånd, hvorfor de vælger det nærliggende forarbejdningsanlæg (Milford, 2004). Forarbejdningsanlægget og kooperativet vil således have forhandlingsfordele overfor de små producenter.

Hvor kooperativerne selv fungerer som oligopsonistiske i forhold til producenterne, er kooperativerne selv udsat for oligopsonistiske tendenser på Fair Trade markedet. Der findes relativt mange kooperativer, som vil være certificerede, men pga. manglende efterspørgsel er der kun relativt få kafferisterier, som køber certificerede grønne bønner. Dette giver således kafferisterierne en markedsdominans overfor kooperativerne, eftersom kafferisteriet uden større problemer kan finde et andet kooperativ som leverandør.

4.1.1.2 Udbud og efterspørgsel

For at forstå hvilke effekter udbud og efterspørgsel har på prisen, ses der nærmere på et simpelt udbud- og efterspørgselsdiagram, som vist i figur 8. Med hensyn til efterspørgslen vil en prisstigning medføre, at vi bevæger os op på efterspørgselskurven. En prisstigning vil således betyde, at

Figur 8 – Udbud og efterspørgsel



Kilde: Egen fremstilling

forbrugerne vil efterspørge mindre af et givent gode. Som beskrevet er efterspørgslen på kaffe støt stigende, hvilket er et resultat af stigende indkomst og befolkningstilvækst. Disse vil i en efterspørgselssammenhæng have den effekt, at efterspørgselskurven konstant vil forskydes mod højre. Stigende efterspørgsel betyder, under forudsætning af at udbudskurven er stationær, at ligevægtspunktet vil ændres, og at der kommer et nyt ligevægtspunkt, hvor prisen stiger samt den udbudte mængde stiger. Udover stigende indkomster og befolkningstilvækst vil prisstigninger i substituerbare goder, fald i komplementære goder og markedsføring medføre, at efterspørgselskurven forskydes mod højre (Begg, 2009). Med hensyn til udbuddet vil der være en positiv relation mellem pris og efterspørgsel. En stigende pris, under forudsætning af alt andet lige, resulterer i, at producenterne vil udbyde mere, hvorfor en stigning i prisen P vil resultere i en stigning i kvantiteten Q . Eksterne faktorer, som forbedringer i kapitalapparatet via teknologiske eller ledelsesmæssige forbedringer der øger produktiviteten, vil presse udbudskurven mod højre. Endvidere vil fald i inputpriserne forskyde udbudskurven mod højre, hvilket ligeledes er gældende for en mere ekspansiv offentlig regulering, f.eks. gennem en reduktion af skatten (Begg, 2009).

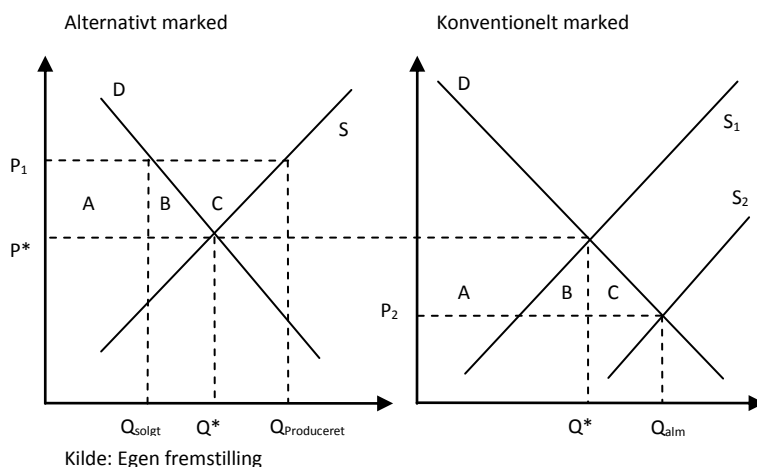
Ud fra udbud og efterspørgslen kan det udledes fra figur 1, at når efterspørgslen er større end udbuddet, bliver markedsprisen presset op, hvilket skærper konkurrencen efter produkterne. En prisstigning er derfor nødvendig, for at markedet kan cleares. Modsat vil det, når udbuddet er større end efterspørgslen, betyde, at der produceres til lagerbeholdning, og for at kunne klare markedet er prisen nødt til at blive tvunget ned, for at efterspørgsel og udbud kommer i ligevægt.

I figur 9 illustreres en fremstilling af udbud og efterspørgsel på to markeder, et alternativt og et konventionelt.¹⁸ Dette gøres for at se de teoretiske effekter for producenter på det alternative og konventionelle marked, når der ydes en minimumspris i form af subsidier. Effekten af en minimumspris er, at prisen P_1 stiger over markedsligevægten P^* på det alternative marked. Det resulterer i, at producenter på det alternative marked øger deres produktion fra Q^* til $Q_{produceret}$. Minimumsprisen får derved den effekt, at der bliver solgt Q_{solgt} men produceret $Q_{produceret}$. Dette medfører en overproduktion på det alternative marked. Overproduktionen vil blive solgt på det konventionelle marked under markedsprisen. Det konventionelle marked vil således få en udbudsstigning

¹⁸ Der tages ikke højde for priselasticiteter. Endvidere tages der ikke højde for, hvor langt S_2 -kurven reelt set forskydes, når der er overproduktion på det alternative marked, som ellers skal sælges på det konventionelle marked.

fra S_1 til S_2 . Dette medfører en ny ligevægt på det konventionelle marked, hvor der er udbudt Q_{alm} til en ny pris P_2 , som er mindre end markedsligevægtsprisen P^* . Producenterne opnår således en højere pris ved en minimumspris og vil derfor øge udbuddet. Et øget udbud medfører, at prisen på det konventionelle marked falder. Minimumsprisen hjælper derved producenter på det alternative marked til en højere pris, men presser verdensmarkedsprisen ned, og dermed stiller samtlige andre producenter dårligere. En minimumspris i form af subsidier vil således give producenterne på det alternative marked et *producers surplus* svarende til områderne ABC. Producenterne på det konventionelle marked mister områderne ABC som *producers loss*. Ovenstående teoretiske præsentation af en effekt af minimumsprisen er det, som frihandelsfortalerne omtaler som markedsfejl, og det er netop disse markedsfejl, som de vil undgå. Produktion i frihandelstilgangen skal gå efter ligevægtspunktet ($P^*; Q^*$).

Figur 9 – Udbud og efterspørgselseffekt ved minimumspris



4.1.1.3 Udbuds- og efterspørgselselasticitet

Taget i betragtning at priserne er meget volatile, kan det være interessant at undersøge, hvorledes markedet bliver påvirket med hensyn til udbud og efterspørgsel og belyse, hvor meget den efterspurgte og udbudte mængde bliver påvirket af prisændringer. Dette gøres ved brug af priselasticiteter for udbud og efterspørgsel.

Price elasticity of demand (PED)

Priselasticiteten for efterspørgslen, ϵ_D , er defineret ved den procentvise ændring i den efterspurgte kvantitet, divideret med den procentvise ændring i prisen (Varian, 2006). Grundet det logiske ræsonnement om, at stiger prisen væsentligt på et produkt, vil forbrugerne efterspørge mindre,

hvilket betyder, at hældningen på efterspørgselskurven er negativ, og derved er priselasticiteten på efterspørgslen negativ. Elasticiteten kan derved opdeles som vist i tabel 3. Er elasticiteten enhedselastisk, vil det sige, at stiger prisen med 1 %, vil efterspørgslen tilsvarende falde med 1 %. Er elasticiteten større end -1, betyder det, at stiger prisen med 1 %, vil efterspørgslen falde med mindre end 1 %. Modsat er gældende for elasticiteter mindre end -1. Her vil en procentvis stigning i prisen på 1 % betyde, at efterspørgslen falder med mere end 1 %. For at udregne efterspørgslens priselasticitet anvendes forbrugsdata overfor prisen.

Tabel 3 – Priselasticitet for efterspørgsel

Værdi	
$\epsilon_D = 0$	Perfekt inelastisk
$-1 < \epsilon_D < 0$	Inelastisk
$\epsilon_D = -1$	Enhedselastisk
$-\infty < \epsilon_D < -1$	Elastisk
$\epsilon_D = -\infty$	Perfekt elastisk

Kilde: Varian (2006)

Priselasticiteten for efterspørgslen beregnes ved:

$$\epsilon_D = \frac{\Delta q/q}{\Delta p/p} = \frac{p}{q} \frac{\Delta q}{\Delta p} \quad (1)$$

Betydende faktorer for efterspørgselselasticitetens størrelse

- **Substitutter:** Findes der gode substituerbare produkter, bevirker det, at elasticiteten for et produkt er høj (Begg, 2009). Effekten af substitutter på elasticiteten er desuden bestemt ud fra aggregeringsniveauet. Kaffe er umiddelbart meget inelastisk i forhold til andre produkter. Ved enkelte kaffemærker, som f.eks. Gevalia og BKL, må det formodes, at der findes en stor elasticitet mærkerne imellem, eftersom forbrugerne får samme produkt ved de to firmaer. I forhold til konventionelt og FLO certificeret kaffe, burde disse anses som meget substituerbare. På grund af, at et produkt er FLO certificeret, kan det påvirke for-

brugernes indkøbsmønstre, og i stedet for at købe det billigste substitut vil forbrugeren købe den dyrere FLO certificeret kaffe.

- **Produktpris, andel af indkomst:** Des mere et produkt udgør af forbrugernes indkomst, desto større vil elasticiteten formodes at være (Begg, 2009). Det må antages, at prisen på kaffe ikke udgør en stor del af indkomsten, hvorfor dette ikke bør påvirke elasticiteten til at blive høj.

Price Elasticity of Supply (PES)

For udbudskurven gælder stort set de samme forhold. Her foreskriver teorien, at der er en positiv sammenhæng mellem stigninger i pris og udbud. Det må derfor forventes, at fortegnene, modsat efterspørgslen, er positive. Derved er de samme forhold gældende for ϵ_S som ved ϵ_D i tabel 3 med den undtagelse, at fortegnene er positive. Udbudskurven tager desuden udgangspunkt i den udbudte mængde, hvorfor data for produktionen og ikke forbruget skal anvendes til beregning af elasticiteten for udbudskurven. Elasticiteten for udbud er defineret ved den procentvise ændring i den udbudte mængde divideret med den procentvise ændring i prisen. Elasticiteten beregnes på følgende form:

$$\epsilon_S = \frac{\Delta q/q}{\Delta p/p} = \frac{p}{q} \frac{\Delta q}{\Delta p} \quad (2)$$

4.1.2 Producenterne

I dette afsnit fokuseres der på producenterne. De teoretiske forklaringer tager, som nævnt, udgangspunkt i producenternes udbud samt substitutions- og indkomsteffekten.

4.1.2.1 Producenternes udbud

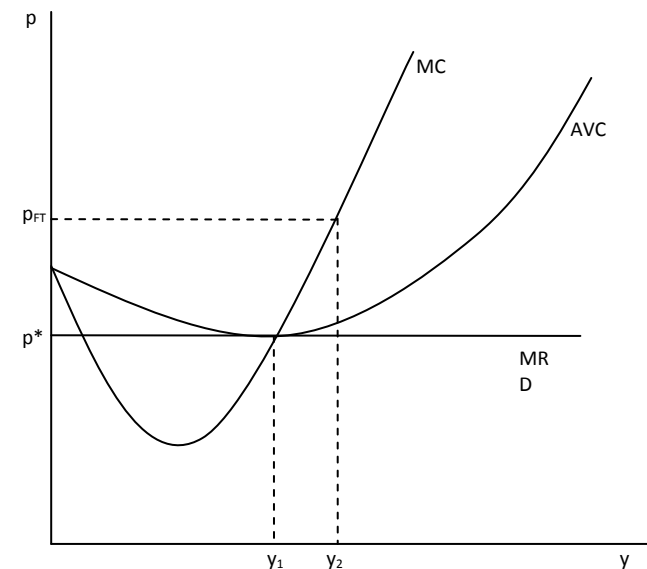
Producenterne befinder sig på et marked, hvor de ikke er i stand til at påvirke prisen, og de er indbyrdes i perfekt konkurrence. Hver producent kan derfor kun fokusere på, hvor meget de vil udbyde til markedsprisen. Producenterne vil forsøge at profitmaksimere, hvilket vil ske ud fra følgende ligning (Varian, 2006):

$$\max_y py - c(y) \quad (3)$$

Producentens profitmaksimering sker således ved differencen mellem *revenue*, py , og omkostningerne, $c(y)$. Dette leder frem til, at den optimale mængde, som producenterne vil udbyde, er, hvor *marginal revenue*, MR , er lig *marginal cost*, MC (Varian, 2006; Begg, 2009). Det vil sige, at den eks-

tra indtjening ved den sidste producerede enhed præcis svarer til omkostningerne forbundet med den sidste enhed. I tilfælde hvor producenter opererer på et meget konkurrencepræget marked, vil MR svare til markedsprisen, således at $MR=P$. Ydermere vil producenterne opleve, grundet perfekt konkurrence, at deres efterspørgselskurve er lig deres MR , dvs. $MR=D$. Producenten vil således producere mængden y_1 , hvor de marginale omkostninger, som producenten står over for ved mængden y , er lig markedsprisen. Dvs. $p = MC(y)$. Som illustreret i figur 10 vil producenten ved en markedspris, p^* , udbyde mængden y_1 , hvor $MR=p=MC$, og hvor MC er opadgående (Varian, 2006).

Figur 10 – Omkostninger og udbud på kort sigt



Kilde: Egen fremstilling

I nogle tilfælde kan det være en fordel for en producent ikke at producere, hvis omkostningerne er højere end indtægten. Producenten har altid faste omkostninger, F , og profitten ved intet at producere vil være $-F$. Producentens profit ved et givent output vil således være $py - c_v(y) - F$, hvor py er revenue, $c_v(y)$ er de variable omkostninger og F er, som nævnt, de faste omkostninger. Det vil derfor være bedre for producenten at stoppe produktionen, når $-F > py - c_v(y) - F$. Producenten stopper produktionen, fordi det er billigere intet at producere end at producere, når $MR=MC$ og er under de gennemsnitlige variable omkostninger, AVC . Dette giver endvidere ligningen benævnt *shutdown condition* (Varian, 2006; Begg, 2009):

$$AVC(y) = \frac{c_v(y)}{y} > p \quad (4)$$

Hvis AVC er større end markedsprisen, vil producenten på kort sigt stoppe sin produktion.

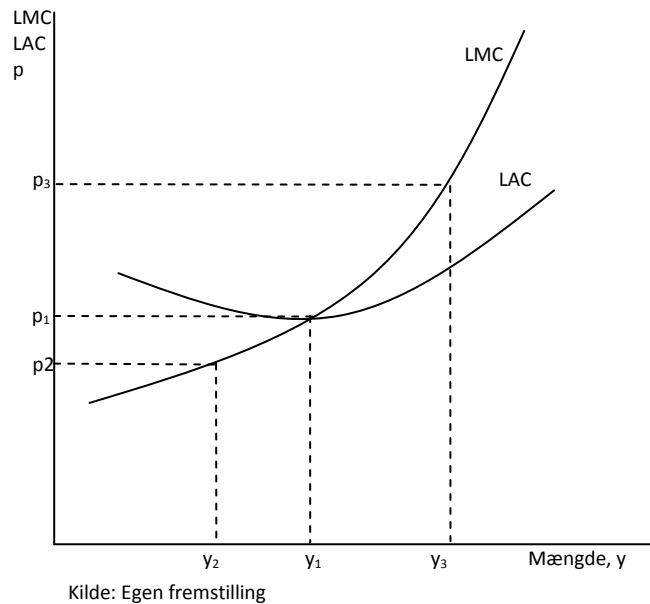
Overført til kaffemarkedet, vil det ud fra figur 10 kunne siges, at de meget volatile priser på kaffemarkedet resulterer i, at prisen varierer kraftigt på y -aksen. Markedsprisen, p^* , vil derfor ikke være stationær men hele tiden forskydes. Det betyder endvidere, at prissvingningerne kan resultere i, at flere producenter i perioder har højere indtægt end de har i andre, idet prisen vil være under AVC . FLO lægger derfor en stabilisator på prisen, således at den ikke kommer under minimumsprisen, som er illustreret i figur 10 ved prisen p_{FT} . Det betyder, at producenterne vil blive sikret en pris, som kan dække AVC og sikre, at producenterne tjener penge på at dyrke kaffebønner. Det ses ydermere, at en høj pris medvirker til, at producenterne øger deres udbud, så længe prisen dækker MC . En minimumspris vil da bevirke, at udbuddet øges til y_2 .

I figur 10 er der, som det fremgår, to priser, en markedspris P^* og en minimumspris P_{FT} . Der bliver to priser, fordi det tillades, at FLO foretager prisdiskrimination ved at udbyde et homogent produkt til en højere pris, end markedet bestemmer. Prisdiskrimination uddybes i afsnit 4.1.3.1. To priser giver endvidere et optimeringsproblem for producenterne. De to priser er således gældende for, at 100 % af produktionen sælges som enten konventionelt eller Fair Trade. Det kan imidlertid diskuteres, om det er sandsynligt, at producenterne sælger 100 % som Fairtrade-mærket, eller om der er tale om en andel, som kan sælges som certificeret, hvorfor resten må sælges konventionelt. Antages det, at der blot er tale om en andel, vil den reelle pris blive et vægtet gennemsnit af P^* og P_{FT} . Det vil endvidere betyde, at den reelle pris ligger mellem de to priser, hvorfor det ekstra udbud, som certificerede producenter vil udbyde, bliver mindre, end teorien foreskriver.

De samme principper gør sig gældende på lang sigt. En producent vil kun blive på markedet, når profitten er større end nul. Alternativt vil det være mere fordelagtigt intet at producere, skifte produktion eller skifte arbejde. Profitten må derfor være $py - c(y) \geq 0$, hvilket fører til $p \geq \frac{c(y)}{y} = LAC$. Dette betyder, at den langsigtede pris, som minimum, skal være lig LAC (Begg, 2009). Dette er illustreret i

figur 11. Ligevægtspunktet er, hvor p_1 og y_1 skærer. Det er således den langsigtede minimumspris, som producenterne kan overleve med. Er prisen derimod mindre, vil producenterne vælge helt at stoppe produktionen og skifte erhverv. Hvor p_1 er markedsprisen, er P_3 FLOs minimumspris.

Figur 11 – Omkostninger og udbud på lang sigt



Den teoretiske fremstilling indikerer, at producenterne, der er medlem af FLO, bliver sikret højere priser, som gør dem i stand til at overleve på markedet, eftersom prisen umiddelbart sikrer, at producenterne kan dække *LAC*. Ydermere har minimumsprisen teoretisk set den effekt, at producenterne er i stand til at ramme deres (*L*)*MC* højere oppe, hvilket betyder, at certificerede producenter er i stand til at øge deres udbud for at profitmaksimere, hvor $MR=MC$.

LAC kan variere fra producent til producent, hvorfor *LAC*-kurven kan være placeret forskelligt. Kurvens placering kan være bestemt af eksempelvis skatter, inputpriser og teknologi (Arnold, 2008). Høje skatter og højere inputpriser vil betyde, at både *LAC*- og *LMC*-kurverne vil blive presset op, hvorfor minimumsprisen stiger, mens outputtet forbliver stabil. Teknologiske forbedringer kan have to effekter. (1) at der skal anvendes færre inputressourcer til samme output. (2) at inputpriserne formindskes. Teknologiske forbedringer vil derfor reducere de variable omkostninger og derved *LAC* samt *LMC*, hvorfor teknologiske forbedringer vil presse *LAC*- og *LMC*-kurverne ned.

4.1.2.2 Substitutions- og indkomsteffekt

For at understøtte teorien om udbud, hvor en højere pris resulterer i et større udbud, ses der her på effekterne af FLOs minimumspris og præmie i forhold til det samlede udbud, via udbuddet af arbejdskraft i kaffesektoren. Et øget udbud af arbejdskraft vil virke som en indikator for, at det aggregerede udbud stiger via udvidelser hos allerede eksisterende producenter, eller ved at nye producenter kommer ind på kaffemarkedet. Dette undersøges ved substitutions- og indkomsteffekternes indvirkning på udbuddet af arbejdskraft. Anvendelsen af disse effekter medvirker til at undersøge, hvorledes en stigning i f.eks. reallønnen påvirker lønmodtagerens valg af arbejde og fritid.

For substitutionseffekten gælder det, at stiger lønnen, bliver relativt dyrere at holde fri (Krugman & Wells, 2006; Begg, 2009). Substitutionseffekten betyder, at desto mere prisen stiger, des mere omkostningsfuldt vil det være ikke at arbejde. En lønstigning betyder dermed, at der udbydes mere arbejdskraft indenfor dette erhverv.

Indkomsteffekten har den modsatte effekt, eftersom denne siger, at stiger reallønnen, vil folk blive rigere og kan derfor købe mere fritid og stadig have samme levestandard ved at arbejde færre timer. Indkomsteffekten giver derfor en negativ hældning for udbuddet relateret til løn (Krugman & Wells, 2006; Begg, 2009).

Substitutions- og indkomsteffekten ligger derved i kontrast til hinanden, og den reelle udbudskurve for arbejdskraft bliver derfor bestemt ud fra, hvilken af de to kurver der dominerer.

4.1.3 Efterspørgselssiden

Dette afsnit fokuserer på efterspørgselssiden og skal, som nævnt, anvendes i forhold til, hvorledes Fair Trade påvirker efterspørgslen. Det er bl.a. et fokusområde, der er udsat for megen kritik. Kritikken går på prisdiskrimination mellem Fairtrade-mærkede og konventionelle produkter.

4.1.3.1 Prisdiskrimination

Prisdiskrimination forekommer, når en virksomhed sælger forskellige enheder af et output til forskellige priser. Prisdiskrimination kan være et effektivt middel til at maksimere en virksomheds indtjening. Prisdiskrimination forudsætter, at køberne har forskellig betalingsvillighed ved køb af

samme ydelse. Tre forhold skal være til stede, før prisdiskrimination på et marked er muligt (Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, 1998).

1. Virksomheden skal besidde en sådan markedsstyrke, at den har et vist spillerum for prisfastsættelsen på egne varer og ydelser.
2. Virksomheden skal være i stand til at adskille forskellige købergrupper fra hinanden.
3. Virksomheden skal være i stand til at forhindre eller kraftig begrænse muligheden for videre salg.

Der skelnes mellem tre former for prisdiskrimination: Perfekt prisdiskrimination (førstegradsprisdiskrimination), prisdiskrimination med forskellige enhedspriser (andengradsprisdiskrimination) og prisdiskrimination med forskellige priser over for køber (tredjegradsprisdiskrimination).

Ved perfekt prisdiskriminering sælger virksomheden hver enhed til forskellig pris, således at prisen for hver enhed er lig det beløb, som den enkelte aftager har som reservationspris. Denne form synes kun at have teoretisk interesse, eftersom virksomheder sjældent er i besiddelse af fuldkommen information om kundernes præferencer.

Andengradsprisdiskrimination forekommer, når virksomheden sælger de forskellige enheder til forskellige priser, men købere, som aftager samme mængde, betaler samme pris. Enhedsprisen varierer således med indkøbt mængde, men prisfastsættelsen er den samme over for alle købere. Dette forhold benævnes ikke-lineær prisfastsættelse (Varian, 2006).

Tredjegradsprisdiskrimination, og hvilken der er mest interessant i forhold til Fair Trade (Mohan, 2010), er kendetegnet ved, at virksomheden sælger til forskellige priser over for nærmere afgrænsede købere eller købergrupper, men hvor enhedsprisen for en given køber er konstant. Endvidere er denne form for prisdiskrimination den mest almindelige og i nogle tilfælde kombineret med andengradsprisdiskrimination. Der vil således være en prisforskel mellem konventionelt kaffe og Fairtrade-mærket kaffe, hvorfor der vil være to priser, idet FLO udbyder et homogent produkt til en højere pris, som nævnt i afsnit 4.1.2.1 om producenternes udbud.

4.1.4 Opsamling af det mikroøkonomiske

I afsnittet med udgangspunkt i den neoklassiske skole blev der redegjort for, hvilken markedsstruktur kaffemarkedet befinder sig på. Der blev argumenteret for, at markedet er præget af per-

fekt konkurrence mellem producenterne, men ligeledes at der kan observeres markedstendenser fra producent til kooperativ og igen fra kooperativ til kafferisteri, der tilnærmer sig oligopsoni. Det betyder, at en modtager på inputsiden har markedsdominans overfor leverandører og derved kan dominere leverandører med hensyn til eksempelvis prisen.

For at klarlægge hvorledes udbud og efterspørgsel påvirker prisen, blev der taget udgangspunkt i et simpelt udbud- og efterspørgselsdiagram. En stigende efterspørgsel og et stationær udbud resulterer i en prisstigning. Eksterne faktorer bevirker, at udbudskurven forskydes mod højre, som medfører et fald i prisen. For at belyse hvorledes en minimumspris fungerer, og hvorfor frihandelsfortalerne kritiserer denne, blev der foretaget en teoretisk fremstilling af, hvorledes minimumsprisen påvirker udbud og efterspørgsel. Ud fra figur 9 ses det, at minimumsprisen resulterer i, at prisen på det alternative marked stiger, hvorfor der bliver en overproduktion. Denne overproduktion skal enten gå til lager eller sælges på det konventionelle marked. Resultatet ved at sælges den overskydende Fair Trade produktion på det konventionelle marked, medfører en forskydning af udbudskurven og resulterer i faldende priser. Herudfra kan det tolkes, at fortalerne for frihandel har ret i deres argumentation om, at producenterne uden for FLO bliver dårlige stillet pga. FLOs minimumspris, hvor de oplever et *producers loss* svarende til ABC på det konventionelle marked.

På baggrund af den teoretiske redegørelse for elasticiteterne forventes det, at kaffe har en inelastisk efterspørgselskurve, idet kaffe er et vigtigt konsument gode, og samtidig ikke har gode substitutter. For udbudskurven er det forventet, at denne er mere elastisk end efterspørgselskurven, eftersom producenterne, jf. *Law of supply*, vil søge at udvide produktionen ved prisstigninger. Det forventes dog, at udbudsstigningerne ikke kan registreres på kort sigt, idet produktionsudvidelser kræver yderligere beplantning, hvorfor effekten på produktionen vil være forsinket.

Fortalerne for Fair Trade argumenterede for, at minimumsprisen vil medvirke til at sikre producenterne en pris, som vil være tilstrækkelig til at dække producenternes omkostninger. Denne argumentation blev belyst teoretisk i afsnit 4.1.2.1. Herfra kan det tolkes, at minimumsprisen kan fungere som stabilisator for markedsprisen og derved vil være i stand til at sikre producenterne en pris, der som minimum kan dække deres variable omkostninger. Minimumsprisen vil derfor, teoretisk set, kunne understøtte adskillelige producenter, således at de ikke oplever, at prisen falder under deres variable omkostninger og derved kan forblive i kaffeproduktionen. I relation til under-

søgelse af Fair Trades effekter på producenterne udbud er det forventet, at substitutionseffekten vil være dominerende hos kaffeproducenterne.

I et forsøg på at undersøge problemstillingen og muligheden om at skabe ekstra værditilføjelse, blev det belyst, om producenterne i udviklingslandene vil have fordele ved selv at fortage kafferistningen. Dvs. at i stedet for blot at sælge de grønne bønner, færdiggøre udviklingslandene selv bønnerne, og således sælger mere direkte til detailhandlen, frem for at kafferisterier i Vesten gør dette.

På efterspørgselssiden tillader FLO prisdiskrimination, idet de udbyder et homogent produkt til en højere pris. Det er for forbrugerne dog en frivillig prisdiskrimination, hvorfor det kan undre, at det er et område, som er udsat for megen kritik af bl.a. Booth & Whetstone(2007) og Mohan (2010).

4.2 Andre økonomiske effekter

Den mere institutionelle tilgang fokuserer på, at en teori skal indeholde alle aspekter af virkeligheden og dermed er mere realistisk og relevant. Denne tilgang foreskriver, at en direkte summering fra det mikroøkonomiske fundament til det makroøkonomiske mister syn for vigtige synergier mellem enkelte dele af økonomien og repræsenterer derfor ikke et realistisk billede af økonomien. Denne institutionelle tilgang bliver dog mere diffus og kompleks, hvorfor den anvendes som forklaringsmetode til besvarelse af det, som den mikroøkonomiske tilgang ikke var i stand til, i forhold til problemformuleringen og de tilhørende arbejds spørgsmål. Denne tilgang gør det desuden muligt at se på de mere langsigtede og udviklingsorienterede effekter af Fair Trade. Afsnittet vil indtage korruption i afsnit 4.2.1.

I afsnit 4.2.2 præsenteres Corporate Social Responsibility og sættes i relation til Fair Trade. Afsnit 4.2.3 gennemgår de omkostninger der er forbundet med at være certificeret af FLO. Endvidere vil der i afsnit 4.2.4 blive fremstillet en kritik af, hvordan FLO prioriterer deres valg af certificerede producenter i udviklingslandene. Et andet kritikpunkt tager udgangspunkt i et free-rider problem omkring kvaliteten af kaffebønnerne, der går til Fair Trade, hvilket vil være genstand for undersøgelse i afsnit 4.2.5. Afsnit 4.2.6 og 4.2.7 omhandler gode og dårlige eksportaktiviteter, og hvordan den primære sektor kan karakteriseres som potentiale for udvikling.

4.2.1 Korruption

En af de væsentlige problemstillinger, som FLO står overfor på kooperativniveau, er mulighederne for korruption, da kaffeproducenterne typisk befinder sig i udviklingslandene, som er præget af korruption. Korruptionen kan foregå på statsniveau og andre administrative niveauer. En udbredt national korruption kan medvirke til at gøre korruption til en del af, hvordan der forhandles i disse lande. Tabel 4 illustrerer, hvor hårdt ramt udviklingslandene er af korruption, via Corruption Perception Index 2010 (CPI). Indekset definerer korruption efter en skala fra 0 til 10, hvor 10 indikerer ingen korruption. En score på under 5 indikerer nationalkorruption, og en score på under 3 indikerer en hærgende omfangsrig korruption (Transparency International, 2010). Tabel 4 viser, at de pågældende lande, på nær Costa Rica, har en score på under 5. Med en score på 5,3 er Costa Rica tæt på den satte grænse for korruption. Alle andre nationer er minimum et helt point

**Tabel 4 –
Korrupsionsindex**

Land	CPI 2010
Costa Rica	5,3
Rwanda	4,0
Brasilien	3,7
El Salvador	3,6
Columbia	3,5
Peru	3,5
Guatemala	3,2
Mexico	3,1
Bolivia	2,8
Indonesien	2,8
Etiopien	2,7
Tanzania	2,7
Vietnam	2,7
Nicaragua	2,5
Uganda	2,5
Honduras	2,4
Kenya	2,1
Burundi	1,8

Kilde: Transparency International (2010)

under grænsen på 5, med Rwanda som lidt overraskende klarer sig bedst i scoren med 4,0. Af de udvalgte kaffeproducerende lande er det kun Costa Rica som klarer grænsen. Syv lande har en score mellem 3 og 5, og ti lande har en score under 3. Det kan på baggrund af CPI'et og dennes grænseværdier for korrupsionsniveauer konstateres, at korruption er et udbredt fænomen i størstedelen af de kaffeproducerende lande.

Booth & Whetstone (2007) skriver, at der er betydelige problemer i kooperativerne med hensyn til korruption. FLO-CERT som skal certificere og opretholde overvågningen af kooperativerne er, jf. Booth & Whetstone, ikke i stand til at foretage en præcis kontrol af dem, og hvad der reelt sker i kooperativet. Det er kun ledelsen af kooperativet, der ved, hvor mange penge der kommer ind via salg af Fairtrade-mærkede produkter og kan derved betale en mindre pris til producenterne, end de reelt er berettiget til. Præmien, der er designet til udvikling, er især genstand for korruption. Den administrative ledelse af kooperativet kan uden problemer omgå de fastsatte regler, således at præmien er mindre, eller at udgifterne til projektet, der finansieres af præmien er større end den faktiske pris. Dette problem synes at være væsentligt, siden Berndt (2007), Sidwell (2008), Booth (2008) og Griffiths (2009) ligeledes beretter om denne korruption fra kooperativet. Griffiths tilføjer:

In general, cooperatives are very successful when they are set up by rich commercial farmers for business reasons and they employ professional managers. They are unsuccessful when they are set up by or for small subsistence farmers – not surprisingly subsistence farmers lack the management and marketing training. These cooperatives are usually corrupt and inefficient. When the cooperatives have a political or social element, the position is particularly bad. (Griffiths, 2009, s. 18-19)

4.2.2 Corporate Social Responsibility (CSR)

CSR er betegnelsen for virksomhedsinitiativer, hvor virksomheden tager et større ansvar, end lovgivningen umiddelbart kræver. Begrebet blev introduceret i 1950'erne, som virksomhedernes ansvar og forpligtelser for de samfund, de opererer i. Sidenhen er CSR-tankegangen videreudviklet til ligeledes at have fokus på etik i erhvervslivet og bæredygtig udvikling. CSR-begrebet har dermed udviklet sig til at være et strategisk redskab. CSR anvendes af mange virksomheder som en del af deres strategi og forretningsaktiviteter til direkte at skabe værditilvækst for virksomheden. Endvidere kan det være knyttet til aktiviteter, som ikke nødvendigvis er direkte markedsrelaterede, i form af kunder, myndigheder, NGO'er etc. CSR omfatter særlige bestræbelser, som virksomheder gør for at sikre, at de lever op til de regler og regulativer, der er på de sociale og miljømæssige områder.

CSR-tankegangen er blevet kritiseret af især liberale kredse, som mener, at en ren markedsøkonomi er det sundeste for samfundet. Milton Friedman stod for det synspunkt, at virksomheders eneste sigte burde være at koncentrere sig om det, de er skabt til, nemlig at tjene penge, og således automatisk skabe velfærd i form af jobs og dermed indkomst. Han skrev bl.a. *The business of business is business* (The Economist, 2005).

Michael E. Porter og Mark R. Kramer argumenterer for, at virksomhedernes CSR bør afløses af *Creating Shared Value* (CSV). CSV-programmer fokuserer primært på omdømme og har kun en begrænset forbindelse til virksomheden, hvilket gør dem svære at retfærdiggøre og opretholde i det lange løb. I modsætningen hertil er CSV en integreret del af virksomhedens rentabilitet og konkurrenceevne. CSV er baseret på ideen om, at virksomhedernes succes og sociale velfærd er indbyrdes afhængige. Virksomheder har brug for en sund og veluddannet arbejdsstyrke, bæredygtige ressourcer samt en dygtig regering for at konkurrere effektivt. For at samfundet kan trives,

skal profitable og konkurrencedygtige virksomheder udvikles og støttes i at skabe indtægter, formue, skatteindtægter etc. Ressourcer og ekspertise i virksomhederne skal således skabe økonomisk værdi ved CSV (Porter & Kramer, 2011).

Porter og Kramer definerer dermed CSV som værende politik og driftspraksis, der styrker virksomheders konkurrenceevne og samtidig fremmer de økonomiske og sociale forhold i de samfund, hvor virksomheden opererer. *Shared value* fokuserer således på at identificere og udbygge forbindelserne mellem samfundsmæssige og økonomiske fremskridt. Der refereres til, at *shared value* ikke er social ansvarlighed, velgørenhed eller bæredygtighed men en måde at opnå økonomisk succes (Porter & Kramer, 2011).

Tabel 5 – CSR kontra CSV

CSR	CSV
Value: doing good	Value: economic and societal benefits relative to cost
Citizenship, philanthropy, sustainability	Joint company and community value creating
Discretionary or in response to external pressure	Integral to competing
Separate from profit maximization	Integral to profit maximization
Agenda is determined by external reporting and personal preferences	Agenda is company specific and internally generated
Impact limited by corporate footprint and CSR budget	Realigns the entire company budget
Example: Fair trade purchasing	Example: Transforming procurement to increase quality and yield

I begge tilfælde er overholdelse af love og etiske normer og mindske skadevirkningerne af virksomhedernes aktiviteter antaget.

Kilde: Porter & Kramer (2011)

Paul Driessen er ligeledes kritisk i forhold til CSR. Han mener, at bl.a. virksomheder og myndigheder tvinger vestlige institutioner og standarder ned over udviklingslandene og skjuler sig bag CSR. Han benævner disse virksomheder og myndigheder mv. *Eco-Imperialism*. De vestlige standarder i forbindelse med produktion går bl.a. ud på, at der ikke må anvendes DDT, GMO'er, og at udviklingslandene skal anvende vindmøller og solenergi for at skabe elektricitet (Driessen, 2005). Han skriver endvidere, at disse lande langt fra er klar til indførelse af de vestlige miljøhensyn. Mange af disse udviklingslande har store problemer med malaria, hvilket forårsager flere millioner dødsfald årligt. Han argumenterer således for, at sprøjtning af små mængder DDT på de indvendige vægge af huse én til to gange årligt vil holde 90 % af myggene ude og dermed reducere udbredelsen af malaria med ca. 75 % (Driessen, 2003). Bioteknologi vil reducere tab af afgrøder fra insekter og

plantesygdomme og bidrage til at afhjælpe sult og underernæring, men grundet de vestlige standarder er GMO'er ikke tilladt.

Paul Driessen fortsætter og skriver, at *sweatshops*, hvor arbejdere ofte arbejder mange timer for meget lav løn, er bedre end det alternative: Ingen jobs, dårligere jobs, underernæring og tyveri (Driessen, 2003). Dette understøttes af Paul Krugman, som skriver, at *sweatshops* på kort sigt kan være en fordel for enkelte personer, og på lang sigt kan være en fordel for udviklingslandene (Economics Resource Center, 2006).

FLOs krav til miljøbeskyttelse og miljøforbedringer for producenterne og kooperativerne er underlagt den vestlige verden, således at deres produkter skal overholde de vestlige standarder. Det vil sige, at producenterne ikke må anvende en lang række sprøjtemidler, bl.a. DDT. Det betyder, som nævnt, at mange dødsfald grundet malaria vil kunne undgås med anvendelse af DDT. Ydermere bliver producenterne belønnet med 30 cent pr. pund kaffebønner jf. FLOs standarder,¹⁹ hvis produktionen lever op til krav om økologisk landbrug. Det vil umiddelbart få producenter til at oprettholde en produktion, som lever op til kravene for økologisk landbrug, men eftersom det kun er for den producerede mængde, de får de ekstra cent for, kan det betyde, at omkostningerne herved er højere. Det skal begrundes med, at det alt andet lige må være mere ressourcekrævende at leve op til kravene om økologisk landbrug, og der således er flere omkostninger forbundet hermed. Hvis produktionen rammes af f.eks. ugunstige vejrforhold, og kun en lille del af produktionen "overlever", er det kun denne del, producenterne får den ekstra belønning for, og kan således ikke betale omkostningerne. Endvidere er anvendelsen af genmodificerede afgrøder forbudt (FLO, 2009).

4.2.3 Omkostninger ved certificering

Som nævnt, i afsnit 4.1.1.2, er minimumsprisen medvirkende til at skabe et overudbud af FLO certificerede produkter, som efterfølgende må sælges på det konventionelle kaffemarked, hvilket presser prisen ned. Dette er dog ikke det eneste problem med overproduktionen af FLO certificeret kaffe. Berndt (2007) skriver, på baggrund af interviews med producenter i Guatemala og Costa Rica, at producenterne blot kan sælge ca. 20 % af deres samlede produktion som certificeret. De resterende 80 % sælges som konventionelt kaffe. Denne begrænsede andel af producenternes

¹⁹ Jf. det nyeste standardsæt er prisen steget fra 20 til 30 cent pr. pund kaffe.

kaffebønner, der kan sælges som certificeret, skal opveje de omkostninger, der er ved at blive certificerede.

For at ansøge om at blive certificerede skal kooperativerne betale et gebyr på € 525 (FLO-CERT, 2010). Antages det, at et kooperativ bliver certificeret, skal kooperativet betale en opstartsafgift på minimum € 1.430. Denne pris stiger med antallet af medlemmer af kooperativet. Hertil skal der betales minimum € 210 i afgift for forarbejdningsanlægget i kooperativet. Her stiger prisen med hensyn til antallet af medarbejdere ansat på kooperativets forarbejdningsanlæg. Endvidere kræves der ekstra gebyrer, hvis kooperativet har flere produktserier, som f.eks. kakao og bananer. Det samlede opstartsgebyr for kooperativet bliver minimum € 2.165 for det første år. Herefter skal der årligt betales for en re-certificering og kontrol af kooperativet og dets medlemmer. Her er prisen igen bestemt ud fra f.eks. kooperativets størrelse. Den årlige minimale basisafgift er på € 1.170, og den minimale afgift på forarbejdningsanlægget er € 90. Det giver en samlet minimumsafgift på € 1.260 (FLO-CERT, 2010). Dette er kun gældende for de allermindste og simpleste kooperativer. Desto større og mere komplekse de er, des højere vil den samlede opstarts- og årlige afgift blive.

4.2.4 Forskelle i demografi og FLO som støtteredskab

FLOs ønske er, som tidligere nævnt, at hjælpe de fattigste producenter i verden. Det vækker imidlertid undren hos flere af kritikerne, eftersom de mener, at dette langt fra er tilfældet. Sidwell (2008) henviser til, at Mexico står for 25 % af verdens certificerede kaffe. Mexico havde 51 kooperativer i 2008, der var medlemmer af FLO. Til sammenligning havde Burundi ingen certificerede kooperativer, Etiopien fire og Rwanda ti. Den gennemsnitlige indkomst blandt Etiopiens jordbrugere var US\$ 700, hvorimod det tilsvarende var US\$ 9.000 for Mexico. Sidwell argumenterer derved, at FLO støtter relativt rige mexicanske kaffeproducenter på bekostning af fattige afrikanske producenter.

En lignende kritik findes beskrevet i Mohan (2010). Her er det beskrevet, at Fair Trade ikke hjælper lavindkomst lande men i hovedtræk mellemindkomst kaffeproducerende lande. De tre lande med flest FLO certificerede kooperativer er Mexico, Columbia og Peru med et gennemsnitligt BNP pr. capita på US\$ 4.790 i 2007. Lande med kun et certificeret kooperativ har således et gennemsnitligt BNP pr. capita på US\$ 2.807, og kaffeproducerende lande uden certificerede kooperativer har et endnu mindre BNP pr. capita.

Berndt (2007) kritiserer desuden FLO for, grundet deres regler om ingen permanent arbejdskraft, ikke at støtte de fattigste. De fattigste i kaffeproduktionen er jf. Berndt ikke de små kaffeproducenter. Disse producenter er jordejere og er derfor ikke de fattigste i kaffeindustrien. Det er sæsonarbejderne, og her har FLO ingen regler for minimumslønninger. Sidwell fortsætter:

Fairtrade not only disregards the poorest, it makes their condition worse by requiring that certified farms do not hire permanent full-time employees, reducing hired labour opportunities to infrequent seasonal work where wage levels are hard to monitor and may be illegally low (Sidwell, 2008, s. 15).

Jf. kritikerne hjælper FLO hovedsageligt småproducenter i relativt velstående lande i Centralamerika men ser bort fra fattige lande i Afrika. Desuden forhindrer FLO de allerfattigste i at opnå permanent arbejde og fastholder de allerfattigste i kaffeindustrien i usikkert og lavt betalt sæsonarbejde (Henderson, 2008). Det skal her tilføjes, at Fair Trade, som nævnt, opstod som en handelsstruktur mellem hollandske Max Havelaar og mexicanske kaffeproducenter, hvorfor der er en vis logik i, at FLO er meget aktive og har mange kooperativer i Mexico.

4.2.5 Kvalitetsproblemer

Som forbruger kan man ikke være sikker på, at Fairtrade-mærket kaffe er kvalitetsmæssig bedre end konventionel kaffe. Tværtimod er det muligt, at Fairtrade-mærket kaffe er kvalitetsmæssigt dårligere end konventionel kaffe. Berndt (2007), Henderson (2008) og Sidwell (2008) beretter om, at certificeret kaffe er præget af et free-rider problem. Free-rider dækker over et begreb om aktørers adfærd, ofte i sammenhæng til et offentligt og fælles gode. Free-riding opstår, når aktører har muligheden for at opnå nytte ved et gode eller en ydelse uden selv at bidrage. Et eksempel på dette kan være at beboere på en vej går sammen om at få ryddet sne, det er dog ikke alle, som bidrager, men de opnår stadig fordelene af snerydningen. Som tidligere nævnt, findes der en overproduktion af certificerede produkter, som betyder, at producenterne ikke kan sælge hele produktionen som Fairtrade-mærket men også må sælge til det konventionelle marked. Grundet medlemskab ved et kooperativ bliver de enkelte småproducenters produktion samlet med de andre producenters produktion, som er tilknyttet kooperativet. På baggrund af denne samlede produktion og producenternes minimumspris, der er uafhængig af kvaliteten, opfordrer det således disse småproducenter til at sælge deres dårligste kaffebønner som Fairtrade-mærket. Sælger de

derimod deres bedste, vil det blot blive blandet med kaffebønner af ringere kvalitet. Derudover har producenterne mulighed for at sælge deres bedste kaffebønner til det konventionelle marked, og derved opnå en højere gevinst. Berndt udarbejder følgende eksempel for at forklare dette problem:

A simple example will help illustrate this point. A producer has two bags of coffee to sell and only one can be sold as Fair Trade. He knows bag A would be worth \$1.40 on the open market and bag B \$1.20. Which should he sell as Fair Trade? If he sells A as Fair Trade, he earns \$1.31 + \$1.20, or \$2.51. If he sells B as Fair Trade, he earns \$1.40 + \$1.31, or \$2.71. Therefore, to maximize his income, he will choose to sell his worst beans, bag B, as Fair Trade. If the farmer knows that whatever the quality of the beans in bag B, he can still sell them for \$1.31, he may increase his income by reallocating his resources to boost the quality of bag A. For example, he might stop fertilizing one group of plants and concentrate on improving the quality of the others. The result might be that bag A would sell for \$1.50 on the open market, while bag B is locked in at the \$1.31 price, even though the quality has gone down. His gain would go from \$2.71 for his harvest to \$2.81 (Berndt, 2007, s. 22).

Der er således muligheder for at opnå fordele ved at free-ride for producenterne. Producenterne kan sælge deres dårligste kaffebønner som Fairtrade-mærket og opnå den garanterede minimumspris med de dårligste bønner, som producenten også ville have fået med de bedste kaffebønner. Producenten sælger således de bedste kaffebønner til det konventionelle marked og kan opnå en bedre pris, end hvis producenten solgte de dårligste bønner. På kort sigt vil producenterne således være i stand til at øge indtægten. På længere sigt kan free-rider problemet muligvis resultere i større konsekvenser. Hvis alle producenter udnytter FLOs garanterede minimumspriser og sælger deres kvalitetsmæssige dårligste kaffebønner som Fairtrade-mærket, kan det tænkes, at forbrugerne vil fravælge FLO certificeret kaffe pga. kvaliteten. Får FLO certificeret kaffe et dårligt ry, kan det ligeledes tænkes, at de mindst engagerede Fair Trade entusiaster fravælger den kaffe frem for konventionel kaffe. Det vil således reducere efterspørgslen efter Fairtrade-mærket kaffe på sigt, og deraf faldende efterspørgsel.

Det må formodes, at det er i kafferisteriernes interesse at sikre, at det er den bedste kvalitet, som de opkøber fra kooperativerne. Dette skyldes, at kafferisterierne ikke er interesseret i at få et ry som leverandør af dårlig kvalitetskaffe, og dermed ikke umiddelbart vil lade producenterne levere deres dårligste bønner. Grundet at kaffe, mærkerne imellem, er et substituerbart gode, må det endvidere formodes, at hvis et kafferisteri får ry for at levere dårlig kaffe, vil forbrugerne skifte

mærke. I givet fald at kafferisterierne ikke er tilfredse med kvaliteten fra producenterne, vil de ophæve samarbejdet, hvorfor producenterne på sigt må levere kvalitetsmæssige acceptable kaffe bønner.

4.2.6 Gode og dårlige eksportaktiviteter

Reinert (2007) argumenterer for, at eksport baseret på råvarer er kendetegnet ved dårlige eksportaktiviteter, som han benævner malthusianske aktiviteter, hvorimod gode eksportaktiviteter, som han betegner schumpeterianske aktiviteter, refererer til eksport baseret på industriproduktion og færdigvarer med bl.a. *increasing returns to scale* og uperfekt konkurrence. Denne opdeling kan ses i tabel 6, hvor det beskrives, at dårlige eksportaktiviteter er karakteriseret ved fluktuerende priser og ufaglært arbejdskraft, hvorimod gode eksportaktiviteter er karakteriseret ved eksportgoder med stabile priser og faglært arbejdskraft. Gode eksportaktiviteter resulterer i opbygningen af en middelklasse, mens dårlige eksportaktiviteter fastholder lande og deres producenter i en "feudalistisk" klassestruktur. Han hævder således, at primære produkter i almindelighed og landbruget i særdeleshed ikke er en del af processen for økonomisk udvikling (Reinert, 2007).

Tabel 6 – Reinerts karakteristik af gode og dårlige eksportaktiviteter

Good export activities (Schumpeterian activities)	Bad export activities (Malthusian activities)
Increasing returns	Diminishing returns
Dynamic imperfect competition	Perfect competition
Stable prices	Extreme price fluctuation
Generally skilled labour	Generally unskilled labour
Creates a middle class	Creates 'feudalist' class structure

Kilde: Reinert (2007)

Reinert argumenterer endvidere for, at rigdom og økonomisk udvikling aldrig har været baseret på råvarer. Først med industrialiseringen opnåede den vestlige verden økonomisk vækst. Vækst kan således ikke skabes via råvarer, som ellers er FLOs fokusområde. Reinert beskriver, at fattige lande er fattige, fordi det er uforarbejdede varer, som deres produktion bygger på, og denne produktion er præget af perfekt konkurrence og *diminishing returns*. Producenterne kan således ikke påvirke markedsprisen, og *diminishing returns* er med til at begrænse producenternes størrelser. For at opleve udvikling skal produktionen, ifølge Reinert, være baseret på produktion med *increasing returns to scale* og uperfekt konkurrence, som præger den sekundære sektor, der er forbundet

med industrialiseringen. Jf. Reinert, vil landene, der fokuserer på produktion i den primære sektor, forblive fattige. Mindre udviklede lande kan derfor kun bekæmpe fattigdommen ved at ændre den produktive struktur. Endvidere skriver Reinert (2007), at specialisering i landbruget, er lig specialisering i fattigdom.

David & Wright (1997) og Wright & Czelusta (2004) skriver i hver deres artikel, at sektorer præget af mineraler ikke er mindre knyttet til udvikling af viden og teknologisk kapacitet i den moderne verden. Det vil bl.a. sige, at det ikke er naturressourcer, der gør, at lande er fattige, men at det i stedet handler om læring – eller nærmere bestemt fraværet af læring. En afgørende pointe i relationen imellem naturressourcer og udvikling er, at der ikke findes stærke a priori grunde til at forvente, at naturressourcebaserede industrier ikke kan skabe økonomisk udvikling (Andersen, 2011). I den lærende økonomi er den ulige fordeling af læringskompetencer den betydeligste faktor bag forskelle i velstand og fattigdom. Der er således en læringskløft mellem udviklede lande og udviklingslandene (Andersen, 2011).

Det kan således diskuteres, om Fair Trade opildner til og fastholder producenterne i udviklingslandene i råvareproduktion og derved i fattigdom, jf. Reinert, eller om det er andre faktorer, der forårsager, at landene forbliver fattige.

4.2.7 Law of diminishing returns

Reinert (2006) skriver, at grundlaget for fattigdom skal findes i produktionsstrukturen i fattige lande. Fattige lande er domineret af ressourcer baseret på monokulturer under reglen for aftagende afkast. Denne regel foreskriver, at øges et input til produktionen, mens alle andre input holdes konstant, vil marginalproduktet for den sidste tilførte inputenhed falde (Begg, 2009; Frank, 2010). Reglen er baseret på kort sigt, hvor det ikke er muligt at øge alle inputfaktorer, såsom jord og fabrikker.

Produktionsstrukturen er afgørende for et lands udvikling grundet afkastet. Den primære sektor er, som nævnt, domineret af *diminishing returns to scale*. Denne lov foreskriver, at den første arbejder kan arbejde for fuld styrke, den næste for lidt mindre ect. Det vil sige, at ved at ansætte flere og flere til samme opgave, vil det resultere i, at de til sidst går i vejen for hinanden, hvorved produktiviteten falder (Reinert, 2007). *MC* vil dermed stige, mens *MR* falder. Reinerts argument for at udviklingslandene er fattige er, som nævnt, at deres produktionsstruktur hovedsageligt er

baseret på en meget stor primær sektor. Det kan således give anledning til at spekulere på, hvorfor Vietnam i slutningen af 1980'erne begyndte at opbygge kapacitet til produktion af kaffebønner, hvis de, jf. Reinert, var dømt til at forblive i fattigdom ved at satse på produktion i den primære sektor.

4.2.8 Komparative fordele

Den klassiske handelsteori fokuserer på omkostningsforskelle i produktionen som en vigtig forklaringsfaktor for den internationale handel (Krugman & Obstfeld, 2009). Komparative fordele skal ses i forhold til arbejdsspørgsmålet, *"Hvordan kan FLO være med til at tilføje udviklingslandene mere værditilvækst?"* Det vil derfor være interessant at belyse om eksportlandene kan have komparativ fordel i selv at foretage kafferistningen, frem for at det sker i importlandene og dermed opnå mere værditilvækst i forhold til den samlede kaffeproduktion. Dette vil endvidere medføre, at skillelinjen i vare- og værdikæden bliver flyttet længere ned, således at eksportlandene ikke blot eksporterer de grønne bønner.

Hvis prisen på vare X i forhold til prisen på vare Y, dvs. $\frac{P_X}{P_Y}$, er lavere i indlandet end i udlandet, skyldes det, at omkostningerne ved at producere vare X er relativt lavere i indlandet end i udlandet. Omkostninger ved at producere vare Y vil, omvendt, være lavest i udlandet. Indlandet har således en komparativ fordel ved at producere vare X, mens udlandet har en komparativ fordel ved at producere vare Y (Krugman & Obstfeld, 2009).

En person, hvis offeromkostninger er lavere end en anden persons offeromkostninger, siges at have en komparativ fordel, når hver person eller hvert land koncentrerer sig om de aktiviteter, hvor deres offeromkostninger er lavest (Frank & Bernanke, 2009).

På det individuelle plan synes komparative fordele ofte at være et resultat af medfødt talent men ligeledes et resultat af uddannelse og erfaring. På det nationale plan kan komparative fordele stamme fra forskelle i naturlige ressourcer, samfund og kulturer.

Antages det, at land X er et kapitalintensivt land, bør dette land umiddelbart producere højteknologiske produkter, og land Y er et arbejdskraftintensivt land, bør dette land producere mindre teknologiske produkter. Landene vil herefter eksportere de varer, hvor de har en komparativ fordel i at producere. Handel mellem to lande kan således være til fordel for dem begge.

4.2.9 Opsamling af de andre økonomiske effekter

Afsnittet om de andre økonomiske effekter har primært taget udgangspunkt i et udviklingsperspektiv.

Gennemgangen af korruptionen viser tydeligt, at der er problemer med korruption i de pågældende kaffeproducerende lande, hvilket kan have en afsmittende effekt på kooperativerne, som medfører, at korruption bliver almindeligt her. Dette kombineret med den oligopsoniske markedstruktur kan medvirke til at sætte producenterne i en dårlig forhandlingsposition overfor kooperativerne. Korruption kan derfor være stærkt begrænsende for effektiviteten af FLOs hjælp til fattige producenter.

Der argumenteres der for, at CSR bør afløses af CSV, idet CSV er baseret på, at virksomheder og producenters succes og sociale velfærd er indbydes afhængige. CSR kritiseres for at tvinge vestlige standarder ned over udviklingslandene ved det såkaldte *Eco-Imperialism*. Disse standarder behøver ikke at være de standarder, som udviklingslandene har behov for. Hvis de vestlige standarder ikke anvendes i den rette kontekst, kan de være til mere skade end gavn, og dermed være begrænsende i forhold til udvikling.

Et af de massive kritikpunkter var, at FLO ikke hjælper de producenter, som har mest brug for hjælpen. FLO hjælper mange central- og sydamerikanske producenter men knap så mange afrikanske producenter, som ellers ville kunne få mere ud af minimumsprisen grundet de lavere leveomkostninger. Minimumsprisen og præmien kan medvirke til at udjævne uligheden mellem de kaffeproducerende lande. Der argumenteres ydermere for, at FLO ser bort fra de allerfattigste i kaffeproduktionen, grundet at certificerede producenter kun må have sæsonarbejdere, og det er dem, som er fattigst.

Et andet kritikpunkt er, at der er mange omkostninger forbundet med at blive certificeret. Kooperativerne står bl.a. over for en årlig afgift på minimum € 1.170, hvor de det første år har betalt et opstartsgebyr på minimum € 2.165. Det må formodes, at der uvilkårligt er flere omkostninger forbundet med at være certificeret, idet mange krav til produktionen skal overholdes. Disse ekstra omkostninger skal dækkes af de 20 %, som producenterne kan sælge til Fair Trade.

Der bliver argumenteret for, at der findes et free-rider problem på det certificerede kaffemarked, hvor producenter har mulighed for at opnå ekstra profit ved at sælge deres dårligste bønner som certificerede. Denne kritik kan dog være diskutabel. Risterierne vil ikke kunne stille sig tilfredse med, at leverandørerne leverer kvalitetsmæssige dårlige bønner, eftersom dette kan påvirke deres salg negativt. Ligeledes kan kooperativet ikke være tilfredse med dette, idet et faldende salg i sidste ende betyder, at endnu færre bønner kan sælges til risteriet som certificeret. Dette påvirker indtægten til kooperativet og dets medlemmer. Det kan derfor diskuteres, om producenterne overhovedet har mulighed for at sælge kvalitetsmæssige dårligere kaffebønner.

Teorien om gode og dårlige eksportaktiviteter samt *diminishing returns* lægger op til en diskussion om, hvorledes FLO gør det rigtige for den langsigtede udvikling i udviklingslandene ved at hjælpe producenter i disse lande til at opretholde produktionen i den primære sektor, som netop er præget af den dårlige handel. En fastfrysning i produktionen og eksport af primærvarer betyder, at udviklingslandene fastholdes i fattigdom, jf. Reinert. Andersen (2011) skriver, at udviklingslandene bør fokusere på læring, og det således ikke kun er grundet produktion i den primære sektor, at landene er fattige. Denne læringsproces kan eksempelvis anvendes ved at opbygge flere kafferisterier i de pågældende udviklingslande, hvorved de kan opnå mere værditilvækst. Der blev i denne sammenhæng argumenteret for, at de kaffeproducerende lande kan have komparative fordele i selv at foretage kafferistningen. Jf. teorien om komparative fordele samt Reinerts argumentation for produktion i den sekundære sektor vil det bevirke, at landene har bedre mulighed for at opnå økonomisk udvikling ved at eksportere de ristede bønner frem for de grønne bønner. Dette blev endvidere understøttet af Reinert i forhold til teorien om gode eksportaktiviteter, som er relateret til produktion af varer i den sekundære sektor, og som desuden er præget *increasing returns to scale*.

4.3 Opsummering af teori

De teoretiske forklaringer havde til formål at bidrage til besvarelsen af problemformuleringen, ud fra et mikroøkonomisk perspektiv med afsæt i den neoklassiske skole og en udviklingstilgang med afsæt i den institutionelle skole. De to teoretiske retninger er anvendt for at besvare på problemformuleringen, via en større forklaringsflade end ved brug af blot en tilgang.

Ved anvendelsen af mikroteorien blev effekterne af Fair Trade belyst ud fra den neoklassiske idealtipe. Den teoretiske gennemgang viste således, at effekten af minimumsprisen er tvetydig, hvorfor både kritikere og fortalere for Fair Trade kan have ret i deres argumentationer. Fortalerne argumenterer for, at minimumsprisen kan virke som stabilisator for markedsprisen og sikre en pris over de langsigtede gennemsnitlige omkostninger, som vist i figur 11. Fair Trade kan derfor teoretisk medvirke til at hjælpe producenter, som FLO hævder. Modsat har kritikerne af Fair Trade, som har fokus på frihandelstankegangen, stærkt kritiseret Fair Trade for at skabe markedsfejl og derved stille producenterne udenfor FLO regi dårligere. På baggrund af figur 9 viser det sig også at være tilfældet. Det ses, at en forhøjet minimumspris på det alternative marked, i form af subsidier, resulterer i, at prisen på det konventionelle marked falder.

Hvor den mikroøkonomiske tilgang så på de mere målbare effekter af Fair Trade, beskæftigede den institutionelle tilgang sig med, hvorfor udviklingslandene og dermed producenterne forbliver fattige. Der blev argumenteret for, at FLO ud fra det teoretiske perspektiv ikke er med til at fremme udviklingen, grundet at de fastholder producenterne i den primære sektor, som er kendetegnet ved *diminishing returns*, og af Reinert benævnt som dårlige eksportaktiviteter. Der blev imidlertid argumenteret for, at manglen på udvikling ikke alene skal findes i forhold til produktion i den primære sektor, men skal findes ved fraværet af læringskompetencer. Dette giver umiddelbart grund til at stille spørgsmålstejn ved, om FLO er medvirkende til at forhindre den langsigtede udvikling, eller om FLO fokuserer på de forkerte faktorer i forhold til udvikling.

Der kan således ud fra det teoretiske fundament argumenteres for, at både fortalere og kritikere har ret i deres påstande. Det må derfor være relevant for besvarelsen af problemstillingen at analysere, om teorierne er præcise i forhold til kaffemarkedet, eller om andre faktorer spiller ind for at belyse de reelle effekter af Fair Trade på markedet og producenterne.

Kapitel 5

Analyse

Kapitel 5 omhandler analysen, som skal besvare specialets problemformulering og de tilhørende arbejdsspørgsmål. Analysen er baseret på de i kapitel 4 gennemgåede teorier.

Analysen er tredelt, således at afsnit 5.1 omhandler analysen af Fair Trades effekter på kaffemarkedet. Her analyseres markedseffekterne af Fair Trade, som skal danne grobund for besvarelsen af arbejdsspørgsmålet "*Hvordan påvirker Fair Trade verdensmarkedet for kaffe?*" samt problemformuleringen. Kaffemarkedet analyseres ved først at undersøge, hvor vigtig kaffeproduktionen er for den samlede produktion i udviklingslandene. Dette undersøges for at belyse, hvor meget prisen på det volatile kaffemarked vil påvirke producenterne indkomst. I et forsøg på at forklare ovenstående arbejdsspørgsmål og problemformulering undersøges sammenhængen mellem udbud og efterspørgsel, samt hvorledes prisen påvirker udbud og efterspørgsel. Sammenhængen mellem udbud og efterspørgsel analyseres ud fra en korrelationsanalyse mellem pris og produktion for at undersøge, hvorledes en minimumspris, der er over markedsprisen, påvirker produktionen. Dette skal understøtte eller afvise, om der på kaffemarkedet er hold i *Law of Supply*. For at belyse hvorledes Fair Trade påvirker udbud og efterspørgsel, undersøges udbuds- og efterspørgselselasticiteterne på kaffe. På baggrund af, at specialet omhandler Fair Trade, er det endvidere logisk at undersøge, hvor stor en markedsandel FLO har, eftersom det vil være af afgørende betydning for den følgende analyse og for at konkludere på effekterne af Fair Trade på kaffemarkedet og producenterne.

I afsnit 5.2 analyseres Fair Trades effekter på de producenter, der er Fair Trade certificerede. Dette gøres for at belyse problemstillingen og arbejdsspørgsmålet vedrørende Fair Trades påvirkning på producenterne og skal ligeledes medvirke til at analysere, om effekterne af Fair Trade er med til at forbedre forholdene for de certificerede producenter, eller om Fair Trade, som nogle kritikere skriver, forhindrer producenterne udvikling og fastholder dem i fattigdom. Analysen af effekterne på producenterne under FLO gennemføres delvis ved en analyse af casestudier. Hertil følger en analyse af producenterne udbud ved substitutions- og indkomsteffekt for at undersøge om en prisstigning, ved minimumsprisen, øger producenterne udbud. Ydermere vil det blive analyseret,

hvorledes Fair Trade, via minimumsprisen medvirker til at redde de producenter, som ellers skulle forlade markedet.

Hvor der i afsnit 5.2 ses på certificerede producenter, ses der i afsnit 5.3 på ikke-certificerede producenterne. Dette gøres for at besvare problemformuleringen vedrørende Fair Trades effekter på kaffeproducenterne og arbejdsspørgsmålet, *"Hvilke indirekte effekter har Fair Trade på producenter, der ikke er medlem af FLO?"* Som konsekvens af FLOs effekter på producenter der er medlem af FLO, er det muligt, at der findes indirekte effekter på producenter i udviklingslandene udenfor FLO. Afsnit 5.4 opsummerer de tre hovedafsnit for efterfølgende at samle analysen.

5.1 Effekter af Fair Trade på kaffemarkedet

Dette afsnit analyserer effekterne af Fair Trade på kaffemarkedet. I afsnit 5.1.1 belyses det, hvor vigtig kaffeproduktion er for de pågældende lande, dvs. hvor stor deres totale eksport er samt eksporten af kaffen, og heri hvor stor en andel kaffeeksporten udgør af den totale eksport. Der vil i afsnit 5.1.2 blive set på, om der forefindes korrelation mellem den totale produktion af kaffebønner og prisen på henholdsvis Arabica og Robusta. I afsnit 5.1.3 analyseres det, hvorledes prisændringer påvirker den efterspurgte og udbudte mængde via elasticiteter. Afsnit 5.1.4 undersøger FLOs markedsandel, og hvor stor en aktør denne er på verdensmarkedet.

5.1.1 Vigtigheden af kaffeproduktion for udviklingslandene

Ifølge Imhof & Lee (2007) samt Berndt (2007) er det på verdensplan estimeret, at mellem 20-25 millioner familier, i 50 udviklingslande, er beskæftiget i kaffeproduktionen. Tabel 7 indikerer, at det hovedsagligt er små lande i Syd- og Centralamerika samt Afrika, hvor andelen af kaffeeksport udgør en væsentlig del i forhold til den samlede eksport i det givne land. Det må således antages, at disse lande bliver særligt påvirket af eksterne chok. I et land som Brasilien, som er verdens største eksportør af kaffe, udgjorde andelen af kaffeeksporten, i forhold til den samlede eksport, kun 2,48 % i 2009, hvor Burundis andel af kaffeeksport udgjorde 35,07 % af den samlede eksport. Det ses, at eksporten af kaffe i 1995 udgjorde en betydelig andel i Columbia, de mindre centralamerikanske og afrikanske lande. Ydermere ses det i tabellen, at landene generelt har haft en negativ ændring i andelen af kaffeeksport i forhold til den samlede eksport i procent point, hvilket kan skyldes landenes stigning i den totale eksport. Fra 1995 til 2009 er det primært de latinamerikanske lande, som har oplevet, at de har bevæget sig fra at have en eksport af kaffe, som udgjorde en

væsentlig andel, til at kaffeeksporten er knap så vigtigt, total set. For de afrikanske lande, er det ligeledes gældende, at de har oplevet store fald i andelen i 2009 i forhold til 1995, men at andelen stadig udgør en væsentlig del af den totale eksport i 2009. Det vil dermed generelt sige, at hvor kaffe udgjorde en stor del af den samlede eksport i 1995, er andelen af kaffeeksporten i forhold til den totale eksport i 2009 blevet mindre, således at landene eksporterer relativt mere af andre produkter. Det skal dog bemærkes, at Burundi ikke har oplevet denne stigning i den totale eksport, men derimod et fald fra 178.939.378 US\$ til 112.931.709 US\$, dvs. et fald på 36,89 %. Dette skal ses som et resultat af årelange konflikter i landet samt ugunstige klimaforhold. Endvidere ses det i tabellen, hvorledes udviklingen i kaffeeksporten i US\$ har været. Mexico har oplevet et fald fra 771.075.032 US\$ til 366.603.007 US\$, dvs. et fald på 52,45 %, hvor Peru har oplevet en stigning på 104,42 % over samme tidsperiode. Endvidere har Brasilien (92,11 %), Guatemala (7,99 %), Honduras (53,66 %), Nicaragua (100,1 %) oplevet stigning, hvor Bolivia (4,1 %), Columbia (14,46 %), Costa Rica (47,86 %) og El Salvador (38,06 %) har erfaret fald. For de afrikanske lande tegner det samme billede sig, som for landene i Syd- og Centralamerika, hvor halvdelen har oplevet stigning i kaffeeksporten i US\$. Det drejer sig om landene: Etiopien (33,1 %), Rwanda (184,31 %) og Tanzania (9,91 %), hvor den anden halvdel har oplevet fald; Burundi (60,05 %), Kenya (31,92 %) og Uganda (3,66 %). Indonesien har haft en stigning på 35,91 %.

Tabel 7 – Landenes eksport og andel i 1995 & 2009

Region	Lande	1995			2009			Ændring i % point	Ændring i % af kaffeeksport
		Total eksport i US\$	Kaffeeksport i US\$	Andel kaffeeksport af total eksport i %	Total eksport i US\$	Kaffeeksport i US\$	Andel kaffeeksport af total eksport i %		
Syd- og Centralamerika	Bolivia	1.181.212.091	16.857.397	1,43	5.296.740.089	16.166.550	0,31	1,12	4,10
	Brasilien	46.504.932.448	1.973.433.266	4,24	152.994.742.805	3.791.177.895	2,48	1,76	92,11
	Columbia	10.201.048.542	1.840.980.402	18,05	32.852.985.837	1.574.705.145	4,79	13,26	14,46
	Costa Rica	2.701.754.762	418.607.950	15,49	8.710.688.766	218.252.391	2,51	12,98	47,86
	El Salvador	984.642.382	371.749.198	37,75	3.797.323.510	230.250.576	6,06	31,69	38,06
	Guatemala	1.935.511.434	539.407.468	27,87	7.208.585.980	582.528.062	8,08	19,79	7,99
	Honduras	656.010.607	335.640.576	51,16	2.628.303.393	515.753.997	19,62	31,54	53,66
	Mexico	79.540.653.904	771.075.032	0,97	229.712.337.305	366.603.007	0,16	0,81	52,46
	Nicaragua	509.210.752	119.307.707	23,43	1.393.053.781	238.737.548	17,14	6,29	100,10
	Peru	5.439.694.537	285.673.813	5,25	26.738.259.538	583.969.895	2,18	3,07	104,42
Afrika	Burundi	178.939.378	99.126.504	55,40	112.931.709	39.603.562	35,07	20,33	60,05
	Etiopien	421.935.091	275.642.400	65,33	1.618.165.977	369.353.042	22,84	42,49	34,00
	Kenya	1.825.996.055	291.552.885	15,97	4.463.443.078	198.475.414	4,45	11,52	31,92
	Rwanda*	53.827.417	11.626.589	21,60	260.659.771	33.055.049	12,68	8,92	184,31
	Tanzania*	598.168.620	101.212.781	16,92	2.982.404.782	111.244.480	3,73	13,19	9,91
	Uganda	575.277.428	382.886.464	66,56	1.724.294.807	368.864.837	21,39	45,17	3,66
Asien	Indonesien	45.417.961.560	606.232.622	1,33	116.509.991.781	823.953.378	0,71	0,62	35,91
	Vietnam	N/A	N/A	N/A	62.685.129.696	2.113.761.161	3,37	3,37	N/A

* angiver at data er fra 1997

Kilde: Egne beregninger, ud fra United Nations (2011)

I forhold til problemformuleringen og arbejdsopgavemålet om værditilvækst, har vi til hensigt at undersøge, hvor stor en andel af den totale kaffeeksport, de ristede bønner dvs. produkt nr. 071.2 udgør. Dette gøres for at analysere om producentlandene selv tilfører det endelige produkt *value added* via ristning af bønnerne, eller om dette udelukkende sker i importlandene. Tabel 8 viser, at landenes eksport af kaffe i høj grad er baseret på grønne bønner, og de ristede bønner udgør således en marginal andel af den totale kaffeeksport. Det er endvidere gældende for alle landene, i tabellen, at eksporten af de ristede bønner i 1995 ikke udgør over 1 % af den totale kaffeeksport. I 2009 er andelen af de ristede bønner i forhold til den totale kaffeeksport steget fra 0,66 % til 9,51 % for Bolivia. De ristede bønner, der bliver eksporteret, er for Columbia, Costa Rica og Mexico ligeledes steget til over 1 %. Det er ydermere interessant at bemærke, at størstedelen af landene har oplevet stigninger i eksporten af de ristede bønner, men det er trods alt marginale stigninger, hvorfor disse stigninger ikke er af væsentlig betydning. Guatemala er eksempelvis gået fra at have en andel af de ristede bønner på 0,02 % i 1995 til en andel på 0,04 % i 2009. Ligeledes ses det, at Etiopien og Tanzanias andel ligger på 0,01 % i 2009. El Salvador (0,32 % → 0,18 %), Peru (0,59 % → 0,03 %) og Rwanda (0,24 % → 0,21 %) har oplevet fald i denne periode.

Disse erfaringer er endvidere interessante i forhold til fortællingerne for den institutionelle tilgang, som beskriver, at landene forbliver fattige, så længe de eksporterer råvarer, og ikke kommer længere op i værdikæden. Reinert (2007) argumenterer for, at handel baseret på produktion i den primære sektor, som er kendetegnet ved perfekt konkurrence og *diminishing returns*, vil medvirke til at fastholde landene i fattigdom. Tabel 6 viste en fremstilling af, hvorledes gode og dårlige eksportaktiviteter kunne opgøres. På baggrund heraf kan der argumenteres for, at de lande som har en lille andel af ristede bønner, i forhold til den samlede eksport af kaffe, må anses som havende dårlige eksportaktiviteter, grundet at eksporten er baseret på råvarer.

Tabel 8 – Eksport fordelt på ikke-ristede og ristede bønner

Region	Land	1995				2009			
		Ikke-ristede bønner (071.1)	Ristede bønner (071.2)	Andel af 071.2 ift. 071.1+071.2	Ikke-ristede bønner (071.1)	Ristede bønner (071.2)	Andel af 071.2 ift. 071.1 + 071.2	Ændring i % af ikke-ristede bønner (071.1)	Ændring i % af ristede bønner (071.2)
Syd- og Centralamerika	Bolivia	16.742.766	111.211	0,66	14.628.362	1.538.188	9,51	12,63	1.283,13
	Brasilien	1.969.877.248	3.556.018	0,18	3.761.605.169	29.572.726	0,78	90,96	731,62
	Colombia	1.837.487.360	3.493.042	0,19	1.552.505.831	22.199.314	1,41	15,51	535,53
	Costa Rica	417.433.600	1.174.350	0,28	215.757.360	2.495.031	1,14	48,31	112,46
	El Salvador	370.545.024	1.204.174	0,32	229.830.636	419.940	0,18	37,97	65,13
	Guatemala	539.288.192	119.276	0,02	582.281.014	247.048	0,04	7,97	107,12
	Honduras	335.640.576	N/A	N/A	515.312.910	441.087	0,09	53,53	N/A
	Mexico	766.700.032	4.375.000	0,57	358.037.368	8.565.639	2,34	53,30	95,79
	Nicaragua	119.303.288	4.419	0,004	236.764.032	1.973.516	0,83	98,46	44.559,79
	Peru	283.980.288	1.693.525	0,59	583.789.107	180.788	0,03	105,57	89,32
Afrika	Burundi	99.126.504	N/A	N/A	39.603.562	N/A	N/A	60,05	N/A
	Etiopien	275.642.400	N/A	N/A	369.485.397	49.645	0,01	34,05	N/A
	Kenya	290.923.032	629.853	0,22	198.093.404	N/A	N/A	31,91	N/A
	Rwanda*	11.598.576	28.013	0,24	32.984.003	71.046	0,21	184,38	153,62
	Tanzania*	101.150.368	62.413	0,06	111.232.896	11.584	0,01	9,97	81,44
	Uganda	382.886.464	N/A	N/A	366.888.156	1.976.681	0,54	4,18	N/A
Asien	Indonesien	605.742.400	490.222	0,08	822.313.291	1.640.087	0,20	35,75	234,56
	Vietnam	N/A	N/A	N/A	2.112.586.315	1.174.846	0,06	N/A	N/A

*Angiver at data er fra 1997

N/A i kolonne 3-6 angiver, at der ikke er data tilgængeligt, hvilket formodentligt kan tolkes som om, at eksporten har været tæt på 0.

Kilde: Egne beregninger, ud fra data fra United Nations (2011)

Med udgangspunkt i andelen af eksporteret kaffe overfor den totale produktion, og at lande der er baseret på produktion indenfor den primære sektor skulle forblive i fattigdom, undersøges der i tabel 9, om der er en synlig sammenhæng herimellem. Burundis udvikling er her væsentlig anderledes, end det er i andre lande, eftersom de har haft negativ vækst i hele perioden. Burundi har en høj andel af kaffe i forhold til den totale eksport. Det er imidlertid ikke det, som er forklaringen her, idet andre lande, som ligeledes har høje andele, har oplevet vækststigninger. Burundis situation skal derfor forklares ud fra andre eksterne faktorer. Der er ydermere ingen synlig sammenhæng mellem udviklingen i andelen af kaffe, som har været faldende i alle lande, og udviklingen i BNP pr. capita. Bolivia og Guatemala har stort set oplevet identiske vækstrater, men Guatemala har en væsentligt større eksportandel af kaffe end Bolivia. Det samme kan ses imellem Honduras og Mexico, som har haft tilnærmelsesvis samme vækststigninger, i procent. Kaffeeksporten i Honduras udgør dog væsentlige mere af den totale eksport, end den eksempelvis gør i Brasilien. Interessant er det, at Etiopien, som i undersøgelsen har den anden største andel af kaffeeksport, ligeledes har oplevet den største vækst. De samme tendenser ses ved Honduras, som har oplevet en høj vækst på trods af, at kaffeeksporten udgør en væsentlig andel. Flere lande, der ikke er meget afhængige af kaffeeksporten har oplevet relativt lave vækststigninger. Det er et interessant aspekt, om en stor produktion indenfor den primære sektor er til hindring for økonomisk vækst, eller om begrænset vækst er et resultat af andre faktorer.

Tabel 9 – Andel af kaffeeksport kontra BNP vækst

Region	Land	1995		2009		BNP pr. capita vækst i % fra 1995 til 2009
		Andel kaffeeksport af total eksport i %	BNP pr. capita	Andel kaffeeksport af total eksport i %	BNP pr. capita	
Syd- og Centralamerika	Bolivia	1,43	907,17	0,31	1.707,62	88,24
	Brasilien	4,24	4.844,95	2,48	8.360,33	72,56
	Columbia	18,05	2.942,08	4,79	5.153,50	75,17
	Costa Rica	15,49	N/A	2,51	6.488,22	N/A
	El Salvador	37,75	1.796,33	6,06	3.623,28	101,70
	Guatemala	27,87	1.426,10	8,08	2.688,94	88,55
	Honduras	51,16	835,34	19,62	1.891,57	126,44
	Mexico	0,97	3.675,31	0,16	8.202,77	123,19
	Nicaragua	23,43	N/A	17,14	1.082,11	N/A
	Peru	5,25	2.298,39	2,18	4.363,42	89,85
Afrika	Burundi	55,40	167,30	35,07	164,08	-1,92
	Etiopien	65,33	146,91	22,84	389,43	165,09
	Kenya	15,97	432,81	4,45	761,50	75,94
	Rwanda	21,60	248,82	12,68	532,64	114,07
	Tanzania	16,92	199,94	3,73	516,96	158,55
	Uganda	66,56	266,27	21,39	481,86	80,97
Asien	Indonesien	1,33	1.143,72	0,71	2.327,26	103,48
	Vietnam	N/A	288,87	3,37	1.068,32	269,82

Kilde: IMF (2011) & United Nation (2011)

I forlængelse af analysen over de producerende landes markedsandele vil det være interessant at undersøge udviklingen i markedsandelene. I bilag 2 ses markedsandelene i 1985, 1995, 2000 og 2009. For simplificeringsskyld er de mindre lande slået sammen, således at de afrikanske og de mindre syd- og centralamerikanske lande samles under et.

For at illustrere effekten af et eksternt chok, som det der ramte Brasilien, kan der med rette ses på Brasiliens udvikling i bilag 2. I 1985 er Brasilien klart dominerende men i 1995, året efter frosten i 1994, er Brasiliens position blevet stærkt forringet og er således på niveau med Columbia. I 2000 er Brasiliens andel igen vokset, hvilket kan forklares med Brasiliens restituering og genbeplantning efter klimatiske chok. Ydermere deprecierede den Brasilianske Real i 1999, hvilket resulterede i større efterspørgsel efter brasiliansk kaffe. Om dette har nogen effekt i år 2000 er imidlertid mere tvivlsomt, idet produktionen ikke kan udvides på kort sigt, hvorfor en eventuelt stigning i eksporten må være et resultat af, at lagre tømmes for at møde efterspørgslen. En anden interessant observation er, at Indonesien, og i særdeleshed Vietnam, har oplevet, at de har taget betydelige

markedsandele, og at Vietnam gik fra at være ubetydelig i 1985 til at blive det andet mest producerende land i 2009. Den sidste observation der vil blive fremhævet er, at gruppen Andre²⁰ har været faldende gennem hele perioden. Det kan derfor tyde på, at der sker en divergering imellem de producerende lande, hvor de som producerer mest producerer mere og mere, og hvor de mindre lande i gruppen Andre ikke udvider deres produktion i samme proportion.

5.1.2 Korrelation

På baggrund af, at specialet har til formål at undersøge Fair Trades effekt på det volatile kaffemarked, er det interessant at undersøge, om der er en sammenhæng mellem prissvingningerne og den udbudte mængde. Det giver derved anledning til at undersøge, om der forekommer korrelation mellem totalproduktionen (TP) og prisen på henholdsvis Arabica (PA) og Robusta bønner (PR). På baggrund af, at FLOs minimumspris fungerer som et sikkerhedsnet under prisen, vil minimumsprisen kunne stabilisere prisen, og givet at der er perfekt korrelation, må minimumsprisen kunne fungere som stabilisator for udbuddet, som ligeledes er volatilt, jf. figur 1. Ud fra en Pearson test²¹ viser tabel 10, efter der er taget log til de tre variable TP , PA og PR , at der kun forekommer en svag negativ korrelation mellem $\text{Log_}TP$ og PA samt mellem $\text{Log_}TP$ og PR . Der tages log til de tre variable for at gøre modellen lineær. Lagges TP et til otte år²² viser testen ligeledes, at der ofte kun forekommer svag negativ korrelation og i nogle tilfælde mindre eller ingen korrelation. Testen viser endvidere, at der mellem $\text{Lag7_}TP$ og PA er en svag positiv korrelation. Testen viser ydermere, at for Arabica er det kun Log og Lag2 , som er signifikante med en svag negativ korrelation. For Robusta gælder det, at Log , Lag1 , Lag2 samt Lag3 alle er signifikante med en svag negativ korrelation. De resterende viser sig ikke at være signifikante. Det er bemærkelsesværdigt, at den forventede positive sammenhæng mellem den totale produktion og prisen på henholdsvis Arabica og Robusta tilsyneladende ikke er eksisterende. *Law of supply* foreskriver, at stiger prisen, stiger udbuddet, hvilket ud fra korrelationstesten ikke synes at være tilfældet på kaffemarkedet. Endvidere viser tabellen, at Arabica er uregelmæssig i forhold til korrelationen modsat Robusta, hvis korrelationer er mere regelmæssige. Dette kan muligvis forklares ved finansielle spekulationer i kaffeprisen, eksterne chok samt prisstabiliteten på de to typer af kaffebønner. Figur 5 og figur 6 i kapitel 3

²⁰ Gruppen Andre udgøres af 60 lande med kaffeproduktion.

²¹ Henvielse til bilag 3 for definition af Pearson testen.

²² En prisstigning vil umiddelbart medføre et øget udbud, men først efter fem til seks år opnås det maksimale udbytte af kaffeplanterne. Lags anvendes således for at se, om en prisstigning medfører et øget udbud.

viste prisudviklingen på Arabica og Robusta bønner, og her ses det tydeligt, at prisen på Robusta bønner er mindre volatil end prisen på Arabica bønner. Den svagt negative eller helt manglende korrelation mellem pris og produktion må således betyde, at minimumsprisen kun kan fungere som stabilisator for prisen og ikke produktionen.

Tabel 10 – Korrelation mellem total produktion og pris på Arabica og Robusta

Pris Total produktion	Arabica	Korrelation	Robusta	Korrelation
Log	-0,36742* (0,0458)	Svag negativ	-0,5078** (0,0042)	Svag negativ
Lag1	-0,28766 (0,1302)	Mindre eller ingen	-0,4844** (0,0077)	Svag negativ
Lag2	-0,44536* (0,0175)	Svag negativ	-0,5256** (0,0041)	Svag negativ
Lag3	-0,2966 (0,1330)	Mindre eller ingen	-0,4465* (0,0196)	Svag negativ
Lag4	-0,28619 (0,1564)	Mindre eller ingen	-0,37847 (0,0566)	Svag negativ
Lag5	-0,09969 (0,6354)	Mindre eller ingen	-0,24585 (0,2362)	Mindre eller ingen
Lag6	0,04768 (0,8249)	Mindre eller ingen	-0,04881 (0,8208)	Mindre eller ingen
Lag7	0,37483 (0,0780)	Svag positiv	0,22708 (0,2974)	Mindre eller ingen
Lag8	0,28427 (0,1998)	Mindre eller ingen	0,24747 (0,2668)	Mindre eller ingen

* Signifikant ved 0,05 niveau; ** Signifikant ved 0,01 niveau

NB: Tal i parentes angiver p-værdien

Kilde: Egne beregninger

5.1.3 Udbuds- og efterspørgselselasticitet

Som nævnt i teorien om priselasticitet på efterspørgsel og udbud i afsnit 4.1.1.3 vil det være relevant for problemformuleringen at undersøge, hvorledes prisændringer påvirker den efterspurgt og udbudte mængde, eller hvorledes den efterspurgt og udbudte mængde påvirker prisen. Pris-elasticiteten for efterspørgslen er beregnet ved brug af datavariablerne *Disappearance (consumption)* og årlige priser for henholdsvis Arabica og Robusta kaffe for således at beregne elasticiteten

på begge kaffebønner. De gennemsnitlige elasticiteter kan ses i tabel 11, og de samlede beregnede elasticiteter kan ses i bilag 4.²³

Tabel 11 – Gennemsnitlige priselasticiteter

Priselasticiteter	€
Efterspørgsel, Arabica	-0,24
Efterspørgsel, Robusta	-0,05
Udbud, Arabica	-2,39
Udbud, Robusta	-0,21
Kilde: Egne beregninger	

Som det fremgår af tabel 11, er efterspørgselens priselasticiteter på både Arabica og Robusta kaffe, som forventet små og derfor inelastiske. Det tyder derfor på, at kaffe er et gode som forbrugere altid vil efterspørge, og efterspørgslen er forholdsvis uafhængig af prisen. Hverken prisfald eller prisstigninger vil derfor have den store effekt på efterspørgselskurven, hvorved der kan argumenteres for, at efterspørgselskurven er tæt på at være lodret for kaffe. Mere interessant er det, at udbuddets priselasticiteter opfører sig langt fra som forventet. Det var forventet, at der ville være positive fortegn, idet prisstigninger, jf. udbudsteori, alt andet lige ville resultere i udbudsstigninger. Endvidere er det registreret, at der er væsentlig forskel på Arabica og Robusta, eftersom Arabica er elastisk, mens Robusta er inelastisk. Data for Arabicas priselasticitet på udbudssiden viser desuden, at der her findes tre outliers på mere end +/- 5, hvoraf en er på -45,29. Fjernes disse tre outliers fås en elasticitet på -0,75. Elasticiteten bliver derved inelastisk som Robusta, men stadig med forkert fortegn i forhold til forventningerne. En årsag til at der registreres problemer med elasticiteter for udbuddet, kan skyldes forskellen mellem kort og lang sigt. Elasticiteter i tabel 11 er beregnet efter kort sigt. Forbrugernes efterspørgsel må forventes at reagere hurtigt på prisfald og stigninger. Det samme kan dog ikke forventes ved udbuddet. En prisstigning vil i dette tilfælde ikke med det samme resultere i øget produktion. For at øge udbuddet skal der plantes nye kaffeplanter, som først efter seks år giver det maksimale afkast. Af den grund kan det

²³ Data er beregnet ud fra årlige data. Grundet at priserne er meget volatile, kan årsdata give problemer. Udbuddet fra et år til et andet kan ud fra data være steget, men den samme periode kan have indeholdt flere prisfald og stigninger.

være relevant at undersøge udbuddets elasticitet, når der tages højde for denne vækstperiode og således beregne udbuddets elasticitet, når der medregnes lag i udbuddet i forhold til prisen. Hertil opstår en problemstilling om antal år, udbuddet skal lagges. Grundet udbuddet først påvirkes efter ca. tre år og med et maksimalt udbytte efter seks år, hvorfor seks år vil være maksimalt antal lags. Planterne når dog allerede i mellemtiden at give afkast, hvorfor færre års lag kan være mere relevant. Udbuddets priselasticitet med lags fra 1 til 6 kan således ses i tabel 12.

Tabel 12 – Gennemsnitlige elasticiteter for udbud ved lags

Lag	Arabica	Robusta
1	1,86	0,30
2	-0,40	-0,58
3	0,88	0,44
4	0,53	0,14
5	-0,41	-0,14
6	-0,31	0,05
Kilde: Egne beregninger		

Som det fremgår af tabel 12, varierer elasticiteterne med tidslagget. Det er bl.a. værd at bemærke, at udbuddet for Arabica i lag 1 er på 1,86, hvilket giver et priselastisk udbud. Forklaringen kan ligge i lagerbeholdninger. En prisstigning vil bevirke, at det bliver fordelagtigt at tømme lagrene, og derved udbyde mere end den årlige produktion. På længere sigt kan det ses, ved lag 3 og 4 hvor planterne begynder at bære frugt, at der er tale om, at udbuddet er inelastisk, men med positive fortegn. For lag 5 og 6 bliver fortegnene negative, med undtagelse af Robusta i lag 6. Antallet af lags er dog ligeledes med til at give problemer. Desto længere tid der lagges, des større er chancen for, at data bliver kontamineret af andre faktorer såsom vejrforhold. Desuden er markedet præget af volatile priser, hvorfor den prisstigning som oprindeligt skulle give en udbudsstigning senere, er blevet neutraliseret af eventuelle prisfald, og deraf fald i udbuddet. Taget i betragtning, at teorien om udbud foreskriver, at prisstigninger øger udbuddet, må vi antage, at udbuddet er stigende med prisstigninger. Som data viser, sker dette på mellemlang sigt efter et år. Desuden sker det efter tre-fire år, hvor udbuddet er inelastisk.

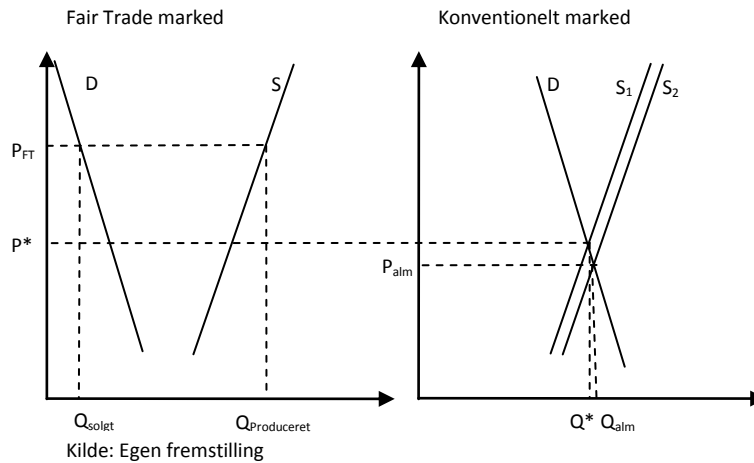
Vi antager, at udbuddet er inelastisk ligesom efterspørgslen, hvorved prisændringer ikke påvirker udbud og efterspørgsel væsentligt på kaffemarkedet. Udbudskurven må derfor ligeledes være

relativt lodret. Dette betyder desuden, at de oprindelige udbuds- og efterspørgselsdiagrammer skal justeres, således at der tages højde for, at disse kurver er inelastiske.

Det kunne endvidere have været relevant at undersøge, hvorledes Fair Trade markedet bliver påvirket med hensyn til udbud og efterspørgsel. Det kunne således være interessant at se, om eksempelvis efterspørgslen efter Fairtrade-mærket kaffe er mere eller mindre elastisk i forhold til konventionelt kaffe. Dette er dog ikke muligt, eftersom der er begrænset mængder af data, og FLO opgør bl.a. ikke, hvor meget Arabica og Robusta kaffe de sælger, men i stedet pooler disse. Dette giver således et problem med hensyn til hvilken pris, der skal anvendes overfor deres salg. Desuden kan der ikke regnes elasticiteter i flere af de registrerede perioder, idet markedsprisen har været under minimumsprisen. I disse perioder har prisen således ikke ændret sig, hvorved beregninger af elasticiteter er umulig. Det kan derfor ikke konkluderes om efterspørgslen efter Fairtrade-mærket kaffe er mere eller mindre elastisk i forhold til konventionelt kaffe. Konventionelt og Fairtrade-mærket kaffe er således fysisk perfekte substitutter, og derfor burde elasticiteten mellem disse være høj. Der er dog tale om, at forbrugerne køber Fairtrade-mærket kaffe til en højere pris for at støtte producenterne, og derfor frivilligt betaler en højere pris. Ydermere forsvinder prisforskellen ved høje priser, eftersom FLO, som tidligere nævnt, anvender markedsprisen som referencepris. Vi antager derfor, at forbrugerne fortsat køber Fairtrade-mærket kaffe, hvorfor elasticiteten også her er inelastisk.

Ud fra figur 9 skabes et nyt udbuds- og efterspørgselsdiagram, der tager højde for den ovenstående analyse. Figur 12 viser det nye udbuds- og efterspørgselsdiagram. Her tages der således højde for, at analysen viser, at udbuds- og efterspørgselselasticiteterne er inelastiske, betydende at mængden i begge tilfælde ikke bliver påvirket meget af prisændringer, hvorfor begge kurver må være stejle. Det ses desuden, at efterspørgslen efter certificeret kaffe er begrænset, hvorfor producenterne kun kan sælge ca. 20 % som certificeret, og resten må sælges på det konventionelle marked. Det betyder således, at efterspørgselskurven på det alternative marked vil befinde sig langt til venstre. Ydermere viser analysen, at markedsandelen for FLO er begrænset til blot 1,25 %. Dette betyder, at det store overudbud på Fair Trade markedet, som bliver solgt på det konventionelle marked ikke resulterer i, at udbudskurven på det konventionelle marked bliver forskudt meget mod højre.

Figur 12 – Udbud og efterspørgselseffekt ved minimumspris



Som det ses i figur 12, vil en minimumspris over markedsprisen på Fair Trade markedet således ikke have en væsentlig effekt på prisen på det konventionelle marked.²⁴

Ydermere er problemet i forhold til udbud og efterspørgsel, at efterspørgslen ikke stiger med samme hastighed som udbuddet. Selvom prisen på kaffe falder væsentligt, vil efterspørgslen kun stige marginalt, eftersom kaffe har en forholdsvis lav priselasticitet (Oxfam, 2001). Kaffemarkedet reagerer således ikke kun i forhold til udbud og efterspørgsel, men ligeledes på andre faktorer såsom spekulationer; ca. 80 % af kaffebønnerne handles alene på papiret (FLO, 2010). Set i lyset af den ustabile prisudvikling på kaffemarkedet kan de senere års opsving ikke give anledning til optimisme, idet kaffemarkedet historisk set har været karakteriseret ved langvarige prischok.

5.1.4 Fairtrade Labelling Organization Internationals markedsandel

I tabel 1 i problemfeltet blev det vist, at FLO har haft høje vækstrater, hvorfor det måtte formodes, at FLOs vækstrater vil resultere i en større og større andel af verdensmarkedet, hvilket vil bringe FLO ud fra et nichemarked for etiske forarbejdede produkter og ind som mainstream. Denne formodede transformation fra niche til mainstream markedet vil være medvirkende til at give FLO en større markedsandel og derved en større marketskraft, således at de kan påvirke f.eks. markedsprisen. På trods af, at producenterne er certificerede af FLO, er det ikke hele produktionen, der kan sælges som certificeret. FLO skriver i deres årsrapport for 2006/2007 (FLO, 2007), at ca. 20 %

²⁴ Forskellen mellem P^* og P_{alm} kan tænkes at være endnu mindre i virkeligheden, afhængig af om kurverne skulle have været illustreret som mere inelastisk.

af produktionen hos certificerede producenter sælges som Fairtrade-mærket. De resterende 80 % må derfor sælges som konventionel kaffe. Teorien om udbud og efterspørgsel viste, at når FLO giver en højere pris end markedsprisen, vil det få de certificerede producenter til at øge det samlede udbud til salg på det konventionelle marked. Når udbuddet stiger, medfører det, jf. teorien, at prisen på det konventionelle marked presses ned, hvorfor producenter udenfor FLO vil få en lavere pris pga. FLOs minimumspris.

Tabel 13 – FLOs markedsandel

År	Import ICO medlemmer (000 sække)	Salg af FLO certificeret kaffe		
		(000 sække)	Andel FLO i %	Stigning af andel i %
2000	85.215			
2001	85.308			
2002	87.155	263	0,30	
2003	89.106	332	0,37	23,17
2004	91.990	404	0,44	17,93
2005	92.458	567	0,61	39,62
2006	97.437	868	0,89	45,38
2007	99.595	1.037	1,04	16,87
2008	101.348	1.097	1,08	3,96
2009	98.497	1.230	1,25	15,36

Kilde: Egne beregninger, ud fra data fra ICO (2011a) og FLOs årsrapporter 2003/04-2009/10

For at undersøge hvor meget FLO kan påvirke verdensmarkedet, er det væsentligt at belyse, hvor stor en markedsandel FLO har. Beregninger for markedsandelen viser i tabel 13, at FLOs markedsandel er stærkt begrænset og væsentligt mindre end forventet, taget vækststigningerne i betragtning. Det ses således, at FLOs markedsandel i 2009 blot er på 1,25 %, hvorfor det må formodes, at FLO ikke er i stand til at påvirke verdensmarkedet for kaffebønner.

5.2 Effekter af Fair Trade på producenterne under FLO

Dette afsnit har til formål at analysere de økonomiske effekter af Fair Trade for de certificerede producenter. Dette er interessant at undersøge, idet en stor del af kritikken netop er rettet mod, at Fair Trade har negative effekter på producenterne. Afsnit 5.2.1 belyser, hvorledes fordelene af

Fair Trade, såsom minimumsprisen og præmien, har påvirket producenterne. I afsnit 5.2.2 diskuteres det, hvorledes det er indkomst- eller substitutionseffekten, der er dominerende.

5.2.1 Effekter af minimumspris og præmie på producenter

Fordelene ved at være medlem af FLO skal ses i producenternes indkomst. En minimumspris sikrer højere indkomst, når prisen på kaffebønner er lav og en tilsvarende høj pris, når prisen er over markedsprisen. Endvidere må præmien være medvirkende til at skabe udvikling, som ligeledes må medvirke til at hæve indkomstniveauet i områder med certificerede producenter. For at redegøre for indkomsteffekterne af Fair Trade tages der udgangspunkt i tre ens casestudier om indkomsteffekterne, som er foretaget til samme udgivelse, bestilt af det hollandske udviklingsagentur Solidaridad, som var med til at skabe Max Havelaar. De tre casestudier er foretaget af, (1) Fort og Ruben (2008) som analyserer indkomsteffekterne i Peru, (2) Sáenz-Segura og Zúñiga-Arias (2008) som foretager en analyse i Costa Rica, og (3) Jaffee (2008) som undersøger effekterne i Oaxaca-provinsen i Mexico. På baggrund af, at disse økonomers bidrag er udgivet i en bog bestilt af interesseorganisationen Solidaridad, kan det give læseren det indtryk, at de alle kommer frem til, at Fair Trade er vejen frem for at løse fattigdom og skabe udvikling. Dette viser sig imidlertid, lidt overraskende, ikke at være tilfældet, som nærmere beskrevet nedenfor.

Fort og Ruben (2008) undersøger således indkomsteffekterne for certificerede producenter i Peru. Her kommer de frem til, at der ikke er nogen betydelig effekt af Fair Trade i forhold til indkomstniveauet for certificerede producenter overfor producenter, der udelukkende sælger til det konventionelle marked. Generelt ligger certificerede producenters indkomstniveau lavere end andre producenters. Ydermere kommer de frem til skuffende resultater angående præmien, eftersom kun 23 % af de interviewede certificerede producenter fortæller, at de får fordele af præmien.

Undersøgelsen foretaget af Sáenz-Segura og Zúñiga-Arias (2008) for Costa Rica viser yderligere skuffende effekter af Fair Trade på indkomstniveauet. De skriver:

[T]he expected positive effect of the Fair Trade participation are at first sight rather disappointing and not directly observable. About half of the coffee producers in the FT region do not perceive any benefit from the certification, while a third part does not know about the premium. If we accept that the cooperative pays the premium price with the yearly harvest, we can conclude that the FT benefits are somewhat hidden. Stated otherwise, the FT producers do not really perceive the posi-

tive effects of their FT engagement, since they cannot observe differences in their annual income (Sáenz-Segura & Zúñiga-Arias, 2008, s. 133).

De fortsætter og beretter således om, at certificerede producenter i Costa Rica for det meste er fattigere end producenter, der ikke er certificerede, som ligeledes gjorde sig gældende for Fort og Rubens undersøgelse. Ydermere argumenterer de for, at disse producenter er i en ugunstig forhandlingsposition, eftersom de er fattigere og mere afhængige af kun at producere kaffe frem for at diversificere produktionen. Desuden er producenterne ramt af en monopsonisk situation, hvor de udelukkende kan sælge deres produkter til et kooperativ, hvilket overgiver forhandlingskraften til kooperativet. Som nævnt er kooperativerne underlagt FLOs standarder og skal derfor agere efter producenternes ønsker, men ligeledes, som tidligere nævnt, kan disse kooperativer være udsat for korruption. Interessant er det, at et andet casestudie for Costa Rica i 2002 foretaget af Ronchi (2002), konkluderede at der var betydelige fordele for certificerede producenter, og at disse har fået bedre afkast på deres produktion, og at det har haft en positiv effekt på deres livsvilkår.

Jaffees (2008) undersøgelse skiller sig væsentligt ud fra de andre undersøgelser i bogen. Han kommer frem til, at der ikke kan være tvivl om, at medlemskab af FLO stiller producenterne bedre end andre producenter, både med hensyn til indkomstniveauet og udviklingspotentiale. Indkomstniveauet for certificerede producenter er således højere end andre producenters, men selv om medlemskab af FLO stiller producenterne bedre end andre, argumenterer han for, at effekterne ikke er gode nok. Grundet et højere prisniveau i Mexico, i forhold til andre kaffeproducerende lande, er de ellers positive effekter fra Fair Trade forsvundet i inflation, og i dag kan FLOs minimumspris i mange tilfælde ikke dække produktionsomkostningerne. Han argumenterer dermed for, at bl.a. minimumspris og præmie skal sættes op.

Det er således interessant, at to af undersøgelserne finder begrænsede positive effekter ved indkomsten ved Fair Trade, imens den sidste finder klare positive effekter, men som er begrænsede af et højere prisniveau i Mexico sammenlignet med andre kaffeproducerende lande. Dette er ikke ensbetydende med, at Fair Trade ikke har signifikante positive indkomsteffekter samt generelle effekter på producenterne. Fælles for de tre undersøgelser er, at de er foretaget i en periode, hvor markedsprisen på Arabica bønner, som produceres i disse lande, var tæt på eller oversteg mini-

mumsprisen. Når prisforskellen er lille, må det således have en begrænset effekt på certificerede producenter overfor konventionelle producenter, eftersom de får samme pris, plus præmien og eventuel den organiske difference. Er markedsprisen højere end minimumsprisen, kan der argumenteres for, at det muligvis er mere fordelagtigt ikke at være medlem af FLO. Forskellen i hvor-når casestudierne er udarbejdet kan have afgørende betydning for konklusionen. Dette viser de to studier for Costa Rica, eftersom Ronchis (2002) er udarbejdet under en kaffekrise og Sáenz-Segura & Zúñiga-Arias' (2008) er udarbejdet i en periode med i forvejen høje priser, hvorfor forskellen mellem markedspris og minimumspris ikke var eksisterende, og kun præmien var til forskel.

Den svage effekt på indkomsten i perioden for undersøgelserne giver derfor anledning til at se på eventuelle andre effekter, som kan udledes fra undersøgelsernes økonometriske analyse. En mulig forskel kan evt. findes i familiernes karakteristik for henholdsvis certificeret og konventionel produktion. Det tyder dog på, at der ikke er mulighed for at karakterisere typiske certificerede familier frem for familier i konventionel produktion. Undersøgelserne modsiger hinanden i forhold til, om alderen i familien og deres erfaring i kaffeproduktion. I den ene er certificerede producenter generelt ældre og har været i kaffeproduktionen i mange år (Fort & Ruben, 2008), og i en anden er certificerede producenter generelt væsentlig yngre og mindre erfarne i kaffeproduktionen (Sáenz-Segura & Zúñiga-Arias, 2008). På trods af svage, om overhovedet nogen, positive indkomsteffekter, og manglende generelle karakteristika for certificerede producenter, viser undersøgelserne imidlertid, at der muligvis er positive effekter ved Fair Trade. Fort og Ruben (2008) kommer frem til, at certificerede producenter generelt har købt flere husdyr, og har større værdistigninger i landbruget. Forstået således, at deres afkast pr. hektar er stigende. Ydermere tyder det på, at producenter der har været medlem af et kooperativ, og som har været certificerede i mange år generelt er bedre stillet med hensyn til deres velfærd, end producenter der er medlem af kooperativer, og som ikke har været medlem ved FLO i lang tid. Desuden er den generelle infrastruktur omkring certificerede kooperativer bedre end ved konventionelle producenter (Fort & Ruben, 2008). De samme tendenser kan i store træk ligeledes ses i undersøgelsen for Mexico (Jaffee, 2008).

5.2.2 Indkomst- og substitutionseffekten

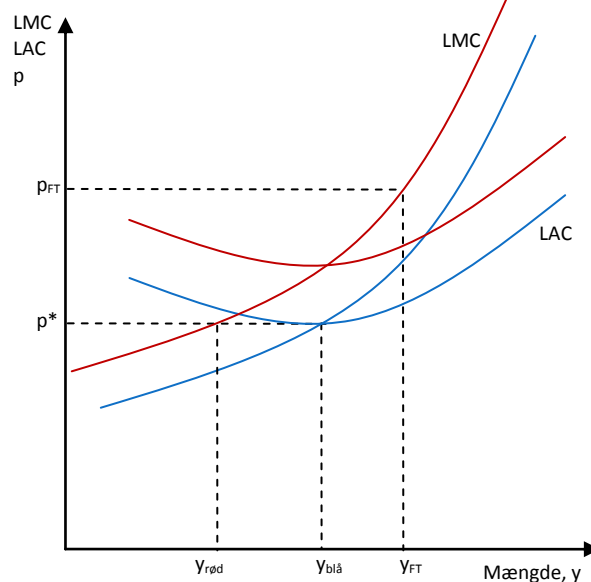
Milford (2004) og Hayes (2006) argumenterede for, at substitutionseffekten dominerede indkomsteffekten, og at stigende priser, FLOs minimumspris og præmie, medvirker til at øge arbejdsudbuddet på markedet og derved det aggregerede udbud. Det kan således diskuteres, hvorledes

den reelle effekt påvirker det konventionelle og det certificerede marked. Milford (2004) og Hayes (2006) argumenterer for, at kaffeproducenterne allerede befinder sig i fattige udviklingslande, og at kaffeproducenterne ligeledes er fattige relativt til lokalbefolkningen. Dette understøttes endvidere af Smith (2008), som beskriver kaffebønderne i Mexico til at være de fattigste mexicanere. På baggrund heraf vurderer både Milford og Hayes, at indkomsteffekten ikke har den store effekt, idet fritid i forvejen er meget billig. Det er derfor substitutionseffekten, som vil være dominerende. Det betyder, at selvom der forekommer prisstigninger, ved minimumspriser og præmier, bør det ikke tiltrække nye producenter, som i forvejen er bedre stillet end kaffeproducenterne.

5.2.3 Producenternes udbud

Der kan, på baggrund af teorien om producenterens udbud, argumenteres for, at forskelle i skatter, inputpriser og teknologi medfører, at *LAC* og *LMC* ikke er homogene på tværs af landene og endvidere ikke nødvendigvis indenfor landegrænserne. Producenterne må derfor ikke anses som værende homogene, og derved som havende forskellige omkostningskurver. Figur 13 illustrerer to producenter og deres omkostningskurver ved henholdsvis blå og røde kurver. Markedsprisen antages at være p^* , dvs. en pris, hvor producenten ved de blå kurver (pro_b) netop får dækket sine langsigtede variable omkostninger, mens producenten ved de røde kurver (pro_r) ikke kan få dækket sine langvarige variable omkostninger. Pro_r er dermed mindre produktiv end pro_b og derved heller ikke nær så konkurrencedygtig. Pro_r bør således, ud fra teorien, stoppe sin produktion på dette marked og skifte til en anden type produktion eller skifte erhverv. Antages det, at pro_r bliver medlem af FLO, betyder det således, at denne producent vil sælge til p_{FT} , i stedet for at sælge til den nuværende markedspris p^* . Producenten vil dermed kunne få dækket sine langsigtede variable omkostninger og blive på markedet. FLOs minimumspris vil derfor have den effekt, at den kan redde de producenter, som alternativt skulle forlade markedet.

Figur 13 – To producenter med forskellige omkostninger



Kilde: Egen fremstilling

5.2.4 Andre økonomiske effekter

På baggrund af problemformuleringen analyseres de mere langsigtede effekter af Fair Trade, i et udviklingsmæssigt perspektiv. Afsnit 4.2 viste, at der kan være flere årsager til at udviklingslandene har begrænset udvikling. Reinert begrundede udviklingslandenes fastlåsnings med, at de er fastholdt i den primære sektor. Deres markedsstruktur er primært præget af perfekt konkurrence og således *diminishing returns*, hvilket er den hovedsagelige årsag til mangel på udvikling. Endvidere eksporterer disse udviklingslande de grønne bønner frem for ristede bønner. Udviklingslandene har, jf. Reinert (2007), dårlige eksportaktiviteter. I hans argumentation for gode og dårlige eksportaktiviteter nævner han bl.a. manglen på læring, men tillægger det ikke betydelig vægt. Andersen (2011) tager udgangspunkt i Reinerts gode og dårlige eksportaktiviteter, men han tillægger derimod mangel på læring i udviklingslandene betydelig vægt. Det er således mangel på læring som er hovedårsag til, at udviklingslandene forbliver fattige. Det vil således betyde, at hvis FLOs strategi blev at medvirke til at skabe læring blandt producenterne, kan det resultere i, at disse producenter kan gå fra at eksportere de grønne bønner til selv at foretage kafferistningen, hvorved udviklingslandene kan opnå gode eksportaktiviteter. Det må i denne sammenhæng ligeledes antages, hvis de pågældende lande opnår læring om bl.a. kafferistning, at de vil have komparative fordele ved at foretage denne ristning. En begrænsning af muligheden i forhold til at de kaffeproducerende lande selv skal foretage kafferistningen og således sælge de ristede bønner til importlandene, kan findes i det faktum, at importlandene beskytter deres kafferisterier ved anvendelse af en told. Udviklingslandene har derved sværere ved at komme ind på eksempelvis det europæiske marked og være konkurrencedygtige i forhold til at skulle sælge de ristede bønner. EU's toldregler for ristede bønner er inddelt i grupper, hvor import fra medlemslandene af ACP²⁵ ikke er pålagt told. Import fra medlemmerne af GSP²⁶ er pålagt en told på 2,6 %. Sidst er import fra MFN²⁷ pålagt en told på 7,5 % (ICO, 2007). Der er derimod ingen told på import af grønne bønner.

I forhold til kafferistning blev der ræsonneret over, at der kan opstå et free-rider problem blandt producenter, og det derfor er de dårlige bønner, som bliver solgt som Fairtrade-mærket (Berndt, 2007; Henderson, 2008; Sidwell, 2008). Hvis denne kvalitetsmæssige forringelse af kaffe i sidste

²⁵ *African, Caribbean and Pacific Group of States*

²⁶ *Global System of Trade Preferences among Developing Countries* – De amerikanske lande samt Indonesien og Vietnam er inkluderet her.

²⁷ *Most Favoured Nation*

ende når forbrugerne, vil de umiddelbart substituere over til konventionel kaffe, hvorfor efterspørgslen af Fairtrade-mærket vil falde. Dette vil endvidere resultere i, at indtægten, som nævnt, vil falde, og procenterne således vil modtage mindre betaling. Ydermere vil den øremærkede del af præmien, som skal gå til udvikling i lokalområdet, blive reduceret. Dette fremmer således ikke udviklingen hos producenterne, hvorfor det må antages at producenterne ikke kan være interesseret i at free-ride på lang sigt.

Et kritikpunkt hos bl.a. Sidwell er, at der er forskel i demografien og FLO som støtteredskab. Han mener, at FLO ikke støtter de fattigste producenter. Sidwell (2008) argumenterer endvidere for, at FLO støtter relativt rige lande i Syd- og Centralamerika på bekostning af afrikanske lande. Denne forskel skal bl.a. ses som et resultat af omkostningerne i forbindelse med certificering. Grundet de forholdsvis mange omkostninger ved at blive certificeret har de afrikanske producenter ikke mulighed for at blive certificeret, hvorfor det primært er de syd- og centralamerikanske producenter, som bliver certificeret, hvilket betyder, at det ikke primært er FLO, som vælger, hvilke producenter de vil støtte. Endvidere skal Sidwells kritik ses i relation til korruption, som er et væsentligt problem i udviklingslandene og frem for alt i de afrikanske lande, hvilket blev belyst i afsnit 4.2.1. Korruptionen i de kaffeproducerende lande kan bevirke at kafferisterierne, der køber certificeret kaffe, ikke vil handle med de pågældende producenter/kooperativer. Lande med høj korruption kan således tolkes som værende mere usikre handelspartnere, hvorfor risterierne vil vælge producenter i de syd- og centralamerikanske lande på bekostning af afrikanske producenter. For at fjerne denne usikkerhed og skabe stabile handelsaftaler vil en reduktion af korruptionen være en nødvendighed. Ydermere vil en høj korruption ligeledes være til stærk hindring for økonomisk udvikling, hvorfor en reduktion i korruptionsniveauet vil medvirke til at fremme udviklingen (Bottelier, 1998).

Jf. Andersen (2011) og Reinerts (2007) argumentationer om at udviklingslandene skal have læring, er det vigtigt, at denne læring sker i den rette kontekst. Læringen skal tilpasses de forskellige befolkningsgrupper, således at der ikke arbejdes ud fra princippet; *one size fits all*. Dette skal ligeledes ses i forhold til CSR, hvor blandt andre Paul Driessen (2005) argumenterede for, at virksomheder og myndigheder ikke kan tvinge vestlige standarder ned over udviklingslandene i forsøget på at skabe udvikling. For at fremme udviklingen i udviklingslandene skal standarderne designes til hvert enkelt land. I den vestlige verden er det ikke acceptabelt at arbejdere arbejder mange timer

for meget lav løn, men i nogle udviklingslande vil disse *sweatshops* være en fordel på sigt, og en fordel for enkelte personer på kort sigt (Economics Resource Center, 2006).

5.3 Indirekte effekter af Fair Trade på producenter udenfor FLO

På baggrund af arbejdsspørgsmålet om, hvilke indirekte effekter Fair Trade har på producenterne, som ikke er medlem af FLO, og grundet FLOs minimumspris gav dette samt kritikken herfor anledning til at spekulere på, om FLO hjælper producenterne på bekostning af de producenter, som ikke er medlem af FLO. Det var således forventet, at Fair Trade ville have indirekte effekter på disse producenter pga. udbudsstigninger og dermed faldende verdensmarkedspriser, grundet minimumsprisen. Ud fra foranstående analyse i forhold til effekter på kaffemarkedet og producenterne under FLO, har det imidlertid vist sig, at der ikke umiddelbart kan registreres væsentlige indirekte effekter på producenterne udenfor FLO.²⁸ Denne påstand skal således ses på baggrund af, at FLOs markedsandel, som beregnet i tabel 13, kun er på 1,25 %, hvorfor FLO ikke vil være i stand til at påvirke verdensmarkedsprisen. Desuden kan producenterne kun sælge 20 % af deres produktion som Fair Trade, hvorfor størstedelen går til det konventionelle marked. Endvidere viser figur 12, at en minimumspris over verdensmarkedsprisen kun vil have begrænset effekt på prisen på det konventionelle marked, hvorfor antagelsen, om at minimumsprisen ville presse verdensmarkedsprisen ned, kan afvises.

5.4 Opsummering af analysen

Analysen har haft til formål at besvare problemformuleringen og arbejdsspørgsmålene, hvilket er sket via en opdeling af effekterne, som er relateret til markedet og producenterne indenfor FLO samt de indirekte effekter på producenterne udenfor FLO regi.

For at redegøre for problematikken ved prissvingninger på kaffemarkedet, blev det analyseret, hvor meget kaffeproduktionen betyder i de kaffeproducerende lande. Analysen viste således, at de store kaffeproducerende lande, Brasilien, Vietnam og Columbia, målt i US\$ eksport, har forholdsvis små andele af kaffeeksport sammenlignet med den totale eksport. Disse lande må derfor have en diversificeret produktion. Modsat har mindre lande, der sælger for væsentligt mindre, langt større andel af kaffeeksporten sammenlignet med totalen. Disse lande må derfor være mere

²⁸ En mindre målbar indirekte påvirkning kan være spillover-effekter, hvor personer udenfor FLO f.eks. kan drage nytte af præmien, eksempelvis ved bedre infrastruktur.

afhængige af kaffeproduktionen, hvorfor prisændringer påvirker deres indkomst betydeligt. Analysen viser endvidere, at de ristede bønner i de pågældende lande udgør en marginal andel af den samlede eksport af kaffe, hvorfor det således er råproduktet, den grønne bønne, der eksporteres. Ydermere blev det undersøgt, om der er en synlig sammenhæng mellem kaffeproduktionen og udviklingen i BNP. På baggrund af teorien om udvikling kunne det formodes, at en stor kaffeeksport sammenlignet med den totale eksport ville resultere i lav BNP vækst. Der viste sig dog her ingen nævneværdig sammenhæng.

For at analysere hvilke potentielle effekter FLO kan have på kaffemarkedet, og derved ligeledes på producenterne, blev FLOs markedsandel undersøgt. Analysen viste her, at FLOs markedsandel blot er 1,25 %, hvorfor FLOs potentielle markedskraft må være særdeles begrænset.

På baggrund af problemformuleringen, ønskedes de markedsræssige økonomiske effekter belyst via udbud og efterspørgsel. Efterspørgslen blev analyseret ud fra efterspørgselselasticitet, og her viste det sig, at efterspørgslen er inelastisk, hvorfor prissvingninger i mindre grad kan påvirke den aggregerede efterspørgsel. For at analysere udbuddet var det nødvendigt at anvende flere forskellige metoder. Der blev således foretaget en korrelationsanalyse, for at redegøre for prisudviklingens effekt på udbuddet. Denne test viste for Arabica, at der ingen tydelig korrelation er, og at de signifikante observationer opfører sig modsat af, hvad *Law of Supply* foreskriver. For Robusta ses der en mere sammenhængene korrelation, men som løbende bliver mindre signifikant. Ligesom Arabica er det bemærkelsesværdigt, at korrelationen viser en svag negativ sammenhæng, eftersom *Law of Suppl*, foreskriver en positiv sammenhæng mellem pris og produktion. Som med efterspørgslen blev der ligeledes foretaget en analyse af udbudselasticiteten. Her viste der sig svingende elasticiteter, men ligeledes elasticiteter med et vis forklaringspotentiale. På kort sig er der elasticitet mellem pris og Arabica efter et år, hvilket vi forklarer med tømning af lagre. Ydermere viser der sig inelastiske tendenser med positivt fortegn, som forventet, i lag 3 og 4, som kan indikere at nyplantede kaffeplanter begynder at give afkast. Denne sammenhæng forsvinder dog løbende. Der kan derfor argumenteres for, at der er en forsinket effekt på udbuddet ved prisændringer. Endvidere blev substitutions- og indkomsteffekten genstand for analyse. Her blev der argumenteret for, at substitutionseffekten er dominerende.

For at analysere de økonomiske effekter af Fair Trade, via minimumspris og præmie, blev der taget udgangspunkt i empiriske casestudier. Her var det interessant, at to ud af de tre analyser henviste til, at producenter underlagt FLO var dårligere stillet end andre producenter, hvorfor der må stilles spørgsmålstegn ved FLOs postulerede positive effekter på producenterne. Modsat registrerede det sidste casestudie, gældende for Mexico, kun positive effekter ved Fair Trade med forbehold for, at minimumsprisen og præmien bør være højere grundet højere leveomkostninger. Der ses ligeledes på, hvorledes producenterne udenfor FLO regi bliver påvirket indirekte af FLO. Her viser det sig således, at der ikke er nogen nævneværdig effekt, grundet FLOs lave markedsandel, og at de derfor opererer på et nichemarked indenfor etisk producerede produkter.

De mere langsigtede effekter af Fair Trade blev analyseret ud fra et udviklingsmæssigt perspektiv. Her blev der redegjort for gode og dårlige eksportaktiviteter, hvor det jf. Reinert vil være muligt at placere eksport af kaffebønner under dårlig eksportaktivitet. Reinerts argumentation for fattigdom via dårlig eksportaktivitet blev udfordret af Andersen, som tillægger manglen på læring som en større forklaring for, hvorfor fattige lande forbliver fattige.

Analysen viser, at der findes andre relevante forklaringsfaktorer til, hvorfor fattige lande forbliver fattige, og som er til hindring for FLOs potentiale som udviklingsredskab. Der blev her argumenteret for, at korruption er et væsentligt problem i udviklingslandene, og at dette er til betydelig hindring for udviklingspotentialet. Ydermere blev der set på, om der eksisterede et free-rider problem, hvor producenterne prøver at opnå gevinst ved at sælge deres dårligste kaffebønner som Fairtrade-mærket. Denne problemstilling anses imidlertid for at være uden validitet, ud fra den betragtning at det ikke kan være i producenternes interesse på længere sigt, som beskrevet. I analysen fremgik det endvidere, at de producerende lande eksporterer de grønne bønner frem for de ristede bønner. I et udviklingsperspektiv var det derfor interessant at undersøge, om de producerende lande kunne have komparative fordele i selv at foretage ristningen af bønnerne. De udviklingsmæssige aspekter i specialet vil blive diskuteret yderligere i kapitel 6.

Kapitel 6

Diskussion og konklusion

Kapitlet vil indeholde en diskussion om, hvorledes der er harmoni mellem det teoretiske grundlag og analysen. Diskussionen vil tage udgangspunkt i problemstillingen om, hvorledes fortalernes og kritikernes argumentationer holder. Det vil således være de væsentlige problemstillinger, som er præsenteret i specialet, der vil blive fremhævet og diskuteret her. Endvidere vil kapitlet præsentere den endelige konklusion i forsøget på at besvare problemformuleringen og de tilhørende arbejdsopgavespørgsmål.

6.1 Diskussion

Udgangspunktet for problemstillingen var den aktuelle debat imellem fortalere og kritikere af Fair Trade. Begge grupperinger argumenterede for, uden et reelt teoretisk fundament, hvordan de mente Fair Trade påvirker producenterne på kaffemarkedet. Det har derfor været i vores interesse at redegøre for denne debat ved anvendelse af de økonomiske teorier og endvidere ved empirisk understøttelse. Gennemgangen af teorien og analysen har vist, at fortalernes og kritikernes ofte taler ud fra forskellige synsvinkler og således taler forbi hinanden i debatten. Fokus hos fortalernes har været på de certificerede producenter, og på de fordele producenterne opnår som medlemmer af FLO. Fortalernes argumenterer således for, at minimumsprisen medvirker til "redde" fattige producenter, som ellers ikke ville være i stand til at dække sine omkostninger. Ydermere beretter fortalernes om de positive effekter af præmien, som skal medvirke til at skabe udvikling. Kritikerne har derimod hovedsageligt fokus på markedet, og de producenter som står udenfor FLO. Kritikerne har på baggrund af deres ståsted i frihandelstankegangen særligt fokus på, at Fair Trade medvirker til at skabe markedsfejl. Teorien og analysen har bidraget til at belyse validiteten af argumentationerne, men har ligeledes givet anledning til yderligere diskussion.

Det har vist sig, at udbuddet på kaffemarkedet ikke er som forventet. Udbudsteorien foreskriver, at stiger prisen vil producenterne udvide produktionen. Dette er imidlertid diskutabelt, idet den empiriske analyse har indikeret, at udbuddet ikke er som forventet. Der er således ikke harmoni mellem teori og empiri i forhold til udbuddet. Dette skal ses i lyset af, at produktionen på kaffemarkedet kun kan udvides ved at plante flere kaffeplanter, hvorfor der kommer en forsinkelse i

effekterne på udbuddet. Det betyder således, at udbudseffekterne først sker på sigt hvorfor der skal anvendes lags, men grundet eksterne faktorer og i forvejen volatile priser på markedet, vil effekter på udbuddet ikke kunne vise sig tydeligt i lags.

I forhold til om de eksporterende lande selv vil være i stand til at foretage kafferistningen og derved tilføje ekstra værdi til det endelige produkt, blev det observeret, at der er toldmæssige forskelle på, om EU importerer grønne bønner eller ristede bønner. Denne told på de ristede bønner bevirker, at producenterne har begrænset mulighed for at konkurrere på det europæiske marked. Ud fra et frihandelssynspunkt såvel som ud fra et udviklingsmæssigt synspunkt vil det være optimalt for de kaffeproducerende lande, hvis denne told på ristede bønner blev fjernet, og de producerende lande derved blev bedret i forhold til at tilføje ekstra værditilvækst til produktet. Det vil dermed resultere i en forskydning af skillelinjen i vare- og værdikæden, til fordel for udviklingslandene.

I forhold til udvikling bliver der argumenteret for, at der skal skabes industrialisering for at øge værditilvæksten, som derved vil medføre en markedsstruktur med mere uperfekt konkurrence og *increasing returns to scale*. Der må umiddelbart stilles spørgsmålstejn ved, om dette er de eneste faktorer, der er afgørende for udvikling. Det må forventes, at faktorer som korruption, interne konflikter, ugunstige vejrforhold, mangel på læring og de rette institutioner vil medvirke til at begrænse udviklingen. Roden til fattigdom skal derfor ikke kun ses i lyset af, at udviklingslandene er præget af landbrugsproduktion, men at problemet kan ligge dybere.

Baggrunden for FLO var at lægge en minimumspris under verdensmarkedsprisen for at stabilisere den pris producenterne får. En alternativ mulighed for at opnå forholdsvis samme egenskab kan være genindførelse af et kvotesystem, som det kvotesystem der var i 1980'erne. Data viser, at prisen var forholdsvis stabil op gennem 1980'erne med undtagelse af en prisstigning i 1986, hvorfor kvotesystemet midlertidigt blev suspenderet. Denne stabilitet må anses som bl.a. værende et resultat af det pågældende kvotesystem, hvorfor genindførelsen af et kvotesystem kan være medvirkende til at stabilisere de volatile priser på kaffemarkedet.

I forhold til markedsstrukturen perfekt konkurrence og producenternes omkostninger blev der argumenteret for, at under perfekt konkurrence er $MR=P$, og $MR=D$, hvorfor $MR=P=D$. Åbnes der op for antagelserne bag markedsstrukturen, således den bliver mere virkelighedsnær, kan der

stilles spørgsmålstejn ved om $MR=P=D$ er gældende, eller om disse ikke er forskellige i praksis fra producent til producent.

6.2 Konklusion

I dette speciale havde vi til formål at belyse, hvilke økonomiske effekter Fair Trade har, og hvorledes disse påvirker kaffemarkedet og kaffeproducenterne i udviklingslandene. Endvidere har formålet været at belyse, hvorledes FLO medvirker til at skabe udvikling for producenterne. Dette er sket ved en økonomisk teoretisk redegørelse for effekterne af Fair Trade kombineret med en empirisk analyse, der medvirker til at belyse de reelle effekter.

Det blev vist, at kaffemarkedet er præget af meget volatile priser, hvorfor det i første omgang er FLOs målsætning at skabe stabile priser for producenterne. Det er endvidere FLOs målsætning at tilskynde til handel, som er baseret på retfærdige regler og forhold. Dette skal således medvirke til at bringe producenterne ud af fattigdom og sikre dem en bæredygtig udvikling og i sidste ende en økonomisk uafhængighed.

For at redegøre for de økonomiske effekter af Fair Trade var det ydermere relevant at undersøge, hvordan organisationen hjælper producenterne og kooperativerne. FLO opererer med fire forskellige værktøjer, som er designet til at understøtte producenterne og kooperativerne. Det væsentligste hjælperedskab er minimumsprisen, der skal virke som et sikkerhedsnet for producenterne. De certificerede producenter er således garanteret en minimumspris for det, som de kan sælge som Fairtrade-mærket. Effekten af minimumsprisen på de certificerede producenter kan tydeligt ses i figur 5 og figur 6, hvor minimumsprisen i perioder har været væsentligt højere end verdensmarkedsprisen. I forhold til at skabe sikkerhed for producenterne er kontrakter ligeledes et effektivt hjælperedskab, idet disse bevirker, at producenterne er i stand til at forudsige præcist, hvor meget de kan sælge som Fairtrade-mærket. Minimumsprisen og kontrakter er således medvirkende til at fjerne en stor del af den usikkerhed, som producenterne normalt står overfor. Som supplement hertil opererer FLO med en præmie, hvor hensigten er, at den kan anvendes i forhold til at skabe udvikling gennem investeringer til gavn for lokalsamfundet. Sammen med præmien udgør *pre-finance* den anden mulighed for at skabe udvikling. *Pre-finance* gør producenterne i stand til at låne likviditet til favorable betingelser.

I forbindelse med arbejdsspørgsmålet vedrørende Fair Trades effekter på kaffemarkedet er det blevet belyst, at der er væsentlige uoverensstemmelser imellem det teoretiske og den empiriske analyse. Den teoretiske del foreskrev, at der er tydelige effekter på kaffemarkedet, når der implementeres en minimumspris. Det blev antaget, at der findes to markeder, et alternativt og et konventionelt, hvor produktet er fuldt ud substituerbart, altså homogent. Dette resulterer, teoretisk, i, at en prisstigning over markedsprisen på Fair Trade markedet vil medføre, at udbuddet stiger på det Fair Trade markedet, hvorfor overudbuddet vil blive solgt på det konventionelle marked. Dette vil medvirke til, at markedsprisen på det konventionelle marked vil falde grundet et øget aggregeret udbud. En minimumspris i en produktionssektor, som i forvejen er præget af volatile priser, der ikke altid er tilstrækkeligt høje til at dække omkostningerne, vil således have den negative effekt, at allerede marginaliserede producenter blot bliver endnu dårligere stillet. En empirisk analyse af markedseffekterne af Fair Trade viser et betydeligt andet resultat end teorien. Denne begrundelse tager udgangspunkt i flere faktorer. En væsentlig faktor er, at det blot er ca. 20 % af produktionen, som producenterne kan sælge som Fairtrade-mærket, hvilket betyder, at den resterende produktion skal sælges som konventionelt. En anden væsentlig faktor skal findes i hældningerne på udbuds- og efterspørgselskurven. Det blev her vist, at begge kurver er inelastiske. Efterspørgselskurven kan blive påvirket på kort sigt, hvorfor umiddelbare prisændringer på kort sigt kan registreres i salget. Udbuddet skal imidlertid lagges for at kunne klarlægge udbuddets reelle elasticitet, grundet at udbuddet ikke kan øges på kort sigt. En prisstigning på Fair Trade markedet vil derfor ikke have nogen betydelig effekt på udbuddet og efterspørgslen. Den væsentligste faktor, for at minimumsprisen ikke har nogen reel effekt på markedet, skal findes i FLOs markedsandel. En beregning af FLOs markedsandel viste, at denne kun udgør 1,25 %, hvorfor det kan konkluderes, at FLO blot befinder sig på et nichemarked for etisk forarbejdede produkter og derved ikke har nogen markedskraft til at kunne påvirke verdensmarkedet for kaffe. På baggrund af arbejdsspørgsmålet vedrørende de indirekte effekter af Fair Trade på producenter, der ikke er medlem af FLO, kan det endvidere konkluderes, at FLO ikke umiddelbart har nogen effekt på disse producenter, grundet FLOs lave markedsandel.

For at belyse hvilke effekter Fair Trade har på producenterne, blev de teoretiske konsekvenser af minimumsprisen analyseret overfor omkostningskurverne. Der blev argumenteret for, at minimumsprisen kan være medvirkende til, at producenterne kan dække deres omkostninger, givet at

omkostningerne overstiger markedsprisen. Hvor markedsprisen P^* er mindre end LAC , vil minimumsprisen P_{FT} kunne overstige LAC , ved de røde kurver i figur 13. Minimumsprisen vil derfor kunne understøtte fattige producenter, som alternativt ville blive tvunget til at forlade markedet. Med udgangspunkt i casestudierne kan det konkluderes, at der er en vis usikkerhed over de reelle effekter af Fair Trade på producenterne, eftersom disse casestudier kommer frem til vidt forskellige konklusioner. To af casestudierne accepterer Fair Trades validitet som havende positive effekter som hjælperedskab (Ronchi, 2002; Jaffee, 2008), eftersom disse fandt positive effekter, mens de to andre casestudier anfægter Fair Trade som havende positive effekter som hjælperedskab (Fort & Ruben, 2008; Sáenz-Segura & Zúñiga-Arias, 2008). Med hensyn til studierne er det vigtigt at have in mente, at casestudierne foretaget i 2008 er blevet udarbejdet på baggrund af data, hvor prisforskellen mellem markedsprisen og minimumsprisen har været minimal, hvorfor de reelle effekter af Fair Trade kan være svære at registrere. Ydermere må det bemærkes, at casestudierne i 2008 er foretaget i forskellige lande, hvorfor et resultat i Mexico ikke nødvendigvis er det samme som i Costa Rica og Peru.

Det blev desuden undersøgt, hvorledes Fair Trade virker som udviklingsredskab i udviklingslandene. Som nævnt er det præmien og *pre-finance*, som er FLOs udviklingsredskaber, der skal opildne til investeringer. Casestudierne af Fort & Ruben (2008) samt Sáenz-Segura & Zúñiga-Arias (2008) beskrev, at kun 23 % af producenterne i Peru oplever fordele ved præmien, imens 1/3 af producenterne i Costa Rica ikke kender til præmien. Dette er interessant, idet præmien er designet til at skabe udvikling til gavn for producenterne. Forklaringen på dette problem kan muligvis ligge i det faktum, at der forefindes korruption i udviklingslandene, som er medvirkende til at reducere udviklingspotentialet. En anden forklaring kan være, at præmien har mere indirekte effekter på producenterne, hvorfor nogle mener, at de ikke direkte opnår fordele af præmien. En tredje mulig forklaring kan være, at når markedssprisen er meget høj, som den er i dag, kan præmien "drukne" i markedsprisen, da præmien er en konstant, hvorimod prisen varierer. Den procentvise andel som præmien udgør af den samlede indkomst vil da blive mindre, desto højere markedsprisen er, hvorfor præmien kan virke ubetydelig.

I besvarelsen af spørgsmålet om Fair Trade som udviklingsredskab er det endvidere relevant at medtage problemstillingen om, at FLO presser vestlige standarder ned over udviklingslandene. Det er langt fra sikkert, at de regler og standarder som er gældende for Vesten, er de regler og

standarder som bør være gældende i udviklingslandene, når målsætningen er udvikling, idet vestlige standarder kan være til hindring for udviklingen.

Ydermere stilles der spørgsmålstegn ved om udvikling kan skabes gennem den primære sektor, som Reinert (2007) argumenterer for, at der ikke kan, hvorfor FLOs støtte til den primære sektor på lang sigt blot fastholder udviklingslandene i fattigdom. Modsat argumenterede Andersen (2011) for, at manglen på læring er det, der fastholder udviklingslandene i fattigdom og ikke det at de primært producerer i den primære sektor. Endvidere skal læring tilpasses de forskellige lande, eftersom disse ikke er homogene.

I forhold til spørgsmålet om udviklingen i udviklingslandene er det ikke kun de økonomiske effekter af Fair Trade, som spiller en rolle. Ofte skal problemet til fattigdom findes dybere nede og i de mindre økonomiske effekter af Fair Trade. Det må således konkluderes, at for at fremme udviklingen skal redskaber anvendes i den rette kontekst. Det må endvidere konkluderes at *one size does not fit all*.

For at besvare arbejdsspørgsmålet om hvordan FLO kan tilføre udviklingslandene mere værditilvækst, viser analysen, at udviklingslandene kan have fordele i selv at foretage kafferistningen og selv tilføje det endelige produkt den ekstra *value added*. Det kan derfor være i producenterne og kooperativernes interesse at investere i udstyr til kafferistning. En begrænsende faktor herfor er, at de vestlige lande beskytter deres egne kafferisterier ved en højere told på ristede bønner i forhold til import af grønne bønner. For at udviklingslandene selv begynder at riste deres kaffebønner, vil det være fordelagtigt at fjerne denne told, således at det bliver nemmere at komme ind på de vestlige markeder.

Ovenstående leder frem til den endelige konklusion af, hvilke økonomiske effekter Fair Trade har, og hvorledes disse påvirker kaffemarkedet og kaffeproducenterne i udviklingslandene. Det er blevet påvist, at Fair Trade ingen reelle effekter har på det konventionelle kaffemarked, og ligeledes ingen effekter har på kaffeproducenterne, som står udenfor FLO. Dermed kan vi afvise frihandelsfortalernes kritik af, at Fair Trade har negative økonomiske konsekvenser for producenterne udenfor FLO regi, da disse jf. frihandelstankegangen skulle opleve, at deres markedspris vil falde, grundet at FLOs minimumspris vil medvirke til at øge det aggregerede udbud.

Det må konkluderes, at Fair Trade ingen større effekt har på det aggregerede udbud, eftersom det er blevet påvist, at udbuddet er inelastisk, samt at udbuddet ikke vil stige som forventet, grundet at producenterne ikke kan sælge 100 % men blot ca. 20 % af produktionen som Fairtrade-mærket. De økonomiske effekter på de certificerede producenter må konkluderes at være, at producenterne bliver sikret en minimumspris, der har den effekt, at den sikrer producenterne mere stabilitet, grundet en bedre pris for det de kan sælge som Fair Trade. Producenterne vil med den ekstra indkomst blive i stand til at dække deres omkostninger, hvor de uden Fair Trade ikke ville være i stand til dette.

FLO opfylder således til dels deres målsætning, idet de er medvirkende til at forbedre samt opretholde levestandarden for marginaliserede producenter, således at disse kan "overleve" på kaffemarkedet. FLO har mest fokus på den kort sigt på trods af, at deres vision indikerer, at de ligeledes har fokus på lang sigt via udvikling gennem præmien og *pre-finance*. Ud fra dette speciale må det konkluderes, at FLO ikke synes at have tilstrækkelig fokus på den langsigtede udvikling. FLO bør således fokusere mere på læring og herved ligeledes omstrukturere vare- og værdikæden. Der skal således ikke handles fra kooperativ til kafferisterier i Vesten, men i stedet skal kafferisterierne være en integreret del af kaffeproduktionen i udviklingslandene, som herefter videresælger til grossister eller direkte til detailforretninger i Vesten. Ydermere kan der argumenteres for, at FLO bør satse på de mere konkurrencedygtige producenter og i stedet for åbne op for muligheden for permanent arbejdskraft, således at de mindre konkurrencedygtige producenter kan blive ansat i de konkurrencedygtige plantager. Dette vil således medvirke til, at producenterne kan opnå stor-driftsfordele ved at samle produktionen i mere produktive virksomheder.

Ovenstående er gældende med det forbehold, at FLOs markedsandel forbliver begrænset, således at de kun befinder sig på et nichemarked. Antaget at Fair Trade bliver mainstream og FLOs markedsandel derved bliver betydelig, vil de således kunne få markedskræfter og derved påvirke markedet og andre producenter, hvorved frihandelsfortalerne vil kunne få ret i deres kritik.

Det er vigtigt at holde for øje, at ovenstående skal ske i den rette kontekst, og at udviklingslandene og producenterne ikke er homogene, hvorfor *one size does not fit all*.

Bibliografi

- Aczel, A. D., & Sounderpandian, J. (2006). *Complete Business Statistics*. Mc Graw Hill.
- Akerlof, G. A. (august 1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), s. 488-500.
- Akiyama, T., & Varangis, P. N. (1989). *Ompact of the International Coffee Agreement's Export Quota System on the World's Coffee Market*. International Economics Department - The World Bank.
- Andersen, A. D. (2011). *Innovation systems and natural resources - The case of sugarcane in Brazil*. Aalborg: Department of Business Studies Aalborg University.
- Arnold, R. A. (2008). *Microeconomics 8th edition*. Thomson - South-Western.
- Begg, D. (2009). *Foundations of Economics 4th edition*. McGraw-Hill Education.
- Berndt, C. E. (2007). *Does Fair Trade Coffee Help the Poor? - Evidence From Costa Rica and Guatemala*. George Mason University.
- Bhaskar, V., Manning, A., & To, T. (marts-maj 2002). Oligopsony and Monopsonistic Competition in Labor Markets. *Journal of Economic Perspectives, Volume 16, Number 2*, s. 155-174.
- Booth, P. (2008). *The Economics of Fair Trade: A Christian Perspective*. Institute of Economic Affairs.
- Booth, P., & Whetstone, L. (2007). *Half a Cheer for Fair Trade*. Blackwell Publishing, Oxford.
- Bottelier, P. (1998). *The Social and Economic Costs of Corruption*. World Bank.
- Danmarks Nationalbank. (2010). *Kvartalsoversigt, 1. kvartal 2010*. København K.: Rosendahls - Schultz Grafisk A/S.
- Danmarks Statistik. (10. januar 2011). *Detailomsætningsindeks november 2010*. Hentede 8. marts 2011 fra Danmarks Statistik: <https://www.dst.dk/pukora/epub/Nyt/2011/NR009.pdf>
- David, P. A., & Wright, G. (1997). *Increasing Returns and the Genesis of American Resource Abundance*. Oxford University Press.
- Driessen, P. (2. november 2005). *Eco Imperialism - Articles*. Hentede 5. april 2011 fra CSR and the Third World "Corporate social responsibility" is irresponsible: <http://www.eco-imperialism.com/content/article.php?id=153>

Driessen, P. (2003). *Eco-imperialism: Green Power Black Death; First Edition*. Bellevue, Washington: Free Enterprise Press.

Economics Resource Center. (2006). *Policy Debate: Does the anti-sweatshop movement help or harm workers in low-wage economies?* Hentede 6. april 2011 fra http://www.swlearning.com/economics/policy_debates/sweatshops.html

Europa-Parlamentet. (10. april 2003). *Krise på det internationale kaffemarked*. Hentede 27. april 2011 fra <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+CRE+20030410+ITEM-003+DOC+XML+V0//DA&language=DA>

Fairtrade Mærket. (3. Marts 2011a). *Fairtrade Mærket*. Hentede 8. marts 2011 fra Fairtrade salgsrekord i 2010: <http://www.fairtrade-maerket.dk/Default.aspx?ID=6720&Action=1&NewsId=646&M=NewsV2&PID=47239>

Fairtrade Mærket. (2011b). *Om Fairtrade - Fairtrades fem principper*. Hentede 8. marts 2011 fra http://www.fairtrade-maerket.dk/OM_FAIRTRADE_M%C3%86RKET/Fairtrades_fem_principper.aspx

FAOSTAT. (2011). Hentede maj 2011 fra Food and Agriculture Organization of the United Nations: <http://faostat.fao.org/>

FINE. (2006). *Business Unusual - Successes and Challenges of Fair Trade*. FINE.

FLO. (2011e). *About Fairtrade - History of Fairtrade*. Hentede marts 2011 fra Fairtrade Labelling Organization International: http://www.fairtrade.net/history_of_fairtrade.0.html

FLO. (2011d). *Becoming a Fairtrade Producer*. Hentede 31. marts 2011 fra Fairtrade Labelling Organization International: http://www.fairtrade.net/becoming_a_fairtrade_producer.0.html

FLO. (2008a). *Constitution of the Association*. Bonn, Tyskland: Fairtrade Labelling Organizations International.

FLO. (2011c). *Fairtrade Standards for Coffee for Small Producers' Organizations*. Bonn, Tyskland: Fairtrade Labelling Organizations International.

FLO. (2009). *Generic Fairtrade Standards for Small Producers' Organizations*. Bonn, Tyskland: Fairtrade Labelling Organization International.

FLO. (2011b). *Generic Fairtrade Trade Standards*. Bonn, Tyskland: Fairtrade Labelling Organization International.

FLO. (2011a). *Pricing Database*. Bonn, Tyskland: Fairtrade Labelling Organization International.

FLO. (2007). *Shaping Global Partnership - Annual Report 2006/07*. Bonn, Germany: Fairtrade Labelling Organization International.

FLO. (november 2010). *Standards in Progress*. Hentede 16. marts 2011 fra Coffee: Market Overview: http://www.fairtrade.net/standards_in_progress.0.html

FLO-CERT. (2010). *Fee System Small Producer Organization - 1st grade - Explanatory Document*. FLO-CERT.

Fonseca, G. L. (2009). *The Neoclassicals*. Hentede april 2011 fra The History of Economic Thought: <http://www.newschool.edu/nssr/het/>

Fort, R., & Ruben, R. (2008). Impact of Fair Trade certification on coffee producers in Peru. I R. Ruben, *The impact of Fair Trade* (s. 75-98). Wageningen Academic Publishers.

Frank, R. H. (2010). *Microeconomics and Behavior 8th edition*. McGraw-Hill.

Frank, R. H., & Bernanke, B. S. (2009). Comparative Advantage. I *Principles of Macroeconomics 4th. Edition* (s. 35-59). McGRAW-HILL.

Griffiths, P. (2009). *Why an independent investigation of Fairtrade is needed*. www.griffithsspeaker.com.

Hayes, M. (2006). *On the Efficiency of Fair Trade*. Review of Social Economy.

Henderson, D. R. (2008). Fair Trade is counterproductive - and unfair. *Economic Affairs* , 62-64.

ICO. (2011c). *About Coffee - Bean to Cup*. Hentede maj 2011 fra International Coffee Organization: http://www.ico.org/botanical.asp?section=About_Coffee

ICO. (2011b). *About us - History*. Hentede marts 2011 fra International Coffee Organization: http://www.ico.org/history07_e.asp?section=About_Us

ICO. (2007). *Effects of tariffs on the coffee trade*. International Coffee Organization.

ICO. (2010). *ICO Annual Review 2009/10*. ICO.

ICO. (2011a). *International Coffee Organization Statistics*. Hentede februar-maj 2011 fra http://www.ico.org/coffee_prices.asp?section=Statistics

IMF. (2011). *Data and Statistics - World Economic and Financial Surveys - World Economic Outlook Database*. Hentede april 2011 fra International Monetary Fund: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>

Imhof, S., & Lee, A. (2007). *Assessing the Potential of Fair Trade for Poverty Reduction and Conflict Prevention: A Case Study of Bolivian Coffee Producers*.

Jaffee, D. (2008). 'Better, but not great': the social and environmental benefits and limitations of Fair Trade for indigenous coffee producers in Oaxaca, Mexico. I R. Ruben, *The impact of Fair Trade* (s. 195-219). Wageningen Academic Publishers.

Jespersen, J. (2007). *Makroøkonomisk metodologi - i et samfundsvidenskabeligt perspektiv*. Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Knudsen, C. (1994). *Økonomisk metodologi bind 1: Videnskabsteori & forklaringstyper 2. udgave, 4. oplag*. Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. (oktober 1998). *Prisdiskriminering beskrevet i økonomisk teori*. Hentede 1. april 2011 fra <http://www.konkurrencestyrelsen.dk/service-menu/publikationer/publikationsarkiv/publikationer-1998/prisdiskriminering-i-relation-til-konkurrenceloven/2-prisdiskriminering-beskreuet-i-oekonomisk-teori/>

Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2009). International Trade Theory. I *International Economics Theory & Policy 8th. Edition* (s. 11-180). PEARSON Addison Wesley.

Krugman, P., & Wells, R. (2006). *Economics*. Worth Publishing.

LeClair, M. S. (2002). Fighting the Tide: Alternative Trade Organizations in the Era of Global Free Trade. *World Development Vol. 30, No. 6* , 949–958.

Lindsey, B. (2003). *Grounds for Complain? Understanding the "Coffee Crisis"*. CATO Institute.

Locke, R. M., Reavis, C., & Cameron, D. (2010). *Fair Trade Coffee: The Mainstream Debate*. MIT Sloan Management.

Mann, S. (2008). Analysing fair trade in economic terms. *The Journal of Socio-Economics* , 2034-2042.

Milford, A. (2004). *Coffee, Co-operatives and Competition: The Impact of Fair Trade*. Chr. Michelsen Institute Development Studies and Human Rights.

Mohan, S. (2010). *Fair Trade Without the Froth - A Dispassionate Economic Analysis of 'Fair Trade'*. The Institute of Economic Affairs.

Oxfam International. (2002). *Mugged - Poverty in your coffee cup*. Oxfam International.

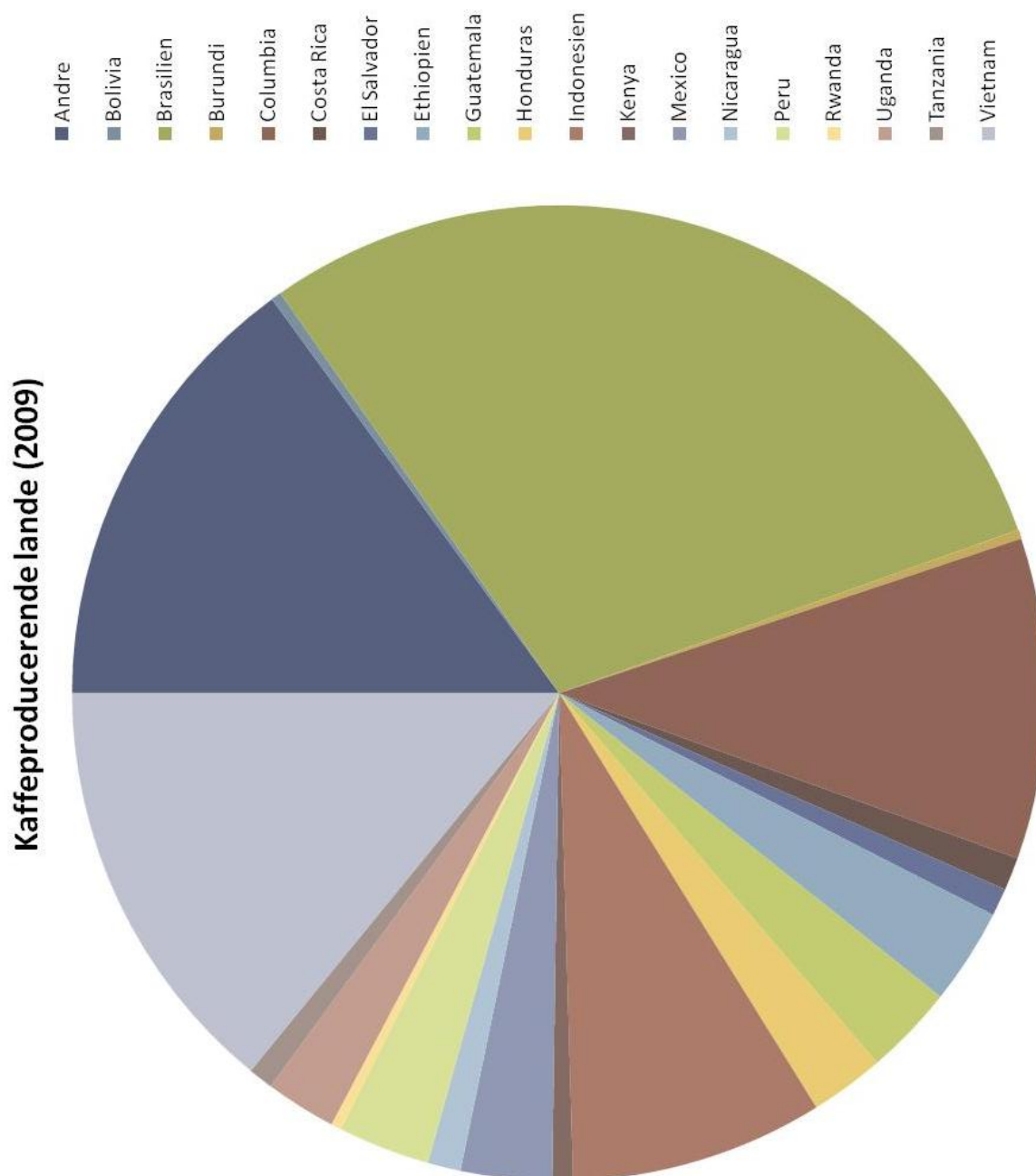
Oxfam. (2001). *Oliver Brown, Celine Charveriat and Dominic Eagleton*. Hentede 16. marts 2011 fra International Commodity Research - Coffee Confidential; The Coffee Market - a Background Study: <http://www.maketradefair.com/assets/english/CoffeeMarket.pdf>

Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review; January-February* .

- Reinert, E. S. (2007). *How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor*. Carroll & Graf Publishers.
- Reinert, E. S. (2006). *Institutionalism Ancient, Old and New: A Historical Perspective on Institutions and Uneven Development*. World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER).
- Ronchi, L. (2002). *The Impact of Fair Trade on Producers and their Organizations: A case study with Coocafé in Costa Rica*. Poverty Research Unit at Sussex.
- Sáenz-Segura, F., & Zúñiga-Arias, G. (2008). Effect of Fair Trade on smallholder coffee producers in Costa Rica. I R. Ruben, *The impact of Fair Trade* (s. 117-135). Wageningen Academic Publishers.
- Sidwell, M. (2008). *Unfair Trade*. London: Adam Smith Institute.
- Simon, H. A. (februar 1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics* , 69 (1), s. 99-118.
- Smith, A. (2008). *A response to the Adam Smith Report & A New Way to Think About Measuring the Content of the Fair Trade Cup*. Economic & Social Research Council.
- Snowdon, B., & Vane, H. R. (2005). *Modern Macroeconomics - Its Origins, Development and Current State*. Edward Elgar Publishing, Inc.
- The Economist. (26. maj 2005). *Business and society - The biggest contract*. Hentede 29. marts 2011 fra http://www.economist.com/node/4008642?story_id=E1_QDDRGQN
- Transparency International. (2010). *Corruption Perceptions Index 2010*. Berlin, Tyskland: TRANSPARENCY INTERNATIONAL.
- United Nations. (2011). *United Nations Commodity Trade Statistics Database*. Hentede februar 2011 fra <http://comtrade.un.org/>
- Varian, H. R. (2006). *Intermediate Microeconomics - A Modern Approach 7th edition*. W. W. Norton & Company Inc.
- Weintraub, E. R. (2007). *Neoclassical Economics*. Hentede April 2011 fra Library of Economics and Liberty: <http://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html>
- Wright, G., & Czelusta, J. (marts-april 2004). Why Economies Slow- The Myth of the Resource Curse. *Challenge* , 47 (2).

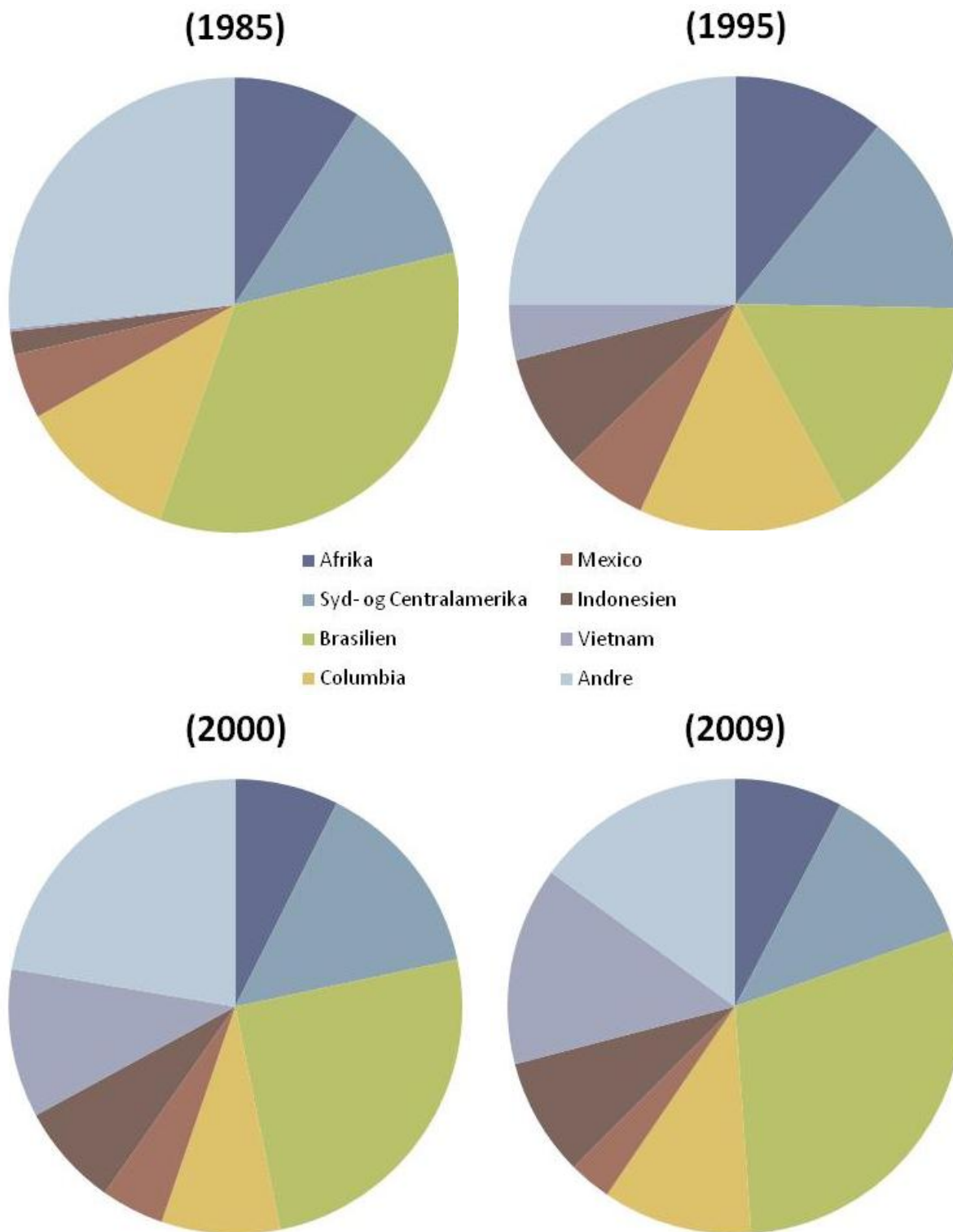
Bilag

Bilag 1: Markedsandel



Kilde: Egen fremstilling, ud fra data fra FAOSTAT (2011)

Bilag 2: Udvikling i markedsandel i de kaffeproducerende lande.



Kilde: Egen fremstilling, ud fra data fra FAOSTAT (2011)

Bilag 3: Pearson test

Korrelationskoefficienten måler styrken af en linear sammenhæng mellem to variable. Korrelationskoefficienten er altid mellem -1 og +1. Jo tættere korrelationen er på +/-1, desto tættere er den på et perfekt lineært sammenhæng. Det vil sige, at hvis korrelationskoefficienten er lig +1, er der perfekt positiv lineær relation mellem de to variable, således at variationen i den afhængige variabel kan forklares ved at se på den uafhængige variabel.

Pearson anvendes, når begge datasæt er normalfordelte. Pearson korrelationen er beregnet på formlen:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{(n - 1)S_X S_Y}$$

X og Y indikerer de to variable, S_X og S_Y indikerer standardafvigelse.

I vores tilfælde opereres der med 30 observationer, 1980-2009, og en p-værdi på 0,05, dvs. der vurderes ud fra et signifikansniveau på 5 %, hvis andet ikke er angivet. Sammenhængen ved Pearson testen bliver ofte fortolket som følgende (Aczel & Sounderpandian, 2006).

- -1,0 til -0,7 stærk negativ sammenhæng
- -0,7 til -0,3 svag negativ sammenhæng
- -0,3 til +0,3 mindre eller ingen sammenhæng
- +0,3 til +0,7 svag positiv sammenhæng
- +0,7 til +1,0 stærk positiv sammenhæng

NB: SAS outputtet kan findes på den vedlagte CD under korrelationsdata

Bilag 4: Priselasticiteter

År	Total forbrug	Pris Arabica	Elasticitet	År	Total forbrug	Pris Robusta	Elasticitet
1980	79.031	154,20		1980	79.031	147,15	
1981	82.714	128,23	-0,220	1981	82.714	102,61	-0,103
1982	83.233	140,05	0,074	1982	83.233	109,94	0,094
1983	84.932	132,05	-0,330	1983	84.932	123,90	0,178
1984	84.414	144,64	-0,070	1984	84.414	137,75	-0,061
1985	84.322	146,05	-0,113	1985	84.322	120,14	0,007
1986	84.000	194,69	-0,015	1986	84.000	147,16	-0,021
1987	88.444	113,62	-0,070	1987	88.444	101,99	-0,113
1988	88.808	137,60	0,024	1988	88.808	94,31	-0,050
1989	91.914	108,25	-0,125	1989	91.914	75,09	-0,132
1990	90.085	89,46	0,097	1990	90.085	53,60	0,051
1991	95.013	84,98	-0,984	1991	95.013	48,62	-0,506
1992	95.472	64,04	-0,015	1992	95.472	42,66	-0,034
1993	99.764	70,76	0,453	1993	99.764	52,50	0,230
1994	94.370	150,04	-0,108	1994	94.370	118,87	-0,102
1995	96.759	151,15	3,362	1995	96.759	125,68	0,456
1996	100.166	122,21	-0,144	1996	100.166	81,92	-0,064
1997	100.746	189,06	0,016	1997	100.746	78,75	-0,143
1998	102.622	132,25	-0,043	1998	102.622	83,93	0,296
1999	105.038	101,54	-0,076	1999	105.038	67,64	-0,096
2000	109.679	85,09	-0,219	2000	109.679	42,12	-0,070
2001	114.504	61,94	-0,113	2001	114.504	27,30	-0,078
2002	116.275	60,43	-0,610	2002	116.275	30,83	0,133
2003	119.306	64,08	0,446	2003	119.306	38,39	0,129
2004	125.411	80,15	0,243	2004	125.411	37,28	-1,635
2005	125.763	114,30	0,009	2005	125.763	53,37	0,009
2006	129.096	113,95	-8,406	2006	129.096	70,28	0,107
2007	133.482	123,20	0,438	2007	133.482	88,29	0,161
2008		138,32		2008		106,31	
2009		141,65		2009		77,16	
Gennemsnit			-0,241	Gennemsnit			-0,050

År	Total produktion	Pris Arabica	Elasticitet	År	Total produktion	Pris Robusta	Elasticitet
1980	80.730	154,20		1980	80.730	147,15	
1981	100.499	128,23	-0,971	1981	100.499	102,61	-0,453
1982	84.688	140,05	-2,212	1982	84.688	109,94	-2,800
1983	89.255	132,05	-0,845	1983	89.255	123,90	0,454
1984	83.988	144,64	-0,720	1984	83.988	137,75	-0,624
1985	90.173	146,05	7,105	1985	90.173	120,14	-0,468
1986	81.189	194,69	-0,443	1986	81.189	147,16	-0,603
1987	107.924	113,62	-0,347	1987	107.924	101,99	-0,559
1988	89.457	137,60	-1,185	1988	89.457	94,31	2,535
1989	94.114	108,25	-0,183	1989	94.114	75,09	-0,193
1990	93.253	89,46	0,044	1990	93.253	53,60	0,023
1991	101.562	84,98	-1,552	1991	101.562	48,62	-0,799
1992	97.392	64,04	0,131	1992	97.392	42,66	0,306
1993	91.998	70,76	-0,617	1993	91.998	52,50	-0,313
1994	93.881	150,04	0,038	1994	93.881	118,87	0,036
1995	86.979	151,15	-10,806	1995	86.979	125,68	-1,464
1996	103.136	122,21	-0,662	1996	103.136	81,92	-0,293
1997	99.695	189,06	-0,098	1997	99.695	78,75	0,857
1998	108.143	132,25	-0,182	1998	108.143	83,93	1,266
1999	130.005	101,54	-0,556	1999	130.005	67,64	-0,698
2000	113.298	85,09	0,763	2000	113.298	42,12	0,243
2001	107.857	61,94	0,135	2001	107.857	27,30	0,093
2002	122.627	60,43	-4,820	2002	122.627	30,83	1,052
2003	104.787	64,08	-2,989	2003	104.787	38,39	-0,865
2004	116.062	80,15	0,485	2004	116.062	37,28	-3,263
2005	111.277	114,30	-0,144	2005	111.277	53,37	-0,143
2006	129.257	113,95	-45,288	2006	129.257	70,28	0,578
2007	119.276	123,20	-1,115	2007	119.276	88,29	-0,410
2008	128.377	138,32	0,649	2008	128.377	106,31	0,418
2009	119.894	141,65	-3,010	2009	119.894	77,16	0,187
Gennemsnit			-2,393	Gennemsnit			-0,203