

En stor råvare i et lite land – kaffefortrinnet i Etiopia

Janicke Hoff Rishaug



Masteroppgave ved Økonomisk Institutt

UNIVERSITETET I OSLO

Mai 2015

I have measured my life in coffee spoons

-T.S Elliot

© Forfatter: Janicke Hoff Rishaug

År: 2015

Tittel: En stor råvare i et lite land – kaffefortrinnet i Etiopia

Forfatter: Janicke Hoff Rishaug

<http://www.duo.uio.no/>

Trykk: Reprosentralen, Universitetet i Oslo

Sammendrag

Denne oppgaven analyserer det internasjonale kaffemarkedet generelt og kaffens effekt på Etiopias økonomiske utvikling spesielt. Analysen av Etiopia forholder seg til perioden 1980 til 2013, men fokuserer spesielt på perioden etter markedsliberaliseringen i 1992. Kaffe er en populær handelsvare som skaper både begrensninger og muligheter for kaffeproduserende land. Den globale markedsstrukturen påvirkes særlig av sjokk i produksjonsvolumet Brasil, og maktforholdet mellom produsent og konsument land endres stadig.

Oppgaven starter med en historisk gjennomgang av kaffemarkedets utvikling og teoretisk analyse av markedsstrukturen. Basert på dette fundamentet går oppgaven videre og analyserer hvordan kaffe har påvirket den økonomiske utviklingen i Etiopia. Etiopia kan beskrives som et typisk råvareavhengig land. Den største andelen av landets eksport er jordbruksprodukter, der kaffe står for 28 prosent av Etiopias totale eksport. Selv om Etiopia er en stor kaffeprodusent er de en liten eksportnasjon på verdensmarkedet, og kan derfor ikke påvirke de internasjonale markedsprisene.

Kaffeproduksjon er arbeidsintensiv. Med relativt rikelig tilgang på arbeidskraft tilsier standard handelsteori at Etiopia er tjent med en spesialiseringen innen kaffeproduksjon. Samtidig vil spesialisering innen kaffeproduksjon føre til lite diversifisert produksjon og råvareavhengighet. Volatiliteten som forbindes med priser og kaffeproduksjon har gjort inntektene fra kaffe usikre. Etiopias erfaringer som kaffeproduserende land har derfor ikke vært entydige positive.

Forord

Denne oppgaven markerer for meg avslutningen på en lang og erfaringsrik studietid. Studiene har vært en kombinasjon av statsvitenskap og samfunnsøkonomi, som startet ved Universitetet i Bergen og endte her ved Universitetet i Oslo. Oppgaveskriving har for meg vært en tidkrevende prosess med både oppturer og nedturer, og har kombinert økonomistudier med en egen interesse for kaffe. Oppgaven hadde ikke tatt form uten hjelp fra Bård Ola, Torbjørn og Gro. Jeg hadde nok ikke kommet i mål uten dere, og jeg er takknemlig for tålmodighet og bidrag underveis i prosessen. Videre ønsker jeg å takke Karen-Helene Ulltveit-Moe for gode innspill og veiledning. I tillegg vil jeg takke mamma og pappa for oppmuntrende ord og god støtte.

Innholdsfortegnelse

1	Innledning	1
1.1	Bakgrunn	1
1.2	Organisering av oppgaven	3
2	Historisk forklaring av kaffemarkedet	5
2.1	Arabica og robusta.....	5
2.2	En verdenshistorie med kaffe	6
2.2.1	Volatilitet i kaffemarkedet	7
2.2.2	Etableringen av nye markeder.....	9
2.2.3	Frost, frigjøring og spesialmarkedet.....	10
2.2.4	Liberalisering av kaffemarkedet.....	11
2.3	I nyere tid.....	12
3	Kaffemarkedet – hva, hvem og hvordan fungerer det?.....	15
3.1	Likevekt i kaffemarkedet.....	15
3.2	Et markedsforhold i endring	16
3.3	Sykluser, volatilitet og usikkerhet	18
3.4	Kontrakter i kaffemarkedet.....	22
4	Etiopia i kaffemarkedet – hvorfor produserer Etiopia kaffe?	25
4.1	«Dergens» fall – et regimeskifte i Etiopia	25
4.2	En tradisjonell handelsmodell	27
4.2.1	Kaffefortrinnet.....	28
4.2.2	Heckscher-Ohlin-modellen	29
5	Spesialisering, råvareavhengighet og velferdsutvikling	34
5.1	Økonomisk usikkerhet og vekst, og fattigdomsbekjempelse	34
5.2	Sammenhengen mellom kaffepriser og BNP	37
5.3	Spesialisering i kaffe	40
5.3.1	Økt diversifisering og redusert kaffeavhengighet	40
5.3.2	Volatilitetens effekt på kaffens eksportverdi	42
6	Konklusjon.....	47
	Litteraturliste.....	49
	Vedlegg 1	53

Figurliste

Figur 1: Prosentvis endring i pris for arabica og robusta, 1960 til 2014.....	2
Figur 2: Markedstilpasning	16
Figur 3: En oversikt over de ti største produsentene	17
Figur 4: Sykliske tendenser i kaffemarkedet.....	19
Figur 5: Utvikling i råvarepriser. Indeks 1970=100.....	21
Figur 6: Den totale arbeidsstyrken fordelt på sektor	27
Figur 7: Tilpasning i Heckscher-Ohlin-modellen i autarki og frihandel.....	32
Figur 8: Eksportinntekter fra kaffe som andel av BNP.....	36
Figur 9: Sammenheng mellom Etiopias BNP og kaffepris (i log)	38
Figur 10: Offentlig forbruk, 1981-2013. Målt i dollar	41
Figur 11: Verdien av de viktigste eksportvarene. Oppgitt i birr	42
Figur 12: Produsert og eksportert kaffe.....	43
Figur 13: Utvikling i total eksportverdi, totalt eksportvolum og arabica.....	45
Figur 14: Handelsbalansen som prosent av BNP	46
Figur 15: Verdikjeden for kaffe i Etiopia.....	53

1 Innledning

Kaffe¹ er i dag, og har alltid vært, en viktig internasjonal handelsvare. Etter olje er kaffe rangert som den nest mest verdifulle råvaren, og er en essensiell inntektskilde for mange utviklingsland (Baffes, Lewin, & Varangis, 2005). Disse utviklingslandene står for 90 prosent av den totale verdensproduksjonen, og per 2015 eksisterer det 25 millioner produsenter i mer enn 50 utviklingsland. Ettersom én produsent kan ansette flere arbeidere er antallet mennesker som avhenger av kaffeproduksjon enda høyere (Petit, 2007). Kaffe er derfor ikke bare en oppkvikkende drikk, eller sosial aktivitet, men også en essensiell inntektskilde i utviklingsøkonomier. Etiopia er et eksempel på et av disse utviklingslandene hvor kaffe spiller en sentral rolle for den økonomiske utviklingen. Denne oppgaven søker å belyse forskningsspørsmålet:

«På hvilken måte har spesialisering innen kaffeproduksjon påvirket Etiopia, og hvordan påvirker volatiliteten i markedet Etiopias økonomi?»

For å kunne analysere kaffens rolle for Etiopia er det viktig å forstå hvordan det internasjonale kaffemarkedet fungerer mer generelt. Oppgaven vil derfor være todelt. Den første delen tar for seg den historiske utviklingen av markedsstrukturene i det internasjonale kaffemarkedet. I tillegg vil et par enkle teoretiske innfallsvinkler benyttes for å analysere noen mulige drivkrefter bak utviklingen. Den andre delen tar for seg Etiopia og bygger på en handelsteoretisk tilnærming for å forklare hvorfor Etiopia produserer kaffe. Fokuset rettes mot hvordan spesialisering innenfor kaffe kan ha ført til en potensielt uheldig råvareavhengighet.

1.1 Bakgrunn

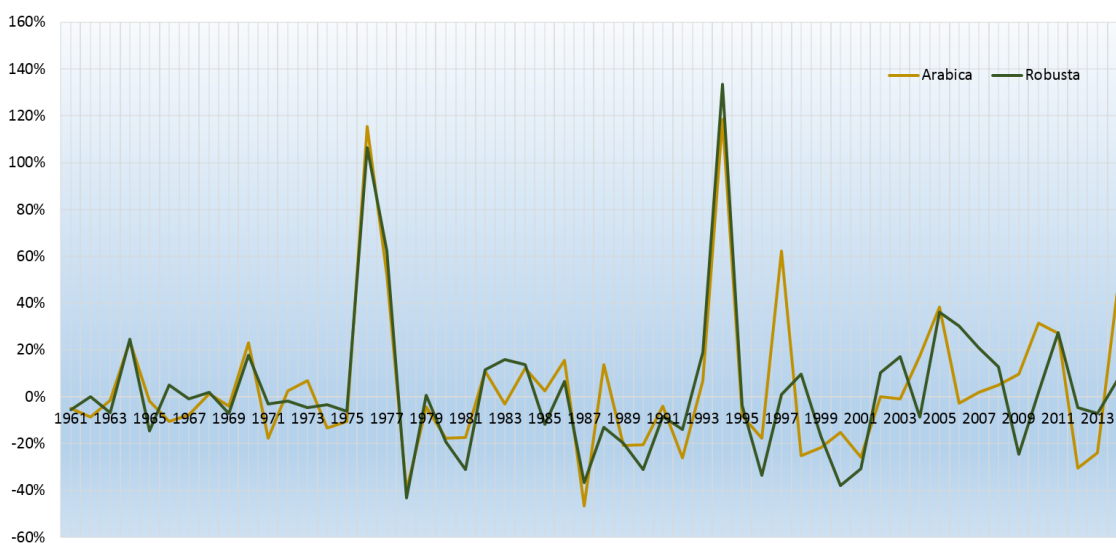
Kaffe har siden 1800-tallet blitt en stadig mer populær handels- og konsumvare. Siden 2001 har kaffekonsumet hatt en årlig vekst på 2,3 prosent (ICO), hvorav nyindustrialiserte land, spesielt Japan og Kina, står for en stor andel av denne veksten (ICO, 2015a; ICO, 2014). Volatilitet, det vil si svingninger i økonomiske variabler, som for eksempel pris og produksjonsvolum (OECD, m.fl., 2011), er et sentralt aspekt i kaffeindustrien. Kvantum og kvalitet på kaffeproduksjonen er størrelser som påvirkes av klimaforhold, som tørke og frost, samt politiske rammebetingelser. Likevel er det slik at kaffepris og -volum bestemmes av tilbud

¹ Om ikke annet er nevnt skal kaffe forstås som ubrente grønnbønner.

og etterspørsel på det internasjonale markedet. Som vi legger merke til i Figur 1, har kaffeprisene hatt to fremtredende pristopper; én i 1975 og én i 1994. Felles for prisstigningene var omfattende frost i Brasil, som førte til dårlige avlinger og et lavt produksjonsvolum som igjen resulterte i et etterspørselsoverskudd av kaffe og høyere priser på det internasjonale markedet. Grunnen til at Brasil er en så viktig aktør i kaffemarkedet er fordi de står for en tredjedel av den totale verdensproduksjonen (ICO, 2015a) og kan derfor påvirke markedet direkte. Brasil er med andre ord en viktig «ekstern usikkerhetsfaktor» for andre kaffeproduserende land, deriblant Etiopia.

Videre er det verdt å nevne at prisvolatiliteten har gjort kaffe til et omdiskutert tema, der ulike reguleringer og kvotesystemer har blitt innført i et forsøk på å stabilisere prisene. Den siste langvarige internasjonale handelsavtalen² (ICA), brøt sammen i 1989. Avtalene er i regi av den internasjonale kaffeorganisasjonen (ICO), der grunnleggende rammeverk fastlegger internasjonale mål for markedet. Markedet har siden sammenbruddet av ICA, vært relativt deregulert og styrt av markedskreftene (ICO, 2014).

Figur 1: Prosentvis endring i pris for arabica og robusta, 1960 til 2014



Kilde: Verdensbanken, 2015a

Historisk har kaffe stått for 60 prosent av Etiopia sine totale eksportinntekter, hvilket tyder på at kaffe er en svært viktig handelsvare for Etiopia. Selv om kaffe er viktig for Etiopia, er Etiopia mindre viktig for kaffen. I 2005 utgjorde Etiopias kaffeproduksjon kun i underkant av tre prosent av verdensproduksjonen (Petit, 2007). Etiopia er derfor en liten kaffenasjon i den store sammenhengen. På samme måte som Norge ikke kan påvirke oljeprisen, kan heller ikke Etiopia

² The International Coffee Agreement (1962 – 1989).

påvirke verdensmarkedsprisen, men må ta «verden for gitt.» Etiopias avhengighet av kaffe som inntektskilde kan derfor anses som problematisk, spesielt med tanke på at kaffeprisen er svært volatil og gjør Etiopias økonomi sårbar i møte med eksterne sjokk som påvirker kaffemarkedet. Etiopia er derfor et spennende og interessant eksempel på hvordan råvareavhengighet kan være veldig skadelig for land som er avhengige av en volatil råvare.

Ressurstilgjengeligheten i Etiopia karakteriseres av rikelig tilgang på arbeidskraft, dyrkbar jord og et klima som er velegnet for jordbruksproduksjon. I henhold til teorien om komparative fortrinn skal land tjene på spesialisering i produksjonen av de varer de kan produsere relativt mer effektivt enn andre land. At profittmaksimerende aktører har utnyttet Etiopias fortrinn i kaffeproduksjon kan derfor være med på å forklare hvorfor Etiopias økonomi er så avhengig av kaffe. Samtidig finnes det flere, mer nyanserte teorier, som kaster lys over råvareavhengigheten i mange utviklingsøkonomier. For eksempel fokuserer Collier (2002) på manglende investeringsinitiativ og svake institusjoner.

I tillegg til teorier som belyser hvorfor land blir avhengige av råvareproduksjon finnes det flere teorier som belyser konsekvensene av råvareavhengighet. Én teori vektlegger problemene knyttet til ustabile priser på kort sikt og fallende realpriser på lang sikt (Petit, 2007). Trenden med stadig svakere bytteforhold kan henge sammen med endrede maktforhold i den globale verdikjeden for kaffe (Ponte, 2002). Maktskiftet fra produsentland i sør til konsumentland i nord, som følge av økt konkurranse blant produsentene, kan derfor være en vel så viktig grunn til fallende kaffepriser som generell vekst i produksjonen (Ponte, 2002). Når prisene på kaffe faller tilsier økonomisk teori at produsenter burde «vri» ressursbruken over mot produksjon av andre varer, men lavere inntekter kan gjøre det vanskeligere for produsenter å omstille seg vekk fra kaffeproduksjon når investeringene allerede er tatt. Med fallende inntekter blir det vanskelig å anskaffe nødvendig kapital for å endre produksjonen og aktører som allerede har investert i kaffeproduksjon har ofte ikke noe annet valg enn å fortsette.

1.2 Organisering av oppgaven

Historien kan ofte hjelpe oss å forstå hvorfor markeder er som de er. Kapittel 2 vil derfor sette kaffemarkedet i en historisk kontekst, som danner grunnlaget for den videre analysen. I kapittel 3 presenteres ulike teorier som er med på å forklare hvorfor den historiske markedsutviklingen har vært som den har vært. Etiopias innenlandske markedsstruktur, samt en gjennomgang av

handelsteori legges frem i kapittel 4, mens kapittel 5 tar for seg velferdseffektene av spesialisering i kaffeindustrien på Etiopias økonomi. Her vil makroøkonomiske tidsserier benyttes til å belyse hvordan ulike endringer i den nasjonale verdikjeden og i det internasjonale markedet, har påvirket Etiopias inntekter fra kaffen. Avslutningsvis vil kapittel 6 gi en oppsummering og konklusjon.

2 Historisk forklaring av kaffemarkedet

Dette kapittelet forklarer hvordan markedet for kaffe har endret seg gjennom historien, med fokus på reguleringer og forhold på tilbuds- og etterspørselssiden. Kapittelet starter med å introdusere de to viktigste kaffegruppene, *arabica* og *robusta*, før kaffens utvikling som handelsvare blir presentert.

2.1 Arabica og robusta

ICO skiller i dag mellom fire hovedgrupper av kaffe – *Colombian milds*, *other milds*, *Brazilian neutrals* og *robusta* – men oppgaven vil videre forholde seg til hovedskillet mellom arabica og robusta. De tre første gruppene er varianter innenfor arabica, hvor den etiopiske kaffen er rangert under gruppen *Brazilian neutrals*. Arabica og robusta produseres i tropiske områder og krever tilrettelagte vekstforhold (ICO, 2015b). Arabica vokser i store høyder hovedsakelig i Latin- og Sør-Amerika og Afrika, mens robusta produseres i fuktige områder i blant annet Indonesia og Vietnam (Kaffa, 2015). Robusta har historisk vært ansett som en inferior kaffe i forhold til arabica, og vært priset lavere enn arabica på verdensmarkedet. De siste årene har imidlertid robusta opplevd økt etterspørsel, noe som kan ha en sammenheng med den økte populariteten i espressobasert kaffe. Det høye koffeinnivået i robusta gjør den mer motstandsdyktig enn arabica mot sykdommer og klimaendringer. Dette, i tillegg til en kortere modningstid enn arabica,³ har gjort robusta til en populær kaffetype å satse på blant nyetablerte bønder.

Den største andelen av den internasjonale kaffehandelen består av grønnbønner som er pakket i sekker à 60 kg og prisen oppgis i *cents per pund* (1 pund = ca. 0,45 kg). Kaffen kjøpes enten direkte fra produsenten eller via *spotmarkedet*. Spotmarkedet er et finansmarked hvor finansielle instrumenter og råvarer – som for eksempel kaffe – omsettes for umiddelbar levering. I teorien kan man også benytte *futureskontrakter* – der varen leveres på et senere tidspunkt og står dermed i motsetning til kjøp og salg på spotmarkedet – men disse brukes i hovedsak som et instrument for å «*hedge seg*» mot risiko (Ponte, 2002). Prisene på de ulike

³ Arabica har en modningstid på fire år, mens robusta bruker to år på å modnes.

kaffetyperne kan enten oppdrives gjennom ICO (som angir indikatorpriser for den fysiske handelen) eller i futuresmarkedet.

2.2 En verdenshistorie med kaffe

Kaffetreet antas i dag å ha sin opprinnelse i Kaffaregionen i Etiopia. Kaffebønnen er selve steinen i bæret som vokser på treet, omgitt av et søtlig fruktkjøtt og et beskyttende skall. Det er bønner som er selve kilden til koffein, og den delen av kaffebæret som det handles for i enorme kvantum på verdensmarkedet. Bønner spredte seg angivelig videre fra Etiopia til Jemen på 1600-tallet, og derfra til India, Java⁴ og De østindiske øyer. Innen 1616 var Nederland etablert som en viktig handelsagent innen kaffe, og i mange år ble de internasjonale kaffeprisene bestemt av Nederlandsk Østindia⁵ (Pendergrast, 2010, s. 7). Nederland var på denne tiden en mektig sjøfartsnasjon og etablerte handelsruter mellom Europa og kaffeproduserende land. Den videre gjennomgangen vil fokusere på begivenheter fra slutten av 1800-tallet til nyere tid. Et historisk overblikk er gitt i Tabell 1.

⁴ I dag bedre kjent som Indonesia.

⁵ Nederlandsk Østindia er en fellesbetegnelse på nederlandske kolonier i Sørøst-Asia, fra 1815-1949.

Tabell 1: Historisk oversikt

Epoke	Begivenhet	Hva skjedde i markedet?	Problem
1861-1865	Borgerkrig i USA	5 % toll på importert kaffe	Høyere priser og påfølgende overproduksjon
1890-tallet	Etterkrigstid og lave priser	Innføring av kaffebørsen	Økt manipulering i futuresmarkedet
1902	Høye produksjonsnivå i Brasil	«Volarization»	Økte priser på brasiliansk kaffe
1914-1918	Første verdenskrig	Sperrede handelsveier	Mindre marked for latinamerikanske produsenter
1920-1940	Økt andel av produsenter på verdensbasis	Kartell	Gratispassasjerer
1939-1945	Andre verdenskrig	Kvotesystem mellom USA og latinamerikanske land	Prisregulering
1950-tallet	Frost i Brasil og økning i afrikanske produsenter	Kartell mellom afrikanske og latinamerikanske produsentland	Gratispassasjerer
1962	Internasjonal kaffeavtale (ICA)	Kvotesystem	Stabilisere priser
1970-tallet	Spesialkaffe	Beviste konsumenter	Prisforskjeller på kaffe
1971	Opphevelse av gullstandard	Devaluering av dollaren	Prisnedgang på kaffe
1975	Frost i Brasil	Økte priser og investeringer	Høy produksjon og tilbudsoverskudd
1989	Sammenbrudd av ICA	Priser et resultat av markedskreftene	Økt aktivitet i futuresmarkedet
1994	Frost i Brasil	Økte priser og investeringer	Høy produksjon og tilbudsoverskudd
2002	Kaffekrisen	Overskuddsproduksjon	Priskollaps

2.2.1 Volatilitet i kaffemarkedet

Nasjonale og internasjonale myndigheters inngripen i markeder skyldes ofte en eller annen form for markedssvikt, som for eksempel markedsmakt, eksternaliteter eller asymmetrisk informasjon, men også ønsket om å beskytte egne interesser eller sterke interessegrupper fra for eksempel usikkerhet og volatilitet. Dette er tilfellet i mange kaffeproduserende land, der myndighetene holder bønner tilbake fra markedet i håp om en prisstigning. I kaffemarkedet har flere tiltak blitt benyttet for å stabilisere de kontinuerlige svingningene. Dette så vi blant annet under borgerkrigen i USA (1861-1865) der myndighetene påla en toll på 4 cents på importerte bønner. Konsekvensen av denne politikken var følgelig redusert etterspørsel, men også høyere

priser, som igjen oppmuntret produsentene til økt produksjon. Her er det synlig hvordan *lags*⁶ i produksjonen påvirker inntekten fra kaffe. Resultatet av økt produksjon var et tilbudsoverskudd etter krigen. Kaffeprisen falt til under 18 cents per pund (tilsvarende ca. 36 cents per kg) som følge av den intensive plantingen fire år før (Pendergrast, 2010, s. 46). Usikkerheten knyttet til kaffemarkedet førte til at mange selskaper og importører tapte store beløp på 1880-tallet, og perioden er i senere tid kjent som en av kaffemarkedets største kollapser. Aktører preget av kollapsen startet en «*kaffebørs*» hvor kontrakter ble inngått mellom selgere og kjøpere. Et bestemt kvantum ble bestilt til en fremtidig dato til en avtalt pris, med andre ord en form for forwardkontrakter. Her påvirket markedskreftene utformingen av kontrakten der en fremtidig lavere pris førte til tap på innkjøpernes side, mens høyere priser førte til tap for produsentene. Kontraktene kunne dermed bli brukt som et «hedginginstrument» for å motvirke fremtidig usikkerhet i pris.

Den nye kaffebørsen ble en portal for manipulering av markedet. Forventninger om økte priser i fremtiden oppmuntret store investorer og innkjøpere til utvidelse av egen beholdning av bønner, eventuelt oppkjøp av futureskontrakter. Overraskende høy produksjon og lave priser førte til et overskuddstilbud av kaffe og en lavere pris enn først ventet. Dette viser den omfattende koordineringssvikten vi finner i kaffemarkedet. Som følge av produksjons-lags vil «alle» produsenter ønske å øke investeringene når prisene stiger. Når kaffen er klar til å omstilles, vil markedet ha et tilbudsoverskudd av kaffe ettersom den enkelte aktør ikke hadde kunnskap om de andres investeringsbeslutninger. For å selge egen kaffe før kaffen blir dårlig, eller man må betjene gjeld, må produsentene dermed redusere kaffeprisen.

Volatiliteten i markedet førte med seg større reguleringer av verdenshandelen i forsøk på å stabilisere prisene. Kaffe var en av de første råvarene som ble forsøkt kontrollert. I 1902 innførte brasilianske myndigheter «valorization» – en statlig inngripen i markedet for å skape et prispress (Ponte, 2002). Samtidig som markedet utviklet seg, forenklet ny teknologi formidlingen av informasjon på tvers av landegrenser, noe som igjen påvirket spekulasjoner og forventningene i markedet. En ny kaffekrise viste seg gjeldende på starten av 1900-tallet da resultatet av intensiv planting fem år tidligere nå var klar for innhøstning. Total produksjon på verdensbasis var nå 20 millioner sekker, mens (total) verdenssetterspørsel var 15 millioner,

⁶ *Lags* i produksjon blir nærmere forklart i kapittel 3.3.

hvilket medførte et stort prisfall grunnet overskuddstilbud. Prisen per pund av kaffe var nå 6 cents (ca. 12 cents per kg) (Pendergrast, 2010, s. 74).

2.2.2 Etableringen av nye markeder

De to verdenskrigene i første halvdel av 1900-tallet påvirket naturlig nok også kaffemarkedene. Europa var blitt en viktig eksportdestinasjon for de latinamerikanske landene på grunn av en høyere betalingsvillighet for kvalitetskaffe enn hva som var tilfellet i Nord-Amerika. Krigen endret etterspørselsmønsteret og dannet grunnlaget for en sterkere handel mellom Nord- og Sør-Amerika. Den påfølgende effekten av lavere etterspørsel førte videre til en reduksjon i kaffeprisene, til tross for manglende importmuligheter av maskiner til produksjon i de latinamerikanske landene. Krigen medførte en dobling av prisene på ønsket kapital, samtidig som kaffeprisen var lavere enn produksjonskostnadene (Pendergrast, 2010, s. 134).

Den midlertidige nedgangen i pris for produsenter under krigen endret seg i 1918. Økt etterspørsel fra de europeiske landene drev opp kaffeprisene. Tilbakeholdelse og lagring av kaffebønner for å manipulere tilgjengeligheten – og dermed også vareprisen – var ikke populært blant kaffekjedenes mellommenn⁷ (Pendergrast, 2010, s. 159). Forsøk på å redegjøre for bortgjemte bønner endte ofte uten resultat. Dette medførte en etterspørsel etter handelsavtaler for å korrigere og regulere markedet. Slutten av 1920-tallet førte derimot med seg store prisfall, gunstig for mellommenn, og den følgende økonomiske depresjonen på 1930-tallet ga enda lavere etterspørsel og lavere priser. På samme tid etablerte flere latinamerikanske land seg som kaffeprodusenter og konkurransen om markedsandeler startet. Brasil slet med overproduksjon samtidig som Colombia, Honduras og Nicaragua ekspanderte. Det ble dannet et kartell mellom de eksporterende landene for å beskytte innenlandsk produksjon, men disse avtalene ga incentiver til underprising av egen kaffe. *Gratispassasjerproblemet* med karteller viste seg gjeldende når Colombia underpriset egen kaffe for å kapre større markedsandeler. Mens de latinamerikanske landene kjempet om det amerikanske markedet, etablerte afrikanske kaffeproduserende land, som Kenya, Uganda og Etiopia, seg som gryende eksportnasjoner med fokus på det europeiske markedet.

Andre verdenskrig førte til at handelsmarkedet på nytt ble begrenset for produsentlandene i Latin-Amerika som mistet sine handelsruter til Europa. I 1943 kom de eksporterende landene

⁷ Eksportører, importører, forhandlere, spekulanter og brennere.

i Latin-Amerika og USA frem til en kvoteavtale, The Inter-American Coffee Agreement, som sikret oppkjøp av et gitt kvantum. Avtalen sikret dermed et prisgolv for produsentene som under krigen fryktet et prisfall tilsvarende fallet under første verdenskrig (Pendergrast, 2010, s. 201).

2.2.3 Frost, frigjøring og spesialmarkedet

Høye kaffepriser på 1950-tallet ga incentiver til økt produksjon i kaffeproduserende land. Forventningene om store innhøstninger og lavere priser i markedet ble snudd på hodet da Brasils produksjon ble rammet av frost i 1954. Kaffeprisen var for første gang over 1 dollar per pund (2,2 dollar per kg). Ødelagte avlinger ga lave innhøstninger i de påfølgende årene og førte til en kraftig økning i futuresmarkedet for kaffe. Prisøkningen kom samtidig med en prisreduksjon i andre råvaremarkeder. På samme tid blomstret *instantkaffens*⁸ popularitet, mens salg av bønner og kvernet kaffe falt markant under de høye prisene (Pendergrast, 2010, s. 227).

Målet til de store kaffebrenneriene⁹ var høy produksjon og homogenisering av kaffeproduktet. Dette gikk på bekostning av kvalitet og sporbarhet av kaffen. Stabile utsalgspriser skulle lokke til seg en større kundebase, men resulterte i lavere konsum i USA. Et resultat av disse endringene var et økt fokus på spesialkaffe. Et av særtrekkene for spesialkaffe er at *betydningen* av kaffe ikke er lik blant individer (Ponte, 2002). En sentral trend for markedet var utviklingen til de lokale kaffebarene. Starbucks åpnet sin første kafé i Seattle i 1971 med et mål om å utdanne kundebasen i «kaffefaget» og vokste raskt. Innen 1996 var 1 000 utsalgssteder for Starbucks etablert i seks forskjellige land, hvilket bidro til at den økte etterspørselen etter spesialkaffe fikk feste i markedet (Pendergrast, 2010, ss. 333-340).

Kaffe spilte i 1950-årene en viktig rolle i frigjøringen av afrikanske kolonistater, hvor kaffeproduksjon tidligere var forbeholdt den styrende hvite eliten. Nye reformer som følge av politiske endringer tillot afrikanske bønder å engasjere seg i kaffeproduksjon. Etiopia forble den største eksportøren av arabica, men hoveddelen av kaffe som ble eksportert fra kontinentet var fremdeles robusta (Pendergrast, 2010, s. 263). Robusta var da, som den er nå, priset lavere enn arabica og ble stort sett brukt i ulike blandinger for å redusere innkjøpspris for forhandlere. Grunnet overproduksjon og lave priser etablerte Angola, Elfenbenskysten og Kamerun, sammen med 15 latinamerikanske land, «The Inter-African Coffee Organization».

⁸ Instantkaffe er også kalt pulverkaffe.

⁹ Eksempelvis Phillip Morris og Nestlé.

Organisasjonen etablerte et kvotesystem som begrenset produksjon og eksport i ett år. Året etter ble Kenya, Tanganyika¹⁰ og Uganda også medlemmer av kartellet og det ettårige kvotesystemet ble utvidet med nok ett år (Pendergrast, 2010, s. 248). Som så mange andre kaffeavtaler og karteller falt også denne avtalen og dette prissamarbeidet sammen.

Den første internasjonale kaffeavtalen ble signert i 1962, men ble ikke fullstendig implementert før i 1965. I mellomtiden ble ICO grunnlagt i 1963 for å ivareta avtalepartenes, her importerende og eksporterende land, sine interesser (ICO, 2015). Avtalen stadfestet et gitt kvotesystem basert på den totale verdensproduksjonen, hvor land ble tildelt en markedsandel oppgitt i antall sekker. Justeringer skulle bli foretatt fire ganger i året, og eksport/import måtte godtas av begge parter – når prisene var høyere enn avtalt ble kvotene utvidet for å stabilisere tilbud og etterspørsel, mens en innskrenking av kvoter ble benyttet dersom prisene var lavere enn avtalt. Spesielt med den nye avtalen var et opprinnelsessertifikat, som anga kaffebønnenes opprinnelse (Pendergrast, 2010, s. 252). Omforhandlinger i 1968 oppmuntret til initiering av politiske tiltak for å begrense produksjon og ønske om å fremme diversifisert jordbruk i produksjonslandene (Pendergrast, 2010, ss. 268-169). Av produserende medlemmer var det kun Brasil som ikke var totalavhengig av kaffe som eksportkilde, og dermed det eneste landet med en reell mulighet til å diversifisere jordbruket. De fleste afrikanske landene var nylig frigjort og var fremdeles fullstendig avhengige av kaffe som inntektskilde. Mangel på kapital og kapitalutstyr, samt kunnskap om annet jordbruk, førte til en videre spesialisering innenfor kaffe.

2.2.4 Liberalisering av kaffemarkedet

Gullstandarden opphørte i 1971. Dette satte sitt preg på de internasjonale kaffeprisene ettersom kaffe omsettes i dollar. Devalueringen av dollaren hadde dermed en direkte effekt på prisen. Resultatet var en kraftig svekkelse av kaffeprisene og et sammenbrudd av den tidligere kaffeavtalen. Som følge av sammenbruddet av ICA forsvant den tidligere koordineringen i markedet. Resultat var en gjeninnføring av kaffebørsen der kun rene markedskrefter påvirket prisdannelsen (Pendergrast, 2010, s. 276). I 1975 ble Brasils kaffeplanter nok en gang rammet av frost. Som verdens største produsent fikk de store endringene i produksjonsnivå innvirkning på kaffeprisene for hele markedet. Aktørene i det internasjonale kaffemarkedet hadde forventet

¹⁰ Tanganyika var et østafrikansk territorium som lå mellom Indiahavet og innsjøene Victoriasjøen, Malawisjøen og Tanganyikasjøen. I 1964 ble landet slått sammen med Zanzibar og danner det som i dag er kjent som Tanzania.

overproduksjon og lave priser. I stedet førte frosten i Brasil til et underskudd av bønner på verdensmarkedet (Pendergrast, 2010, s. 289). Som et resultat av dette steg prisene kraftig. Flere faktorer spilte videre inn på den akselererende prisstigningen. Borgerkrigen i Angola begrenset tilgangen til landets robusta da hvite kaffeprodusenter måtte rømme landet. I Uganda utnyttet Idi Amin prisstigningen til å finansiere egen politisk maktkonsentrasjon, mens Etiopia var preget av borgerkrig som påvirket innhøstningen (Pendergrast, 2010, s. 290).

«Not Just a Cup, But a Just Cup»

I 1985 ble «fair trade-konseptet» etablert i kaffehandelen. Det hele startet i USA hvor forhandlere økte utsalgsprisen på nicaraguansk kaffe for å øke bevisstheten rundt den pågående revolusjonen i landet. Aktører innenfor spesialmarkedet ble utfordret til å betrakte handelsstrukturen som helhet – hvordan denne strukturen formet et system av ulikhet i kaffekultivering, prosessering og eksport. *Equal Exchange* ble stiftet i 1986 og er i dag den eldste fair trade-organisasjonen i USA (Equal Exchange, 2015). Organisasjonens overordnede mål var å betale en bestemt minimumspris, kjøpe grønnbønner direkte fra demokratisk drevne kooperativer av småskalabønder, bidra med kreditt og oppmuntre bøndene til økologisk dyrking (Pendergrast, 2010, ss. 320-321).

2.3 I nyere tid

De siste 20 årene har kaffemarkedet opplevd flere omveltninger. Fremveksten av nye etterspørselsmønstre har økt betydningen av spesialkaffe, fair trade og organisk fremstilling for den enkelte konsument, så vel som markedet i sin helhet. Etterspørselen har vist kontinuerlig vekst, noe som også er gjenspeilet i prisveksten på brente og ferdigstilte bønner.

Kaffekrisen

Gjennom 1990-tallet fortsatte prisene å stige både for arabica og robusta. Fra 1992 til 1997 økte prisen på arabica fra 0,73 dollar til 5,89 dollar per kg, mens robusta økte fra 0,82 dollar til 4,03 dollar per kg i samme periode (Baffes, Lewin, & Varangis, 2005). Den ekstreme prisstigningen kom nok en gang som et resultat av omfattende frost i Brasil. Frosten ødela store avlinger og det internasjonale tilbudet av kaffe falt betraktelig. Dette førte til et etterspørselsoverskudd som drev prisene opp. Høyere priser økte investeringsincentivene i kaffe som igjen ga økt

produksjon. Produksjons-lags ga seg utslag i et overskuddstilbud av kaffe i 1999 da bønnene var klare for å selges, og markedet opplevde et kraftig fall i prisene.

I 2002 var den gjennomsnittlige prisen på arabica 1,24 dollar per kg (Baffes, Lewin, & Varangis, 2005), men pris mottatt av produsentene var under 1,00 dollar per kilo, hvilket var langt under de faktiske produksjonskostnadene. Hovedårsaken til de lave prisene var ifølge ICO at tilbudet av kaffe vokste mer enn etterspørselen. Manglende koordinering mellom investorer og lang tid fra investering til produksjon førte til at markedsprisen på kaffe ikke var en optimal informasjonsbærer. Markedet fungerte dårlig når alle produsenter i markedet responderte på samme måte uten kunnskap om de andres reaksjon. Den optimale beslutningen for en kaffebonde er ikke optimal dersom alle andre agerer likt, og man får det som ofte omtales som «fallacy of composition». Konsekvensen av overskuddstilbudet var en oppsamling av bønner tilsvarende 40 millioner 60-kilo-sekker. Teknologisk innovasjon, økt planting og lav global vekstrate i konsum er faktorer som kan forklare de lave prisene (May, Mascarenhas, & Potts, 2004).

Konsekvensen av de lave prisene var alvorlig for produsentlandene, og spesielt for utviklingslandene. I Etiopia hvor 25 prosent av befolkningen direkte avhenger av kaffeproduksjon, ble det observert en kraftig nedgang i levestandarden hvor mange på dette tidspunktet levde på mindre enn én dollar om dagen (ICO, 2009). FN estimerte i 2004 at 38,7 prosent av den etiopiske befolkningen levde i absolutt fattigdom.¹¹ Konsekvensen var økt migrasjon fra rurale til urbane strøk og redusert humankapital (ICO, 2004). For Etiopia som land led den nasjonale økonomien under finansielle begrensninger siden staten i stor grad avhenger av kaffeeksport. Når staten ikke tjener penger på kaffe vil derfor statsfinansene lide, blant annet gjennom ekskludering fra internasjonale kredittmarked, som da igjen vil prege investeringer innad i landet.

Hva har historien lært oss?

Dette kapitlet har lært oss at kaffemarkedet kjennetegnes av sårbarhet overfor sjokk – for eksempel frost i Brasil som påvirker markedslivevekten – og lags i produksjonen som vanskeliggjør investeringsbeslutninger og planlegging. Grunnet de store svingningene i

¹¹ Verdensbanken definerer fattigdom som «en uakseptabel berøvelse av velferd, som både kan være fysisk- og sosial form.» Fysisk berøvelse er nært knyttet til lav monetær inntekt og konsumnivå, som påvirker individers tilgang til basisgoder som mat, klær og husly. Sosial deprivasjon knyttes opp mot risiko og sårbarhet, og berøvelse av selvstendighet og selvrespekt (Ames, Brown, Devarajan, & Izquierdo, 2001).

kaffeprisen på verdensmarkedet har flere land forsøkt å danne karteller, dvs. prissamarbeid, i forsøk på å stabilisere prisene. En annen måte man har forsøkt å bøte på disse prisfluktuationene er gjennom avtaler og reguleringer eller andre former for kvotesystemer. Heller ikke disse har vist seg å være holdbare eller bærekraftige. En åpenbar årsak til sammenbruddene er at alle har et incentiv til å ikke overholde avtalen, jamfør gratispassasjerproblemet. Dette fører igjen til at kaffemarkedet blir overlatt til seg selv, inntil man igjen forsøker å regulere det.

3 Kaffemarkedet – hva, hvem og hvordan fungerer det?

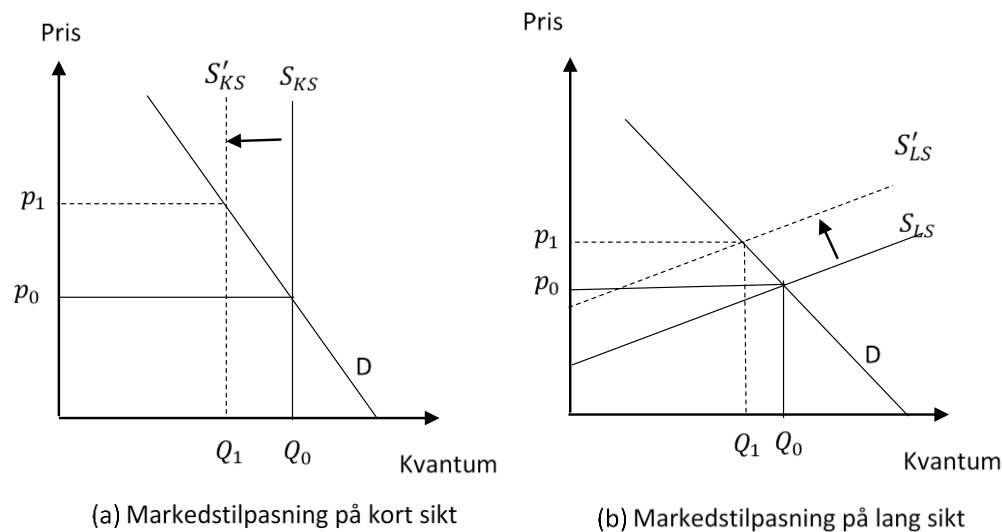
Generell likevektsteori studerer forholdet mellom produksjonssidens avhengighet av ressurstilgjengelighet og tilgjengelig produksjonsteori på den ene siden, og konsumentenes preferanser og inntektsfordeling på den andre siden. De nevnte faktorene vil ha en direkte effekt på velferd og levestandard. Et ideelt fungerende marked vil alltid være i likevekt, hvor det eneste som faktisk vil ha en effekt på levestandard og velstand er egen produktivitet og bytteforholdet mot utlandet (Norman & Orvedal, 2010, ss. 34-35). Forrige kapittel viste at likevekten i kaffemarkedet ikke er stabil, men kjennetegnes av sykluser. Dette kapitlet vil likevel drøfte kaffemarkedet i partiell likevekt for å etablere et referansepunkt. Det er rimelig å anta at aktører i kaffemarkedet tilegner seg informasjon på lang sikt, og at markedet derfor kunne ha gått mot en likevekt hadde det ikke vært for store sjokk. I tillegg vil en beskrivelse av markedsaktørene bidra til å kaste lys over hvilke incentiver de reagerer på.

3.1 Likevekt i kaffemarkedet

Kaffemarkedet er som et hvilket som helst annet marked gjennom det faktum at likevekten bestemmes av tilbud og etterspørsel. Likevekten fremkommer der tilbuds- og etterspørselskurven skjærer hverandre og vi får bestemt likevektskvantum og -pris. Figur 2 viser markedstilpasningen for kaffemarkedet på kort og lang sikt, der markedsprisen, p , er gitt langs den vertikale y -aksen, og tilbudt kvantum, Q , er gitt langs den horisontale x -aksen. Etterspørselen etter kaffe, D , er tilnærmet uelastisk på kort og lang sikt. Dette betyr at en prosentvis endring i kaffeprisen vil føre til en mindre prosentvis endring i omsatt kvantum. Den kortsiktige tilbudskurven, S_{KS} , er uelastisk på kort sikt – i figuren er den vertikal, det vil si fullkomment uelastisk – hvilket betyr at produsenter har liten mulighet til å tilpasse produksjonsnivå ved endringer i verdensmarkedsprisene. Et negativt eksogent sjokk, eksempelvis frost i Brasil, vil føre til at S_{KS} skifter til venstre i diagrammet og vi får en ny likevekt, som vist i Figur 2 (a). Siden tilbudet på kort sikt er uelastisk vil det reduserte tilbudet føre til en kraftig økning i likevektsprisen på kaffe fra p_0 til p_1 . Likevektskvantumet reduseres fra Q_0 til Q_1 som er størrelsen på det negative sjokket.

På lang sikt har imidlertid produsentene mulighet til å innordne seg etter markedsforsholdene og tilbudskurven er derfor mer elastisk, og illustreres her ved en slakere tilbudskurve, S_{LS} , i Figur 2 (b). Den langsiktige likevekten er gitt kvantum, Q_0 , og verdensmarkedspris, p_0 . Eksogene sjokk i tilbud eller etterspørsel vil i denne situasjonen føre til mindre utslag i pris. Dette er illustrert for et negativt sjokk i tilbudet (som er på samme størrelse som i korttidstilfellet), hvilket vil føre til en ny likevekt i (p_1, Q_1) . Sammenlignet med markedsliekevekten på kort sikt ser vi at både kvantums- og prisendringen er mindre.

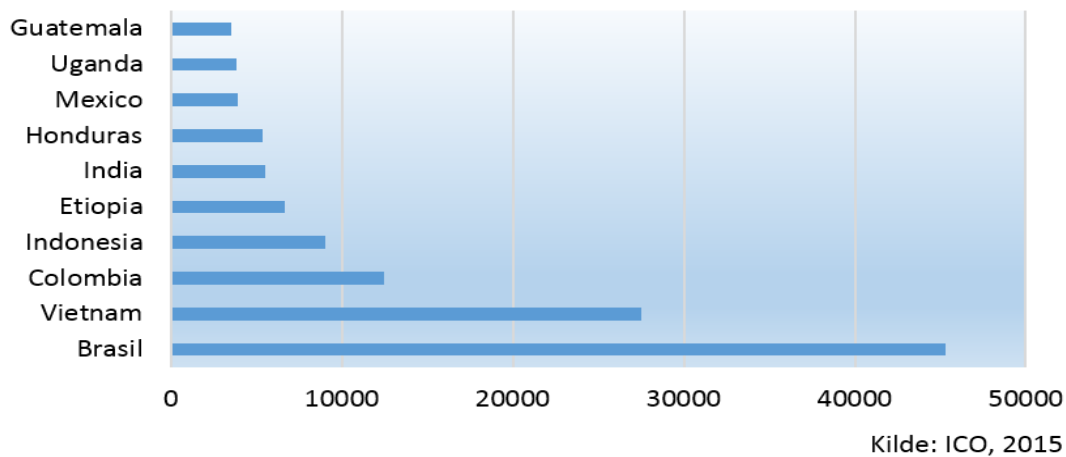
Figur 2: Markedstilpasning på kort og lang sikt



3.2 Et markedsforshold i endring

I et fullkomment konkurransemarked med mange produsenter av det samme godet, har den enkelte produsent ingen mulighet til å påvirke markedsprisene ettersom han kun produserer en liten andel av det totale volumet. Han kan kun velge hvor mye han vil produsere til den prisen som er gitt på markedet. Med andre ord er produsenten en prisfast kvantumstilpasser og må ta «verden for gitt.» I kaffemarkedet vil ikke en liten eksportnasjon som Etiopia, som står for ca. 3 prosent av total kaffeeksport (Petit, 2007), kunne påvirke de internasjonale prisene, noe større kaffenasjoner, som Brasil kan. Figur 3 viser de ti største produsentlandene, der vi ser at tre land står for mer enn halvparten av verdensproduksjonen; Brasil (33 prosent), Vietnam (10 prosent) og Colombia (10 prosent) (Baffes, Lewin & Varangis, 2005).

Figur 3: De største kaffeprodusentene



Lave etableringskostnader i markedet og høye priser på verdensmarkedet fører til økt produksjon og flere produsenter. De nye produsentene påfører de allerede etablerte produsentene økt konkurranse om markedsandeler – *business stealing effect* – noe vi blant annet så på 1990-tallet da Vietnam ekspanderte egen produksjon. I løpet av få år var Vietnam den største produsenten av robusta, og er i dag den nest største eksportøren av kaffe på verdensmarkedet etter Brasil. Siden etterspørselen etter kaffe er relativt uelastisk på kort sikt (ICO, 2004), vil økt konkurranse medføre lavere priser. Baffes, Lewin & Varangis (2005) observerte at ekspanderingen, sammen med økt konkurranse mellom produsenter på det innenlandske markedet, var viktige årsaker til de lave prisene i 2002. Som følge av økt planting da prisene var høye på 1990-tallet, hadde verden et globalt overskuddstilbud på starten av 2000-tallet og fallende priser.

Resultatet av kollapsen av ICA i 1989 var at kaffe ble underlagt de frie markedskreftene, og medførte et skifte fra produsentland til konsumentland. Vi legger spesielt merke til to konsekvenser av dette skiftet: (i) en mindre andel av den totale inntekten tilfalt produsentene, og (ii) lavere og mer volatile kaffepriser (Ponte, 2002). Selv om kaffeproduserende land stadig forsøkte å kontrollere produksjon og eksport gjennom kvoter, ble dette vanskelig grunnet nasjonale markedsliberaliseringer som fristilte produsentene.

Internasjonale eksportører gjennomgikk flere omstillinger i kjølevannet av det «nye kaffemarkedet» som ble synlig på 1990-tallet. Mindre aktører ble enten skvist ut av markedet, fusjonerte med andre, eller overtatt av de større aktørene, noe som konsentrerte markedet hos

de større handelsaktørene (Ponte, 2002). Men det er ikke kun handelsaktørene som har fått mer markedsmakt. Ifølge Ponte (2002) kontrollerte de to største selskapene, Nestlé og Philip Morris, 49 prosent av markedet for brent- og instantkaffe, mens Nestlé alene stod for 69 prosent av kaffen som ble solgt i løsvekt.¹² Overskuddstilbud ga rom for økt lagervirksomhet og opplagring av bønner, samtidig som kontraktmarkedet fikk fotfeste og flere spekulanter engasjerte seg i futuresmarkedet (Gemech & Struthers, 2007). Forventninger om fremtidig lavere priser gjorde lagervirksomhet til en mer attraktiv investering enn futureskontrakter for kaffebrennerier når prisene var høye i 1997 (Ponte, 2002). Lagervirksomheten og nasjonale markedsliberaliseringer ga internasjonale handelsaktører incentiver til omstrukturering av eget nettverk og en vertikal integrasjon med lokale eksportører som skapte en direkte kanal mellom brennerier og produsenter (Ponte, 2002).

Økningen i verdensproduksjonen har også gitt kaffebrenneriene friere tøyler i egne kaffeblandinger og er nå mindre avhengige av spesifikke bønner. Forbedret kvalitet på robusta har resultert i at kaffebrennerier substituerer bort fra arabica av lavere kvalitet mot billigere robusta. En mulig konsekvens av dette er at mindre produsenter av arabica, som ikke har mulighet til å effektivisere driften eller øke kvaliteten, forsvinner fra markedet (Ponte, 2002). Maktforholdet mellom produsent- og konsumentland er derfor en viktig determinant for utviklingen av kaffemarkedet.

3.3 Sykluser, volatilitet og usikkerhet

En partiell likevektsanalyse egner seg til å se på bulk-kaffe,¹³ ettersom bulk-kaffe er en relativt homogen vare. Om kaffemarkedet er tilstrekkelig likt et fullkomment konkurransemarked ville vi forventet å observere at markedet er stabilt og i likevekt. Som vi skal se nå, vil ikke kaffemarkedet inneha disse egenskapene. Problemet med den lange tiden mellom investering og produksjon, gjør at markedet har vanskelig for å reagere raskt på prisendringer. I tillegg kan sjokk i verdensmarkedsprisen ofte forklares av endringer i produksjonsvolumet i Brasil, som følge av frost eller tørke.

Kaldor forklarer sykliske tendenser i varemarkedet, som følge av *lags* mellom investering og produksjon på tilbudssiden av varemarkedet, i en såkalt svinesykelmodell.¹⁴ Modellen forklarer

¹² Kaffe som selges i løsvekt er ferdigstilt kaffe i emballasje som selges i markedet.

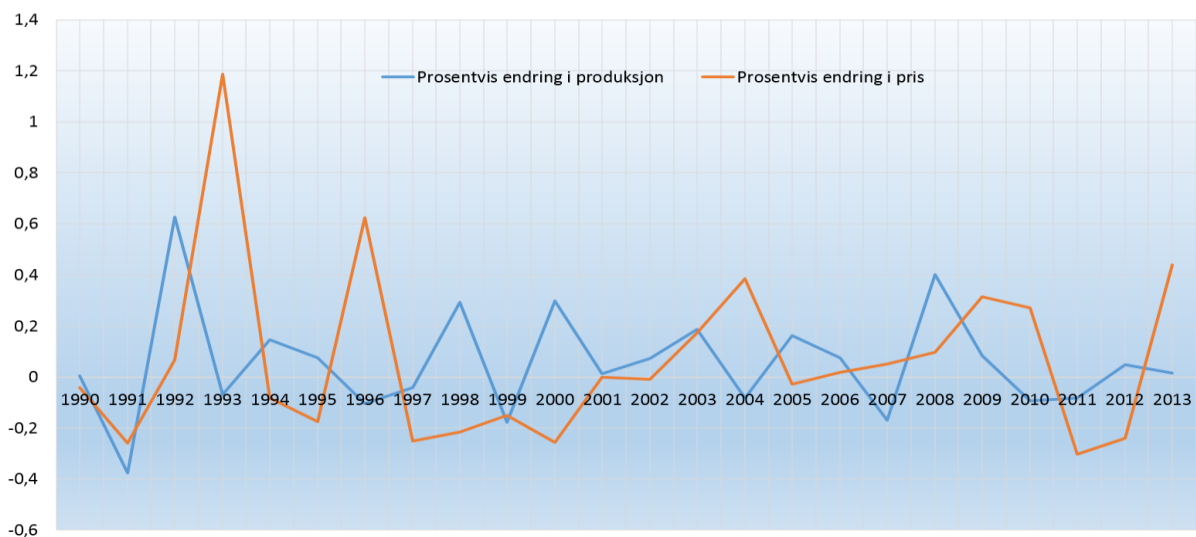
¹³ Bulklast er last som fraktes i løs form i lasterom eller vogner.

¹⁴ Også kjent som spindelnevsmoellen (eng. cobweb model).

hvordan produksjonsbeslutninger må tas før prisene er kjent. Beslutningene baserer seg derfor på forventninger om fremtidig pris i forhold til den prisen som er observert i markedet i dag. Økt investering i produksjon som følge av høye priser i dag, fører til et overskuddstilbud i markedet når «alle» investerer samtidig. Dette gir igjen et fall i prisene. Som et resultat vil «ingen» øke produksjonskapasiteten når prisene er lave.

Dynamikken som beskrives i svinesykelmodellen er illustrert i Figur 4. Figuren viser den prosentvise endringen i verdensmarkedsprisen på arabica og innenlandsk kaffeproduksjon i Etiopia. Varemarked som innehar slike karakteristikk beskrives som iboende ustabil med følgelig høy volatilitet.

Figur 4: Sykliske tendenser i kaffemarkedet



Kilde: Verdensbanken, 2015a; ICO, 2015

Som et resultat av en lang verdikjede¹⁵ er prisforskjellene mye større på ferdigprodusert kaffe enn på ubearbeidede bønner. Differensiering i forhold til opprinnelse, sertifisering og andre kvaliteter er tydeligere når kaffe selges som et ferdigstilt produkt. Forskjellen ligger i de ulike faktorene som benyttes i fremstillingen av kaffe, som er ulik for produksjon av grønne bønner og brente bønner.¹⁶ Prisen som møter kaffetørste konsumenter vil derfor være en annen enn den prisen som importører betaler.

Usikkerhet om fremtidige priser i råvaremarkedet vanskeliggjør produksjonsbeslutninger der produsenter må ta høyde for fremtidige svingninger. Figur 5 viser prisutviklingen på

¹⁵ Verdikjeden beskriver hvordan kaffen går fra råvare (produksjonsnivå) til et ferdigstilt produkt.

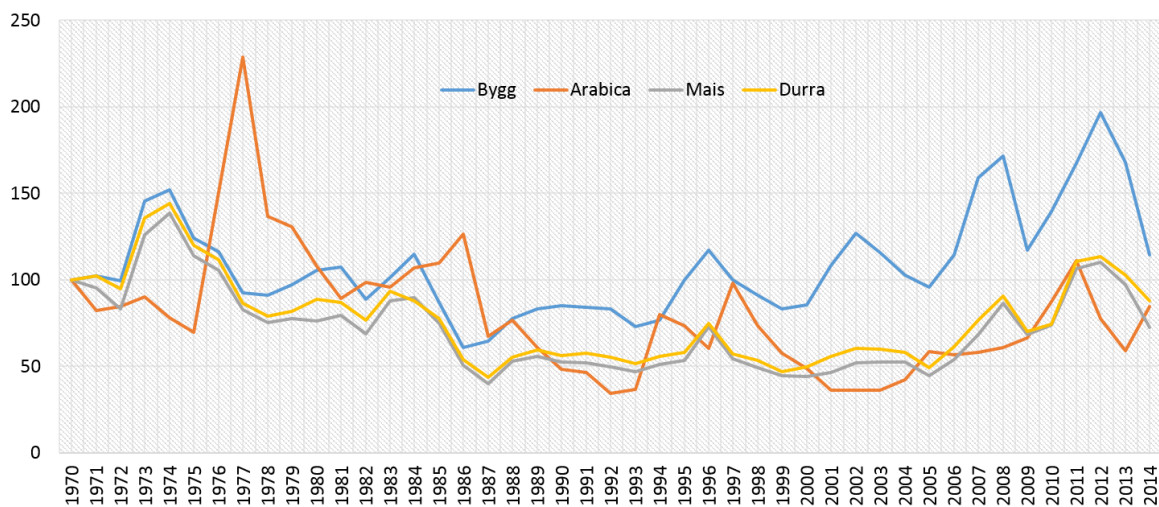
¹⁶Med brente bønner menes det ferdigstilte produktet som selges til konsumenter.

verdensmarkedet for fire store råvaregrupper. Bygg, mais og durra¹⁷ oppgis i dollar per tonn, mens kaffe er oppgitt i dollar per kilo. De valgte råvarene er alle jordbruksprodukter og utsettes for mange av de samme risikoelementene i produksjonen – klimaendringer og pest kan ødelegge avlinger, mens lokale reguleringer kan redusere produsert kvantum. Samtidig kan internasjonale forhold påvirke prisen produsentene mottar.

Som vi ser er kaffe en av de råvarene som har variert mest i pris perioden 1981 til 2014. Prishoppet som fulgte frost og tørke i Brasil i 1974 og 1992, og det videre prisfallet i 2002 (som ble diskutert i kapittel 2) er alle markert som spesielt sentrale for kaffemarkedet. I perioden 2007/2008 opplevde de andre råvaremarkedene økt volatilitet, og høyere matvarepriser på det internasjonale markedet, noe som hadde en direkte effekt på fattige konsumenter og produsenter i utviklingsland (OECD, m.fl., 2011; Bellemare, Barrett, & Just, 2013). Utviklingsland blir i større grad berørt av økte råvarepriser fordi de avhenger av import. Fattige konsumenter i utviklingsland kan derfor oppleve redusert realinntekt når prisene på internasjonale råvarer stiger (Ivanic & Martin, 2008). Det er vanskeligere å bestemme effekten av prisstigningen på fattige produsenter, som ofte er konsumenter og produsenter av samme vare. Effekten avhenger av innenlandsk markedsstruktur. På den ene siden øker prisen på varen de produserer, men på den andre siden stiger prisen på andre matvarer også. Totaleffekten av høyere råvarepriser avhenger av faktorer som risikoverktøy, teknologi, tjenester, informasjon og infrastruktur som tilrettelegger for økt produksjon og en effektiv utnyttelse av prisstigningen.

¹⁷ En gammel kulturplante som er utbredt i Afrika.

Figur 5: Utvikling i råvarepriser. Indeks 1970=100



Kilde: Verdensbanken 2015b

Kaffepriser er blant de mest volatile vareprisene på verdensmarkedet (Worako, 2007). Som følge av denne volatiliteten vil beslutninger om investeringer som tas før produksjonsstart gi usikre resultater. Arabica kan sies å være mer volatil enn robusta, blant annet som følge av en lengre modningstid og en skjørere botanisk struktur. Investorer som investerer i produksjonen av arabica må derfor ta høyde for at prisene kan endre seg mye fra det tidspunktet investeringsbeslutningen ble tatt. Produsenter som responderer på de høye prisene ved å øke produksjonen kan derfor tape fremtidig inntekt dersom prisene faller. Et viktig element i volatiliteten er derfor *produksjons-lags*, det vil si at investeringsbeslutninger tas før den faktiske verdien av produksjonen er kjent. Mer presist betyr dette at avkastningen på innsatsfaktorer i dag (planting av kaffetrær, arbeidskraft, etc.), og investeringer (gjødsel, vanningsystem, osv.) først er kjent etter innhøstning, som igjen er to til fire år etter beslutningene er tatt.

Valutarisiko bidrar også til prisvolatiliteten vi ser i råvaremarkedet. Verdensmarkedspriser er ofte oppgitt i dollar, og når dollaren depresierer, som var tilfellet i markedet frem til finanskrisen i 2008, vil råvarene som er oppgitt i dollar oppleve en prisøkning. Som vi observerer i Figur 5, var ikke denne trenden like fremtredende i kaffemarkedet som den var for de andre råvarene. Da dollaren appresierte igjen i midten av 2008 var det et påfølgende fall i råvareprisene (OECD, m.fl., 2011).

Siden 1990-tallet har spekulanter i større grad enn tidligere blitt beskyldt for den økte prisvolatiliteten i råvaremarkedet. Nissanke (2012) observerer et større innslag av rene

finansielle investorer som tar en spekulativ posisjon i markeder med volatile priser. Kortsiktige prissvingninger kan forklares av internasjonale fond og aktørers deltakelse i markedet, men om disse påvirker råvarepriser på lang sikt er mer usikkert. Velfungerende derivatmarked¹⁸ kan benyttes til å dempe risikoeksponering for markedsaktører. Etableringen av langsiktige kontraktsforhold som fastslår pris og kvantum reduserer usikkerhetsmomentet, men kan også bidra til å øke prissvingningene.

3.4 Kontrakter i kaffemarkedet

Futures- og forwardkontrakter mellom eksportører og importører har vært et viktig instrument i et forsøk på å stabilisere prisene i kaffemarkedet og har bidratt til en bærekraftig utvikling for de produserende landene. Kaffemarkedet er et imperfekt marked, som i tillegg møter utfordringer fra sosiale, økonomiske og miljømessige hold (May, Mascarenhas & Potts, 2004). Kontraktsmarkedet har vokst frem fordi kaffemarkedet ikke kan sies å være et perfekt marked i likevekt. Fall i de internasjonale prisene påvirker land forskjellig, avhengig av teknologisk utvikling og produksjonskostnader. Effektiviserende maskiner reduserer kostnader, men som nevnt innledningsvis er dette forbeholdt land som har klart å utnytte kapitaliseringen i jordbruket. Dette har effektivt utelukket de svakere aktørene i markedet, som småskalabønder og rurale arbeidere. For en grundigere forståelse av kaffemarkedet må vi derfor forstå *hvordan* kaffe handles.

Standardkontrakter innenfor kaffemarkedet rettes mot to ulike marked; det fysiske markedet og futuresmarkedet (ICO, 2014). Førstnevnte viser til en inngått avtale mellom kjøper og selger. Denne avtalen angir levering av et bestemt volum, en spesiell kvalitet, innenfor en spesifikk tidsramme, hvor prisen kan være avtalt på forhånd eller bli bestemt senere. Innenfor dette markedet skiller vi igjen mellom spotmarkedet – for umiddelbar handel – og forwardkontrakter – for fremtidig handel (May, Mascarenhas & Potts, 2004). Forwardkontrakter etablerer et handelsforhold mellom kjøper og selger, der kjøper går inn i en *short position*, mens selger har en *long position*. Gjennom dette forplikter partene seg til kontrakten og kan ikke fravike denne ved eventuelle prisvridninger. Avkastningen avhenger av kaffens verdiendring fra inngått avtale til kontraktens forfall. Holderen av en short position vil ha en høyere avkastning dersom spotpris ved kontraktens forfall er høyere enn avtalt pris, mens holderen av en long position vil

¹⁸ Et derivat er et finansielt instrument som «deriverer» sin verdi ut ifra et underliggende aktivum, blant annet en aksje eller en råvare etc.

få en lavere avkastning fordi han kunne solgt kaffen i spotmarkedet til en høyere pris. Det motsatte er tilfellet dersom spotpris er lavere enn avtalt pris når kontrakten forfaller.

Så hvorfor bruke futureskontrakter i kaffemarkedet? Ifølge Mohan (2007) er det ikke risikoen i seg selv som påvirker beslutninger i produksjon, men hvordan de ulike risikoene påvirker egen inntekt. Hvilken holdning den enkelte produsent har til risiko vil derfor påvirke valg av innsatsfaktorer, så vel som verktøy for å håndtere risiko. Studier har videre vist at produsenter er mer opptatt av prisrisiko enn produksjonsrisiko når de foretar beslutninger (Mohan, 2007). Bruk av futureskontrakter kan ses på som en «hedge,»¹⁹ i form av at det kan bidra til å eliminere en del av den fremtidige prisusikkerheten og derfor være et attraktivt instrument for aktører i kaffemarkedet. Ved å utnytte futureskontrakter kan produsenter selv bestemme hvor stort kvantum av produksjonen de ønsker å hedge, samt bestemme kontraktens tidshorisont. Siden kostnadene er kjent før kontraktsinngåelse hindrer ikke hedging bruk av andre risikostrategier, som eksempelvis en vanlig forsikring, mot produksjonsrisiko (Mohan, 2007). Kostnader i form av manglende informasjon og kunnskap om futureskontrakter begrenser tilgangen til dette markedet for mange aktører. Dette kan være spesielt fremtredende for de fattigste produsentene, selv om disse kan ha mest å tjene på stabile fremtidige priser.

Prisvolatiliteten i futuresmarkedet trigges av faktorer på tilbuds- og etterspørselssiden i markedet. Disse alene er ikke nok til å forklare den ekstreme volatiliteten i kaffeprisene på futuresmarkedet. En annen viktig faktor som forklarer volatiliteten er økningen av spekulanter i markedet som følger såkalte «trigger signal,» som ikke nødvendigvis følger den faktiske markedstrenden (Ponte, 2002). Etiopiske myndigheter grunnla The Ethiopian Commodity Exchange (ECX) for å gi produsenter og eksportører en mulighet til å hedge prisrisiko i varemarkedet. Ved å fastslå en gitt fremtidig pris vil produsenter som ønsker konsumutjevning ha mulighet til å planlegge fremtidig konsum (Dercon & Christiaensen, 2011). Men som Ponte (2002) viser er disse instrumentene først og fremst benyttet av større kaffebrennerier og internasjonale handelsmenn, og i mye mindre grad av produsenter. Det samme kan sies om Etiopia. Private aktører selger sjelden selv gjennom den nasjonale varebørsen. Produsenter benytter kooperativer eller lokale handelsmenn som mellomledd til det internasjonale markedet. Et futuresmarked med full informasjon kunne vært effektivt i å stabilisere prisene, men på grunn

¹⁹ Hedging kalles også *sikring*.

av spekulanter, transaksjonskostnader og manglende kunnskaper fungerer ikke futuresmarkedet optimalt.

4 Etiopia i kaffemarkedet – hvorfor produserer Etiopia kaffe?

Dette kapittelet vil ta for seg den økonomiske utviklingen i Etiopia. Vi vil først se hvordan den innenlandske verdikjeden for kaffe fungerer, og hvordan markedsliberaliseringen i 1992 påvirket denne. Heckscher-Ohlin-modellen vil videre bli brukt for å forklare hvorfor Etiopia er i kaffemarkedet.

4.1 «Dergens» fall – et regimeskifte i Etiopia

Etiopia er et av verdens største land med 94,1 millioner innbyggere og har store ressurser i kraft av befolkningstallet og et klima som tilrettelegger for jordbruksproduksjon, derunder kaffe. Kaffens rolle for den økonomiske utviklingen i Etiopia kan ikke belyses uten å betrakte de politiske forholdene og den innenlandske handelsstrukturen. Hovedlinjene er skissert i Tabell 2 og diskuteres kort her. Fra 1974 til 1991 var Etiopia styrt av det såkalte «Derg-regimet» – et militært regime som sentraliserte makten og dannet Folkerepublikken Etiopia. Regimet nasjonaliserte jordbruket, men manglende maktfordeling mellom stat og regioner ga seg utslag i flere utfordringer fra etniske bevegelser i Eritrea og Etiopia (Young, 1998). «Dergen» falt til slutt sammen i 1991, og det vi i dag kjenner som Den Demokratiske Forbundsrepublikken Etiopia ble dannet.

Tabell 2: Markedsutvikling i Etiopia

Periode	Hva skjedde?	Konsekvenser for kaffemarkedet i Etiopia
1974-1991	«Derg-regimet»	Statlig kontroll av kaffesektoren
1992	Omfattende markedsorienterte omstruktureringer	Devaluering, økt privatisering og liberalisering av det innenlandske kaffemarkedet. Produksjonen ekspanderte
1998-2000	Borgerkrig	
2002	Opphevelse av skatter på kaffeeksport	Økt deltakelse
2002	Kaffekrisen	Kraftig reduksjon i bøndenes inntekt
2003	FNs «Millenium Development Goal»	Økt bistand
2008	Auksjoner opphevet	Etablering av ECX

Den innenlandske verdikjeden for kaffe er, og har alltid vært, kompleks.²⁰ Under «Derg-regimet» la den innenlandske strukturen begrensninger på bøndenes deltakelse i markedet. Direkte eksport, fra produsent til importør, var forbudt, og strenge reguleringer begrenset internasjonale handelsaktørers tilgang til kaffemarkedet. 80 prosent av den totale kaffehandelen i Etiopia var underlagt statsmonopolet, The Ethiopian Coffee Marketing Cooperation, som opererte med en fastprisordning (Gemech & Struthers, 2007; Worako, 2007). Kaffeprodusentene hadde dermed svært begrenset markedsmakt når det kom til å sikre seg en «rettferdig» andel av markedsprisen under «Derg-regimet.»

Frem til 1992 var kaffeprodusenter pliktig til å melde seg inn i kooperativer²¹ som fungerte som mellomledd for lokale kjøpmenn og produsenter. Kjøpmennene, *sebsabis* (innsamlere) og *akrabis* (selgere), fraktet kaffen til lokale auksjoner i Addis Abeba eller Dire Dawa, hvor kaffen ble solgt videre til eksportører. De nye reguleringene frigjorde produsentens posisjon i det nasjonale kaffemarkedet. Private produsenter, så vel som kooperativer, kunne nå eksportere direkte til internasjonale kjøpere, som ga produsentene en større andel av FOB-prisen.²² Med liberaliseringen fulgte også økt privatisering. Andelen av private produsenter og private eksportører steg med henholdsvis 62 og 48 prosent i perioden 1989 til 1992 (Gemech & Struthers, 2007).

Kooperativene i Etiopia er underlagt fire store kaffeunioner som følger internasjonale tilrettelagte retningslinjer i produksjon, som blant annet fastslår arbeidernes lønn, sertifisering og gir et prisgulv på kaffen (Kodama, 2007). Den største kaffeunionen, Oromia Coffee Farmers Cooperative Union, består av 311 kooperativer som igjen representerer 288 201 husholdninger, og står for 65 prosent av Etiopias totale produksjon (OCFCU, 2015). Unionen deler salgsoverskuddet mellom seg og kooperativene, mens kooperativene deler sin andel med produsentene. Kooperativene forenkler kjeden av involverte mellomledd og bidrar med prisinformasjon, kapital og transport for småskalabønder (Kodama, 2007). I tillegg stiller kooperativer sterkere i økonomiske forhandlinger enn én enkelt produsent.

Etter «Dergens» fall ble markedene liberalisert i 1992 og førte til økte verdier, både i form av markedsdeltagelse og priser, men kaffen som ikke ble solgt direkte til utenlandske kjøpere ble

²⁰ Se Vedlegg 2.

²¹ Kooperativer defineres som «organisasjoner som er grunnlagt av individer på frivillig basis, og fastslår at de deltar i det frie økonomiske markedssystemet.» (Kodama, 2007)

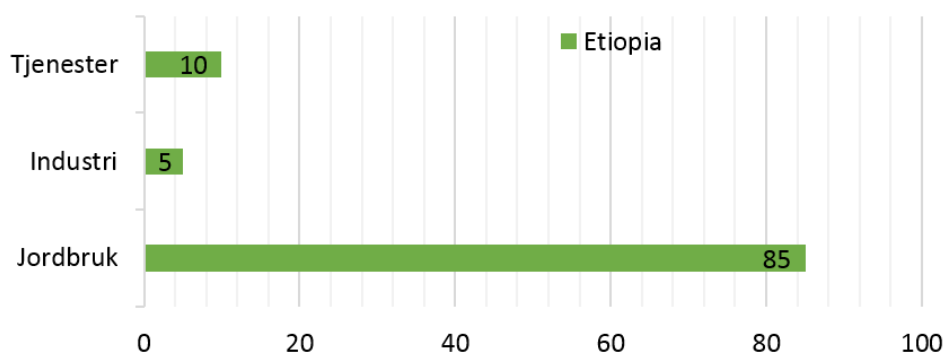
²² Free On Board. Eksportøren er ansvarlig for transportkostnader frem til varen er lastet.

fremdeles solgt via auksjoner. Auksjonene var en usikker handelsplattform for eksportører og importører. Dårlig kvalitetssikring og manglende opprinnelsessertifikat var et stort problem, og i 2008 ble auksjonene avvirket til fordel for ECX (McLure, 2008). Avviklingen av auksjoner forenklet handelskjeden for kooperativer som nå solgte kaffen direkte gjennom ECX, og unngikk dermed å miste marginer til de lokale mellomleddene (USAID, 2010). ECX ønsker å fjerne en del av usikkerheten som ble forbundet med auksjoner. Kaffen må nå graderes i forhold til kvalitet og opphav før den kan børsnotere og selges gjennom standardiserte futureskontrakter (Minten, Tamru, Kuma, & Nyarko, 2014).

4.2 En tradisjonell handelsmodell

Internasjonal handel har vært et omdiskutert tema siden 1800-tallet, da Ricardo formulerte den grunnleggende teorien om *komparative fortrinn*. Teorien forklarer hvorfor ulike land, med ulik teknologi og ressursgrunnlag, kan tjene på handel med varer de kan produsere *relativt* billigere sammenlignet med andre land. Nyere teorier viser på sin side at halvparten av internasjonal handel foregår mellom like land og av like varer, og retter oppmerksomheten mot skalafordeler, produkt differensiering og ufullkommen konkurranse. Kaffehandel foregår i stor grad mellom ulike land – produksjon er sentralisert i utviklingsland, mens konsumentene befinner seg i industrialiserte land. Kaffe er, som andre jordbruksprodukter, et arbeidsintensivt gode i produksjon, og som vi ser av Figur 6 står jordbrukssektoren for 85 prosent av den totale arbeidsstyrken i Etiopia.

Figur 6: Den totale arbeidsstyrken fordelt på sektor



Kilde: CIA, 2015

Etiopias viktigste importvarer er varer de selv ikke produserer, som eksempelvis olje, maskiner, biler og matvarer. Dette delkapittelet vil derfor rette seg mot teorier rundt komparative fortrinn, nærmere bestemt Heckscher-Ohlin-modellen.

4.2.1 Kaffefortrinnet

Ricardos teori om komparative fortrinn er fremdeles sentral i handelsteorien. Teorien viser hvordan ulik evne til å produsere et bestemt gode – det vil si forskjeller i teknologi – kan danne et grunnlag for gevinster ved handel. Enkelt forklart går teorien ut på at Etiopia har et komparativt fortrinn i produksjonen av det godet de kan produsere relativt mer effektivt enn Utland, det vil si til en lavere alternativkostnad. Denne alternativkostnaden forteller noe om den realøkonomiske marginalkostnaden i produksjonen, altså hvor mange enheter man må oppgi av et gode for å produsere en ekstra enhet av et annet (Norman & Orvedal, 2010, s. 136).

Teorien om komparative fortrinn fokuserer på *relative* og ikke *absolutte fortrinn*. Absolutte fortrinn beskriver et lands evne til å produsere et gode mer effektivt i forhold til andre land. Dette kan enkelt illustreres med et lite eksempel. Sett at Etiopia og Utland produserer to varer; kaffe og biler. Begge landene har lik tilgang på arbeidskraft, men som følge av bedre teknologi i Utland vil de være mer effektive i produksjonen av begge goder, det vil si at det krever færre arbeidstimer for å fremstille begge de to varene. I Tabell 3 er nødvendig bruk av arbeidstimer for å fremstille én kg kaffe og én bil gjengitt for henholdsvis Etiopia og Utland. Som vi ser har Utland et absolutt fortrinn i produksjon av begge goder.

Dette vil likevel ikke bety at Utland har et komparativt fortrinn i produksjon av begge goder. En egenskap ved komparative fortrinn er at alle land har det! Grunnen til det er at komparative fortrinn ser på de relative forskjellene i produksjonen, og sammenligner alternativkostnadene i de to landene. Av tabellen ser vi at alternativkostnaden i kaffeproduksjon er 1/5 og 1/2 bil i henholdsvis Etiopia og Utland. Tilsvarende er alternativkostnaden i bilproduksjon 5 og 2 kg kaffe i Etiopia og Utland. Av dette kan vi slå fast at alternativkostnaden – eller den realøkonomiske marginalkostnaden – i kaffeproduksjon er lavere i Etiopia enn i Utland ettersom man må gi opp færre enheter biler for hver arbeidstime i kaffeproduksjon. Tilsvarende ser vi at Utland har en lavere alternativkostnad i bilproduksjon. Dette betyr at Etiopia har et komparativt fortrinn i kaffeproduksjon, mens utland har et komparativt fortrinn i bilproduksjon. Samtidig har vi vist at selv om et land har et absolutt fortrinn i produksjon av begge goder, så har det kun et komparativt fortrinn i produksjon av ett av godene.

Tabell 3: Nødvendig arbeidsinnsats som kreves i fremstillingen av hvert gode i Etiopia og Utland

	Kaffe	Biler
Etiopia	2	10
Utland	1	2

Handel muliggjør utnyttelsen av komparative fortrinn og derfor effektivisering av produksjon og gevinster ved handel. På den annen side kan det også ha ført til en råvareavhengighet for Etiopia. Etiopias produksjonspotensial ligger innenfor arbeidsintensive goder. Stor tilgang på arbeidskraft holder lønningene nede, og et gunstig klima tilrettelegger for spesialisering innenfor jordbruksprodukter.

4.2.2 Heckscher-Ohlin-modellen

Mens Ricardo-modellen forklarer den grunnleggende teorien om komparative fortrinn, forklarer Heckscher-Ohlin-modellen (HO-modellen) hvorfor ulike land vil hevde seg på ulike områder i internasjonal konkurranse. Nærmere bestemt belyser den hvordan ulik faktortilgang mellom land gir opphav til komparative fortrinn, og danner et grunnlag for handel (Norman & Orvedal, 2010, s. 153). Hovedfunnet er kjent som Heckscher-Ohlin-teoremet, og slår fast at land vil spesialisere seg i produksjonen av varer som intensivt utnytter den produksjonsfaktoren landet er relativt rikelig utstyrt med. Med andre ord vil et land med relativt rikelig tilgang på arbeidskraft eksportere arbeidsintensive varer, og importere kapitalintensive varer.

HO-modellen er en $2 \times 2 \times 2$ -modell. Modellen analyserer to land (Etiopia og Utland), to varer (en arbeidsintensiv og en kapitalintensiv) og to innsatsfaktorer (arbeidskraft og kapital). Videre ser vi bort fra transaksjonskostnader og antar at handel mellom land foregår kostnadsfritt. I tillegg vil vi anta at: (i) innsatsfaktorer er mobile mellom innenlandske sektorer og immobile mellom land, (ii) konstant skalautbytte,²³ og (iii) identiske preferanser i begge land. Der Ricardo-modellen tillot ulik teknologi, antar HO-modellen at teknologien er identisk på tvers av landegrenser. Den eneste forskjellen mellom landene vi studerer er tilgangen på innsatsfaktorer. Dette betyr at hvis landene står overfor samme produkt- og faktorpriser så vil de tilpasse seg identisk. Som nevnt over, rendyrker HO-teorien betydningen av forskjeller i faktortilgang (Norman & Orvedal, 2010, s. 154).

²³ Konstant skalautbytte betyr at en dobling av produktinnsatsen leder til en dobling av produksjonen, $F(tK, tL) = tF(K, L)$.

Anta så at produsert kvantum bestemmes av produktfunksjonene for hvert gode:

$$Q_1 = Q_1(K_1, L_1)$$

$$Q_2 = Q_2(K_2, L_2)$$

Q angir produksjonsvolumet og er en funksjon av innsatsfaktorene kapital (K_i) og arbeid (L_i) for Etiopia (tilsvarende K_i^* og L_i^* for Utland), der $i = 1, 2$. Komposisjonen av innsatsfaktorene som benyttes i fremstillingen av godene avhenger av det relative forholdet mellom faktorprisene (lønn til arbeidere og pris på kapital). Stor tilgang på arbeidskraft resulterer i lavere lønninger for arbeiderne og høyere priser på kapital. Etiopia beskrives her med relativt rikelig tilgang på arbeidskraft, mens Utland er relativt rikelig utstyrt med kapital, det vil si $L/K > L^*/K^*$. Den absolutte tilgangen på arbeidskraft antas å være lik i de to landene, $L = L^*$, og vi antar at import er lik eksport slik at handelsbalansen er null. Autarkiprisen på varene i de to landene er ulik og bestemmes i tangeringspunktet mellom produksjonsmulighetskurven²⁴ (PMK) og indifferenskurven,²⁵ der produksjon er lik konsum. Vi ønsker her å belyse hvordan faktortilgangen i det enkelte land medvirker til å skape denne forskjellen.

Dette er illustrert i Figur 7, der Etiopia og Utland er representert i autarki og deretter frihandel. Helningen på produksjonsmulighetskurvene er prisforholdet mellom de to varene, $p^a \equiv p_1^a/p_2^a$ i henholdsvis Etiopia og $p^{a*} \equiv p_1^{a*}/p_2^{a*}$ i Utland. Disse kan tolkes som en budsjettbetingelse for konsumentene. Under fullkommen konkurranse er produktprisen lik kostnaden til produktet, der kostnaden er en funksjon av faktorpriser og faktorintensiteter. Som det vises i Figur 7 vil autarkitilpasningen i de to landene være i punktet A for Etiopia og A' i Utland. Tangeringspunktene, A og A' , er der alternativkostnaden til å produsere gode 1 (helningen på PMK) er lik konsumentenes marginale substitusjonsrate – det vil si hvor mye av gode 1 konsumentene er villig til å gi opp for å få én enhet ekstra av gode 2. Som vi ser i Figur 7 vil Utland ha et brattere prisforhold, p^{a*} , enn Etiopia i autarki. Dette begrunnes ved at gode 1 er relativt dyrere i Utland enn i Etiopia. Gode 1 er arbeidsintensivt i produksjon, hvilket betyr at Etiopia som er rikelig utstyrt på arbeidskraft, vil ha lavere kostnader (lønn til arbeidere)

²⁴ Produksjonsmulighetskurven (PMK) viser alle mulige produktkombinasjoner av de to varene som kan produseres innenfor den gitte tilgangen på innsatsfaktorer (her: L og K). Alle punkter innenfor PMK er også mulige å oppnå, men de innebærer ikke en effektiv allokering av ressurser.

²⁵ Indifferenskurven representerer konsumentenes preferanser og viser alle kombinasjoner av gode 1 og gode 2 som gir konsumenten samme nyttenivå.

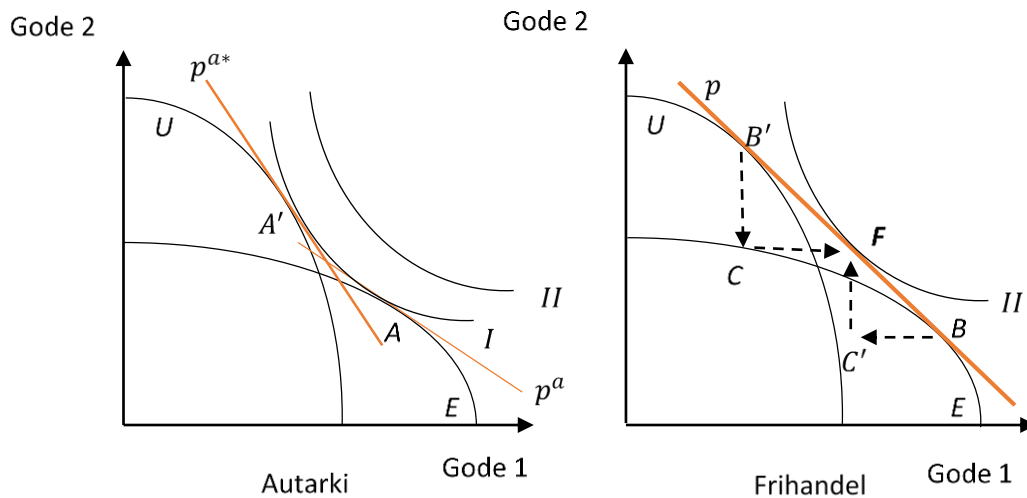
forbundet med fremstilling av Gode 1. Gode 1 vil derfor ha en lavere realpris i Etiopia enn i Utland, illustrert med en slakere priskurve, p^a . Tilsvarende vil Utland ha en lavere realpris på gode 2, ettersom Utland er relativt rikelig utstyrt med kapital, og har derfor lavere kostnader forbundet med fremstillingen av det kapitalintensive godet (Feenstra, 2004, s. 33).

Når vi går fra autarkitilpasningen til frihandel vil landene komme på et høyere nyttenivå. Dette er illustrert i Figur 7 ved at indifferenskurve *II* ligger høyere i diagrammet enn indifferenskurve *I*. Økningen i nytte kommer av at handel muliggjør spesialisering. Siden prisene er endogent gitt i modellen, vil verdensmarkedsprisen ved frihandel bestemmes i tangeringspunktet mellom indifferenskurven og PMK. Som følge av frihandel vil de relative prisene konvergere. Dette betyr at den relative prisen på kaffe i Etiopia vil øke, mens den relative prisen på kaffe i Utland vil gå ned. Den nye verdensmarkedsprisen på kaffe vil derfor ligge mellom de relative autarkiprisene.

For Etiopia vil den relative prisen på gode 1 være høyere ved frihandel, som vil gjøre det mer attraktivt å produsere og eksportere gode 1. Samtidig gjør substitusjonseffekten det mindre attraktivt å konsumere gode 1 i Etiopia, når gode 1 blir relativt dyrere. Inntektseffekten trekker i motsatt retning. For Utland vil den relative prisen på gode 1 være lavere med frihandel. De vil derfor ønske å importere mer av gode 1, samtidig som de vil produsere og eksportere mer av gode 2. Når etterspørselsoverskuddet er lik null har vi likevekt i markedet. Gjennom å eksportere $B - C'$ av gode 1 og importere $F - C'$ av gode 2, vil Etiopia havne i punkt F. Den nye tilpasningen innebærer en Pareto-forbedring²⁶ relativt til autarkitilpasningen A, gitt at Etiopia analyseres som en enhet. Med andre ord Pareto-domineres autarki av frihandel. Tilsvarende vil Utlandet eksportere $B' - C$ av gode 2 og importere $F - C$ av gode 1. I figuren ser vi at disse to størrelsene nødvendigvis må være like. Vi ser dermed at etterspørselsoverskuddet er lik null og vi er i likevekt.

²⁶ En Pareto-forbedring kan defineres som at «noen har fått det bedre uten at noen andre har fått det verre.» (Strøm & Vislie, 2007, s. 159)

Figur 7: Tilpasning i Heckscher-Ohlin-modellen i autarki og frihandel



Norman (2010) viser spesielt til to gevinster med internasjonal handel – *frikoblingsgevinsten* og *utnyttelsen av komparative fortrinn*. Frikoblingsgevinsten går ut på at man kan løsrive konsumet fra produksjonen, det vil si at konsummulighetskurven ikke lenger trenger å sammenfalle med PMK. Videre vil man gjennom spesialisering kunne utnytte komparative fortrinn, og dermed innrette seg effektivt ved å maksimere produksjonsverdien. Det er dermed økte konsummuligheter gjennom import og ikke det enkeltes land eksportoverskudd som gjør handel gunstig. Det er tross alt importen vi lever av (Norman og Orvedal, s.29).

En effektiv produksjonstilpasning krever full ressursutnyttelse og vil derfor ligge på randa av produksjonsmulighetskurven. Vi ser derfor i Figur 7 at landene vil spesialisere seg i produksjonen av det godet de har et komparativt fortrinn i, når det åpnes for handel. Etiopia har en produksjonstilpasning i B og produserer mer av det arbeidsintensive godet (gode 1). Utland har en produksjonstilpasning i B' og produserer mer av det kapitalintensive godet (gode 2).

Når produksjonen er blitt endret i de to landene skyldes det at innsatsfaktorer er overført til den sektoren landene har et komparativt fortrinn i. Med andre ord vil frihandel, i teorien, føre til overføring av ressurser fra den kapitalintensive sektoren til den arbeidsintensive sektoren i Etiopia (og vice versa for Utland). Når det overføres ressurser til den arbeidsintensive sektoren i Etiopia, vil det frigjøres mindre arbeidskraft fra den kapitalintensive sektoren enn det som etterspørres av den arbeidsintensive sektoren. Situasjonen i Utland vil, i teorien, være omvendt. Etterspørselen etter kapital vil øke mer enn den mengden kapital som frigjøres fra den

arbeidsintensive sektoren. Dette vil over tid føre til det som kalles *faktorprisutjevning*. I vårt eksempel vil arbeidskraft blir relativt dyrere i Etiopia, mens kapital blir relativt dyrere i Utland. På sikt vil handel og spesialisering derfor føre til samme lønns- og kapitalavkastningsnivå i begge land.

Handel i ferdigvarer realiserer en indirekte handel med innsatsfaktorer mellom landene. Antakelsen om at innsatsfaktorer ikke er mobile mellom land utgjør en transaksjonskostnad som gjør at like faktorer har ulik avkastning i ulike anvendelser (Etiopia og Utland). Frihandel overkommer denne transaksjonskostnaden og resulterer i at like faktorer har lik avkastning i alle anvendelser. Velferdseffektene av å åpne for handel kan gi vinnere og tapere innad i land, men hovedbudskapet er at vinnernes gevinster er større enn tapernes tap. I teorien kan derfor taperne kompenseres slik at alle får det bedre, så lenge andre velferdsteorem holder.²⁷ På kort sikt vil taperne innad et land være de individene som produserer det godet som blir importert, mens vinnerne er de som produserer godene som blir eksportert. I realiteten kan overføringer fra vinnere til tapere være problematiske. Antakelsen om kostnadsfri omfordeling passer dårlig med den virkelige verden. Resultatet, at frihandel Pareto-dominerer alle andre tilpasninger, holder derfor ikke nødvendigvis.

²⁷ Andre velferdsteorem sier at enhver Pareto-optimal allokering kan oppnås gjennom kostnadsfri lump-sum-beskatning (Strøm & Vislie, 2007, s. 104).

5 Spesialisering, råvareavhengighet og velferdsutvikling

Vi har til nå sett hvordan det internasjonale kaffemarkedet fungerer, og har brukt handelsteori til å forklare hvorfor Etiopia er i dette markedet, men vi har ikke drøftet hvilke effekter dette faktisk har hatt for Etiopias økonomiske utvikling. De teoretiske velferdseffektene av frihandel består av nytten som oppnås gjennom økt produsent- og konsumentoverskudd. I forrige kapittel argumenterte vi for at land spesialiserer seg i produksjonen av de godene de kan produsere mer effektivt relativt til andre land, og at spesialisering fører til at landets samlede nytte øker.

Et problem med de enkle handelsteoriene er at de er statiske og ikke drøfter effektene av usikkerhet.²⁸ I dette kapitlet vil vi analysere hvordan usikkerhet, volatilitet, produksjons-lags og markedsstrukturer i kaffemarkedet har påvirket Etiopias økonomiske utvikling. For eksempel gjør produksjons-lags kaffeprisen volatil, mens usikkerhet gjør det dyrt å forsikre seg mot svingninger i kaffeprisen. Etiopias spesialisering i kaffeproduksjon kan derfor sies å ha gjort økonomien mer sårbar for eksterne sjokk. Denne typen sårbarhet kan ikke forklares i rammeverket til de enkle handelsmodellene og en grundigere analyse er nødvendig for å forstå den historiske utviklingen.

Det første delkapitlet vil ta for seg hvordan etiopiske produsenter forholder seg til usikkerhet i inntekt, og hvordan dette kan påvirke den kontinuerlige fattigdommen i landet. Videre vil en enkel OLS-regresjon bli brukt til å påvise en sterk positiv korrelasjon mellom kaffeprisen og Etiopias BNP fra 2000 til 2013. Korrelasjonen kan indikere at Etiopias økonomi påvirkes av kaffeprisen og at Etiopia ikke er i stand til å glatte ut de nasjonaløkonomiske effektene av endringer i disse prisene. Avslutningsvis vil resultatet fra regresjonen underbygges med historiske eksempler.

5.1 Økonomisk usikkerhet og vekst, og fattigdomsbekjempelse

²⁸ Frank Knight (1921) var kanskje en av de første økonomene som skilte mellom usikkerhet og risiko. Risiko innebærer at hele sannsynlighetsfordelingen og utfallsrommet er kjent. Risiko kan derfor måles, prises og forsikres. Usikkerhet innebærer at man ikke kjenner hele sannsynlighetsfordelingen. Usikkerhet kan derfor ikke måles presist.

Etiopia klassifiseres av Verdensbanken som et lavinntektsland,²⁹ der 37 prosent av befolkningen lever i alvorlig fattigdom. Siden 2000-tallet har Etiopia hatt høy økonomisk vekst, særlig innenfor arbeidsintensive jordbruks- og lærprodukter. I tillegg har Etiopia mulighet til å utnytte naturressurser i produksjon av trevarer, men denne sektoren er fremdeles dårlig utviklet, med lav arbeidsproduktivitet i forhold til andre produsentland (Verdensbanken, 2015).

For å forstå hvordan usikkerhet i inntekt påvirker fattigdommen i Etiopia må vi undersøke hvilke elementer som kan motvirke fattigdom. Økonomisk vekst er forstått som den viktigste determinanten for fattigdomsbekjempelse. Likevel kan økonomisk vekst medvirke til økte inntektsforskjeller i samfunnet. Dette delkapittelet vil kort drøfte hvordan usikkerhet i inntekt påvirker fattigdom, og hvordan økonomisk vekst kan motvirke dette.

Etiopia er, som andre afrikanske land, preget av kontinuerlig fattigdom og lav historisk vekst. Årsaken til denne fattigdommen blir av Petit (2007) forklart med manglende teknologi i jordbruk og dårlig infrastruktur i jordbruksdistriktene. I følge Verdensbanken (2015) ble fattigdommen redusert med 33 prosent i tidsrommet 2000 til 2011, og Etiopia viser fortsatt en høy og konsistent vekstrate på 10,5 prosent. Et viktig aspekt ved utviklingen de seneste årene har vært en økt vekst i jordbruks- og tjenestesektoren, samt en kraftig økning i bistand fra donorland. Bistand er en viktig del av lands utvikling, men vil her ikke bli diskutert nærmere i detalj. Ifølge FNs levekårsindeks³⁰ for 2014 var Etiopia blant de lavest rangerte landene. Den mest brukte standarden for å måle fattigdom er individers inntektsnivå (FN, 2014). Et forbruk som er lavere enn 1,25 dollar om dagen indikerer at individet lever under fattigdomsgrensen.³¹

For Etiopia utgjør kaffe rundt 33 prosent av de totale eksportinntektene (ICO, 2009). Kaffehandel er derfor en viktig kilde til eksportinntekter. Usikkerhetselementet i pris påvirker eksportinntektene fra kaffe siden disse avhenger av både volum og kaffeprisen på markedet. Lavere priser betyr at et større kvantum må selges for å holde inntektsstrømmen konstant, men siden tilbud er tilnærmet uelastisk på kort sikt, som følge av kaffebærenes modningstid, kan ikke produsenter øke produksjonen momentant. Når prisene faller drastisk vil dette være spesielt alvorlig for individer som avhenger av kaffe som eneste inntektskilde.

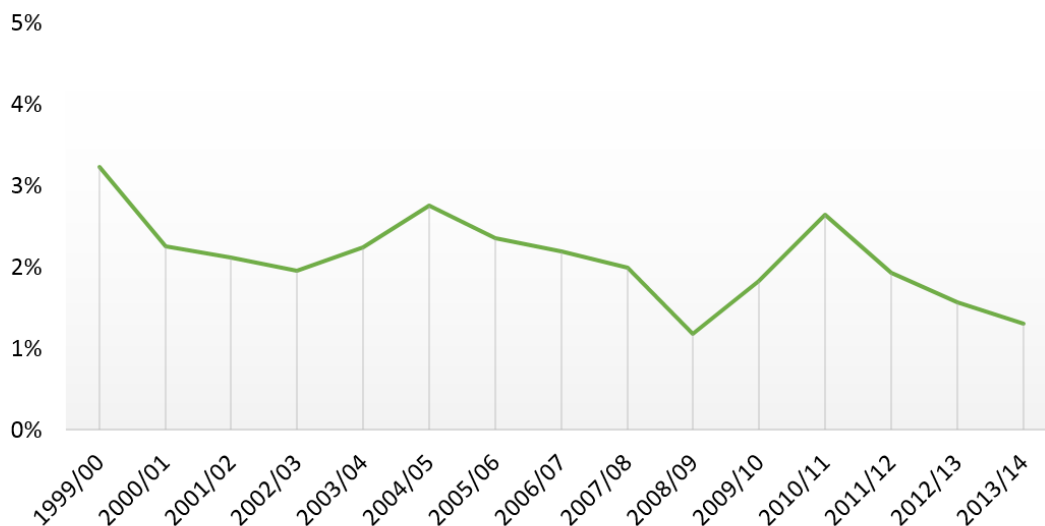
²⁹ Et land med bruttonasjonalinntekt (BNI) på 1 035 dollar per innbygger.

³⁰ Human Development Index (HDI) viser utvikling i inntekt per innbygger, helse og utdanning, og kan tolkes som et annet mål på levestandard enn bruttonasjonalprodukt (BNP).

³¹ Individer som lever under fattigdomsgrensen har ikke mulighet til å dekke daglige basisbehov i form av klær, mat, husly, etc.

Gemech & Struthers (2007) fant økt prisvolatilitet for bøndene etter reformene i 1992 tredde i kraft, og som vi har nevnt vil økt volatilitet gjøre det vanskeligere for produsenter å tilpasse produksjonen optimalt. Det store prisfallet i 2002 ga store ringvirkninger i den etiopiske økonomien, hvor blant annet OXFAM observerte at de fattigste bøndene ble hardest rammet. Som vi ser i Figur 8 har eksportverdien fra kaffe som andel av BNP variert på 2000-tallet. Vi observerer en nedgang på starten av tusenårsskiftet, som samsvarer med de reduserte kaffeprisene. Effekten av nedgangen var blant annet at bøndene slet med å dekke egne basisbehov, i tillegg til at barn ble tatt ut av skolen og medisiner ble for dyre (OXFAM, 2002; Minten, Tamru, Kuma, & Nyarko, 2014). Det markante fallet i 2008 har en sammenheng med den internasjonale finanskrisen som rammet mange av kaffens eksportdestinasjoner. Da den internasjonale etterspørselen etter kaffe falt på grunn av finanskrisen slo dette kraftig ut på kaffeverdiens andel av BNP.

Figur 8: Eksportinntekter fra kaffe som andel av BNP



Kilde: Kalkulert fra årlig økonomisk rapport NBE, 2015

Eksemplene over viser at Etiopias eksportinntekter er nært knyttet til usikkerhetslementer på etterspørselssiden. I tillegg påvirkes inntektene fra kaffe av usikkerhetsforhold på produksjonssiden. For å forstå produksjonstilpasning og effekter av produksjonssjokk må man nødvendigvis se på hvordan produsenter forholder seg til risikoelementer, som klimaendringer og sykdommer. For å oppnå en effektiv produksjon er det essensielt med produktivitetsfremmende investeringer. For eksempel vil bruk av gjødsel generere større avlinger og bruk av vanningsystemer motvirke tørke. Problemet med disse investeringene er

at fremtidsprisene på kaffe er usikre og svinger mye. Selv om en investering kan være lønnsom over tid er man avhengig av å ha tilstrekkelig likviditet til å tåle et brått prisfall. Dercon og Christiaensen (2011) knytter usikkerhet i fremtidig inntekt til manglende investeringsincentiver. På grunn av dårlig utviklede finansinstitusjoner vil investorer ikke ha mulighet til å sikre seg tilstrekkelig likviditet. Uten tilstrekkelig likviditet vil investoren bære mer usikkerhet selv og risikoaverse investorer vil investere mindre. Dette kan føre til at produsenter mister potensielle gevinster av effektivitetsfremmende investeringer. Dercon og Christiaensen (2011) finner for eksempel i sin studie støtte for at fattige produsenter i Etiopia har lavere villighet til å investere i gjødsel, og at dette kan resultere i at produsenter «fanges» i kontinuerlig fattigdom.

Når kaffe og landbruk utgjør store deler av Etiopias økonomi fører svakheter i disse sektorene til svak økonomisk utvikling for landet som helhet. Som følge av den lave vekstraten i Etiopia ved millenniumskiftet utviklet FN og Verdensbanken i 2003 en plan for hvordan Etiopia kunne øke sin økonomiske vekst og forbedre levekårene. Det ble tilbudt bistand og lån slik at Etiopia kunne komme seg ut av fattigdomsfellen. I tillegg ble det stilt krav til strukturelle tilpasninger, og fokus på en mer diversifisert økonomi. Etiopia har nå et mer diversifisert jordbruk, en større industriell sektor (selv om denne fremdeles er liten) og et mer liberalisert handelsmarked enn ved starten av årtusenet.

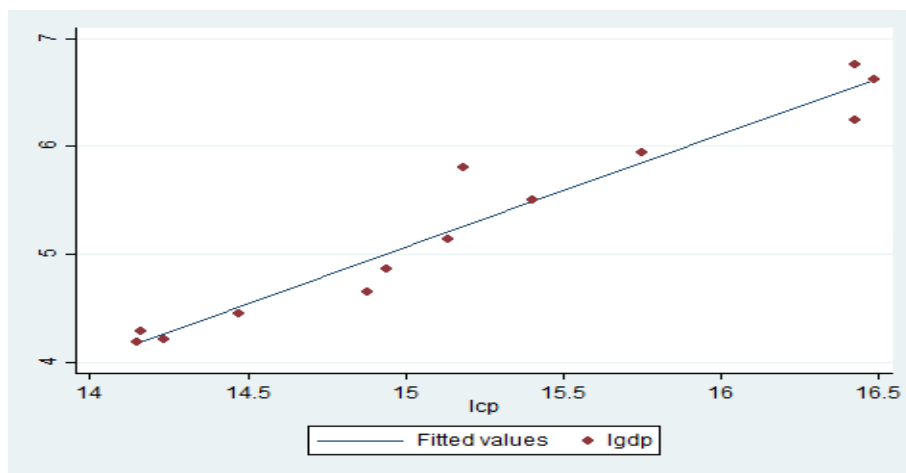
5.2 Sammenhengen mellom kaffepriser og BNP

Så langt har oppgaven brukt etablerte teorier for å forklare Etiopias kaffeavhengighet. Ved å spesialisere seg innenfor kaffe og utnytte sitt komparative fortrinn skal Etiopia i teorien tjene på handel. Oppgaven har til nå nevnt hvordan usikre faktorer knyttet til produksjon og pris kan påvirke Etiopias økonomi. Vi vil nå ved hjelp av en enkel lineær OLS-regresjon se hvordan den internasjonale markedsprisen påvirker BNP i Etiopia.

Dette avsnittet er kun ment for å vise den historiske korrelasjonen mellom BNP (i birr), kaffepris (i dollar) og kaffeproduksjon (i 60-kilo-sekker). Grunnet vanskelig tilgang på data vil det ikke bli gjort forsøk på å formelt etablere en sterk kausal sammenheng. Andre problemfaktorer viste seg å være at man i Etiopia opererer med et annet kalendersystem enn i

Vesten. Den etiopiske kalenderen er basert på den koptiske kalender,³² som medfører at de årlige verdensmarkedsprisene har en annen periodeinndeling enn BNP-dataene. For å bøte på dette problemet er prisene kalkulert ut ifra de månedlige verdensmarkedsprisene hentet fra ICO, fra 2000 til 2013. Videre har snittet av de månedlige prisene fra juli til juli blitt beregnet for å få samme periodeinndeling som det etiopiske nasjonalregnskapet. BNP er oppgitt i løpende priser og er hentet fra den etiopiske sentralbanken. Vi ser av Figur 9 at kaffeprisene og BNP samvarierer – høyere priser på kaffe går «hånd i hånd» med høyere BNP. At de to variablene har en høy korrelasjon betyr ikke nødvendigvis at vi har en kausaleffekt mellom priser og BNP.

Figur 9: Sammenheng mellom Etiopias BNP og kaffepris (i log)



I Tabell 4 er OLS-resultatene gjengitt. Vi har transformert variablene slik at de er på log-form, hvilket gjør at vi kan tolke de estimerte koeffisientene som elastisiteter; der lcp er verdensmarkedsprisen, $lprod$ er kaffeproduksjon i Etiopia, mens $lgdp$ er BNP. Regresjonen benytter følgende modell:

$$lgdp = \beta_0 + \beta_1 lcp + \beta_2 lprod + e_i$$

Vi ser at dersom kaffeprisene øker med 1 prosent vil BNP øke med nesten 1,5 prosent. Tilsvarende vil BNP øke med 0,8 prosent dersom kaffeproduksjonen øker med 1 prosent. Av t -verdiene ser vi at den estimerte priskoeffisienten er signifikant når $\alpha = 0,01$, der α er signifikansnivået.³³ Vi kan dermed forkaste nullhypotesen om at pris ikke er korrelert med

³² Den koptiske kalender er igjen basert på den den egyptiske kalender, med innslag fra den julianske kalender. Etiopias år består av 12 måneder med 30 dager, og ligger åtte år bak vår gregorianske år. Etiopias fiskale år er fra juli til juli.

³³ Signifikansnivået angir sannsynligheten for å begå type I-feil, det vil si å forkaste nullhypotesen når den er sann.

BNP. I forhold til den estimerte produksjonskoeffisienten er denne kun signifikant for $\alpha = 0,1$. Vi legger også merke til at modellens forklaringskraft, det vil si hvor mye av variasjonen i BNP som blir forklart av pris og produksjon, gitt ved R^2 er 0,89 (der 1 indikerer perfekt samvarians).

En viktig motivasjon bak OLS-regresjon er å kunne utføre statistisk inferens – benytte estimerte data til å «lære» noe om den virkelige verden (Hill, Griffiths, & Lim, 2008, s. 6). Statistisk inferens henger sammen med *Gauss-Markov teoremet*³⁴ som baserer seg på gitte antakelser om den lineære regresjonsmodellen (Hill, Griffiths, & Lim, 2008, s. 32). Én av disse antakelsene er at restleddene i regresjonen er normalfordelt. Restleddene er ikke observerbar, og siden parameterne i regresjonen heller ikke er kjent, kan vi ikke kalkulere verdien av restleddene. Brudd på antakelsen om normalfordelte restledd får konsekvenser for hypotesetestene som baserer seg på *t*-fordelingen. For å bøte på dette problemet, er det vanlig å støtte seg til *sentralgrenseteoremet* – et viktig statistisk resultat som er knyttet til Gauss-Markov teoremet. Sentralgrenseteoremet sier at selv om vi ikke kjenner fordelingen til X_i , kan vi likevel slutte at gjennomsnittet av X_i er tilnærmet normalfordelt gitt at n er tilstrekkelig stor ($n \geq 20$ ansees vanligvis tilstrekkelig) (Hill, Griffiths, & Lim, 2008, s. 33; Løvås, 2013, s. 198). Den gjennomførte regresjonen har kun 13 observasjoner, og vi kan dermed ikke bruke sentralgrenseteoremet til å si noe om fordelingen til X -variablene (her, verdensmarkedsprisen og produksjonsvolumet). Dette er et problem fordi utvalgsstørrelsen, n , inngår i beregningen av standardavviket, som videre inngår i beregningen av konfidensintervallet, hvilket innebærer at vi ikke kan gjøre inferens på OLS. 13 observasjoner er ikke tilstrekkelig til at sentralgrenseteoremet holder, og vi kan derfor ikke si noe om fordelingen i denne regresjonen.

Regresjonen *antyder* kun en mulig sammenheng mellom BNP og kaffepriser. Som nevnt er regresjonen svært begrenset av manglende data og korte tidsserier. Vi kan derfor ikke ta for gitt at samvariasjonen holder om vi inkluderer flere variabler eller benytter lengre tidsserier. Likevel kan resultatet forstås og forklares i lys av at kaffe utgjør en stor andel av den etiopiske økonomien, både som handelsvare og som innenlandsk konsumvare. Det er derfor ikke usannsynlig at det finnes en sammenheng mellom verdensmarkedsprisene og BNP. Når man i tillegg husker på at Etiopia er en liten kaffeprodusent i den store sammenhengen, som i stor grad tar verdensmarkedsprisen for gitt, er det naturlig å anta at det er kaffeprisen som påvirker BNP, og ikke omvendt.

³⁴ Antakelsene som ligger til grunn er gjengitt i Hill, Griffiths & Lim, 2008, s. 16.

Tabell 4: OLS-resultater

```

Linear regression                               Number of obs =      13
                                                F( 2,      10) =    51.14
                                                Prob > F          =    0.0000
                                                R-squared         =    0.8923
                                                Root MSE         =    .33242
    
```

lgdp	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lcp	1.475599	.2058888	7.17	0.000	1.01685	1.934348
lprod	.8272569	.3929723	2.11	0.062	-.04834	1.702854
_cons	-8.654168	2.953539	-2.93	0.015	-15.23506	-2.073273

5.3 Spesialisering i kaffe

Dette delkapittelet vil ta for seg hvordan spesialiseringen innen kaffe kan ha påvirket den Etiopiske økonomien som helhet, der det første delkapittelet beskriver hvordan diversifisering kan ha bidratt til å redusere avhengigheten av kaffe. Vi vil deretter rette fokuset mot hvordan markedsorienterte endringer og prissvingninger har påvirket eksportsiden i den etiopiske økonomien.

5.3.1 Økt diversifisering og redusert kaffeavhengighet

I 2014 hadde Etiopia en arbeidsstyrke 47 millioner mennesker. Av disse er det estimert at nærmere 1/3 av arbeidsstokken var direkte, eller indirekte,³⁵ knyttet til kaffesektoren (CIA, 2015a; Petit, 2007). Som vi så i kapittel 4 er faktortilgjengelighet et sentralt aspekt ved HO-modellen. Den store arbeidsstyrken bidrar til å holde lønningene lave, og gjør kapitalintensive goder relativt dyrere å produsere i forhold til arbeidsintensive goder.

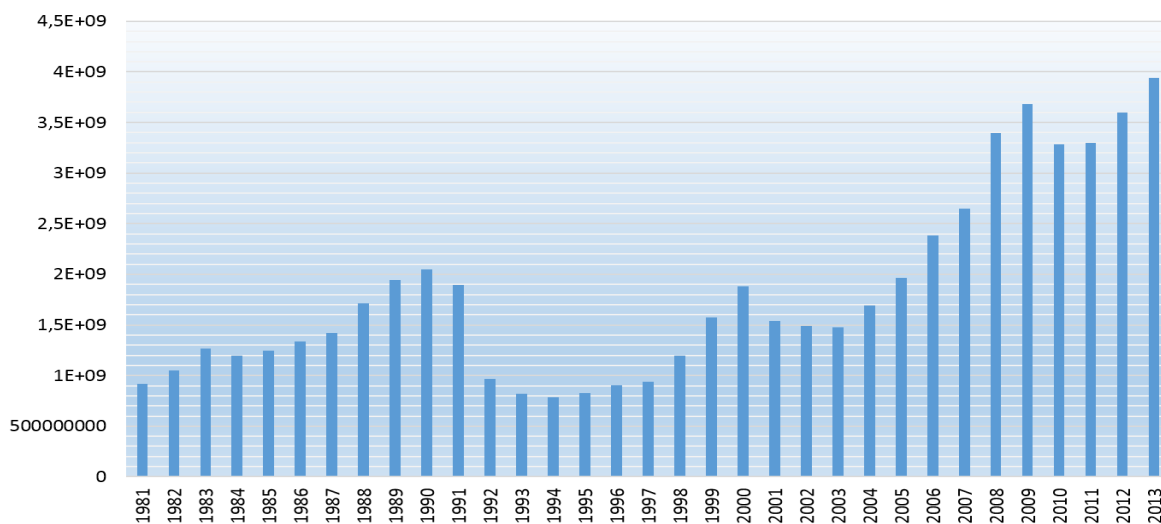
Det kan likevel argumenteres for at Etiopia, så vel som andre kaffeproduserende land, har hatt liten mulighet til å utnytte det komparative fortrinnet de har i kaffeproduksjon. Det internasjonale handelsmarkedet har blitt, og blir fremdeles, begrenset av restriksjoner i importerende land. Slike handelsrestriksjoner kan være i form av tariff, kvoter og andre reguleringer for å beskytte innenlandske sektorer og interessegrupper. Siden utviklingsland i

³⁵ Bank- og børsansatte og transportører.

større grad enn industrialiserte land avhenger av råvareeksport, kan slike handelshindringer få store konsekvenser for de berørte landene.

Markedsliberaliseringen og de påfølgende skattereformene i kjølvannet av regimeskiftet i Etiopia medførte en kraftig reduksjon i statens inntekter som påvirket forbruk- og investeringsnivå. Kaffeeksporten stod for 8 prosent av statens inntekter før regimeskiftet, men falt til 1 prosent etter at reformene var implementert (Love, 2001). Love (2001) forklarer videre at denne nedgangen i offentlige utgifter ikke kunne tolkes som et direkte resultat av lavere skatter i kaffeindustrien. Grunnen til dette er at staten økte beskatningen langs andre deler av den innenlandske verdikjeden da eksportskatten ble fjernet. For eksempel økte beskatningen av arbeidsinntekt. Som vi ser av Figur 10 ble offentlige utgifter redusert i perioden etter disse reformene, men har økt etter priskollapsen i kaffemarkedet i 2002.

Figur 10: Offentlig forbruk, 1981-2013. Målt i dollar

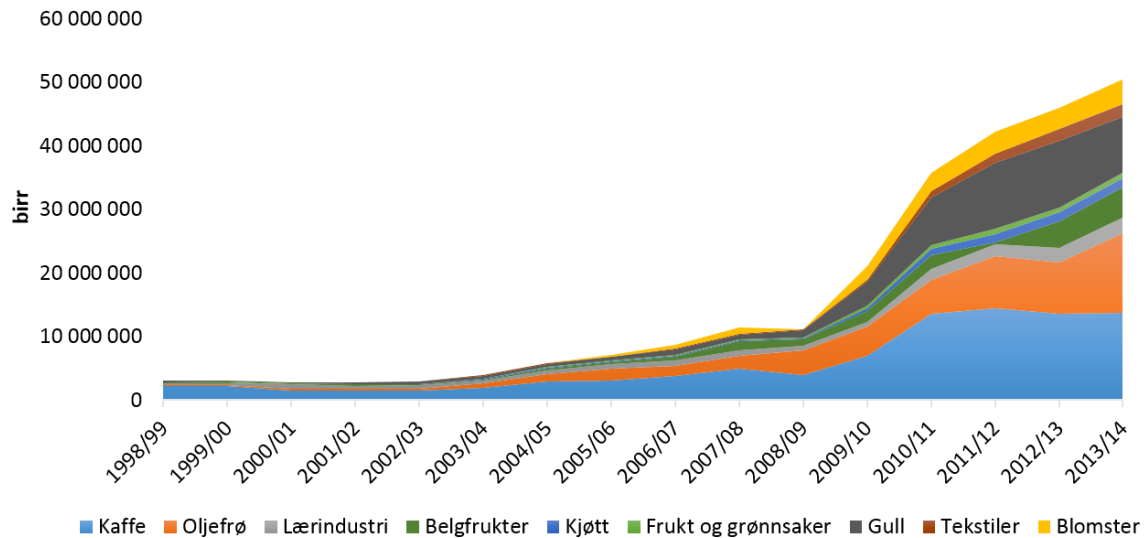


Kilde: Verdensbanken 2015b

Etiopia er en jordbruksnasjon, der jordbruket står for 47,7 prosent av BNP. Av dette bidrar kaffe med 10 prosent av den totale verdiskapningen (FN, 2013). Verdiøkningen på jordbruksvarer har sammen med utviklingen av lærindustrien vært viktige kilder til veksten i BNP siden tusenårsskiftet (Verdensbanken, 2015). Etiopia har vist en større vilje til å diversifisere jordbruket, og har på den måten klart å redusere den tidligere avhengigheten av eksportinntektene fra kaffe. Av Figur 11 ser vi at eksportverdien fra kaffe fremdeles er størst, men vi ser en tydelig økning av andre eksportverdier, deriblant oljefrø og snittblomster. Diversifiseringen gjør også at husholdninger og produsenter har flere inntektsmuligheter. Like

fullt er jordbruksprodukter ofte utsatt for de samme formene for eksogene sjokk, spesielt i form av klimaendringer, hvilket medfører at produsenter fremdeles utsettes for usikre elementer som påvirker inntekten.

Figur 11: Verdien av de viktigste eksportvarene (i birr)

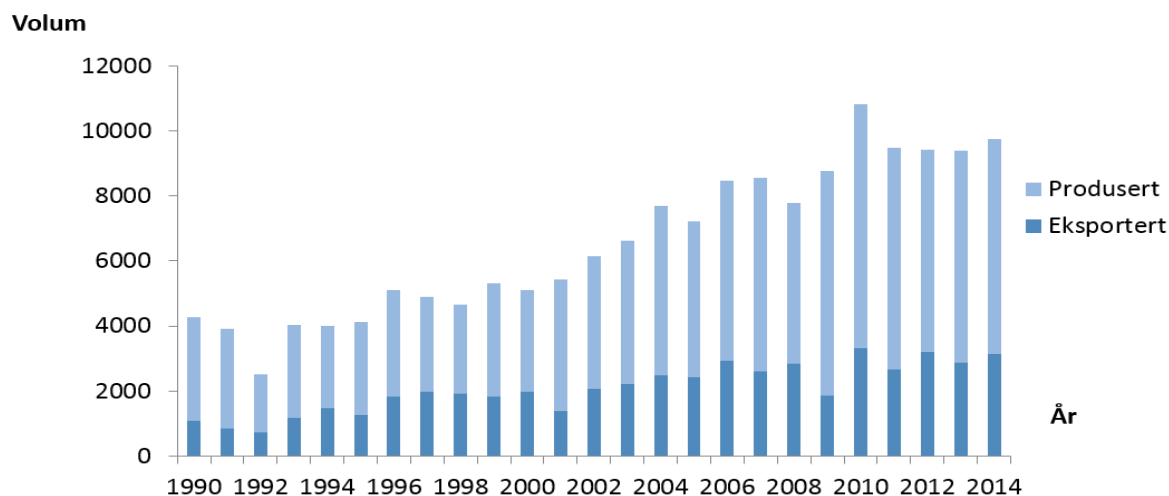


Kilde: National Bank of Ethiopia

5.3.2 Volatilitetens effekt på kaffens eksportverdi

Historisk har kaffen stått for hele 60 prosent av eksporten i Etiopia. Per i dag står kaffe for 28 prosent av det totale eksportvolumet og 25 prosent av eksportinntektene (OEC, 2015; Ministry of Trade, 2012). Etiopia er et av de landene med høyest kaffeproduksjon, rangert som nummer fem av ICO. Andelen av produksjonen de faktisk eksporterer er betydelig mindre, som vi også ser i Figur 12. Dette tyder på at kaffe, i tillegg til å være en viktig kilde til eksportinntekter, er en viktig konsumvare i Etiopia.

Figur 12: Produksjons- og eksportvolum av kaffe i Etiopia



kilde: ICO.

Volum oppgitt i 1000 kg-sekker, 60kg per sekk.

En av motivasjonene bak reformene i 1992 var å gi produsentene «rett pris» for produksjonen, ved å bringe produsentprisene nærmere de internasjonale markedsprisene (Worako, 2007). Konsekvensen var en økt prisvolatilitet i det innenlandske markedet som gjorde økonomien mer sårbar i møte med eksterne sjokk. Denne usikkerheten har ført til økt fattigdom på landsbygdene, og videre resultert i et større fokus på hvordan produsenter kan motvirke prisrisikoen (ICO, 2014). I følge Petit (2007) er 90 prosent av den etiopiske kaffen naturlig organisk fremstilt. Dette er blant annet fordi produsenter ikke har et økonomisk grunnlag til å investere i effektiviserende produksjonsmetoder, som eksempelvis sprøytemiddel. Organisk kaffe³⁶ genererer ofte en høyere pris på det internasjonale markedet. Etiopiske produsenter som ikke har tilstrekkelig informasjon om markedsbildet kan derfor miste en andel av inntekten ved å selge kaffen som uorganisk (Petit, 2007).

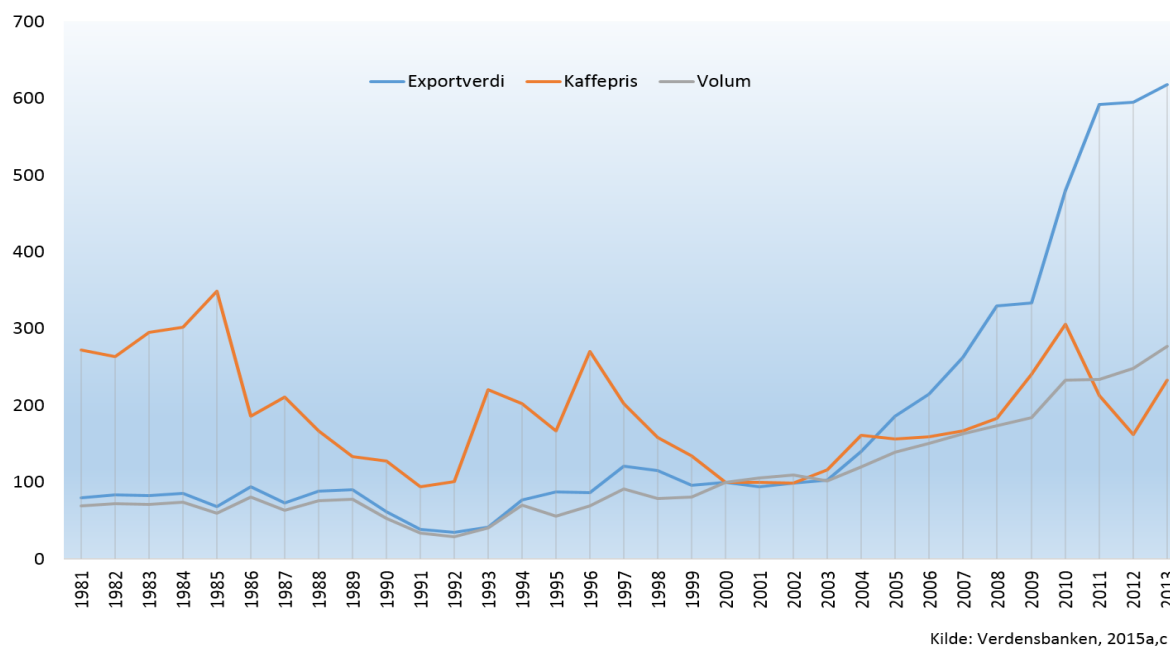
Innenlandske reguleringer kan – som internasjonale handelshindringer – begrense innenlandsk produksjon og import. Oppløsningen av ICA oppmuntret kaffeproduserende land til øke sin produksjon, men det etiopiske kaffemarkedet var fremdeles underlagt strenge innenlandske reguleringer, blant annet gjennom tung skattlegging av eksportsiden i markedet. Reformene i 1992 samkjørte disse skattene under én enkel skatt på 6,5 prosent, og i 2002 ble eksportskatten på kaffe fullstendig fjernet (Worako, 2007). Når kaffe ble relativt billigere å produsere sammenlignet med andre varer, økte antall produsenter som ønsket å ta del i kaffeeventyret da

³⁶ Med organisk kaffe menes kaffe som er dyrket uten kunstig gjødsel eller sprøytemiddel.

prisene steg kraftig på 90-tallet. Liberaliseringen førte med seg en større privat sektor som tilrettela for økt deltakelse langs den innenlandske verdikjeden, men ga seg også utslag i usunn konkurranse blant de etiopiske eksportørene. Selv om andelen eksportører økte, kontrollerte de ti største eksportørene 53 prosent av den totale markedsandelen i 2006/2007 (Worako, 2007).

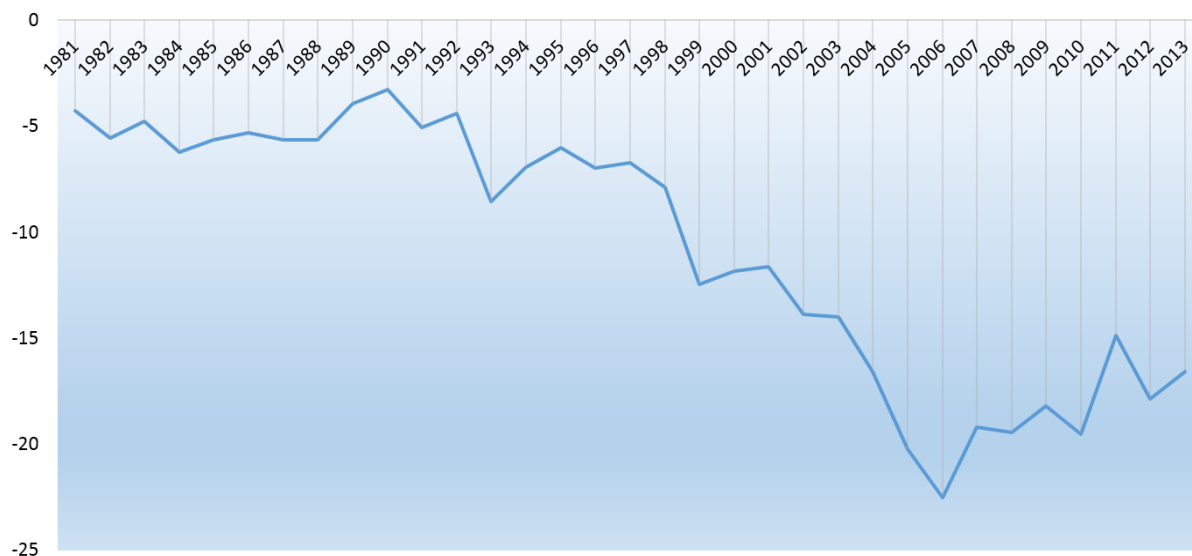
«Dergens» fall i 1991 ga utløp i markedsorienterte strukturalpasninger i 1992, der blant annet den etiopiske valutaen, birr, ble devaluert med 142 prosent vis-à-vis dollaren, noe som effektivt økte kaffens eksportverdi (Gemech & Struthers, 2007). Fra økonomisk teori vet vi at en devaluering fører til at eksportprisene faller og importpriser stiger, hvilket fører til at eksportvolumet øker og importvolumet synker. Dette skjer fordi etiopiske varer blir relativt mer attraktive på verdensmarkedet enn tidligere, mens utenlandske varer, som jo stiger i pris, fremstår relativt dyrere enn tidligere. Lav økonomisk vekst og utvikling av den etiopiske økonomien var en av årsakene til at «Derg-regimet» ble oppløst i 1991 (Young, 1998). Som vi ser av Figur 13 lå eksportvolumet og eksportverdien på et lavt, men stabilt nivå frem til 1989. Den lave trenden fortsatte på starten av 1990-tallet. Vi ser en økning i eksporten (både verdi og volum) i perioden etter reformene ble innført, to år før den omfattende frosten i Brasil i 1994. Etterspørselsoverskuddet, som følge av frosten, ga en kraftig prisstigning i de internasjonale prisene på kaffe som medvirket til en ekspansjon av kaffesektoren i Etiopia. De fallende kaffeprisene fra 1999/2000 førte til en reduksjon i eksportinntektene fra kaffe fra 257 millioner dollar til 149 millioner dollar i løpet av ett år (OXFAM, 2002).

Figur 13: Utvikling i total eksportverdi, totalt eksportvolum og arabica



Etiopia har siden starten av 2000-tallet opplevd et stadig større handelsunderskudd – de importerer for mer enn de eksporterer – og avhenger av utenlandske lån for finansiere import. Dette er vist i Figur 14. Prebisch-Singer-hypotesen argumenterer for at prisen på råvarer over tid svekkes relativt til prisen på industrielle varer. For råvareeksporterende land vil dette innebære et svekket bytteforhold mot utlandet – det vil si at prisen på de varer som eksporteres er lavere (eller har en lavere vekst) enn prisen på de varer man importerer. Dette kan føre til en ytterligere svekkelse av handelsbalansen for råvareeksportører (Todaro & Smith, 2011, s. 573). Petit (2007) viser til at denne hypotesen også gjelder for Etiopia, som har opplevd et svekket bytteforhold de siste tjue årene. I samme periode har kaffeprisen økt, men markedet har også opplevd stigende prisvolatilitet og maktskifter i markedsstrukturen. Disse endringene har ifølge Petit (2007) resultert i at en lavere andel av den totale inntekten fra kaffe tilfaller produsenter og produsentland.

Figur 14: Handelsbalansen som prosent av BNP



Kilde: Verdensbanken, 2015b

Etiopia importerer i hovedsak industrielle varer fra EU, Kina, Saudi-Arabia og India (CIA, 2015a). Man har sett kapitalintensive goder genererer en høyere markedspris enn jordbruksprodukter og dette har hatt en direkte effekt på Etiopias bytteforhold overfor utlandet. I tillegg bidrar de høye transportkostnadene til økte eksportpriser som videre demper konkurransevnen til Etiopia. Utviklingsland blir ofte ansett som svakere i forhandlinger enn sine mer industrialiserte handelspartnere, men disse faktorene impliserer ikke nødvendigvis at Etiopia taper på frihandel. Så lenge den totale handelsgevinsten er større enn tapene, kan frihandel gi velferdsgevinster for alle.

6 Konklusjon

Kaffemarkedet kan kort oppsummeres med Kaldors svinesykelmodell. Produsenter reagerer på høyere verdensmarkedspriser gjennom å øke investeringene. Det tar lang tid før investeringen fører til økt produksjon, slik at prisene kan fortsette å holde seg høye mens produksjonskapasiteten økes. Det totale produksjonskvantumet på markedet vil dermed øke brått når alle produsenter har reagert på samme måte. Effekten av den økte produksjonen gir et tilbudsoverskudd som fører til et fall i verdensmarkedsprisen. Når prisene faller vil mange av investeringene vise seg å ha vært ulønnsomme. Den lange tiden mellom investering og produksjon gjør at prisene ikke bærer nok informasjon til sikre optimal koordinering i markedet.

Når verdensmarkedsprisen svinger mye, og spesielt når markedet opplever store prisfall, søker aktører mer regulering av markedet. Ulike karteller og kvotesystemer utvikles for å stabilisere og opprettholde kaffeprisen på et «ønsket» nivå. Stabile priser gjør markedet attraktivt å etablere seg i for flere produsenter. Nye produsenter blir gratispassasjerer som nyter godt av stabiliteten og prisnivået uten selv å bidra. De har incentiver for å kapre markedsandeler ved å undergrave kartellet og redusere prisene. I tillegg er det vanskelig å forhindre at kartellmedlemmer bryter avtalen. Som et resultat vil kartellene over tid falle sammen og åpne opp for de frie markedskreftene igjen, slik at runddansen starter på nytt.

Sammenbruddet av ICA i 1989 økte bruken av futureskontrakter. En mulig grunn til dette er at futures kontrakter kan brukes til å forsikre seg mot mulige prissvingninger. Et velfungerende finansmarked kan bidra til å eliminere en del av prisrisikoen gjennom standardiserte kontrakter der varen selges på et fremtidig tidspunkt til en avtalt pris. Produsenter i Etiopia, i likhet med produsenter i andre utviklingsland, har ikke hatt mulighet til å utnytte slike futureskontrakter i samme utstrekning fordi kunnskapen og tilgjengeligheten er begrenset. ECX ønsker å tilrettelegge for økt bruk av futureskontrakter og derigjennom dempe prisrisikoen for markedsaktørene.

Årsaken til at markedet har utviklet seg som det har kan forklares av usikkerhetselementer i kaffemarkedet. Beslutninger tas uten komplett informasjon om fremtidige priser, samtidig som eksogene sjokk i kaffemarkedet, for eksempel frost i Brasil, påvirker tilbud og etterspørsel, og bidrar til å gjøre markedet ustabil. Kaffe er derfor en usikker inntektskilde for Etiopia som land, og for produsenter som avhenger av kaffe som eneste inntektskilde. Spesialisering og

videre utnyttelse av det komparative fortrinnet innen kaffeproduksjon kan dermed sies å ha gjort Etiopia svært sårbart, samtidig som det har skaffet viktige eksportinntekter.

Vi fant en positiv korrelasjon mellom BNP og verdensmarkedsprisen på arabica. Selv om denne i seg selv ikke skal tolkes dithen at kaffe er den viktigste determinanten for verdiskapingen i Etiopia, gir den videre analysen støtte for at den volatile kaffeprisen påvirker sentrale deler av den etiopiske økonomien. Det er derfor veldig oppløftende å se at den gode veksten Etiopia har hatt den senere tiden ser ut til å ha kommet sammen med en økt diversifisering av produksjonen. Det finnes mange arbeidsintensive sektorer og om Etiopia lykkes med å diversifisere økonomien bedre vil de kunne utnytte sitt komparative fortrinn gjennom handel, uten å pådra seg usikkerheten og problemene knyttet til råvareavhengighet.

Litteraturliste

- Ames, B., Brown, W., Devarajan, S., & Izquierdo, A. (2001, August). *Macroeconomic Policy and Poverty Reduction*. Hentet fra International Monetary Fund: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/macropol/eng/>
- Baffes, J., Lewin, B., & Varangis, P. (2005). *Global Agricultural Trade and Developing Countries*. Hentet March 23, 2015 fra World Bank: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/GATfulltext.pdf>
- Bellemare, M. F., Barrett, C. B., & Just, D. R. (2013). The Welfare Impacts of Commodity Price Volatility: Evidence From Rural Ethiopia. *American Journal of Agriculture Economics*, 95(4), 877-899.
- CIA. (2015a). *CIA - The World Factbook*. Retrieved Februar 2015, 22, from Central Intelligence Agency: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/et.html>
- Collier, P. (2002). *Primary Commodity Dependence and Africa's Future*. World Bank.
- Dercon, S., & Christiaensen, L. (2011). Consumption risk, technology adoption and poverty traps: Evidence from Ethiopia. *Journal of Development Economics* 96, pp. 159-173.
- Equal Exchange. (2015). *History of Equal Exchange*. Retrieved from Equal Exchange: <http://equalexchange.coop/story>
- Ethiopian Commodity Exchange. (2009). *Company Profile*. Retrieved March 08, 2015, from Ethiopian Commodity Exchange.
- Feenstra, R. (2004). *Advanced International Trade, Theory and Evidence*. New Jersey: Princeton University Press.
- FN. (2013). *Economic Report on Africa, 2013*. United Nations Economic Commission for Africa.
- FN. (2014, September 4). *Hvordan måles fattigdom?* Retrieved from FN-Sambandet: <http://www.fn.no/Tema/Fattigdom/Hvordan-maales-fattigdom>
- Gemech, F., & Struthers, J. (2007). Coffee Price Volatility In Ethiopia: Effects of Market Reform Programmes. *Journal of International Development*, 1131-1142.
- Hill, C. R., Griffiths, W. E., & Lim, G. C. (2008). *Principles of Econometrics*. John Wiley & Sons, Inc. .
- ICO. (2004, September 21). *Price-elasticity of demand and coffee*. Retrieved Mars 12, 2015, from International Coffee Organization: <http://www.ico.org/documents/eb3871e.pdf>

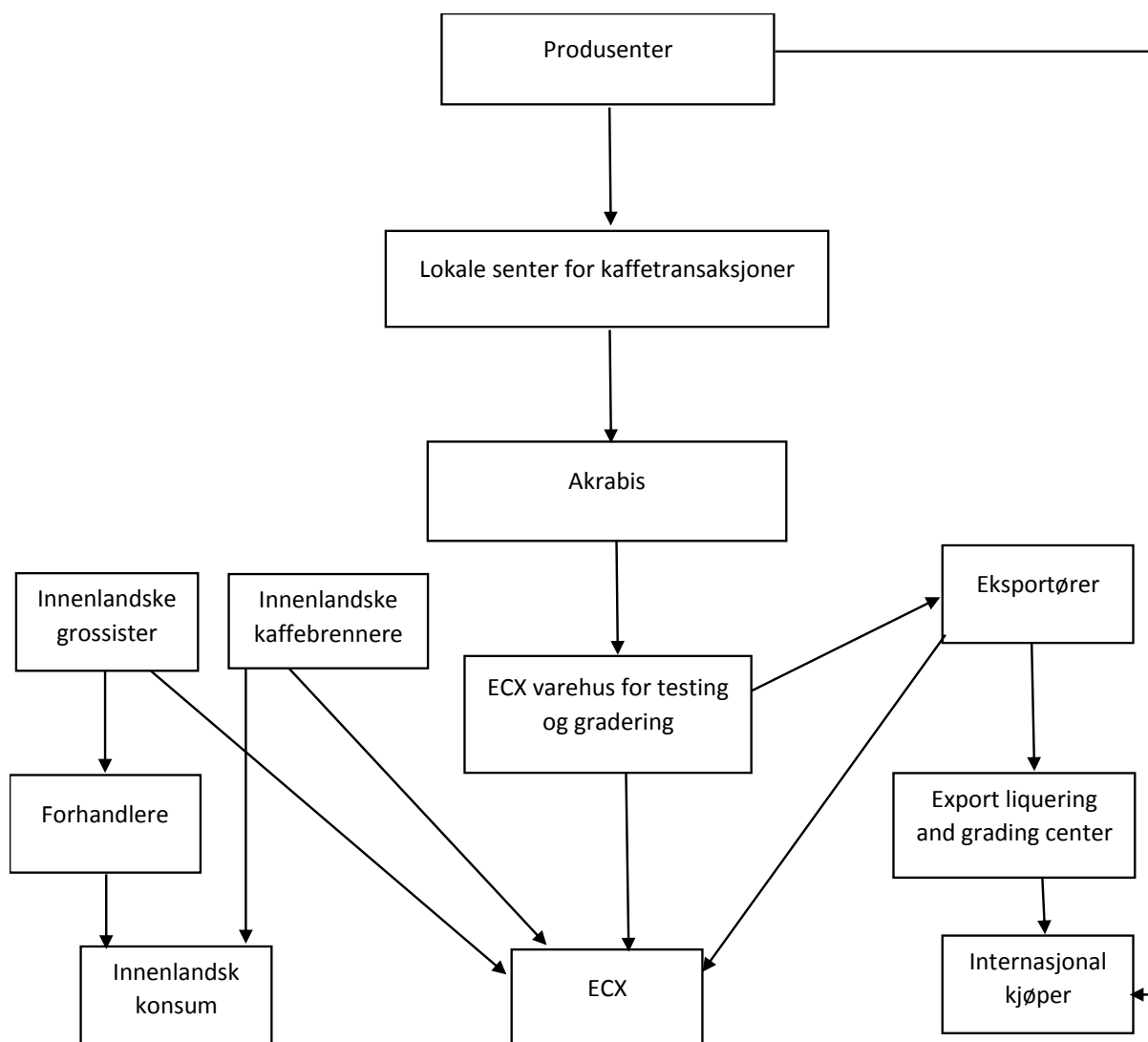
- ICO. (2009, September 11). *Impact of the coffee crisis on poverty*. Retrieved from International Coffee Organization: <http://www.ico.org/documents/icc89-5r1e.pdf>
- ICO. (2009, Februar 9). *The world economic crisis and*. Retrieved from International Coffee Organization: <http://www.ico.org/documents/ed-2059e-economic-crisis.pdf>
- ICO. (2014, Februar 24). *World coffee trade (1963 – 2013): A review of the markets, challenges and opportunities facing the sector*. Retrieved from International Coffee Organization: <http://www.ico.org/news/icc-111-5-r1e-world-coffee-outlook.pdf>
- ICO. (2015a). *Historical Data*. Retrieved from International Coffee Organization: http://ico.org/new_historical.asp?section=Statistics
- ICO. (2015b). *Botanical Aspects*. Retrieved Februar 20, 2015, from International Coffee Organization: http://www.ico.org/botanical.asp?section=About_Coffee
- Ivanic, M., & Martin, W. (2008, April). *Implications of Higher Global Food Prices*. Retrieved from World Bank: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6723/wps4594.pdf?sequence=1%29//GP>
- Kaffa. (2015). *Fra blomst til bønne*. Retrieved from Kaffa.no, norsk kaffeinformasjon: <http://kaffe.no/fra-blomst-til-bonne/>
- Kodama, Y. (2007). New Role of Cooperatives in Ethiopia: The Case of Ethiopian Coffee Farmers Cooperatives. *African Study Monographs, suppl.35*, 87-108.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *International Economics, Theory & Policy*. Pearson Education Limited.
- Love, R. (2001). The Ethiopian Coffee Filiere & it's Institutions: cui bono? *Review of the African Political Economy, No.88*, 225-240.
- Løvås, G. G. (2013). *Statistikk for universiteter og høyskoler*. Oslo: Universitetsforlaget.
- May, P. H., Mascarenhas, G. C., & Potts, J. (2004, May). *Sustainable Coffee Trade, The Role of Coffee Contracts*. Retrieved Februar 15, 2015, from International Institute for Sustainable Development: <http://www.iisd.org/publications/sustainable-coffee-trade-role-coffee-contracts>
- McLure, J. (2008, November 28). *Ethiopia Halts Coffee Auctions, Moves to Exchange (Update1)* . Retrieved 03 04, 2015, from Bloomberg: http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=amLO2CCu_SnM&refer=africa
- Ministry of Trade. (2012). *Coffee Opportunities in Ethiopia*. Addis Ababa: Federal Democratic Republic of Ethiopia.

- Minten, B., Tamru, S., Kuma, T., & Nyarko, Y. (2014, June). *Structure and performance of Ethiopia's coffee export sector*. Retrieved March 09, 2015, from International Food Policy Research Institute:
<http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/esswp66.pdf>
- Mohan, S. (2007). Market-based Price-Risk Management for Coffee Producers. *Development Policy Review*, 25 (3), pp. 333-354.
- NBE. (2015). *National Bank Annual Report 2013-2014*. Retrieved from National Bank of Ethiopia: <http://www.nbe.gov.et/publications/annualreport.html>
- Nissanke, M. (2012). Commodity Market Linkages in the Global Financial Crisis: Excess Volatility and Development Impacts. *Journal of Development Studies*, Vol 48, No.6, 732-750.
- Norman, V. D., & Orvedal, L. (2010). *En liten, åpen økonomi*. Oslo: Gyldendahl Norsk Forlag AS 2010.
- OCFCU. (2015). *Welcome to Oromia Coffee Farmers Cooperative Union*. Retrieved from Oromia Coffee Farmers Cooperative Union: <http://www.romiacoffeunion.org/>
- OECD. (2015). *Learn More About Trade in Ethiopia*. Retrieved February 16, 2015, from Observatory of Economic Complexity: <http://atlas.media.mit.edu/profile/country/eth/>
- OECD, m.fl. (2011, Mai 2). *Price Volatility in Food and Agricultural Markets: Policy Responses*. Retrieved from OECD: <http://www.oecd.org/tad/agricultural-trade/48152638.pdf>
- OXFAM. (2002). *MUGGED - Poverty In Your Coffee Cup*. Retrieved from OXFAM International: <http://www.oxfamamerica.org/static/oa3/files/mugged-full-report.pdf>
- Pendergrast, M. (2010). *Uncommon Grounds: The History of Coffee and How it Transformed Our World*. New York: Basic Books.
- Petit, N. (2007). Ethiopia's Coffee Sector: A Bitter or Better Future. *Journal of Agrarian Change*, vol. 7, No. 2, 225 - 263.
- Ponte, S. (2002). The "Latte Revolution"? Regulation, Markets and Consumption in the Global Coffee Chain. *World Development* Vol. 30, No. 7, 1099-1122.
- Strøm, S., & Vislie, J. (2007). *Effektivitet, fordeling og økonomisk politikk*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2011). *Economic Development*. Pearson Education Limited.
- USAID. (2010, Juni 18). *Ethiopia Coffee Industry Value Chain Analysis*. United States Agency for International Development. Retrieved March 01, 2015, from AGOA.info - African Growth and Opportunity Act: <http://agoa.info/en/toolkit/downloads/5157.html>

- Verdensbanken. (2015). *Country Focus: Ethiopia*. Retrieved from World Bank:
<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/0,,contentMDK:23130941~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:469372,00.html>
- Verdensbanken. (2015, Januar 20). *Poverty in Ethiopia Down 33 Percent Since 2000*. Retrieved April 15, 2015, from The World Bank:
<http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/01/20/poverty-ethiopia-down-33-percent>
- Verdensbanken. (2015a). *Global Economic Monitor (GEM) Commodities*. Retrieved from The World Bank:
[http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=global-economic-monitor-\(gem\)-commodities#](http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=global-economic-monitor-(gem)-commodities#)
- Verdensbanken. (2015b). *World Data Bank*. Retrieved from The World Bank:
<http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx#>
- Worako, T. m. (2007). Producer Price and Price Transmission in a Deregulated. *Agricultural Economics Research, Policy and Practice in Southern Africa, Vol 47, No.4*.
- Young, J. (1998). Regionalism and democracy in Ethiopia. *Third World Quarterly, 19:2*, 191 - 204.

Vedlegg 1

Figur 15: Verdikjeden for kaffe i Etiopia



Kilde: Ethiopian Ministry of Trade