



KUKKALOISTON KÄÄNTÖPUOLI
TAUSTASELVITYS LEIKKOKUKKIEN JA –VIHREIDEN
TUOTANNOSTA JA KAUPASTA

Suomen Ammattiliittojen Solidaarisuuskeskus
Sonja Väinölä
Syyskuu 2004

Sisällys

| | |
|---|----|
| 1. JOHDANTO..... | 3 |
| 2. LEIKKOKUKKIEN KANSAINVÄLINEN KAUPPA | 5 |
| 2.1. Markkinoiden tärkeimmät kukkalajit | 7 |
| 2.2. Kukkien hinnanmuodostus maailmanmarkkinoilla | 8 |
| 2.3. Hallitusten rooli kukkateollisuuden tukijana | 8 |
| 2.4. Kukkatuotannon menestymiseen vaikuttavia tekijöitä | 9 |
| 2.5. Kukkien myyntikanavat | 10 |
| 3. KUKKAMARKKINOIDEN RAKENNE EUROOPASSA | 11 |
| 3.1. Alankomaiden rooli maailman johtavana leikkokukkien tuottajana ja välittäjänä | 11 |
| 3.2. Hollantilaisien kukkahuutokauppojen toiminta | 13 |
| 3.2.1. Huutokauppasaleissa määritellään kansainvälisten kukkamarkkinoiden taso | 14 |
| 3.2.2. Huutokauppojen liikevaihto | 15 |
| 4. LEIKKOKUKKATUOTANTO SUOMESSA | 16 |
| 4.1. Leikkokukkaviljelyn historiaa Suomessa | 16 |
| 4.2. Koristekasvituotannon ominaispiirteet Suomessa | 17 |
| 4.2.1. Leikkokukkien viljelyalat ja tuotannon arvo | 17 |
| 4.2.2. EU-jäsenyyden myötä tapahtuneet muutokset kasviuoneyrityksissä | 19 |
| 4.2.3. Puutarhatuotannon tuet Suomessa | 20 |
| 4.2.4. Leikkokukkaviljelyn kannattavuus | 21 |
| 4.2.5. Kasviuoneyritysten määrä vähenee mutta yrityskohtaiset tuotantomäärät kasvavat | 21 |
| 4.3. Työllisyystilanne kukka-alalla | 23 |
| 4.4. Suomalaisen kukkatuotannon tulevaisuudennäkymät | 24 |
| 4.5. Leikkokukkien ja –vihreiden tuonti Suomeen | 25 |
| 4.6. Leikkokukkien ja –vihreiden vienti Suomesta | 26 |
| 4.7. Kukkien jakelutiet | 27 |
| 4.8. Kukkien hinnoittelu | 28 |
| 4.9. Leikkokukkien kulutus Suomessa | 28 |
| 4.9.1. Leikkokukkien matka etelän viljelmältä suomalaiselle kuluttajalle | 28 |
| 5. LEIKKOKUKKATEOLLISUUS KEHITYMAISSA | 31 |
| 5.1. Kukkateollisuus Ugandassa | 33 |
| 5.1.1. Edunvalvonta Ugandan kukkasektorilla | 34 |
| 5.2. Kenian kukkateollisuus | 35 |
| 5.2.1. Työolosuhteet kenialaisilla leikkokukkaviljelmillä | 36 |
| 5.3. Kukkateollisuus Tansaniassa | 37 |
| 5.4. Kukkateollisuus Kolumbiassa | 37 |
| 5.4.1. Työolosuhteet Kolumbian leikkokukkaviljelmillä | 37 |
| 5.5. Kukkateollisuus Ecuadorissa | 39 |
| 5.5.1. Työolosuhteet ecuadorilaisilla kukkaviljelmillä | 40 |
| 6. SERTIFIINTIJÄRJESTELMÄT JA TOIMINTAOHJEET LEIKKOKUKKIEN | 41 |
| TUOTANNOSSA JA KAUPASSA | |
| LÄHTEET | 43 |

1. JOHDANTO

Tässä Suomen Ammattiliittojen Solidaarisuuskeskusta varten tuotetussa taustaselvityksessä pyritään selvittämään, millainen on leikkokukkien tuotannon rakenne ja kukkien kansainvälisen kaupan perusmalli. Selvityksen on tarkoitus toimia pohjana kukkaviljelmien työoloja koskevalle kehitysyhteistyöhankkeelle sekä tarjota materiaalia leikkokukkatuotantoa koskevan tiedotus- ja kampanja-aineiston suunnittelulle.

Selvityksessä pyritään hahmottamaan, miten kansainvälinen leikkokukkakauppa toimii, ja millaisia jakeluketjuja pitkin kukat siirtyvät tuottajilta kuluttajille. Selvityksen alussa tarkastellaan leikkokukkateollisuuden rakennetta globaalisti ja pohditaan teollisuudenalan viimeaikaista kehitystä sekä pohjoisen vanhoissa tuottajamaissa että etelän nuorissa tuottajamaissa. Euroopan kukkamarkkinoiden kannalta keskeinen toimija on Hollanti, jonka kukkahuutokaupoissa määritellään kansainvälisten kukkamarkkinoiden hintataso. Hollanti myös välittää keskitetysti eteenpäin Eurooppaan etelän maista tuodut kukat. Lähestulkoon kaikki ulkomaiset leikkokukat tuodaankin Suomeen Hollannin kautta. Suomalaisen leikkokukkatuotannon kehitystä tarkastellaan kappaleessa 4. Kehitysmaiden kukkateollisuutta ja etelän viljelmien työskentelyolosuhteita tarkastellaan viiden esimerkkimaan (Ugandan, Kenian, Tansanian, Kolumbian ja Ecuadorin) kautta. Lopuksi luodaan katsaus erilaisiin kukkatuotantoon ja –kauppaa sääteleviin sertifiointijärjestelmiin, kuten muun muassa Reilun kaupan kriteereihin.

Selvityksessä käytetään toistuvasti eräitä puutarha-alan käsitteitä, joita lienee aluksi hyvä selventää. Kun Suomessa puhutaan koristekasveista, ne jaotellaan leikkokukkiin, sipuli-, viher- ja ryhmäkasveihin, kukkiviin ruukkukasveihin sekä avomaan leikkokukka- ja taimitarhatuotantoon. Tärkeimmät kansainvälisillä leikkokukkamarkkinoilla liikkuvat kukat, kuten ruusut, neilikat ja krysanteemit kasvatetaan kasvihuoneissa, joiden rakennusmateriaalina voi olla joko lasi tai muovi. Eräitä leikkokukkakaupan kannalta merkittäviä lajeja, kuten leikkosipulikasveihin lukeutuvaa tulppaania, kasvatetaan sekä avomaalla että kasvihuoneissa. Avomaalla viljellään monia kesäkukkalajeiksi luokiteltuja lajeja, kuten astereita, ruiskaunokkeja, auringonkukkia. Kukkien sidonnassa käytettyä leikkovihreää kasvatetaan myös sekä kasvihuoneissa että avomaalla. Leikkokukkaa käsittelevissä tilastoissa mainitaan usein myös erilaiset havut, sammalet ja jäkälät. Niilläkin on oma osuutensa maailman koristekasvimarkkinoista.

Leikkokukkatuotantoa ja –kauppaa koskeviin tilastoihin on syytä suhtautua kriittisesti, sillä monet alaa koskevat tilastot perustuvat kukkateollisuudelta ja kaupallisilta toimijoilta saatuihin tietoihin. Alaa koskevaa puolueetonta tilastotietoa on vaikeaa löytää. Myöskään EU:n sisäistä kauppaa koskevat tilastot eivät yhteisten sisämarkkinoiden takia anna täysin todenmukaista kuvaa markkinoiden rakenteesta. Suuria määriä kansainvälisestä leikkokukkakaupasta jääkin rekisteröimättä, jotta tuotteista ei tarvitsisi maksaa tulli- ja maahantuontimaksuja. Selvityksessä käytettyjä lukuja tulisikin pitää lähinnä suuntaa-antavina.

Haluan ilmaista lämpimät kiitokset informatiivisista keskusteluista Kauppapuutarhaliiton tiedotuspäällikölle Jyrki Jalkaselle, Puu- ja erityisalojen liiton työehtosihteerille Sirpa Savelle, Kalevan kukkatukun aluepäällikölle Antti Merolle, Huiskulan Puutarha Oy:n toimitusjohtajalle Antti Pajuselle sekä Helsingin Kukkatoimitus Oy:n leikkokukkavastaaville Linda Backmanille ja Hans Beuzenbergille.

2. LEIKKOKUKKIEN KANSAINVÄLINEN KAUPPA

Leikkokukkien kauppa maailmalla on selvästi keskittynyt tiettyihin lajeihin ja tuottajamaihin. Alankomaat on maailman johtava kukkien viejä ja ruusu maailman myydyin kukkalaji. Maailman leikkokukkakauppa on järjestynyt pitkälti maantieteellisten alueiden mukaisesti siten, että aasialaiset kukkamarkkinat katetaan pääasiallisesti Aasian ja Tyynenmeren alueen maista tulevalla tuotannolla. Eurooppalainen kysyntä katetaan valtaosin omalla tai afrikkalaisella tuotannolla, ja Pohjois-Amerikkaan ostetaan leikkokukkia ja –vihreää valtaosin Latinalaisen Amerikan alueelta.

Hollantilaisten leikkokukkien tärkeimmät vientialueet ovat Saksa, Englanti, Ranska, Sveitsi ja Yhdysvallat. Suurin osa Yhdysvaltoihin tulevista leikkokukista on kotoisin Kolumbiasta ja Ecuadorista. Japani on Aasian merkittävin leikkokukkien markkina-alue. Siellä myytävät ulkomaiset kukat ovat lähtöisin pääasiassa Taiwanista, Uudesta Seelannista ja Hollannista (ILO 1999a, 2.)

Maailman kukkamarkkinoiden arvon arvioidaan olevan kaiken kaikkiaan (mukaan on laskettu myös ruukkukukat ja leikkovihreät) 60 miljardia euroa (P&K 2003/48, 4) ja leikkokukkien osuuden noin 30 miljardia euroa (Die Zeit 2004) . Maailman suurimmat leikkokukkien markkinat ovat Japanissa ja USA:ssa. Kukkamarkkinoilla esiintyy karkeasti ottaen kolmen tyyppisiä maita. Saksa on tyypillinen esimerkki maasta, jossa on suuret kukkamarkkinat, mutta tuontituotteet kattavat lähes koko kysynnän (70%). Kolumbia ja Kenia kuuluvat vuorostaan sellaiseen ryhmään maita, joissa on hyvin kapeat kotimarkkinat, mutta laaja vientituotanto. Kolumbiassa tuotetuista kukista 95% menee vientiin. Kolmantena on ryhmä, johon kuuluu Alankomaiden kaltaisia maita, joissa on sekä laajaa kotimaista tuotantoa että maahantuontia. (ILO 1999a, 1)

Maailman merkittävimmät kukkienkuluttajamaat ovat Saksa lukuun ottamatta pitkälti omavaraisia kukissa. Yhdysvallat ja Japani tuottavat kukkia lähes yksinomaan omille markkinoille. Japanilaisesta kysynnästä jopa 95% katetaan paikallisten tuottajien avulla. (ILO 1999a, 2.)

70% maailman leikkokukkien viennistä keskittyy Eurooppaan (suuri osa tästä kaupasta on Euroopan sisäistä). Euroopan merkittävimmät markkina-alueet ovat Englanti, Saksa, Hollanti ja Sveitsi. Suurin osa eurooppalaisesta kulutuksesta katetaan eurooppalaisella kukalla, vaikkakin kehitysmaista tulevan tuotannon osuus markkinoista on jatkuvasti kasvamassa. (ILO 1999a , 7-8; P&K 2003/48, 4.)

Hollannin osuus maailman leikkokukkaviennistä laski neljässä vuodessa (1991-1995) 64 prosentista 57 prosenttiin, ja vuonna 2003 se oli enää 40 prosenttia. Samaan aikaan kehitysmaiden vienti kasvoi huomattavasti, kattaen vuonna 1995 jo neljänneksen maailmanmarkkinoista. Kolumbia on nykyään maailman toiseksi suurin kukkienviejämaa 14 prosentin markkinaosuudellaan. (P&K 2003/48, 4; ILO 1999a, 8; Die Zeit 2004.)

Sen määrittäminen, mikä maa on maailman suurin leikkokukkien tuottaja riippuu siitä, mitataanko tuotantoa pinta-alan, kappalemäärän vai tuotannon arvon avulla. Mikäli vertailtaisiin henkilötyövuosia, olisi arvioiden tekeminen lähes mahdotonta. (Jalkanen, haastattelu, 2004.) Pinta-alaltaan laajimmat viljelmät löytyvät Kiinasta ja Intiasta. Niiden tuottavuus on kuitenkin heikko. Vuonna 1994 Kiinassa viljeltiin leikkokukkia ja –vihreitä arviolta 60 000 hehtaarin alueella, Intiassa 34 000 hehtaarilla ja Yhdysvalloissa 15 000 hehtaarilla. Intiassa ja Kiinassa ostovoima on

niin huono¹, ettei maahan juurikaan tuoda kukkia ulkomailta, ja toisaalta näissä maissa kasvatettujen kukkien laatu on niin heikko, että niiden vientituotanto ei ole vielä kehittynyt kovin laajaksi. Intia, Kiina ja Etelä-Korea ovat kuitenkin aktiivisesti kehittämässä kukkateollisuuttaan tullakseen yhä vahvemiksi kansainvälisiksi toimijoiksi. (ILO 1999a, 2, 27)

Tuotannon arvolla mitattuna maailman suurin kukkien ja ruukkukasvien² tuottaja on kansainvälisen puutarha-alan tuottajajärjestön AIPH:n tilaston mukaan Kiina (34,4 miljardia euroa), jonka jälkeen suurimmat tuottajamaat ovat Yhdysvallat (5,3 miljardia euroa), Hollanti (3,5 miljardia euroa) ja Japani (3,2 miljardia euroa). (AIPH 2003, 16.)

¹ Tällä hetkellä kiinalaiset kuluttavat sisätilojen koristekasvien ostoon 0,1 euroa henkeä kohden vuodessa. Sveitsiläisten kohdalla vastaava luku on 110 euroa ja suomalaisten kohdalla noin 75 euroa. Varsinkin hollantilaiset kukka-alan yrittäjät ovat hyvin kiinnostuneita pääsemään mukaan Kiinan jättimäisille markkinoille. Kiinalaisten kukkien kulutus ja siten myös kukkien viljely tulee todennäköisesti kasvamaan tulevaisuudessa, mutta mitä se merkitsee maankäytön, vesivarantojen ja muun ympäristön kannalta on huolestuttava kysymys. (Jalkanen, haastattelu, 2004.)

² Luvut sisältävät leikkokukkien lisäksi myös ruukkukasvit ja sipulit.

| Leikkokukkien ja ruukkukasvien viljelyalat hehtaareissa: | | | | |
|---|------------|--------|-------------------|-------|
| | kasvihuone | avomaa | yhteensä | vuosi |
| Eurooppa: | | | | |
| Alankomaat | 5824 | 2684 | 8508 | 02 |
| Belgia | 655 | 1056 | 1711 | 00 |
| Espanja | 3014 | 4603 | 7617 | 97 |
| Irlanti | 300 | | 300 | 80 |
| Iso-Britannia | 964 | 5823 | 6787 | 01 |
| Italia | 4309 | 4154 | 8463 | 98 |
| Itävalta | 243 | 1739 | 1982 | 99 |
| Kreikka | 990 | | 990 | 95 |
| Ranska | 2215 | 4413 | 6628 | 98 |
| Norja | 118 | | 118 | 01 |
| Portugali | 240 | | 240 | 94 |
| Puola | 705 | | 705 | 95 |
| Ruotsi | 16 | 47 | 63 | 99 |
| Saksa | 2683 | 4373 | 7056 | 00 |
| Suomi | 176 | | 176 | 01 |
| Sveitsi | 272 | 373 | 645 | 90 |
| Tanska | 359 | 85 | 444 | 99 |
| Tsekin tasavalta | 115 | 18 | 133 | 99 |
| Unkari | 280 | 320 | 600 | 99 |
| Yhteensä | | | 54 033 | |
| Lähi-Itä: | | | | |
| Israel | | | 2245 | 98 |
| Turkki | | | 1600 | 96 |
| Yhteensä | | | 3845 | |
| Afrikka: | | | | |
| Kenia | | | 1859 | 99 |
| Etelä-Afrikka | 350 | 700 | 1050 | 00 |
| Marokko | 270 | 50 | 320 | 98 |
| Norsunluurannikko | | | 690 | 95 |
| Sambia | | | 180 | 98 |
| Tansania | | | 85 | 97 |
| Uganda | | | 85 | 96 |
| Zimbabwe | | | 1100 | 97 |
| Yhteensä | | | 5369 | |
| Aasia/Tyynimeri: | | | | |
| Australia | 200 | | 5400 | |
| Filippiinit | | | 670 | |
| Hong Kong | | | 343 | |
| Intia | | | 65000 | |
| Japani | 8560 | | 8560 | |
| Kiina | | | 122 581 | |
| Korea | 3244 | | 5486 | |
| Malesia | | 2242 | 1286 | |
| Singapore | | | 162 | |
| Taiwan | | | 5006 | |
| Thaimaa | 8320 | | 8320 | |
| Yhteensä | | | 222814 | |
| Pohjois-Amerikka: | | | | |
| Kanada | | | 845 | |
| Yhdysvallat | 8652 | 16638 | 25290 | |
| Yhteensä | | | 26135 | |
| Etelä- ja Keski-Amerikka: | | | | |
| Brasilia | | | 10285 | |
| Costa Rica | | | 4500 | |
| Dominikaaninen tsv. | | | 400 | |
| Ecuador | | | 3155 | |
| Guatemala | | | 605 | |
| Kolumbia | | | 5906 | |
| Meksiko | | | 21129 | |
| Yhteensä | | | 45980 | |
| Koko maailma yhteensä | | | 360 000 ha | |

Maailman leikkokukkamarkkinoilla jatkui vuonna 2002 sama suuntaus kuin aiempinakin vuosina. Monissa Euroopan maissa leikkokukkayritysten määrä väheni (esimerkiksi Itävallassa 5%) tai niiden määrä pysyi ennallaan (kuten Luxemburgissa, Ruotsissa, Norjassa ja Unkarissa). Myös vuoden 2002 voittomarginaalit heikkenivät Euroopassa edellisen vuoden lukuihin verrattuna. Etelän maiden leikkokukkatuotanto kasvoi selvästi. Tuotannon arvo ja viljelypinta-alat kasvoivat mm. Kolumbiassa, Koreassa ja Malesiassa. (AIPH 2003, 12.)

Vuonna 2001 Ecuador vei leikkokukkaa 229,4 miljoonalla eurolla ja Kiina 2,7 miljoonalla eurolla. (AIPH 2003, 121.) Kiinan leikkokukkavienti suuntautuu 99 prosenttisesti lähimaihien: Hong Kongiin, Japaniin, Macaoon, Thaimaaseen, Etelä-Koreaan ja Singaporeen (AIPH 2003, 130). Vuonna 2001 Uusi Seelanti vei leikkokukkaa 23,6:lla ja Kanada 20,6:lla miljoonalla eurolla (AIPH 2003, 121.)

Vuonna 2001 Yhdysvallat toi maahan leikkokukkaa 615,4 miljoonalla eurolla, Kanada 248,5 miljoonalla eurolla ja Japani 169,1 miljoonalla eurolla. Pääosa Kanadaan tuotavasta leikkokukasta on kotoisin Yhdysvalloista. Myös Hollanti, Kolumbia ja Ecuador ovat Kanadalle merkittäviä tuojamaita. Lähes 70% Japanin leikkokukkatuonnista tulee Aasian ja Tyynenmeren alueelta ja 17% tuonnista tulee Hollannista (AIPH 2003, 126-127.)

Venäjä on uusi, nopeasti kasvava markkina-alue. Vuonna 2001 Venäjälle tuotiin leikkokukkaa 53,3 miljoonan euron arvosta. Yli 60% Venäjän tuontikukasta tulee Hollannista, 14% Uzbekistanista ja lähes 17% Kolumbiasta ja Ecuadorista. (AIPH 2003, 126-128.)

Valtaosa kukkien vientikaupasta kulkee ilmateitse. Mannerten välisten lentorahtien hinnat ovat kallistuneet viime vuosina huomattavasti polttoaineen hinnannousun myötä. Tällä on suora vaikutuksensa kaikkien niiden maiden vientilukuihin, jotka ovat riippuvaisia lentorahdista kaukokuljetusten järjestämisessä. Esimerkiksi Latalalaisen Amerikan ja Afrikan kukkavienti perustuu lähes täysin lentorahteihin. Hollannissa onkin aloitettu tutkimushanke, jonka tarkoituksena on selvittää mahdollisuuksia kuljettaa leikkokukkaa laivoilla Atlantin yli. Laivakuljetuksen lasketaan alentavan kuluja huomattavasti³, mutta vielä on ratkaistava se, kuinka kukat saadaan säilymään myyntikuntoisina kymmenen vuorokauden laivamatkan jälkeen. (P&K 2003/48, 5.)

2.1. Markkinoiden tärkeimmät kukkalajit

Maailmanmarkkinoiden merkittävimmät leikkokukat ovat ruusu ja neilikka. Ruusujen osuus markkinoista kasvaa tasaisesti samalla kun neilikan osuus vähenee. Muita merkittäviä vientikukkaa ovat krysanteemi, orkideat ja gladioli. Kukkamaku vaihtelee selvästi eri markkina-alueilla ja eri sosiaaliryhmissä. Esimerkiksi Isossa-Britanniassa neilikat ovat ruusuja suositumpia, kun taas Sveitsissä myydään hyvin vähän neilikoita. Ranskalaiset ostavat eniten ruusuja, italialaiset vuorostaan neilikoita. Sekakimput ovat saavuttaneet viime vuosina suosiota erityisesti Isossa-Britanniassa ja Saksassa. (ILO 1999a, 10, 12.)

Maailmanmarkkinoille pyrkivät uudet tuottajamaat keskittyvätkin ruusun viljelyyn, sillä suuri ruusun kysyntä sekä sopiva hinnan ja tuotteen painon suhde tekevät viljelystä houkuttelevan. Esimerkiksi Ecuadorin kukkapinta-alasta yli puolet on vuodesta 1997 lähtien varattu ruusun viljelyyn, ja Sambiassa jopa 80:lla prosentilla viljelyalasta kasvatetaan ruusua. (ILO 1999a, 10.)

³ Kun Amsterdamista New Yorkiin lentorahtina kuljetettu kilo kukkia maksoi vuonna 2003 2,55 euroa, sen hinta laivalla kuljetettuna olisi vain 0,21 euroa. (P&K 2003/48, 5.)

2.2. Kukkien hinnanmuodostus maailmanmarkkinoilla

Leikkokukkien maailmanmarkkinahinnat määritellään periaatteessa Hollannin kukkahuutokaupoissa, joilla on hallussaan valtaosa kansainvälisistä markkinoista. Leikkokukkien hinnat huutokaupassa saattavat vaihdella yhden päivän sisällä suurestikin, mikä johtuu kysynnän ja tarjonnan dynamiikasta. Leikkokukista maksettavat keskimääräiset vuosihinnat ovat viimeisen vuosikymmenen aikana pysyneet lähes ennallaan tai hieman laskeneet. Jatkuvaan hintojen alenemiseen on pyritty vastaamaan tuottavuutta lisäämällä. (ILO 1999a, 18.)

Kukkien hinnat vaihtelevat selvästi sesonkien mukaan. Hinnat ovat halvimmillaan pohjoisen kesän aikaan, jolloin mm. eurooppalainen tuotanto on runsaimmillaan. Vastaavasti kukkien hinnat nousevat korkeimmalle tasolle marras-joulukuussa. Huutokaupoissa tarjolla olevat hollantilaiset kukat myydään keskimäärin korkeammalla hinnalla kuin tuontikukat, minkä syynä pidetään hollantilaisen kukan parempaa laatua ja hollantilaisten tuottajien erikoistumista sellaisiin kukkalajeihin, joista saadaan tavallista korkeampi hinta⁴. (ILO 1999a, 18.)

Kukkien hinta on hyvin riippuvainen niiden laadusta. Laatua määrittää ennen kaikkia maljakkokestävyys ja nupun aukeamisen ajankohta. Koska näitä ominaisuuksia on vaikea silmämääräisesti todentaa, laadun määrittely perustuu pitkälti tuottajan maineeseen markkinoilla. (ILO 1999a, 18.)

2.3. Hallitusten rooli kukkateollisuuden tukijana

Leikkokukkakauppa on useissa maissa keskeinen vientitulojen kasvattaja ja työllistäjä. Esimerkiksi Ecuadorissa kukkateollisuus työllistää suoraan 45 000 henkeä ja sen osuus maan vientituloista oli vuonna 1997 sata miljoonaa dollaria. Kolumbiassa kukkateollisuuden on arveltu työllistävän suoraan 80 000 henkeä ja epäsuorasti 50 000. Kukista on tullut maan neljänneksi suurin vientitulojen lähde. Ei siis ole ihme, että hallitukset ovat kiinnostuneita edistämään kukkateollisuuden kasvua. (ILO 1999a, 19.)

Hallitukset ovat lähinnä tukeneet infrastruktuurin rakentamista (esimerkiksi kylmävarastoja lentokentille) ja rahoittaneet viljelyteknologian kehittämishankkeita. Ne avustavat usein myös markkinainformaation keräämisessä ja viennin rahoittamisessa, sekä valvovat kasvinsuojelusäännösten noudattamista. (ILO 1999a, 19.)

Pohjoisen hallitukset ovat tukeneet tiettyjen etelän tuottajamaiden pääsyä markkinoille sallimalla niiden kukille alennetut tuontitullit tai tullivapauden GSP-järjestelmän (Generalised System of Preferences) ja Lomé-sopimuksen puitteissa. Lomé-sopimus on antanut täyden tullivapauden esimerkiksi 70:lle AKT-maalle ja kymmenelle Keski- ja Etelä-Amerikan maalle (Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Kolumbia, Nicaragua, Panama, Peru). Eräät Välimeren alueen maat (Israel, Jordania ja Kypros) ovat myös hyötäneet kiintiön puitteissa tullivapaudesta EU:n alueelle. (ILO 1999a, 20.)

Lomé-sopimus korvattiin vuonna 2000 uudella Cotonou-sopimuksella. Tällä hetkellä 179 maata nauttii GSP-järjestelmän ja EBA-sopimuksen (Everything but Arms) puitteissa jonkinasteisesta suosituimmuusasemasta EU:ssa. Nämä maat maksavat leikkokukistaan ja –vihreistään kasvilajista ja tuottajamaasta riippuen 0-8.7 prosenttia tullimaksua tuotteiden saapuessa EU:n alueelle. Cotonou-sopimuksen viimeisen vaiheen voimaantuminen vuonna 2008 tulee rajaamaan

⁴ Uutuustuotteiden ja tavanomaisen ”bulkkitavaran” hinnoissa on suuri ero. Uutuuslajikkeen hinta saattaa olla seitsenkertainen vanhaan lajikkeeseen verrattuna. (ILO 1999a, 18.)

tullivapauden koskemaan ainoastaan ”vähiten kehittyneitä” maita. Tämä merkitsee monelle alennetuista tullitariffeista tai tullivapaudesta aiemmin nauttineelle maalle kilpailun kiristymistä. (CBI 2003.)

2.4. Kukkatuotannon menestymiseen vaikuttavia tekijöitä

Lukuisat tekijät vaikuttavat siihen, onnistuvatko kukkientuottajat vientiponnistuksissaan. Nämä tekijät liittyvät läheisesti niin viljelyolosuhteisiin kuin sadon käsittelyyn leikkuun jälkeen. Nopeasti pilaantuvalla tuotteella on kyettävä järjestämään tehokas varastointi-, kuljetus- ja jakelujärjestelmä. Erityisen tärkeää se on niille tuottajille, joiden tuotanto sijaitsee kaukana päämarkkina-alueista. (ILO 1999a, 16.)

Kukkienviljely vaatii hyvät olosuhteet: runsaan valomäärän, puhtaan maaperän, sopivan ilmaston ja runsaat vesivarannot. Riittävä pääoma investointeja varten, kunnollisen istutusmateriaalin (siemenet, sipulit, taimet ja pistokkaat, kasvualustat) sekä torjunta- ja suojeleaineiden saanti ovat keskeisiä edellytyksiä tuotannon aloittamiselle. Lisäksi tarvitaan tuottavaa työvoimaa, toimivaa energiaa lämmittämiseen ja ilmastointiin sekä riittävä infrastruktuuri jakelua varten. Toimiva organisaatio vaatii lisäksi hyvän johdon ja asiantuntemusta viljelytekniikoissa. (ILO 1999a, 16.)

Kullakin näistä tekijöistä on hintansa, joka vaikuttaa tuotannon kilpailukykyyn maailmanmarkkinoilla. Kemikaalien ja istutusmateriaalin hinnat ovat melko yhdenmukaisia eri puolilla maailmaa. Etelässä tuotantokuluja kuitenkin laskevat halvat työvoimakulut ja erinomaiset kasvuolosuhteet, kun taas vanhojen viljelijämaiden etuna on riittävä pääoma uusien innovaatioiden tekemiseen. (ILO 1999a, 16.)

Markkina-alueiden läheisyys ja huippututkimuksen keskittyminen lähelle tuovat kilpailuetua vakiintuneille viljelijämaille, varsinkin Hollannille. Viljelijät näissä maissa kykenevät seuraamaan kuluttajatottumusten vaihteluita läheltä ja vastaamaan kysyntään kokeilemalla uusia lajikkeita. He voivat myös kehittää uusia viljelytekniikoita ja investoida tuotannon automatisointiin. Laadukas infrastruktuuri mahdollistaa tehokkaan jakelu- ja kuljetustoiminnan. Vakiintuneiden viljelijämaiden ongelmina ovat kuitenkin kallis ja vähiin käyvä viljelymaa (tosin pinta-alakohtaiset tuotantomäärät ovat korkeita) sekä suuret energiakulut. Korkeat työvoimakustannukset (kolmannes kokonaiskuluista) asettavat vanhat viljelijämaat epäedulliseen asemaan nuorempien tuottajamaiden rinnalla. (ILO 1999a, 16.)

Vaikka kehitysmaiden tuottajat hyötyvät halvasta työvoimasta suorittavissa tehtävissä, he joutuvat kuitenkin usein palkkaamaan kalliiksi tulevia asiantuntijoita ja teknikoita, jotka monesti ovat ulkomaalaisia. Eteläisissä tuottajamaissa on oivat kasvatusolosuhteet leikkokukille: niissä on runsaasti auringonvaloa, sopiva lämpötila ja kosteus sekä alhaiset maanhankintakulut. Erityisesti vuoristoseuduilla Keniassa ja Ecuadorissa on ideaalit kasvuolosuhteet leikkokukille. Tästä huolimatta yhä useammat vientiin tuottavat viljelijät kehitysmaissa kasvattavat kukkia muovi- tai lasikatteen alla. Se mahdollistaa yö- ja päivälämpötilojen suurten erojen kontrolloinnin ja suojaa kasveja hallalta, myrskyiltä ja tuholaisilta. Näin viljelijät kykenevät kilpailemaan laadukkaalla tuotannolla yhä vaativammilla kukkamarkkinoilla. (ILO 1999a, 17.)

Halvalla tuotetuille etelän leikkokukille tulee lisähintaa lentorahdista ja markkinointikuluista. Esimerkiksi kenialaisen kukan lopullisista kuluista 50% ja ugandalaisen kukan kohdalla 62% syntyy lentorahdista, markkinoinnista, paketoinnista ja käsittelystä. Lentojen myöhästely, muun kuljetuskaluston epäluotettavuus ja teiden huono kunto tuovat omat riskinsä kukkien kaukotoimituksille. Kukkat haihduttavat runsaasti vettä leikkaamisen jälkeenkin, ja koska kukat

haihduttavat +30°C asteisessa ilmassa 45 kertaa nopeammin kuin 0° C lämpöasteessa, on erittäin tärkeää, ettei kukkien kylmäketju missään vaiheessa katkea. Leikkokukkien säilyttäminen vaatii myös oikeat kosteusolot ja puhtaan kuljetusveden, jotta sienet ja bakteerit eivät rupea tuhoamaan kukkaa ja sen vartta. Siksi kukkien matkustuslämpötilaa ja kosteutta tarkkaillaan kaikissa kuljetuksen vaiheissa. (ILO 1999a, 17.)

Maailman leikkokukkamarkkinoilla myydään vain parhainta laatua olevia kukkia kuluttajien laatutietoisuuden lisääntyttyä. Kilpailu on erittäin kovaa, joten vain huippulaatuisia kukkia voi tarjota vientiin ja heikkolaatuisempia voi myydä lähinnä vain kotimarkkinoilla. (ILO 1999a, 17.)

Silmämääräisesti leikkokukkien laatua voi määritellä vain lähinnä homesienten ja tuholaisten osalta. Muut laadulliset ominaisuudet ovat vaikeammin määriteltävissä. Kuitenkin kukkien oikea käsittely leikkaamisen jälkeen vaikuttaa siihen, kuinka pitkään ne säilyvät maljakossa ja ehtivätkö niiden nuput aueta. Tästä syystä viljelijöiden on tärkeää säilyttää hyvä maine kukkien ostajien silmissä. Monet ostajat pysyvätkin hyväksi havaitsemansa toimittajan asiakkaina vuodesta toiseen. (ILO 1999a, 18.)

2.5. Kukkien myyntikanavat

Leikkokukkien myyntikanavat vaihtelevat eri maissa, mutta pääasiassa kukkia myydään joko kukkakaupoissa, puutarhakeskuksissa, tori- ja katukaupassa tai päivittäistavarakaupoissa. Maailman keskeisimmissä kukkienkuluttajamaissa yhteisenä ilmiönä on viime vuosina kuitenkin ollut markettimyynnin jatkuva lisääntyminen. Joissain maissa kasvu on tuskin huomattavaa, kun taas toisissa supermarketit hallitsevat jo kukkamarkkinoita. (ILO 1999a, 25.)

Kukkien markettikauppa kehittyi nopeimmin Sveitsissä, Isossa-Britanniassa ja Tanskassa. Sveitsissä jo yli puolet kukista myydään päivittäistavarakauppojen kautta ja Tanskassakin yli 40 prosenttia. (P&K 2001/50, 5.) Ruokakauppojen arvioidaan keskittyvän pääasiassa arkikukkien myyntiin, kun taas kukkakaupat pyrkivät pitämään hallussaan juhkakukkien kaupan. (P&K 2003/48, 4.)

Supermarkettien kukkatarjonta on parantunut, ja eräissä maissa ne ovat luoneet selkeästi oman linjansa. Esimerkiksi Sveitsissä kaksi suurta vähittäismyyntiketjua Migros ja Coop myyvät ainoastaan MPS-A –sertifioituja kukkia, joiden kasvattamisessa on huomioitu ympäristökysymykset. Iso-Britannian Tesco puolestaan takaa myymilleen kukille viikosta kahteen ulottuvan maljakkokestävyyden. (ILO 1999a, 25.)

Vähittäiskauppaostajat ostavat kukkansa yleensä suoraan tuottajilta. Ne tekevät tunnettujen viljelijöiden kanssa pitkäaikaisia sopimuksia. Kun tuotteen matka viljelijältä kuluttajalle on mahdollisimman suora, kaupat voivat varmistua tuotteiden tuoreudesta ja niistä olosuhteista, joissa kukat on tuotettu. Varsinkin afrikkalaiset tuottajat kykenevät tarjoamaan suuret määrät leikkokukkia, ja he ovat myös halukkaita myymään suoraan kauppaketjuille ennalta sovittuun pysyvään hintaan. (ILO 1999a, 25-26.)

3. KUKKAMARKKINOIDEN RAKENNE EUROOPASSA

Suurin osa Eurooppaan mantereen ulkopuolelta tulevista leikkokukista on kotoisin Keniasta. Israel on menettänyt aiemman johtopaikkansa, ja se on nyt toiseksi suurin Euroopan alueelle leikkokukkia tuova maa. Kolumbia on pitänyt asemansa kolmanneksi merkittävimpänä tuottajana. Ecuadorin ja Zimbabwen vienti Eurooppaan on kasvanut voimakkaasti 1990-luvun alusta saakka, ja ne olivat vuonna 2002 neljänneksi ja viidenneksi suurimmat tuontimaat. (ILO 1999a, 8; AIPH 2003, 49.)

Valtaosa (yli puolet) Euroopan ulkopuolelta peräsin olevista tuoreista leikkokukista tuodaan Hollantiin. Iso-Britannia on Euroopan toiseksi suurin Euroopan ulkopuolella tuotettujen kukkien ostaja ja Saksa kolmanneksi suurin. (AIPH 2003, 51.)

Saksa on johtava leikkokukkien markkina-alue. Vuosittain saksalaiset ostavat leikkokukkia 3,2 miljardin euron arvosta. Näistä kukista 80% tuodaan muualta, vain viidennes viljellään Saksassa. Hollannin kautta toimitetaan 80% Saksaan tuoduista kukista, mutta kukkia tuodaan suoraan maahan merkittävästi myös Italiasta, Kolumbiasta, Keniasta ja Israelista. (P&K 2004/6, 6.)

Kukista maksettava arvonlisäprosentti vaihtelee Euroopan Unionin sisällä suuresti. Pohjoismaissa kukista maksetaan 22-25%:n arvonlisäveroa, kun taas Keski-Euroopassa yleisesti 5-7 prosenttia. Kukkamarkkinoiden huolenaiheena onkin viime vuosina ollut Saksan suunnitelma nostaa kukkien arvonlisäveroa 16:een prosenttiin. Mikäli suunnitelma toteutuu, pelkona on kulutuksen huomattava laskeminen Euroopan suurimmalla markkina-alueella. (P&K 2003/11, 9; AIPH 2003, 141.)

Euroopan Unionin merkittävimmät tuoreiden leikkokukkien viejät ovat viennin arvolla mitattuna suuruusjärjestyksessä Hollanti, Italia, Espanja, Belgia, Tanska ja Ranska. (AIPH 2003, 62.)

Hollanti oli vuonna 2002 Euroopan Unionin sisäisillä markkinoilla myös suurin leikkovihreän viejä (57,3 miljoonaa euroa), sitä seurasivat Italia (32,5 miljoonaa euroa) ja Saksa (5,5 miljoonaa euroa).

Merkittävimmät EU:n markkinoille leikkovihreää tuottavat maat ovat kuitenkin USA (79,3 miljoonaa euroa) ja Costa Rica (68,9 miljoonaa euroa). (AIPH 2003, 85.)

Kukkien kulutus henkeä kohden vaihtelee suuresti maasta toiseen. AIPH:n tekemän laskelman mukaan sveitsiläiset kuluttavat henkeä kohden eniten rahaa leikkokukkien ostoon Euroopassa (82 euroa vuodessa). Seuraavaksi innokkaimpia kukkien ostajia ovat norjalaiset (58 euroa), itävaltalaiset (45 euroa) ja belgialaiset (41 euroa). Suomalaiset, tanskalaiset ja saksalaiset kuluttavat keskimäärin noin 38 euroa vuodessa leikkokukkiin. (AIPH 2003, 140.)

Eurooppalaiset kuluttajat, erityisesti saksalaiset ja sveitsiläiset, ovat tulleet selvästi aiempaa vaativammiksi kukkien ostajiksi. Tämä näkyy ILO:n selvityksen (1999,14) mukaan kahdella tavalla. Kuluttajat ovat ruvenneet kiinnittämään huomiota niihin olosuhteisiin, joissa leikkokukkia viljellään ja toisaalta he ovat kiinnostuneet kokeilemaan markkinoille tulleita uusia lajikkeita.

3.1. Alankomaiden rooli maailman johtavana leikkokukkien tuottajana ja välittäjänä

Hollannissa tuotettujen tuoreiden leikkokukkien viennin arvo oli vuonna 2002 yhteensä 1960,3 miljoonaa euroa. Tuosta viennin arvosta 151,6 miljoonaa suuntautui EU:n sisäisille markkinoille, 8,5 miljoonaa Venäjän markkinoille ja 12 miljoonaa Yhdysvaltain markkinoille. Yksin Sveitsin markkinat vetivät 5,8 miljoonan euron edestä hollantilaisia kukkia. (AIPH 2003, 62.)

Hollannin tärkeimpiä viljelykasveja leikkokukkatuotannossa ovat ruusu, krysanteemi, liljat, gerbera, freesia ja orkidea (Outa 2000, 8). Vuonna 2002 Hollannissa viljeltiin tulppaania yli 10 000 hehtaarin alueella (AIPH 2003, 29) ja ruusua 900 kasvihuonehehtaarilla (P&K 2003/48, 5).

Hollanti on myös maailman suurin kukkasipuleiden kasvattaja. Vuosittain hollantilaiset kasvattavat noin 9 miljardia kukkasipulia, joista 7 miljardia lähtee vientiin. Eniten kasvatetaan tulppaanin, sitten liljojen, gladiolin ja narsissin sipuleita. Sipulien osuus maan koko maataloustuotannosta on 3.5%. (Bulb 2004)

Hollantilaisen kukkaviljelyn kasvu kääntyi ensi kertaa historiansa aikana laskuun vuonna 2002. Muutos oli pieni, mutta kertoo alan vaikeuksista. (P&K 2003/48, 5.) Hollannissa kasvihuoneviljelyn kokonaisala ei juuri kykene kasvamaan, maan pohjavedet ovat saastuneet viljelyssä käytetyistä kemikaaleista ja pienet viljelmät eivät enää pärjää tiukentuneessa kansainvälisessä hintakilpailussa, vaan joutuvat lopettamaan. Toisaalta lähes jokaista tuotetta vaivaa jatkuva ylituotanto. Myös työvoiman saatavuus on osoittautunut ongelmaksi. (Aroharju 2003, 36-69; P&K 2001/50, 4; Pajunen, haastattelu, 2004)

Hollannin asema maailman merkittävimpänä leikkokukkien kasvattajana, jalostajana ja kauppiaana perustuu moneen toisiaan tukevaan tekijään. Hollantilaiset viljelijät ovat erittäin innovatiivisia ja tehokkaita. Selvitäkseen kilpailussa he ovat useimmiten erikoistuneet vain tietyn lajin viljelyyn. Kukkateollisuuden kehitystä tukee vahva tutkimus- ja palvelutoiminta, joka saa runsasta julkista rahoitusta. Hyvien lento- ja tieliikenneyhteyksien takia kukkien maahantuonti ja välittäminen edelleen on tehokasta. 60% maailman kukkakaupasta kulkee hollantilaisten huutokauppojen läpi, joten kukkien maailmanmarkkinahinnat määritellään käytännössä Alankomaissa. Hollantilaiset ovat myös kehittäneet huutokauppojen logistiikan ja varastoinnin huippuunsa.

Monessa mielessä alankomaalaiset viljelijät, huutokaupat ja kukkien välittäjät ovat toisistaan riippuvaisia. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, etteikö heillä olisi myös vastakkaisia intressejä. Hollantilaisviljelijöiden velvollisuutena on huutokauppojen jäsenenä myydä koko tuotantonsa huutokauppojen kautta. Huutokauppojen tehtävänä on vastavuoroisesti myydä 100% viljelijöiden tuotannosta. Yksipuolisen lajivalikoimansa takia viljelijät ovat hyvin riippuvaisia huutokaupoista, sillä lukuisien muiden tuottajien viljellessä miljoonittain samaa kukkalajia, heistä tulee hyvin haavoittuvia markkinoilla. Huutokauppajärjestelmän sanotaankin estävän viljelijöitä kilpailemasta toisiaan hengiltä ja edesauttavan tuottajien välistä tiedonjakoa ja yhteistyötä parhaan viljelyteknisen osaamisen saavuttamiseksi. Huutokauppajärjestelmän heikkona puolena pidetään suoran kontaktin puuttumista viljelijöiden ja ostajien välillä, jolloin kuluttajatottumusten ja markkinointitilanteiden vaihtelut eivät helposti välity tuottajille. (ILO 1999a, 121.)

Maahantuonnin osuus huutokaupoissa myydyistä leikkokukista on jatkuvasti kasvanut. Vuonna 1994 hollantilaiset viljelijät huolestuivat markkina-asemansa menettämisestä niin paljon, että huutokaupat päättivät ryhtyä rajoittamaan ulkomaisten kukkien välitystä. Kahden vuoden kuluttua tämä rajoitus kuitenkin purettiin, sillä se osoittautui ennemminkin haitalliseksi, eikä ratkaissut hollantilaisviljelijöiden ongelmia. Joka viides hollantilaishuutokaupan läpäisevä kukka on nykyään kotoisin EU:n ulkopuoleisista maista. Huutokauppojen tulevaisuus ulkomaisen kukan myyjänä näyttääkin tällä hetkellä valoisalta. Monet tukkuliikkeet asioivat mieluiten suurten hollantilaishuutokauppojen kanssa, koska niiden asiantuntemus ja maahantuotujen tuotteiden käsittely on laadukasta ja tehokasta. Huutokauppojen palvelujen hyödyntäminen tulee usein tukkuliikkeille paitsi helpommaksi myös edullisemmaksi kuin oman maahantuontijärjestelmän kehittäminen. Huutokauppojen vahvaa asemaa horjuttaa kuitenkin päivittäistavaraketjujen kasvava

osuus markkinoista. Niiden on kannattavaa ostaa suuria määriä kukkaa suoraan tuottajalta ennalta sovittuun hintaan. (ILO 1999a, 21; P&K 2002/46, 14.)

Kukkaviljely työllistää Hollannissa tuotannossa, tukkuportaassa ja vähittäiskaupassa yhteensä yli 80 000 henkilöä. Alalle ei kuitenkaan hakeudu enää opiskelemaan yhtä paljon nuoria kuin ennen, joten viljelmille ja tukkuihin on vaikeuksia saada riittävästi työvoimaa. (P&K 2001/50, 5.) Hollannin puutarha-ala onkin hyvin riippuvainen ulkomaisesta työvoimasta. Heidän työluvistaan ja palkkauksestaan on keskusteltu paljon. (Lehtimäki 1993, 35.) Hollantilaisten viranomaisten mukaan ulkomaisen työvoiman palkkaus vastaa yleisiä alan suosituksia. Hollannissa kasvihuonetyöntekijän tuntipalkka on huomattavasti suurempi kuin Suomessa (Outa 2000, 34), mutta työntekijöiden työtahti on kova ja työskentelyolosuhteet vaativat.

3.2. Hollantilaisten kukkahuutokauppojen toiminta

Hollannissa toimii neljä osuuskuntamuotoista kukkahuutokauppaa: *FloraHolland*, *Bloemenveiling Aalsmeer*, *Bloemenveiling Oost Nederland* ja *Bloemenveiling Vleuten*. Myynnin arvolla mitattuna suurin huutokaupoista on Flora Holland. Suomalaisen kukkakaupan kannalta merkittävin toimija on kuitenkin Aalsmeerin huutokauppa, joka on pinta-alalla mitattuna maailman laajin kukkien markkinapaikka (se vastaa 760 000 neliömetrin koolla pariasataa jalkapallokenttää)⁵.

| Huutokauppa | Myynnin arvo (euro) yhteensä 2002 | Leikkokukat 2002 (euro) |
|-------------------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| FloraHolland | 1 917 913 | 1 334 254 |
| Bloemenveiling Aalsmeer | 1 583 495 | 1 020 919 |
| Bloemenveiling Oost Nederland | 57 425 | 21 909 |
| Bloemenveiling Vleuten | 22 906 | 16 858 |

Nämä neljä kukkahuutokauppaa kuuluvat hollantilaisten kukkahuutokauppojen katto-organisaatioon *Vereniging van Bloemenveilingen*in (VBN). Sen tehtävänä on edistää huutokauppojen ja jalostajien kaupallisia etuja. VBN ajaa jäsentensä etuja niin kansallisella kuin eurooppalaisellakin poliittisella tasolla. Samalla VBN on edustettuna yli 30 järjestössä ja elimessä. Järjestö myös kerää ja välittää tietoa huutokauppojen ja kolmansien osapuolten tarpeisiin. VBN on mukana vaikuttamassa mm. hygieniasuojeluasioissa, kauppapoliittisissa neuvotteluissa, ympäristökysymyksissä, jalostajien oikeuksien turvaamisessa, bioteknologian kehittämisessä ja sertifiointissa. Tärkeää on myös saavuttaa yhteinen näkemys kukkakaupan myynti- ja markkinatilanteen kehityksestä. Niinpä VBN toteuttaa markkinatutkimuksia, tilastoja ja suunnittelee minimihinnoittelua. (VBN 2004)

Hollantilaisten kukkahuutokauppojen menestyksen takana on erityisesti kehittynyt logistiikka. Kukkien tuoreuden takaamiseksi tavaran kulun huutokaupasta kukkien myyntipisteeseen tulee tapahtua mahdollisimman ripeästi. Kukkien käsittelyn helpottamiseksi huutokaupoilla on käytössään yhdenmukaiset, hyvin suunnitellut rullakot, laatikot ja kontit. Vuonna 2002 90% kaikista huutokaupoista käytetyistä kuljetuspakkauksista oli yhdenmukaisiksi suunniteltuja. Kaikissa VBN:n sertifioiduissa kukissa ja kasveissa käytetään omaa pakkauskoodia. Nämä koodit toimivat tärkeänä tiedonlähteenä tuottajan, huutokaupan ja asiakkaiden välillä. (VBN 2004; Mero, haastattelu, 2004.)

⁵ Aalsmeerin huutokaupassa myydään päivittäin 90 miljoonaa kukkaa (joista 19 miljoonaa on leikkokukkia) ja 2 miljoonaa viherkasvia yli 7000:ltä viljelijältä Hollannista ja muualta.

Alun perin huutokaupat olivat paikallisia osuuskuntia, mutta nykyään suurimmilla huutokaupoilla on jäseniä ympäri Hollantia sekä myös ulkomailla. 1970-luvun lopulla tehtiin päätös, jonka mukaan huutokaupat voivat hyväksyä myyntiin myös ulkomailta tulevia tuotteita. Tällä hetkellä maahantuonnin osuus kattaa noin 15% huutokauppakellolla kaupatuista tuotteista. Pääasialliset maahantuojat ovat Kenia, Israel ja Zimbabwe. Noin 60% maiden rajat ylittävästä kukkakaupasta käsitellään Hollannin huutokaupoissa, joten niillä on keskeinen rooli kukkien ja viherkasvien kansainvälisessä kaupassa. (VBN 2004)

Hollannissa perinne tuottajaorganisaatioon kuulumiseen on vahva. Vuoteen 1966 asti oli lailla säädettyä, että kaikkien tuottajien tuli olla jonkin yhteisen organisaation (yleensä osuuskunnan) jäsen. Osuuskuntamuotoisella tuottajaorganisaatiolla on katsottu olevan kaksi etua: yhteisvastuu sekä taloudellisuus. Osuuskunnan jäsenet ovat velvollisia tarjoamaan tuotteensa markkinoitaviksi tämän organisaation kautta, eikä jäsenten sallita käydä kauppaa kolmansien osapuolten kanssa. Tämä tarkoittaa myös sitä, että osuuskunta on velvollinen markkinoimaan kaikki jäsentensä tuotteet siten, ettei niitä palauteta myymättöminä viljelijöille. Tämän osuustoiminnallisen markkinoinnin toimintaa ohjataan erilaisilla viljelijöille ja huutokaupoille sovelletuilla vapaaehtoisilla toimenpiteillä, joiden toteuttaminen käytännössä perustuu jäsenten omaehtoiseen kuriin. (Lehtimäki 1994, 14.)

Huutokauppojen toiminta rahoitetaan omistajien eli viljelijöiden maksamilla jäsenmaksuilla, huutokauppaprovisiolla. He myös nimittävät huutokaupalle johdon. Huutokaupan viljelijäjäsenet ovat velvollisia myymään kaikki tuotteensa huutokaupan kautta. Mikäli näin ei tapahdu, viljelijä voidaan erottaa huutokaupasta, minkä jälkeen hän on itse vastuussa tuotteidensa myynnistä ja markkinoinnista. (Lehtimäki 1993, 26-27.)

Hollannissa tuottajien yhteiset organisaatiot ovat kooltaan niin suuria, että niillä on lähes aina ulkopuolinen yritysjohto. Organisaation hallintoelimiin kuuluvat viljelijät ovat yleensä jäsenistä edistyksellisimpiä ja markkinointihenkisimpiä. Tämän takia on mahdollista, että tuottajaorganisaatio alkaa toimia entistä itsenäisempänä kaupallisena markkinointiorganisaationa, jolloin yksittäisen viljelijän tarpeet ja tavoitteet toiminnan suhteen saattavat olla osittain erilaiset. (Lehtimäki 1994, 15.)

3.2.1. Huutokauppasaleissa määritellään kansainvälisten kukkamarkkinoiden hintataso

Huutokaupan tarkoituksena on keskittää kysyntä ja tarjonta. Päivittäin noin 10 000 kukkien viljelijää välittää tuotteensa huutokauppoihin. Näillä tuotteilla on noin 5000 ostajaa. Huutokaupoissa tehdään yhteensä noin 100 000 kauppatahtumaa päivässä. Ostajille on tarjolla kattava 16 000 tuotteen kasvivalikoiman yhdessä paikassa. Tuottajille huutokauppa mahdollistaa päivittäisen kanavan tuotteiden myynnille ja tulonsaannille. Huutokauppajärjestelmä tarjoaa myös läpinäkyvät markkinat ja objektiivisen hinnoittelumekanismen. Kullekin tuotteelle määritellään huutokaupassa minimihinta, joka määrittyy sen mukaan, mikä on kyseisen tuotteen kustannustaso Hollannissa. Tämän minimihinnan alle tuotteita ei myydä. Jos tuotetta ei saada myytyä, se vedetään pois ja tuhotaan. Huutokauppojen jäsenet saavat korvauksen myös eristä, joita ei myydä. Tämä takaa vakaan tarjonnan ja kysynnän. Alun perin osuuskunnan toiminnassa hinta on ollut suurimpana toimintaa ohjaavana tekijänä. Nykyisin laadusta on kuitenkin tullut yksi tuottajaorganisaatioiden menestyksen kulmakivistä. (VBN 2004; Lehtimäki 1993, 27).

Huutokaupassa valvotaan, että tuotteiden laatu täyttää sille asetetut laatuvaatimukset. Laatua kontrolloidaan sekä kaupan omalla että valtion virallisella laadunvalvonnalla. Tuottajat lajittelevat tuotteensa laatuvaatimusten mukaisesti ja huutokauppojen tarkastajat tarkastavat tuotteiden laadun.

Tarkastajat ovat virallisen Quality Control Bureau'n valvonnassa. Laatuluokkien avulla mahdollistetaan tuotteen ostaminen ”sokeana” eli niin, ettei ostaja itse tarkasta ostettua erää kokonaan. Nykyään maahantuojia voi myös tarkastella myynnissä olevaa kukkaerää reaaliajassa internetin välityksellä (Mero, haastattelu, 2004). (Lehtimäki 1993, 26.)

Huutokaupassa eri viljelijöiden tuottamat tuotteet, jotka ovat laadultaan ja luokittelultaan samanlaiset, yhdistetään yhdeksi suureksi tuote-eräksi. Jos tällainen tuote-erä myydään pienempinä kokonaisuuksina, koko erälle lasketaan keskihinta, ja viljelijä saa maksun siinä suhteessa, kuinka suuri osa erästä on hänen tuotteitaan. Tästä menettelytavasta on hyötyä viljelijälle; pienillä yrityksillä ei olisi yksin mahdollisuutta tarjota pieniä tuote-eriä kansainvälisille markkinoille ja saada niistä huutokaupan tuottajahintaa vastaavaa hintaa. (Lehtimäki 1993, 26.)

Tärkeä instrumentti kaupankäynnissä on huutokauppakello, jonka ensimmäinen tietystä kukkaerästä kiinnostunut ostaja pysäyttää. Päinvastoin kuin yleensä huutokaupoissa, kukkien huutokaupassa hinta painuu alaspäin. Leikkokukan kappalehinta lähtee yleisesti eurosta (tosin se saattaa tietyn erän kohdalla olla viidestä kymmeneenkin euroa) ja laskee siitä sentin kerrallaan alaspäin. Jos tavaraa on tarjolla runsaasti tai se on odotettua heikkolaatuisempaa, kukkien kappalehinta laskee huutokauppakellon kiertäessä eteenpäin ilman halukasta ostajaa. Mikäli tarjolla taas on vain niukalti tavaraa, tulee ostajan toimia ripeästi ja pysäyttää kello ajoissa huolimatta tavarankorkeasta hinnasta. (Piispa 2004, 30.)

Kauppaa käydään suurissa huutokauppasaleissa. Tarjolla olevat kukat työnnetään saleihin toisiinsa kiinnitetyissä rullakoissa. Jokaisesta kukkaerästä nostetaan yksi ämpäri näyttille. Vientiliikkeiden ostajat istuvat huutokauppasalin lehtereillä seuraten kuulokkeet korvillaan tietoa siitä, millaista kukkaa esittelyssä on tarjolla (mitä kukkaa, miltä viljelmältä, mikä on kukan koko ja laatu). Päättyessään ostaa, he painavat nappia ja ilmoittavat mikrofonin haluamansa määrän. Se kirjataan tietokoneelle ja kyseinen erä kukkia leimataan vientiliikkeen koodilla. Maksu lähtee välittömästi vientiliikkeeltä viljelijälle. Vientiliikkeet hoitavat tilatut kukat huutokaupoista edelleen huolintaliikkeiden kuljetettaviksi. (Piispa 2004, 32.)

Kaikkia tuotteita ei myydä kellon avulla, vaan viime vuosina myös suora kauppa myyjien ja ostajien välillä on tullut aiempaa tärkeämmäksi. Tosin leikkokukkien kohdalla suoralla kaupalla on vain marginaalinen osuus. Yli 90% leikkokukista huutokaupataan yhä. (VBN 2004.)

3.2.2. Huutokauppojen liikevaihto

Huutokauppojen yhteenlaskettu liikevaihto vuonna 2003 oli 0,6% korkeampi kuin edellisenä vuonna, eli yhteensä 3.6 miljardia euroa. Yhteensä Hollannin huutokaupoissa kaupattiin 12.9 miljardia kukkaa ja viherkasvia. Keskimääräinen yksikköhinta pysyi lähes ennallaan eli 28 sentissä. Valtaosa kaikista hollantilaisissa huutokaupoissa myydyistä kukista lähtee vientiin. Vuonna 2003 erityisen hyvin kasvoi vienti Saksaan, Italiaan ja Belgiaan. Samoin vienti Tanskaan ja Venäjälle veti hyvin. Vahvan euron takia vienti Englantiin ja USA:han oli kuitenkin pettymys. (VBN 2004)

Hollannin huutokaupoissa myytyjen leikkokukkien yhteenlaskettu liikevaihto vuonna 2003 oli noin 2.3 miljardia euroa. Tämä merkitsi 2.6% laskua edellisen vuoden lukuihin. Tärkein leikkokukka oli ruusu (681,3 miljoonaa euroa) ja toiseksi tärkein krysanteemi (299,1 miljoonaa euroa). Tulppaneita myytiin 186 miljoonalla eurolla ja liljoja 160 miljoonalla eurolla. Leikkokukkien kappalehinta oli keskimäärin 20 senttiä. Maahantuotujen kukkien määrä kasvoi yhdellä prosentilla, kun taas Hollannissa tuotettujen kukkien osuus laski 1.5%. Ulkomaisten leikkokukkien osuus

kokonaisliikevaihdosta oli 19.7%. (Vereniging van Bloemenveiligen: The Floricultural Sector in 2003 in Figures, 23-24.)

Kenia oli selkeästi suurin maahantuojaja. Vuoden aikana tuonnin arvo Keniasta lisääntyi 8 prosentilla samalla kun tuonti Israelista väheni 10 prosentilla. Ero näiden kahden johtavan maan välillä onkin kasvanut vuosi vuodelta yhä suuremmaksi. Kolmanneksi merkittävin kukkien tuojaja tuonnin arvolla mitattuna vuonna 2003 oli Zimbabwe. Neljänneksi suurin maahantuojaja oli Ecuador. Yhteensä Hollannin huutokaupoissa myytyjen ulkomailta tuotujen leikkokukkien arvo vuonna 2003 oli noin 460 miljoonaa euroa. (Vereniging van Bloemenveiligen: The Floricultural Sector in 2003 in Figures, 25.)

4. LEIKKOKUKKATUOTANTO SUOMESSA

Suomi on maailman pohjoisimpia puutarhataloutta harjoittavia maita. Koristekasvien viljelyä harjoitetaan meillä varsin poikkeuksellisissa olosuhteissa. Suomen ilmastolle on tyypillistä pitkä ja kylmä talvi ja lyhyt kasvukausi. Kasvihuonetuotannossa se merkitsee mm. kasvihuoneen rakenteiden, lämmitysjärjestelmän sekä valotuksen sopeuttamista luonnonoloihin. Suomalaisessa kasvihuonetuotannossa pääomakustannusten osuus onkin suuri. Myös itse tuotannon energiakustannukset ovat Suomessa huomattavasti korkeammat kuin Keski-Euroopassa. Nämä ovat merkittäviä Suomen kilpailukykyä heikentäviä tekijöitä. (Outa 2000, 7; MMM 2003, 7.)

Suomen maantieteellinen sijainti on epäedullinen leikkokukkien viljelyn kannalta. Etelä-Suomessa termisen kasvukauden pituus on keskimäärin 180 vrk kun se esim. Hollannissa on 225-250 vrk. Eli kasvukausi on Suomessa noin 1,5-2kk lyhyempi kuin Hollannissa. Suomessa talvet ovat myös kylmiä; helmikuun keskilämpötila on Etelä-Suomessa -6C ja Hollannissa kylmimmän kuukauden keskilämpötila on noin +3C. Hollannissa saadaankin kaksinkertainen sato Suomeen verrattuna. (Outa 2000, 8.)

4.1. Leikkokukkaviljelyn historiaa Suomessa

Puutarhakasveja alettiin Suomessa viljellä ensi kertaa luostarien ja linnojen puutarhoissa 1200-luvulta lähtien. Hansa-kauppiaiden välityksellä Suomeen tuli 1500-luvulla tietoa Keski-Euroopan puutarhaviljelystä ja vähitellen puutarhoja alettiin rakentaa myös kartanoiden yhteyteen. Kartanonherrat olivat yleensä ruotsalaisia. Heidän voidaankin sanoa tuoneen puutarhaviljelyn taidon mukanaan Ruotsista Suomeen. 1600-luvulle tultaessa myös kaupunkien virkamiehet ja porvarit harrastivat puutarhaviljelyä. Turkuun rakennettiin 1600-luvun puolivälissä Suomen ensimmäinen kasvihuone. (Aroharju 2003, 6; Nummi 1997, 15-17.)

1700-luvun lopulla puutarhaviljely oli edelleen keskittynyt kartanoihin, mutta viljely yleistyi myös pappiloissa sekä kaupunkien porvareiden ja talonmistajien keskuudessa. Vuonna 1771 Turun kauppiaille ja porvareille oli lähes 40 puutarhaa. Näiden puutarhojen tuotteita myytiin myös torilla. 1700-luvun lopulla ammattimaista puutarhaviljelyäkin oli jo jonkin verran: Turussa ja Helsingissä oli kauppapuutarhureita, joiden viljelmät sijaitsivat usein kaupungin vuokramaille. (Aroharju 2003, 6; Nummi 1997, 21-27.)

1800-luvulla puutarhaviljelyn kehitys oli nopeaa. Kysyntä kasvoi, ja kasvinjalostus lisäsi viljelylajikkeiden määrää. Puutarhaviljely pysyi kuitenkin yhä pääasiassa säätyläisten harrastuksena, ja taloudellisesta kannattavuudesta riippumattomat kartanopuutarhat olivatkin tyypillisiä 1800-luvun puutarhaviljelmiä. Ammattipuutarhurit olivat usein ruotsalaisia.

Kauppapuutarhat olivat keskittyneet edelleen Turun ja Helsingin läheisyyteen. Niiden tuotannon pääpaino oli koristekasveissa. (Aroharju 2003, 7; Nummi 1997, 30-40.)

Kauppapuutarhat olivat 1900-luvun alussa etupäässä sekaviljelmiä, joilla viljeltiin sekä vihanneksia että koristekasveja. Viljelyn pääpaino oli kuitenkin kukissa. Kaupunkeihin perustettiin uusia kukkakauppoja, mikä lisäsi koristekasvien menekkiä. 1930-luvulla Suomen kasvihuonepinta-alasta 80% oli kukkaviljelyssä, mutta Toinen maailmansota toi mukanaan tuotantosuunnan muutoksen. Puutarhaviljelyn tarkoitus oli tuottaa ennen kaikkea elintarvikkeita, eikä polttoainetta saanut kuluttaa kukkien viljelyyn. Vuoteen 1945 mennessä enää 20%:lla kasvihuonepinta-alasta viljeltiin kukkia. (Aroharju 2003, 7; Nummi 1997, 89-90, 102-104.)

Sodan jälkeen Suomessa rakennettiin paljon pieniä kasvihuoneviljelmiä. Osa näistä puutarhoista siirtyi myöhemmin kukkaviljelyyn, ja 1950-luvun alussa maassa olikin jo pelkkiin kukkiin erikoistuneita viljelmiä. 1960-luvulta lähtien puutarhaviljelmät ovat suurentuneet ja erikoistuneet. Niillä viljellään yleensä joko kukkia tai vihanneksia. Nykyään yli 90 prosenttia kasvihuonetuotannon koristekasvialasta viljellään tähän tuotantoon erikoistuneissa yrityksissä (Österman 2003, 7). (Nummi 1997, 111; Laurila 1995, 58-63.)

Puutarhatuotteiden markkinointitapa muuttui 1900-luvun kuluessa. Vuosisadan alkupuolella markkinointi tapahtui etupäässä puutarhalla tai torilla, joskus vientinä vähittäisliikkeisiin. 1970-luvulta lähtien tukkuliikkeiden merkitys alkoi kasvaa. Lisääntyneen tuontitavaran vuoksi vähittäisliikkeet tulivat riippuvaisiksi tukkuliikkeistä. Kukkakaupat ovat 1980-luvulta lähtien saaneet kilpailijoita tavarataloista ja puutarhakeskuksista. (Laurila 1995, 125-127.)

4.2. Koristekasvituotannon ominaispiirteet Suomessa

Suuri osa suomalaisista leikkokukkaviljelmistä on pitkään toimineita perheyriksii. Suomen kasvihuoneviljelylle on ominaista yritysten pieni koko. Suomessa tuotantoyksiköt ovat pieniä verrattuna muualla Euroopassa yleisiin suuryksiköihin. Näitä suuria, yhden alan tuotantokeskittymiä usein vaivaavien ympäristöriskien ei nähdä olevan Suomessa ongelma. Monet etenkin pienistä yrityksistä markkinoivat muun muassa tuotteensa lähialueelle lyhyiden matkojen päähän. Maa- ja metsätalousministeriön nimittämän Puutarhatuotannon strategiatyöryhmän mukaan Suomen puutarhatuotannon voi sanoa olevan ekologisesti ja eettisesti katsottuna vahvalla pohjalla (MMM 2003, 6).

4.2.1. Leikkokukkien viljelyalat ja tuotannon arvo

Kaiken kaikkiaan Suomessa viljellään leikkokukkia yhteensä 243:ssa yrityksessä⁶. Leikkokukkien viljely on jakautunut melko tasaisesti eri puolille maata. Eniten leikkokukkia viljeleviä kasvihuoneyrityksiä löytyy Uudenmaan (45), Varsinais-Suomen (43) ja Kaakkois-Suomen (26) alueelta. Kaakkois-Suomessa yritysten pinta-ala on suurempi kuin Uudellamaalla tai Varsinais-Suomessa. Myös Lapin ja Kainuun TE-keskusten alueella toimii muutama leikkokukkayritys. Suomalaisista koristekasviviljelmistä peräti 85% on kooltaan alle 2 500 m². Suurimpaan kokoluokkaan, jossa viljelyala on yli 5000 m², kuuluu ainoastaan 5%. (Tike 2004, 55-56.)

Avomaalla viljellään leikkokukkia ja –vihreää yhteensä 195:ssä yrityksessä 78,6 hehtaarin alueella (Tike 2004, 36). Nämä yritykset sijaitsevat pääasiassa Uudenmaan, Varsinais-Suomen, Kaakkois-Suomen ja Etelä-Savon alueilla (Tike 2004, 50). Kymmenen vuotta sitten leikkokukkia ja –vihreää

⁶ Tähän lukuun eivät sisälly kaikki sipulikukkia viljelevät yritykset, joiden lukumäärä on yhteensä 349.

viljeltiin avomaalla huomattavasti useammassa yrityksessä kuin nykyään. Tuolloin kasveja tosin viljeltiin keskimäärin puolta nykyistä pienemmällä pinta-alalla (Tike 2004, 90).

Avomaan kukkaviljelmät ovat yleensä pieniä perheyriksyä, joiden tuotevalikoima on laaja. Yleisimmin viljeltyjä lajeja ovat ruiskaunokit, auringonkukat, asterit, leijonankidat, kehäkukat, katkerot, maksaruohot ja revonhännät. Koristeheiniä ja kuivakukkia tuotetaan myös usein samoilla puutarhoilla. (P&K 2000/33, 4-5.)

| Koristekasvien viljely kasvihuoneessa | | |
|--|--------------------------------|------------------------------------|
| Leikkokukat ja leikkovihreä 2003 | Yritysten määrä kpl | Pinta-ala ha |
| Ruusku | 126 | 32,4 |
| Krysanteemi | 62 | 1,7 |
| Harsokukka | 47 | 1,7 |
| Gerbera | 16 | 1,5 |
| Muut leikkokukat | 127 | 5,9 |
| Leikkokukat yhteensä | 243 | 43,2 |
| Leikkovihreä | 45 | 6,6 |
| Sipulikukat 2003 | Yritysten määrä kpl | Sipuleita miljoonaa kpl |
| Tulppaani | 241 | 41,1 |
| Leikkonarsissi | 223 | 2,7 |
| Ruukkunarsissi | 197 | 2,3 |
| Liljat | 96 | 0,9 |
| Amaryllis | 276 | 0,7 |
| Muut sipulikukat | 99 | 1,7 |
| Sipulikukat yhteensä | 349 | 53,4 |

Lähde:MMM:n tietopalvelukeskus: Puutarhayritysrekisteri 2003

Suomalaisen leikkokukkatuotannon päätuote on ruusu. Pinta-alaltaan sitä viljellään Suomessa eniten: vuonna 2003 ruusua viljeltiin 126:ssa yrityksessä yhteensä 32,4 hehtaarin alalla. Leikkoruusun osuus leikkokukkien viljelyalasta Suomessa on noin 75%. (Tike 2004, 55.)

Krysanteemia viljellään 1,7 hehtaarin alueella (62:ssa yrityksessä), harsokukkaa 1,66 hehtaarilla (47:ssä yrityksessä) ja gerberaa 1,54 hehtaarin alueella (16:ssa yrityksessä). Muita leikkokukkaa viljellään 5,9 hehtaarin alueella 127:ssä eri yrityksessä. Tulppaania viljellään vuosittain yhteensä noin 4,1 miljoonaa kappaletta (241 yrityksessä). Liljoja taas viljellään vuodessa yhteensä 931 000 kappaletta (96 yrityksessä) (Tike 2004, 56)⁷.

Niin ruukku- kuin leikkosipulikasveista Suomessa kasvatetaan eniten tulppaania. Sen kasvatuksen määrä on pysynyt suhteellisen tasaisena eli noin 40 miljoonassa sipulissa. Myös erikoisempia sipulikasveja (esim. valkoliljaa) kasvatetaan Suomessa jonkin verran. Ritarinkukan suosio ja viljelymäärät ovat kasvaneet tasaisesti viimeiset seitsemän vuotta (P&K 2004/ 21, 8). Sipulikasveja kasvattavia yrityksiä oli Suomessa vuonna 2003 349.

⁷ Suomalaisissa puutarha-alan tilastoissa leikkokukka- ja avomaan koristekasviviljely on ilmoitettu pinta-alayksiköissä ja muu koristekasvituotanto (esim. sipulikukat) kappalemäärinä. Näissä ryhmissä on hyvin erikokoisia kasveja, esimerkiksi leikkokukkien kappalemäärä neliometriä kohden vaihtelee 30-200 välillä ja kappalepaino 20-50 gramman välillä. Keskimäärin leikkokukkaa kasvaa 80 kappaletta neliötä kohden ja yksi kukka painaa keskimäärin 50 grammaa. (Risku-Norja 2000, 6.)

Suomessa viljellään myös jonkin verran erilaisia leikkovihreitä (esim. mahoniaa ja parsaa). (P&K 2000/33, 4-5.) Vuonna 2003 leikkovihreää viljeltiin 45 kasvihuoneyrityksessä 0,66 hehtaarin alueella (Tike 2004, 55).

| Leikkokukkien pinta-alat Suomessa | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Leikkokukat, m2 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Ruusu | 407749 | 419251 | 405800 | 384543 | 395235 | 368700 | 347200 | 344700 | 323700 |
| Krysanteemi | 105651 | 70829 | 55971 | 47374 | 25369 | 21500 | 20000 | 20600 | 17200 |
| Harsokukka | 32158 | 31419 | 32970 | 27695 | 26382 | 23400 | 21100 | 18100 | 16600 |
| Gerbera | 8916 | 7031 | 9062 | 13151 | 9743 | 9300 | 12400 | 13700 | 15400 |
| Inkalilja | 20675 | 21278 | 20135 | 18644 | 15234 | 12400 | 6000 | | |
| Tuoksuherne | 7713 | 9492 | 8500 | 9665 | 7991 | 8100 | 7900 | | |
| Ruiskaunokki | 5444 | 4912 | 4325 | 4357 | 4166 | 4200 | 4100 | | |
| Kuivakukat | 14901 | 18680 | 16480 | 14642 | 15695 | 12000 | 11800 | | |
| Preeriaeustoma | 6550 | 6541 | 6055 | 5438 | 5293 | 2700 | 4500 | | |
| Neilikka | 26239 | 6110 | 2875 | 0 | 0 | 0 | 0 | | |
| Muut leikkokukat laji? | 45642 | 49188 | 41879 | 40953 | 38131 | 36200 | 39200 | 64200 | 58900 |
| | | 155 | 700 | 1090 | 3620 | 100 | | | |
| Leikot yht. | 681638 | 644886 | 604752 | 567552 | 546859 | 498500 | 474100 | 461300 | 431800 |
| Leikot yht. x ha | 68,2 | 64,5 | 60,5 | 56,8 | 54,7 | 49,9 | 47,4 | 46,1 | 43,2 |
| Leikkovihreä | 9086 | 8929 | 7364 | 7220 | 6745 | 7100 | 7200 | 6800 | 6600 |
| Leikkokukka yritykset | 450 | 417 | 384 | 345 | 326 | 303 | 289 | 263 | 243 |
| Muut leikkokukat* | 127164 | 116201 | 100249 | 93699 | 86510 | 75600 | 73500 | 64200 | 58900 |
| Tuotanto m ² /yritys | 1515 | 1546 | 1575 | 1645 | 1677 | 1645 | 1640 | 1754 | 1777 |
| Leikkovihreä yrit. | 74 | 67 | 57 | 56 | 48 | 46 | 56 | 51 | 45 |

*sis.ilnkalilja, tuoksuherne, ruiskaunokki, kuivakukat, preeriaeustoma, neilikka

Lähde: Kauppapuutarhaliitto 24.5.2004

Suomen kukkatuotannon tukkuhintainen arvo (veroton tuotantoarvo) vuonna 2003 oli noin 111 miljoonaa euroa. Tämä luku pitää sisällään sekä leikkokukat, sipulikukat, ruukkukasvit että ulos istutettavat ryhmäkasvit. Leikkokukkien kotimaisuusaste (tukkuhintaista arvosta laskettuna) on noin 65% ja sipulikukilla (esim. tulppaani, hyasintti, narsissi) yli 90%. (Kauppapuutarhaliitto 2004)

Suomen markkinoilla myytävistä kukista 2/3 tulee Suomesta ja 1/3 ulkomailta. Ulkomaisten tuontikukkien tukkuhintainen arvo on keskimäärin 30-40 miljoonaa euroa vuodessa. Kun arvonnävero (22%) ja jakelukulut (joista suurin osa muodostuu työn osuudesta) lasketaan mukaan, saadaan kukkakaupan kuluttajahinnaksi kaiken kaikkiaan Suomessa noin 400 miljoonaa euroa. Tukkuhinnan ja kuluttajahinnan välinen suhde vastaa yleiseurooppalaista tasoa. (Jalkanen, haastattelu 2004)

4.2.2. EU-jäsenyyden myötä tapahtuneet muutokset kasvihuoneyrittäjyydessä

Suomen EU-jäsenyys ja vapaa kilpailu yhteismarkkinoilla ovat vaikuttaneet koko suomalaisen puutarhatuotantoon. Tuottajahinnat ovat alentuneet selvästi jäsenyyttä edeltäneeseen aikaan verrattuna, vaikka tuotantokustannukset ovat viime vuosina edelleen nousseet. (Lehtimäki 1999,1.)

Ennen EU-jäsenyyttä Suomen puutarhatuotteita suojasi vahva rajasuoja. Se tarkoitti sitä, että ulkomaisia puutarhatuotteita sai pääsääntöisesti tuoda Suomeen vasta silloin, kuin vastaavaa

kotimaista tuotetta ei enää ollut saatavilla. Tuontilisenssejä eli tuontilupia myönnettiin tuotekohtaisesti vasta kotimaisen tuotannon loppuessa. Lisenssimenettelyllä varmistettiin suomalaisille tuottajille tuotteiden menekki ja korkeampi hintataso suljetuilla markkinoilla. EU:n sisämarkkinoilla on kaikilla tuotteilla vapaa liikkuvuus maasta toiseen ilman tulleja ja tuontimaksuja. Koska tuontituotteet ovat usein maista, joissa tuotantokustannukset ovat alemmat kuin Suomessa, vaikuttaa markkinatilanne ensisijaisesti hintaan. (Outa 2000, 9-10.)

Puutarhaliiton hallituksen puheenjohtaja puutarhaneuvos Jarmo Suomisen mukaan (Hortonomi-lehti 2003a/4, 7) tuontisuojan poistuminen on ollut suurin puutarha-alaa kohdannut muutos. Oma toimintakulttuuri oli muodostunut tuontisuojan turvassa, mikä synnytti tehottomuutta. Suominen ei pidä uusia EU-maita jatkossa pahimpina kilpailijoina suomalaisille tuottajille. Paine tulee ensisijaisesti Hollannista, mutta myös Keniasta ja Kolumbiasta. Pohjoismaissa ei Tanskaa lukuun ottamatta ole sellaista viljelyä, josta koituisi uhkaa suomalaiselle tuotannolle.

Puutarha-alan kilpailu on EU:hun liittymisen jälkeen kiristynyt ja tulee yhä kiristymään, sillä yhteisön markkinoille tulee enemmän tarjontaa mm. Unionin laajenemisen, vientitukien poistamisen ja lisääntyvän tuonnin seurauksena. Erityisesti työvoimakustannusten nousu ja tuotteiden hintatason lasku vaikeuttavat Suomen tilannetta yhteisön markkinoilla. Puutarhatuotannolle maksettavilla tuilla on tärkeä merkitys tuottajien toimeentulolle. (MMM 2003, 4.)

4.2.3. Puutarhatuotannon tuet Suomessa

Puutarhatuotanto on osa Euroopan Unionin yhteistä maatalouspolitiikkaa (Common Agricultural Policy CAP), johon kuuluu monia tuotannon ja markkinoinnin ohjaus- ja tukijärjestelmiä. EU-jäsenenä nämä järjestelmät koskevat myös suomalaista puutarhatuotantoa. EU-tukien lisäksi Suomessa on kansallisista varoista maksettavia, vain suomalaista puutarhatuotantoa koskevia tukia. (Outa 2000, 10.)

Kansalliset tuet maksetaan kokonaan kansallisista varoista, mutta niiden tukijärjestelmille ja maksuperusteille on haettava hyväksyntä Euroopan unionilta ennen tukijärjestelmän täytäntöönpanoa. Puutarhatuotannolle maksettavia kansallisia tukia ovat mm. pohjoinen hehtaarituki, yleinen hehtaarituki, nuorten viljelijöiden tuki, kasvihuonetuotannon tuki sekä puutarhatuotteiden varastotuki. Tuotet ovat yksikkökohtaisia eli ne maksetaan tuotantohehtaaria, -neliometriä tai varastoitua tuotekuutiometriä kohti. Osa kansallisista tuista on voimassa toistaiseksi, osa taas on määräaikaisia. (MMM 2003, 17.)

Suomi on jaettu tukijärjestelmän mukaisesti kolmeen eri tukialueeseen (A, B ja C) (Outa 2000, 10). Neuvottelut Suomen ja EU:n komission välillä Etelä-Suomen tuen jatkosta käytiin 2003 aikana. Uusi 141-tukiratkaisu⁸ kattaa neljä vuotta, eli se ulottuu vuoteen 2007 saakka. (P&K 13/2004, 6-7.) Vaikka suomalaiset puutarhayrittäjät ovat oikeutettuja 141-pinta-alatukeen, on myyntituloilla kuitenkin ratkaiseva merkitys. Keskiarvoluvuin ilmaistuna tämä tarkoittaa, että noin 85% liikevaihdosta tulee puutarhatuotteiden myynnistä ja loput tuesta (Hortonomi 2003b/4, 9).

Erikoiskukkien ja leikkovihreiden (esim. freesia, preeriaeustooma, sininuppi, irlanninkello, katkero, maksaruoho) tuotanto kärsii nykyisestä tukipolitiikasta: tukea maksetaan pinta-alojen perusteella, ja koska erikoiskukkatuotannossa tarvitaan paljon työtä neliökilometriä kohden, tuki jää

⁸ A- ja B-tukialueilla maksettava kasvihuonetuotannon ja puutarhatuotteiden varastoinnin tuki (MMM2003, 17).

perheyrittäjäksi. Lisäksi leikkokukkien viljely erilaisten katteiden alla ja avomaalla on kokonaan tuen ulkopuolella. (P&K 2000/32, 4.)

4.2.4. Leikkokukkaviljelyn kannattavuus

Leikkokukkayritysten määrä Suomessa on vähentynyt vuosien 1995-2003 välisenä aikana 46 prosenttia (P&K 2004/17, 5). EU-jäsenyyden avattua tuonnin ulkomaisille leikkokukille, kävi esimerkiksi neilikanviljely Suomessa kannattamattomaksi. Neilikka oli vielä 1994 maan neljänneksi tärkein leikkokukka, mutta sen kaupallinen viljely Suomessa on nykyään lopetettu lähes kokonaan. Entinen neilikka-ala on edelleen viljelykäytössä, joskin toisilla kasveilla. Yleisimmin on siirrytty leikkoruusun sekä tomaatin kasvatukseen tai kasvihuonemansikan ja leikkogerberan viljelyyn (P&K 1997/2, 15).

Myös krysanteemin viljely on hiipunut (vielä 1991 se oli maan toiseksi tärkein kukka). Kotimaisen krysanteemin viljelijät ovat keskittyneet lähes yksinomaan syystuotantoon. Viljelijöiden käyttämät pistokkaat saapuvat muun muassa Keniasta. (P&K 2001/47, 8.)

Leikkogerbera on ainoa leikkokukka, jonka tuotantoala on kokonaisuudessaan hieman kasvanut. Vuonna 2003 leikkogerberan viljelyala kasvoi 1700 neliöllä. Gerberan tuotanto on kuitenkin työvaltaista, joten sen viljelyä on vaikea enää tehostaa. Myös kasvinsuojelu gerberalla on vaativaa. (P&K 2004/21, 8.)

Kauppapuutarhaliiton suhdannekyselyyn talvella 2003-2004 vastanneista kukkaviljelijöistä 90 prosenttia ei pidä tuotantosuunnan muutosta todennäköisenä. Mahdolliset muutokset olisivat lähinnä pieniä siirtymiä sekaviljelmillä. Tulppaanin ja hyasintin hyötöjen arvioidaan kasvavan ja leikkoruusun tuotannon supistuvan selvästi. (P&K 2004/17, 5.)

Joka vuosi Suomessa lopettaa toimintansa noin kymmenkunta kasvihuoneyritystä (P&K 2003/27-28, 4). Pääsyyinä lopettamiseen on useimmiten ikääntyminen tai jatkajan puute. Seuraavaksi merkittävimmät syyt ovat Kauppapuutarhaliiton vuoden 2003 yrityskyselyn mukaan kannattamattomuus, tuontakilpailu ja tonttimaan realisointi. Kasvihuoneyrityksien keski-ikä oli vuoden 2003 kyselyssä 47,8 vuotta. Keski-ikä on noussut vajaassa neljässä vuodessa lähes kaksi vuotta. (P&K 2004/17, 5.)

4.2.5. Kasvihuoneyritysten määrä vähenee mutta yritysکوhtaiset tuotantomäärät kasvavat

Samalla kun suomalaisten kasvihuoneyritysten määrä on vähentynyt, kasvihuoneviljelmien koko ja yritysکوhtainen tuotantomäärä ovat kuitenkin kasvaneet. Esimerkiksi tärkeimmän leikkokukan ruusun tuotantoala on pienentynyt tasaisesti jonkin verran. Tästä huolimatta markkinoille tulevat ruusumäärät ovat lisääntyneet vuosi vuodelta. Satotasojen yleinen nousu johtuu uudesta, aiempaa paremmasta viljelytekniikasta, lajikkeiston uusimisesta ja valituksen lisääntyneestä käytöstä. (P&K 2003/ 27-28, 4.)

Leikkokukkien valottamisesta on tullut suomalaisen talvituotannon elinehto; sen avulla viljely on voitu muuttaa ympärivuotiseksi. Viljelijä pystyy samalla työllistämään myös henkilöstönsä ympärivuotisesti ja välttämään näin talvikauden lomautukset. Samalla kun tekovalosta on tullut yksi merkittävimmistä kasvutekijöistä, se on myös yksi kukkaviljelyn suurimmista kustannuseristä. Esimerkiksi ympärivuotisen leikkoruusuviljelmän kokonaiskustannuksista valituksen osuus voi olla kolmannes. (Kaukovirta et al. 1997, 5.) Valojen käyttäjinä suomalaiset ovat jo kokeneita; yli puolet

leikkokukkien tuotannosta on valotettua. Puutarhayritysrekisterin mukaan ruusualasta oli vuonna 2002 valotettua 51% (P&K 2004/21, 8).

Suomalaisilla kukkaviljelmillä vuosien 1995-2003 aikana tapahtuneet muutokset

| | Kasvihuoneyritysten määrä 2003 | Muutos 1995-> 2003 | |
|-------------|-----------------------------------|--------------------|-----|
| | kpl | kpl | % |
| Leikkokukat | 243 | -207 | -46 |
| Sipulikukat | 349 | -168 | -32 |

| | Yritysten keskimääräinen tuotanto 2003 | Muutos 1995-> 2003 | |
|-------------|---|--------------------|------|
| | kpl | kpl | % |
| Leikkokukat | 329 000 | +84 000 | +34% |
| Sipulikukat | 152 000 | +40 000 | +36% |

Suomalaisten kukka-alan yritysten lukumäärä on vähentynyt vuodesta 1995, mutta jäljellejääneiden yritysten keksikoko on kasvanut. Samalla yritysten tuotantomäärät ovat kasvaneet keskimäärin yli 30%.

Lähde: Puutarha & Kauppa 2004/17, 5

Kauppapuutarhaliiton mukaan suomalaisen tuottajan kannalta ratkaisevaa on, miten yrittämisen puitteet kehittyvät suhteessa kilpailijamaihin. Tuotannon kilpailukykyyn vaikuttavat muun muassa verotuksesta ja torjunta-aineista tehdyt päätökset. (P&K 2004/13, 7) Suomalaisille kasvihuoneyrityksille lisähaittansa tuo useita maita korkeampi energian verotus, minkä nähdään aiheuttavan suomalaisille yrityksille viiden kuuden prosentin lisäkulut verrattuna esimerkiksi tanskalaisiin tai hollantilaisiin yrityksiin. Suomessa kasvihuoneyritykset maksavat valtiolle erilaisia energiaveroja keskimäärin noin 4000 euroa yritystä kohden. (P&K 2004/ 21, 2.) Suomalaisten koristekasvien arvonlisäverotus on vuorostaan muiden EU-maiden keskitasoon verrattuna yli kaksinkertainen (MMM 2003, 5.)

Koristekasveista maksettavat arvonlisäprosentit eräissä EU-maissa

| | Koristekasvit |
|------------|---------------|
| Alankomaat | 6% |
| Belgia | 6% |
| Espanja | 7% |
| Irlanti | 13,5% |
| Italia | 10% |
| Kreikka | 8% |
| Luxemburg | 6% |
| Portugali | 12% |
| Ranska | 5,5% |
| Ruotsi | 25% |
| Saksa | 7% |
| Suomi | 22% |
| Tanska | 25% |

Lähde: komission internet-sivusto: http://europa.eu.int/eur-lex/fi/com/pdf/2003/com2003_0397fi01.pdf

4.3. Työllisyystilanne kukka-alalla

Puutarhasektorin alkutuotanto avomaalla ja kasvihuoneissa työllistää yhteensä noin 22 250 henkilöä, joihin on laskettu vakinaisesti palkattujen työntekijöiden lisäksi pää- tai sivutoimiset puutarhayrittäjät sekä heidän yrityksissään työskentelevät perheenjäsenet (MMM2003, 26). Tähän lukuun sisältyvät myös vihannes- hedelmä- ja taimiviljelyä harjoittavat työntekijät. Nimenomaisesti kukkaviljelmillä työskentelevien määrää ei selvityksen tekijän saamien tietojen mukaan ole erikseen tilastoitu.

Puutarha-alan alkutuotannon työntekijät järjestäytyvät Puu- ja erityisalojen liiton kautta ja työnantajat Maaseudun työnantajaliiton kautta. Maaseudun työnantajaliiton toimitusjohtajan Veli-Matti Rekolan (haastattelu 2004) mukaan työnantajapuolella ei ole olemassa tarkkaa tilastoa siitä, paljonko kukkaviljelmillä työskentelee väkeä. Heidän vuodelta 2001 olevan tilastonsa mukaan puutarha-alalla työskenteli tuolloin noin 1500 vakituista työntekijää ja tuhansia kausityöläisiä.

Puu- ja erityisalojen liittoon kuuluu 47 400 jäsentä, joista enintään 1900, eli 4,5% työskentelee puutarhasektorilla (Löntagaren 2004/kesäkuu, 33). Ammattiliiton jäseniä ei eritellä tarkempien työpaikkatietojen mukaan, mutta liitosta saadun arvion (2004) mukaan korkeintaan joitain satoja liiton jäseniä työskentelee leikkokukkaviljelmillä.

Kauppapuutarhaliiton tekemän tuoreen jäsenkyselyn mukaan liiton jäsenillä ei ole oman perheen lisäksi työssä kuin yksittäisiä ulkopuolelta palkattuja työntekijöitä. Jäsenkyselyyn vastanneilla oli perheen ulkopuolisia työntekijöitä yleensä muutamasta kahteenkymmeneen⁹. Kausityöntekijöiden käyttö leikkokukkaviljelmillä on kuitenkin yleistä; työhuippuja tasataan usein vuokra- ja koululaistyövoimalla. Keskikokoisessa yrityksessä oli jäsenkyselyn mukaan työssä keskimäärin viisi vakituista perheen ulkopuolista työntekijää ja viisi kausityöntekijää. (P&K 2004/20, 4.)

Pia Outan ruusuntuotantoa koskevan tutkimuksen (2000, 22-23) mukaan tutkituilla ruusuviljelmillä oli yrittäjän lisäksi vakituisia työntekijöitä tai perheenjäseniä töissä keskimäärin neljä henkilöä. Lisäksi monella oli kausityöntekijöitä. Kaikkien työntekijöiden yhteenlaskettuja työtunteja kertyi noin 11 800 yritystä kohden. Keskimäärin 41% työtunneista oli omien perheenjäsenten ja 49% vakituisen henkilökunnan suorittamia.

Puutarha-alan työpaikoilla vaadittava koulutustaso vaihtelee huomattavasti työtehtävien mukaan. Tuotannon suunnitteluun liittyvissä tehtävissä ja erikoisosaamista vaativissa töissä on työntekijöillä oltava puutarha-alan koulutus tai riittävä työkokemus, mutta merkittävän osan perustyöstä kuten sadonkorjuusta tai hoitotöistä tekevät alan koulutusta vailla olevat työntekijät. Osasyynä kouluttamattoman työväen ja kausityövoiman suureen osuuteen työvoimasta on puutarha-alan heikohko palkkataso, joka vähentää alan kiinnostavuutta. Vaikka ansiotaso on alhainen, on ansiotason kehitys sinänsä seurannut muiden alojen kehitystä. (MMM 2003, 27.)

Suomalaisten kukkaviljelmien kasvihuonetyöntekijöistä valtaosa (jopa 80%) on naisia. Esimerkiksi Hollannissa miehet tekevät niitä töitä, joita Suomessa tekevät naiset. Koska kotimainen kukka-ala on kovissa kustannuspaineissa, on yrityksillä myös paineita hakea edullista työvoimaa. Leikkokukkayrityksillä onkin toisinaan vaikeuksia saada houkutelua työntekijöitä, sillä kasvihuonetyö on raskasta ja huonosti palkattua.

⁹ Suuret suomalaiset kauppapuutarhat työllistävät paitsi tuotannon puolella myös maahantuonnin parissa runsaasti ihmisiä. Esimerkiksi Turun liepeillä sijaitsevan Huiskulan Puutarha Oy:n viljelmillä työskentelee ympäri vuoden yhteensä noin 70 henkeä ja kaupan palveluksessa vastaavasti 70 henkeä. Kun kausiapu lasketaan mukaan, työskentelee yrityksessä yhteensä noin 170 henkeä. Henkilöstömäärä jakautuu tasan tukun ja tuotannon kesken. (Pajunen 2004.)

Puutarhasektorin työehtosopimus on hyvin joustava. Noin puolella Kauppapuutarhaliiton jäsenkyselyyn vastanneista yrityksistä oli kiinteä työaika ja kolmannes käytti keskimääräistä viikkotyöaika. Tällöin päivittäinen ja viikoittainen työaika vaihtelee eri ajanjaksoina. Työajan enimmäispituus oli useimmiten 48 tuntia viikossa ja 10 tuntia päivässä (paikallisesti työntekijän kanssa sovittavissa 11 tuntia päivässä ja 55 tuntia viikossa). Pitkät työpäivät tasoitetaan sekä lyhyillä työpäivillä että kokonaisilla vapaapäivillä. Kauppapuutarhaliiton mukaan työnantajan kannalta myönteistä on se, että työtä voidaan teettää enemmän tarpeen mukaan. Joustojen avulla on laajennettu aukioloaikoja ja parannettu asiakkaiden palvelua. Työnantajat arvioivat työntekijöiden suhtautumisen työaikajoustoihin myönteiseksi tai neutraaliksi. (P&K 2004/20, 4.)

4.4. Suomalaisen kukkatuotannon tulevaisuudennäkymät

Kotimaisen kukkaviljelyn ongelmana on erityisesti kapeat kotimarkkinat. Yrityksissä on viljeltävä useita eri lajikkeita pienemmässä mittakaavassa monipuolisen tarjonnan aikaansaamiseksi. Suomalaisviljelijät eivät tästä syystä pysty erikoistumaan kuten esimerkiksi Hollannissa, jossa viljelijä saattaa kasvattaa vain 2-3 lajiketta samaa kasvilajia. Suomalaisyrittäjät viljelevät kymmentäkin eri kukkalajia ja siitä 30-50:ä eri lajiketta. Huiskulan Puutarha Oy:n toimitusjohtaja Antti Pajunen (haastattelu 2004) puhuu ”sähläyskertoimesta”, kun joudutaan viljelemään montaa eri lajiketta yhtäaikaaisesti. Suomalainen viljelijä jää auttamatta pitkälle erikoistuneen yrityksen jalkoihin, sillä tuotantoa on vaikea rationalisoida ja käyttää teknologiaa maksimaalisesti hyväksi. Tällöin suomalaistuotanto pysyy erikoistuneeseen viljelyyn verrattuna hyvin työvoimavaltaisena, jolloin työvoimakustannukset siirtyvät suoraan myytävän kukan hintaan.

Antti Pajunen näkee suomalaisen leikkokukkatuotannon tulevaisuuden siten, että viljely tulee vähenemään. Hän uskoo joidenkin viljelijöiden jatkavan itsensä työllistään, mutta pienillä tiloilla investoinnit ajan mittaan pysähtyvät ja eläköitymisen myötä tuotanto loppuu. Joukko pieniä viljelmiä kuitenkin säilyy. Ne ovat perhevilmelmiä, joissa tuotanto kiskotaan omasta selkänahasta. Kyse on tällöin lähinnä tietystä elämäntavasta. Nämä pienet yritykset myyvät tuotantonsa paikallisesti. Toisaalta tuotantoon jää myös muutama suuri yritys, joilla on investointikykyä ja kehittyntä kalustoa.

Jotta suomalainen puutarhatuotanto selviäisi tiukentuvassa kilpailussa, tulee puutarha-alan asiantuntijoiden mukaan huolehtia siitä, että tuotannon kaikki osatekijät: rahoitus, tutkimus, koulutus, neuvonta, tarvikekauppa ja kauppapuutarhat toimivat. Korkean ammattitaidon puutarhoilla nähdään olevan menestymisen mahdollisuus. Osaamisen tulee kattaa sekä viljely että markkinointi. On paitsi seurattava markkinoita, niin myös kyettävä vastaamaan niihin. (Hortonomi 2003a/4, 7-8.)

Suomalainen kukkatuotanto on siirtynyt tuotteisiin, joissa kotimaisen tuotannon kilpailukyky on riittävä. Kotimaisen kukan kilpailuvalttina pidetään kukan laatua ja tuoreutta. Aroharjun (2003) mukaan kotimaisuuden korostaminen omana erillisarvonaan ei ole koristekasvien viljelyssä ollut yhtä vahvasti esillä kuin vihannesviljelyssä, jossa kotimaisen tuotteen paremmuutta on perusteltu puhtauden ja turvallisuuden mielikuvilla. Vaikka suomalaiset tuottajat haluavatkin korostaa kotimaisen kukan tuoreutta kaukaa Afrikasta tai Latinalaisesta Amerikasta tulleeeseen kukkaan verrattuna, eivät selvitystä varten haastatellut kukka- tai tukkukauppiat nähneet mitään laatueroa Suomessa kasvatetun ja pitkältä matkustaneen leikkokukan välillä. Heidän mukaansa niin kotimaisen kuin ulkomaisenkin kukan kohdalla laatu vaihtelee, eikä se ole sinällään riippuvainen kasvatusmaasta tai pitkästä kuljetusmatkasta. Tätä havaintoa tukee myös Heidi Lindellin (2001) Helsingin yliopistossa tekemä tutkimus, jossa vertailtiin tuoreen suomalaisen ruusun, Ecuadorista

tuodun ruusun sekä samoissa olosuhteissa simuloidusti matkustaneen kotimaisen ruusun kestävyyttä keskenään. Lindellin mukaan ecuadorilaisruusun ja tuoreen suomalaisruusun maljakkokestävyudessa ei havaittu mitään eroa. Sen sijaan kotimainen ruusu, jolle oli luotu identtiset matkustusolosuhteet Latinalaisesta Amerikasta tulleen ruusun kanssa, ei kestänyt maljakossa yhtä pitkään kuin vertailussa olleet lajiketoverinsa.

Suomalaisilta viljelijöiltä ostetaan erityisesti sellaiset kukat, jotka kärsisivät pitkistä kuljetusmatkasta liiaksi. Tällaisia ovat esimerkiksi tulppaanit ja erilaiset kesäkukat (ruiskukka, hajuheerne). Ne ovat hinta-laatusuhteeltaan selvästi kilpailukykyisiä.

4.5. Leikkokukkien ja –vihreiden tuonti Suomeen

Suurin osa Suomessa myydyistä leikkokukista on kasvatettu kotimaassa. Vaikka kukkien tuonti ulkomailta on lisääntynyt EU-jäsenyyden myötä huomattavasti, leikkokukkien kotimaisuusaste (laskettu tukkuhinta-arvosta) on yhä 65% ja sipulikukkien yli 90% (Kauppapuutarhaliitto 2004). Kukkia tuodaan maahan ympäri vuoden, mutta erityisesti sesonkiaikaan kotimainen tarjonta ei riitä kattamaan koko kysyntää ja tarjolla on runsaasti ulkomaista kukkaa. Ruusuissa Suomessa ollaan yleensä omavaraisia kesäisin, jolloin kukat eivät vaadi lisävalaistusta, mutta muuten on halvempaa ostaa ruusuja ulkomailta. Ulkomaisille ruusuille on kysyntää ja niihin on totuttu. Ostajat ovat mieltyneet esimerkiksi suurikukkaiseen ulkomaiseen ruusuun, jota ei suomalaisilta ruusutarhoilta ole saatavissa¹⁰. Suomalaiset ruusunviljelijät eivät myöskään pysty tarjoamaan tarpeeksi laajaa valikoimaa erikoisempia ruusuja kuten murrettuja sävyjä. Aiemmin kotimaisella ruusulla oli puolellaan kestävyysarvo, mutta nykyään ulkomainen kestävä yhtä hyvin.

Tullihallituksen tilastotietojen mukaan Suomeen tuotiin vuonna 2003 leikkokukkaa yhteensä 14,1 miljoonan euron arvosta, leikkovihreää 3,1 miljoonan euron arvosta ja sidontaan käytettäviä jäkeliä, sammalia ja havupuiden oksia yhteensä 0,6 miljoonan euron arvosta. Kaiken kaikkiaan kukkasidonnassa käytettäviä koristekasveja maahan tuotiin siis noin 17,8 miljoonan euron arvosta. (Tullihallitus 2004.)

Leikkokukkien tuonti Suomeen on tullitonta, ja siksi tullin tietopalvelusta muistutettiin, että Suomeen saatetaan tuoda jonkin verran kukkaa ilman, että siitä välittyy tietoa tullihallitukselle. Helsingissä toimivien maahantuontitukkujen mukaan heiltä ilmoitetaan tulliin tuodut kilomäärät, mutta joitain erikoiskukkaa saattaa tulla niin pieniä määriä, ettei niitä tule ilmoitettua. Tullin tilastoihin merkitään kukkien alkuperämaa, mutta heidän tilastoistaan ei välttämättä näy, ovatko Hollannista tulevat kukat tosiasiaa peräisin kolmansista maista (haastattelu 27.5.2004).

Tuonnin arvolla ja myös painolla mitattuna maahan tuotiin leikkokukista eniten ruusuja: yhteensä 2,9 miljoonan euron ja noin 315 000 kilon edestä. Eniten ruusuja tuotiin Hollannista (2,7 miljoonalla eurolla), toiseksi eniten Ecuadorista (106 300 eurolla) ja kolmanneksi eniten Ruotsista (15 500 eurolla). Maahan tuotiin ruusuja myös mm. Kolumbiasta ja Israelista. Tullin tilastoissa ei kuitenkaan näy lainkaan se, että maahan tuodaan esimerkiksi paljon pikkukukkaisia (nippu)ruusuja Keniasta.

Seuraavaksi tärkein tuontikukka tuonnin arvolla mitattuna vuonna 2003 oli krysanteemi. Sitä tuotiin yhteensä noin 1,5 miljoonan euron arvosta. Pääosa kukista saapui Hollannista, vain joitain satoja kiloja tuotiin lisäksi Ecuadorista, Belgiasta, Ruotsista, Saudi-Arabiasta ja Italiasta.

¹⁰ Isokukkaisen ruusun viljely ei suomalaisten kukkaviljelijöiden mukaan ole kannattavaa edes kesällä, sillä suurikukkaisen ruusun kappalemäärä viljelyneliötä kohden on huomattavasti pienempi kuin keskikokoisella ruusulla.

Kolmanneksi eniten Suomeen tuotiin neilikoita. Niitä tuotiin eniten Hollannista (noin 600 000 eurolla). Lähes yhtä paljon neilikoita tuotiin Kolumbiasta (576 000 eurolla). Kolmanneksi merkittävin tuontimaa oli Marokko (23 200 euroa). Euroopan ulkopuolisista maista neilikoita tuotiin myös Ecuadorista, Namibiasta ja Israelista.

Tuoreita leikko-orkideoja Suomeen tuotiin noin 0,5 miljoonana euron arvosta. Lähes kaikki orkideat tulivat maahan Hollannista (tuonnin arvo noin 474 000 euroa), toiseksi eniten kukkia tuli Thaimaasta 65 700 euroa) ja kolmanneksi eniten Tanskasta (2 400 euroa).

Loput tuoreet leikkokukat (esimerkiksi leijonankita, ritarinkannus, leikoia, inkivääri, kultapiisku) tilastoidaan tullissa kahteen kaatoluokkaan. Niiden yhteenlaskettu tuonnin arvo on huomattava: yli 7,8 miljoonaa euroa. Näihinkin ryhmiin kuuluvien lajikkeiden yleisin alkuperämaa on Hollanti, mutta joukkoon kuuluu myös Latinalaisen Amerikan ja Afrikan maita kuten Ecuador, Nicaragua, Panama, Kolumbia, Etelä-Afrikka ja Zimbabwe.

Leikkovihreää Suomeen tuodaan lukuisista eri maista. Leikkovihreä luokitellaan tuoreisiin, värjättyihin ja kuivattuihin. Euroopan maista leikkovihreää tulee eniten Alankomaista, Italiasta, Saksasta, Ruotsista ja Virosta. USA ja Kanadasta tuodaan myös merkittäviä määriä vihreää. Aasian maista leikkovihreitä tuodaan lukuisista paikoista: Kiinasta, Indonesiasta, Singaporesta, Thaimaasta, Filippiineiltä, Intiasta, Sri Lankasta ja Vietnamin. Afrikasta leikkovihreää tuodaan tilaston mukaan ainoastaan Etelä-Afrikasta ja Zimbabwesta. Keski-Amerikan maat tuottavat suuren osan Suomessa myytävistä leikkovihreistä. Costa Rica ja Guatemala ovat selkeästi merkittävimmät latinalaisamerikkalaiset tuontimaat. Myös Honduras, Ecuador, Chile, Peru ja Brasilia tuottavat Suomessa myytävää leikkovihreää.

Kukka-asetelmissa ja sidonnassa käytettyjä jākäliä, havupuiden oksia ja sammalta Suomeen tuotiin pääasiassa Euroopan maista ja Venäjältä. Jonkin verran jākäliä ja sammalia tuotiin myös Kiinasta ja Intiasta. Näiden koristekasvien yhteenlaskettu tuonnin arvo vuonna 2003 oli noin 0,6 miljoonaa euroa.

Suomen leikkokukkaviljelmille tuodaan pistokkaita, taimia ja sipuleita tullin tilastojen mukaan pääasiassa vain Länsi-Euroopasta (Hollannista, Belgiasta, Saksasta, Tanskasta ja Isosta-Britanniasta). Jonkin verran ruusun taimia ja pistokkaita tuodaan myös Puolasta ja Kanadasta. Eräiden ruukku- ja ryhmäkasvien sipuleita ja pistokkaita tuodaan suomalaisille viljelmille myös hollantilaisten yritysten jalostamoista Keniasta, Etelä-Afrikasta ja Brasiliasta.

4.6. Leikkokukkien ja –vihreiden vienti Suomesta

Suomesta vietiin tuoreita leikkokukkuja vuonna 2002 AIPH:n vuosikirjan (AIPH 2003, 62) mukaan 357 000 euron arvosta. Suurin vientikohde suomalaisille kukille oli Venäjä (327 000 euroa). Muut vientikohteet olivat Viro (20 000 euroa) ja Norja (10 000 euroa). Suomen tullista saatujen (27.5.2004) tietojen mukaan Suomen leikkokukkaviennin arvo vuonna 2003 oli kuitenkin yhteensä vain 126 000 euroa. Päävientimaat olivat Venäjä ja Viro. Päävientituotteet olivat ruusut ja jākälä. Suomi oli rahamäärällä mitattuna EU-maiden keskinäisessä kaupassa viidenneksi suurin jākälien ja sammalien viejä (AIPH 2003, 83).

4.7. Kukkien jakelutiet

Suomessa viljellyistä kukista ja tuontikukista puolet kulkee kahden välivaiheen eli tukku- ja vähittäiskaupan kautta kuluttajalle. Hieman vähäisempi osuus tuotteista kulkee suoraan vähittäiskaupan kautta (Lehtimäki 1993).

Suomalainen puutarhayrittäjä markkinoi tuotteensa pääasiassa itse, ja valtaosa tuotteista kulkee joko tukkukaupan, vähittäiskaupan tai molempien kautta kuluttajalle. Suomessa kasvihuonekoristekasveja viljelevistä yrityksistä 52%:lle tärkein jakelutie on myynti vähittäisliikkeille. Myynti tukkuliikkeeseen on tärkein jakelutie 20%:lle koristekasviyrityksistä. Vain 7% kukista markkinoidaan suoraan viljelijältä kuluttajalle. (Lehtimäki 1996 teoksessa Outa 2000, 17.)

Leikkokukkien oston arvo on Suomessa EU-maiden suurimpia. Tärkeimmät kukkien ostopaikat ovat kukkakaupat, puutarhat ja puutarhakeskukset sekä vähittäistavarakaupat. Eri myyntipaikkojen merkitys vaihtelee tuotteittain paljon. Marketit ovat määrällisesti mitattuna suurin myyntipaikka sesonkiluonteisille kasveille, kuten tulppaaneille. Puutarhat ja puutarhakeskukset ovat viime vuosina kasvattaneet myyntiosuuksiaan torien ja kukkakioskien osuuksien pysyessä suunnilleen ennallaan. Kukkakaupat ovat merkittävin myyntikanava leikkoruusulle, valmiskimpuille ja kukkasidonnalle. (Outa 2000, 9.)

Kauppapuutarhaliiton tilastojen (Jalkanen, haastattelu, 2004) mukaan sisäkoristekasvien¹¹ myynti vähittäiskaupassa jakautuu eri jakeluteiden osalta Suomessa seuraavasti:

- n. 32% perinteiset kukkakaupat ja -kioskit
- n. 30% vähittäistavarakaupat: esim. K-kaupat, S-ryhmän kaupat
- n. 26% puutarhakeskukset ja viljelmät
- n. 9% torimyynti
- n. 3% halpatavaratalot: esim. Aholaita, Tarjoustalo, Puupenni, Tokmanni, Hong Kong

Perinteiset kukkakaupat ovat viime vuosina menettäneet huomattavasti markkinaosuuttaan vähittäistavarakaupoille. Suomen Kukkakauppiasliitto¹² ei kuitenkaan koe markettimyyntiä uhkana kukkakaupoille, sillä kukkakaupat myyvät ammattitaitoa eivätkä bulkkitavaraa (vähittäistavarakaupat myyvät ainoastaan valmiita leikkokukkakimppuja). Liitossa uskotaan, että koulutuksen ja hyvien markkinointitaitojen avulla kaupat tulevat pärjäämään kilpailussa. Kukkakauppiasliitosta arvioitiin Suomessa olevan tällä hetkellä noin tuhat kukkakauppaa. (Kukkakauppiasliitto 2004.)

Selvitystä varten haastatellut kukkakauppiat ja floristit korostivat yksityisyrittäjänä toimimisen olevan haasteellista. Kukkakauppiaksi on kuitenkin ryhtynyt ihmisiä myös hyvin heikoin eväin. He eivät hallitse sidontaa eivätkä kukkien käsittelyä ja säilytystä, jolloin he myyvät helposti huonolaatuista tavaraa. Tällaisten yrittäjien ammattitaidon puute syö muiden kauppiaiden mainetta.

¹¹ Kauppapuutarhaliitolla ei ole tutkimustietoa pelkkien leikkokasvien jakeluteiden osalta, vaan tilastot kattavat kaikki sisäkoristekasvit.

¹² Kukkakauppiasliitolla on tällä hetkellä noin 500 jäsentä, he ovat kukkakauppiaita ja floristeja. Liitossa floristien työllisyystilanne nähdään hyvänä, sillä taitavat floristit viedään käsistä. Monet heistä jatkavat kouluttautumista mm. oppisopimusjärjestelmän avulla. Palvelualojen ammattiliiton mukaan floristit ovat niin pieni erillisryhmä, ettei heitä ole rekisteröity omaan ammattiryhmäänsä. PAM ry:n jäsenrekisteristä (haastattelu 29.6.2004) löytyy kuitenkin 140 nykyistä jäsentä, jotka ovat aikoinaan ilmoittautuneet liittoon floristi-nimikkeellä.

Haastatellut floristit pitivät kukkakaupan menestyksen avaimina hyviä sidontataitoja ja sopivaa sijaintia.

Kukkakauppojen tulevaisuus riippuu niiden kyvystä erikoistua ja saada oma vakituinen asiakaskuntansa. Useat suomalaiset kukkakaupat ovat pieniä perheyriityksiä, joissa esimerkiksi äiti ja tytär ovat töissä. Näissä yrityksissä on helpompaa nipistää palkkakuluista; aina kauppiaat eivät saakaan työstään työmäärää vastaavaa palkkaa kaikkien kulujen poiston jälkeen. Kaikilla materiaaleilla ja myös työllä on arvonlisäveronsa.

4.8. Kukkienn hinnoittelu

Kukkien vähittäismyyntihinnan muodostuminen riippuu pitkälti vähittäiskauppiasta, ja se vaihtelee myös suuresti ajankohdittain. Jos yksittäinen leikkokukka maksaa huutokaupassa Hollannissa 20 senttiä, vientifirma laittaa siihen 15-20% komissiomaksua (kattaa pakkausmateriaalit ja rahdin). Suomalainen tukkuliike nostaa hinnan 40 senttiin, mihin lisätään 22% arvonlisävero. Eli kauppias saa kukan tukusta 48 sentillä. Hän myy vuorostaan kukan eurosta kolmeen euron hinnalla. Kukkienn hinnat vaihtelevatkin laajalla haitarilla. Tukun kate on keskimäärin noin 10%, mutta tapauskohtaisesti se saattaa nousta jopa 50:een prosenttiin. Kukkakauppiaat kertovat hinnan 2-3 kertaisesti, kun taas marketit kertovat verollisen tukkuhinnan vain 1,5 kertaisesti. Toisinaan tukut saattavat kuitenkin myydä kalliimmalla marketeille kuin kukkakaupoille. Lopulliseen hinnanmuodostukseen vaikuttaakin varsin paljon se, mitä kerrointa vähittäismyynnissä käytetään.

4.9. Leikkokukkien kulutus Suomessa

Suomalaisten kukkiin käyttämä rahamäärä on pysynyt suhteellisen vakiona vuodesta toiseen. Tämä on seurausta muun muassa eri jakeluteiden keskinäisestä kilpailusta. EU-jäsenyyden myötä suojatut kotimarkkinat avautuivat tuontikukille, mikä loi myös painetta hintojen laskuun. Kukkamyynnin kappalemääräinen kasvu on samalla jatkunut lähes joka vuosi. (P&K 2003/13, 14.)

Kukkaostaminen keskittyy aina vahvasti vuoden kierron mukaan eletäviin sesonkeihin. Keskitalvella markkinat olisivat erittäin hiljaiset ilman tulppaanikautta. Lähes puolet koko vuoden myynnistä keskittyy huhtikuusta kesäkuulle ajoittuvalle jaksolle. Silloin leikkokukkamyynnin kannalta keskeiset juhlat (äitienpäivä, koulujen päättäjaiset ja ylioppilasjuhlat sekä ystävänpäivä) seuraavat toinen toistaan. Hiljaisin kausi alkaa juhannuksesta ja jatkuu yli koko kesän aina koulujen alkuun saakka. Syksyllä isänpäivä tuo myyntitilastoihin selvän piikin. Yleisesti koristekasvien kannalta paras sesonki on joulukukkien aika. (P&K 2003/13, 14; Mero 2004)

Helmikuuta ja pääsiäistä lukuun ottamatta ruusu on ympäri vuoden myydyin leikkokukka; helmikuussa sen ohittaa tulppaani ja pääsiäisenä sekä narsissi että tulppaani. Vuosikymmeniä jatkunut ruusutarjonnan kasvu on vaikuttanut ruusun arkipäiväistymiseen. Aiemmin ruusu oli lähes yksinomaan juhkakukka, mutta nyt jo 27% ostetaan oman kodin kaunistukseksi. Lahjaksi menee silti yli puolet ruusuista. (P&K 2000, 2, 4.)

4.9.1. Leikkokukkien matka etelän viljelmältä suomalaiselle kuluttajalle

Suurin osa Suomessa myydyistä ulkomaisista kukista saapuu maahan maitse ja meritse. Vain muutama suuri maahantuojatukku käyttää toisinaan apuna lentorahtia. Lentorahti on niin kallista, ettei Suomeen kannata lennättää kukkia suoraan Ecuadorista tai Thaimaasta. Tästä syystä lähes kaikki kukat tulevat maahan Hollannin kautta. Suurilla suomalaisilla maahantuontitukilla on Hollannissa vakituiset kukkienn toimittajat, jotka ovat kokeneita vientiliikkeitä. Hollantilaisten

toimittajien kanssa tukut operoivat faksin, sähköpostin ja puhelimen välityksellä. Eräiden vientifirmojen kanssa käytössä on suora ja reaaliaikainen internetyhteys, jonka kautta Suomen päässä pystytään seuraamaan, millaista kukkaa huutokaupassa on tarjolla. Vientiliikkeet huutavat suomalaistukun toimeksiannosta tietyn määrän tiettyä kukkaa. Tukussa voidaan samanaikaisesti seurata, mitä kukkaa toimittaja on huutanut (nähtävänä on kuvat huudetusta myyntierästä), kuinka paljon ja millä hinnalla.

Huutokauppaa käydään Hollannissa maanantaista perjantaihin. Kukkarekat lähtevät Hollannista kohti Suomea aina maanantaisin ja perjantaisin. Maanantaina Aalsmeeristä lähtenyt rekka on Suomessa keskiviikkona. Nykyisissä rekoissa on niin erinomaiset kylmäjärjestelmät, etteivät matkaan käytetyt lisäpäivät huononna kukkien laatua. Yhteen rekkaan mahtuu yli 40 rullakkoa ja yhteen rullakkoon 400-600 kukkanippua.

Hollantilaishuutokaupan ennakko- tai arviolistat saadaan Helsinkiin esimerkiksi keskiviikkona. Mikäli kukista on paljon tarjontaa, hinnat ovat halvempia ja jos taas on vain vähän tarjontaa, hinta voi kohota korkeammaksi. Torstaina tukku jättää hollantilaiselle toimittajalle tilauksensa. Kukkatoimittaja huutaa kukat perjantaina. Kukat kerätään Aalsmeerissa välivarastoon. Sieltä vientiliikkeet toimittavat tilaukset päätoimituspaikkoihin, joista suomalaistukun käyttämän huolintaliikkeen autot ne perjantaina hakevat. Sunnuntiaamuna rekat saapuvat Hangon tai Helsingin satamien kautta Suomeen. Maanantaina ja tiistaina autot hoitavat Suomen sisäistä jakelua ja keskiviikkona ne lähtevät takaisin Keski-Eurooppaan. Rekat eivät koskaan aja tyhjinä takaisin, vaan vievät mukanaan joko kukkarullakoita tai esimerkiksi paperirullia.

Hollantilaisruusun matka

Hollantilaisella kukkaviljelmällä keskiviikkona leikattu ruusu kaupataan perjantaina huutokaupassa, ja samana päivänä kukka lähtee matkalle Suomeen. Sunnuntaina ruusu on Suomessa. Tukun asiakkaalla (kukkakauppialla) se on myytävänä maanantaina-perjantaina. Kuluttajalla ruusu saattaa olla vasta perjantaina tai lauantaina, ja vielä se voi kestää maljakossa viikon ajan. Hyvin hoidettu hollantilainen ruusu kestää yleensä kaksi ja puolikin viikkoa leikattuna.

Ecuadorilaisruusun matka

Ecuadorissa, kolmentuhannen metrin korkeudessa kasvanut A-luokan MPS-sertifioitu suurikukkainen ruusu leikataan tiistaina. Se lajitellaan muiden samanmittaisten ruusujen kanssa punttiin, jota säilytetään kylmiössä vedessä yön yli. Keskiviikkona se pakataan laatikkoon, joka toimitetaan jäädytetyssä rekassa noin puolentoista tunnin matkan päähän rahtiyhtiölle pääkaupunkiin Quitoon. Siellä laatikko paletoidaan ja luovutetaan lentoyhtiölle. Ruusu lähtee Euroopan lennolle myöhään illalla. Torstai-iltana ruusu saapuu Schipholin kentälle Amsterdamiin. Lentoyhtiö siirtää kokonaiset lentopaletit kukkiin erikoistuneelle rahtiyhtiölle. Yhtiö toimittaa vuorostaan paletin kylmiöön, jossa se puretaan. Kukat jäädytetään noin +3°C asteisiksi. Kello kuuden aikaan perjantai-iltana alkaa ruusun matka huolintaliikkeen kylmärekassa kohti Suomea.

Amsterdamista ecuadorilaisruusu matkaa rekan kyydissä ensin Travemünden tai Trelleborgin satamaan, josta se jatkaa meritse Naantaliin. Laivalla rekan kuljettaja lepää pakolliset tauot. Sunnuntiaamuna kukkarekka ottaa Naantalista suunnan kohti Helsinkiä. Kymmenen aikaan aamulla se purkaa lastinsa Helsingin tukkutorilla. Siellä ruusut leikataan ja asetetaan puhtaaseen veteen. Maanantaiaamuna ecuadorilaisruusu siirretään maahantuontitukun omaan kylmäkuljetusautoon, joka kiertää pääkaupunkiseutua. Aamulla Helsingin Hakaniemessä sijaitsevan kukkakaupan myymälävastaava ostaa jakeluautosta puntin suurikukkaista ruusua.

Keskiviikkoiltapäivällä kukkakauppaan kiiruhtaa läheisessä konttorissa työskentelevä herra, joka ostaa vaimolleen tämän 45-vuotissyntymäpäivän kunniaksi kolme uljasta ecuadorilaisuusua.

Kenialaista ruusua lähimarketista

Suomalaisista vähittäismyyntiketjuista muun muassa Kesko tarjoaa asiakkailleen leikkokukkia. Kodin Ykkösissä ja Anttiloissa on toisinaan tarjolla valmiskimppuja, jolloin ne ovat pääasiassa kotimaisten viljelijöiden tuottamia tulppaneita (Kontula, haastattelu, 2004). Leikkokukkia myydään myös Citymarketeissa ja yksittäisissä ruokakaupoissa. Kesko myy vain valmiita nippukukkia: tulppaneita, ruusuja ja kuuden oksan sekakimppuja. Sekakimppun kukat vaihtelevat sesongin mukaan. Citymarketteihin kukat toimitetaan keskitetysti, mutta pienet kauppiat hoitavat tilaukset puhelinmyyjien kautta hedelmä- ja vihannestilausten yhteydessä. Pari kertaa viikossa Keskon varastoon tulee kukkia ulkomailta. Toimittajana on Intergreen, joka välittää laatusertifioitujen jalostajien kukkia. Kaikilla Intergreenin toimittajilla on MPS-sertifiointi, joka muun muassa takaa, ettei viljelmillä ole käytetty lapsityövoimaa. Kesped hoitaa kukkien huolinnan. (Jormalainen, haastattelu, 2004.)

Keskon myymistä ruusuista arviolta noin 30-40% on ulkomaista. Nämä ruusut tulevat Keniasta, Sher-yhtiön MPS-sertifioiduilta viljelmiltä. Ruusut ovat 40 cm pitkiä ja niitä myydään kymmenen kappaleen nipuissa. Keskon mukaan kukat ovat olleet pääsääntöisesti hyvälaatuisia, toisinaan niissä on ollut kosteiden kasvuolojen takia jotain laatuongelmia. Keniasta tulevilla ruusuilla on koko vuoden kiinteä hinta. Keskossa pidetään tärkeänä, että heidän käyttämillään viljelmillä on laatusertifiointi, ja siksi esimerkiksi Zimbabwe on nähty ihmisoikeuksien kannalta ongelmalliseksi tuottajamaaksi. Keskosta korostetaan laadun lisäksi olennaista olevan, että sosiaaliset olosuhteet viljelmillä ovat kunnossa. (Jormalainen, haastattelu, 2004.)

5. LEIKKOKUKKATEOLLISUUS KEHITYSMAISSA

Viimeisten 30 vuoden aikana leikkokukkatuotanto on siirtynyt yhä enenevässä määrin etelän maihin. Tämän muutoksen taustalla on lukuisia eri tekijöitä. Yksi merkittävimmistä on etelän ilmasto-olojen soveltuminen erinomaisesti leikkokukkien kasvatukseen. Koska pitkät välimatkat eivät ehdi tehokkaiden liikenneyhteyksien ansiosta heikentää etelässä tuotettujen kukkien laatua, on ollut luonnollista siirtää tuotantoa niihin etelän maihin, joissa on ollut tarjolla runsaasti maata, vettä ja edullista työvoimaa. Ympäristö- ja työsuojelulainsäädäntö ei etelän maissa rajoita juurikaan leikkokukkaviljelmien toimintaa. Kehitysmaissa onkin usein laillista käyttää sellaisia kasvinsuojeluaineita, jotka on kielletty terveydelle ja ympäristölle vaarallisina EU:ssa ja Pohjois-Amerikassa. Vaikka leikkokukkaviljelmillä käytettyjen kemikaalien vaikutukset voivat olla yksittäisen viljelmän, sen lähiympäristön ja viljelmillä työskentelevien kannalta erittäin haitallisia, on tutkimuksissa kuitenkin osoitettu, että kokonaisekologisesti tarkasteltuna leikkokukkien viljely etelässä on, jopa lentorahti mukaan luettuna, ympäristöystävällisempää kuin pohjoisessa. Tekovalon ja lämmitysjärjestelmien käytön takia kukkien kasvattaminen pohjoisessa kuormittaa raskaasti ympäristöä.

Kehitysmaissa tuotetun leikkokukan myyntihinta hollantilaisissa huutokaupoissa jää selvästi matalammaksi kuin vastaavan hollantilaiskukan hinta. Kehitysmaissa tuotetun leikkokukan hinta pysyy kuitenkin maailmanmarkkinoilla tasaisempana kuin perinteisten vientikasvien, kuten kahvin tai teen hinta. Tämä on ollut yksi syy siihen, miksi Maailmanpankki ja muut kansainväliset rahoituslaitokset ovat kannustaneet kehitysmaita siirtymään perinteisten ruokakasvien viljelystä leikkokukkien viljelyyn. Näin kehitysmaiden on ajateltu selviävän velanhoitokuluistaan.

Maailmanpankin ja IMF:n lainaehtojen mukaisesti kehitysmaat ovat nopeasti muuttaneet maataloutensa rakenteen palvelemaan vientituotantoa. Samalla lukuisat kansalaisjärjestöt ja tutkimuslaitokset ovat ilmaisseet huolensa kukkateollisuuden vaikutuksista tuotantoalueiden ympäristölle ja kehitysmaiden ruokatuotannolle. Tilat, joilla aiemmin viljeltiin ruokakasveja paikallisille markkinoille, viljelevät nyt muun muassa leikkokukkia. Paikalliset yhteisöt eivät hyödy koristekasveista, eivätkä ne paranna köyhien perheiden ravitsemustasoa. Toisinaan suurten kukkatilojen läheisyydessä asuvat pientilalliset on pakotettu myymään maansa suurtilojen käyttöön. Kukkaviljelmillä käytetyt kemikaalit saastuttavat myös herkästi lähiympäristön maaperän, joet ja pohjavedet. Leikkokukkien kasvatusta vaatii lisäksi runsaasti vettä, mikä on alentanut vedenpinnan tasoa niissä vesistöissä, joista viljelmät pumppaavat kasteluvetensä. Tämä on synnyttänyt lähiyhteisöissä pulaa käyttövedestä.

Leikkokukkatuotannolla on ollut selvästi työllistävä vaikutus kehitysmaissa. Kukkaviljelmillä tarvitaan enemmän työvoimaa viljelyhehtaaria kohden kuin muilla perinteisillä vientikasvien viljelmillä, kuten esimerkiksi banaanitiloilla. Leikkokukkien viljelyssä tarvitaan kukkalajista ja viljelmän teknisestä tasosta riippuen 10-25 työntekijää hehtaaria kohden. FIAN:in (2001) arvion mukaan leikkokukkasektori työllistää kehitysmaissa noin 200 000 ihmistä ja epäsuorasti 20-30% lisää. Kukkaviljelmät työllistävät epäsuorasti kemianteollisuutta, pakkausmateriaalien ja kasvihuonemuovien valmistajia, kuljetusliikkeitä ja erilaisia markkinointiyrityksiä.

Vaikka leikkokukat työllistävätkin kehitysmaiden väestöä ja ovat etelän maille merkittävä ulkomaanvaluutan lähde, on syytä pitää mielessä, että kehitysmaat ovat erittäin riippuvaisia pohjoisen tarjoamista investoinneista ja tietotaidosta. FIAN:in arvion mukaan (FIAN 2001, 10) jopa 90% Afrikan leikkokukkatuotannon kokonaiskuluista maksetaan länsimaisille yhtiöille. Työvoiman osuus kaikista tuotantokuluista on esimerkiksi Tansaniassa 3.4% ja Kenian ruusu- ja leikkokukkaviljelmillä 7.7%. Suuri osa Afrikan viljelmistä on eurooppalaisessa omistuksessa. Erityisesti hollantilaiset ja

englantilaiset sijoittajat ovat investoineet leikkokukkateollisuuteen. Kehitysmaiden tuottajat joutuvat ostamaan tarvitsemansa kukkasipulit ja taimet hollantilaisilta, saksalaisilta tai israelilaisilta jalostajilta. Viljelmille palkatut asiantuntijat ja konsultit ovat usein kotoisin Keski-Euroopasta. Kasvihuoneen rakenteet tulevat esimerkiksi Ranskasta ja torjunta-aineet ostetaan todennäköisesti saksalaiselta tai sveitsiläiseltä ylikansalliselta kemianalan yritykseltä. Lentorahdista huolehtii yleensä KLM tai Lufthansa Cargo. Vaikka kehitysmaissa kasvatettuja leikkokukkia voi tuoda tullivapaasti Eurooppaan ja Yhdysvaltoihin, joutuvat vientiyritykset kuitenkin maksamaan kukista maahantuonti- tai huutokauppakomissioita. (FIAN 2001, 10-11.)

Työskentelyolosuhteet eri kehitysmaiden kukkaviljelmillä muistuttavat monessa mielessä toisiaan. Suurin osa (65-70%) viljelmillä työskentelevistä on nuoria, alle 35-vuotiaita, naisia. He tekevät viljelmillä perustason töitä, joista maksettava palkka jää matalammaksi kuin miehillä. Sukupuolten välinen työnjako heijastuu etelän viljelmillä siten, että miehet tekevät vaativammiksi ja raskaammiksi katsotut työt sekä toimivat lähes aina esimiestehtävissä. Naisten työsuhteet ovat usein epävakaita; heitä on tapana palkata määräaikaisiin ja kausiluontoisiin tehtäviin, millä pyritään kontrolloimaan ennen kaikkea sitä, ettei raskaana olevia naisia palkattaisi viljelmille. Näin pyritään välttämään äitiysloma-ajalta maksettavat korvaukset. Naisten kohdalla ongelmana on myös lastenhoitopaikkojen puute. Pitkälle iltaan venyvät työvuorot tekevät pimeässä liikkumisen kotimatkoilla vaaralliseksi ja lastenhoidon järjestämisen hankalaksi. Etelän viljelmillä esiintyy myös huolestuttavan paljon seksuaalista väkivaltaa ja hyväksikäyttöä.

Leikkokukkaviljelmillä esiintyy yhä lapsityövoiman käyttöä sekä Afrikassa että Latinalaisessa Amerikassa. Tällä hetkellä muun muassa kansainvälistä eettistä toimintaohjetta, International Code of Conductia (ICC), noudattavilla tiloilla pystytään kontrolloimaan, ettei kyseisillä viljelmillä käytetä lapsityövoimaa. Näillä tiloilla ei sallita alle 15-vuotiaiden palkkaamista töihin, eivätkä alle 18-vuotiaat saa työskennellä vaarallisiksi katsotuissa työtehtävissä, kuten kasvinsuojeluaineiden levityksessä (FIAN 2001, 37). Kukkien tuottajamaiden kansallinen lainsäädäntö kieltää usein lapsityövoiman käytön, mutta laissa annetut ikäraajat lapsityövoiman määrittämiseksi saattavat poiketa ILO:n säätämästä 15:stä ikävuodesta (Blowfield & Jones 1999, 6). Esimerkiksi Kolumbian työläinsäädäntö sallii 12-17 -vuotiaiden työskentelyn päiväsaikaan sellaisissa tehtävissä, jotka eivät uhkaa lasten terveyttä, turvallisuutta ja henkistä tasapainoa. Työnantajien on siis laillista palkata lapsia töihin kukkaviljelmille edellyttäen, että nämä pääsevät osallisiksi samasta palkasta ja työehdoista kuin yli 18-vuotiaatkin työntekijät. Kolumbialaisilla kukkaviljelmillä työskenteleekin lapsia erityisesti koulujen lomien aikaan. (ILO 1999b, 15.)

Monissa afrikkalaisissa tuottajamaissa köyhien perheiden vanhemmat joutuvat hyväksymään lastensa työskentelyn leikkokukkaviljelmillä, sillä näiden tuoma palkkatulo on merkittävä lisä perheen taloudessa. Kun lapsilta puuttuu mahdollisuus käydä koulua, vanhemmat näkevät paremmaksi vaihtoehdoksi sen, että lapset työskentelevät leikkokukkatuotannossa kuin esimerkiksi epävirallisella sektorilla tai seksibisneksessä. Toisinaan työskentely kukkaviljelmillä takaa toimeentulon myös orvoiksi jääneille lapsille. (Blowfield & Jones 1999, 6,9.)

Yhteistä kehitysmaiden leikkokukkatuotannolle on myös tuottajien vihamielisyys työntekijöiden ammatillista järjestäytymistä kohtaan. Järjestäytyneiden työntekijöiden irtisanomiset ja heidän nimiensä päätyminen yritysten mustille listoille on tavallista niin Afrikassa kuin Latinalaisessa Amerikassakin. Eräissä maissa kuten Keniassa ay-liike on kuitenkin vähitellen saanut jalansijaa kukkaviljelmillä, joille on neuvoteltu työehtosopimukset. Niissä tuottajamaissa, joissa ammatillinen järjestäytyminen on laillista, on kuitenkin tavallista, että ammattiliittoon kuuluminen on sallittu ainoastaan pysyvissä työsuhteissa oleville. Tällöin kausityöläiset eivät pääse nauttimaan samoista

sosiaali- ja lomaeduista kuin pysyvissä työsuhteissa olevat, mikä on ILO:n työelämän normien vastaista.

Kukkateollisuuden kehitys Afrikan merkittävimmissä kukkaviljelyä harjoittavissa maissa ei ole ollut mitenkään yhdenmukainen. Siinä missä Tansanian kukkasektori on monikansallisten yritysten hallinnassa, toimii Zimbabwen kukkateollisuus paikallisten suurviljelijöiden varassa. Pienviljelijät kattavat puolestaan suuren osan tuotannosta Ugandassa. (ILRF 2003.) Kukkateollisuutta kehitetään useissa Afrikan maissa, myös sellaisissa, joissa kärsitään toisinaan pitkestä kuivuuskausista (esimerkiksi Etiopiassa, Zimbabwessa ja Namibiassa).

Seuraavassa keskitytään tarkastelemaan kukkateollisuuden vaiheita muutamassa Euroopan viennin kannalta merkittävässä Afrikan ja Latinalaisen Amerikan maassa: Keniassa, Ugandassa ja Tansaniassa sekä Kolumbiassa ja Ecuadorissa.

5.1. Kukkateollisuus Ugandassa

Kaupallinen kukkienviljely on vielä suhteellisen uusi teollisuudenala Ugandassa; se sai alkunsa vasta vuonna 1993. Ugandan hallitus on pyrkinyt tukemaan kukkateollisuuden kehitystä maan vientipohjan laajentamiseksi ja maaseudun kehityksen edistämiseksi. (ILO 2000, 1-2.)

Perinteiset viljelykasvit kahvi, tee, puuvilla ja tupakka ovat olleet Ugandan merkittävimpiä ulkomaanvaluutan lähteitä viimeisten 20 vuoden ajan. Varsinkin kahvitulot ovat kuitenkin kärsineet heilahtelevista maailmanmarkkinahinnoista. Talouden rakenteen monipuolistamiseksi Ugandassa onkin rakennesopeutusohjelmien myötä pyritty monipuolistamaan talouden rakennetta tukemalla mm. maissin, sorgumin, maapähkinöiden ja kukkien viljelyä. (ILO 2000, 1.)

Ugandan ilmasto soveltuu erinomaisesti kukkien kasvatukseen. Korkea ilmanala ja Victoria-järven läheisyys pitävät maan keskilämpötilan 22C asteessa. Toisaalta eri lämpövyöhykkeet mahdollistavat monien eri kukkalajien viljelyn. Tasaisena pysyvän lämpötilan ansiosta kukkia voidaan viljellä myös ympäri vuoden. Lake Victoria täyttää kukkaviljelmillä tarvittavan runsaan vedentarpeen. (ILO 2000, 11.)

Ugandan kukkateollisuus kasvoi viiden ensimmäisen vuoden aikana (1993-1998) 250 prosentin vuosivauhtia. Tämän myönteisen kehityksen nähdään perustuvan kasvaneeseen kysyntään, halvan työvoiman ja edullisen viljelymaan saatavuuteen sekä suotuisiin taloudellisiin ja poliittisiin oloihin. (ILO 2000, 9.)

Ugandassa viljellään leikkokukkien lisäksi myös leikkovihreää ja ruukkukasveja. Maan merkittävin leikkokukkalaji on ruusu, jonka lisäksi viljellään myös krysanteemia, neilikkaa ja erilaisia kesäkukkia. Ruusua viljeltiin vuonna 1998 yhteensä 75 hehtaarin alueella noin 20 kasvihuoneviljelmällä Kampalan, Mpigin, Mukonon ja Lugazin seudulla. Ruusuja tuotetaan 35 eri lajiketta, yhtäläillä sekä lyhytvartista ja pienikukkaista sweetheart-tyyppiä että pitkävartista ja suurikukkaista hybrid tea -tyyppiä. Myös monikukkaista spray-tyyppiä viljellään jonkin verran. (ILO 2000, 2.) Vuonna 1995 Uganda tuotti vientiin 60 miljoonaa ruusua, joista saadut tulot kattoivat 1,6% maan kaikesta ulkomaanvaluuttatulosta (ILO 2000, 17). Uganda tuottaa 60% Euroopan Unionin alueella myytävästä pienikukkaisesta ruususta (ILO 2000, 12).

Uganda tuottaa ruusuja pääasiassa Euroopan markkinoille. Kukat myydään joko hollantilaisten huutokauppojen kautta, hollantilaisille maahantuontiyrityksille tai suoraan saksalaisille ja brittiläisille supermarketeille. Uganda on AKT-maana hyötynyt EU:n kehitysmaiden tuotantoa

tukevista tullitariffeista. Tuotanto on sovitettu eurooppalaisen viljelykauden mukaisesti täydentämään kysyntää eurooppalaisen tuotannon ollessa talvikaudella vähäistä. (ILO 2000, 6.)

Suurin osa ugandalaisista leikkokukista toimitetaan hollantilaisiin huutokauppoihin. Huutokauppajärjestelmä mahdollistaa satojen maksimoinnin, tuottavuuden potentiaalisen kasvun sekä varman maksun. Sen ongelmana on kuitenkin ugandalaisen viljelijän kannalta se, että huutokaupat ovat hollantilaisten viljelijöiden johtamia, ja he pyrkivät tiukan kilpailun ja hinnanmuodostuksen avulla edistämään hollantilaisen kukan menekkiä. Lisäksi kukkien maahantuonnista joutuu maksamaan myynnin keskiarvon mukaan 21% komissiomaksun. (ILO 2000, 6,10.)

Ugandalaiset viljelijät voisivat hyödyntää paremmin suoria lentoja Lontooseen. Isossa-Britanniassa olisi esimerkiksi kysyntää laadukkaalle lyhytvartiselle ruusulle. Supermarketit pystyvät ostamaan suuria määriä kukkaa ja takaamaan viljelijälle huutokauppoja tasaisemman hinnan ja pitkäaikaisen sopimuksen. Ugandalaiselle leikkokukalle nähdään löytyvän potentiaalisia uusia markkinoita myös Yhdistyneissä Arabi-Emiraateissa ja Australiassa. (ILO 2000, 6.)

Leikkokukkaviljely vaatii suuria investointeja. Kukkien taimet tulee uusia 5-7 vuoden välein ja kasvihuoneiden muovikatteet 3-4 vuoden välein. Suuria investointeja tarvitaan myös kastelu- ja kasvinsuojeluaineiden levitysjärjestelmän asentamiseksi. Lainaehdot kukkayrityksille ovat Ugandassa kuitenkin epäedulliset. Sato-odotukset eivät aina täyty toivotulla tavalla, ja kukkien maailmanmarkkinahinnat saattavat jäädä alhaisiksi, jolloin viljelijät eivät kykene maksamaan lainojaan ajoissa takaisin. (ILO 2000, 5, 7.)

Kukkaviljelmät ovat tuoneet mukanaan monenlaista taloudellista aktiivisuutta lähialueidensa yhteisöihin. Kukkaviljelmillä on kysyntää pakkausmateriaaleista, kemikaaleista, ruokatarvikkeista, polttoaineesta, sähköstä, toimistotarvikkeista. Paikalliset urakoitsijat rakentavat myös kasvihuoneita, varastoja, asuntoja ja teitä viljelmien tarpeisiin. (ILO 2000, 9.)

5.1.1. Edunvalvonta Ugandan kukkasektorilla

Ugandan kukkasektorilla keskeisiä toimijoita ovat mm. Ministry of Gender, Labour and Social Development (MGLSD), jonka tehtävänä on valvoa teollisuudenalan sisäisten suhteiden kehitystä, Ministry of Tourism, Trade and Industry (MTTI), joka vastaa alan kehitykseen ja kasvuun liittyvän politiikan muotoilusta ja Environment Management Authority (NEMA), joka valvoo kukkaviljelmien ympäristöasioita. Ugandan hallitus pyrkii edistämään kukka-alan investointeja ja ulkomaisten yritysten maahantuloa Ugandan Investment Authorityn (UIA) välityksellä. (ILO 2000, 3-4.)

Viljelmien järjestäytyneitä työntekijöitä edustaa National Organisation of Trade Unions (NOTU) ja sen jäsenjärjestö National Union of Plantation & Agricultural Workers (NUPAWU), joka tarjoaa jäsenilleen työsuojelu- ja terveystalutusta. Työnantajia edustaa Federation of Uganda Employers (FUE). (ILO 2000, 3.)

Ugandaan perustettiin vuonna 1995 USAIDin rahoituksella Agribusiness Development Centre (ADC), joka tukee kukkamarkkinoiden kasvua tarjoamalla viljelijöille mm. koulutusta, teknistä neuvontaa, markkinatutkimuksia ja vierailukäyntejä ulkomaille. Samana vuonna perustettiin myös Ugandan kukkaviljelijöitä ja vientiyrityksiä edustava The Uganda Flower Exporters Association

(UFEA)¹³. Maatalousalan vientiä edistää myös The Uganda Export Promotion Board (UEPB). (ILO 2000, 4.)

Ugandan kukkaviljelmillä työskentelee noin 10 000 ihmistä (Alikuru 2004), joista 85% on naisia. Naiset sijoittuvat erityisesti vähäistä ammattitaitoa vaativiin tehtäviin ja toimistotöihin. Heidän tulotasonsa on heikompi kuin miehillä, jotka työskentelevät useimmiten korkeammassa asemassa. ADC:n viljelmillä suorittaman tutkimuksen mukaan (1997) ruusuteollisuus on nostanut maaseudun tulotasoa ja 90% tutkimuksiin osallistuneiden viljelmien työntekijöistä ilmoitti saavansa kotitaloutensa kulut katettua viljelmillä ansaituilla tuloilla. Loput 10% ilmoitti täydentävänsä palkkatuloa muilla lisätuloilla. Noin 40% työntekijöistä ilmoitti kokevansa terveytensä vaarantuneen viljelmillä, mm. siksi ettei heille jäänyt aikaa hankkia lisäravintoa omilta viljelypalstoilta. (ILO 2000, 15,17.)

Suurin osa viljelmien työntekijöistä ei kuulu mihinkään ammattiliittoon. Työ- ja sosiaaliasioiden ministeriö käy kuitenkin neuvotteluja työnantajapuolen kanssa ammattiyhdistysjärjestelmän rakentamisesta viljelmille. ILO:n selvityksen mukaan tutkituilla viljelmillä oltiin tietoisia työntekijöiden työsuojelu- ja työterveysasioihin liittyvistä kysymyksistä. Kemiallisia aineita käsitteleville työntekijöille pyrittiin takaamaan tarvittava suojavaatetus ja aineiden käyttöä koskeva ohjeistus. Suurin osa ugandalaisista viljelmistä on vakuuttanut työntekijänsä. ILO suosittelee työsuojeluvastaavan viran perustamista työ- ja sosiaaliministeriön alaisuuteen. Ministeriön tehtävänä tulisi myös olla vapaaehtoisten sosiaalisen vastuun koodistojen edistäminen ugandalaisilla kukkaviljelmillä. (ILO 2000, 14,18.)

5.2. Kenian kukkateollisuus

Kenian kukkateollisuus on Afrikan vanhinta ja suurinta. Kenian hallituksen harjoittama myötämielinen politiikka kukkateollisuutta kohtaan, eurooppalaisten lisääntynyt ostovoima ja maan erityisasema EU:n maataloustuotteiden kaupassa ovat tehneet Keniasta yhden maailman suurimmista kukkientuottajamaista. Se on myös hyötynyt Maailmanpankin ja USAIDin rahoituksesta. (ILRF 2003; NRI 2002, 13-14.)

Kukkateollisuus on Kenian talouden nopeimmin kasvava teollisuudenala. Kukkat ovat teen jälkeen maan toiseksi merkittävin maataloustuote ja turismin sekä teen jälkeen kolmanneksi merkittävin ulkomaanvaluutan lähde. Nykyään kukat kattavat 8% kaikesta Kenian vientitulosta. Leikkokukkien viennin arvo vuonna 2001 oli FAO:n mukaan 110 miljoonaa US\$. (NRI 2002, 14; Opondo 2003, 1-2.) Kenia hallitsee 60% Afrikan mantereen kukkakaupasta (ILRF 2003).

Keniaassa toimii lukuisia pieniä leikkokukkaviljelmiä sekä suuria, yli kymmenen hehtaarin tiloja. Suurimmat kukkaviljelmät Keniaassa ovat ulkomaisessa omistuksessa. Esimerkiksi hollantilaisen Unileverin omistamalla Sulmac-nimisellä tilalla kasvatetaan kukkia jopa 250:llä hehtaarilla. Monet pienet tilat ovat riippuvaisia suurtilojen rakentamista kylmävarastoista ja kuljetusjärjestelmistä, erityisesti lentorahdin hoitamisessa. Neljänkymmenen suuren ja keskisuuren kukkaviljelmän tuotteiden osuus kattaa noin 75 prosenttia Kenian koko kukkaviennistä. (van Roozendaal 1994; Opondo 2003.)

Suurin osa Kenian leikkokukkatuotannosta menee Euroopan markkinoille. Kenia on ohittanut Israelin ja Kolumbian suurimpana Euroopan Unionin alueelle leikkokukkia Unionin ulkopuolelta

¹³ UFEA on lanseerannut oman toimintakoodistonsa (Code of Practice), joka määrittelee tietyt työskentelyolosuhteet viljelmillä. Tämä koodisto käsittelee työntekijöiden palkkatasoa, työtuntimääriä, suojavaatetusta, turvaohjeita, jätteenkäsittelyä, hygieniaoloja ja säännöllisiä lääkärintarkastuksia. (ILO 2000, 5.)

tuottavana maana. Merkittävin eurooppalainen vientikohde on Hollanti, mutta jopa 80% Hollantiin viedystä kenialaisesta leikkokukasta jatkaa edelleen matkaansa kolmansiin maihin. Hollannin jälkeen merkittävimmät kenialaisen kukan kohdemaat ovat Iso-Britannia ja Saksa. (NRI 2002, 14.)

Kenialaiset leikkokukat on perinteisesti myyty eurooppalaisille maahantuojille ja vähittäismyyjille hollantilaisten huutokauppojen kautta. Nykyään kuitenkin yhä useammissa eurooppalaisissa maissa suuret vähittäiskauppaketjut hallitsevat markkinoita. Kenialaiset viljelijät ovat hyötynneet tästä trendistä, ja jopa 60-70% kenialaisesta kukasta myydään vähittäiskauppaketjujen kautta. (NRI 2002, 14-25.)

Kenialaiset viljelijät ovat huolissaan siitä, että Cotonou-sopimuksen tullessa täysin voimaan vuonna 2008, he tulevat menettämään tullietuutensa EU:ssa, sillä EU ei tule luokittelemaan Keniaa ”vähiten kehittyneisiin maihin” kuuluvaksi kuten esimerkiksi Tansanian ja Ugandan. (ILRF 2003.) EU:n ja Kenian hallituksen välillä vuonna 2000 käyty neuvottelu Lomé-sopimuksen jatkosta johti viiden vuoden jatkokauteen, jonka päätyttyä Kenian tulee maksaa 15 prosentin tullimaksut EU:n alueelle tuoduista puutarha-alan tuotteista. Huolenaiheena onkin, kuinka Kenia kykenee siihen mennessä uudistamaan kukkasektoriaan riittävästi, jotta se kykenee säilyttämään johtavan asemansa Euroopan kukkamarkkinoilla. (Opondo 2003, 11.)

5.2.1. Työolosuhteet kenialaisilla leikkokukkaviljelmillä

Kukkateollisuudesta on tullut Keniassa merkittävä työllistäjä, erityisesti naisille, joita on 65-75% alan työvoimasta. Kukkateollisuuden parissa työskentelee arviolta 40 000-50 000 henkeä. (NRI 2002, 13-14.) ja arviolta 60 000-70 000 henkeä saa epäsuorasti elantonsa kukkateollisuuteen liittyvistä elinkeinoista (Nabwire 2002, 4). Keniassa on myös maailman suurimpiin kuuluvia viljelmiä: jopa 10 000 työntekijää saattaa asua yhden viljelmän yhteyteen rakennetuilla asuinalueilla (ILRF 2003).

Noin 65% kukkатыöläisistä on kausityöläisiä, mikä merkitsee sitä, että he eivät hyödy eduista, jotka on suunnattu ainoastaan pysyvissä työsuhteissa oleville. Kausityöläisillä ei myöskään ole järjestäytymisoikeutta, mikä selittää osaltaan matalaa järjestäytymisastetta. Vuonna 1999 kukkateollisuuden työntekijöitä edustavassa liitossa KPAWU:ssa (Kenya Plantation and Agricultural Workers' Union) oli 3400 kukkaviljelmillä työskentelevää jäsentä (ILRF 2003) ja vuonna 2003 kukkaviljelmillä työskenteli noin 6000 liiton jäsentä (IUF 2004). Yli 90% kukkaviljelmillä työskentelevistä ei kuulu mihinkään ammattiliittoon. Helmikuussa 2002 KPAWU ja maataloustyöntekijöiden liittoon kuuluva Flower Growers' Group allekirjoittivat alan yleisen työehtosopimuksen, joka säätelee kaupallisilla kukkaviljelmillä pysyvissä työsuhteissa olevien työntekijöiden minimipalkkaa ja työehtoja. Työehtosopimus oli käytössä 20:ssä yrityksessä vuonna 2002. Näillä tiloilla työehtosopimus ulottaa tietyt edut koskemaan myös kausityöläisiä. (NRI 2002, 21-22.)

Kenian kukkateollisuudessa käytetään melko laajasti erilaisia toimintaohjeita (codes of conduct). Monet suurviljelijät soveltavat kolmeakin ohjetta yhtäaikaaisesti. Natural Resources Instituten tutkimuksen (2001) mukaan sosiaalisten ja ympäristökoodien omaksuminen on Keniassa niin yleistä, että niiden toteuttaminen on sisääntulo vaatimuksena vakavasti otettaville aloitteleville kukkaviljelijöille. Eurooppalaisten toimintaohjeistojen lisäksi tuottajat hakevat myös Kenian Flower Councilin sertifiointia. Vuoden 2002 alussa KFC:llä oli 32 jäsentä, lähinnä keskisuuria ja suuria viljelijöitä, jotka edustavat 65% maan leikkokukkabisneksestä. (ILRF 2003.)

Toimintaohjeista huolimatta kenialaisilla viljelmillä on yhä laillista käyttää sellaisia kemikaaleja, jotka on kielletty Euroopassa ja Yhdysvalloissa. Kenialaisilla viljelmillä työskentelevien on tutkimuksissa havaittu altistuneen vaarallisille torjunta-aineille, jotka aiheuttavat työntekijöille päänsärkyä, hengityselinten sairauksia, ihovaurioita, keskenmenoja ja hedelmättömyyttä. Toisinaan viljelmillä työskentelee myös työntekijöiden koulunsa keskeyttäneitä lapsia. Vaikka työntekijän palkkaan laskettaisiin mukaan erilaiset bonukset ja ylityökorvaukset (jotka usein jätetään maksamatta), jää työntekijöiden kuukausittainen ansiotaso niin matalaksi, että se juuri ja juuri riittää vuokranmaksuun, ruokaan ja muihin välttämättömiin kuluihin. Kukkaviljelmillä maksetut palkat ovat kuitenkin lakisääteisen minimipalkan yläpuolella. Viljelmillä työskentelevien työpäivät venyvät usein hyvin pitkiksi; ne saattavat kestää aamuseitsemästä puoleen yöhön. (ETI 2002; Opondo 2003.)

5.3. Kukkateollisuus Tansaniassa

Tansanian kukkateollisuus on vielä suhteellisen nuorta. 2000-luvun alussa maassa oli 12 kaupallista kukkaviljelmää, jotka sijaitsivat pääasiassa Arushan alueella. Tansaniassa kasvatetaan ennen kaikkea eri ruusulajikkeita. Suurin osa viljelmistä on ulkomaisessa, lähinnä eurooppalaisessa, omistuksessa. Leikkokukkien vienti suuntautuu myös pääasiassa Euroopan markkinoille. (Kitumbo & Riwa 1999, 68.)

Valtaosa tansanialaisilla kukkaviljelmillä työskentelevistä on kausityöntekijöitä. 82 prosenttia työntekijöistä on nuoria, 18-34 -vuotiaita, naisia. He työskentelevät nopeutta ja tarkkuutta vaativissa tehtävissä: taimien karsinnassa, leikkuussa, lajittelussa, sekä pakkaus- ja siivoustehtävissä. Miehet työskentelevät suurempaa erikoistumista vaativissa ja johtotehtävissä. 68% työntekijöistä on käynyt ainoastaan joitain luokkia peruskoulua ja 0,3% on suorittanut loppututkinon. (Ngowi 2003, 16-18.)

Torjunta-aineiden käyttöä kukkaviljelmillä ei kontrolloida riittävästi, vaikka niiden käyttö on erittäin laajaa. Tansanian työministeriön ja Tanzanian Plantation and Agricultural Workers' Unionin yhdessä toteuttaman tutkimuksen mukaan 23:a prosenttia viljelmillä käytetyistä torjunta-aineista ei ole lainkaan rekisteröity yleiseen käyttöön ja 20% aineista kuului kokeiluasteella olevien kemikaalien joukkoon. Myrkytystapausten ja onnettomuuksien tutkiminen onkin ollut vaikeaa yritysten salailevan ilmapiirin takia. Torjunta-aineille altistuminen on uhka erityisesti kasvihuoneissa välittömästi myrkytysten jälkeen työskenteleville naisille, jotka karsivat ja leikkaavat kukanvarsia. Yleisesti ottaen ainoastaan torjunta-aineiden ruiskuttamisen suorittaville miehille on tarjolla suoja-asut. Monet kukkaviljelmillä työskentelevät eivät edes ole tietoisia siitä, millaisia terveystriskejä torjunta-aineiden käyttöön liittyy. (Ngowi 2003, 16-18.)

5.4. Kukkateollisuus Kolumbiassa

Kukkateollisuuden kehitys Kolumbiassa on ollut nopeaa. Vielä 40 vuotta sitten kolumbialainen kukkaviljely rajoittui lähinnä pienimuotoiseen kotitalousviljelyyn ja maan sisäisille markkinoille suunnattuun tuotantoon. 1960-luvun puolivälissä kolumbialainen kukkatuotanto alkoi Maailmanpankin ja USAID:n tukemana kehittyä vientituotannon suuntaan. Nykyään lähes koko leikkokukkatuotanto myydään ulkomaille ja ainoastaan 5-10% tuotannosta –lähinnä heikkolaatuinen ja vientiin kelpaamaton kukka – jää kotimarkkinoille. Kukkien viljely Kolumbiassa on ollut varsinainen menestystarina. Tällä hetkellä Kolumbia on maailman toiseksi suurin leikkokukkien viejä Hollannin jälkeen. (ILO 1999b, 2; ILRF 2003; FIAN 2001)

Kolumbialaisen leikkokukan päämarkkina-alue on alusta alkaen ollut Yhdysvallat¹⁴. Vuosikymmenten aikana vienti on kuitenkin suuntautunut yhä useampaan maahan ja samalla myös vientiin menevien kukkalajien määrä on lisääntynyt. Vuonna 1996 maan leikkokukkaviennistä 77% suuntautui Yhdysvaltoihin, 14% EU:n alueelle ja loput 9% muualle maailmaan. EU:n sisällä Iso-Britannia ja Saksa ovat tärkeimmät kauppakumppanit. Vuoteen 1996 asti neilikka oli tärkein vientikukka, mutta siitä saakka ruusuilla on ollut suurin osuus. Viime vuosina trooppisten kukkien myynti on lisääntynyt merkittävästi. Kaiken kaikkiaan maassa viljellään yli viittäkymmentä kukkalajia noin viiden tuhannen hehtaarin alueella. (ILO 1999b, 2; Rainforest Alliance 2001.)

Tärkein kukkienviljelyalue on Sabana de Bogotá, jonka etuna ovat erinomaiset ilmasto-olot, halvan työvoiman runsaus, hyvä tieverkosto sekä kansainvälisen lentokentän läheisyys. Myös Antioquiassa, Rio Negrossa, La Cejassa, Cauçassa ja Valle de Cauçassa harjoitetaan kukkien kaupallista viljelyä. Vuonna 1999 Kolumbiassa oli yhteensä 500 vientituotantoa harjoittavaa kukkaviljelmää. Lähes 90% näistä viljelmistä sijaitsee pääkaupunkia ympäröivällä maaseudulla. Alle viiden hehtaarin viljelmillä ei ole nykyään juurikaan mahdollisuuksia selvitä kovassa kilpailussa. Jäljellä olevat pienviljelijät joutuvatkin usein myymään satonsa suurtilallisille, sillä näillä on käytössään riittävät lajittelu-, pakkaus- ja varastointivälineet sekä markkinointireitit kansainvälistä kauppaa varten. (ILO 1999b, 4.)

Vaikka Kolumbialla on keskeinen rooli maailman kukkamarkkinoilla ja vaikka maassa on rikas biodiversiteetti ja monet leikkokukat ovat endeemisiä Latinalaisessa Amerikassa, on viljelijöiden käyttämä jalostusmateriaali kotoisin eurooppalaisilta, yhdysvaltalaisilta tai israelilaisilta jalostajilta. Niin kauan kuin kukkakauppa on tuottoisaa, paikalliset viljelijät eivät koe riippuvuutta ulkomaisesta jalostusmateriaalista ongelmaksi. Olennaista heidän kannaltaan on lähinnä se, millaisin ehdoin ja kuinka ripeästi heillä on oikeus ottaa käyttöön uusia ulkomaisia lajikekehelmiä. (van Wijk 1994.)

Kolumbian kukkatuotannolla on oma suosituimmuusasemansa sekä EU:ssa että Yhdysvalloissa. Ne ovat pyrkineet tukemaan Kolumbian taistelua huumekauppaa vastaan myöntämällä maalle tullivapauden muun muassa leikkokukissa. Kolumbian valtio tukee kukkateollisuutta myös verohelpotuksin; kukkayritysten ei tarvitse muiden teollisuuden alojen tavoin maksaa lainkaan veroja. Myöskään kukkateollisuuden tarpeisiin tuoduista kemikaaleista ei tarvitse maksaa maahantuontiveroa. (ILO 1999b, 3; FIAN 2001)

Vuonna 2000 leikkokukat olivat maan neljänneksi suurin vientituote ja ei-perinteisten tuotteiden joukossa tärkein ulkomaanvaluutan lähde (Rainforest Alliance 2001, 15). Merkittävä osa Kolumbian leikkokukkaviljelmistä on kuitenkin ulkomaisten suuryritysten omistamia. Varsinkin yhdysvaltalaiset yritykset ovat investoineet voimakkaasti kukkaviljelmiin Kolumbiassa. Esimerkiksi Dole Food Companyn omistuksessa olevien leikkokukkaviljelmien tuotanto kattaa noin 20% Kolumbian koko kukkaviennistä. (ILRF 2003.)

5.4.1. Työolosuhteet Kolumbian leikkokukkaviljelmillä

Arviot Kolumbian kukkaviljelmillä työskentelevien määrästä vaihtelevat suuresti: kymmenen vuotta sitten viljelmillä arvioitiin työskentelevän 70 000-80 000 henkeä. Teollisuudenalan nopea kasvu synnytti 1970-1980-luvuilla runsaasti uusia työpaikkoja. Tuotannon volyymin kasvaessa työntekijöiden määrä viljelyhehtaaria kohden kuitenkin saman aikaisesti pieneni, sillä siirtyminen

¹⁴ Päivittäin USA:han saapuu jopa 35 lentokoneellista leikkokukkia Kolumbiasta. Kolumbialaiset kukat lennätetään pääasiassa Miamin lentokentälle. Kukkien matka Bogotasta Miamiin kestää kolmisen tuntia. Miamilaiset maahantuojat ja kolumbialaiset kukkien viejät perustivat 1987 Colombia Flower Councilin edistämään leikkokukkakauppaa USA:ssa. (van Wijk 1994; Anglin 2003.)

työvoimavaltaisesta neilikanviljelystä mm. ruusun kasvatukseen on vähentänyt työvoiman tarvetta. Viljelyalojen kasvun myötä suuret tilat ovat myös investoineet automaattisiin kastelu- ja lannoitusjärjestelmiin. Arviot kukkasektorin epäsuorasti synnyttämistä työpaikoista vaihtelevat 12 000:sta 55 000:een työpaikkaan. (ILO 1999b, 6-8; Rainforest Alliance 2001, 8.)

Valtaosa (noin 65%) Kolumbian kukkaviljelmillä työskentelevistä on nuoria (alle 35-vuotiaita), heikosti koulutettuja naisia, jotka ovat usein muuttaneet kukkaviljelyä harjoittaville alueille muualta maaseudulta. Naisia on suosittu suorittavissa tehtävissä, sillä heitä on pidetty miehiä hellävaraisempina kukkien käsittelijöinä. Naistyöntekijöiden vaihtuvuus on myös ollut pienempi kuin miehillä. Toisaalta naisten on havaittu olevan miehiä useammin poissa työstä perhevelvoitteiden takia. Naisten tehtäviä ovat istutus, varsien taivutus, leikkaus ja lajittelu, kun taas miehet valmistelevat istutusalueita, hoitavat kasvinsuojeluaineiden ruiskutukset sekä vastaavat rakennustöistä, kylmävarastoista, teknisestä avusta ja esimiestehtävistä. Kukkaviljelmien suorittaviin tehtäviin palkattiin aiemmin hyvin alhaisen koulutustason omaavia ihmisiä. Vähitellen vaatimustaso on kuitenkin noussut siten, että työntekijöiden tulee nykyään olla vähintään lukutaitoisia ja hallita matematiikan alkeet. (ILO 1999b, 9.)

Palkkataso kolumbialaisilla leikkokukkaviljelmillä on hieman lakisääteisen minimipalkan yläpuolella. Suoraan palkatut työntekijät kuuluvat kaikkien lakisääteisten etujen piiriin. Heillä on oikeus kirjalliseen työ sopimukseen sekä sosiaalipalveluihin, kuten terveydenhoitoon ja eläke-etuihin (nämä palvelut ovat kuitenkin usein heikkolaatuisia ja riittämättömiä). ILO:n selvityksen mukaan monet kukkayritykset maksavat lakisääteisten velvoitteiden lisäksi myös lisäkorvauksia työntekijöilleen. 44-48 tuntisen työviikon päälle joudutaan varsinkin sesonkiaikaan (jouluukuusta helmikuuhun) usein tekemään ylitöitä. Työntekijät saavat näistä tunteista lisätuloa. (ILO 1999b, 10-11.)

Kolumbialaisilla viljelmillä solmitaan runsaasti lyhytaikaisia muutaman kuukauden mittaisia työsuhteita ja alalla esiintyy myös rekrytointiyrityksiä, jotka palkkaavat alihankintana työntekijöitä yrityksiin. Nämä työntekijät eivät kuitenkaan pääse nauttimaan lakisääteisistä eduista. Kolumbialaisviljelmillä onkin erittäin suuri vaihtuvuus työntekijöissä. (ILO 1999b, 10-13; FIAN 2001.)

Kolumbialaiset kukkentuottajat vastustavat voimakkaasti ammattiliittojen toiminnan aloittamista yrityksissään. Tiedot ammattiliittoihin kuuluvien kukka-alan työntekijöiden määrästä vaihtelevat suuresti. Työnantajia edustavan Asocolfloresin¹⁵ (1996) tekemän tutkimuksen mukaan joka neljännessä leikkokukkayrityksessä toimii ammattijärjestö ja vuonna 1994 arvioitiin, että lähes 40% työntekijöistä kuuluisi ammattiliittoon. Toisaalta esimerkiksi ILRF:n (2003) mukaan ainoastaan 4% leikkokukkaviljelmien työntekijöistä olisi järjestäytynyt.

5.5. Kukkateollisuus Ecuadorissa

Aivan kuten Kolumbiassa, myös Ecuadorissa on erinomaiset kasvuolosuhteet kukille. Ecuadorin leikkokukkien tuotanto vientiin on kasvanut erittäin kiivaaseen tahtiin: kukkateollisuuden kasvu oli esimerkiksi vuosien 1995-1998 välisenä aikana 37%. Ecuadorilaisen kukan pääasialliset markkina-alueet ovat Yhdysvallat, Hollanti, Venäjä, Saksa, Italia ja Kanada. Ecuador on Yhdysvaltain kolmanneksi suurin leikkokukkien tuojana Kolumbian ja Hollannin jälkeen. (Rainforest Alliance 2001; AIPH 2003, 133.)

¹⁵ Neljä viidestä Kolumbiassa toimivasta leikkokukkayrityksestä kuuluu vuonna 1970 perustettuun leikkokukkien viejiä edustavaan keskusjärjestöön Asocolfloresiin (Asociación Colombiana de Exportadores de flores).

Leikkokukat ovat Ecuadorin neljänneksi merkittävin vientituote öljyn, banaanien ja katkarapujen jälkeen (Rain Forest Alliance 2001, 16). Leikkokasvien viljelyalasta Ecuadorissa ei ole saatavissa tarkkaa tietoa, mutta AIPH:n vuosikirjan (2003) mukaan maassa viljeltiin vuonna 2001 koristekasveja yhteensä lähes 3200:lla hehtaarilla. Pääasiallinen vientikukka on ruusu, sen osuus tuoreiden leikkokukkien viennistä on 60%. Ecuador on erikoistunut suurikukkaisten ja pitkävartisten ruusujen viljelyyn. Kukkateollisuuden kasvaessa vientituotantoa harjoittavat yritykset ovat myös pyrkineet monipuolistamaan valikoimiaan. Maa ei kuitenkaan tuota vientiin leikkovihreää.

Tärkeimmät leikkokukkien tuotantoalueet ovat pohjoisella vuoristoalueella Cotopaxin, Pinchinchan ja Imbaburan maakunnissa, joihin keskittyy 80% maan leikkokukkateollisuudesta. Hyvät ilmasto-olot, hyvälaatuiset tiet sekä kansainvälisen lentokentän ja Kolumbian läheisyys tekevät alueesta houkuttelevan kukkien kasvattamiselle. Kolumbiasta käsin investoidaan paljon Ecuadorin kukkatuotantoon ja sieltä saadaan myös paljon tietoa alan kehityksestä. FIAN:in (2001) mukaan jopa 40% Ecuadorin viljelmistä on kolumbialaisomistuksessa. ILO:n selvitys vuorostaan kertoo ecuadorilaisviljelmien olevan pitkälti kotimaisessa omistuksessa. Viljelmät ovat lähinnä itse johdettuja perheyriityksiä. Sen sijaan suurimmat Ecuadorissa operoivat vientiyritykset ovat kokonaan tai osittain ulkomaisia. (ILO 1999c, 4-6.)

5.5.1. Työolosuhteet ecuadorilaisilla kukkaviljelmillä

Leikkokukkatuotanto on synnyttänyt runsaasti uusia työpaikkoja, ja se on myös luonut palkkatyömahdollisuuden monelle maaseudun naiselle¹⁶. Samalla se on hillinnyt maan sisäistä muuttoliikettä. (ILO 1999c, 1.) Kukkateollisuus työllistää suoraan noin 60 000 ja epäsuoraan noin 30 000 henkeä. Myös Ecuadorissa naiset muodostavat valtaosan (70%) leikkokukkaviljelmien työvoimasta. He osallistuvat kukkien viljelyyn, sadon korjuuseen ja sen jatkokäsittelyyn. Miehet tekevät vuorostaan viljelmien alkuvalmisteluja sekä vastaavat kastelusta ja myrkytyksistä. (ILO 1999c, 9; ILRF 2003)

Viljelmillä työskentelevillä on työsuhteensa aluksi kolmen kuukauden koeaika. Ainoastaan luotettaviksi ja tehokkaiksi todetut työntekijät palkataan pidemmäksi aikaa. Työntekijöiltä vaaditaan luku- ja laskutaitoa, jotta he pystyvät pitämään kirjaa tuotannon vaiheista. Kausityövoimaa ecuadorilaisilla kukkaviljelmillä käytetään erityisesti myyntisesonkien alla. Ylitöiden teko on pakollista, ja onkin tavallista että ylitöitä kertyy 6-12 tuntia viikossa henkeä kohden. Näistä tunneista tulee lain mukaan maksaa sataprosenttista korvausta. Ecuadorilaiset kukkientuottajat eivät hyväksy työntekijöidensä kuulumista ammattiliittoon. Järjestäytyneet työntekijät yksinkertaisesti irtisanotaan. Työntekijät ovat kuitenkin sen verran hyvin koulutettuja, että he ovat vaatineet tiloilla parannusta työsuojeluasioihin ja palkkoihin. (ILO 1999c, 12-23.)

¹⁶ Maailmanpankin tutkimuksen (Newman 2002) mukaan naisten työskentely kukkaviljelmillä on vaikuttanut sukupuolten välisiin suhteisiin muun muassa siten, että viljelmillä työskentelevien naisten puoliset osallistuvat enemmän kotitöiden tekoon kuin vertailuryhmässä.

6. SERTIFIOINTIJÄRJESTELMÄT JA TOIMINTAOHJEET LEIKKOKUKKIEN TUOTANNOSSA JA KAUPASSA

1990-luvun alussa eurooppalaiset ja pohjoisamerikkalaiset ympäristöalan järjestöt, ihmisoikeusjärjestöt ja ammattiyhdistysliike huolestuivat niistä olosuhteista, joissa kehitysmaiden leikkokukkaviljelmillä työskennellään. Kukkateollisuutta säätelemään on syntynyt monia eri taustoista lähtöisin olevia toimintaohjeita (codes of conduct / codes of practice). Niille kaikille näyttää olevan yhteistä pyrkimys toteuttaa YK:n lasten oikeuksien julistusta, YK:n ihmisoikeuksien julistusta sekä ILO:n Työelämän perusoikeuksia. Monissa toimintaohjeissa viitataan myös minimipalkkaan ja ylitöiden tekoon. Monilla eurooppalaisilla vähittäistavaraketjuilla on myös omia eettisen kaupan merkkejään. Se, mitä toimintakoodeja käytetään ja millaista monitorointia toteutetaan riippuukin pitkälti siitä, myyvätkö viljelijät tuotteensa huutokauppajärjestelmän kautta vai suoraan vähittäiskauppaketjuille (NRI 2002, 15).

Oleennaista sertifiointijärjestelmien toiminnassa on niiden peruseriaatteen lisäksi se, millaisia tarkastusmenetelmiä niiden kontrolloimiseksi käytetään, sekä suorittaako auditoinnin tarpeeksi ulkopuolinen ja riippumaton taho. Jotta järjestelmä olisi uskottava, tulee tilojen tarkastusten tapahtua tarpeeksi usein, ja sääntöjen mukaan tiloja tulee olla oikeus tarkastaa myös ilman ennakkovaroitusta.

Omana vastauksenaan kansalaisjärjestöjen ja ay-liikkeen ajamille toimintaohjeille, kukkien tuottajat ja markkinoijat ovat perustaneet omia sertifiointijärjestelmiään. Nämä järjestelmät voivat olla joko kansallisella tasolla toimivia tai kansainvälisiä. Kaikki ay-liikkeen ja kansalaisjärjestöjen edustamat eettiset koodistot ovat luonteeltaan kansainvälisiä.

Kansainvälisiä leikkokukkatuotannon ja –kaupan sertifiointijärjestelmiä ovat esimerkiksi:

Flower Label Programme (FLP) ja ICC (International Code of Conduct)
SA8000
Ethical Trading Initiative (ETI)
Fair Trade Labelling Organization (FLO) ja sen jäsenjärjestö Max Havelaar
Milieu Project Sierteelt (MPS)
European Retailers Group

Kansallisella tasolla toimivia sertifiointijärjestelmiä ja niiden toteuttajia ovat esimerkiksi:

Horticultural Promotion Council, Zimbabwe
Kenya Flower Council, Kenia
Fresh Produce Exporters Association Kenya, Kenia
Florverde, ASOCOLFLORES, Kolumbia
COLEACP, EU ja AKT-maat

Vuoden 2004 loppuun mennessä pyritään vihdoinkin monen vuoden uurastuksen jälkeen saamaan päätökseen neuvottelut uuden Fair Flowers and Plants –merkinnän (FFP) lanseeraamisesta. Se yhdistäisi aiemmat yhteiskuntavastuun ja ympäristöasiat huomioivat toimintaohjeet yhdeksi yhteiseksi merkkijärjestelmäksi. Tämän merkin hallinnointi on tarkoitus hoitaa sekä MPS-järjestelmää valvovan Union Fleursin että Flower Label Programmen kesken. Näin ollen eettiset toimintaohjeet koskisivat koko tuotanto- ja myyntiketjua. Yhteisen merkkijärjestelmän käyttö helpottaisi kukkien tuottajien, välittäjien, tukku- ja huolintaliikkeiden ja kauppiaiden toimintaa, kun seurattavana olisi ainoastaan yhden toimintaohjeet ja siitä kertova merkki.

Reilu kauppa ja leikkokukat

Reilun kaupan merkkijärjestelmän katto-organisaationa toimii Bonnista käsin FairTrade Labelling Organizations International, FLO. Reilun kaupan merkkijärjestelmään kuuluvat 17 jäsenyhdistystä käyttävät eri maissa eri nimiä. Belgiassa, Hollannissa, Norjassa, Ranskassa, Sveitsissä ja Tanskassa toimivat yhdistykset käyttävät Max Havelaar –nimeä. Japani, Itävalta, Kanada, Luxemburg ja Yhdysvallat toimivat Transfairin nimellä. Irlannin Reilu kauppa tunnetaan Fairtrade Mark Ireland –nimellä, Ison Britannian yhdistys Fairtrade Foundation –nimellä ja Ruotsin yhdistys Rättvisemärkt –nimellä. Suomessa toimii Reilun kaupan edistämisyhdistys ry.

Tällä hetkellä Reilun kaupan merkillä varustettuja leikkokukkia on myynnissä Sveitsissä ja Isossa Britanniassa. Sveitsissä myytävät kukat ovat peräisin Ecuadorista ja tämän vuoden alussa brittikaupoissa myyntiin tulleet Reilun kaupan ruusut ovat vuorostaan kotoisin Keniasta. Myös Ruotsissa ja Ranskassa on kiinnostusta Reilun kaupan leikkokukkien ottamiseen osaksi tuotevalikoimaa. Ruotsissa pyritään vielä tämän vuoden kuluessa aloittamaan kolmelta kenialaistilalta tulevien Reilun kaupan leikkoruusujen myynti. (Ronkainen 2004.)

Reilun kaupan kukkien kohdalla noudatetaan Reilun kaupan yleisiä standardeja. Leikkokukista maksetaan Reilun kaupan lisä, joka käytetään työntekijöiden ja työyhteisöjen sosiaalisiin hankkeisiin. Tämä lisä on 8 prosenttia kukkien vientihinnasta. Suurilla kukkaviljelmillä Reilun kaupan lisä maksetaan työntekijöiden hallinnoimille pankkitileille ja sen käytöstä päättää työnantajan ja työntekijöiden edustajien muodostama komitea. (Syvänen 2004.)

LÄHTEET

AIPH 2003 (2003). International Statistics Flowers and Plants 2003. International Association of Horticultural Producers (AIPH)/Union Fleurs. Volume 51. Florian Heinrichs Institut für Gartenbauökonomie der Universität Hannover (ed.).

Alikuru, H-K. 2004. Haastattelu 13.9.2004. Hella-Karen Alikuru, Regional Secretary, IUF.

Anglin, J. 2003. Trade Never Smelled So Sweet: Colombian Flowers Make Bouquet Bucks. Lähde:US Commercial Service –sivut

Aroharju, A. 2003. Kasvihuoneviljely alan sisäisessä keskustelussa. Pro gradu –tutkielma, Tampereen yliopisto, Sosiologian ja sosiaalipsykologian laitos, Tampere.

Blowfield, M. & Jones, K. 1999. Ethical Trade and Agricultural Standards – Getting People to Talk. Paper presented at the workshop “Marketing, Rights and Equity: Rethinking Food and Agriculture Standards in a Shrinking World”, September 1999, Michigan State University.
<http://www.nri.org/vinet/pub/publications/ETAgStd.pdf>

Bulb 2004. Facts, Figures, Trends: A Capsule Guide to the Dutch Flower Bulb Industry.
<http://www.bulb.com/industry/capsule.asp>

CBI 2003. CBI Market Survey “Cut Flowers and Foliage”, October 2003. Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries. <http://www.cbi.nl>

Die Zeit 2004. Profit ohne Gift. Peter Korneffell. Die Zeit 12.02.2004 Nr. 8.
<http://www.zeit.de/2004/08/Blumen>

FIAN 2001. Flowers for Justice. Implementing the International Code of Conduct. Frank Brassel & Cruz Emilia Rangel. FES, IUF, FIAN, September 2001.

Hortonomi-lehti, 2003a. Suomalaisen kasvihuonetuotannon menestymisedellytykset. Tapio Järvinen. Hortonomi 2003/4, 7-8.

Hortonomi-lehti, 2003b. Mikä ihmeen 141?. Jyrki Jalkanen. Hortonomi 2003/4, 9.

ILO 1999a. The World Cut Flower Industry: Trends and Prospects. Gijsbert van Liemt. Sectoral Working Papers, SAP 2.80/WP.139, ILO, Geneva.

ILO 1999b. Employment and Working Conditions in the Colombian Flower Industry. Stefano Farné. Sectoral Working Papers, SAP 2.75/WP.129, ILO, Geneva.

ILO 1999c. Employment and Working Conditions in the Ecuadorian Flower Industry. Zonia Palán and Carlos Palán. Sectoral Working Papers, SAP 2.79/WP.138, ILO, Geneva.

ILO 2000. Impact of the Flower Industry in Uganda. Patrick K. Asea and Darlison Kaija. Sectoral Working Papers, WP.148, ILO, Geneva.

ILRF 2003. Codes of Conduct in the Cut-Flower Industry. International Labor Rights Fund, September 2003. <http://www.laborrights.org>

IUF 2004. Union Organizing in the Cut Flower Sector. Hankesuunnitelma 2005-2006, IUF, Geneve 2004.

Jalkanen, J. 2004. Puhelinhaastattelu 17.8.2004. Jalkanen Jyrki, tiedotuspäällikkö, Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

Jormalainen, P. Puhelinhaastattelu 9.7.2004. Pasi Jormalainen, Ruoka-Kesko, Helsinki.

Kaukovirta, E. et al. 1997. Tekovalon tehokas käyttö ympärivuotisessa kukkaviljelyssä. Kaukovirta E, Autio J, Särkkä L & Pessala T. (toim.). Puutarhatieteen julkaisuja n:o 33. Helsingin yliopisto, Kasvintuotantotieteen laitos, Helsinki.

Kauppapuutarhaliitto 2004. <http://www.kauppapuutarhaliitto.fi>. Markkinakatsaukset.

Kitumbo, H. I. & Riwa, P. G. 1999. Occupational Health and Safety in the Flower Industry in Tanzania. Indicators for Intervention. Työterveyslaitos, African Newsletter on Occupational Health and Safety.

<http://www.ttl.fi/Internet/English/Information/Electronic+journals/African+Newsletter/1999-03/04.htm>

Kontula, K. 2004. Puhelinhaastattelu 9.7.2004. Karoliina Kontula, myyntipäällikkö, Anttila, Helsinki.

Laurila, E. 1995. Puutarhatalouden viisi kehityksen vuosikymmentä. Puutarhaliiton julkaisuja nro 283, Helsinki.

Lehtimäki, S. 1993. Puutarha-alan kilpailukykyyn vaikuttavat tekijät Suomessa tärkeimpiin kilpailijamaihin verrattuna. Puutarhaliiton julkaisuja nro 272, Helsinki.

Lehtimäki, S. 1994. Tuottajaorganisaatiot ja markkinarakenteet EU:n puutarhatuotannossa. EU:n tukien soveltamismahdollisuudet Suomessa. Puutarhaliiton julkaisuja nro 277, Helsinki.

Lehtimäki, S. 1996. Puutarhatuotannon sopeutumiskehityksen perusteita 1995-1996. MATEUS-tutkimusohjelman väliraportti, puutarhatalous. Puutarhaliiton julkaisuja nro 289, Helsinki.

Lehtimäki, S. 1999. EU:n laajenemisen vaikutus Puolan, Unkarin, Viron ja Suomen puutarhatuotantoon. Puutarhaliiton julkaisuja nro 307, Helsinki.

Lindell, H. 2001. Skillnaden i vashällbarhet mellan inhemska rosor och rosor importerade från Ecuador. Pro gradu –arbete, Institutionen för tillämpad biologi, Helsingfors universitet, Helsingfors.

Löntagaren 2004/juni. Ingegerd Ekstrand. Ohyra, ogräs och växtsjukdomar är ovälkomna gäster. Löntagaren, Arbetsmiljö, 32-33.

Mero, A. 2004. Haastattelu 4.6.2004. Antti Mero, aluepäällikkö, Kalevan Kukkatukku, Helsinki.

MMM 2003. Puutarhatuotannon strategiutyöryhmän loppuraportti. Työryhmämuistio MMM 2003:23. Maa- ja metsätalousministeriö, Helsinki.

Nabwire, N. 2002. Violation of Women's Rights in the Cut Flower Industry. Paper presented at the seminar: Mobilization of International Resources as Advocated by NEPAD: The Gender Dimensions. Held at Ufungamano House, August 29, 2002.

<http://www.hbfha.com/download/Nepad%20&%20Mobilisation%20of%20International%20Resources%20.pdf>

Newman, C. 2002. Gender, Time Use, and Change: The Impact of the Cut Flower Industry in Ecuador. The World Bank Economic Review, vol 16, No. 3 375-396.
http://www.econ.worldbank.org/files/36694_Newman.pdf

Ngowi, A.V.F. 2003. Occupational Exposure to Pesticides at Flower Farms in Northern Tanzania. Työterveyslaitos, African Newsletter on Occupational Health and Safety 2003;13:16-18.
http://www.ttl.fi/NR/rdonlyres/oDE5771D-22D1-432D-B892-477D02D25C36/0/african03_1.pdf

NRI 2002. Gender, Rights & Participation in the Kenya Cut Flower Industry. Dolan, C; Opondo, M; Smith, s: Natural Resources Institute, Report No: 2768, SSR Project No. R8077 2002-4.
http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/ET&Gender_KenyaReport3.pdf

Nummi, A. 1997. Puutarhakaupan historia. Siemenkauppiain Yhdistys ry.

Opondo, M. 2003. Trade Policy in the Cut Flower Industry in Kenya.
<http://www.gapresearch.org/governance/HORTI.pdf>

Outa, P. 2000. Kasvihuoneessa tuotetun leikkoruusun tuotantokustannus. Maatalouden taloudellinen tutkimuslaitos. Selvityksiä 10/2000. Helsinki.

Pajunen, A. 2004. Puhelinhaastattelu 10.6.2004. Antti Pajunen, toimitusjohtaja, Huiskulan Puutarha Oy.

Piispa, A. 2004. Myydään eniten tarjoavalle. 8.4.2004 Suomen kuvalehti 15-16.

P&K 1997/2. Neilikka hävisi – mitä kasvoi tilalle? Jyrki Jalkanen. Puutarha & Kauppa 1997/2, 15. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2000/32. Erikoiskukat elättävät EU-Suomessakin. Marianna Soini. Puutarha & Kauppa 2000/32, 4-5. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2000/33. Avomaan kukkaviljelyä parhaimmillaan. Elina Vuori. Puutarha & Kauppa 2000/33, 4-5. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2001/47. Leikkokrysanteemi käy vähiin, muttei lopu. Jyrki Jalkanen. Puutarha & Kauppa 2001/47, 8. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2001/50. Kukkatuotannon haasteet jatkuvat Hollannissakin. Jyrki Jalkanen. Puutarha & Kauppa 2001/50, 4-5. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2002/46. Hollannissa mietityttävät monet asiat. Jyrki Jalkanen. Puutarha & Kauppa 2002/46, 14-15. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2003/11. Saksa lykkää kukkien alv-korotusta. Jyrki Jalkanen. Puutarha & Kauppa 2003/11, 9. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2003/13. Kukkaostot vähenivät aavistuksen 2002. Jyrki Jalkanen. Puutarha & Kauppa 2003/13, 14. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2003/27-28. Ryhmäkasvit ovat kukkatuotannon parhaassa asemassa. Sanna Vuoti. Puutarha & Kauppa 2003/ 27-28, 4-5. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2003/48. Kukka-ala katsoo kriittisesti tulevaisuuteen. Jyrki Jalkanen. Puutarha & Kauppa 2003/48, 4-5. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2004/6. Saksan puutarhamarkkinat ovat valtavat. Jyrki Jalkanen. Puutarha & Kauppa 2004/6, 6-7. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2004/13. Kasvihuonetuki varmistettiin neljäksi vuodeksi. Ismo Ojala. Puutarha & Kauppa 2004/13, 6-7. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2004/17. Kasvihuoneyrittäjät aiempaa varovaisempia – valtaosa pitää jatkamista todennäköisenä. Ismo Ojala. Puutarha & Kauppa 2004/17, 4-5. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2004/20. Kiinteä työaika noin puolella kasvihuoneyrityksistä. Ismo Ojala. Puutarha & Kauppa 2004/20, 4-5. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

P&K 2004/21. Kukkatuotannon nousijat: sipulikukat ja gerberat. Anna-Kaisa Jaakkonen. Puutarha & Kauppa 2004/ 21, 8. Kauppapuutarhaliitto, Helsinki.

Rainforest Alliance 2001. Flowers & Foliage Farming in Latin America: An Environmental and Social Analysis. Rainforest Alliance, New York. <http://www.rainforest-alliance.org>

Rekola, 2004. Puhelinhaastattelu 9.8.2004. Veli-Matti Rekola, toimitusjohtaja, Maataloustyöntajien liitto, Helsinki.

Risku-Norja, H. 2000. Luonnonvarojen kokonaiskäyttö Suomen maataloudessa 1970-97. Maatalouden tutkimuskeskus. Luonnonvarojen tutkimus, osaraportti 2: 29.2.2000.

van Roozendaal, G. 1994. Kenyan Cut Flower Export Blooming. Gerda van Roozendaal. Biotechnology and Development Monitor, No. 21, December 1994. 6-7.

Ronkainen, J. 2004. Haastattelu 2.8.2004. Janne Ronkainen, toiminnanjohtaja, Reilun kaupan edistämisyhdistys ry, Helsinki.

Syvänen, T. 2004. Sähköpostikommunikaatio 31.8.2004. Tuulia Syvänen, projektipäällikkö, Reilun kaupan edistämisyhdistys ry, Helsinki.

Tike 2004. Puutarhayritysrekisteri 2003. Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus TIKE. Maa-, metsä- ja kalatalous 2004:64. Helsinki.

VBN 2004. Vereniging van Bloemenveilingen. <http://www.vbn.nl>

Vereniging van Bloemenveilingen 2004. The Floricultural Sector in Figures 2003. <http://www.vbn.nl>

Van Wijk, J. 1994. Floriculture in Colombia. Biotechnology and Development Monitor, No. 20, September 1994.

Österman, P. 2003. Trädgårdssektorns struktur och ekonomi –en analys av olika statistiker. Forskningscentralen för jordbruk och livsmedelsekonomi. Jordbruk och livsmedelsekonomi 23, Helsingfors.