



贸易和发展理事会

第六十三届会议

2016年12月5日至9日，日内瓦

临时议程项目2

从发展角度看国际贸易体系的演变及其趋势

农业初级商品价值链：市场集中化对农民和生产国的影响——以可可为例

贸发会议秘书处的说明

内容提要

本说明讨论了市场集中化和农业初级商品全球价值链中利益攸关方之间的价值分配。具体而言，本说明审查了可可工业的结构，在该结构中，全球价值链中分散的小农户地位已然弱势，但仍继续受到其他已经充分融入价值链的利益攸关方（包括可可和巧克力产品的贸易商、加工商和制造商）的损害。在全球大部分农业初级商品价值链上普遍存在的这种结构限制了农民的空间，使他们难以增加收入以支付生产成本，也难以获得利润维持体面生活，这可能会破坏农业的可持续性，除非采取协调行动以解决这一状况。本说明强调指出，鉴于农业初级商品全球价值链上每个环节都日益集中，应提供一些政策方案，以支持该全球价值链中的小规模利益攸关方，特别是农民。



一. 引言

1. 近年来，农业初级商品价值链上所有环节的集中化(包括横向集中和纵向整合)已成为一个专题。¹ 有限数量的大公司控制着大部分市场，从农产品的贸易到加工和零售，无一不涵盖。例如，2002 年，两家公司控制了近 50% 的全球香蕉贸易，另外两家公司从事四分之三的全球粮食贸易。² 2008 年，据估计在全球范围内，45% 的咖啡加工由该行业四家最大的公司负责，80% 的茶市场只由三家公司控制。³ 2012 年，据估计四家跨国公司控制全球粮食贸易的 90%。⁴ 在同一时期，科特迪瓦、加纳和尼日利亚可可市场的四大巨头购买了这些国家生产的一半以上的可可豆。⁵

2. 农业初级商品价值链集中模式背后的原因是在粮食链日益全球化的情况下实现企业目标，即规模经济。由此产生的市场结构可以有效地促进资源的更好分配，同时提高农产品全球价值链的效率，随之而来的好处会被传递给价值链上的所有利益攸关方。集中化的其他原因包括公司需要按照客户的要求严格控制质量，以及农业企业投资成本高，主要是沉没和营销成本高，这限制了新进入者或将小公司挤出市场。集中化模式也可以这样来解释：价值链一个环节(例如加工)的集中化可能对其他环节(例如制造或交易)具有相同的效果。这样可以平衡整个价值链的议价能力。⁶

3. 然而，虽然农产品的全球价值链日益集中，但农民(全球农产品生产的主要支柱，小规模运作)仍然分散，因此无法对地位牢固的买方和加工商发挥制衡力量。在贸易自由化改革增加农民与市场接触的时代，上述情况引起了对于农民融入价格链状态的担忧。市场集中可能会带来问题，特别是如果它促进价值链上的垄断趋势。这种行为提高了大型参与者的议价能力，损害小型参与者，包括小农户和小公司。这种市场结构往往会降低后者的利润以及生产国获得的增值份额。

¹ 横向集中是指几家公司主导价值链的某一特定环节。纵向整合或集中(这两种表述可以互换使用)，是指一家公司或数量有限的几家公司主导价值链上多个环节。

² 南方中心和援助行动组织，2008 年，《初级商品依赖与发展——为解决初级商品问题的建议》(日内瓦)。

³ 世界银行，2007 年，《2008 年世界发展报告：以农业促发展》(华盛顿特区)。

⁴ S 墨菲、D 伯奇和 J 克拉普，2012 年，粮食秘密——世界上最大的粮食贸易商和全球农业，乐施会研究报告。

⁵ Ecobank，2012 年，西非可可贸易的结构和竞争，演讲，11 月 21 日，可查阅 http://www.ecobank.com/rc_presentations.aspx(访问日期 2016 年 6 月 27 日)。

⁶ J 汉弗莱和 O 梅梅多维奇，2006 年，《农产品部门的全球价值链》(维也纳，联合国工业发展组织)。

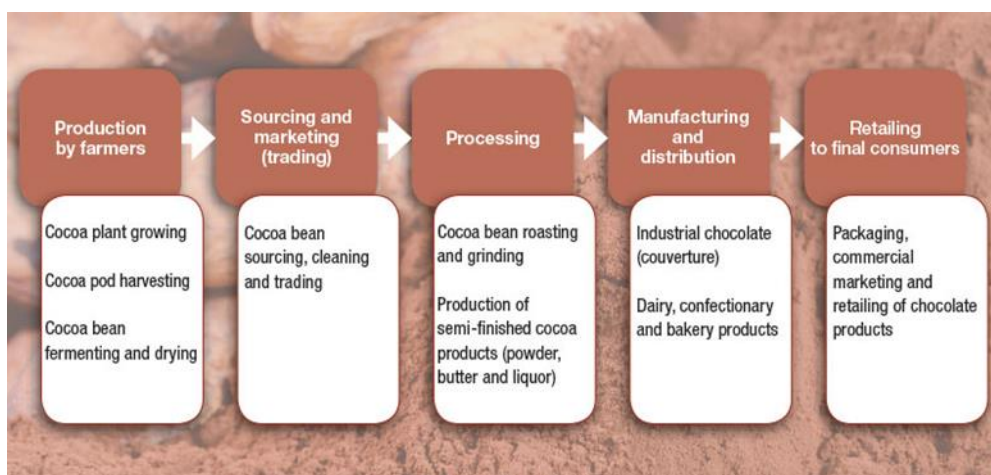
例如，小麦、大米和糖的价值链的集中使国际贸易公司具有市场权力，反过来又促进了这些产品的全球价格和国内价格之间的差价扩大。⁷

4. 本说明借鉴了贸发会议最近的一份分析性研究⁸ 并说明可可业的集中问题。它审查了可可工业的横向集中和纵向整合，并讨论了这对可可全球价值链上的利益攸关方的潜在影响。第二章审查该行业的现有结构，第三章分析这一结构对各利益攸关方的潜在影响，第四章基于讨论情况探讨一些政策建议，第五章得出结论。

二. 全球可可工业：市场结构和集中

5. 可可全球价值链(也被称为可可一巧克力全球价值链)有五个主要环节，即生产、采购和销售、加工、制造和分销以及面向最终消费者的零售。图 1 提供了关于该价值链的简要概述。

图 1
从农民到消费者的可可全球价值链概述



6. 如本章所讨论的，在可可价值链的几乎所有环节都可以看到横向集中和纵向整合日益加强。全球可可工业的市场结构是一系列并购交易带来的结果，部分交易详情见插文 1。

⁷ 世界银行，2007 年。

⁸ 贸发会议，2016 年，《可可工业：将小农户纳入全球价值链》(纽约和日内瓦，联合国出版物)。

插文 1

自 2010 年以来可可工业部分大型并购交易

2010 年，总部位于美利坚合众国的卡夫食品公司(2012 年更名为亿滋国际)获得了位于大不列颠及北爱尔兰联合王国的糖果跨国公司吉百利的控制权。

2011 年，瑞士雀巢公司收购了中国糖果市场的重要企业东莞徐福记食品，加强了雀巢在中国的业务布局。

2013 年，瑞士百乐嘉利宝公司通过购买新加坡沛创食品公司的可可成分部门扩大了其业务范围，使其成为可可价值链中世界上规模最大和纵向整合程度最高的参与者。

2014 年，专注于咖啡、棉花和可可的全球性商品贸易和加工公司瑞士伊卡姆农工商有限公司购买了英国 Armajaro 的商品贸易部。2014 年 5 月，欧盟委员会批准了该收购交易。

2014 年 9 月，美国阿彻丹尼尔斯米德兰公司宣布达成一项协议，将其全球巧克力业务出售给嘉吉公司。2015 年 7 月欧盟委员会批准了拟议交易，条件是嘉吉公司将阿彻丹尼尔斯米德兰公司在欧洲的最大工业巧克力工厂(在德国曼海姆)出让给竞争对手，以保持全球巧克力市场的竞争性。

2014 年 12 月，新加坡奥兰国际有限公司与阿彻丹尼尔斯米德兰公司达成协议，购买后者的全球可可业务。2015 年 6 月，欧盟委员会批准了该交易。

资料来源：贸发会议，2016年。

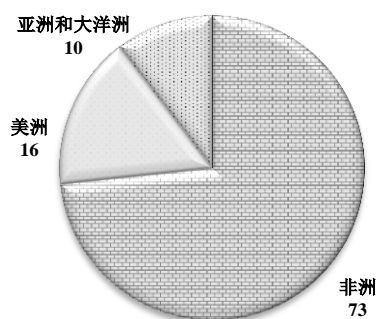
A. 横向集中

7. 可可价值链的第一个环节(即生产)由少数几个生产国处理。在全球一级，非洲仍然是最大的可可生产区。据估计，在 2013-2014 作物年度，非洲大陆生产了约 320 万吨可可豆，占全球产量的 73%(图 2)。同一时期，约 60%的全球产量来自两个主要生产国科特迪瓦和加纳。因此可可供应可被视为高度集中在有限的几个国家。然而，可可通常由一些分散的小规模种植者生产；估计全球有 500 万至 600 万农民从事可可种植。⁹ 例如，在科特迪瓦，80-85%的可可由不属于任何合作社或组织的个体农民生产。¹⁰

⁹ 世界可可基金会，2012 年，可可市场情况更新，3 月，可查阅 <http://worldcocoafoundation.org/wp-content/uploads/Cocoa-Market-Update-as-of-3.20.2012.pdf> (访问日期 2016 年 6 月 27 日)。

¹⁰ 国际劳工权益论坛，2014 年，《公平差距》(华盛顿特区)。

图2
2013-2014作物年度按区域划分可可豆产量
(百分比)



注：由于四舍五入，数据总和不等于100。

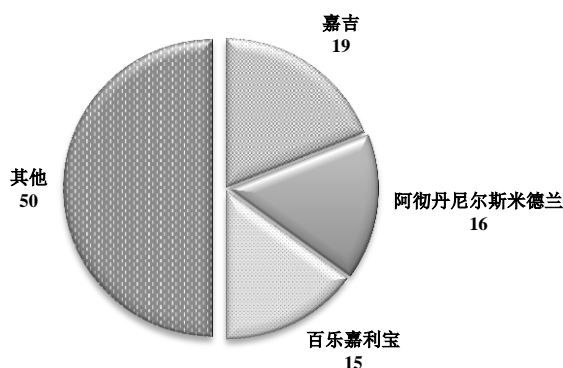
资料来源：贸发会议秘书处依据国际可可组织资料的计算，2015年，《可可统计季刊：XLI(2)-2014-2015可可年度》(伦敦)。

8. 可可贸易也有市场集中的特点，不过这不一定是新的发展态势。例如，从1980年到2000年代初，伦敦的可可交易所数量减少了三倍，从30个减至不到10个。¹¹ 近年来，由于若干并购案件，集中模式已加速。因此，据估计，2013年，三个最大的可可贸易和加工公司(百乐嘉利宝、嘉吉和阿彻丹尼尔斯米德兰)交易的可可占世界产量的50-60%。¹² 在国家一级，可可豆的营销渠道也由有限数量的参与者控制。例如，在科特迪瓦，三个国际公司通过地方机构购买了2011-2012作物年度该国可可产量的约50%(图3)。

¹¹ TD/B/COM.1/EM.10/2。

¹² 贸发会议秘书处基于路透社资料的计算，2013年，嘉吉即将购买阿彻丹尼尔斯米德兰的可可部门，10月2日。

图3
科特迪瓦：2011-2012作物年度可可采购总量领先的公司
(百分比)



资料来源：贸发会议秘书处基于 Ecobank 资料的计算，2012 年。

9. 可可价值链贸易环节整合的一个主要原因是贸易自由化改革。预计生产国实施自由化将增加参与者的人数，从而增加国内中介的竞争和可可豆出口领域的竞争。然而，高运营成本(包括运输成本)进一步加强了跨国公司的地位，跨国公司比小规模贸易商和买家更容易获得资源(资金和技术)。因此，大部分小企业被挤出了可可市场的营销渠道，或与跨国公司合并，由跨国公司控制它们的活动。¹³ 这导致有限数量的公司拥有主导地位，在可可生产国具有较大市场份额。

10. 关于加工，原产地碾磨(在可可生产国进行碾磨操作)近年来有所改进(插文 2)。数量有限的跨国公司在市场上占主导地位。2006 年，百乐嘉利宝、嘉吉、阿彻丹尼斯米德兰和巴洛美巧克力这四家大型公司控制了全球 50%的可可碾磨能力，2015 年这一份额增至 61%(图 4)。¹⁴

¹³ 例如，见 CL 吉尔伯特，2009 年，回顾可可市场自由化，《商业与经济学评论》，54(3):294-312。

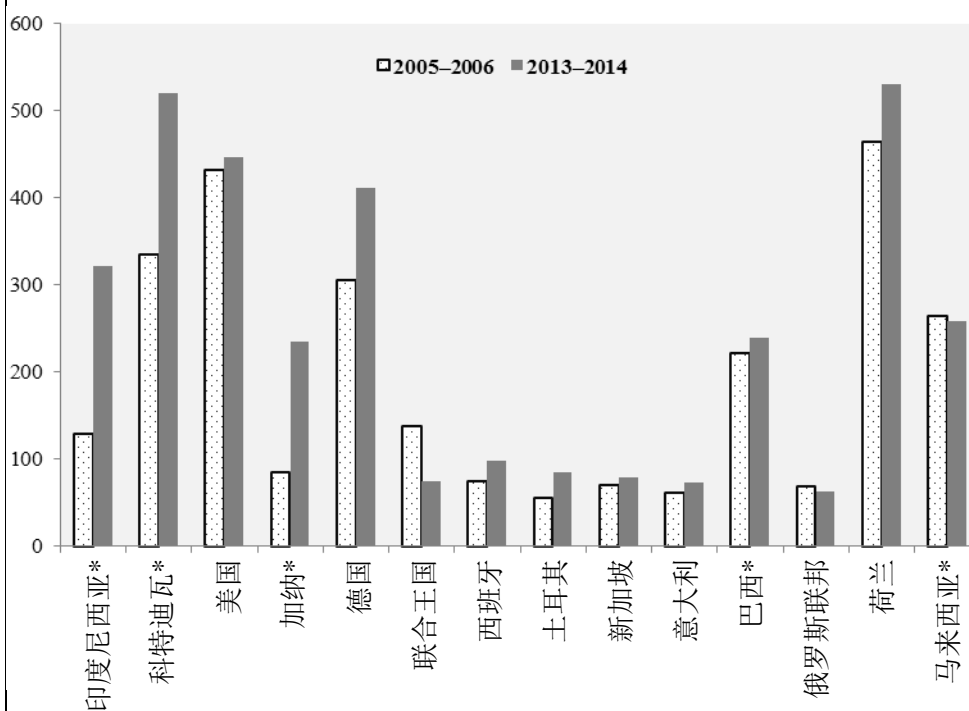
¹⁴ 贸发会议，2008 年，《可可研究：行业结构和竞争》(日内瓦，联合国出版物)。

插文 2

生产国内化农产品加工：碾磨量为证

从历史上看，可可豆一直在欧洲和北美地区的传统进口国碾磨，那里的可可加工公司能够满足巧克力制造商在质量、及时交货和成本效益方面的要求。然而，由于政府激励以及国家和跨国公司的投资，如今很大一部分可可豆生产加工的第一阶段都在生产国进行。例如，2013-2014 年(作物年度)，科特迪瓦的可可原产地碾磨量比 2005-2006 年的水平增加了 40%，达到 519,400 吨。在加纳和印度尼西亚等其他生产国也出现了类似的显著增长(图)。此外，在非洲和亚洲可可种植地区巧克力产品本地和区域市场的发展为制造商提供投资机会，有助于在这些地区保留更大的增值。例如，2015 年，法国 C ́moi 集团在科特迪瓦建立了第一家工业规模的巧克力工厂，旨在刺激和支持西非巧克力产品市场的增长。

主要生产国和进口国的可可豆碾磨量(千吨)



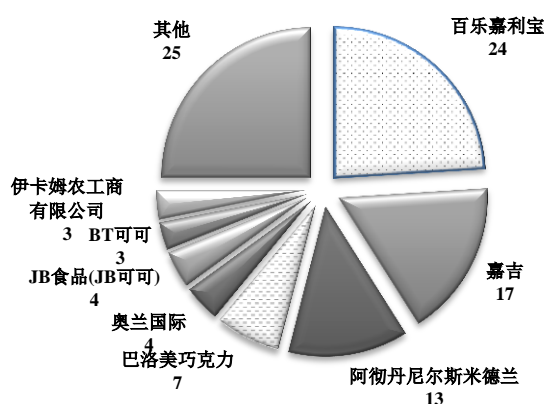
*可可生产国

这种发展表明可可生产国沿着价值链向上移动，并有助于提高可可种植地区的增值。然而，原产地碾磨对生产国真正有利的程度存在争议，这有两个主要原因。第一，原产地加工主要由跨国公司控制，当地公司往往参与度低(例如，2014 年，科特迪瓦领先的五家碾磨公司都是跨国公司或其当地子公司，占该国可可碾磨能力的近 85%)。因此，创造的大部分价值由外国投资者获得。第二，由于可可加工是资本密集型产业，在生产国能产生多大的就业机会存在争议。

资料来源：贸发会议，2016年。

图4

2015年可可加工业各公司的碾磨能力占总碾磨能力的份额
(百分比)



注：2015年奥兰国际收购了阿彻丹尼尔斯米德兰的可可加工业务，目前四家加工公司控制着全球近三分之二的可可碾磨能力。

资料来源：贸发会议，2016年。

11. 近年来可可加工的集中主要由初级商品价格的上涨推动。包括可可豆和能源在内的投入物价格高昂，提高了加工企业的生产成本，导致大部分企业的利润率下降。¹⁵ 因此，该环节的现有参与者将并购战略作为提高成本效率和实现更大规模经济的手段。对主要在成本上竞争的可可加工者而言尤其如此。此外，可可加工是资本密集型产业，沉没成本高，这可能阻碍了潜在的新进入者。

12. 在可可价值链的巧克力零售环节，有限数量的糖果和品牌公司引领市场。例如，2013年，领先的10家公司的巧克力棒和其他糖果的总销售额占全球糖果销售额的42%，估计总额为1966亿美元。通过现代杂货零售渠道(包括大卖场和超市)销售的巧克力产品占全球销售总额的56%。¹⁶ 一些巧克力制造商现在正在开设自己的品牌零售店，这提升了品牌曝光度和企业形象，进而又提升了其在可可价值链上的价值份额。在国家一级，零售市场也由少数几家公司主导。例如，在法国，2014年主要的巧克力糖果公司是费罗列(市场份额19%)、瑞士莲和斯布隆里(13%)以及雀巢和蒙大利兹(各为11%)。¹⁷ 在美国，巧克力糖果市场供应商高度多样化，包括跨国公司和国家、区域和地方公司。相比之下，领先的两家巧

¹⁵ Hardman&Co 公司，2014年，Giant on a Pinhead: A Profile of the Cocoa Sector(伦敦)。

¹⁶ 《糖果行业杂志》，2014年，The face of Fazer, 1月；《糖果行业杂志》，2014年，Global state of the industry, 6月。

¹⁷ 欧睿信息咨询公司，2014年，国家报告：法国的巧克力糖果。

克力制造商(即好时公司和火星)2014年占该领域销售额的65%。但其竞争对手的份额没有一家超过5%。¹⁸

B. 纵向整合

13. 可可价值链也经历了大幅的纵向整合，公司扩大了活动范围，从采购可可豆到生产巧克力产品，无一不涵盖。这种模式不一定是新的模式。过去，一些大型巧克力生产商自行管理价值链上的大部分领域，从买豆、加工可可脂和可可粉到制作巧克力。后来，许多可可和巧克力业务实体(重新)定位在价值链的特定环节，许多实体退出了如利润较低的碾磨环节。然而，近年来越来越多的并购导致该行业高度纵向整合。这种模式部分源于大公司想要获得对可可和巧克力产品的更大控制权，以满足在数量、质量和可追溯性方面的要求。¹⁹

14. 一些贸易或加工公司的业务已向下扩展至农场一级(直接通过可可购买站或间接通过代理关系)。这使得贸易公司与加工公司之间的界限变得模糊，主要的贸易跨国公司现在也从事可可加工，反之亦然。大部分大型可可加工公司在可可来源、加工和贸易方面也发挥着重要作用。像阿彻丹尼尔斯米德兰和嘉吉这样的公司历史上一直是可可豆贸易商，但现在已经将其活动多样化，包括碾磨、生产可可粉、可可脂和可可浆以及制造巧克力，从而在行业中实现大幅纵向整合。

15. 历来参与可可价值链中游活动的其他公司已将其业务扩展到链条的上游和下游部分，即从生产可可半成品拓展至一端的采购可可豆以及另一端的生产消费巧克力。例如，过去为巧克力制造商加工可可豆并生产可可半成品的百乐嘉利宝和巴洛美巧克力公司已经对从可可豆采购到巧克力生产都产生兴趣。大型巧克力制造商和品牌所有者(包括火星和雀巢)现在从农民手中采购可可豆。由于这些事态发展，只有少数几家公司仍然在价值链的仅一个特定部分开展业务。例如，在可可豆贸易中，这些公司包括国际一级的企业 Continaf、Novel Commodities 和 Touton Group 以及国家一级的企业 Saf Cacao(科特迪瓦)、Roig Agro-Cacao(多米尼加共和国)和 Akuafo Adamfo (加纳)。

三. 可可全球价值链中集中的潜在影响

16. 农产工业的集中化有助于价值链上资源的更好分配和规模经济的发展。这最终提高了价值链上的成本效率，并将好处传递给各利益攸关方。因此，利益的公平分配是决定集中模式成功的关键因素，尽管它在利益攸关方之间可能具有不同的含义。就可可而言，加强整合可能使规模经济得以实现，进而有助于提高该

¹⁸ 同上。

¹⁹ C 梅纳德和 PG 克莱因，2004年，农产品部门的组织问题：迈向比较方法，《美国农业经济学杂志》，86(3):750-755。

行业的效率。此外，可可行业的纵向整合已帮助跨国公司确保客户所要求的可追溯性和质量。例如，百乐嘉利宝自称可以确保通过其坦桑尼亚联合共和国的子公司 **Biolands International** 采购的可可完全可追溯。²⁰ 一些市场参与者(包括综合买家)认为整合过程对其有利，因为这减少了竞争对手的数量。

17. 然而，集中可能带来问题，如果它在某个行业培养起垄断行为的话，就更有问题。这种行为增加了大型一体化参与者的议价能力，从而损害小型参与者，包括小规模生产者(即农民)和贸易商以及纯巧克力制造商。通常情况下，农产工业价值链上一个环节的集中会导致其他环节类似的变化；这样可以平衡整个价值链的议价能力。²¹ 然而，如上所述，在可可工业中，虽然在可可价值链的加工和分销环节已有相当程度的集中，但是供应环节(即可可豆的生产)通常仍依赖分散的小农。这种情况使可可市场产生了商品采购垄断结构，即有大量的卖家和数量有限的买家。所以，农民陷入弱势议价地位，这使他们沦为价格接受者，而同时他们获得资金、市场信息和农业投入物(如经改良的种子和化肥)的机会也很有限。²²

18. 迄今为止关于在可可价值链中潜在的寡头垄断或商品采购垄断行为的实证研究尚无结果。**Anang**(2011 年)审查了贸易自由化改革之后加纳可可部门的市场结构和竞争状态，并得出结论认为，尽管有几家大型企业主导市场，但市场依然保持竞争性。²³ **威尔科特斯和阿博特**(2004 年)使用计量经济学方法来估计科特迪瓦和尼日利亚可可豆市场上的市场权力，没有发现跨国出口商或加工商对在尼日利亚可可农民施加市场权力的证据，但在科特迪瓦似乎施加了这种市场权力。²⁴ **特拉奥雷**(2009 年)指出，出口国(特别是西非)的可可贸易日益集中，减少了买家之间的竞争，而该部门因效率提高而节省的成本很少传递给农民。²⁵

19. 在巧克力生产国，高度整合(沿着价值链纵向整合或在可可加工和巧克力制造业环节横向整合)可能会减小纯巧克力制造企业投入供应的可能性。这种情况的长期影响可能会导致企业关闭或被大型综合性公司收购。例如，欧盟委员会指出，**阿彻丹尼尔斯米德兰和嘉吉公司**拟议合并，消除一个重要的竞争对手，会减

²⁰ 百乐嘉利宝，2014 年，《2013-2014 年度报告》(苏黎世，瑞士)。

²¹ J 汉弗莱和 O 梅梅多维奇，2006 年。

²² 例如，见贸发会议，2015 年，《2015 年初级商品与发展报告：小农和可持续初级商品发展》(纽约和日内瓦，联合国出版物)。

²³ **BT Anang**, 2011 年，加纳可可部门在部分自由化之后的市场结构和竞争，《当前社会科学研究期刊》，3(6):465-470。

²⁴ **MD 威尔科特斯和 PC 阿博特**，2004 年，市场力量和结构调整：西非可可市场自由化案例，在 2004 年美国农业经济学协会年会上提出，科罗拉多州丹佛，8 月 1 日至 4 日。

²⁵ **D 特拉奥雷**，2009 年，西部和中部非洲的可可和咖啡价值链：增加收入多样化的制约因素和选择。联合国粮食及农业组织、非洲、加勒比和太平洋国家集团农业初级商品方案系列文件第 3 号。

少已然集中的市场中合适的供应商的选择，这可能导致价格上涨，对消费者产生负面影响。2015年7月欧盟委员会批准该合并，条件是嘉吉将阿彻尔丹尼尔斯米德兰在欧洲最大的巧克力工厂出让给竞争对手，使可可产品市场保持竞争性。²⁶

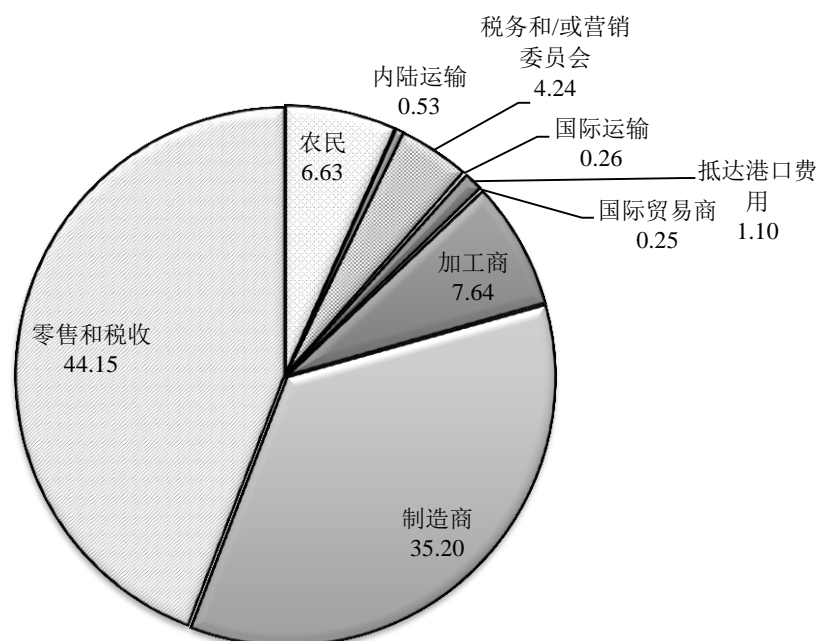
20. 可可价值链上的日益整合也增加了反竞争做法的风险以及大型参与者之间的默认或正式的合谋行为。这是2008年加拿大ComWest在美国针对包括好时公司、火星和雀巢在内的一些大型公司提起法律诉讼提出的主要论点。ComWest指控这些公司采取反竞争做法，包括全球巧克力市场的价格协议。²⁷

21. 可可行业的市场集中可能对价值链中的利益攸关方产生积极和消极的影响。就可持续的可可经济而言，小农户(全球可可生产的支柱)的状况是一个特别令人关切的问题，因为他们在价值链中已经处于弱势的地位继续被其他高度集成的利益攸关方(包括可可和巧克力制品的贸易商、加工商和制造商)损害。因此，农民几乎没有任何空间来通过谈判获得适当的价格以支付生产成本并获得利润维持体面的生活。据估计，每出售1吨可可豆，农民只能得到总增加值的7%左右。大部分增加值归于其他利益攸关方，包括制造商和零售商(图5)。

²⁶ 欧盟委员会，2015年，合并：委员会对嘉吉和阿彻尔丹尼尔斯米德兰提出的工业巧克力合并展开深入调查，可查阅http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4479_en.htm (访问日期2016年6月27日)。

²⁷ J卡佩勒，2008年，建立可持续的可可链：可可和巧克力行业的力量和可能性，国际乐施会研究报告。

图 5
1吨可可可在全球价值链中的增值分布



资料来源：贸发会议秘书处根据《可可晴雨表》资料的计算，2015 年可可晴雨表，可查阅 <http://www.cocoabarometer.org/Download.html> (访问日期 2016 年 6 月 27 日)。

22. 从绝对数字来看，可可农民的收入非常低。国际劳工权益论坛估计，在领先的两个可可生产国科特迪瓦和加纳，一个拥有 2 公顷土地的典型可可农民的净收益分别约为 2.07 美元/天和 2.69 美元/天。这些数字仅稍高于每人每天 1.90 美元的全球贫困线，无法使农民及其家庭享有体面的生活。²⁸ 由于这些国家的农村家庭的平均人数可能超过五人，显然可可生产社区的每人每日净收入可能远低于全球贫困线。

23. 这种情况不仅在可可农业社区普遍存在，在整个农业部门(特别是在发展中国家)也是一种常见现象。因此，大部分农业初级商品生产国的农民的生活普遍贫穷，这种情况使大部分年轻人不愿考虑将农业耕作作为可行的商业选择。因此，青年农民寻求能够提供更好生计的机会，包括收入更多的非农活动，或迁移到首都城市寻找更好的工作。这种事态发展破坏全球农业经济的可持续性，如果不通过协调一致的行动加以解决，可能会严重威胁农业企业(第四章)。因此，通过提高国内产出价格(通常称为生产者价格)来提高农民收入和力量成为农产品部

²⁸ 国际劳工权益论坛，2014 年。

门可持续发展的必要条件。²⁹ 这可能有助于吸引年轻一代的农民，他们可能因此认为农业部门能够提供可持续生计。

四. 政策建议

24. 从可可部门可以看出农业商品价值链中的集中以及作为大部分价值链的主要支柱的小农户的分散性质。这导致价值链上的权力不平衡，并为大型企业滥用市场权力创造了有利的环境。³⁰ 如果这种市场结构不加制止地蔓延，它将有效地破坏农产品价值链中的竞争，使农民获得的价格面临进一步的下降压力。如果价值链上的大型企业数量有限，这不仅为反竞争做法创造有利环境，而且几乎肯定会缩减零散农民的议价空间。因此，农民可能无法通过谈判获得更高和更公平的产出价格。为了促进可持续农业初级商品价值链，关键是要在价值链日益集中的情况下赋予农民权力。在这方面，旨在保持价值链竞争性和促进强大农民组织的政策至关重要。本章详述了这些政策。

A. 促进农业初级商品价值链的竞争

25. 如上所述，农业初级商品价值链的当前结构导致高度集成的大型企业和小农户(特别是小规模农户)之间的权力不平衡。因此，通过确保国家和国际层面的竞争性市场为价值链中的所有利益攸关方创造一个公平竞争环境，对赋权分散的小农至关重要。通常情况下，这需要两项措施。

26. 首先，必须在农产品生产国颁布或加强竞争法，以防止反竞争做法，并限制从农民那里获得投入物的贸易公司或加工公司的市场权力。这些国家在竞争法方面的挑战往往涉及两个问题，即如何颁布和执行这种法律，以及如何解决立法者因国家市场的域外特征而面临的困难，这是由于从事贸易或加工农产品的主要跨国公司不属于生产国的管辖范围。前一挑战可以通过在国家一级提高机构能力并设立强大的竞争机构来解决。处理后一挑战几乎肯定需要协调关于反竞争做法的规则，以及国际一级竞争机构之间的合作，由国际机构进行有效监督。

27. 第二，竞争性国内可可市场需要一个支持性环境，使当地小型企业(如小规模贸易商和农产品加工商)得以继续经营。生产国国内农业市场中买家高度集中

²⁹ 还必须提高农业活动的生产力。但是，这方面不属于本说明的范围。

³⁰ 关于这个问题的记录相当详细；见 PW 多布森、R 克拉克、S 戴维斯和 M 沃特森，2001 年，买方势力及其对欧盟食品零售分销部门竞争的影响，《工业、竞争与贸易杂志》，1(3):247-281；BK 古德温，1994 年，商品采购垄断权力：食品营销被遗忘的维度？《美国农业经济学杂志》，76(5):1163-1165；DJ 曼克豪斯，JS 圣-克莱尔和 AZ 艾哈迈德 达乌德，1981 年，行业结构对价格的影响：牛肉行业案例，《西方农业经济学杂志》，6:147-153；B 谢泼德，2004 年，国际初级商品加工链中的市场权力：咖啡市场的初步结果，世界经济集团政治研究所。

的主要驱动因素是当地小企业很难与跨国公司在公平竞争环境中竞争，因为后者更容易获得诸如金融等资源。使当地利益攸关方(包括当地中小型企业)参与国家价值链，需要解决融资成本高的问题。使当地利益攸关方继续维持经营也有助于改善当地的增值活动，从而可能使农民获得更高的价格。例如，在马来西亚，由于为当地参与者提供一揽子财政激励措施，包括投资税免税或部分免税，几名当地企业家直接参与可可部门，有助于在国家一级保留更多价值。³¹

28. 促进竞争性市场应辅之以帮助整个农民群体提供产出的行动。这需要让他们加入强大的农民组织。

B. 促进农民组织

29. 农民的分散性、活动规模小以及组织水平低，使他们面对日益集成的买家时处于弱勢的谈判地位，可能阻碍他们通过谈判获得更高的价格。让农民加入运作良好的农民组织可能有助于解决分散问题并抗衡买方权力，进而使农民能够通过谈判获得更高的价格。强大的可可相关农民组织已帮助成员(例如在喀麦隆)通过谈判获得更好的作物价格，并使他们在供应可可豆方面实现规模经济，同时限制与质量相关的风险。³² 此外，农民组织促进成员进入产出市场，并帮助农民批量采购种子和化肥等投入物。它们还使农民更容易获得融资和推广服务，转而降低生产成本，同时提高生产力，从而提高利润和收入。

30. 强大的农民组织可以在代表和保护其成员的利益方面发挥关键作用。例如，在科特迪瓦和加纳的可可部门，生产者价格制定委员会中农民的代表性不足意味着农民在影响他们的事项上无权发表意见。³³ 在科特迪瓦，负责设定可可豆农场交货价格的 12 个成员中只有 3 个是农民，在加纳，只有一个农民代表(被称为首席农民)参加了关于审查支付给该国可可农民的最低价格的委员会会议。³⁴ 因此，旨在努力团结和确定农民的需求和意见以抗衡可可买家权力的代表机制很薄弱。

31. 尽管农民组织可能给可可价值链上的农民和其他参与者带来好处，但它们在农产品生产国的形成和有效运作因若干障碍而受挫，包括脆弱的扶持环境和资

³¹ 非洲经济转型中心，2014 年，非洲可可农业加工机会，可查阅 <http://acetforafrica.org/publication/the-cocoa-agroprocessing-opportunity-in-africa/> (访问日期 2016 年 6 月 27 日)。

³² MD 威尔科特斯和 PC 阿尔伯特，2006 年，可可农民组织能够抗衡买方市场权力吗？提交于 2006 年美国农业经济学会年会，加利福尼亚州长滩，7 月 23 至 26 日。

³³ 国际劳工权益论坛，2014 年。

³⁴ 同上。

源的缺乏。即使有了农民组织，其活动可能受到诸如性别差距、不切实际的目标、管理不善、腐败和政治干预等因素的阻碍。³⁵

32. 各国政府、私营部门、非政府组织和捐助者都可以在协助设立强大农民组织方面发挥作用。各国政府应提供有利的环境，包括强大的监管和体制框架，以支持有效组织的设立和发展。各国政府还应帮助提高农民的技术和管理能力，同时鼓励他们为其组织制定适度 and 可实现的目标。各国政府应与非政府组织和捐助者(包括私营部门)合作，在农业发展方案中优先考虑发展组织，同时根据具体国家的特点确定成功组织的商业模式。考虑到小农通常缺乏建立一个组织所需的种子资本和管理技能，依据公共、私营和生产者伙伴关系确立的可持续商业模式可能是最有效的选择。例如，根据这种伙伴关系，可向农民组织提供补贴种子资本，随着时间的推移逐渐减少这种补贴。³⁶

五. 结束语

33. 本说明中讨论的政策选择不足以加强小规模 and 分散的农民在必须面对高度集中的行业的情况下在农业价值链中的整合。这些政策应有效地辅之以促进农民贸易和农业发展的政策以及有助于为所有利益攸关方提高农产品价值链效率的其他行动。政府在制定适当政策和建立强大体制框架方面的作用很重要。

34. 农产品生产国的政府通过初级商品发展委员会可在帮助农民抗衡大型参与者的市场权力方面发挥有益的作用。³⁷ 发展中国家初级商品营销委员会过去面临的困难不应被视为政府不援助农民的理由，特别是这些委员会可能为农民提供了宝贵的服务和支持。这些委员会的一个关键优势是，如果它们对政府和农民负责，它们比私营农业企业更有可能实现公共政策目标，特别是如果后者是一个占主导地位的世界级参与者。³⁸ 这些委员会过去的主要问题是管理效率低下，这应该通过改革来解决。例如，调查表明，可可董事会在加纳开展的重点改革使其能够提高农民的生产力和收入。³⁹ 这表明，国家机构(如农业发展委员会)在特定条件下能够成功支持小农户，这些条件包括善政、问责制以及深知小规模生产者所面临的挑战。然而，在某些领域，政府的能力和专门知识可能有限，其他利益攸关方，包括私营部门、民间社会和国际组织(如商品共同基金、国际可可组织和贸发会议)可能发挥辅助作用。因此，为了有效，每项支持农民的政策都应该

³⁵ 贸发会议，2015年。

³⁶ 对于最不发达国家和其他低收入国家，可以根据绿箱措施提供。

³⁷ S 墨菲，2006年，集中市场力量和农业贸易，Ecofair 贸易对话第1号讨论文件。

³⁸ 同上。

³⁹ T 威廉姆斯，2009年，非洲的成功故事：加纳的可可市场营销系统，发展研究所第318号工作文件。

针对具体国家，同时采取多利益攸关方的方法，让全球价值链中的所有利益攸关方参与进来，利用每个实体特有的比较优势。
