



**Конференция Организации
Объединенных Наций
по торговле и развитию**

Distr.: General
14 October 2016
Russian
Original: English

Совет по торговле и развитию

Шестдесят третья сессия

Женева, 5–9 декабря 2016 года

Пункт 2 предварительной повестки дня

**Эволюция международной торговой системы
и тенденции в ней с точки зрения развития**

**Системы производства и сбыта сельскохозяйственных
товаров: влияние концентрации рынка
на сельскохозяйственные предприятия
и страны-производители – случай какао**

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

Записка посвящена концентрации рынка и распределению стоимости между участниками глобальных систем производства и сбыта сельскохозяйственной продукции. В частности, в ней рассматривается структура отрасли по производству какао, в которой и без того слабые позиции разобщенных мелких производителей в глобальных цепочках создания стоимости по-прежнему подрываются другими глубоко интегрированными участниками рынков, включая торгово-посреднические структуры, перерабатывающие предприятия и производителей какао и шоколадных изделий. Эта структура, которая преобладает в большинстве систем производства и сбыта сельскохозяйственных сырьевых товаров во всем мире, оставляет сельскохозяйственным производителям ограниченные возможности увеличения доходов для покрытия производственных издержек получения прибыли, достаточной для достойной жизни, и это может подорвать устойчивость сельскохозяйственных предприятий, если не будут приняты согласованные меры по выправлению ситуации. В записке освещаются некоторые варианты политики поддержки мелких участников глобальных цепочек производства и сбыта сельскохозяйственного сырья, особенно крестьян, в условиях усиления концентрации во всех сегментах таких цепочек.

GE.16-17838 (R) 281016 311016



* 1 6 1 7 8 3 8 *

Просьба отправить на вторичную переработку



I. Введение

1. Концентрация на всех стадиях цепочки производства и сбыта сельскохозяйственного сырья – включая горизонтальную концентрацию и вертикальную интеграцию – стала в последние годы актуальной темой¹. Ограниченное число крупных компаний контролируют большую часть рынков, от торговли до переработки и розничной продажи сельскохозяйственной продукции. Так, в 2002 году две компании контролировали почти 50% глобальной торговли бананами, а на две других приходилось три четверти мировой торговли зерном². По оценкам, в 2008 году во всем мире 45% кофе перерабатывалось четырьмя крупнейшими компаниями отрасли, а 80% рынка чая контролировали только три компании³. В 2012 году четыре транснациональных корпорации контролировали, по оценкам, 90% мировой торговли зерном⁴. В этот же период четыре ведущих игрока на рынках какао в Гане, Кот-д’Ивуаре и Нигерии скупил более половины какао-бобов, произведенных в этих странах⁵.

2. Тенденции концентрации в системах производства и сбыта сельскохозяйственного сырья объясняются стремлением корпораций к реализации эффекта масштаба в условиях усиливающейся глобализации производства и сбыта продовольствия. Сложившаяся в результате структура рынка может реально способствовать более эффективному распределению ресурсов, одновременно повышая эффективность глобальных цепочек создания стоимости сельскохозяйственной продукции и передавая полученные благодаря этому выгоды всем участникам цепочки создания стоимости. Другие причины концентрации – необходимость строгого контроля компаниями качества, которого требуют клиенты, и высокие инвестиционные расходы в агробизнесе, обусловленные большими некупаемыми капиталовложениями и маркетинговыми расходами, которые ограничивают появление на рынке новых участников или вытесняют с него мелкие фирмы. Тенденции концентрации также можно объяснить, в частности, тем, что концентрация в одних звеньях цепочки создания стоимости (например, в переработке) может иметь такой же эффект в других звеньях (например, производства или торговли). Это позволяет уравнивать рыночные позиции во всей цепочке создания стоимости⁶.

¹ Горизонтальная концентрация означает, что несколько компаний доминируют в данном сегменте цепочки создания стоимости. Вертикальная интеграция или концентрация (эти термины могут использоваться как синонимы) означает, что одна компания или ограниченное число компаний доминируют на двух или более сегментах цепочки создания стоимости.

² South Centre and ActionAid, 2008, *Commodity Dependence and Development – Suggestions to Tackle the Commodities Problems* (Geneva).

³ World Bank, 2007, *World Development Report 2008: Agriculture for Development* (Washington, D.C.).

⁴ S Murphy, D Burch and J Clapp, 2012, *Cereal secrets – the world’s largest grain traders and global agriculture*, Oxfam Research Reports.

⁵ Ecobank, 2012, *Structure and competition in West Africa’s cocoa trade*, Presentation, 21 November, имеется по адресу at http://www.ecobank.com/rc_presentations.aspx (ссылка проверена 27 июня 2016 года).

⁶ J Humphrey and O Memedovic, 2006, *Global Value Chains in the Agrifood Sector* (Vienna, United Nations Industrial Development Organization).

3. Вместе с тем в условиях растущей концентрации глобальных систем производства и сбыта сельскохозяйственной продукции крестьянские хозяйства – основа агропродовольственного производства во всем мире, при том что объем производства в каждом из них не так велик – остаются разобщенными и таким образом не могут с успехом противостоять на рынке высоко консолидированным покупателям и переработчикам. Эта ситуация вызывает опасения по поводу характера встраивания таких сельскохозяйственных производителей в производственно-сбытовые системы в то время, когда реформы, связанные с либерализацией торговли, увеличили то влияние, которое на них оказывают рынки. Концентрация рынка может вызвать проблемы, особенно если она стимулирует монополистические тенденции в масштабах цепочки создания стоимости. Такая тенденция увеличивает рыночную власть крупных игроков в ущерб мелким игрокам, в том числе малоземельным крестьянам и мелким фирмам. Такая структура рынка, как правило, уменьшает прибыль последних, а также долю добавленной стоимости стран-производителей. Например, концентрация в производстве и сбыте пшеницы, риса и сахара привела к доминированию на рынке международных торговых компаний, что в свою очередь способствовало росту ножиц цен на мировых и внутренних рынках этих товаров⁷.

4. Настоящая записка опирается на недавнее аналитическое исследование ЮНКТАД⁸ и иллюстрирует проблемы концентрации в секторе какао. В ней анализируется горизонтальная концентрация и вертикальная интеграция в отрасли по производству какао и их потенциальное воздействие на участников глобальной системы производства и сбыта какао. В разделе II рассматривается нынешняя структура отрасли, в разделе III анализируется потенциальное влияние этой структуры на различных участников рынка, в главе IV представлены некоторые рекомендации по вопросам политики, основанные на этом анализе, а в главе V излагаются выводы.

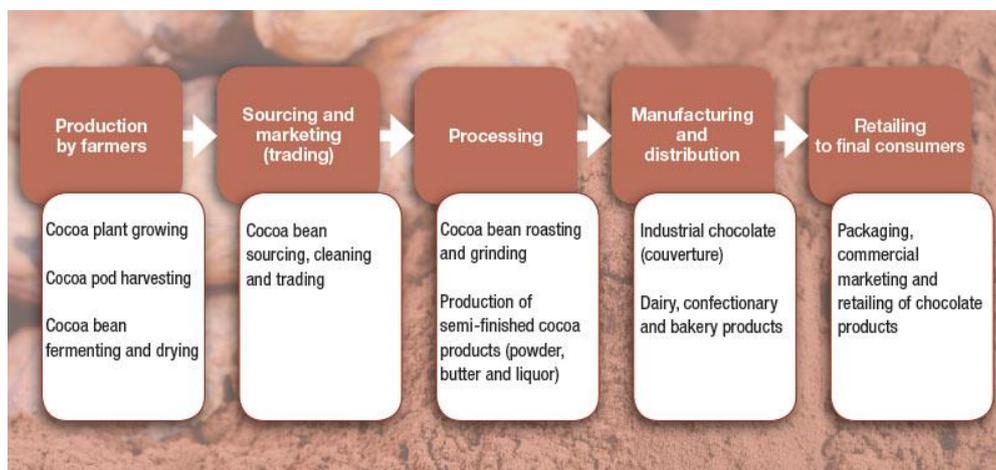
II. Глобальная отрасль по производству какао: структура и концентрация рынка

5. Глобальная система производства и сбыта какао (или глобальная цепочка создания стоимости какао и шоколада) имеет пять основных сегментов, а именно производство; закупка и сбыт; переработка; производство готовых изделий и оптовая торговля; розничная продажа конечным потребителям. В упрощенном виде она показана на диаграмме 1.

⁷ World Bank, 2007.

⁸ UNCTAD, 2016, *Cocoa Industry: Integrating Small Farmers into the Global Value Chain* (New York and Geneva, United Nations publication).

Диаграмма 1
Общая схема глобальной цепочки создания стоимости какао – от аграриев к потребителям



6. Почти во всех сегментах цепи производства какао можно наблюдать рост горизонтальной концентрации и вертикальной интеграции, как будет показано в этом разделе. Структура рынка глобальной отрасли по производству какао сформировалась в результате ряда слияний и поглощений, о некоторых из которых подробнее говорится во вставке 1.

Вставка 1

Некоторые крупные слияния и поглощения в отрасли по производству какао с 2010 года

В 2010 году базировавшаяся в Соединенных Штатах Америки компания «Крэфт фудз» (переименованная в 2012 году в «Мондализ интернэшнл») взяла под свой контроль «Кэдбери», транснациональную корпорацию кондитерской отрасли, базировавшуюся в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии.

В 2011 году швейцарская «Нестле» приобрела «Дунгуань Сю Фу цзи фуд», крупного участника китайского рынка кондитерских изделий, тем самым усилив присутствие «Нестле» в Китае.

В 2013 году швейцарская «Барри Каллебаут» расширила производство, купив отделение по производству какао-изделий сингапурской «Петра фудз» и став таким образом крупнейшим в мире и наиболее вертикально интегрированным участником цепочки производства и сбыта какао.

В 2014 году «Эком агроиндастриал», базирующаяся в Швейцарии глобальная компания по торговле биржевыми товарами, в основном кофе, хлопком и какао, и их переработке, купила подразделение по торговле сырьем компании «Арманджаро» из Соединенного Королевства. Сделка была одобрена Европейской комиссией в мае 2014 года.

В сентябре 2014 года в Соединенных Штатах корпорация «Арчер Дэниэлс Мидленд» объявила о своем согласии продать свой глобальный шоколадный бизнес компании «Каргилл». Европейская комиссия одобрила предложенную сделку в июле 2015 года при условии, что «Каргилл» продаст одному из конкурентов крупнейшую в Европе фабрику по производству шоколада «Арчер Дэниэлс Мидленд» (в Мангейме, Германия) для сохранения конкуренции на мировом рынке шоколада.

В декабре 2014 сингапурская «Олам интернэшнл» заключила соглашение с «Арчер Дэниэлс Мидленд» о покупке ее глобального бизнеса по производству какао. Сделка была одобрена Европейской комиссией в июне 2015 года.

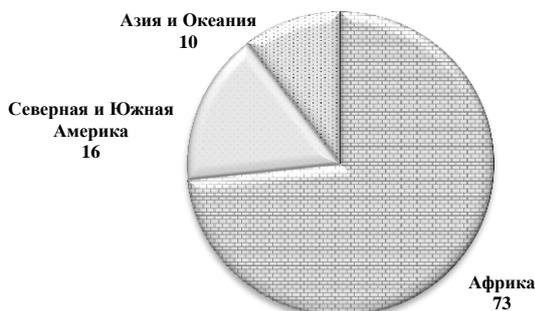
Источник: UNCTAD, 2016.

А. Горизонтальная концентрация

7. Первый сегмент цепочки создания стоимости в отрасли, производство какао, обслуживается несколькими странами-производителями. В глобальном масштабе крупнейшим регионом – производителем какао остается Африка. По оценкам, в 2013/14 сельскохозяйственном году континент произвел примерно 3,2 млн. тонн какао-бобов, или 73% мирового производства (диаграмма 2). В этот же период около 60% мирового производства обеспечивали две ведущие страны-производители, Гана и Кот-д’Ивуар. Таким образом, производство какао сконцентрировано в ограниченном числе стран. Однако какао производится множеством разрозненных мелких производителей: по оценкам, 5–6 млн. хозяйств во всем мире⁹. Например, в Кот-д’Ивуаре 80–85% какао производится единоличными крестьянскими хозяйствами, которые не объединены в какие-либо кооперативы или организации¹⁰.

Диаграмма 2

Производство какао-бобов по регионам в 2013/14 сельскохозяйственном году
(%)



Примечание: Сложение цифр не дает 100 из-за округления.

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе International Cocoa Organization, 2015, *Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics: XLI(2) – Cocoa Year 2014–2015* (London).

8. Торговля какао также характеризуется концентрацией рынка, хотя это не обязательно новая тенденция. Например, с 1980 года по начало 2000-х годов число фирм по торговле какао в Лондоне сократилось в три раза, с 30 до менее чем 10 участников рынка¹¹. Процесс концентрации ускорился в последние годы из-за ряда слияний и поглощений. В результате в 2013 году на три крупнейших компании по торговле и переработке какао – «Барри Каллебаут», «Каргилл» и «Арчер Дэниэлс Мидленд» – приходится, по оценкам, 50–60% мирового произ-

⁹ World Cocoa Foundation, 2012, Cocoa market update, March, имеется по адресу <http://worldcocoafoundation.org/wp-content/uploads/Cocoa-Market-Update-as-of-3.20.2012.pdf> (ссылка проверена 27 июня 2016 года).

¹⁰ International Labour Rights Forum, 2014, *The Fairness Gap* (Washington, D.C.).

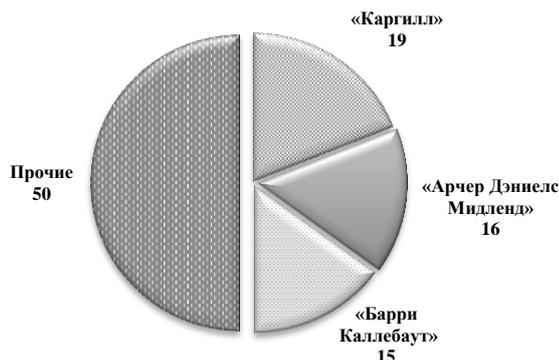
¹¹ TD/B/COM.1/EM.10/2.

водства какао¹². На национальном уровне каналы сбыта какао-бобов также контролируются ограниченным числом игроков. Например, в Кот-д'Ивуаре в 2011/12 сельскохозяйственном году три международных компании скупили через местные отделения около 50% какао, произведенного в стране (диаграмма 3).

Диаграмма 3

Кот-д'Ивуар: компании – крупнейшие покупатели какао по физическому объему, 2011/12 сельскохозяйственный год

(%)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Esobank, 2012.

9. Одна из основных причин процесса консолидации в сегменте торговли отрасли по производству какао – реформы, связанные с либерализацией торговли. Либерализация в странах-производителях должна была также привести к усилению конкуренции торгово-посреднических структур на внутреннем рынке и в отрасли экспорта какао-бобов в результате увеличения числа игроков. Тем не менее высокие операционные расходы, включая транспортные расходы, вели к укреплению позиций транснациональных корпораций, которые имеют больший доступ к ресурсам (финансам и технологиям), чем мелкие торгово-посреднические структуры. Большинство мелких игроков были вытеснены из каналов сбыта какао или слились с транснациональными корпорациями, которые взяли под свой контроль их деятельность¹³. Это привело к доминирующему положению ограниченного числа компаний с возросшей долей рынка в странах – производителях какао.

10. Что касается переработки, то в последние годы вырос объем дробления какао у производителей (дробления в странах – производителях какао) (вставка 2). На этих рынках доминирует ограниченное число транснациональных корпораций. В 2006 году четыре крупных компании, а именно: «Барри Каллебаут», «Каргилл», «Арчер Дэниелс Мидленд» и «Бломмер чоклет компани», контролировали около 50% глобальных мощностей по производству измельченного какао, и в 2015 году эта доля увеличилась до 61% (диаграмма 4)¹⁴.

¹² Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе *Reuters*, 2013, Cargill on verge of buying Archer Daniels Midland cocoa unit, 2 October.

¹³ См., например, CL Gilbert, 2009, Cocoa market liberalization in retrospect, *Review of Business and Economics*, 54(3):294–312.

¹⁴ UNCTAD, 2008, *Cocoa Study: Industry Structures and Competition* (Geneva, United Nations publication).

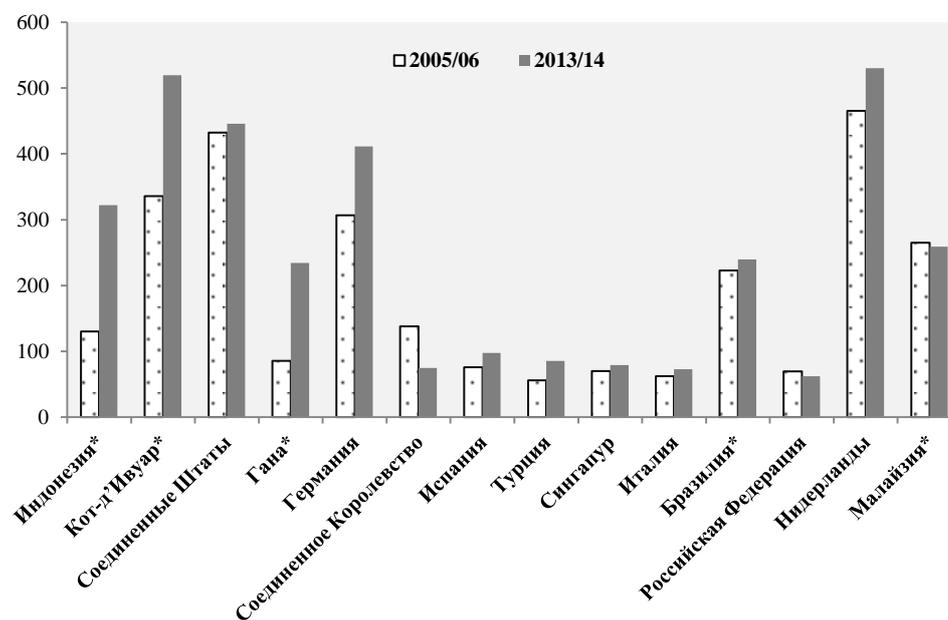
Вставка 2

**Интернализация агропродовольственной переработки
в странах-производителях: пример производства тертого какао**

Исторически дробление какао производится в традиционных странах – импортерах Европы и Северной Америки, где компании по переработке какао смогли удовлетворить требования производителей шоколада в отношении качества, сроков поставки и цены. Сегодня, однако, первые этапы переработки значительной части производства какао-бобов осуществляются в странах-производителях, что стало результатом государственных стимулов и инвестиций национальных и транснациональных корпораций. Так, производство измельченного какао у производителя в Кот-д’Ивуаре увеличилось в период с 2005/06 сельскохозяйственного года по 2013/14 сельскохозяйственный год на 40% до 519 400 тонн. Аналогичный значительный рост имел место в других странах-производителях, таких как Гана и Индонезия (см. диаграмму). Кроме того, развитие местных и региональных рынков шоколадных изделий в какао-производящих районах Африки и Азии открывает инвестиционные возможности для производителей шоколада, что способствует удержанию добавленной стоимости в этих регионах. Например, в 2015 году французская «Семуа груп» создала первую шоколадную фабрику промышленных масштабов в Кот-д’Ивуаре с целью стимулирования и поддержки растущих западноафриканских рынков шоколадных изделий.

**Измельчение какао-бобов в крупных странах-производителях
и странах-импортерах**

(тыс. тонн)



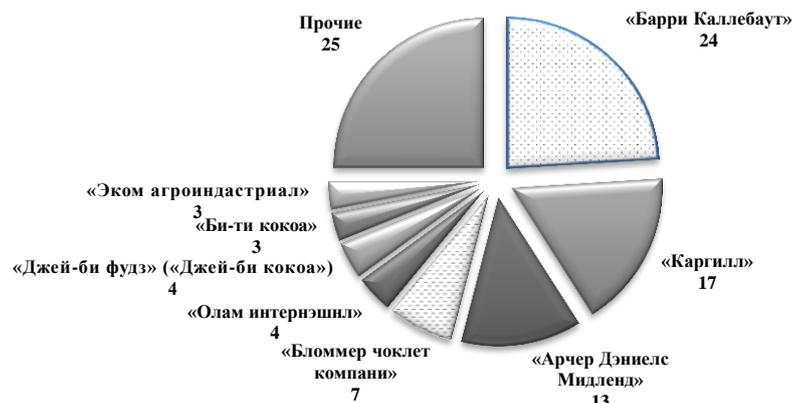
* Страны – производители какао.

Такие тенденции представляют собой определенное восходящее движение стран-производителей в цепочке создания стоимости и привели к некоторому росту добавленной стоимости в какаопроизводящих регионах. Однако неясно, в какой степени измельчение какао у производителя действительно приносит выгоду странам-производителям, что объясняется двумя основными причинами. Во-первых, переработка в стране-производителе осуществляется главным образом транснациональными корпорациями при зачастую низком участии местных компаний (например, в 2014 году в Кот-д'Ивуаре на пять ведущих предприятий по производству измельченного какао, принадлежавших транснациональным корпорациям или их местным филиалам, приходилось почти 85% мощностей страны по производству измельченного какао). Таким образом, большая часть создаваемой стоимости реализуется иностранными инвесторами. Во-вторых, в силу капиталоемкости переработки какао масштабы занятости, создаваемой ею в странах-производителях, могут быть не столь велики.

Источник: UNCTAD, 2016.

Диаграмма 4

Доля производителей измельченного какао в его общем объеме в 2015 году (%)



Примечание: После приобретения в 2015 году «Олам интернэшнл» предприятий по переработке какао «Арчер Дэниелс Мидленд» в настоящее время четыре перерабатывающие компании контролируют почти две трети глобального производства измельченного какао.

Источник: UNCTAD, 2016.

11. Концентрация переработки какао была обусловлена в последние годы главным образом недавним бумом сырьевых цен. Высокие цены на производственные ресурсы, включая какао-бобы и энергию, привели к росту производственных издержек перерабатывающих предприятий, что вызвало снижение рентабельности производства большинства из них¹⁵. Поэтому участники рынка, действующие в этом сегменте, использовали стратегии слияний и поглощений как средство повышения рентабельности и достижения большей экономии за счет масштаба. Это в первую очередь касается переработчиков какао, чья конкурентоспособность определяется главным образом себестоимостью производства. Кроме того, капиталоемкость и высокие невозвратные вложения в отрасли переработки какао могут препятствовать появлению в ней новых производителей.

¹⁵ Hardman and Co, 2014, *Giant on a Pinhead: A Profile of the Cocoa Sector* (London).

12. В розничной торговле шоколадными изделиями как сегменте системы производства и сбыта какао на рынке лидирует ограниченное число кондитерских компаний и компаний, выпускающих продукцию популярных брендов. Так, в 2013 году общий объем продаж шоколадных плиток и других кондитерских изделий 10 ведущих компаний составил 42% глобальных продаж кондитерских изделий, оцениваемых в 196,6 млрд. долларов. Шоколадные изделия реализуются с использованием современных розничных каналов торговли продуктами питания, включая гипермаркеты и супермаркеты, на которые приходится 56% общего объема глобальных продаж¹⁶. Некоторые производители шоколада в настоящее время открывают собственные фирменные магазины, что привело к усилению воздействия брендов и повышению престижа и в свою очередь к увеличению их доли стоимости в цепочке создания стоимости какао. В масштабе стран на розничных рынках также доминирует несколько компаний. Например, во Франции в 2014 году крупнейшими компаниями – производителями шоколадных изделий были «Ферреро» (19% рынка), «Линдт и Шпрюнгли» (13%) и «Нестле» и «Мондализ» (11%)¹⁷. В Соединенных Штатах рынок шоколадных изделий характеризуется большой диверсификацией поставщиков, в том числе транснациональных корпораций и национальных, региональных и местных компаний. При этом на двух ведущих производителей шоколада, «Херши компани» и «Марс», в 2014 году приходилось 65% продаж сектора. Ни один из их конкурентов по отдельности не имел доли больше 5%¹⁸.

В. Вертикальная интеграция

13. В системе производства и сбыта какао также произошла значительная вертикальная интеграция, когда компании расширяли сферу своей деятельности, от закупки какао-бобов до производства шоколадных изделий. Собственно, эта модель рынка не нова. В прошлом ряд крупных производителей шоколада занимали значительные позиции на разных этапах цепочки создания стоимости, от закупки бобов до переработки какао-масла и какао-порошка и изготовления шоколада. Позже многие предприятия по производству какао и шоколада (вновь) позиционировали себя в определенных сегментах цепочки создания стоимости, при этом многие из них ушли, например, из менее прибыльного сегмента измельчения какао. Однако все большее число слияний и поглощений в последние годы привело к высокой степени вертикальной интеграции в отрасли. Эта модель отчасти сложилась из-за того, что крупные компании стремились получить больший контроль над производством какао и шоколадных изделий, чтобы удовлетворить спрос в аспектах количества, качества и отслеживаемости происхождения¹⁹.

14. Деятельность некоторых торговых или перерабатывающих компаний расширилась до уровня первичных производителей (в виде непосредственной закупки какао на заготовительных пунктах или – опосредствованным образом через агентские структуры). Это привело к размыванию границы между торговыми и перерабатывающими компаниями, когда крупные торговые транснациональные корпорации в настоящее время также участвуют в переработке какао, и

¹⁶ *Candy Industry Magazine*, 2014, The face of Fazer, January; *Candy Industry Magazine*, 2014, Global state of the industry, June.

¹⁷ Euromonitor International, 2014, Country report: Chocolate confectionery in France.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ C Ménard and PG Klein, 2004, Organizational issues in the agrifood sector: Toward a comparative approach, *American Journal of Agricultural Economics*, 86(3):750–755.

наоборот. Большинство крупных компаний по переработке какао также играют важную роль в заготовке, переработке и торговле какао. Такие компании, как «Арчер Дэниелс Мидленд» и «Каргилл» ранее специализировались на торговле какао-бобами, но в настоящее время диверсифицировали свою деятельность, занимаясь также измельчением какао и производством какао-порошка, какао-масла, тертого какао и шоколада, чем достигается значительная вертикальная интеграция отрасли.

15. Другие компании, традиционно занимавшиеся производством в средней части цепи создания стоимости какао, расширили сферу своей деятельности, выйдя в начальные и конечные звенья производственно-сбытовой цепи, т.е. перейдя от производства какао-полуфабрикатов к заготовке какао-бобов, на одном конце, и изготовлению шоколада для конечных потребителей – на другом. Например, «Барри Каллебаут» и «Бломмер чоклет компани», которые ранее перерабатывали какао-бобы и производили какао-полуфабрикаты для производителей шоколада, теперь представлены и в заготовке какао-бобов, и в производстве шоколада. Крупные производители шоколада и владельцы брендов, включая «Марс» и «Нестле», в настоящее время покупают какао-бобы у производителей. В результате этих сдвигов лишь немногие компании сохраняют специализацию на только одном конкретном сегменте цепочки создания стоимости. В торговле какао-бобами, например, к ним относятся, на международном уровне, «Континиф», «Новел коммодитиз» и «Тутон груп» и, на национальном уровне, «Саф какао» (Кот-д'Ивуар), «Роиг агро-какао» (Доминиканская Республика) и «Акуафо адамфо» (Гана).

III. Потенциальное воздействие концентрации в глобальной системе производства и сбыта какао

16. Концентрация в агропромышленном секторе способствует более эффективному распределению ресурсов и экономии за счет масштаба во всей цепочке создания стоимости. Это в конечном итоге ведет к росту экономической эффективности во всей производственно-бытовой системе, выгоды которого получают ее разные участники. Поэтому справедливое распределение выгод, которое может по-разному пониматься участниками рынка, является одним из ключевых факторов успеха моделей концентрации. В масштабах отрасли по производству какао усиление консолидации, возможно, позволило реализовать эффект масштаба и как таковое способствовало повышению эффективности отрасли. Кроме того, вертикальная интеграция в отрасли по производству какао помогает транснациональным корпорациям обеспечить прослеживаемость происхождения и качество, которых требуют потребители. Так, «Барри Каллебаут» заявила, что она может обеспечить прослеживаемость какао, заготовленного через ее дочернюю компанию «Биолендс интернэшнл», базирующуюся в Объединенной Республике Танзания²⁰. Некоторые участники рынка, в том числе интегрированные покупатели, считают процесс консолидации выгодным, поскольку он уменьшает число конкурентов.

17. Однако концентрация может вызвать проблемы, особенно если она способствует монополистическим действиям в отрасли. Такие действия усиливают рыночные позиции крупных и интегрированных игроков в ущерб мелким игрокам, включая мелких производителей (т.е. аграриев) и торговцев, а также собственно производителей шоколада. Концентрация в одном сегменте агропро-

²⁰ Barry Callebaut, 2014, *Annual Report 2013–2014* (Zurich, Switzerland).

мышленной цепочки стоимости обычно ведет к аналогичным изменениям в других сегментах; это позволяет уравнивать рыночные позиции в масштабе цепочки создания стоимости²¹. Однако, как отмечалось выше, в отрасли по производству какао значительная концентрация в сегментах переработки и оптовой торговли обычно сопровождается сохраняющейся фрагментацией сегмента предложения (т.е. производство какао-бобов), где выступают обособленные мелкие хозяйства. Эта ситуация создает на рынке какао структуру олигопсонии, когда большому числу продавцов противостоит ограниченное число покупателей. В результате аграрии обречены иметь слабые позиции на рынке, что вынуждает их принимать цены, и при этом располагают также ограниченным доступом к финансам, конъюнктурной информации и сельскохозяйственным ресурсам, таким как улучшенные посадочные материалы и удобрения²².

18. На сегодняшний день эмпирические исследования потенциального олигополистического или олигопсонистического поведения в системе производства и сбыта какао не дали окончательных результатов. Ананг (Anang, 2011) изучил структуру рынка и конкуренцию в секторе какао Ганы после реформ и торговой либерализации и пришел к выводу, что, несмотря на господство нескольких крупных фирм, рынок остается конкурентным²³. Уилкокс и Эббот (Wilcox and Abbott, 2004) использовали эконометрический метод для оценки степени рыночной власти на рынках какао-бобов в Нигерии и Кот-д'Ивуаре и не обнаружили никаких доказательств рыночной власти многонациональных экспортеров или переработчиков по отношению к аграриям – производителям какао в Нигерии, хотя такая власть, как представляется, имеет место в Кот-д'Ивуаре²⁴. Траоре (Traoré, 2009) отметил, что рост концентрации торговли какао в странах-экспортерах, особенно в Западной Африке, снизил конкуренцию между покупателями и что экономия расходов в результате повышения эффективности в секторе редко передается сельскохозяйственным предприятиям²⁵.

19. В странах – производителях шоколада высокая интеграция – вертикальная, в цепочке создания стоимости, или горизонтальная, в сегментах переработки какао и изготовления шоколада, – вероятно уменьшает возможности выбора среди поставщиков для предприятий, специализирующихся на производстве шоколада. В долгосрочном плане это может привести к закрытию предприятий или их поглощению крупными консолидированными компаниями. Например, Европейская комиссия заявила, что предлагаемое объединение «Арчер Дэниелс Мидленд» и «Каргилл», устраняя важного конкурента, может уменьшить выбор подходящих поставщиков на и без того концентрированных рынках, что может привести к росту цен с отрицательными последствиями для потребителей, и в июле 2015 года одобрила слияние при условии, что «Каргилл» передаст крупнейшую в Европе шоколадную фабрику компании

²¹ J Humphrey and O Memedovic, 2006.

²² См., например, UNCTAD, 2015, *Commodities and Development Report 2015: Smallholder Farmers and Sustainable Commodity Development* (New York and Geneva, United Nations publication).

²³ BT Anang, 2011, Market structure and competition in the Ghanaian cocoa sector after partial liberalization, *Current Research Journal of Social Sciences*, 3(6):465–470.

²⁴ MD Wilcox and PC Abbott, 2004, Market power and structural adjustment: The case of West African cocoa market liberalization, presented at the 2004 American Agricultural Economics Association annual meeting, Denver, Colorado, 1–4 August.

²⁵ D Traoré, 2009, Cocoa and coffee value chains in West and Central Africa: Constraints and options for revenue-raising diversification. Food and Agriculture Organization of the United Nations All African, Caribbean and Pacific Group of States Agricultural Commodities Programme Paper Series No. 3.

«Арчер Дэниелс Мидленд» конкуренту, чтобы рынки какао-продуктов оставались конкурентными²⁶.

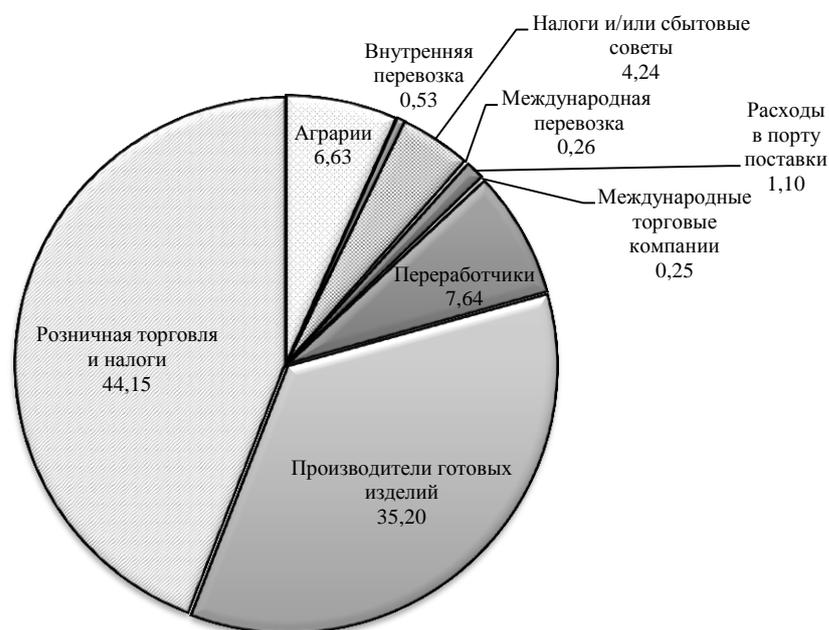
20. Увеличение консолидации в цепочке создания стоимости какао также увеличивает риски антиконкурентной практики и молчаливого или формального сговора крупных игроков. Таков был основной аргумент, представленный канадской компанией «Комуэст» в 2008 году, когда она начала в Соединенных Штатах разбирательство против некоторых крупных игроков, в том числе «Херши компани», «Марс» и «Нестле». «Комуэст» обвинила эти компании в антиконкурентной практике, включая ценовые соглашения на глобальном рынке шоколада²⁷.

21. Концентрация рынка в отрасли какао потенциально может иметь положительные и отрицательные последствия для разных участников цепочки создания стоимости. Положение малоземельных крестьян – основы мирового производства какао – имеет особую важность для устойчивой экономики какао, поскольку их и без того слабые позиции в цепочке создания стоимости по-прежнему подрываются другими глубоко интегрированными участниками, включая торгово-посреднические структуры, перерабатывающие предприятия и производителей какао и шоколадных изделий. В результате аграрии имеют весьма ограниченные возможности получения оправданных цен на свою продукцию, которые бы покрывали их производственные издержки и позволяли им получать доход, достаточный для достойной жизни. Оценки показывают, что аграрии получают только около 7% всей стоимости, добавленной переработкой 1 тонны проданных ими какао-бобов. Большая часть добавленной стоимости реализуется другими участниками, включая производителей готовых изделий и предприятия розничной торговли (диаграмма 5).

²⁶ European Commission, 2015, Mergers: Commission opens in-depth investigation into Cargill and Archer Daniels Midland's proposed industrial chocolate merger, имеется по адресу http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4479_en.htm (ссылка проверена 27 июня 2016 года).

²⁷ J Cappelle, 2008, Towards a sustainable cocoa chain: Power and possibilities within the cocoa and chocolate sector, Oxfam International Research Report.

Диаграмма 5
Распределение добавленной стоимости 1 тонны какао в глобальной производственно-сбытовой системе



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Cocoa Barometer 2015, имеется по адресу <http://www.cocoabarometer.org/Download.html> (ссылка проверена 27 июня 2016 года).

22. В абсолютном выражении доходы аграриев – производителей какао крайне низки. По оценкам Международного форума трудовых прав, чистая прибыль среднестатистического производителя какао с 2 га земли в двух ведущих странах – производителях какао, Гане и Кот-д’Ивуаре, составляет, соответственно, около 2,07 долл. и 2,69 долл. в день. Эти суммы чуть выше глобальной черты бедности – 1,90 долл. в день на человека – и не позволяют крестьянам и их семьям иметь достойную жизнь²⁸. Поскольку средний размер сельских домохозяйств в этих странах может превышать пять человек, представляется очевидным, что ежедневный чистый доход на человека среди крестьян, живущих производством какао, может быть значительно ниже глобальной черты бедности.

23. Эта ситуация распространена не только среди крестьян, производящих какао: она является распространенным явлением в сельскохозяйственном секторе, в частности в развивающихся странах. Таким образом, в большинстве стран – производителей сельскохозяйственного сырья аграрии, как правило, имеют скудные средства к существованию, что мешает большинству молодых людей считать работу в сельском хозяйстве привлекательной для себя. Поэтому молодые крестьяне ищут возможности, которые позволят им иметь более устойчивые средства к существованию, включая более рентабельный отходный промысел или миграцию в столичные города в поисках более перспективной работы. Эти процессы подрывают устойчивость глобальной сельскохозяйственной экономики и могут серьезно угрожать агропромышленному комплексу, если

²⁸ International Labour Rights Forum, 2014.

им не будет оказано противодействия путем принятия согласованных мер (раздел IV). Таким образом, расширение возможностей аграриев по увеличению доходов за счет более высоких внутренних цен на их продукцию, часто называемых отпускными ценами, становится неременным условием устойчивого развития агропродовольственного сектора²⁹. Это может помочь привлечению к такой работе молодых поколений крестьян, поскольку они могут таким образом воспринимать сектор как устойчивый источник необходимых средств к существованию.

IV. Рекомендации по вопросам политики

24. Как видно, для сектора какао характерна концентрация в цепочке создания стоимости сельскохозяйственных товаров, сосуществующая с фрагментированностью производства в мелких крестьянских хозяйствах, которые являются основой большинства цепочек создания стоимости. В результате возникает неравновесие соотношения сил в масштабах цепочки создания стоимости и создаются благоприятные условия для злоупотребления рыночной властью со стороны крупных игроков³⁰. В отсутствие мер по коррекции такой структуры рынка она на деле подрывает конкуренцию в агропродовольственной сфере, оказывая понижающее давление на цены, выплачиваемые сельскохозяйственным производителям. Если число крупных участников цепочки создания стоимости ограничено, это не только создает благоприятные условия для борьбы с антиконкурентной практикой, но и почти неизбежно ухудшает переговорные позиции разобщенных аграриев. В результате последние могут не иметь возможности добиваться более высоких и более справедливых цен на свою продукцию. Для развития устойчивых систем производства и сбыта сельскохозяйственных товаров крайне важно расширить возможности аграриев в условиях повышения концентрации в цепочке создания стоимости. В этой связи решающее значение имеет политика, направленная на сохранение конкурентного характера отрасли и на поощрение сильных организаций сельскохозяйственных производителей. Такая политика описана в этом разделе.

A. Развитие конкурентной системы производства и сбыта сельскохозяйственного сырья

25. Как уже отмечалось, нынешняя структура системы производства и сбыта сельскохозяйственного сырья создает дисбаланс между высоко интегрированными крупными игроками и мелкими сельскохозяйственными предприятиями, особенно мелкими крестьянами. Таким образом, создание равных условий для всех участников цепочки создания стоимости путем обеспечения конкуренции

²⁹ Это также необходимо для повышения производительности сельскохозяйственной деятельности. Однако этот аспект выходит за рамки настоящей записки.

³⁰ Эта проблема достаточно хорошо документирована; см. PW Dobson, R Clarke, S Davies and M Waterson, 2001, Buyer power and its impact on competition in the food retail distribution sector of the European Union, *Journal of Industry, Competition and Trade*, 1(3):247–281; BK Goodwin, 1994, Oligopsony power: A forgotten dimension of food marketing? *American Journal of Agricultural Economics*, 76(5):1163–1165; DJ Menkhaus, JS St Clair and AZ Ahmaddaud, 1981, The effects of industry structure on price: A case in the beef industry, *Western Journal of Agricultural Economics*, 6:147–153; B Shepherd, 2004, Market power in international commodity processing chains: Preliminary results from the coffee market, Institute of Political Studies, World Economy Group.

на рынках стран и мировом рынке имеет решающее значение для расширения возможностей обособленных мелких сельскохозяйственных предприятий. Как правило, это влечет за собой необходимость принятия двух мер.

26. Во-первых, крайне важно принять или усилить законодательство о конкуренции в странах – производителях сельскохозяйственного сырья с целью предотвращения антиконкурентной практики и ограничения рыночного влияния торговых или перерабатывающих компаний, которые закупают сырье у сельскохозяйственных производителей. В таких странах законодательство в области конкуренции обычно ставит две задачи: принятие и обеспечение применения такого закона; а также устранение трудностей, с которыми сталкиваются законодатели из-за экстерриториальных особенностей национальных рынков, обусловленных тем, что крупные транснациональные корпорации, которые занимаются торговлей агропродовольственным сырьем или его переработкой, не охватываются юрисдикцией стран-производителей. Первая задача может решаться путем укрепления институционального потенциала на национальном уровне при сильном антимонопольном органе. Решение второй задачи почти неизбежно потребует согласования норм, касающихся антиконкурентной практики, а также сотрудничества между учреждениями по конкуренции на международном уровне при действенном надзоре со стороны международного органа.

27. Во-вторых, конкурентный внутренний рынок какао требует благоприятной среды для местных мелких участников, таких как мелкие торговые посреднические структуры и предприятия по переработке агропродовольственного сырья, поскольку в противном случае те обречены на уход с рынка. Важнейший фактор высокой концентрации покупателей на внутренних сельскохозяйственных рынках стран-производителей – трудности, с которыми сталкиваются местные мелкие игроки, пытающиеся конкурировать на равных с многонациональными корпорациями, имеющими более широкий доступ к ресурсам, например финансам. Сохранение местных участников, в том числе местных малых и средних предприятий, в национальной цепи создания стоимости требует решения вопроса высокой стоимости финансирования. Сохранение местных участников рынка также может способствовать созданию на местном уровне производств более высоких переделов, что в свою очередь может привести к повышению цен, уплачиваемых сельскохозяйственным производителям. Например, в Малайзии благодаря ряду финансовых льгот для местных игроков, включая инвестиционные налоговые льготы или частичное освобождение от налогов, несколько местных предпринимателей непосредственно вышли на рынок какао, что способствует удержанию в стране большей доли вновь созданной стоимости³¹.

28. Содействие развитию конкурентных рынков должно дополняться мерами, которые помогают сельскохозяйственным предприятиям реализовывать свою продукцию, выступая в качестве группы. Это требует их объединения в сильные организации сельскохозяйственных производителей.

³¹ African Centre for Economic Transformation, 2014, The cocoa agroprocessing opportunity in Africa, имеется по адресу <http://acetforafrica.org/publication/the-cocoa-agroprocessing-opportunity-in-africa/> (ссылка проверена 27 июня 2016 года).

В. Поощрение организаций сельскохозяйственных производителей

29. Разобщенность сельскохозяйственных предприятий, мелкотоварный характер их производства и низкий уровень их организации – причина их слабых переговорных позиций по отношению ко все более интегрированным покупателям, что может помешать им договариваться о более высоких ценах. Объединение сельскохозяйственных производителей в составе дееспособных организаций может помочь решить проблему разобщенности и противостоять власти покупателей и, в свою очередь, дает возможность сельскохозяйственным производителям договариваться о более высоких цен. Сильные организации производителей какао помогают своим членам, например в Камеруне, договариваться о более высоких ценах на свою продукцию и позволяют им получать экономию за счет масштаба производства какао-бобов при одновременном ограничении рисков, связанных с качеством³². Кроме того, организации аграриев облегчают своим членам доступ к рынкам сбыта и оказывают помощь сельскохозяйственным производителям в приобретении вводимых ресурсов, таких как посадочные материалы и удобрения в больших партиях. Они также предоставляют аграриям более широкий доступ к финансированию и услугам сельхозпропаганды, что в свою очередь снижает их производственные издержки при одновременном повышении их производительности, тем самым увеличивая их рентабельность и доходы.

30. Сильные организации аграриев могут играть решающую роль в представлении и отстаивании интересов своих членов. Так, в Гане и Кот-д'Ивуаре в секторе производства какао недостаточная представленность аграриев в комитетах по установлению закупочных цен означает, что они лишены права голоса в затрагивающих их вопросах³³. В Кот-д'Ивуаре только 3 из 12 членов, которые устанавливают отпускные цены на какао, представляют аграриев, а в Гане только 1 представитель сельскохозяйственных производителей, так называемый главный фермер, участвует в заседаниях комитета, который рассматривает минимальные цены на какао, уплачиваемые сельскохозяйственным производителям страны³⁴. В результате механизм представительства, который должен объединять аграриев и определять их потребности и мнения для противодействия власти покупателей какао, оказывается слабым.

31. Несмотря на преимущества, которые организации аграриев способны приносить сельскохозяйственным производителям и другим участникам системы производства и сбыта какао, их формирование и эффективное функционирование в странах – производителях сельскохозяйственного сырья наталкивается на несколько препятствий, включая недостаточно благоприятные условия воспроизводства и нехватку ресурсов. Там, где организации аграриев существуют, их деятельность могут затруднять такие факторы, как гендерный разрыв, нереальные цели, бесхозяйственность, коррупция и политическое вмешательство³⁵.

³² MD Wilcox and PC Abbott, 2006, Can cocoa farmer organizations countervail buyer market power? presented at the 2006 American Agricultural Economics Association annual meeting, Long Beach, California, 23–26 July.

³³ International Labour Rights Forum, 2014.

³⁴ Ibid.

³⁵ UNCTAD, 2015.

32. Государство, частный сектор, неправительственные организации и доноры призваны сыграть свою роль в содействии формированию сильных организаций аграриев. Правительства должны создать благоприятные условия, включая прочную нормативную и институциональную базу, для поддержки создания и роста дееспособных организаций. Они должны также способствовать усилению технического и управленческого потенциала сельскохозяйственных производителей, в то же время поощряя их организации к тому, чтобы ставить реалистичные и достижимые цели. В сотрудничестве с неправительственными организациями и донорами, включая частный сектор, правительствам следует уделять первоочередное внимание в своих программах развития сельского хозяйства развитию организаций, а также определять бизнес-модели успешных организаций на основе их особенностей в конкретных странах. В свете того, что мелким сельскохозяйственным производителям часто не хватает стартового капитала и управленческих навыков, необходимых для создания организации, наиболее эффективным вариантом может быть устойчивая бизнес-модель организации как партнерства между государством, частным сектором и производителями. Например, в рамках таких партнерств организациям сельскохозяйственных производителей может предоставляться стартовый капитал по субсидируемым ставкам, которые постепенно могут повышаться до уровня рыночных³⁶.

V. Заключительные замечания

33. Меры политики, рассмотренные в настоящей записке, недостаточны для более глубокого встраивания мелких и разрозненных сельскохозяйственных производителей в сельскохозяйственные производственно-сбытовые системы в условиях высокой концентрации отрасли. Такая политика должна реально дополняться политикой торговли и сельскохозяйственного развития, благоприятной для сельскохозяйственных производителей, и другими мерами, способствующими повышению эффективности агропродовольственного комплекса для всех участников. Большую роль в формировании адекватной политики и создании надежной институциональной базы призвано сыграть государство.

34. Привлекая для этого советы по развитию сырьевого сектора, государство в странах – производителях сырьевых товаров может играть полезную роль, помогая аграриям противостоять рыночной власти крупных игроков³⁷. Трудности, с которыми ранее сталкивались советы по сбыту сельскохозяйственного сырья в развивающихся странах, не следует рассматривать как причину того, устраняться от оказания помощи аграриям, особенно в свете того, что такие советы могут оказывать неоценимые услуги и поддержку сельскохозяйственным производителям. Основное преимущество таких советов заключается в том, что если они подотчетны перед государством и сельскохозяйственными производителями, то они с большей вероятностью смогут достичь целей государственной политики, чем частный агробизнес, в частности, если последний является доминирующим мировым игроком³⁸. В прошлом главной проблемой таких советов была неэффективность управления, которая должна изживаться путем реформ. Например, исследования показывают, что целенаправленные реформы, прове-

³⁶ В наименее развитых странах и других странах с низким доходом такие субсидии могут относиться к категории разрешенных субсидий.

³⁷ S Murphy, 2006, Concentrated market power and agricultural trade, Ecofair Trade Dialogue Discussion Papers No. 1.

³⁸ Ibid.

денные в Гане Советом по какао, позволили ему повысить производительность труда и доходы сельскохозяйственных производителей³⁹. Это говорит о том, что государственные учреждения, такие как советы по развитию сельского хозяйства, могут добиваться успеха в поддержке мелких сельскохозяйственных производителей при определенных условиях, включая эффективное государственное управление, подотчетность и четкое понимание проблем, с которыми сталкиваются мелкие производители. Тем не менее есть области, в которых возможности и кадровый потенциал государства могут быть ограничены, и здесь свою роль смогут играть другие заинтересованные стороны, включая частный сектор, гражданское общество и международные организации (такие как Общий фонд для сырьевых товаров, Международная организация по какао и ЮНКТАД). Таким образом, для того чтобы каждая мера политики поддержки сельскохозяйственных производителей была эффективной, она должна учитывать особенности страны при одновременном принятии многостороннего подхода, задействующего всех участников глобальной цепочки создания стоимости, с использованием конкретных сравнительных преимуществ каждой организации.

³⁹ T Williams, 2009, An African success story: Ghana's cocoa marketing system, Institute of Development Studies Working Paper No. 318.