

第6章 グローバリゼーションのアフリカ農村社会への影響：ケニア・エチオピアの事例

6-1 アフリカ農村社会と農産物貿易

アフリカの人口の大半を占める農村住民は、急速に進展している経済のグローバル化や世界規模での自由貿易の推進と無縁ではない。しかしその影響は多様である。グローバル化の過程がアフリカの農村住民に利益をもたらす場合もあるが、一方ではこの新たな経済機会から農民が取り残されたり、逆に悪影響を被る場合もありうる。したがって、グローバル化がどのような条件の下でアフリカ農村に利益をもたらすのかを、実証的に明らかにすることが重要である。

6-1-1 グローバル化の利益と限界

(1) グローバル化の利益

経済のグローバル化や自由貿易の推進は、さまざまなチャンネルを通して農村住民に利益をもたらす可能性がある。そのような場合には、以下のケースが考えられる。

農業生産

農村住民が輸出作物を自ら生産している場合、輸出の増大はこれら自営農業者の所得増に直接結びつく。アフリカからの輸出作物のかなりの部分は小規模生産者によって生産されており¹、その輸出増加は多くの農村住民にとって利益となる。

労働力需要

農産物輸出の拡大により、この部門での労働力需要が増加し農村部での雇用が創出される。たとえば農業労働者の需要増、流通など関連分野での雇用増などである。

生産技術

グローバル化は国際的な競争を促す。この国際的な競争が誘因となって、生産技術の進歩や効率的な生産が促進される可能性がある。

波及効果

輸出作物部門の成長により関連部門にプラスの波及効果（流通発展や食糧需要増など）が生まれ、農村経済全体が活性化する可能性がある。

(2) 利益拡大の阻害要因

ただし、アフリカの農村住民がこれらの利益を常に享受できるとは限らない。現実には、グローバル化がもたらす利益をアフリカ農村住民が十分に享受できないような様々な障害が存在して

¹ アフリカ（南アフリカを除く）における輸出作物生産の9割が、小農によって生産されていると推計する研究者もいる（Kherallah et al. 2002, 116）。

いるからである。そのような要因としては、次の諸点を挙げることができる（Killick 2001, Poulton et al. 1999, Kydd 2002）。

世界市場での競争

経済のグローバル化はすなわち世界大での競争を意味する。したがってアフリカ諸国は、早くからグローバル化に対応してきた農産物輸出国（中南米諸国、ASEAN 諸国など）との競争に勝たなくては世界市場に参入できない。しかし気候、インフラ、企業マネジメント能力、政治経済的な安定などの面で不利な立場にあるアフリカ諸国は、世界市場への参入規模が限定的となる可能性がある。

世界市場での価格

世界市場における農産物の価格は変動が大きく、また全般に長期低落傾向にある。したがって農産物輸出が量的に増加しても、それがそのまま生産農民の所得増に結びつくとは限らない。また先進国の保護主義的政策も、輸出国側にとって不利に働く可能性がある。

農村住民の市場へのアクセス

グローバルな需要に生産者が対応するためには、生産技術や市場動向の情報に関する知識の普及が不可欠である。また新たな技術の導入や投資のための資金を調達できるような、信用市場が発達していなければならない。さらに生産された作物を輸送するための交通インフラが、農村部でも十分に整備されている必要がある。加えて政府の政策も、作物生産の増大と貿易振興の両面で誘因を与えるものでなくてはならない。これら諸条件が整っていない多くのアフリカ諸国においては、グローバル化や経済自由化が農村社会にもたらす利益は限定的となる可能性が高い。

人的資本・物的資本

新たな生産技術の習得や市場に関する情報の理解のためには、一定程度の教育レベルが不可欠である。しかしアフリカ諸国の農村部における教育普及率は、必ずしも十分ではない。また特に貧困層や女性は土地にアクセスできない場合があるため、作物生産そのものに従事できないケースが生じる。さらに灌漑が整備されていない多くの農村地域では、生産可能な品目や生産技術の内容も限定される。これら人的・物的資本の欠如により、農村住民はグローバル化がもたらす新たな経済機会から取り残される可能性がある。

リスク

アフリカの小規模生産者は多くのリスクに直面している。それらは雨量不足や病害などの生産局面でのリスクだけではなく、生産物価格の急落や買い取り拒否などのマーケティング局面でのリスクも含まれる。アフリカ農民に特徴的な、低投入の生産方法、多様な作物を組み合わせる方法、食糧作物重視の作物選択などは、いずれもリスクを分散させるための合理的な戦略である。他方、輸出向け農作物は化学肥料などの投入財を多用し、またマーケティング局面でのリスクも高い。そのような作物の生産に参入できるのは、失敗時のリスクを吸収できるような余裕がある農民層に限られる。生存ラインぎりぎりの生活をおくる貧困層には、リスクのある輸用作物を生産する余裕はない。

6-1-2 ケーススタディの重要性

経済のグローバル化がアフリカ農村社会に与える影響を実証的に検証するためには、国および作物を絞って分析を進める必要がある。国の経済にとって重要な作物の種類はそれぞれの国によって異なり、また農業部門の政策も国によって多様である。また作物が異なれば、国際貿易における取引形態や市場の構造も大きく違ってくる。同じ作物を輸出している国でも、それぞれの国の社会経済状況の相違や政策の内容によって、農村社会への影響が全く異なる場合もあり得る。また同じ国でも作物の種類（たとえば輸出作物と主食作物）によって政府の政策が異なったり、あるいは生産の担い手（例えば小規模生産者とアグリビジネス企業）が異なることは珍しくない。したがって特定の国における特定の品目に注目することによってのみ、グローバル化の農村社会への影響を具体的に明らかにすることができる。

このような認識に基づき、以下では作物のカテゴリーを伝統的輸出作物、非伝統的輸出作物、国内主食作物の3つに分類し、それぞれの作物の貿易が生産国にどのような影響をもたらしているのかを検討する。これら3つの作物カテゴリーは、それぞれ異なる特徴を持っている。伝統的輸出作物は植民地時代からアフリカ各国で生産されてきた作物（コーヒー、紅茶、カカオ、綿、タバコなど）で、歴史的に各国の経済に重要な役割を果たしてきた。非伝統的輸出作物は過去10～20年の間に急速に輸出額が伸びている作物で、野菜・果物・花卉などの園芸作物が中心である。国内主食作物は各国の食糧供給にとって最も重要であるが、その種類は国によって異なり（メイズ、コメ、根茎類など）また流通や貿易の構造も作物の種類および国によって多様である。以下ではこれら3種類の作物の流通・貿易が、各国の農村社会にどのような影響をもたらしているのかを検討する。

6-2 伝統的輸出作物

6-2-1 伝統的輸出作物の概要

植民地時代からアフリカで生産・輸出されていた伝統的輸出作物は、独立後のアフリカ諸国の重要な外貨獲得源であり、また関税を通じて政府財政に大きく貢献してきた。この伝統的輸出作物は、現在でも多くの国の主要輸出作物である（表6-1）。

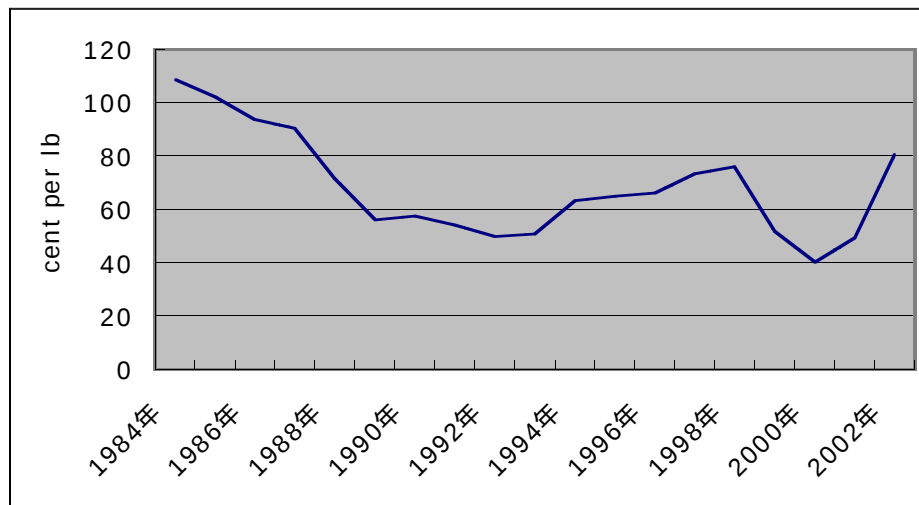
表 6-1 アフリカ諸国の伝統的輸出作物の輸出額（2000 年、百万 US ドル）

作物	国	輸出額
カカオ	コートジボワール	845
	ガーナ	404
	ナイジェリア	210
コーヒー	コートジボワール	258
	エチオピア	255
	ケニア	154
紅茶	ケニア	462
	マラウイ	60
	ウガンダ	37
葉タバコ	ジンバブエ	595
	マラウイ	250
	南アフリカ	110
綿花	ジンバブエ	174
	コートジボワール	148
	マリ	129

出所：FAO Trade Yearbook (2000).

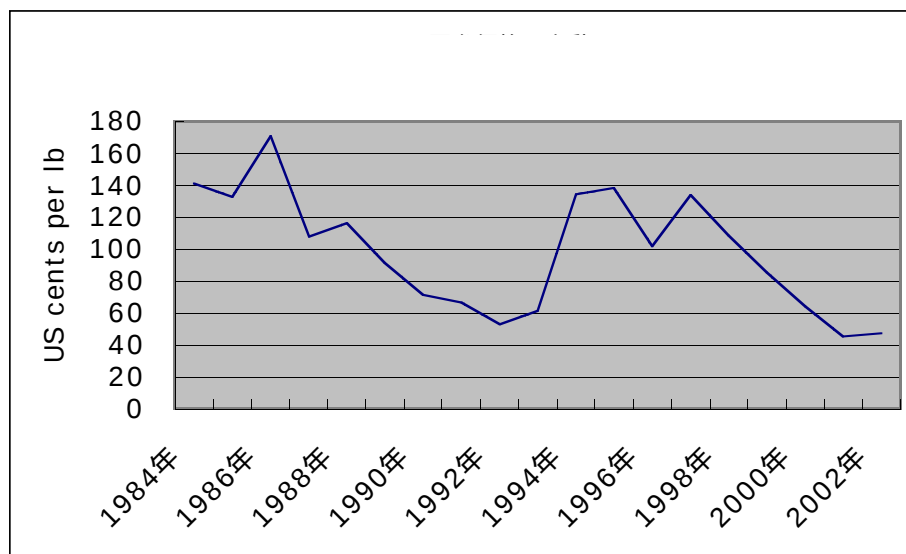
伝統的輸出作物の国際価格は、下図のカカオとコーヒーの例に見られるように低落傾向にあるものも多い（図 6-1、図 6-2）。この背景には、新興輸出国の台頭（コーヒーではベトナム、カカオではインドネシアなど）により供給量が増加しているのに対し、消費量が微増にとどまっているために構造的な供給過剰の状態になっている事実がある。また主要生産国での生産動向や国際市場での投機的な動きにより、価格の変動も大きい。

図 6-1 カカオ国際価格の変動



出所：国際カカオ機構ホームページ。

図 6-2 コーヒー国際価格の変動



出所：国際コーヒー機構ホームページ。

6-2-2 伝統的輸出作物と農村住民

アフリカ諸国の伝統的輸出作物の生産のかなりの部分は、小規模生産者（小農）の手によっておこなわれている。小農による輸出作物生産の代表的な例は、ガーナとコートジボワールのカカオ、ケニアの紅茶、エチオピア・ウガンダ・タンザニアのコーヒーなどである。したがってこれら作物の国際市場における動向や、各国での流通・価格政策は、アフリカの農村住民に大きな影響を与える。

構造調整政策が実施される以前の多くのアフリカ諸国の政府は、伝統的輸出作物に対してさまざまな介入をおこなっている場合が多かった。典型的な政府介入の方法としては、政府による買上価格の設定、公社による国内買付けと輸出の独占、化学肥料など必要な投入財への補助金政策とその流通独占などである。これら政府介入の本来の目的は、買上価格を固定することによって国際価格の短期的変動から農民を保護すること、遠隔地からも確実に作物を買いあげること、投入財を安価に供給して近代的な農法の採用を促進することなどであった。

しかし実態では、これら政府介入には多くの問題が存在していた。例えば農民からの買上価格は低く抑えられ、輸出収益の多くの部分は政府財政に吸収された。また国内流通と輸出の独占により公社の雇用規模は肥大化し、これに投入財への補助金政策が加わって恒常的に政府財政を圧迫した。さらに非効率な政府による投入財流通のため、肥料や農薬が必要なときに農民の手に届かず、生産に悪影響を及ぼす事態が各国で問題となっていた。

(1) 自由化の正の効果

構造調整政策の下での自由化により、伝統的輸出作物に対する政府介入は削減あるいは撤廃された。自由化の具体的な内容は、作物および投入財の流通に関して政府独占を廃止して民間企業の参入を認めること、政府による価格設定を緩和すること、公社の雇用規模を大幅に削減することなどである。これら改革によって作物および投入財の流通に競争原理がはたらいて効率化し、それがより高価な買上価格となって生産者に還元されると期待された。

ジンバブエの綿生産部門では、上記のような自由化の利益がもたらされたことが報告されている (Winters 2000)。ジンバブエでは公社の独占であった綿の買付けと政府による固定価格が廃止され、民間企業による競争的買付けが 1990 年代に導入された。その結果、小規模生産者からの綿の買い上げ価格が上昇しただけではなく、他企業との競争の中で農民に投入財を供給する買付け企業も現れた。自由化の結果として小規模生産者は、高い買付け価格と投入財の供給という 2 つの利益を享受したわけである。

(2) 自由化の負の影響

ただしこのような自由化の影響については、いくつかの懸念も指摘されている (Kherallah et al. 2002)。例えば買上価格の自由化により、国際市場での価格急落がそのまま農民の受け取る金額の低下に結びつくことになり、農村での大幅な所得低下を招きかねない。あるいは公社による買い上げがなくなり民間企業が流通を担うことになった際に、現実問題として流通を担えるような十分な資本とマネジメント能力を備えた民間企業が国内に存在するのかどうかという懸念もある。もしそのような能力を持った民間企業が公社廃止後にあらわれない場合、生産者は作物の販売先を失うことになる。またたとえ民間企業による買い上げに移行した場合でも、輸送コストがかかって採算の合わない遠隔地からの買い上げが行われなくなり、輸出量の低下や遠隔地居住農民の貧困化に結びつく可能性がある。さらに過去において補助金により低価格で入手できた投入財の価格が急騰し、その結果農民が投入財利用を控えるために生産量や品質に悪影響が出る危険性が

ある、などである。

タンザニアのコーヒー流通自由化では、上記のような農村への悪影響が指摘されている（辻村 1999、2000）。1990年代に流通が自由化されて民間業者が買付けに参入したタンザニアでは、小農からの買付け価格の上昇が見られた。しかし同時に投入財流通も自由化されたために農業等の生産費が急騰し、多くの小農は高価な投入財の利用を控えた。その結果、コーヒーの品質は低下し、この品質低下がさらに買付け価格の低下をまねくという悪循環に陥った。さらに一部の小農は採算の合わないコーヒー生産を放棄し、他の経済活動に重点を移した。このタンザニアの事例は、自由化が生産の活発化や買付け価格の上昇に結びつかない場合もあることを示している。

6-2-3 エチオピアのコーヒーの事例

コーヒーはエチオピアの主要輸出品であり、年間約 25 万トンが生産されている。この生産量は世界第 8 位、アフリカでは第 3 位で、アラビカ種の生産ではアフリカ第 1 位となっている。国内では約 90 万世帯がコーヒー生産に従事しており、そのほとんどが小規模生産者である。また生産者だけでなく何らかの形でコーヒー関連産業に従事している国民を含めると、その数は 1,500 万人にのぼる²。したがってコーヒー輸出の動向は、多くの農村住民に直接影響を与えている。

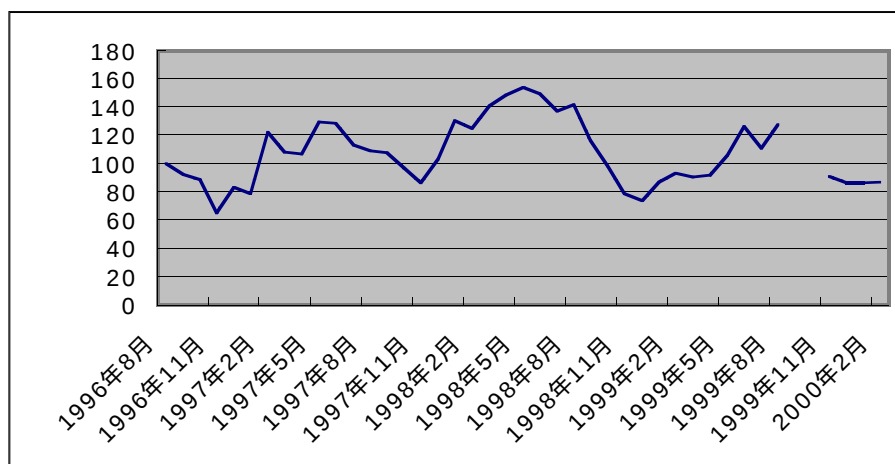
1991 年までは、コーヒーの国内買付けおよび輸出に関して政府の統制が強く作用していた。国内買付けにおいては、エチオピアコーヒー流通公社（Ethiopia Coffee Marketing Corporation: ECOMC）が政府設定価格でほとんどのコーヒーを買付け、また輸出に関しても同公社が全体の 9 割前後を輸出していた。しかし 1991 年の政権交代後には流通の自由化が行われ、同公社は民間企業との競争の中でシェアを大幅に減らした（児玉 2003）。生産者からの買付け価格についても自由化され、国際価格に占める生産者価格の割合は自由化以前の約 40% から 60～70% にまで上昇した（国際コーヒー機構ホームページ）。

一方で自由化後は、コーヒーの国際市場の動向がより直接的に生産者に影響を与えるようになり、生産者にとって買付け価格の変動のリスクが大きくなった。小農によって生産され乾燥されたコーヒー豆は集荷商に買い取られ、さらにそれが卸売業者によって集められる。卸売業者はそのコーヒー豆をアディスアベバとディレ・ダワのオークションに持ち込み、それを輸出業者が落札する³。したがってオークションでの価格変動（ひいては国際市場での価格変動）に応じて、農民からの買い取り価格は変動し、農民は価格変動リスクにさらされている（図 6-3）。民間の集荷商のほかに、各地の農民組合もコーヒーを買付け、上部組織である農民組合連合（Union）を通じてオークションに送るか、あるいは海外のバイヤーに直接輸出される。農民組合は独立採算制で市場価格で買付けを行い、組合員であっても価格が安ければ組合にコーヒーを売却する義務はない。したがって買付けに関しては、農民組合も民間商人と競合しているわけである。

² Ethiopian Coffee and Tea Authority による。なおエチオピアの人口は約 6,500 万人（2000 年）である。

³ 量は少ないが、オークションを通さない直接輸出も一部おこなわれている。

図 6-3 エチオピアコーヒー生産者価格指数 (1996 年 8 月=100)



出所：Central Statistical Authority, *Report on average Producers' Prices of Agricultural Products in Rural Areas* 各号、および National Bank of Ethiopia, *Quarterly Bulletin* 各号。

ただし農民はコーヒー豆の販売時期に関して、ある程度の選択肢を持っている。乾燥が終わったコーヒー豆は約 1 年間は品質を悪化させることなく保存が可能のため、その間農民は価格動向を見ながら売却時期を決めることができるからである（児玉 2003）。また保存可能であるというコーヒー豆の作物特性により、交通インフラの劣悪な遠隔地でも農民はコーヒーを生産し市場に売却することができる。コーヒー生産が僻地でも可能であるという事実は農村開発にとって重要な意味を持つとともに、商品劣化が早い生鮮野菜や花卉・果物（次節で検討）と大きく異なる点である。またエチオピアのコーヒー生産においては肥料・農薬等はほとんど使用されておらず、これら投入財にアクセスできない農民でも生産が可能である。

近年の国際市場におけるコーヒー価格の低落は、エチオピア国内にさまざまな影響を与えている。たとえばコーヒー輸出額は、1998 年から 2003 年の間に 60%（約 8 億 US ドル）以上減少した。また農民からの買い取り価格も低下したため、エチオピア東部など一部の農民はコーヒー生産からチャット⁴をはじめとするほかの換金作物に作目転換している。

他方、エチオピアではコーヒーの国内消費市場が存在しているため、輸出向け価格が低落した場合は国内市場向けに販売することができる。そのため大部分の農民は国際価格が低下しても作目転換を早急には実施することはない。国内市場の存在が、国際市場での変動の悪影響を緩和しているわけである。

⁴ 東アフリカやアラブ諸国で消費される嗜好品。

6-2-4 ケニアの紅茶の事例⁵

ケニアにおける輸出用紅茶は、大規模プランテーションと小規模農民という2種類の生産者によって栽培されている。ケニアで紅茶生産に従事する小規模農民の数は約40万人にのぼっており、小農が生産する紅茶の総量は大規模プランテーションで生産される量を大きく上回っている（図6-4）。小規模生産者の平均経営面積は約0.5haである（図6-5）。

図6-4 ケニアの部門別紅茶生産量（千トン）

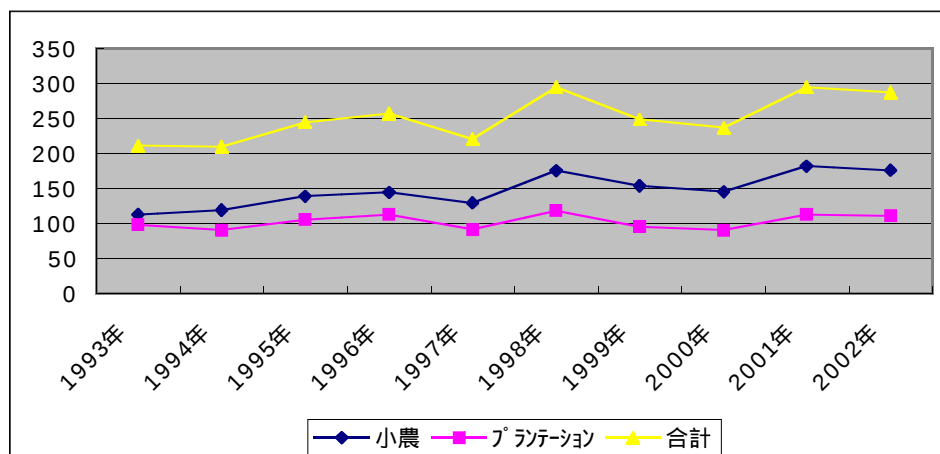
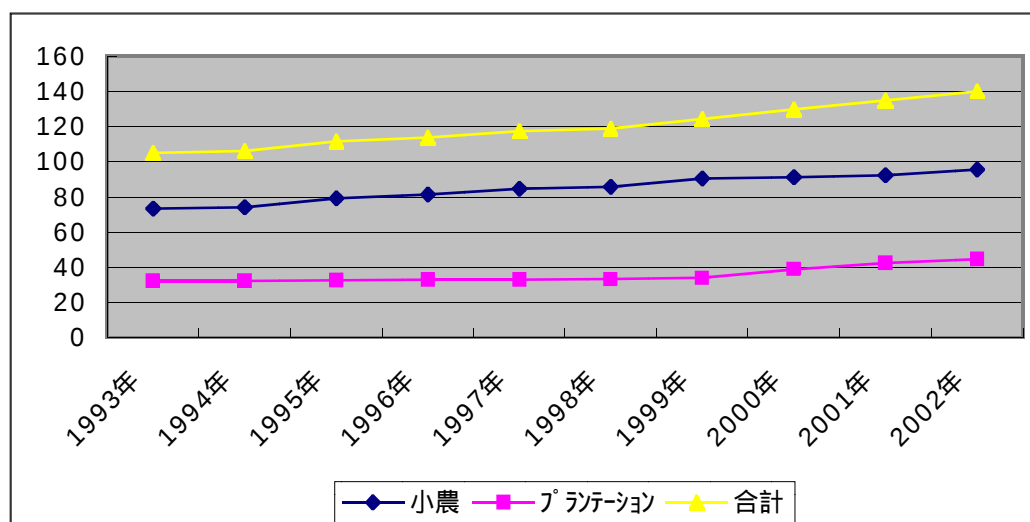


図6-5 ケニアの部門別紅茶作付面積（千ヘクタール）



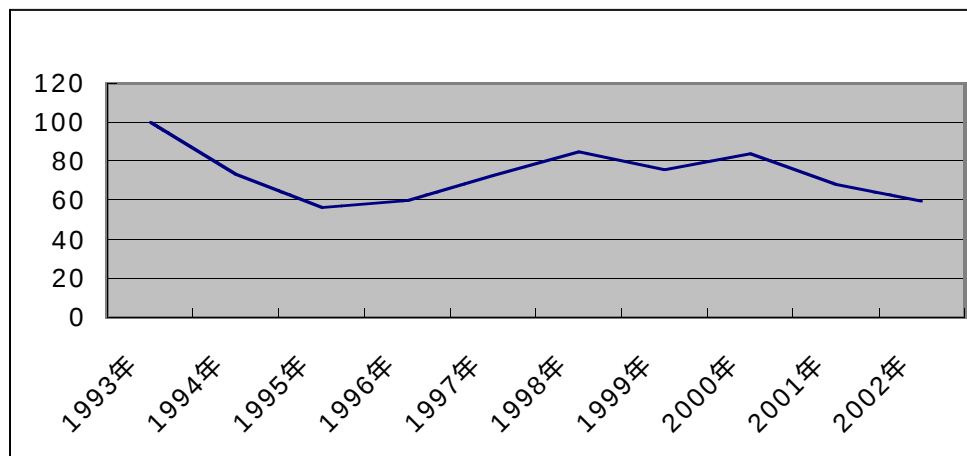
出所：いずれも Republic of Kenya, *Economic Survey* 各年版。

小規模生産者が生産した紅茶のほとんどは、ケニア紅茶開発会社（KTDA Ltd.）が管理する製茶工場で加工される。製茶工場は全国に45あり、小規模農民がそれぞれの地域の製茶工場の株

⁵ 以下の記述は、大倉（2000）の研究に拠るところが大きい。

主となっている。加工された紅茶の約 85%はモンバサのオークションを通じて買い手に渡り、残り約 15%は工場から直接海外のバイヤーに売却される。買い取り額は茶葉の品質によって異なることから、農民への支払い額も各製茶工場間で異なる。過去 10 年間の農民への平均支払価格の推移は下記の通りであり、1990 年代後半から上昇傾向にあったものが 2001 年以降やや下降気味になっている（図 6-6）。

図 6-6 ケニアの紅茶生産農民への支払い価格指数（1993 年=100）



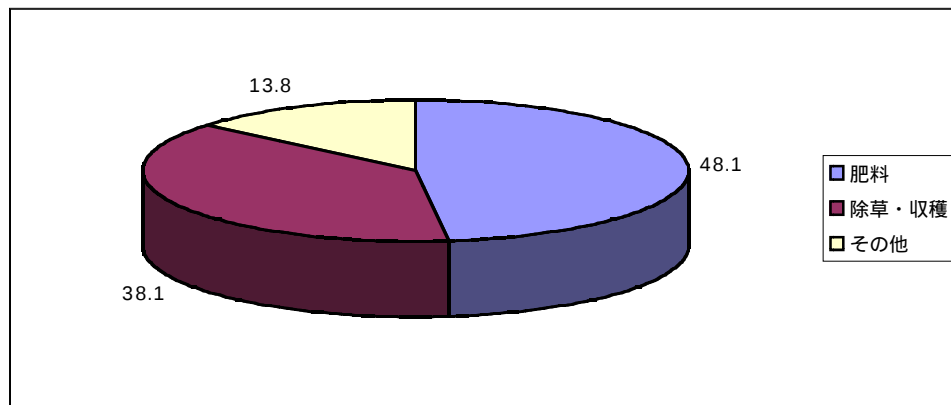
出所：Republic of Kenya, *Economic Survey* 各年版および Central Bureau of Statistics。

製茶工場から農民への支払いは即金ではなく、売り上げ予想に基づいて毎月支払われる一次払い、5 月ごろに支払われる二次払い、10 月ごろの最終払いの 3 段階に分かれている。ただし毎月農民が手にする一次払いの金額は、国際価格が急落した際に工場側に赤字が出ないように低く抑えられる傾向がある。たとえばニエリ県でおこなわれた調査によれば、農民への支払総額に占める一次払いの割合は 25%に過ぎなかった。そのため月々の一次払いだけでは農民は生活に事欠く状態であり⁶、ほとんどの農民が紅茶生産以外の所得源を確保することによって生計を立てていることが報告されている（大倉 2000）。また自由化後は一部地域で、農民が KTDA 以外の民間企業や中間業者に即金払いで茶葉を販売している場合もある（IPAR 1999、KTDA 聞き取り）。これは KTDA による毎月の一次払いの金額が低いため、現金の必要な農民は代金を即金で全額支払う他業者を選好するためだと推測される。

小農による紅茶生産の生産費の内訳を見ると、肥料購入にかかるコストがかなりの割合を占めていることがわかる（図 6-7）。そしてその肥料の価格は近年値上がり大きい（図 6-8）。紅茶の買い上げ価格がほとんど上昇していないのに対し、肥料価格が大きく値上がりしているわけで、これが生産コストの上昇に結びつき、生産農民が手にする所得を圧迫している。また劣悪な道路状況のため、生産した茶を加工工場に持ち込む際の輸送コストが大きくなることも問題となっている。

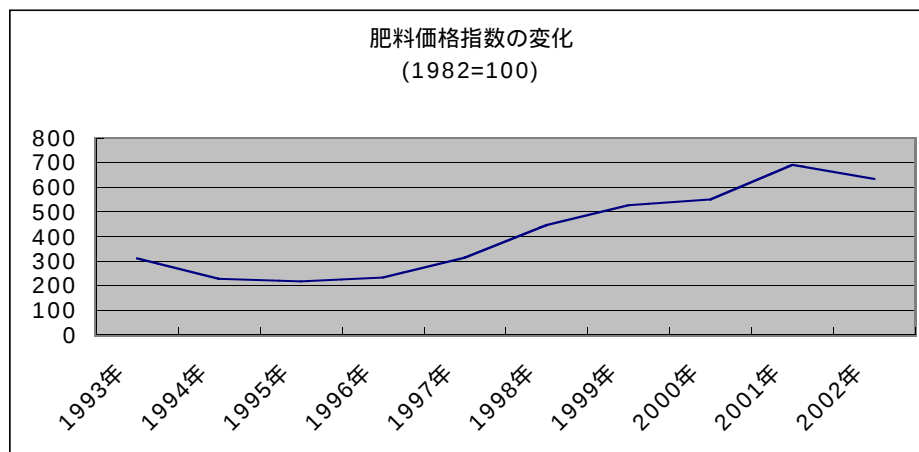
⁶ 2003 年の農民への一次払いの金額は、キロ当たり 9.5 シリングである。他方、農民が茶葉つみ作業に雇用する労働者の労賃は、キロあたり 3.5 シリングである。

図 6-7 小農による紅茶生産内訳 (%)



出所：IPAR (1999, 6)をもとに作成。

図 6-8 肥料価格指数の変化 (1982 年=100)



出所：Republic of Kenya, *Economic Survey* 各年版。

6-3 非伝統的輸出作物⁷

6-3-1 非伝統的輸出作物の概要

植民地時代からアフリカ各国で生産され輸出されてきた伝統的輸出作物と異なり、野菜・果物・花卉などの非伝統的輸出作物は、過去 10～20 年程度の比較的近年に急速に輸出量が伸びている。表 6-2 に見るように、近年のアフリカからの野菜・果物の輸出額は、早くからヨーロッパ向けの輸出をおこなっていた南アフリカやケニアが群を抜いて大きい。しかし、以前はこの部門での輸出をほとんどおこなっていなかった他のアフリカ諸国（ウガンダ、ガーナ、ガンビアなど）でも、1980 年代以降には輸出の伸びが見られる。

⁷ 以下は、高根（2003）に大きく依拠している。

表 6-2 アフリカ諸国からの野菜・果物の輸出額（千 US ドル）

国名	1980 年	1983 年	1986 年	1989 年	1992 年	1995 年	1998 年
南アフリカ	603,980	438,130	475,900	489,070	845,910	900,560	901,260
ケニア	67,727	88,246	82,055	88,089	105,513	134,761	178,291
ジンバブエ	2,895	2,657	4,273	8,782	10,732	39,247	42,255
ウガンダ	n.a.	n.a.	n.a.	350	3,008	16,877	17,010
エチオピア	14,793	14,004	7,080	11,189	3,952	18,368	8,089
ガーナ	1,848	300	1,585	4,383	8,213	11,658	26,838
ガンビア	n.a.	n.a.	n.a.	610	2,550	1,367	1,710
ブルキナファソ	1,015	2,138	2,599	5,856	7,070	6,021	4,468

出所：FAO Trade Yearbook 各年号。

上記のような輸出増加の背景には、さまざまな要因がある。消費国であるヨーロッパ諸国での園芸作物に対する需要が十分にあったこと、地理的にヨーロッパに近く航空路線が充実していたため輸送に有利であったこと、労働コストや土地費用などの生産コストの面でアフリカ諸国に比較優位があったことなどは、輸出増加の重要な要因であった。また 1980 年代以降の世界的な自由貿易の流れや、アフリカ諸国で実施された構造調整政策の結果、政府による規制が緩和されて民間企業の活動が活発化し、これら民間企業が新たな経済機会である非伝統的輸出作物部門に多く参入したことも重要である。加えてアフリカ各国の政府および援助供与国・機関が、新たな外貨獲得源としてこの部門の発展を支援し、経済インフラの整備、必要な技術・情報の提供などをおこなう政策をとってきた事実もある。さらにはアフリカの多くの国がロメ協定によりヨーロッパへの輸出に関して優遇されていたことも、輸出増加の背景にあった（Jaffee [1992], Barrett and Browne [1996], Stevens and Kennan [2000]）。これら多くの要因を背景として、アフリカ諸国からの非伝統的輸出作物の輸出が拡大してきたのである。

ヨーロッパ向けに生産・輸出される非伝統的輸出作物の大きな特徴は、買い手であるヨーロッパの大規模小売業者が、生産・輸出の過程に大きな影響力を有していることである。たとえば小売業界の大規模化が進んでいるイギリスでは、四大小売業者がアフリカから輸入される園芸作物全体の 7～9 割を仕入れている（Dolan et al. [1999, 7], Barrientos [2001, 87-88]）。これら大規模小売業者が野菜や果物を調達する場合は、卸売市場を通さずに輸入業者を通じて輸出国の特定輸出企業から調達することが多い。したがって非伝統的輸出作物部門の発展のためには、消費国での流通ネットワークを構築しているこれら先進国企業の要求に応える能力がアフリカ側輸出企業にあるかどうかが重要になる。買い手であるヨーロッパの大規模小売業者は、自らが指定する規格・品質の農産物を供給できる輸出国企業からの調達を、長期的に継続する傾向にある。したがってこれらの買い手側が求める規格・品質・量の商品を、安定的に調達して輸出することのできるアフリカ各国の企業は大きな利益をあげることができるが、逆にその能力のない輸出企業は市場から淘汰される。買い手である先進国側小売業者のこのような影響力の大きさが、アフリカにおける非伝統的輸出作物の生産と流通の重要な特徴である（Dolan et al. [1999], Watts [1994], Barrett et al. [1999], Jaffee [1999]）。

6-3-2 農村経済への正の効果

ヨーロッパ市場向けの生鮮野菜や果物の生産・輸出の増加は、条件さえ整えばアフリカの農村住民に新たな経済機会と所得の向上をもたらす可能性がある。非伝統的輸出作物部門の拡大が農村住民の所得増加につながる場合は、以下の3通りが考えられる。

(1) 生産への参入

第1は、非伝統的輸出作物の生産から得る現金稼得機会である。急速に拡大している非伝統的輸出作物の生産がアフリカ人小農自身によっておこなわれれば、彼らの所得増加に結びつく。しかし現実には、新たな輸出作物の生産をおこなう技術力と資金力をアフリカ人小農が持っているとは限らないし、彼らによる生産が国際的な競争力を有しているとも限らない。アフリカ人小農による生産が国際競争力を得ることができるのは、生産において近代的・高コストの技術を使わず、また生産における規模の経済性も重要でなく、かつ低い労働コストが有利となるような作物分野に限られている (Killick [2001, 159])。したがって非伝統的輸出作物生産の拡大が、無条件にアフリカ人小農の所得向上につながるとは限らないのである。

(2) 雇用の創出

非伝統的輸出作物がアフリカ農村に利益をもたらす第2の可能性は、生産の拡大が主に大規模農場における労働力需要を創出して、農村住民に雇用の機会を提供する場合である。例えばガンビアの輸出向け野菜生産を論じた Barrett and Browne [1996, 53]の試算によれば、1980年代以降に活発化した大規模農場での野菜生産は、約6千人の農業労働者の雇用を新たに生み出した。また南アフリカの果物生産農場においては、1994年時点で約28万3千人が雇用されており、そのうち15万人以上は女性であった (Barrientos [2001, 86])。これらの雇用は、後述のような低賃金などの問題を内包しつつも、土地なし農村住民や零細農民に新たな所得稼得機会を提供していることは事実である。

(3) 関連分野の活性化

第3に、非伝統的輸出作物生産の増加により農村経済が活性化した場合、小農が生産する食糧作物に対する国内需要の増大や、関連分野 (食糧流通、農業投入財流通など) における農外収入機会の増大といった効果が発生する可能性がある (Killick [2001, 159])。輸出作物生産自体の活発化や、それにとまなう雇用労働力の需要増加と同様に、これらのいわば間接的な経済効果もアフリカ農村経済に正の効果をもたらすと考えられる。

6-3-3 取り残される小農と負の影響

非伝統的輸出作物の生産・輸出は、上述のようにアフリカ農村住民に新たな経済機会を提供して農村経済を活性化させる可能性を有している。しかし、農村住民が等しくこの経済機会の恩恵を得ることができるとは限らない。非伝統的輸出作物の生産・流通に内在する以下のような特徴

により、この新たな経済機会から利益を得ることができる層はかなり限定的となるからである。

(1) 商品特性

非伝統的輸出作物がもたらす利益をアフリカ農村住民が享受しにくい第1の要因は、生鮮作物を中心とする非伝統的輸出作物の商品特性にある。品質が劣化しやすい野菜、果物などの非伝統的輸出作物は、収穫後すぐに梱包・冷蔵した上で速やかに輸送し、消費国市場にできるだけ早く到着させる必要がある。したがってその生産地も、国際空港や輸出港までの距離が近く、かつ交通インフラが十分に整って迅速な輸送ができるような状況にある地域に集中する傾向がある。例えばガンビアの野菜生産 (Carney [1992, 77]) やガーナのパイナップル生産 (高根 [2001, 190-192]) の事例では、非伝統的輸出作物の生産がおこなわれているのはいずれも首都近辺の農村地域に限定されている。他方で交通インフラが整っていない地方や遠隔地の農村地域では、作物の迅速な輸送が困難で輸送コストも大きくなるため、輸出向け生鮮作物の生産はほとんど行われない。非伝統的輸出作物の生産に参入して新たな所得稼得機会を得ることができるのは、国際空港や輸出港に近い地域に居住する農村住民に限られる傾向があるのである。

(2) 大規模生産化と垂直的統合の進行

生鮮作物という非伝統的輸出作物の商品特性に加え、主な買い手であるヨーロッパの大規模小売業者の特徴や国際市場の動向も、小規模生産者による生産を不利にする傾向がある。第1節で述べたように、アフリカ産の非伝統的輸出作物の大部分を買い入れているヨーロッパの大規模小売業者は、同一規格・同一品質の商品を大量かつコンスタントに供給することを求める傾向にある。またヨーロッパ市場での消費者嗜好の動向により求められる商品のタイプや質・需要量も変化し、その変化に対応した生産をおこなうための技術や情報を獲得する能力も生産者側には求められる。さらにポストハーベストの段階では、鮮度を保つための冷蔵・輸送設備への投資が必要だけでなく、航路および海路での輸出に必要な貨物スペースを確実に確保する必要があるなど、流通全般に関する高度なマネジメント能力が要求される。非伝統的輸出作物の分野で国際競争力を保つためには、生産から輸出にいたるまで上記のような状況に対応できる体制が整っていないといけない。このためアフリカの生産国の動向を中長期的に見た場合には、小農生産が次第に周縁化されるような次の2つの動きが観察される。

第1は、大規模農場での自家生産と輸出を一体化させた垂直的統合の進行である。変化するヨーロッパ市場の動向に合わせた生産計画を立案して供給量を調整し、かつ規格・品質が統一された商品を確実に供給するためには、自家農場での生産が適している。また収穫後の輸送と流通の管理も自らがおこなうことにより、ポストハーベスト段階での商品劣化を防ぐとともに流通コストを抑えることも可能となる。非伝統的輸出作物においてはこのような垂直的統合のメリットが顕著であるため、当初は一般市場からの調達により輸出をおこなっていた企業も、次第に自家農場での生産を導入する傾向にある。たとえばガンビアの輸出用野菜では、輸出企業は契約栽培により小規模生産者から買い付ける場合が当初は多かったが、これは1980年後半から減少し、90年代半ばには全体の9割以上が輸出企業の自家農場で農業労働者を使って生産されるようになった (Little and Dolan [2000, 67-8])。

小農による非伝統的輸出作物生産が周縁化されていくような動きの第2は、企業家的大規模経営農場の台頭である。ここでいう「企業家的経営」とは、もともと農業を生業としている小農とは異なり、企業家層がビジネスとして農場を経営する場合を指す。輸出企業が非伝統的輸出作物を調達する場合には、小規模生産者や一般市場からの買い付けではなく、少数の企業家的大規模経営農場から買い付けをおこなう傾向がある。例えばガーナのパイナップルの事例では、中・大規模の企業家的な経営をおこなう農場が輸出企業の指定する方法で生産をおこない、生産物を特定輸出企業に供給するという関係が多く見られる（高根[2001]）。またケニアとジンバブエの5大輸出企業の輸出用野菜の調達源を見ると、輸出企業は自家農場で生産するのと同じ程度の量（総輸出量の4割以上）を大規模な企業家的経営の農場から調達している（Dolan et al. [1999, 29]）。

（3）小農の周縁化の可能性

輸出企業が作物の調達先として小規模生産者ではなく大規模経営の農場を選択するには少なくとも2つの理由があり、これらはいずれも前述のような垂直的統合を促進する要因ともなっている。第1は、品質の統一と安定した供給源の確保の必要性である。買い手である大規模小売業者が求めるような、生産物の規格・品質の統一と大量かつコンスタントな供給を実現するためには、生産方法が統一された大農場からまとめて調達する方法が適している。またコスト面でも、多くの小規模生産者から買い付ける場合は、商品輸送コスト、生産方法の指導に関するコスト、品質管理コストなどが増加するため、少数の大規模生産者からの調達が有利となる。第2は、生産物の供給源を特定する必要性である。ヨーロッパでは食品の安全性に対する規制が強まっており、食品がどのような状況の下に生産されたのかに関する説明責任を企業に求めるようになっている。また近年では作物の安全性のみならず、生産現場での労働環境や作物生産の環境への影響なども厳しく検査し、基準を満たした農場のみから輸入をおこなうという動きが拡大している。そのためアフリカから生鮮野菜や果物を輸入し販売する小売業者にも、それらが誰によってどのような方法で生産されたのかを常に特定する必要（トレーサビリティ）が生じている。多くの小規模生産者から調達する場合はこの生産源の特定が困難になるため、輸出業者は少数の大規模農場からの調達を選好するのである（Barrett et al. [1999]）。

（4）小農にとってのリスク

非伝統的輸出作物の生産・輸出に伴うリスクも、小農にとって重要である。世界市場における生鮮野菜や果物の市場動向はきわめて不安定である。輸出企業側はこの不安定な市場のもとで、ヨーロッパの買い手が求める品質・規格の商品を柔軟かつ確実に供給しなければならない。このような状況のもと、輸出企業は市場動向の変化にともなうリスクを、自家農場での季節労働者の増減や、外部からの作物買い付け量の増減などによって調整し、いわば市場変化のリスクを生産現場に転嫁する戦略をとる。つまり非伝統的輸出作物市場の変動にともなうリスクを負うのは、流通チャンネルを輸出企業に依存し他に販売ルートを持たない生産者や、大規模農場で働く季節的な農業雇用労働者である（Barrientos [2001]）。このように、非伝統的輸出作物の生産がアフリカの小規模生産者の収入増に結びつく可能性があるとしても、この収入増の機会が彼らの収入安定に貢献するとは限らない。天候不順や病害、投入財の不足、不十分な生産技術などにより、輸

出用の規格・品質をそなえた作物が収穫できないリスクが非伝統的輸出作物生産には常につきまとう。また市場動向の変化や輸出企業の機会主義的行動により、生産物の買い取りを拒否される可能性も小さくない。

非伝統的輸出作物生産に従事することによって発生するこのような収入の不安定化を軽減するためには、以下の2つが重要な鍵になる。第1は、個々の小農が非伝統的輸出作物生産以外からの収入源を確保していることである。特定の非伝統的輸出作物生産のみに収入を依存する場合よりも、食糧作物を含む他の種類の作物生産や農外経済活動への従事など、多様な収入源を有する場合の方が非伝統的輸出作物に固有のリスクから受ける損害を軽減することができる（Porter and Phillips-Howard [1997]）。

第2は、生産する非伝統的輸出作物に対する国内需要があるかどうかである。例えばガンビアの輸出向け野菜（緑色トウガラシなど）の生産の場合、この作物に対する国内需要がほとんどないため、農民は輸出企業から買い取りを拒否された場合に作物を販売することができずに大きな損失を被った（Little and Dolan [2000, 70], Barrett and Browne [1996, 53], Carney [1992, 81]）。一方、ケニアの輸出用野菜の事例では、野菜輸出が拡大した時期が国内での野菜加工部門の発展と観光部門の発展が進んだ時期と重なっていたため、超過供給された輸出用野菜は国内加工用および観光客用として吸収された（Jaffee [1992, 76]）。このように小農による非伝統的輸出作物の生産においては、特定輸出作物以外の作物を生産する選択肢が農民にあるかどうか、販売先確保のリスクを軽減するような国内市場が存在するかどうか、農民の収入安定にとって重要な鍵となる。

（5）ジェンダー

最後に、非伝統的輸出作物の生産における女性労働力の重要性を指摘しなくてはならない。アフリカ諸国での生鮮野菜や果物の生産が国際競争力を有している背景には、安価な女性労働力の存在があるからである。たとえば1980年代以降のガンビアでは、女性農民が組織した協同組合による輸出向けの野菜生産が急速に拡大するとともに、女性労働力を大量に使ったプランテーション経営による野菜生産も活発化した（Barrett and Browne [1996], Carney [1992]）。同じく南アフリカでは、果物生産に従事する季節労働者約18万1千人のうち、約69%は女性であった（Barrientos [2001, 86]）。これらの事例で輸出向け生鮮作物の生産増加を支えているのは女性の安価な労働力であり、したがって買い付け量や季節労働者を減らすことによって市場変動のリスクに対処してきた輸出企業の戦略は、安価な女性労働力に市場のリスクを吸収させることによって成り立ってきたととらえることもできる（Barrientos [2001]）。

6-3-4 ケニアの事例

早くから輸出向け園芸作物（野菜・果物・花卉）の生産が発達してきたケニアは、アフリカからの非伝統的輸出作物の輸出の先駆的存在である。国内消費用も含めたケニアの園芸作物（野菜・果物・花卉）の総生産量は336万トン（2001年）で、そのうち約8割は小規模生産者によって生産されている。園芸作物の輸出額は267億シリングで、紅茶に次いでケニア第2の輸出部門となっている。輸出園芸作物の内訳は、花卉55%、野菜39%、果物6%となっている。

ただし輸出用園芸作物の生産における、小規模生産者の市場でのシェアは縮小傾向にある。Dolan et al. [1999, 23-32]によれば、92 年頃のケニアでは果物と野菜の 7 割以上が小規模生産者によって生産され、中小の輸出企業が一般市場でこれらを買付け輸出していた。しかしその後は輸出企業の大規模化と垂直的統合が進んだため、小規模生産者による生産シェアは 2~3 割程度まで減少したという⁸。また消費市場であるヨーロッパでの食品安全基準の強化やトレーサビリティ重視の傾向により、輸出品に求められるさまざまな要求が年々厳しくなる傾向があり、小規模生産者がこれらの要求を満たすことが難しくなっている⁹。

ケニアの輸出園芸作物の半分以上を占めている花卉の生産においては、温室設備などにかかる初期投資費用が大きく、資本のない小規模生産者は参入しにくい。また花卉生産では初期投資費用の大きさから一定規模（約 5ha）以上の生産をおこなわないと利益が出ず、また大規模であるほど利益が出る規模の経済性が働く。さらに国内の花弁消費市場の規模が小さく、輸出用の基準を満たしていない花卉を吸収する国内市場が限定的であるため、小農にとっては輸出用に売れなかった場合のリスクが大きい。花卉生産に特有のこれらの諸要因が、小規模生産者が花卉の輸出市場に参入することを困難にしている。

他方、野菜に関しては国内消費市場が大きく、また初期投資費用も小さいため、小農の参入に適している。また家族労働力を使う小農生産は、雇用労働力を使う大規模生産よりも生産コストの面で有利である。ただし輸出用作物を生産するためには、品質・規格・安全基準などに関する情報、およびそれらを満たす生産方法に関する情報の入手が不可欠である。ケニアで輸出用野菜の生産をおこなっている一部の小規模農家は、輸出企業との契約生産によってそのような情報を得ている。たとえばある輸出企業¹⁰は、自家農園での生産に加えて 800 人以上の小規模生産者から野菜の供給を受けてこれを輸出している。企業側は生産に必要な種子・農薬・肥料等を生産者に供給し、アグロノミストを雇用して生産方法の指導も行っている。またトレーサビリティの要求にこたえることができるよう、小農をグループに分けてそれぞれに責任者を配置して生産方法を監督させ、個々の農民の生産方法を記録させている。これら一連のアレンジメントにより、ヨーロッパ消費市場の要求を満たす野菜の生産が可能になっているのである。

早くから園芸作物生産が発達していたケニアでは一般市場に豊富な作物供給があり、過去においては輸出企業は契約生産によらずとも作物を調達できた。しかし輸入側の要求が厳しくなっている近年の状況下では、一般市場で調達した作物では要求基準を満たすことが困難になっている。今後、小規模生産者が輸出市場向けに生産を行うためには、契約生産など何らかの制度的アレンジメントを通じて消費市場の情報を獲得し、市場の求める作物を生産する方法を習得できるようにする必要がある。

⁸ 園芸作物公社（HCDA）聞き取りによれば、現在の小農の生産シェアは約 6 割。

⁹ 園芸作物公社（HCDA）聞き取り。

¹⁰ Kenya Horticultural Exporters Ltd.

6-3-5 エチオピアの事例

早くから園芸作物の生産と輸出が活発化していたケニアとは異なり、エチオピアからの園芸作物輸出の規模は小さい。トマトやタマネギを中心とした野菜の生産は各地でおこなわれているものの、ほとんどがアジスアベバを中心とする国内消費向けである。一部のトマトは陸路を經由してジブチに輸出されているが、アジスアベバから空路でヨーロッパに輸出されるものはほとんどない。したがってケニアの事例のように、ヨーロッパの買い手が求める高品質でトレーサビリティのある作物を生産することは、エチオピアでは求められていない。

エチオピアで野菜生産をおこなう小規模生産者が直面している問題は、水の確保、投入財購入のための資金、販売先の確保、の3点である。野菜の生産は天水のみに頼っておこなうことが難しいため、生産地は灌漑など確実な水資源へのアクセスのあるところに限られる。また、種や化学肥料、農薬などの購入が必要なため、そのための資金をどう調達するかが問題となる。加えて長期保存がきかない野菜の作物特性のため、いかに販売先を確保するかが小規模生産者にとって死活問題となる。多くの農民は、野菜の買い付けをおこなう民間商人から生産に必要な投入財の現物支給を受け、野菜売却時にその分を差し引いた代金を受け取っている。このような取引関係には、野菜生産に必要な投入財や資金の調達が小農にとって容易になっているというプラスの側面がある一方で、作物売却時の価格に関して農民側が商人の言い値で販売しなければならないというマイナスの側面もある。

一部の小規模野菜生産者は、生産者組合を組織して上記の問題に対応しようと試みている。具体的には、組合で投入財を共同購入して組合員に供給するとともに、組合員が生産した野菜を独自に集めて共同で販売する、という方策である。この方法のメリットは、投入財や販売先の確保に関して特定商人に依存する必要がなく、したがって買い取り価格を不当に低く抑えられるリスクがないことである。ただしこのような組合の活動がスムーズに働くためには、組合運営に関する十分なマネジメント能力が必要であり、また輸送に必要なトラックの購入や倉庫の建設に必要な初期資本も不可欠となる。この点をどう克服するかが、生産者組合を中心とした野菜生産の活性化の鍵となる。

6-4 国内主食作物

6-4-1 国内主食作物の概要

アフリカ諸国の主食作物は、地域によって異なる。東アフリカから南部アフリカにかけてはメイズが最も重要な主食であるが、中部アフリカから西アフリカにかけては根菜類やプランテンバナナが主食になっている。一方、西アフリカ内陸部のサヘル地域ではミレットやソルガムが主食であるし、西アフリカ沿岸部ではコメが主食の地域も多い（表 6-3）。またエチオピアのテフのように、独自の作物が主食になっている地域もある。

表 6-3 アフリカ諸国の一人あたり食糧生産量（1997 年）

	メイズ	ソルガム	ミレット	コメ	根裁類
マラウイ	121.6	4.0	1.6	6.5	57.5
ザンビア	113.6	3.7	7.2	1.5	70.9
ケニア	98.5	4.2	1.8	1.6	62.5
ナイジェリア	24.4	61.6	49.9	27.6	438.9
ガーナ	54.5	19.1	10.9	12.0	572.6
コートジボアール	41.0	1.3	4.5	63.5	355.6
シエラレオネ	2.0	4.7	4.7	90.3	74.1
ギニアビサウ	12.6	17.1	22.5	121.4	54.0
マリ	25.3	47.0	64.4	53.5	2.4
ニジェール	0.3	44.4	175.0	6.8	26.9
ブルキナファソ	19.8	112.7	72.2	8.1	6.3

注：網かけ部分は当該国における主要生産食料作物

出所：平野（2002, 36）

これらの主食作物は大部分が国内で生産されており、その価格動向や流通制度あり方は、作物の生産者であり消費者でもある農村住民に大きな影響を与える。輸出作物の場合は、アフリカの農村住民はもっぱらその生産者であり、栽培した作物を自らが消費することはほとんどない¹¹。しかし主食作物の場合、農村住民はその生産者であるとともに消費者でもある。したがって流通・価格・貿易政策の影響は、生産者の視点だけでなく消費者の視点からも検討する必要がある。近年の研究は、アフリカの農民が自給自足農民ではなく、自営農業以外の多くの所得源を組み合わせることで生計を維持し、主食のかなりの部分を買っている実態を明らかにしている。したがって農村住民を、「主食消費者」としてとらえて検討することが不可欠である。

主食作物の一般的な特徴として、以下の2点が重要である。第1は作物の重量および「かさ」が大きいために輸送にコストがかかることである。したがって交通インフラが未整備なアフリカ諸国においては、遠隔地で生産されたものほど輸送コストが大きく、消費地に持ち込まれた際の作物価格が高くなる。例えば東南部アフリカでは、メイズの小売価格に占める輸送コストの割合は40～60%を占めていると推計されている（Nyoro et al. 1999）。第2は、重量あたりの作物価格が低いことである。つまり流通業者や商人にとっては、高いコストをかけて遠隔地から運んできても作物価格が低いために利益があがりにくく、よほどの低価格でない限り遠隔地から作物を買い付けるインセンティブがない。言い換えれば、遠隔地にすむ生産者ほど価格面で不利益を被りやすいことになる。

国際貿易の視点から上記の特徴をみた場合、アフリカ諸国は国内での輸送コストの大きさのために、価格の面で輸出に際して国際競争上不利な立場におかれていることになる。また大都市など主な国内消費地が港に近い沿岸部に位置している場合、内陸部で生産された作物を沿岸部まで輸送する際のコストが高くなる。その結果、国内産の作物が、安価に船で輸入されてくる外国産の作物と価格面で競争できなくなる事態も発生する。これは西アフリカにおけるコメの事例に典

¹¹ 国内消費量が多いエチオピアのコーヒーは例外である。

型的に見られる現象である (Coulter and Poulton 2001)。

6-4-2 政策変化と農村住民

1980年代の構造調整政策導入以前は、多くのアフリカ諸国の政府が主食作物（特にメイズなどの穀類）の流通に関してさまざまな介入をおこなっていた。典型的な介入の方策は、公社などによる流通統制、政府による買い上げ価格・小売価格の設定、肥料などの投入財に対する補助金制度、主食作物の輸出入や国内での輸送に関する制限などであった。しかし構造調整政策の導入後は、主食作物に関する上記の政府規制は削減・撤廃の方向で政策が進められ、この政策変化は各国の農村住民にさまざまな影響をもたらした。

一般に、主食作物部門での自由化が農村社会にもたらすプラスの効果としては、以下が考えられる。

自由化によって主食作物の流通に競争原理が働き、これが効率化に結びついて流通諸段階の中間マージンが縮小する。これが農家庭先価格の上昇と小売価格の低下をもたらし、生産者と消費者の双方に利益をもたらす。

主食作物の輸入についての規制が緩和されることにより、国内生産量が不十分な年にも輸入により食糧が安定的に供給される。特に天候によって主食作物の国内生産量が大きく変動するアフリカ諸国では、輸入食糧が国内の食糧安全保障に果たす役割は大きい。

肥料をはじめとする投入財の流通を民間企業が担うことにより、より効率的に農民への投入財供給がおこなわれて投入財利用率が増え、生産増に結びつく。

他方、マイナスの側面としては以下が指摘できる。

全国同一の買い上げ価格が廃止されることにより、買付けコストが大きい遠隔地での買い上げがおこなわれなくなるか、あるいは低価格で買い上げられるようになる。したがって同じ作物を生産する農民でも、遠隔地に居住している農民のほうが価格面で不利になり、遠隔地に居住する農民の生産インセンティブを低下させる。

安価な輸入食糧が増加することにより、価格面で競争力のない国内生産者は駆逐され、その結果国内生産が停滞する。

補助金の廃止によって肥料などの投入財価格が急騰し、特に貧困層がこれらを使用できなくなって生産減に結びつく¹²。

ザンビアのメイズ流通の自由化では、上記のマイナス面が顕在化したことが指摘されている(児玉谷 2003, 杉山 2001, Winters 2000)。自由化以前のザンビアでは、公社が全国から同一価格でメ

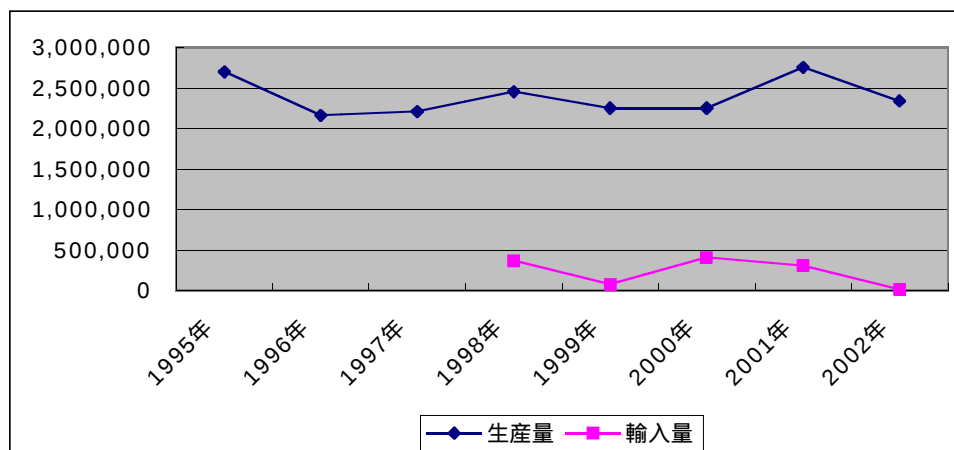
¹² ただし、低価格の投入財はもともと貧困層にまで行き渡っておらず、したがって投入財価格の高騰は貧困層にとってほとんど影響がなかったとする見解もある (Kherallah et al. 2002, 160)。

イズを買付け、また補助金により低く抑えられた価格で化学肥料の供給がおこなわれていた。しかし 1990 年代の自由化後にこれらの政策が廃止されたことにより、化学肥料の価格が急騰し、また遠隔地で生産されたメイズには買い手がつかない状況が発生した。その結果、特に遠隔地に居住する農民はメイズ生産を放棄して以前の自給的な農業に戻り、ザンビア全体のメイズ耕作面積が減少し生産量も低下した。

6-4-3 ケニアの事例

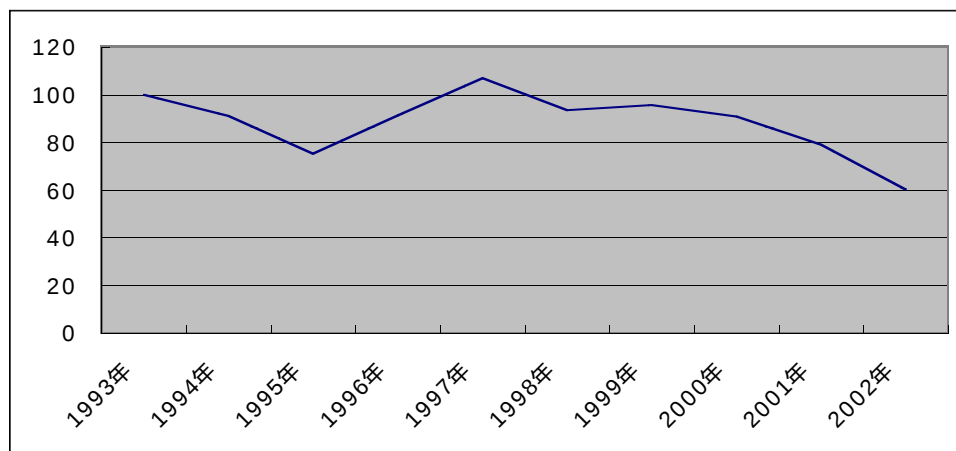
ケニアの主食はメイズであり、国内の穀物総耕作面積の 79% でメイズ生産がおこなわれている。国内の消費量は年間約 290 万トンと推定されているが、国内生産量はこれを満たしていない。メイズの耕作面積および生産量は 1990 年代以降は横ばい状態が続いており、1990～2000 年の耕作面積の伸びはマイナス 0.12 で、生産量もマイナス 1.45 とやや減少している（図 6-9）。同様にメイズの生産者価格指数も、やや減少傾向を見せている（図 6-10）。

図 6-9 ケニアのメイズ生産量と輸入量（トン）



出所：Republic of Kenya, *Economic Survey*

図 6-10 ケニアのメイズ生産者価格指数（1993 年=100）



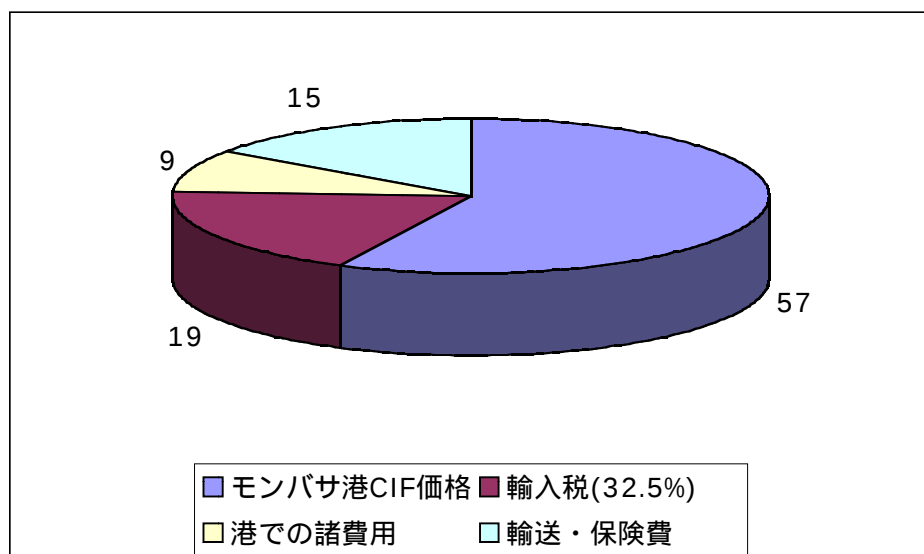
出所：Republic of Kenya, *Economic Survey* 各年版および Central Bureau of Statistics をもとに計算。

改良品種の普及率（耕作面積の割合、1999 年）は 87%で、他のアフリカ諸国（マラウイ：43%、ザンビア：65%）と比べて高い（Smale and Jayne, 2003）。しかし種子の品質の問題や、必要な肥料投入がおこなわれていない問題などのため、改良品種の普及が生産増に結びついていないのが現実である。その結果、土壌や気候条件の良い隣国のウガンダと比べてケニア産メイズの生産コストは高くなっており、ケニア西部の中心都市キスムにはかなりの量のウガンダ産メイズが流入している（Nyoro et al. 2001）。

ケニアでは 1980 年代まで、穀物公社（National Cereals and Produce Board: NCPB）がメイズの生産者価格と小売価格を設定し、農民からの買い付けを独占していた。またライセンスのない民間業者が郡（district）の外にメイズを輸送することも禁じられ、製粉業者もメイズを NCPB から購入することが義務づけられていた。その後 90 年代に入ってこれらの規制は緩和され、民間企業による取引の割合が高まって NCPB の購入量は全体の 4～5 割になっている。しかし国内の食糧安全保障と国内生産保護のため、現在も緩衝在庫を通じた国内流通量の調整や、固定価格でのメイズ買い上げ等が続けられている。また NCPB は肥料や種子の国内流通も行っている。

自由化後もメイズの貿易に対する規制は続き、メイズに対する輸入税は 25～75%の高いレベルに設定され、在庫超過時の輸入禁止措置なども必要に応じて行われている。これは外国から安価なメイズが流入することにより、国内生産が停滞し食糧安全保障に影響を与えることを防ぐためである。図 6-11 は 1999 年 5～6 月のナイロビでの輸入メイズ価格の内訳を示したものである。輸入税と国内輸送（モンバサ→ナイロビ）コストが、メイズ価格を引き上げていることが明らかである。

図 6-11 ナイロビにおける輸入メイズ価格（南アフリカ産）の内訳（％、1999年5～6月）



出所：Nyoro et al. (1999, 37) をもとに作成。

国内のメイズ市場価格が低落した場合でも、NCPB は生産コストを考慮に入れて買い付け価格を設定し、市場価格よりも高い価格でメイズを買付ける。このような買い付け価格の設定については、民間業者の活動を圧迫しているとの批判もある。一方で、高く設定された生産者価格と輸入税により、ケニアのメイズ卸売価格は他の東南部アフリカ諸国と比べ高くなっている (Jayne et al. 2001, Jayne et al. 2002)。

このように市場価格より高く設定されたメイズの生産者価格は、ケニアの農村住民に利益をもたらしているのだろうか。もしケニアの農村住民の主な収入源がメイズ販売であるなら、高いメイズ生産者価格は農村住民の所得向上に結びつく。しかしケニア全国の小規模生産者をサーベイした Jayne et al. (2001) の調査によれば、高いメイズの生産者価格と卸売価格は大多数の農村住民にマイナスに働いている。この調査が明らかにした事実をまとめると以下ようになる。

ケニアで買い付けられるメイズ全体の約 85% は、生産者総数の約 1 割にしかすぎない大規模生産者とごく一部の小規模生産者によって供給されている。高く設定されたメイズ生産者価格の利益を得ているのは、このごく一部の生産者たちである。

他方、ケニアの大多数の小規模生産者はメイズ販売に生計を依存しているわけではなく、多様な作物・所得源を組み合わせることによって生計を維持している。そして小規模生産者の約半数は、販売するメイズの量よりも消費のために買い入れるメイズの量のほうが多い¹³。したがって彼らにとって高いメイズの小売価格は、より多くの支出を意味する。言い換えれば、大多数の小農が利益を得るのは高いメイズの買い付け価格からではなく、低いメイズの小売価格からである。

¹³ NCPB によれば、メイズ生産者の約 6 割は「net maize buyers」である。

他方、民間業者によるメイズの流通は競争的・効率的であることが報告されている。小規模生産者が生産したメイズは、主に小規模の集荷商によって買い取られる。集荷商のもとに集められたメイズは卸売商に送られ、その後に製粉業者、小売商などを經由して消費者に売却される。これら民間業者の活動を調査した Nyoro et al. (1999) は、流通のいずれの段階においても彼らの活動は競争的で、特定業者による寡占状況（およびそれに起因する不当な価格設定）は観察されないと結論づけている。したがって、独占的商人や買付け業者による農民の搾取、という構造はケニアのメイズ流通には当てはまらない¹⁴。

1993 年に完全自由化されて主に民間が担うこととなった肥料の流通に関しても、同様の調査結果が報告されている（Wanzala et al. 2001）。民間業者による肥料流通の実態を詳しく分析したこの調査によれば、流通各段階では多くの業者が競合しており、その利益率は数パーセントと低い。他方で、肥料の輸送・貯蔵コストと税が小売価格に占める割合が相対的に大きい。したがって、これらのコストの削減が肥料価格の低下、ひいては小規模生産者によるメイズ生産の利益率を引き上げることにつながる。つまり自由化のもとでの民間業者による肥料流通は効率的だがその活動を阻害しているのは不十分なインフラと政府による課税である、とこの調査は結論づけている。

6-4-4 エチオピアの事例

エチオピアではテフ、小麦、メイズをはじめとする他種類の穀物が主食となっており、また地域によって主食が異なる。主食穀物のほとんどは、小規模生産者によって生産されているが、生産された主食穀物の大部分は自家用に消費され、販売に回されるのは生産量全体の 26% である（表 6-4）。1995/96 年におこなわれた世帯調査によれば、十分な量の食糧を確保できていない世帯の割合は 43% である（Gabre-Madhin, 2001）。また十分な穀物が得られる地域（中部から北西部にかけて）と、食糧不足の地域（北東部、南部、東部、西部）の格差が大きいこともこの国の特徴である。また天候不順や政治的不安定が長期にわたって続いているため、常に 600 万人程度が食糧不足の状態におかれている。不作が予想される 2003 年は、約 1,320 万人が食糧不足に陥り 180 万トンの食糧援助が必要であると推定されている（World Food Program 聞き取り）。また穀物が流通する経路にも偏りが大きく、多くは首都アディスアベバを中心として放射状に伸びる道路を經由して取引されている。

表 6-4 販売に回される穀物の割合（1995/96 年）

	テフ	小麦	大麦	メイズ	ソルガム	全体
割合（%）	24	25	31	25	12	26

出所：Amha (2002, p.61)

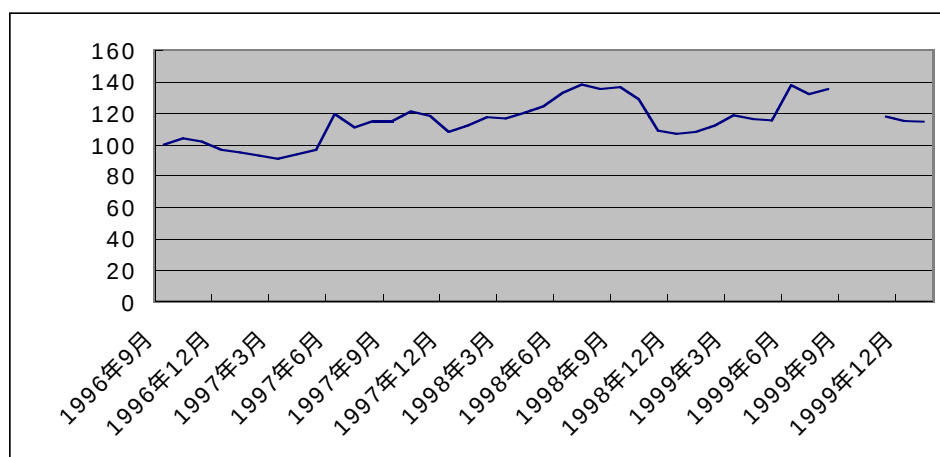
1990 年以前、エチオピア政府は民間業者の穀物流通に強い規制を加えるとともに、農民に対して一定量の穀物を政府の農業流通公社（AMC）に低価格で販売することを義務づけていた。しか

¹⁴ またこの調査は、政府の頻繁な政策転換が流通業のリスクを高めていること、未発達な交通インフラが流通業者の足かせとなっていることなども指摘している。

し 1990 年 3 月に、政府はこれら主食穀物の流通自由化を開始した。これにより民間業者による流通が自由化されるとともに、政府の価格規制や強制供出も撤廃された。それまで流通を担ってきた AMC は「エチオピア穀物トレード会社 (EGTE)」として再編された。これらの自由化の結果、政府統制時代よりも国内流通が効率的となり、農家庭先価格の上昇や小売価格の低下など、生産者・消費者双方にとって有利な価格変化が発生した。他方、1996 年からは肥料などの投入財に対する補助金も廃止されたため、肥料利用率が低下し生産性が減少した (World Food Program 聞き取り)。禁止されていた穀物輸出は 1996 年から自由化され、まれに見る豊作だったこの年はサウジアラビア、イエメンなどの近隣中東諸国やウガンダ・ケニアなどの隣国に輸出された。

主食穀物の収穫期は 11 月～12 月で、その後は市場への供給量が増加するため穀物価格の低下傾向が 5 月頃まで続く (図 6-12)。小規模生産者によって生産された穀物は、大小さまざまな規模の集荷商人を通して販売されるか、あるいは農民自身が作物を小売商や市場に持ち込んで直接販売される。国内の穀物流通には多くの商人が参入しており、市場は競争的で商人の利益率は売値の 2～5% 程度である。他方、輸送にかかる費用が大きく、流通コスト¹⁵のうちのかなりの部分が輸送費で占められている (Gabre-Madhin, 2001, Amha 2002)。

図 6-12 テフの生産者価格指数 (1996 年 9 月=100)



出所：Report on Monthly Average Producers Price of Agricultural Products in Rural Areas, Central Statistical Authority, The Federal Democratic Republic of Ethiopia 各号、National Bank of Ethiopia, *Quarterly Bulletin* 各号。

輸送コストの大きさは、穀物を輸出する際にも影響を与える。1997 年にはエチオピアからジブチ経由でケニアにメイズが輸出されたが、その際も国内流通コストの 61% が輸送費であった (Mariam 2002, 100)。エチオピアはメイズの生産コストの面では、ウガンダとケニアよりも競争力を持っている (表 6-5)。しかし輸送費用の大きさが、輸出に際しての価格競争力を下げている。

¹⁵ 流通コストに含まれるのは、輸送費、貯蔵費、梱包材料費、労賃、ブローカー手数料、通行料などである。

表 6-5 エチオピア、ウガンダ、ケニアのメイズ生産コスト

	エチオピア		ウガンダ	ケニア	
	低投入農家	商業的生産者		大規模生産者	小農
生産コスト (US\$/kg)	0.04	0.02	0.12	0.12	0.80

出所：Mariam (2002, 99).

エチオピアの穀物流通をミクロレベルで詳しく調査した Gabre-Madhin (2001) は、穀物流通を担う商人たちが直面している問題として、次の3点をあげている。

商品の質に関する確立されたグレードが存在しないため、品質の確認に手間とコストがかかる。

契約履行を強制するような法的整備がなく、取引に際して契約不履行のリスクが大きい。

国内各地の価格動向などの市場情報が乏しい。

そのため多くの商人は、これらの情報に精通しているブローカーを通じて商取引をおこなっている。商人のブローカー利用は上述のリスクや情報不足が顕著になる遠距離取引になるほど多くなり、遠距離取引をおこなう商人の85%はブローカーを通じて取引している。エチオピアの道路網は首都アディスアベバを中心として放射状に伸びており、主食作物の多くはアディスアベバを経由する。そのためアディスアベバのマーケットはこのような遠距離取引の中継点となっており、ブローカーが多数存在している。ブローカーは地方の卸売商が持ち込む穀物の品質を見定めた上で価格を決め、袋あたりでコミッションを得て買い手との間の仲介をおこなっている。

エチオピアにおける穀物流通自由化の経験は、規制廃止・自由化のみでは国内の食糧不足の解決には不十分であることを示している。自由化により確かに穀物流通は活発化し競争的になったが、インフラの未整備により食糧不足地域への流通はコスト高となり、また偏った流通経路により商人の活動範囲はアディスアベバを中心とした経路に限られている。さらに国内各地の価格情報や品質に関する情報が乏しいため、穀物取引に関するリスクが大きい。加えて生産局面では、穀物生産量の不足が慢性的な食糧不足につながっている。過去長きにわたって続いた政治不安定も、国内の経済状況悪化につながってきた。これら流通以外の諸問題の解決なくしては、食糧不足の問題は緩和されない。

小括

以上本章で見てきたように、グローバリゼーションのアフリカ農村社会への影響は複雑かつ多様である。その影響を左右する要因は、作物のタイプ、各作物の国際市場の構造と動向、個々の国の政策内容、国内のインフラ状況、農村住民のサービスや情報へのアクセスなど、非常に多岐にわたっている。本章ではこれらを整理するため、作物タイプを伝統的輸出作物、非伝統的輸出作物、国内主食作物の3種類に分け、それぞれについて概観してきた。

これら 3 つの作物タイプに共通して、アフリカの農村住民とグローバリゼーションの関係を考える上で重要な点が 2 つある。第 1 は、国内インフラの状況である。劣悪な交通インフラは、輸送コストの上昇や生鮮作物の品質劣化などによってアフリカ産作物の国際競争力を低下させるのみならず、主食作物が必要な地域にまで届かないため国内の食糧安全保障をもおびやかす。通信インフラの未整備は、国際市場の動向に関する情報の獲得を遅らせるだけでなく、国内各地の需要動向や価格の変化に応じて商人や生産者が柔軟に対応する可能性を低くする。これらインフラの未整備は、農村住民がグローバリゼーションの利益を得る際の大きな障害となっている。

第 2 に、これと密接に関連するのが、市場から遠い遠隔地に居住する農村住民の問題である。大都市の消費市場や国際空港・港湾に距離的に近い場所に居住する農村住民は、グローバリゼーションがもたらした新たな経済機会に積極的に反応してその利益を得やすい。一方遠隔地に居住する大多数の農村住民は、この新たな経済機会から取り残される可能性が高い。相対的に高い輸送コスト、必要な情報や技術へのアクセスのなさ、投入財の入手やその価格面での不利などの要因から、新たな経済機会の恩恵を受けにくいからである。グローバリゼーションは、すべての農村住民に同じような利益をもたらすわけではない。したがって必要な政策介入は、グローバリゼーションの利益を得にくい層を見極め、その障害を取り除くような支援をおこなうことである。

引用文献

- Amha, Wolday [2002] "The Structure and Functioning of the Post-PDETS Grain Marketing System in Ethiopia," Bongor, T., Gabre-Madhin, E. and Babu, S. eds. *Agriculture Technology Diffusion and Price Policy*, IFPRI.
- Barrett, H. and Browne, A. [1996] "Export Horticultural Production in Sub-Saharan Africa: The Incorporation of The Gambia," *Geography*, 81, pp.47-56.
- Barrett, H. R., Ilbery, B. W., Browne, A. W. and Binns, T. [1999] "Globalization and the Changing Networks of Food Supply: The Importation of Fresh Horticultural Produce from Kenya into the UK," *Transactions: Institute of British Geographers*, 24, pp.159-174.
- Barrientos, Stephanie [2001] "Gender, Flexibility and Global Value Chains," *IDS Bulletin*, 32(3), pp.83-93.
- Carney, Judith A. [1992] "Peasant Women and Economic Transformation in The Gambia," *Development and Change*, 23(2), 67-90.
- Coulter, Jonathan and Poulton, Colin [2001] "Cereal Market Liberalization in Africa," in Akiyama, T., J. Baffes, D. F. Larson, and P. Varangis (eds.) *Commodity Market Reforms: Lessons of Two Decades*, Washington, D. C., The World Bank.
- Dolan, C. Humphrey, J. and Hariris-Pascal, C. [1999] "Horticulture Commodity Chains: The Impact of the UK Market on the African Fresh Vegetable Industry," Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex (IDS Discussion Paper 96).
- Gabre-Madhin, Eleni Z. [2001] "Market Institutions, Transaction Costs, and Social Capital in the Ethiopian Grain Market," Research Report 124, Washington, D. C.: International Food Policy Research Institute.
- IPAR [1999] "Liberalisation of the Smallholder Tea Sub-Sector: Progress, Impacts and Recommendations for Further Development," *Policy Quarterly*, Issue 2 May 1999, Nairobi: Institute of Policy Analysis and Research.
- 平野克己[2002] 『図説アフリカ経済』 日本評論社。
- Jaffee, Steven [1992] "Exporting High-Value Food Commodities: Success Stories from Developing Countries," Washington, D. C.: The World Bank (Discussion Papers No.198).
- Jaffee, Steven (ed.) [1999] *Southern African Agribusiness: Gaining through Regional Collaboration*, Washington, D. C.: The World Bank (Technical Paper No.424).
- Jayne, T. S., Yamano, T., Nyoro, J. and Awuor, T. [2001] "Do Farmers Really Benefit from High Food Prices? Balancing Rural Interests in Kenya's Maize Pricing and Marketing Policy," Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis (TAMPA) Project Working Paper, Egerton University/Tegemeo Institute and Michigan State University.
- Jayne, T. S., Govereh, J., Mwanaumo, A., Nyoro, J. K. and Chapoto, A. [2002] "False Promise or False Premise? The Experience of food and Input Market Reform in Eastern and Southern Africa," *World Development* 30(11), 1967-1985.
- Kherallah, M., Delgado, C., Gabre-Madhin, E., Minot, N. and Johnson, M. [2002] *Reforming Agricultural Markets in Africa*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Killick, Tony [2001] "Globalisation and the Rural Poor," *Development Policy Review*, 19(2), 155-180.
- 児玉由佳[2003] 「エチオピアのコーヒー流通におけるオークションの役割：政府による競争の場の提供と価格情報の伝達」高根務編『アフリカとアジアの農産物流通』アジア経済研究所（研

究双書 》

児玉谷史朗[2003]「ザンビアにおける自由化後のトウモロコシ流通と価格」高根務編『アフリカとアジアの農産物流通』アジア経済研究所（研究双書）

Kydd, J. [2002] "Agriculture and Rural Livelihoods: Is Globalisation Opening or Blocking Paths Out of Rural Poverty?" AGREN Network Paper No. 121, London: Overseas Development Institute.

Little, P. D. and Dolan, C. S. [2000] "What It Means to Be Restructured: Nontraditional Commodities and Structural Adjustment in sub-Saharan Africa," A. Haugerud, M. P. Stone, and P. D. Little eds., *Commodities and Globalization: Anthropological Perspectives*, Lanham, Rowman & Littlefield.

Mariam, Dender W. [2002] "Maize Export Possibility from Ethiopia to Some Potentially Importing Neighbouring Countries," Bongor, T., Gabre-Madhin, E. and Babu, S. eds. *Agriculture Technology Diffusion and Price Policy*, IFPRI.

Nyoro, J. K., Kiiru, M. W., and Jayne, T. S. [1999] "Evolution of Kenya's Maize Marketing Systems in the Post-Liberalization Era," Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis (TAMPA) Project Working Paper, Egerton University/Tegemeo Institute and Michigan State University.

Nyoro, J. K., Wanzala, M, and Awour, T. [2001] "Increasing Kenya's Agricultural Competitiveness: Farm Level Issues," Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis (TAMPA) Project Working Paper, Egerton University/Tegemeo Institute and Michigan State University.

大倉三和[2000]『契約農業と小農民：ケニアにおける国営紅茶事業の事例から』立命館大学博士論文。

Porter, G. and Phillips-Howard, K. [1997] "Comparing Contracts: An Evaluation of Contract Farming Schemes in Africa," *World Development*, 25(2), pp.227-238.

Poulton, C., Kydd, J. and Harvey, S. [1999] "Agricultural Trade and Marketing Liberalisation in Sub-Saharan Africa and Latin America: The Impact on Growth and Poverty," *Quarterly Journal of International Agriculture* 38(4), 315-339.

Smale, M. and Jayne, T. [2003] "Maize in Eastern and Southern Africa: "Seeds" of Success in Retrospect," EPTD Discussion Paper 97, Washington, D. C.: International Food Policy Research Institute.

Stevens, C. and Kennan J. [2000] "Will Africa's Participation in Horticulture Chains Survive Liberalisation?" Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex (IDS Working Paper 106).

杉山祐子[2001]「ザンビアにおける農業政策の変化とベンバ農村」高根務（編）『アフリカの政治経済変動と農村社会』アジア経済研究所（研究双書）

高根務[2001]「自由化の中の小農輸出作物生産：ガーナにおける輸出用生パイナップルの事例から」高根務（編）『アフリカの政治経済変動と農村社会』アジア経済研究所（研究双書）

高根務[2003]「経済のグローバル化とアフリカ農村：非伝統的輸出作物の事例から」祖田修（監修）大原興太郎・加古敏之・末原達郎・池上甲一（編）『持続的農業・農村への展望』大明堂 pp.341-355。

辻村英之[1999]「タンザニアにおけるコーヒー豆流通自由化の実態と小農民・協同組合への影響：流通・格付・価格形成制度の変容を中心に」池上甲一編『東・南部アフリカにおける食糧生産の商業科がもたらす社会再編の比較研究』（文部科学省科学研究費補助金国際学術研究研究成果報告書：課題番号 08041079）

辻村英之[2000]「タンザニアにおけるコーヒー産業の構造調整と品質管理問題」『金沢大学経済

学部論集』20(1), pp.133-155.

Wanzala, M., Jayne, T. S., Staatz, J. M., Mugera, A., Kirimi, J. and Owuor, J. [2001] "Fertilizer Markets and Agricultural Production Incentives: Insights from Kenya," Tegemeo Agricultural Monitoring and Policy Analysis (TAMPA) Project Working Paper, Egerton University/Tegemeo Institute and Michigan State University.

Watts, Michael J. [1994] "Life under Contract: Contract Farming, Agrarian restructuring, and Flexible Accumulation," P. Little and M. Watts eds., *Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Madison, University of Wisconsin Press.

Winters, L. Alan [2000] "Trade Liberalisation and Poverty," PRUS Working Paper No.7, Brighton: University of Sussex.