

序 章

農村改革の展開と農業産業化の意義

池上 彰英・寶劔 久俊



はじめに

1978 年 12 月の中国共産党第 11 期中央委員会第 3 回総会（中共第 11 期 3 中総）を契機に開始された中国の経済改革は、2008 年でちょうど 30 年を経過した。周知のように、中国の経済改革は農村分野の改革から開始されたので、経済改革 30 年は農村改革 30 年にほかならない。農村改革 30 周年を記念するとともに、今後の農村改革の方向を示すために、2008 年 10 月に中共第 17 期中央委員会第 3 回総会（中共第 17 期 3 中総）が開催された。この会議において採択された「農村改革発展の推進における若干の重大な問題に関する決定」（中共中央[2008]）を読むと、中国の 30 年間の農村改革と農村発展の成果が極めて大きいということと同時に、残された課題も少なくないことを痛感させられる。

本書は、現在の中国が直面する農村改革、農村発展上の重要課題のうち、農業保護政策と農業財政、農村金融、戸籍制度と農民工政策、食品安全などを第Ⅰ部で取りあげて論じるとともに、第Ⅱ部では近年ますます重要性を増す「農業産業化」に関係する諸問題について、現地調査の結果を利用しつつ、多面的に論じる。本書のタイトルを「中国農村改革と農業産業化」とするゆえんである。

本章では、第Ⅰ部および第Ⅱ部で個別的な議論を展開する前段として、

まず第1節で、中国の農村改革と農村発展を歴史的に概括することによって、その到達点と現在直面する課題を明らかにする。「農業産業化」は中国語であり、中国固有の文脈で使われていることは事実であるが、欧米先進国のインテグレーションとの類似性、共通性も強い。そこで、第2節では、欧米のインテグレーションとの比較により中国の農業産業化の特徴や意義を整理する。次に第3節では、アメリカにおける契約農業の経済理論を整理することにより、第Ⅱ部（とくに第6章と第7章）における農業産業化の経済分析の助けとする。最後に、第4節では、各章の要約を行う。

第1節 農村改革の展開と直面する課題

1. 食料問題の解決と都市農村間所得格差の拡大

旧ソ連・東欧と比較した中国の経済改革の特徴として、最初に農村部門の制度改革から着手したことを指摘できる。初期の農村改革の成功により、中国の農業生産は1980年代前半に劇的な大增産を経験し、経済改革前の慢性的食料不足を一気に解消した。食料問題の解決は、その後の都市部門（国有工業部門など）改革の前提条件となり、持続的な経済成長の基礎ともなった。

中国の農村改革は、各戸請負制（「家庭承包制」）の導入と集団農業システムの解体という農業経営分野の「分権化改革」から始まり、1980年代なかば以降、農産物や農業生産資材の流通統制を緩和・撤廃して、市場流通システムを導入する「市場化改革」に改革の重点が移った。分権化改革が比較的順調に進展したのに対して、市場化改革の推進には困難がともなった。とくに、穀物流通は1985年以来何度も自由化を試みながら、そのたびに価格の暴騰や市場の混乱を招き、統制に逆戻りするという試行錯誤を繰り返した。農家からの穀物買付が全国的に自由化されるのはようやく2004年のことである。

農村部門の改革が都市部門の改革に先行したことや、経済改革初期には

食料が不足しており、増産がすぐには農産物価格の低下を招かなかったことなどから、1980年代前半には都市世帯と農家世帯との所得格差は顕著に縮小した。しかしながら、都市改革が本格化する1980年代なかば以降、現在まではほぼ一貫して両者の所得格差が拡大している。これは一つには、都市改革の本格化にともない第二次産業、第三次産業の成長が加速したこと、もう一つには食料問題の解決がただちに農産物過剰に転化し、農産物価格の低迷を招いたことが関係している。こうした傾向はとくに1990年代以降顕著になった。

それでも、1990年代初頭までは農産物価格を低く抑え、都市住民の生活を守ることに政策の重点が置かれたが、1990年代なかば頃から穀物価格の大幅な引き上げを通じた農業所得向上策が講じられるようになった。中国の農業政策の基調は、この時期をさかいに農業搾取から農業保護に変わっていったと考えられる。穀物価格支持政策は、巨額の財政支出や深刻な穀物過剰をもたらしたこと、国内の穀物価格の上昇がWTO加盟（2001年12月）後に穀物輸入の増大を招くおそれがあったことなどから、1999年以降見直しが行われ、穀物価格は下落した。2002年の中国共産党第16回大会後、農業・農村に対する公共投資の増額や、農家負担の軽減、農家に対する直接支払いの実施などを主要な内容とする、新しい農業保護政策体系が導入され、現在に至っている。

2. 分権化改革の成功と零細農家の滞留

中華人民共和国建国前の中国農村においては、土地私有制のもと、第二次大戦前の日本と同様の地主制が展開していた。中国共産党は、支配地域において順次土地改革（農地改革）を実施し、1952年には全国的な農民の自作農化が完成した。しかしながら、こうした農業経営システムは長くは続かず、1950年代後半には農地の集団所有制のもとで、集団的（共同的）な農業経営が行われることになった。これが農業集団化であり、農業集団化は1958年の人民公社の成立をもって完成する。

人民公社の集団農業経営システムのもとでは、農民は一所懸命働こうが

いい加減に働こうが報酬は同じであったため、労働に対するインセンティブは低かった。統制的な流通システムのもとで、低価格での農産物供出を強いられたことも、農民のやる気をそいだ。また、計画経済システムのもと、農業経営の意思決定が現場を離れた上位機関においてなされたため、不適切で非効率な経営判断が下されることも日常茶飯であった。これらの結果、1953～78年の付加価値ベースでみた農業の年平均成長率は1.9%にとどまった（1979～2008年の年平均成長率は4.6%）。ただし、「糧食を要とする」方針のもとで、糧食（中国の「糧食」概念は穀物のほかに豆類とイモ類を含む）生産が優先されたため、糧食生産量の増加率は年率2.4%に達した。同じ期間の年平均人口増加率が2.0%であったから、改革前25年間の中国の食生活は、前より悪くなったとまではいえないが、ほとんど改善されなかった。要するに、慢性的な食料不足状況から抜け出せなかったのである。

このため、1970年代末に権力を掌握した鄧小平は、ほどなく農業経営システムの改革に乗り出した。といっても、改革の中味はいたって単純であり、農地の集団所有制には手を付けないまま、農地の請負権（使用権）のみを農家に与えたのである。しかも、実際には上からの改革というよりは、全国各地の農村における農家の自主経営の動きを追認したというのが実態に近い。この方式を各戸請負制と称するが、各戸請負制のもとで1980年代前半の中国農業は劇的な増産を遂げた。経営自主権を取り戻した農民が、自らの収入を増やすために一所懸命働いた結果である。

各戸請負制における農地の配分は、生産隊（現在の「村民小組」）もしくは生産大隊（現在の「村民委員会」）を単位として、ほとんどのケースで人口（家族数）に応じて平等に行われた⁽¹⁾。その結果、1980年代前半に突如として無数の零細経営農家が中国に登場した。中国の農家の経営規模は、地域による違いが大きい（一般に北の畑作地帯で大きく、南の水田地帯で小さい）が、全国平均の数字としては日本の半分程度でしかない。

そのため、各戸請負制の導入後、農業経営規模の拡大が一貫して農政上の重要課題となっている。安定的な農外就業機会の多い沿海部や大都市近郊では、離農する農家が少なくないので、農業の経営規模拡大はある程度

順調に進んでいる。しかしながら、農外就業を不安定な出稼ぎに求めざるをえない内陸部では、農地の生活保障手段（緊急時の保険）としての意義が大きいこともあり、農地を手放す農家がほとんど存在しないので、経営規模拡大はあまり進んでいない。

改革前の中国では、人民公社による集団農業経営システムと、国営企業や供銷合作社（日本語に訳せば購買販売協同組合であるが実態は国営企業に近い）による統制的な流通システムが分かちがたく結合していたが、経済改革後この二つのシステムが解体されることによって、新しく大量に生まれた自由だが零細で非力な農家が、いわば市場の荒海に翻弄されるような状況が発生した。これに対して、中国では1980年代後半頃から繰り返し農家の組織化の必要性が叫ばれている。

3. 統制的流通システムの解体と不完全な市場化

1980年代前半の中国の農産物流通システムは、すでに農村定期市（「集市」）や都市自由市場（「農貿市場」）などを通じた自由流通が復活していたものの、なお政府の糧食部門や国営蔬菜公司、国営食品公司（豚などの買付を行う国営企業）、供銷合作社などを通じた計画流通が主流であった。しかしながら、政府や国営企業による非効率で硬直的な流通では、勃興する民間流通業者（農村の仲買人など）に全く太刀打ちできず、国営蔬菜公司や国営食品公司などは短期間のうちに淘汰され、供銷合作社も農産物買付業務から撤退するケースが続出した。1980年代後半には、糧食や綿花、蚕繭など国家統制が残る農産物を除くと、青果物など農産物流通の大部分が民間流通業者に委ねられることになった。

青果物流通は、大都市の消費需要の増大にともない、地場流通から広域流通へと発達していくが、定期市や自由市場では広域化、大規模化する流通ニーズには対応できない。そのため、1980年代なかば頃から、農村における産地卸売市場と都市における消費地卸売市場の設立が始まった。それが本格化するのは1990年代以降のことである。中国の卸売市場は基本的には取引の場所を提供するだけであり、価格もせり売りによってではな

く、売り手と買い手との相対取引によって決定される。地場流通においては、今でも農家が野菜などを直接定期市や自由市場に持ち込むこともあるが、広域流通においては産地仲買商人、仲買転送商人、都市仲卸商人などの機能分化が進んでいる。売買代金の決済は、各取引段階における現金決済が基本である。総じていうならば、青果物流通の市場化改革は比較的順調に進行しているといえるが、不確実性は免れない。

とくに、現在主流となっている青果物流通システムでは、農家は完全に受け身となっており、庭先あるいは産地卸売市場まで仲買人が買付に来るのを待っているだけである。価格的にも量的にも、安定的な販売が保証されているとは、到底いえない。また、零細規模で分散した農家や仲買人では、消費需要の高度化や多様化（たとえば有機農産物やブランド農産物）に対応することも困難である。そのため、青果物の主産地では、近年大規模経営農家や有力な産地仲買人、ときに村民委員会などの主導による出荷組織（名称は協会、合作社などさまざま）の形成が進んでおり、政府もこれを奨励している。

4. 食料消費の高度化と農産物需給のミスマッチ

開発途上国における食料問題の解決は、さしあたり主食で腹が一杯になる状態（人間の生活にとって必要なカロリーを安定的に確保できる状態）への到達を意味するが、その後も所得上昇が続けば油脂や動物性蛋白、果物などの消費が増える食生活の高度化が進む。食料消費の量から質への転換といってもよい。中国では1980年代後半以降こうした転換が本格化するが、農業生産はただちにこうした需要構造の変化に適応できたわけではない。そのため、中国では1984年以降たびたび穀物過剰問題が発生し、穀物市場価格の下落や農家の穀物販売難が深刻化する一方で、一部の畜産物や野菜、果物などではしばしば供給不足が生じ、価格は暴騰した。このような農産物需給のミスマッチは、農産物品目間のみならず、同じ品目の高級品の不足と低級品の過剰といったかたちでも現れた。

農産物需給のミスマッチが生じる要因として、(1)農家が十分な市場情

報を有していないために何を作れば売れるかがわからないこと、(2)売れ筋の農産物に関する情報はあっても、技術や資金の制約によりその農産物を作れないこと、(3)市場需要のある農産物を作ることができても販売手段がないこと、などが考えられる。これらの要因は、いずれも農家の経営規模の零細性と、それを補完する何らかの経済組織の未発達に関係している。

姜編[2005]や牛[2001]によれば、中国において後に「農業産業化」と呼ばれるようになる「貿工農一体化」（流通・加工・農業生産の一体化）や「産加銷一条龍」（生産、加工、販売の一体化）が萌芽的、自然発生的に出現するのは1980年代後半のことであった。1990年代前半には山東省などの沿海部において、さらに1990年代後半以降は全国的にもこれが注目され、政策的にも奨励、推進されることになった。「農業産業化」は、農家の零細性を補完し、市場の不確実性を軽減するための制度的努力とみることができる。

第2節 農業産業化とインテグレーション

1. インテグレーションの概念整理

アメリカを中心とする欧米先進国の農業では、農業生産の高付加価値化の過程で、農産物の生産、加工、流通に関わるさまざまな主体の間において、リンケージが増えるとともにリンケージ自体が強化されていくことが指摘されている（大江[2002: 2-3]）。これは「農業の工業化」（the industrialization of agriculture）とも呼ばれており、あたかも工業製品のように農産物が生産される仕組みが形成される現象のことである。そしてこのような現象の背景には、生産、加工、流通に関わる主体間の取引関係の変化が存在しており、それは取引関係の長期化や内部化、固定化、すなわちインテグレーションの形成と表裏一体の関係にある（星野編[2008: i]）。

ただし農業生産の場合、インテグレーションのあり方は、所有権の統合によって生産から販売までの異なる複数段階を組織内でカバーする垂直的統合（vertical integration）になるとは限らない。養鶏業など大規模経営が比較的容易な業種であれば、垂直的統合という形でのインテグレーションが進展するが、穀物生産や青果物などについては、むしろ市場でのスポット取引から売買契約や生産契約といった契約関係を通じたインテグレーションが普及している。このように生産から加工、流通の各段階に存在している独立した主体間を契約で結びつける協調的結合（継続的取引）は、垂直的調整（vertical coordination）と呼ばれ、垂直的統合とは別の概念としてとらえられている（大江[2002: 4]）。

そしてインテグレーションを行う目的は、農業生産物にスポット市場では実現できない（あるいはスポット市場では適切に評価されない）新たな価値を発生させることにある。具体的に述べると、インテグレーターであるアグリビジネス企業と農家が農業契約を結ぶことで、新たな品種の導入や画期的な栽培・管理方法の実施など、関係特殊的な投資が可能となる。この投資によって差別化製品の生産が行われ、ほかの用途では得られない特別な利益である準レントが発生するのである。

だが、インテグレーターと農業生産者との間で、準レントが必ずしも公平に分配されているわけではない。むしろ圧倒的な資金力と経営能力をもつインテグレーターが、より多くのレントを獲得してしまい、契約農業による恩恵が必ずしも農業生産者にもたらされないという問題も存在する⁽²⁾。また、アグリビジネス企業と農家との単線的な契約関係は、独占的な能力をもつ企業による産地の切り捨ての問題や、それを見込んだ農家の過小投資を引き起こしていることも考えられる。

このような問題点をはらみつつも、垂直的統合や垂直的調整といった形態をとりながら、農業のインテグレーションは世界的な規模で進んでいる。

2. 農業産業化の意義

ところで、「農業産業化」という言葉が中国国内で初めて、一般に登場

したのは、1995年の12月11日付『人民日報』の社説であったといわれている（張[2007: 105]）。この社説記事のなかでは、最も早い時期から農業産業化を実施した地域の一つとして、国内有数の農業生産基地である山東省濰坊市のプロイラー生産の事例が紹介され、その産業化モデルの普及が強く打ち出された。

そして、この山東省における農業産業化の立役者のひとりが、1988年に山東省書記に就任した姜春雲であったことは注目に値する。彼は山東省の農村経済発展の功績が認められ、1994年には中央に抜擢されて中国共産党中央書記局書記、1995年には農業担当の副首相に任命された（～1998年）。姜春雲の存在がその後の農業産業化の全国的な展開に重要な役割を果たしたことは、想像に難くないであろう。

姜は中国の農業政策を総括した自らの編著（姜編[2005]）のなかで、「農業産業化経営」について明確な定義を与えている。それによると、「農業産業化経営の実質とは一体化という経営方式を通して、農産物の生産、加工、流通の有機的な結合と相互促進のメカニズムをつくり出し、農家と市場の有効な連結を実現し、農業が商品化、専門化（引用者注：専門化）、近代化へ転換するように促し、農業利益の最大化を実現する」（姜編[2005: 92-93]）ものとしている。農業産業化の全国的な展開が提唱された当時、姜は中央政府の重責を担っていたことから、この農業産業化の定義は中国政府の公式見解を示すものといえる。

この農業産業化経営の定義のなかで、生産、加工、流通の有機的な結合である「一体化」（インテグレーション）と「農業利益の最大化」という点が重要である。すなわち、農業産業化経営では、加工・流通企業や卸売市場、農業技術普及部門、専門農家の組織が生産農家に対してサービスを提供するとともに、専門化（専門化）と分業のもとで生産、加工、流通という川上から川下への価値連鎖（バリューチェーン）の各セクションを有機的に結びつける「一条龍」（一体化）がめざされている。さらに、分散した農家による小規模生産を専門化（専門化）による大規模経営へと転換させ、インテグレーターと農家とのリスク共同負担、利益共有という経営体制をつくり、資源の適正配置と農産物の付加価値向上を実現することも、

農業産業化経営の重要な目的である。

しかしながら、膨大な農村人口と多様な地理的条件を抱える中国では、農業産業化経営に対して政府から画一的なモデルが与えられる形にはならなかった。中国では各地の要素賦存状況や経済発展状況、農産物加工企業の発展度合いなどに応じて、さまざまな農業産業化経営のあり方が模索されてきた。たとえば、インテグレーターとしてはアグリビジネス企業以外に、大規模経営農家や地方政府、農産物の売買を行う有力仲買人など、多様な主体が想定されてきた。逆にいえば、農業利益の最大化を実現することができれば、いずれの主体によってインテグレーションを進める形でも良く、その意味で極めて現実主義的な政策であったといえる。

農業産業化が全国的に展開されたのは、1990年代末からである。その契機となったのが、1998年10月に開催された中国共産党第15期中央委員会第3回総会（中共第15期3中総）において、「農業・農村工作に関する若干の重大問題に関する決定」が採択されたことである。この「決定」によって、農業産業化はその後の中国農業と農村経済発展において重大な戦略として位置づけられた。また、農業産業化のインテグレーターとしてアグリビジネス企業である「龍頭企業」の存在がそれまで以上に強調され、龍頭企業と農民との間の利益調整を図ることや産業化プロジェクトの重複投資を避けることなど、より具体的な施策が明記された。

さらに2000年1月に中国共産党中央委員会と国務院の連名で出された「2000年の農業・農村工作に関する意見」では、龍頭企業について従来よりも踏み込んだ記述がなされている。すなわち、生産農家の先導と農業産業化実現のための中心的存在として龍頭企業をとらえ、有力な龍頭企業に対して基地建設、資材調達、設備導入、農産物輸出の面で中央政府が支援することを明確に打ち出したのである。それを受け、2000年10月には農業部など8部門の連名で「農業産業化経営重点龍頭企業を支援することに関する意見」が提起された。その「意見」では、中央政府が直接支援する国家級龍頭企業の選定基準と具体的な支援策（融資・税制面での優遇、基地建設への支援など）が具体的に示されている。

このように、1990年代の沿海地域での龍頭企業を主要な担い手とする

農業経営方式の成功をもとに、中央政府は龍頭企業を農業産業化経営の中心的なインテグレーターとみなし、龍頭企業に対する政策的支援を強化していったことが、農業産業化政策の流れである。

なお本書では、アグリビジネス企業による農業利益の最大化のためのバリューチェーンの統合・調整であるインテグレーションとは別に、「農業産業化」という中国語の概念を利用して分析を進めていく。なぜなら、中国の農業産業化はアグリビジネス企業による農業利益最大化のみならず、農民の経済的厚生向上や龍頭企業と農民との利益・リスクの共有をも視野に入れた概念だからである。さらに、中国の農業産業化では、龍頭企業や地方政府、農民専門合作組織などのさまざまな主体が技術普及や農業インフラなどの公共財を提供し、農業生産の高付加価値化を通じて、地域経済の振興や公共サービスの向上をめざすといった社会・経済政策的な側面も重視されている。

したがって、本書では農業産業化について、「アグリビジネスの主たる担い手である龍頭企業が中心となり、契約農業や産地化を通じて農民や関連組織（村民委員会、農民専門合作組織、仲買人など）をインテグレートすることで、生産、加工、流通の有機的な結合を形成し、農産物の市場競争力の強化と農業利益の最大化を図ると同時に、農村の振興と農民の経済的厚生向上を実現すること」と定義する。その実態について、第Ⅱ部では各アクターに焦点をあてて考察していく。

第3節 契約農業の進展状況と理論的整理

1. 契約農業の進展状況

垂直的統合は養鶏などの資本集約型農業において広範に採用される一方、契約農業に基づく垂直的調整は、青果物の生産や穀物などの土地利用型農業で進んでいる形態である。契約農業の世界的な進展状況をみるため、まずアメリカと日本の現状について簡単に整理する。

アメリカ農業では、農産物生産額に占める契約取引（「生産契約」と「販売契約」の双方を含む）の割合は、1969年には12%であったものが、2001年には36%と大きな上昇を示している（MacDonald et al.[2004: v]）。「生産契約」とは生産者と契約企業で取り扱う農産物の販売（契約企業にとっては買取）価格とその数量に加え、農産物生産のための投入財や栽培（飼育）方式も事前に取り決める契約方式のことである。それに対して「販売契約」とは、生産者と契約企業が事前に特定農産物の販売（買取）価格と販売量（買取量）のみを取り決める契約方式のことである（MacDonald et al.[2004: 4-5]）。とくに、鶏肉・鶏卵については契約取引率が2001年には88%に達しており、そのほとんどが生産契約の形で行われている。

日本においても、農産物が卸売市場を経由する割合が顕著に低下し、生産者とスーパーや生協などの小売業者との間の直接販売といった契約取引が広がっている。青果物では、1990年の卸売市場経由率が81.9%であったのに対し、2004年には65.8%へと顕著な低下を示している。とりわけ果実ではその傾向が強く、1990年の76.1%から2004年には49.0%と27ポイントも低下している（日本農業市場学会編[2008: 85]）。

他方、中国の農業産業化の進捗状況に関しては、表1に整理した。その資料によると、農業産業化を牽引する「農業産業化組織」（アグリビジネス企業、専門卸売市場、情報提供・輸送販売の仲介組織などの総称）は2000年頃から組織数の増加が著しく、2008年時点では20万組織以上が存在し、その組織と関係をもつ農家数は9808万世帯にも達するという。また、農業産業化組織と農家との間の関係（2006年）では、契約方式が全体の57.7%と高い割合を占めており、協同組合方式は15.3%、株式協同組合（会員から現金以外の出資（農地など）を受け入れている協同組合）方式は15.1%となっている⁽³⁾。

このことから中国の農業産業化においても、インテグレーターと農家との間の契約農業という垂直的調整が重要な役割を担っていることがわかる。

表 1 農業産業化組織の発展状況

	1996 年	2000 年	2003 年	2006 年	2008 年
農業産業化組織数(社)	11,824	66,000	94,000	150,000	201,500
関連農家数(万世帯)	1,995	5,900	7,265	9,098	9,808
全農家に対する割合(%)	10	25	31	40	n.a.

(出所)『中国農業発展報告』(各年版)および『三農在線(農民日報)』(<http://www.farmer.com.cn/>) 2009 年 6 月 22 日づけ記事(2009 年 6 月 23 日閲覧)より筆者作成。

2. 契約農業の経済理論による整理

ではなぜ、農産物の取引がスポット市場から契約取引に移行していくのか。MacDonald et al.[2004: 24-25]では、スポット市場が有効に機能しない状況として、(1)食品の安全性や食味といった消費者が好む商品の特性が価格に反映されない場合(情報の非対称性の存在)と、(2)大規模加工業者やバイヤーが規模の経済を利用することで市場を寡占してしまう場合、という二つのケースを挙げている。

さらに農産物は、供給面では自然条件による影響(作柄変動)を受けやすく、需要面では食料品に対する限界効用の性質によって価格弾力性が低いという特質がある。そのため、工業製品とくらべて農産物市場では価格変動が大きくなる傾向があり、とりわけ貯蔵性に乏しい生鮮食料品の場合、価格変動の大きさは顕著である。また、穀物や野菜といった作物にしても牛乳・牛肉のような畜産物にしても、生産期間が長いという技術的な特性のため、生産者の将来の市況に対する予想と実際の市況との間に大きなギャップが生まれがちであり、不確実性によるリスクも存在する(荏開津[1997: 35-41])。

このような情報の非対称性と生産者の価格交渉力の低さ、そして農産物特有のリスクの存在といった市場の欠陥を補完するため、普及してきたのが契約取引という生産・取引方式である。すなわち、価格変動や収量変動によるリスクを生産農家と加工・流通業者でシェアすることで削減することができると同時に、両者の関係が密接になることで、農産物の品質をより適切に評価することも可能となる。

リスクのタイプと契約方法によって、農家が回避できるリスクの度合いについては表2で示した。価格リスクについては、生産財と投入財別にその効果を表示しているが、収量リスクについては影響の範囲を「地域全体」と「個別主体」にわけて整理した。この表2から明らかなように、販売契約と比較して生産契約の場合、投入財価格の変動リスクを回避する度合いが高まることが示されている。また、販売契約の場合には収量リスクを回避する効果がまったく存在しないのに対し、生産契約の絶対成績方法を採用する場合には地域全体、あるいは個別的风险（idiosyncratic risk）に対して一定程度の効果をもっており、相対成績方法の場合には地域全体のリスクをほぼカバーできる効果をもっている。

表2 契約タイプと生産者のリスク回避可能性の度合い

		価格リスク		収量リスク	
		生産財	投入財	地域全体	個別主体
販売契約	固定価格方式 (flat price)	一定程度、 またはすべて	なし	なし	なし
	基準価格方式 (basis price)	ほんのわずか	なし	なし	なし
生産契約	絶対成績方式 (absolute performance)	ほぼすべて	ほぼすべて	一定程度	一定程度
	相対成績方式 (relative performance)	ほぼすべて	ほぼすべて	ほぼすべて	わずか

(出所) MacDonald et al.[2004: 33]より引用。

さらに契約農業によって、生産農家と加工・流通業者との間の取引費用（transaction cost）を削減するというメリットも存在する。ここでいう取引費用とは、(1)資産の特異性にもなうホールドアップ問題、そして(2)探索、計測、監視面でのコストの二つである。(1)については、特定の商品を生産するために生産設備の特殊性が高かったり、商品が腐敗しやすいなど、財に特異性（specificity）がある場合、他の目的には転用が困難である。そのため、買い手独占のスポット市場でそれらの商品を販売する際、農産物が買いたたかれるというホールドアップ問題が発生

する。しかしながら契約農業を行っていれば、販売先や販売価格が確保されているので、農家も安心して生産できるようになるというメリットがある。

他方、スポット市場では取引相手を探すために探索のコストがかかり、商品の品質を確認するための計測コストもかかる。とりわけ、製品の特性が生産者への報酬と強くリンクしている場合には、製品特性を明らかにするための正確な情報が必要である。そのため、買い手は生産情報を詳細にモニターすることを目的に、契約の形態をとることが行われる。すなわち、契約によって事前に生産、収穫、流通時期が設定され、現場でのモニタリングやアドバイスが行われることで、特定の属性をもった製品（たとえば有機農産物）を獲得することが容易になるというメリットもある。これが(2)の探索、計測、監視面でのコストである。

しかしながら、契約農業は万能というわけではない。たとえば契約の導入にともない、新たなコストも発生する。契約農業は農家の裁量権を狭める一方、契約元は詳細なガイドラインを作成したり、農家が決めたがって農作業を実施しているのか監視したりすることも必要になる。さらに契約どおり農産物を買収してくれる（販売してくれる）のかというリスク（契約破棄のリスク）や、農産物が一定の基準に達しないと買収（販売）できないというリスクも存在する。そのため、最近の契約理論では、契約のなかで事前に規定すべき状況が明記されていない「契約の不完備性」(incomplete contract) や、契約で規定した事項を実際に行うことができない「履行強制の不完全性」(imperfect enforcement) といった問題を明示的に取り入れ、効率性を達成するための契約と組織のあり方を考察する研究が進んでいる (Hart[1995], 柳川[2000])。

また Gereffi, Humphrey and Sturgeon[2005]では、取引費用理論とゲーム理論に基づいて、バリューチェーンのなかで川上と川下との間で、どのようなガバナンスの形態が採用されるのかを考察している。すなわち、その形態に影響を与える要因として、(1)取引の複雑さ、(2)取引をコード化(標準化)する能力、(3)供給元の能力の三つを挙げ、その組み合わせによって、(1)市場取引、(2)モジュラー型のバリューチェーン、(3)関係的なバ

リチェーン、(4)専門的なバリューチェーン、(5)垂直的統合のいずれかが選択されると主張する。このように同じ契約農業といっても、製品特性やサプライヤーとバイヤーとの力関係によって、実際に採用される取引形態はさまざまであることには、十分に注意する必要がある。

さらに近年の研究では、より継続的なバリューチェーンの形成のため、産地においてサプライヤーとバイヤーとの間の単線的な契約関係を構築するのではなく、より開放的なネットワークを形成することの重要性が主張されている。つまり、地場の龍頭企業以外のインテグレーターへの参入規制の緩和措置によって、買い手独占からの脱却や開放度の高いバリューチェーンの形成を行ったり、輸送業や倉庫業といったサポーティングインダストリーを整備したりするなど、産業クラスターを形成することが重視されてきている（鄭・程[2005: 66-67]）。また、農民や農民專業合作組織が農産物加工・販売に進出することで、龍頭企業に対する交渉力が強化されるとともに、より継続的かつ高付加価値の農業生産が可能になることも考えられる。

本書の第Ⅱ部ではこのような契約理論を援用し、龍頭企業、農家、農民專業合作組織といったアクター間の取引関係の特徴とその経済的意義について考察していく。中国の国内向けの農産物取引では、龍頭企業と農家との間で直接に農業契約を取り交わすのではなく、龍頭企業は仲買人を通じて農産物を集荷する形式が高い割合を占めてきた。しかし2002年頃から、国内外で中国の農産物に関する食の安全と品質管理の問題が頻発し、社会的な問題へと発展してきた。このような問題を受け、中国政府は農産物の安全性に関する法的な規制を強化するとともに、龍頭企業は仲買人を介した買い取り方式から、農民專業合作組織といった新たな中間組織などを利用した農家との契約栽培への転換と農業生産の産地化を進めてきている。

本書では、現地でのヒアリング調査や独自のアンケート調査結果に基づき、このような契約方式の転換と産地形成におけるアクター間の利害関係の特徴を、契約理論のフレームワークを用いながら解明していく。

第4節 本書の構成と要約

本書は、現在の中国が直面する農村改革、農村発展上の重要課題のうち、農業保護政策と農業財政、農村金融、戸籍制度と農民工政策、食品安全を取りあげて議論する第Ⅰ部と、農業産業化を通じた農産物流通の変容や龍頭企業によるインテグレーションの展開、さらに農民專業合作組織による農業の再編などを考察する第Ⅱ部から構成される。

第1章では、1990年代の中国において、農業問題の焦点が食料問題（食料不足問題）から農業調整問題（農民の相対的貧困化）に変化したこと、ならびにこうした農業問題の性格変化が農業政策の基調を農業搾取から農業保護に変えたことを示す。1990年代後半の中国では、穀物価格支持政策が導入されるなど農業保護政策の萌芽がみられるが、この時期は「農民負担」問題が最も深刻な時期でもあり、本格的な農業保護期とはいえない。2002年の第16回党大会前後に農業保護政策の定式化がなされることで、農業税などの農民負担の廃止や、さまざまな農業補助金制度の導入、拡充が進み、「三農」（農業・農村・農民）保護政策が本格的に展開されることになる。

第2章では、農業産業化を資金面で支える農村金融の制度改革と課題について論じる。国有銀行の商業銀行化をめざした1990年代中頃からの金融制度改革は、農村部から都市部への資金流出と農村金融の萎縮を引き起こし、商業銀行は農業構造の転換に対応した農村部の新たな資金需要に対応できなくなっている。そこで本章では、商業銀行体制に移行後の農村金融の萎縮について説明したうえで、農村金融萎縮の制度的要因が、農村における財産権の未確立と商業銀行の与信管理の厳格化にあることを示す。さらに、現在進行中の農業銀行改革と新たなタイプの農村金融組織の出現を例にとり、農村における財産制度の未確立に由来する、農村企業や農民の金融アクセスの困難を克服しようとする制度改革の試みを紹介する。

第3章では、農業の大規模経営を実現するために不可欠な農村労働力の非農業部門への移転問題を、「農民工」と呼ばれる出稼ぎ労働者に着目し

ながら考察する。中国では2004年頃から沿海部の工業地帯を中心に、「民工荒」と呼ばれる単純労働力の不足現象が発生し、大きな社会経済問題となった。本章ではこの問題を「ルイスの転換点」の観点からとらえ、中国経済が「無制限労働供給経済」から「労働不足経済」への移行過程にあることを示す。さらに、農村労働力の都市部での定住を制限してきた戸籍制度の政策変遷を整理するとともに、単純労働力の都市部での定着を促進するための、労働移動の規制緩和措置と農民工の保護政策を概説する。後者については、全国有数の工業地帯である江蘇省蘇州市の事例を取りあげながら、具体的に説明していく。

第4章では、中国の食品安全に関わる法体系や行政制度を概観するとともに、食品の安全性向上をめざした行政による取り組みを紹介する。中国産食品については、2002年の冷凍ホウレンソウの残留農薬問題や2008年の冷凍ギョーザ問題をはじめ数多くの事件が海外で発生している。さらに、2008年の北京オリンピック後に発生した粉ミルクへのメラミン混入事件などを契機に、中国国内でも食品安全問題が大きく注目されている。本章では食品安全に関わる主要な法規・政策を整理し、食品安全に関わる制度的枠組みの変遷と現状を概観する。さらに、中央政府による食品安全管理体制を強化するための取り組みを説明し、縦割り行政や部門間の連携不足、そして中央・地方政府間の二重行政といった行政の問題点も考察していく。

つづく第Ⅱ部では、農業産業化によって発生している農業の生産・流通構造の変容について、龍頭企業、農民專業合作經濟組織、地方政府といった農業産業化の主要なアクターに焦点をあてて分析することで、農業産業化の実態とその課題を解明する。

第5章は、第Ⅱ部の総論にあたる部分である。本章では、まず1990年代以降に起こってきた中国における農業生産の構造的変化と都市住民の食生活の変化を概説する。それらをふまえたうえで、生産者と消費者とを結びつける重要な役割を担っている農産物流通システムの特徴とその変容について、主食用穀物と生鮮野菜を取りあげ、卸売段階を中心に、政策分析や実態調査に基づいた考察を行う。穀物流通については、政策変化の影響が強いことを示すほか、国有食糧企業を龍頭企業とする農業産業化の動き

なども紹介する。また、野菜流通については、産地卸売市場および消費地卸売市場の機能、ならびに産地仲買人や仲買転送商人の役割について説明する。

第6章では、農業産業化において中核的な役割を果たしている龍頭企業に注目する。1990年代末以降の農産物取引では、中国政府は龍頭企業を支援対象に据え、彼らと農民との取引を強化していくことをめざす「企業＋農家」という形の契約取引が主流を占め、取引費用の削減のための仕組みが構築されてきた。しかし、食品の安全性への消費者意識の高まりによって、今後従来の「取引費用削減型」の仕組みでは十分に対応できなくなる可能性がある。そこで本章では、現行の取引形態にはどのような経済的メリットが存在するのか、あるいはその取引方法にはどのような限界があるのかについて、著者が2008年に吉林省と河南省の豚肉解体・加工業者を対象に行った調査データを利用して分析していく。

第7章では、中国各地で設立されている農民専門合作組織に注目し、農業産業化におけるその経済的機能を考察していく。農民専門合作組織は集団農業システムの解体と前後して誕生し、現在は大規模経営農家や地方政府、あるいは龍頭企業などが主導する形で運営されて、2006年には農民組織に関する立法化もなされた。本章では、まず農民専門合作組織を巡る政策の変遷と現状を整理し、農民組織の普及のための政府による支援策を概説する。さらに、内陸部で中国有数の農業地帯である四川省を取りあげ、農民専門合作組織が提供するサービスの特徴とほかのアクターとの経済的な連携関係について、調査データを利用しながら考察する。分析の結果、四川省農業先進地域の農民専門合作組織は、地方政府のネットワークや履行強制力を利用する形で産地化を進めるとともに、龍頭企業との垂直的調整を深めることで、安定的な販路の確保と農業サービスの提供、そして農民の高い経済厚生を実現していることが示されている。

最後の第8章でも、同じく農民専門合作組織を分析対象とするが、ここでは2007年の農民専門合作社法施行以降の专业合作社について、その社会的文脈に焦点をあてた分析を行う。中国の专业合作社は、同規模の農家が集まって自然発生的に誕生したものではなく、その多くが「共同利益」

のために自ら率先して活動する「農村リーダー」が牽引役となって設立されている。本章では合作社のそのような特徴をふまえたうえで、農村リーダーによる合作社の設立を「国策」への賛同、ないし迎合という社会的な意義を提示する。さらに合作社の設立は、農村リーダーにとって個人利益を超越した（あるいはそれを覆い隠す）「共同利益」をアピールし、自らの活動を合法化・公認させると同時に、政治的リスクの回避と地方政府とのパイプの強化を図るものであることを主張する。

〔注〕

- (1) 各戸請負制普及と人民公社崩壊の過程について、詳しくは厳[2002: 第2章]参照。
- (2) 準レントのバーゲニングについては、エージェンシー・モデルやゲーム理論を利用したモデル化が進んでいる。たとえば柳川[2000], 伊藤・林田・湯本[1993], Hart[1995]などを参照されたい。
- (3) 2006年の農業産業化組織の内訳としては、龍頭企業は7万1691社、仲介サービス組織は7万874社、専門農業市場は1万2277カ所となっている（中国社会科学院農村發展研究所・国家統計局農村社会経済調査司[2008: 217-219]）。

〔参考文献〕

〈日本語〉

- 伊藤秀史・林田修・湯本祐司[1993]「中間組織と内部組織—不完全契約と企業内取引」（伊丹敬之・加護野忠男・伊藤元重編『企業とは何か』（リーディングス日本の企業システム 第1巻）有斐閣）。
- 荏開津典生[1997]『農業経済学』岩波書店。
- 大江徹男[2002]『アメリカ食肉産業と新世代農協』日本経済評論社。
- 姜春雲編[2005]『現代中国の農業政策』家の光協会。
- 厳善平[2002]『農民国家の課題』名古屋大学出版会。
- 坂下明彦[2005]「中国の農村経済組織の展開と龍頭企業による産地組織化」『農業・農協問題研究』第32号、66-85ページ。
- 張安明[2007]「誰が中国農業を担うべきか—中国の農業経営主体問題に関する考察—」『中国21』Vol. 26、103-124ページ。
- 日本農業市場学会編[2008]『食料・農産物の流通と市場Ⅱ』筑波書房。
- 星野妙子編[2008]『ラテンアメリカの養鶏インテグレーション』（調査研究報告書）日本貿易振興機構アジア経済研究所。
- 柳川範之[2000]『契約と組織の経済学』東洋経済新報社。

〈中国語〉

- 鄭風田・程郁[2005]「從農業産業化到農業産業区—競争型農業産業化發展的可行性分析—」『管理世界』7月号、64-73ページ。

牛若峰[2001]「中国農業産業化經營的發展道路」(農業部軟科学委員会弁公室編『農業經營制度(農業軟科学研究叢書之一)』北京 中国農業出版社, 245-262 ページ)。
宋洪遠等編[2000]『改革以來中国農業和農村經濟政策的演变』北京 中国經濟出版社。
中国農業部編[各年版]『中国農業發展報告』北京 中国農業出版社。
中国社会科学院農村發展研究所・国家統計局農村社会經濟調查司[2008]『中国農村經濟形勢分析与予測(2007～2008)』北京 社会科学文献出版社。
中共中央[2008]「關於推進農村改革發展若干重大問題的決定」『新華月報』第22期 11月, 7-12 ページ。

〈英語〉

Gereffi, Gary, John Humphrey and Timothy Sturgeon[2005], "The Governance of Global Value Chains," *Review of International Political Economy*, Vol. 12, No. 1, pp. 78-104.
Hart, Oliver[1995], *Firms Contracts and Financial Structure*, New York: Oxford University Press.
MacDonald, James, Janet Perry, Mary Ahearn, David Banker, William Chambers, Carolyn Dimitri, Nigel Key, Kenneth Nelson and Leland Southard[2004], "Contracts, Markets, and Price: Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities," *Agricultural Economic Report No. 837*, USDA.