

第2章

アフリカ農村の生産者組織と市民社会

——ガーナの事例から——

高根 務

はじめに

途上国の開発戦略に大きな影響力をもつ世界銀行の『世界開発報告』2008年版（World Bank [2007]）は、途上国の農業開発と経済発展の実現に必要な課題として、地域、国、グローバルそれぞれのレベルでのガバナンスの改善をあげている。そのうえで、「市民社会（特に生産者組織）のエンパワーメントが、あらゆるレベルにおけるガバナンスの改善に不可欠である」（p. 2, 引用者訳）と強調している。同報告はさらに「生産者組織や他の市民社会組織」（civil society organizations）が「第3のセクター」であるとし、国家セクター、民間セクターとともに経済発展を担う重要な役割を果たすものと位置づけた（p. 248）。このように援助機関の間では、途上国農村の生産者組織は市民社会の主要アクターであり、経済発展を担う中心プレーヤーのひとつであると認識されている。

援助機関が農村の生産者組織に注目する理由としては、以下の3点が指摘できる。第1は、アフリカ諸国における不十分な市場の機能を補完し効率性を高めるために、生産者組織の機能とこれを利用した制度変革が有効な場合があるからである。具体的には、組織化によって規模の経済性が実現できること、組織化によって可能になる大量供給がより安定的な市場へのアクセス

やフェアトレードなどのニッチ市場への参入を可能にすること、さまざまな技術や情報の獲得が組織化によって効率的に行われること、などが挙げられる。国際市場での競争が激化するなかで、個々の小規模生産者が単独でグローバル化がもたらす急激な状況変化に対応することはますます難しくなっている (World Bank [2007])。他方、生産者組織の形成やその機能の自立的発展には時間がかかり、かつ困難がともなう (Dorward et al. [2005])。ここに援助機関が介入する余地が生まれているのであり、その意味で生産者組織に対する開発介入は、変化する外的状況に対する生産者側の制度的・組織的対応を促進する機能を果たそうとするものであるといえる。

援助機関が生産者組織に注目する第2の理由は、開発援助の受け皿として農村の生産者組織が好都合であることである。援助機関は生産者組織を援助の窓口とすることにより、技術指導や教育、物的援助やさまざまな社会サービスの供給、有用情報の提供などを効率的に行うことができる。また女性農民組織や小規模生産者組織を支援の対象とすること自体が、「貧困削減」や「貧困削減に資する成長」(Pro-poor growth) といった開発目標を正当化することにつながる。このように農村の生産者組織は援助実施上のきわめて実地的な要求に応えうる性質をもっているため、多くのドナー諸国政府、国際機関、非政府組織 (NGO) が生産者組織を支援する傾向が強まっている。

生産者組織が注目される第3の理由は、組織化による活動が個々の生産者がおかれている立場や交渉力を強める可能性があるためである。たとえば農産物の販売や生産に必要な投入財の購入に際して個々の小規模生産者の交渉力は強くないが、組織化によって得られる大量の販売力や購入力は、市場取引における生産者側の交渉力を強めることにつながる。また組織化によって対外アピールの力を強めることによって、政府の政策形成に影響力を行使することも可能になる (Mercoiret and Mfou'ou [2006])。さらには地域やコミュニティに根ざした生産者組織が、政府サービスの不在を補って地域住民への社会サービスの供給を担う場合もある。このように組織化が構成員の経済的な利益をもたらすのととどまらず、生産者の社会的・政治的な発言力を強め

る可能性や、構成員が属する地域全体の厚生を向上させる可能性を有していることも、弱者の地位向上や市民社会の発展を重視する援助機関が生産者組織を支援する大きな理由となっている⁽¹⁾。

本章の第1の目的は、援助機関による言説のなかで市民社会の重要な構成要素として認識されている生産者組織の実態を、ガーナを事例にして具体的に検討することにある。検討にあたっては、単に現存の生産者組織の内容を明らかにするだけではなく、それぞれの組織が国や国際市場を取り巻く状況変化とともにどのような歴史的変遷を遂げているかに注目する。そこから明らかになることは、援助機関の言説のなかで「市民社会組織」として一括りにされがちな生産者組織の活動領域は一律ではなく、また同じ生産者組織であってもその性格は歴史的に大きな変化を遂げている事実である。

本章の第2の目的は、アフリカの生産者組織や協同組合は硬直的・排他的な分類法にはなじまない、柔軟性と多面性を有している事実を示すことである。市民社会論に関する学術的な研究に際しては、生産者組織や協同組合を市民社会の領域に含めるべきか否かについてさまざまな議論がある（山口[2004: 187-193, 299-304]）。経済組織を市民社会の領域に含めるべきではないとする立場をとる論者や、非営利性を市民社会の根本的な原理ととらえる立場の論者は、経済活動や営利活動と無関係ではない生産者組織や協同組合を、市民社会の枠外にあるものとしてとらえる。また市民社会論における国家、市場、市民社会の3領域を相互に排他的なもののみなしてしまうと、歴史的に国家と強い関係をもちながら活動を行ってきたアフリカの協同組合のような組織は、市民社会組織として扱えなくなってしまう。本章における筆者の立場は、アフリカの生産者組織は農産物の生産・販売という市場の領域に軸足をおきつつも、国家や市民社会の領域にも踏み込んだ多面的な活動を行っている、というものである。歴史的に政府主導で設立され国家と深い関わりをもってきたアフリカの協同組合だが、近年の市場経済化や国家統制の弱体化にともない、その性質はより自律性や公共性を強めたものに変化してきている。さらに同じ生産者組織のなかでも、公共性が強く市民社会組織の

特質を有しているものもあれば、営利追求を中心に据えた純粋な経済組織も存在する。硬直的な定義や分類法ではとらえきれない多様な性質を同時的に有し、またその性質が時間の流れや外的状況の変化に応じて柔軟に変化していく特性こそが、アフリカの生産者組織の特色である。本章では生産者組織が変化する外的状況や外部アクターとの相互関係のなかで、国家、市場、市民社会の領域を移動しながらいかに変遷してきたかを描き出していく。

上記の目的のため、本章ではガーナの輸出作物部門における2つの生産者組織の実態を比較検討する。輸出作物部門における生産者組織は農村地域にその組織基盤をおいているが、生産する作物の国家経済への影響の大きさゆえに、中央政府の政策介入の対象となることが多い。また輸出作物の特性上、生産者組織は国際市場の動向や国内外の民間企業の活動に大きな影響を受ける。このような特徴をもつ輸出作物部門を分析の対象とすることで、生産者組織と国家、市場、市民社会の間のダイナミックな関係が明らかになると考えられるからである。

以下本章ではまず、アフリカの生産者組織が経験してきた歴史的变化のプロセスをアフリカ諸国の政治経済状況の変化に関連づけて概観する。次に、輸出作物生産に関するガーナの生産者組織の事例を検討し、その歴史的变化の内容を具体的に明らかにする。そのうえで最後に、本章での検討から得られた結論を提示する。

第1節 アフリカ諸国における生産者組織

独立期から1980年代以前までの時代、アフリカ農村における生産者組織は中央政府や国家と強い結びつきをもち、いわば国家機構の一部を形成していた。そしてこの体制を支えていたのは、農産物や農業投入財の流通をコントロールするマーケティング・ボードの存在であった。多くのアフリカ諸国では、重要な輸出作物や主食作物の流通はマーケティング・ボードによって独

占的に行われ、また農産物の価格も政府によって固定されていた。同様に、生産に必要な化学肥料などの投入財も、マーケティング・ボードを中心とした制度を通じて政府が独占的にかつ安価な補助金付き価格で供給していた。

農業部門におけるこのような国家主導の流通体制は、多くの場合農村部で組織された生産者組織の活動によって支えられていた。村落レベルでの作物の買付けや投入財の供給は、各村や地方行政区ごとに組織された協同組合等によって行われたが、その活動や人事に関しては中央政府からの強いコントロールが働いており、協同組合はいわば「上から」組織化されたものがほとんどであった。また農村部における生産者組織は、中央政府の影響力を農村の末端まで浸透させる役割や、政権を支持する政治活動を農村部で展開するための役割を担う傾向にあった。つまりこの時期の農村生産者組織は、当時多くのアフリカ諸国が採用していた国家主導型の農業政策の実施と、軍事政権や一党独裁政権下での農村における政治的基盤の確立の、2つの役割を担う傾向が強かったのである。生産者組織はいわば、政治、経済の両面で国家の一部を形成していたといえる。

このように国家や政府と強く結びついていた農村の生産者組織の性格は、1980年代以降に多くのアフリカ諸国を巻き込んだ経済自由化と政治的民主化の流れのなかで大きく変化した。経済自由化政策が採用されて以降は、多くの国でマーケティング・ボードによる農産物の流通独占と固定価格制が廃止され、政府による経済介入が削減された。また政府による補助金付きの安価な農業投入財の供給も、縮小または撤廃された。これによって生産者は、生産物価格と投入財価格の両面で市場価格での取引を行うこととなり、また農産物の販売についてもマーケティング・ボードではなく民間の商人や企業を取引先とすることとなった。その結果、旧体制のもとで農産物の買付けや投入財の供給を末端で担っていた協同組合等の農村組織は、経済自由化のもとではその存在意義が希薄化した。さらにこの時期、政治面でも民主化と地方分権化が多くのアフリカ諸国で進行したため、中央政府のコントロールを農村部に浸透させるための政治的装置としての生産者組織の役割も減少した。

つまり政治、経済の両面で国家の領域に強力な軸足をおいていた生産者組織の、存在基盤そのものが縮小していったのである。このような政治経済的な大きな変化のなかで、多くの既存の農村生産者組織は解体や形骸化の道を歩むこととなった。

一方、現代のアフリカ諸国を取り巻くこのような大きな状況変化のなかで、農村の生産者組織はそれまでと違った新たな機能を果たしつつある。その第1は、政府主導から民間主導の経済発展を目指す政策転換の流れを背景として、生産者組織が政府から独立した民間企業としての機能を前面に出して存続する場合である。生産者組織がメンバーからの生産物の買付けやメンバーへの投入財の販売に関わることは旧体制のもとでもあったが、それはあくまでマーケティング・ボードや政府が行う機能の一部を生産者組織が担っていたにすぎない。他方、近年の生産者組織は、これらの活動を政府から独立したかたちで個別に行っているところに特徴がある。換言すれば、生産者組織の経済活動は、国家の一部としての活動から、民間セクターの一員としての活動に移行したのである。

第2は、構造調整期以降の財政削減や経済自由化にともなう政府サービスの低下を、組織化された生産者グループの活動によって補う機能である。具体的には、政府による農産物の買上げが消滅するなかで生産者組織が自ら農産物の販売先を開拓し確保する場合や、補助金廃止で高騰した投入財の購入のための生産者への信用供与を、政府に代わって協同組合が行う場合などである。また生産者組織が特定の村落や地域に基盤をもっている場合には、農産物の生産・販売に直接関係しない、地域の福利厚生（学校や井戸の建設など）に活動を拡大している場合もある。生産者組織が国家によるコントロールを離れたのみならず、組織構成員の利益をこえて地域全体に貢献するという、市民社会領域での活動がここにはみいだせる。

第2節 ガーナにおける生産者組織

1. 植民地期から1970年代までの生産者組織

ガーナの輸出作物部門における生産者組織の結成は、植民地ゴールドコースト時代の1929年にまでさかのぼる。植民地ゴールドコーストの主要輸出品はココア（カカオ豆）であり、そのほとんどが小規模生産者によって生産されていたが、1920年代になってココアの品質低下が植民地政府の大きな懸念となっていた。そこで植民地政府は1929年からココアの品質向上を目的として協同組合の結成を図り、翌年までに生産村を単位とした31の組合（総組合員数946）を組織化した。当初の組合の主な活動は、組合員が生産したココアの計量と品質検査であった。しかしその後1931年からは複数の協同組合が共同で中間商人を経由せずに政府の仲介でココアを輸出企業に売却するマーケティング機能を有するようになり、また組合員の貯蓄と組合員への信用供与の機能も果たすようになった。ココア生産者の協同組合の数は1938年には385に達し、総組合員数は9711人に上った。これら協同組合が組合員から買い付けたココアの量は、1936/37年²⁾には7807トン（国内総生産量の約2.6%）であった。各協同組合が組合員から買い付けたココアは、地区（District）単位に形成された協同組合連合を通じて輸出企業に販売された（Colonial Office [1938: 40-41], de Graft-Johnson [1958]）。

第2次大戦勃発後の1939年11月にイギリス政府がゴールドコースト産ココアをすべて買い上げる決定を行って以降、組合員数や組合員による生産量も低迷した。しかし終戦後は組合員数および組合員による生産量が再び増加し、1952/53年には総組合員数2万6287人、ガーナのココア総生産量に占める組合員の生産割合は19.2%にまで達した（表1）。

終戦後の1947年にはゴールドコースト・ココア・マーケティング・ボード（Gold Coast Cocoa Marketing Board）が設立された³⁾。その主な役割は、①生産

表1 植民地期のココア生産者組合 (1939/40年～1952/53年)

年	組合数	総組合員数	組合員による ココア生産量 (トン)	国内総生産量に 占める組合員生 産量の割合(%)
1939/40	395	10,282	3,971	2.2
1940/41	285	6,539	6,736	2.8
1941/42	265	6,375	9,924	4.0
1942/43	253	6,149	9,446	4.6
1943/44	254	6,439	12,420	6.3
1944/45	150	6,102	16,765	7.3
1945/46	97	6,712	14,604	7.0
1946/47	106	7,948	14,451	7.5
1947/48	134	11,919	21,942	10.6
1948/49	160	13,133	27,720	10.1
1949/50	179	14,612	29,468	11.6
1950/51	199	16,355	31,617	12.1
1951/52	235	18,398	28,818	13.7
1952/53	291	26,287	47,423	19.2

(出所) de Graft-Johnson [1958: 78]。

者価格の設定, ②すべてのゴールドコースト産ココアの買付けと輸出, ③国内買付け企業 (Licensed Buying Agencies: LBA) の許認可, である。このマーケティング・ボードの設立により, 大戦勃発までココアの国内買付けと輸出を担ってきた外国企業は, ボードから許可を得て国内買付けのみを担うLBAとなった。またLBAとしての許可は外国企業に対してだけでなく, 国内の協同組合や商人等にも与えられた。この制度改革により, 協同組合は組合員から買い付けたココアを, 輸出企業ではなくマーケティング・ボードに販売することとなった。

植民地ゴールドコースト国内で独立運動が活発化する1950年代以降になると, 1951年の選挙で政権党⁽⁴⁾となった会議人民党 (Convention Peoples' Party: CPP) による協同組合への政治的介入が強くなる。たとえば会議人民党の傘下に入ることを拒否した協同組合のガーナ生産者連合 (Ghana Producers' Association) にはマーケティング・ボードがLBAの認可を与えないなど, 国内

買付けの面で会議人民党の統制が強まった (Beckman [1976: 58])。さらに1953年にはマーケティング・ボードの資金援助により、会議人民党の農村組織として連合ガーナ農民会議 (United Ghana Farmers' Council: UGFC) が組織された。UGFC は農民向け資金貸付けの窓口となり、UGFC に加入した (すなわち会議人民党の党員となった) 農民にのみ資金の貸付けが行われるとともに、1956年選挙時にはこの資金貸付けが会議人民党の選挙運動のために利用された。会議人民党はこの資金貸付けにより、農村での党の影響拡大を図ったのである。また村落レベルでココアの買付けや資金貸付けを監督する「7人委員会」(Seven-men Committee) が各村に組織され、そのメンバーには会議人民党の支持者が採用された (Beckman [1976])。

ガーナが独立を果たした1957年には、UGFC 傘下に設立されたガーナ農民流通組合 (Ghana Farmers' Marketing Co-operative Ltd.) が LBA としてココアの買付けを開始した。さらに同年 UGFC は唯一の政府公認農民組織として認められ、その後会議人民党との連携のもとにココア部門での影響力を拡大していく。1961年には UGFC はその名称を統一ガーナ農民協同組合会議 (United Ghana Farmers' Cooperative Council: UGFCC) に変更し、同時に国内のココア買付けの独占権を与えられた。これにより UGFCC は、全国約1400の買付け所で独占的なココア買付けを行うこととなった (Killick [1966: 249])。当時、国内で以前からココアの買付けを行っていた協同組合の連合組織には、ガーナ協同組合流通協会 (Ghana Co-operative Marketing Association) があった。この組織は会議人民党および UGFC とは一定の距離をおき (Beckman [1976: 92-93]), 1950年代を通じて一定の国内買付けシェアを有していた (表2)。しかし UGFCC が国内唯一の農民組織としてココア買付けの独占権を得たのにもない、以前から存在していたこの協同組合の資産は UGFCC が吸収し、国内のココア買付けは会議人民党の傘下にある UGFCC の管理下におかれた (Government of Ghana [1966: 3-5, 31])。UGFCC に政府が認定する唯一の農民組織としての地位とココア買付けの独占権を付与し、そこに中央からの権力ネットワークを浸透させることによって、会議人民党はココア部門の政府

表2 独立期前後のココア国内買付けのシェア (%)

年	ガーナ協同組合 流通協会	UGFC 傘下の 買付け企業	外国企業	Cocoa Purchasing Company*	その他
1951/52	14	-	84	-	2
1952/53	19	-	74	6	2
1953/54	20	-	61	18	2
1954/55	19	-	61	19	1
1955/56	18	-	62	18	2
1956/57	18	-	68	13	1
1957/58	19	7	73	-	2
1958/59	21	11	66	-	3
1959/60	24	17	57	-	3
1960/61	30	28	37	-	5
1961/62	-	100	-	-	-

(出所) Beckman [1976: 78]。

(注) *マーケティングボードの子会社。

独占と農村地域への党の影響力の拡大を図っていったのである (Mikell [1989: 176-179], Kraus [1986: 131], Rimmer [1992: 78], Chazan [1983: 156], Beckman [1976: 78-107], Boone [1998])。

1966年のクーデタでインクルマ政権が倒れた後の新たな流通体制のもとでは、UGFCC は解体されココアの国内買付けに再び競争原理が導入された。新体制のもとでは、マーケティング・ボードの購買部 (Purchasing Department of Ghana Cocoa Marketing Board), 各地の協同組合を通じてココアを買い付けるガーナ協同組合流通協会 (Ghana Cooperative Marketing Association Ltd.: GCMA), および民間企業が LBA として国内の買付けを行うこととなった。しかし 1977/78年度からは再び政府による独占的買付けが復活し、マーケティング・ボードの内部に設置された生産物購買部 (Produce Buying Division: PBD) が、ココア買付けを独占することとなった。PBD はその後株式会社となり、1983年には名称が生産物購買会社 (Produce Buying Company: PBC) となり、以後1992年まで独占的なココア買付けを行った (Amoah [1998, 43-45])。これにより、協同組合はふたたびココア買付けの機能を喪失した。

2. 1990年代以降の自由化と新しいタイプの生産者組織

1983年の構造調整の導入以降、ガーナ政府は民間主導型の経済運営を基本的な政策方針とし、経済のさまざまな分野での規制緩和と自由化を進めた。このような自由化の流れのなかで、ガーナの農業部門には2つの大きな変化がみられた。その第1は、もっとも重要な輸出部門であるココア部門の改革である。前節で検討したように、ガーナ独立以前からこの国の経済を支えてきた「伝統的」輸出作物であるココアの流通は、1980年代まで政府傘下の機関が独占的に行う期間が長かった。しかし1990年代に入って民間企業によるココア買付けが許可され、複数の民間企業がココア流通に新規参入した（高根 [1999, 2003]）。第2の変化は、いわゆる「非伝統的」輸出作物（non-traditional export crops）の生産が活発化してきていることである。非伝統的輸出作物のなかで近年とくに急速な伸びをみせたのは、ヨーロッパ市場向けの生パイナップルの生産・輸出であった。本節では、上記の大きな状況変化のもとで出現してきた新しいタイプの生産者組織の特徴を明らかにする。

(1) ココア部門における生産者組合所有のココア買付け会社⁽⁵⁾

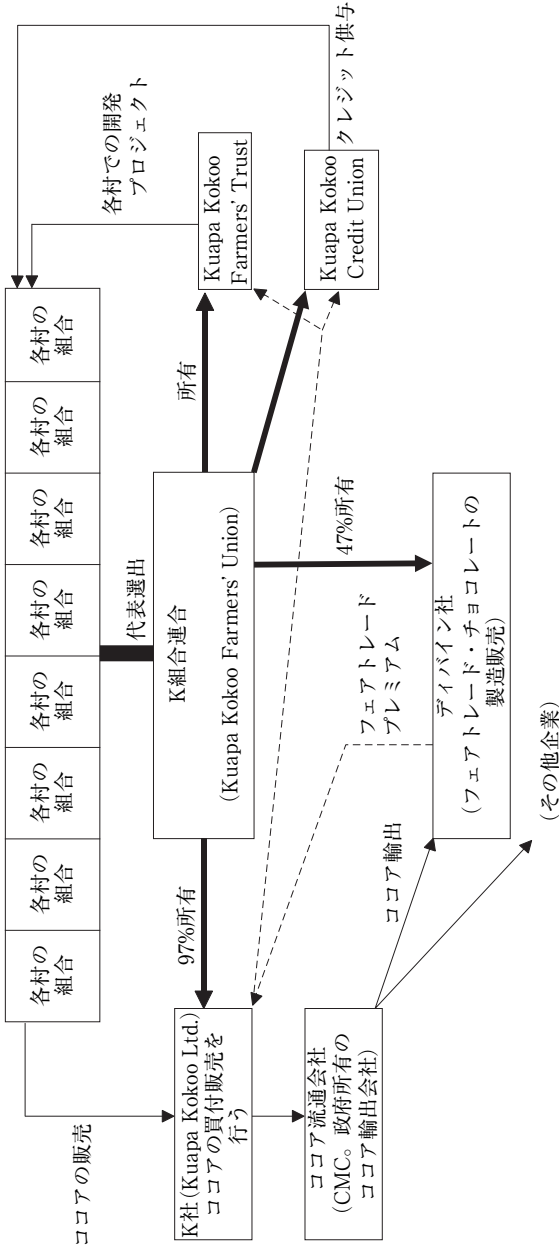
ガーナ最大の輸出農産品であるココアの買付けは1992年までは政府企業が独占的に行っていたが、経済自由化の一環として1993年以降は許可を得た民間企業が買付けを行うことが可能になった。このココア買付け自由化を受けて、ココア生産者組合を基盤とした私企業として1993年に設立され、ココア買付けに参入したのがクアパ・ココー（Kuapa Kokoo）社（以下、K社）である。K社は、既存のココア生産者組合が新たに結成した組合連合であるクアパ・ココー農民組合連合（Kuapa Kokoo Farmers Union, 以下、K組合）が所有するココア買付け企業であり、その設立・運営に際して中心となったのは当時のガーナ・ココア・マーケティング・ボードの理事会に農民代表として参加していた人物であった。K社設立にあたっては、途上国の小規模生産者を

支援するイギリスの NGO であるツイン (Twin) が初期資金の貸付けを行い、オランダのオランダ開発機構 (Netherlands Development Organization: SNV) が技術的な支援を行った。K 社設立初年度の1993/94年度は22カ村の生産者組合が参加して組合員から1540トンの買付けを行ったが、その後参加組合の数は急増し、2002/03年度には参加組合数890、組合員数約4万5000となった (Tiffin et al. [2004: 18])。また設立時にツインから貸し付けられた資金は4年後に完済され、設立当初経営に参画していた外国人スタッフも1996年以降はすべてガーナ人となった (Tiffin [2002: 387])。K 社の2006/07年度のココア買付け量は約3万4000トンで国内第7位であり、国内総買付け量に占める割合は5.6%である^[6]。

K 社および K 組合はツインの支援を受けて1993年にフェアトレード認証を獲得しており、買い付けたココアの一部をフェアトレード市場に販売している。フェアトレード市場への販売から得たプレミアムは K 組合がプールし、その資金は①組合および K 社の施設整備、②組合員への「ボーナス」支払い、③村落開発プロジェクトの3用途に使用されている。母体である K 組合の下には、ココア買付けを行う K 社のほかに、資金をプールして組合員の居住村の生活改善を行う基金部門^[7]、組合員向けの融資を行う金融部門などがおかれている。このように生産物の買付け販売にとどまらずにその活動範囲が多岐にわたっていることが、K 組合の大きな特徴である。K 組合に関連する組織の関係と、生産されたココアの流通経路は、図1に示したとおりである。

図1にみるように、K 組合は村ごとに組織されている個別の生産者組合をベースとしている。ガーナ中南部のココア生産地帯では、農業生産を行う世帯の多くがココア生産に従事している (高根 [1999])。したがって個々のココア生産者組合は各村落コミュニティにその存在基盤を強くおいており、ココア生産者だけではなくコミュニティ全体の利益を代表する機能をもあわせもっている。また1990年代の自由化以前から、村レベルの個々のココア生産者組合は、組合員が販売したココアの代金の一部をプールして組合活動やコ

図1 K組合関連組織の関係とココアの流通経路



(出所) Tiffin et al. [2004: 18], Ronchi [2002: 13], ダイバイン社ホームページ (<http://original.divinechocolate.com/>) 2007年11月27日アクセス) などをもとに筆者作成。

コミュニティ活動に使用してきた。K組合の活動が、個々の組合構成員の経済的利益を越えて、コミュニティ全体の福利厚生にまで及んでいるのは、このように組織の構成基盤がそれぞれのコミュニティに強く依拠しており、また組合活動とコミュニティ活動がオーバーラップしてきた歴史があるためである。このような歴史があるがゆえに、フェアトレード・プレミアムのような資金を使った村落開発事業がスムーズに行われたと考えられる。

K社以外の民間企業によるココアの買付けは、そのほとんどが政府が定めた最低価格で行われている。買付け価格をできるだけ低く抑えることによって利潤を最大にするのは民間企業として当然の行動である。他方、K社は、組合員である農民からのココアの買付け価格について政府が定める最低価格以上の価格で買い付ける年もある。これはK社が生産者組合をベースとしている企業であることから、企業の利益のみならず組合構成員の利益も考慮する必要があるためである。買い付けられたココアはすべて政府の輸出会社であるココア流通会社 (Cocoa Marketing Company: CMC) に販売され、CMCが実際の輸出を担う。K社が農民から買い付けたココアの大部分は他社が買い付けたココアとともに「ガーナ産ココア」として国際市場で販売されるが、その一部はK社産の「フェアトレード・ココア」として別置され、ほかのココアとは異なるフェアトレード価格で取り引きされる。K社産のフェアトレード・ココアを主に購入しているのは、イギリスでフェアトレード・チョコレートを製造しているディバイン (Divine) 社である。ディバイン社の前身であるデイ・チョコレート (Day Chocolate) 社は1998年に設立され、設立にあたってはイギリスの国際開発省 (Department of International Development: DfID) が資金面で協力した (Tiffin [2002: 391])。K組合は、同社設立当初からこの企業に資本参加 (当初は33%) しており、2007年現在ではディバイン社の株式の47%を保有している⁽⁸⁾。また大手化粧品メーカーのボディショップ (Body Shop) 社も、ココアバター製造用にK社のココアをフェアトレード価格で輸入している。

経済自由化にともなうココア流通への民間参入という新しい状況に対応し

て設立されたK組合とK社であるが、その存続基盤はガーナ政府のココア部門への介入と無関係ではない。まず村落レベルで組織されているK組合連合傘下の個々の一次協同組合は、もともとココアの政府統制時代に各村落で上から組織された生産者組合であった。またK社が買い付けたココアはガーナからのココア輸出を独占的に担っている政府の輸出会社に販売されているため、いわば販売先が保証されており、K社自身が国際市場で直接取引をする必要がない。またK社（および他の民間ココア買付け会社）がココア買付けを行うための資金は、政府が国際金融市場で調達した資金を貸し付ける制度を利用して調達されている。このようにココアの国際取引や資金調達など、個別の生産者組合では対応が難しい分野に関しては、政府が担う役割がいまだに大きいのである。

ココアの流通制度改革という大きな政策変化のなかで登場したK社の事例は、経済自由化のなかで協同組合が成功をおさめたケースとして注目に値する。ただしその過程は、単なる協同組合から民間企業への転換の成功例を示しているのではない。K社の成功は、それまで蓄積されてきた生産者組合の歴史、政府系援助機関やNGOによる支援、フェアトレードという新たな市場の登場、ガーナ政府によるココア買付けのための資金調達制度など、市場経済化以外の多くの要因の存在によって可能になったのである。つまりK組合とK社は、国家セクターの支援と同時に外国の市民社会組織（NGO）の支援を受けながら民間セクターの活動を行い、かつ自らも地域の福利厚生などに貢献する市民社会の役割も果たすという、国家、市場、市民社会の3領域に同時に軸足をおいている生産者組織の事例ととらえることができる。

(2) パイナップル部門における生産者組織

100年以上の歴史をもつココア輸出とは対照的に、輸出用の生パイナップルの生産は経済自由化後の1980年代末以降に急速に拡大した部門である（表3）。ガーナからのパイナップル輸出は、そのほとんどがEU市場向けである。輸出が始まった当初のパイナップル生産は主に小規模生産者によって行われ、

輸出企業は小規模生産者から果実を買い付けて必要な輸出量を調達していた。しかし輸出量が多くなるにつれて次第に大規模経営による生産が導入されるようになり、近年では自家農場での生産と輸出を垂直統合させた大規模経営企業がパイナップル輸出部門の中心を担うようになっている。また輸出向けパイナップルを生産できる小農は比較的資金力のある上層の生産者が多く、十分な土地や資本のない零細な生産者は主に国内市場向けに生産を行っている。

このように小農によるパイナップル生産が重要性を失いつつあるなかで、

表3 ガーナのパイナップル輸出額（1989～2007年）

(単位：USドル)

年	輸出額
1989	2,096,767
1990	3,829,878
1991	5,065,297
1992	4,387,741
1993	5,177,864
1994	5,261,880
1995	5,629,762
1996	10,986,886
1997	9,631,469
1998	8,769,405
1999	13,055,416
2000	11,082,502
2001	13,316,459
2002	15,519,990
2003	14,378,037
2004	22,068,600
2005	12,784,322
2006	19,086,134
2007	13,474,551

(出所) Ghana Export Promotion Council から入手した資料。2000年のみ United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN comtrade)。

1999年に世界銀行の資金援助による新しいパイナップル輸出会社ファマパン（Farmapine）社（以下、F社）が設立された⁹⁾。F社の設立は、小規模経営の農民が組織化することで農業関連企業を所有するという、世界銀行の「農民所有モデル」（Farmer Ownership Model: FOM）にもとづいて行われた。F社設立にあたっては、アメリカのNGOであるテクノサーブ（TechnoServe）の技術指導を受けていた既存の5つの小規模生産者組合（総組合員数178）が同社の株式の80%を所有し、そのための資金を世界銀行が融資するというかたちで会社が設立された。世界銀行による融資の額は140万ドルで、F社の株主である生産者組合への配当の一部が融資の返済にあてられた。またF社は直営農場をもたず、協同組合のメンバーである小農からパイナップルを買い付けて輸出を行った。パイナップルの生産方法については、F社の3人のプロダクション・マネージャー（いずれも農学の専門家）が定期的に農民を訪問し、統一された生産方法の指導と技術援助を行った。また生産農民に対しては、農薬等の現物支給と労働者雇用のための資金の貸付けが行われ、これらの費用は果実をF社が買い取る際に農民に支払う代金から差し引かれた。

一般に、企業が輸出に必要な農作物を調達する方法には、①一般市場での買付けにより調達する、②直営農場を経営しそこから調達する、③契約生産により特定の農民から調達する、の3通りが考えられる（Key and Runsten [1999]）。ガーナのパイナップル生産・輸出においては、ヨーロッパ市場に同一品質・規格の果実を大量かつ計画的に供給する必要があるため、輸出企業が直営農場で生産したものを自社で輸出するという垂直統合を進める傾向が強い。また直営農場での供給が不足した場合には、あらかじめ企業側の指定した生産方法をとっている大規模経営の農場から買い付けることが多い¹⁰⁾。

一方、小農が生産するパイナップルを買い付ける方法で同一規格、同一品質のものを大量に供給するためには、2つの条件が満たされていなければならない。第1に多数の小農を組織しそこから定期的にパイナップルを買い付ける契約関係を構築して大量供給を可能にすること、第2に肥料や農薬の使

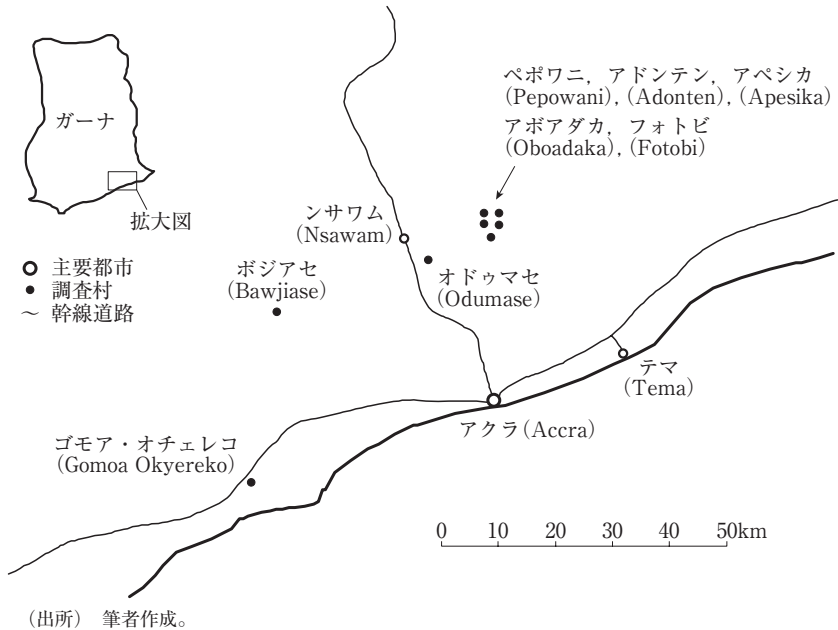
用時期、使用量等をマニュアル化して生産方法を統一し、個々の農民が生産する果実に品質のばらつきがないようにすることである。新たに設立されたパイナップル輸出会社F社の試みは、これらの条件を満たして小農によるパイナップル生産を活性化させようとするものであると位置づけることができる。

F社のパイナップル輸出額は輸出開始後2年目には国内第2位となり、当初は順調に小農からの買付けと輸出を行っていた。同時にF社の試みは、組合員の小農の側にさまざまなメリットをもたらした。その第1は、市場や生産技術に関する情報の獲得である。ヨーロッパ市場が求めるパイナップルの品質、規格やそのような果実を生産するための技術などの情報は、個々の農民を定期的に訪問して生産方法を指導する専門家からもたらされる。これにより農民は、生産に必要な情報の獲得についても利益を得ることができた。第2は、農業金融の獲得である。パイナップル生産は農薬、化学肥料、雇用労働力等を多用するため、小農にとってはその資金の確保が経営の大きな障害のひとつとなっている。しかしガーナでは、小農が公的機関から農業金融を獲得できる可能性は非常に少ない。F社は、生産に必要な投入財や信用を農民に供給することにより、この農業金融市場の欠落を補完する機能を果たした。第3は、生産したパイナップルの販売先の確保である。安定した輸出向けの販売ルートをもたない小農には、生産したパイナップルを輸出向けの高価格で販売できないリスクが常に存在している。F社の設立は、この販売先確保に関するリスクを軽減するものであった。

しかしF社が設立されて数年後の2000年代半ば、主にEU市場向けに行っているガーナの輸出用パイナップル生産は2つの大きな変化に直面した。以下では2008年8月に筆者が行った実態調査をもとに、その変化の内容と生産者組織への影響を検討する。調査地は図2に示すとおりである。

ガーナのパイナップル輸出部門が直面した変化の第1は、EU市場で嗜好されるパイナップルの品種が転換したことである。当時ガーナで生産され輸出されていた品種はスムーズ・カイエン種 (Smooth Cayenne) で、パイナッ

図2 調査村の位置



プル輸出が急速に増大した1990年代以前から国内市場向けに多く生産されており、小規模生産者もその生産方法を熟知していた。しかし2000年代半ばになると、デルモンテ社 (Del Monte) が南米のコスタリカで開発した新品種のMD2がEUの消費市場で急速に広まったため¹¹⁾、スムーズ・カイエン種の需要は低下した。ガーナの輸出向けパイナップル生産分野ではこの消費市場の急速な変化への対応が遅れ、スムーズ・カイエン種からMD2への生産転換を迅速に行えなかった複数の輸出企業が倒産した。また市場情報や生産技術の普及が相対的に遅い小規模生産部門では、この品種転換が大規模生産部門よりもさらに遅れた。そのため小農からの買付けに依存していたF社は、買い付けたスムーズ・カイエン種のパイナップルの輸出先を確保できず、2007年には生産者への代金未払いによる負債を抱えたまま小農からの買付けを停止する事態に追い込まれた。

〈事例：オドゥマセ村のパイナップル生産者組合とF社〉

パイナップル生産が早くから盛んであったオドゥマセ（Odumase）村では、F社が設立される以前から生産者組合を結成しており、F社設立後には同社を通じて輸出用パイナップル（スムーズ・カイエン種）を販売していた。組合の構成員は約60人で、生産に必要な投入財や資金の貸付けがF社から組合を通じて供給されていた。しかし2000年代半ばに消費市場でMD2への需要転換が起ると、2005～2006年にかけて組合員が販売したパイナップルへの代金未払いが発生し、翌年からはF社によるパイナップル買付け自体が停止した。これにより2008年8月の調査時点では、組合の活動自体も実質的に停止していた。また村周辺で操業していたほかの輸出会社も倒産したため、村民は輸出向けパイナップルの買付け先をみいだすことができなくなっていた。同村でパイナップル生産農家に対して行った聞き取り結果によれば¹²⁾、回答が得られた15世帯はすべて過去において輸出企業にパイナップルを販売していたが、調査時点においてパイナップル輸出企業に販売している世帯は皆無であった。また15世帯中10世帯が過去においてF社にパイナップルを販売していたが、10世帯すべてにF社からの代金未払い（約US\$200～US\$2000）が存在していた。

第2の変化は、食品の安全性に関する要求の高まりにともなって、輸出向けパイナップルの生産者に対して安全性に関する国際的な認証の取得が求められるようになったことである。EU向けの輸出を行うガーナの生産者の場合、EUの大規模小売りチェーンのほとんどが要求するグローバルギャップ（GlobalGAP：旧 EurepGAP）認証の取得が必須となりつつある。認証の取得は個人でも生産者グループでも可能であるが、小規模生産者の場合は認証にかかるコストの面からグループ単位での取得が現実的な選択肢となる。グローバルギャップ認証取得のためには、農薬などの管理や使用方法、生産記録の管理、労働現場の健康衛生管理など多岐にわたる基準をクリアしたうえで第三者機関による実地調査を受ける必要があるため、これらの分野での知識取

得のための研修等が必要となる。また認証取得に関わる金銭的コストが大きいため、外部援助機関の経済的支援が欠かせない。つまり小規模生産者によるグローバルギャップ認証の取得に際しては、認証を受ける単位としての生産者グループを組織し、外部機関からの技術的・経済的支援を獲得することが、事実上の必要条件となっている。実際ガーナでは、アメリカ国際開発庁（USAID）が資金供給している TIPCEE¹³やドイツ技術協力公社（GTZ）が、小規模生産者組織による認証取得についての技術的サポートや取得費用の負担を行っている。

表4は、輸出向けパイナップルの生産に関係する小規模生産者組織の特徴を、2008年8月に筆者が行った調査をもとにまとめたものである。この表から、以下のような生産者組織の特徴が抽出できる。

表4 パイナップル生産者組織の特色と機能

組織名	Region	構成員数	組織の ベース	構成員のバ			EurepGAP/ GlobalGAP 認証取得	外部支援の 獲得	パイナップル 生産以外の 活動
				イナップル 作付面積 (エーカー)	生産物共同 出荷	投入財共同 調達			
Pepowani Cooperative	Eastern	88	生産物・ 居住地	0.5~7	なし	なし	未取得	あり	なし
Adonten Cooperative	Eastern	38	生産物・ 居住地	0.5~33	なし	なし	取得済み	あり	なし
Apesika Cooperative	Eastern	51	生産物・ 居住地	0.25~3	なし	なし	未取得	あり	なし
Oboadaka Cooperative	Eastern	6	生産物・ 居住地	0.5~2	なし	なし	未取得	あり	なし
Fotobi Cooperative	Eastern	50	生産物・ 居住地	0.25~5	なし	なし	取得済み	あり	なし
Odamase Pineapple Growers' Association	Eastern	60	生産物・ 居住地	0.5~10	なし	なし	未取得	あり	なし
Bawjiase Pineapple Growers' Association	Central	50	生産物・ 居住地	0.5~13.5	なし	吸芽(苗) 圃場の共同 管理	未取得	あり	なし
Gomoa Okyereko Pineapple Growers Association	Central	8	生産物・ 居住地	2~15	なし	吸芽(苗) 圃場の共同 管理、肥料 購入	取得済み	あり	なし

(出所) 筆者調査および TIPCEE (Trade and Investment Program for a Competitive Export Economy) から入手した資料。

まず、いずれの生産者組織もパイナップル生産を目的とした生産物特定型組織である点が挙げられる。居住村をベースとして組織が形成されているものの、パイナップル生産に関するもの以外の地域全体に関わる活動（ココア流通におけるK社にみられたような村の生活改善活動など）はまったく行われていない。またほかの作物生産に関する活動も行われておらず、組織の目的がパイナップル生産に特化している。

次に、政府やドナーなど外部からの支援の獲得が、生産者組織の重要な機能、および組織化を行う主要な動機となっている。外部支援の具体的内容には、農業省を通じた生産技術の伝授およびMD2への品種転換を促進するための吸芽（苗）の供給、GTZやTIPCEEが行うグローバルギャップ認証取得に向けたトレーニングや認証取得費用の負担などがある。これらの支援はいずれも生産者組織に対して行われるため、組織化は外部支援を受けるための前提条件となる。

他方、生産物であるパイナップルの協同出荷や、生産に必要な投入財の協同調達といった、実際の農業経営の面での協同の事例は少ない。生産者組織を形成して外部からの支援を受けながらも、作物の生産・販売はあくまでも個人ベースで行うというのが全体的な傾向である。例外はMD2種の吸芽（苗）の共同生産であるが、これも政府（農業省）から供給されたMD2種の苗の生産圃場の管理を共同で行っている事例であり、外部援助の受け皿として生産者組織が使われているという側面が強い。

このように輸出向けパイナップル部門における生産者組織は、組織構成員の経済利益を目的とした純粋な経済組織ととらえることができる。そこには初期のココア部門の生産者組織のような国家の一翼を担う役割や、K組合の活動にあったような市民社会領域での活動はみられない。パイナップル部門の生産者組織の活動範囲は、新しい市場機会へのアクセスを確保し、援助機関からのサービスの受け皿を準備し、変化する国際市場の動向に対応して組織構成員の経済利益を確保するという、市場の領域に特化したものである。

結論

本章ではガーナの輸出作物部門における2つの生産者組織の特徴を、市民社会や公共性の視点から検討した。以下ではここで検討した2つの協同組合の共通点と相違点をまず整理し、ついで本章全体の検討から導き出された結論を提示する。

ここで検討したガーナの2つの生産者組合には、以下のような共通点が存在する。まず、経済自由化にともなう状況変化や新たな市場機会の出現に対する積極的な対応という側面である。K社の場合はココア流通の自由化、F社の場合はパイナップル輸出の拡大という市場機会をとらえて生産者組織が私企業を設立しており、両者とも経済自由化政策下における農村組織の新たな動向を象徴するケースであるといえる。次に、いずれのケースも個別の小農では対応できない問題を組織化することで解決を図っている。経済自由化のもとでの新たな市場機会の出現は、農村の小規模生産者にとって経済的利益を獲得するチャンスであることは間違いない。しかしその機会をとらえるためには、規模の経済性の実現、統一的な生産方法の採用、組織的な対外アピール、国際市場での交渉などが必要であり、これらは小規模生産者個人では対応不可能である。この点を解決する方法として前記2つのケースで採用されたのが生産者の組織化であり、生産者組合を基盤とした企業の設立であった。第3の共通点は、開発NGO、援助機関、ガーナ政府といった外部者との積極的な連携により、必要な資金や技術指導およびマネジメント能力の獲得を行っていることである。したがって前記で検討した2つの生産者組合は、完全に自発的な組織として発展してきたのではなく、さまざまな動機をもった多様なアクターたちのインターアクションのもとで形成されてきたと理解するべきものである。

他方2つの協同組合では、外的変化に対する適応の成否が大きく異なっていた。国際市場向けの作物生産を行う生産者組織には、急速に変化する国際

市場や国の政策変化に迅速に対応する能力と、国際的な取引に関する高度のマネジメント能力が必要である。そのような能力を生産者組織が単独で取得することには困難がともなうため、何らかの政策的な介入によって生産者組織を支援する必要が生じる。本章で検討したK社とF社はともに、そのような外的な支援を得て設立された新しいタイプの生産者組織をベースとした企業である。しかしこれら2つの企業の成果は対照的であった。100年以上の輸出実績と生産者組合の長い歴史のなかで形成されてきた協同組合をベースとしたK社は、確立されたココアの国際取引制度とフェアトレード需要の高まりを背景として、安定した実績を残している。その背景には、国際市場で求められるココアの品質や種類が不変であり、ガーナ産ココアはその品質の面ですでに国際市場での地位を確立していた事実がある。加えてK社は国際的なココアの輸出取引を直接担う必要はなく、主要活動範囲は地元での組合員からのココア買付けや信用供与であり、高度なマネジメント能力は必要ない。他方1990年代以降に急増したパイナップル輸出部門で設立されたF社の事例では、急変した国際市場の動向に対する対応の遅れが原因で、F社および同社に作物を供給した生産者組合は大きな損害を被った。野菜や果物などの園芸作物の国際市場は変動が激しく、また消費者の嗜好も常に変化するため、生産者と輸出企業がその情報をいち早く取得し対応する能力、資本、技術があるかどうか国際市場での生き残りの鍵となる。パイナップル部門の生産者組織にはこの対応能力の面で問題があり、それがF社のような失敗例が生じた原因である。同じ輸出作物部門で形成された2つの生産者組織ではあるが、変化に対する適応の成否は、生産する作物の国際市場の特色、国際市場での取引への関与の度合い、そして国際市場で生き残る能力の如何によって大きく異なったのである。

国際市場の特色に加えて、2つの生産者組織の形成基盤の違いも重要である。ココア生産を主な生計手段としている南部ガーナの農村では、村の住民の大半がココア生産に従事している。そのためココア生産者組織がそのまま村全体を代表する組織として機能するケースが多い。したがって本来は生産

物特定型の経済組織であるココア生産者組合が、村内の福利厚生の上昇を図る活動などによって市民社会組織の役割を担うのはむしろ自然なことである。他方、比較的上層の生産者が市場へのアクセスを確保するために組織化する側面の強いパイナップル生産者組織においては、組織構成員の経済的利益を確保するという本来の目的を越えて地域社会への貢献を行うインセンティブが働かない。組織の基盤と村落コミュニティがどれだけオーバーラップしているかによって、生産者組織がもつ公共性の度合いに相違が生じているのである。

本章で検討したガーナの実産者組織の活動領域を、市民社会の視点から検討すると以下の2つの結論が導き出される。第1は、生産者組織の活動領域と特質が時間の流れとともに柔軟に変化してきたことである。ガーナのココア部門における生産者組織は、当初は政府主導型の経済運営のもとで国家と不可分の関係にあった。しかし政治経済両面での自由化という外的状況の変化のなかで、生産者組織は次第に国家から離れて自律的な組織としての特質を強めながら発展し、その活動領域も公的な分野に拡大していった。ここには、歴史上のある時期には国家の領域に属していた生産者組織が、状況変化に応じてほかの時期には市場の領域や市民社会の領域に移動していくという特質がみられる。生産者組織の特質と活動領域はけっして固定的、排他的なものではなく、時とともに柔軟に変化する性質を有しているのである。

第2に、援助言説のなかでは「市民社会組織」の重要な構成要素とみなされている生産者組織だが、その活動領域は個々の組織によって大きく異なり、すべての生産者組織が市民社会の領域に活動範囲を拡大しているわけではない。たとえばK社の活動は、ココアの流通販売という市場領域のみにとどまらず、組合員の居住村における公共事業や信用事業など多岐にわたり、政府サービスを肩代わりするような領域にまで活動範囲を広げたきわめて公共性の強い性格を帯びていた。他方、パイナップル部門で形成された生産者組織の活動はパイナップルの生産販売という市場領域に特化したものであり、またその分野における政府や援助機関からの支援の受け皿として組織化が行

われた側面が強い。いずれも1990年代以降の状況変化に対応して形成された生産者組織であるが、市場領域のみならず市民社会領域でも活動しているココア部門のK社と、市場領域にとどまっているパイナップル部門の生産者組織との間には、その特質に大きな隔たりがあるといえよう。

[注] _____

- (1) 先述の『世界開発報告2008』（World Bank [2007: 154]）は、生産者組織を以下の3つのタイプに分類している。
 - ①多目的型組織（multipurpose organizations）：複数の目的をもった組織。時に行行政サービスの不在を補う役割も果たす。
 - ②生産物特定型組織（commodity-specific organization）：ココア、コーヒー、綿など、特定の生産物に関する生産者組織。
 - ③アドボカシー組織（advocacy organization）：政策決定に影響力を行使しようとする組織。組合の全国連合などがこれにあたる。
 上記のうち、生産物特定型組織への支援は本文で述べた第1の理由から、多目的型組織とアドボカシー組織への支援は本文で述べた第3の理由から行われることが多いといえよう。
- (2) ココア生産年度は10月から翌年9月までである。
- (3) ガーナのココア流通制度の歴史的変遷については、高根 [2003] を参照のこと。以下の記述も同文献に依拠している。
- (4) ガーナの独立は1957年であるが、1951年にはすでに国内選挙でガーナ人主体の立法議会が設立されていた。会議人民党はこの選挙で勝利し、植民地ゴールドコーストの時期から国内の政策運営を担っていた。
- (5) 以下は、Tiffin [2002], Tiffin et al. [2004], および Ronchi [2002] に拠っている。
- (6) Ghana Cocoa Board から入手した資料（暫定値）による。なおK社の2005/06年の買付け量（確定値）は約4万9000トンで、総買付け量に占める割合は6.6%であった。
- (7) 基金部門が行うコミュニティ事業には、井戸や製粉機の設置、学校や橋の建設などがある（Tiffin et al. [2004: 31]）。なおフェアトレード・プレミアム（通常の商品価格に上乗せして支払われる部分）の用途は、生産者組合内での民主的な話し合いにより決定することが、フェアトレード認証を取得するための条件となっている。
- (8) デイバイン社のホームページ（<http://original.divinechocolate.com/> 2007年11月27日アクセス）による。

- (9) 以下は高根 [2001] に依拠している。
- (10) Suzuki [2008] は、輸出企業が一部のパイナップルを外部から調達するのは市場のリスクを外部に転嫁するためであると論じている。
- (11) 近年はMD2が世界のパイナップル市場の約8割を占めている（デルモンテ社のホームページより。http://www.pr-integra.com/de/news/d_delmonte/en_Ananas_Geschichte.php?integracss=true&doklang=english 2008年9月25日アクセス）。
- (12) 筆者は1998年にこの村の悉皆調査を行っている（高根 [2001]）。今回の調査では1998年時点でパイナップルを生産していた世帯のみで聞き取り調査を行った。
- (13) TIPCEE (Trade and Investment Program for a Competitive Export Economy) はUSAID がガーナ政府と共同で行っているプログラムで、輸出セクターの競争力強化を目的としている。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 高根務 [1999] 『ガーナのココア生産農民——小農輸出作物生産の社会的側面——』研究双書 No. 498 アジア経済研究所。
- [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』研究双書 No. 513 アジア経済研究所 187-222ページ）。
- [2003] 「ガーナのココア流通制度の変遷, 1885-2000年」（高根務編『アフリカとアジアの農産物流通』研究双書 No. 530 アジア経済研究所 189-247ページ）。
- 山口定 [2004] 『市民社会論——歴史的遺産と新展開——』有斐閣。

〈外国語文献〉

- Amoah, J. E. K. [1998] *Marketing of Ghana Cocoa, 1885-1992*, Accra: Jemre Enterprises.
- Beckman, Björn [1976] *Organising the Farmers: Cocoa Politics and National Development in Ghana*, Uppsala, Scandinavian Institute of African Studies.
- Boone, Catherine [1998] "State Building in the African Countryside: Structure and Politics at the Grassroots," *Journal of Development Studies*, 34(4), pp. 1-34.
- Chazan, Naomi [1983] *An Anatomy of Ghanaian Politics: Managing Political Recession*,

- 1969–1982, Boulder: Westview.
- Colonial Office [1938] *Report of the Commission on the Marketing of West African Cocoa*, London: His Majesty's Stationery Office .
- Dorward, A., J. Kydd, and C. Poulton [2005] "Beyond Liberalisation: 'Developmental Coordination' Policies for African Smallholder Agriculture," *IDS Bulletin*, 36(2), pp. 80–85.
- Government of Ghana [1966] *Report of the Committee of Enquiry on the Local Purchasing of Cocoa*, Accra: Ministry of Information.
- de Graft-Johnson, J. C. [1958] *African Experiment: Cooperative Agriculture and Banking in British West Africa*, London: Watts.
- Key, Nigel, and David Runsten [1999] "Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production," *World Development*, 27(2), pp. 381–401.
- Killick, Tony [1966] "Cocoa," in W. Birmingham, I. Neustadt, and E. N. Omaboe eds., *A Study of Contemporary Ghana, Volume One: The Economy of Ghana*, London: George Allen & Unwin, pp. 236–249.
- Kraus, Jon [1986] "The Political Economy of Agrarian Regression in Ghana," in S. K. Commins, M. G. Lofchie, and R. Payne eds., *Africa's Agrarian Crisis: The Roots of Famine*, Boulder: Lynne Rienner Publishers, pp. 103–132.
- Mercoiret, Marie-Rose, and Jeanot M. Mfou'ou [2006] "Rural Producer Organizations (RPOs), Empowerment of Farmers and Results of Collective Action: Introductory Note," Paper presented to the Workshop on Rural Producers Organizations for Pro-poor Sustainable Agricultural Development, Paris: 30–31 October. (http://siteresources.worldbank.org/EXTSOCIALDEVELOPMENT/Resources/244362-1170428243464/3408356-1170428261889/3408359-1170428299570/T1_NoteEN_court.pdf 2009年1月26日アクセス).
- Mikell, Gwendolyn [1989] *Cocoa and Chaos in Ghana*, New York: Paragon House.
- Rimmer, Douglas [1992] *Staying Poor: Ghana's Political Economy, 1950–1990*, Oxford: Pergamon Press.
- Ronchi, Loraine [2002] "Monitoring Impact of Fairtrade Initiatives: A Case Study of Kuapa Kokoo and the Day Chocolate Company," mimeo, London: Twin and Twin Trading Ltd. (<http://vcr.csrwire.com/files/MonitoringImpactofFairTradeInitiatives.pdf> 2009年1月26日アクセス).
- Suzuki, Aya [2008] "Three Essays on Agricultural Marketing in Developing Countries: An Industrial Organization Approach," PhD Thesis, University of California.
- Tiffin, Pauline [2002] "A Chocolate-coated Case for Alternative International Business Models," *Development in Practice*, 12(3/4), pp. 383–397.

- Tiffin, Pauline, Jacqui MacDonald, Haruna Maamah, and Frema Osei-Opare [2004]
“From Tree-minders to Global Players: Cocoa Farmers in Ghana,” in Commonwealth Secretariat, *Chains of Fortune: Linking Women Producers and Workers with Global Market*, London: Commonwealth Secretariat, pp. 11-44.
- World Bank [2007] *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, Washington, D. C.: World Bank.

