

第7章

エチオピアの経済自由化政策と社会変容

——皮流通の事例——

はじめに

エチオピアでは1990年より経済自由化が進められ、国内の経済構造は大きく変容している。本章では、このような変化が地方においてどのような影響を及ぼしているのか、そして社会がこの変化にどのように適応しているのかを検討したい。

経済自由化から10年近くが経過しているが、エチオピアの経済は、マクロ的には社会主義政権期(1974～91年)と比べて大きな変化はなく、農業がGDPの50%を占め、輸出額の5～6割がコーヒーによってもたらされるという状況にある(Befukadu and Berhanu [1999/2000: 24-30], NBE [1998: 62, 70])。しかし、ミクロ・レベルでは、自由化とともに流通の担い手が国家から民間へと交代し、競争的市場が形成され、経済構造に変化が生じていることが幾つかの調査によって明らかにされている(Alemayuhu [1994], Bekele and Mulat [1995], Kuma and Mekonnen [1995])。これは、ほかの発展途上国での実証研究で、自由経済下の商人の役割を積極的に評価するようになっていると軌を一にしている⁽¹⁾。

その一方で、自由主義経済を全面的に肯定するのではなく、各地域固有の伝統的価値観や共同体、既存の組織などが経済発展においてどのような役割

を果たしているかを再検討する動きも活発になってきている（速水 [1995], ノース [1994], Putnam [1993]）⁽²⁾。現在世界銀行が積極的に開発計画のなかに取り入れようとしている「社会資本」(social capital) の概念も、その流れのなかに位置しているといえよう⁽³⁾。

本章では、自由化後のエチオピアの羊皮流通を取り上げ、自由化政策が地方社会にもたらした影響を検討するとともに、地方社会がどのように変化に適應しているのかを、羊皮商人の活動に焦点をあてて分析を行う。羊皮市場の特徴は、商人と農民との間の価格情報の非対称性である。9割以上が輸出される羊皮の国内価格は、国際価格の変動に大きな影響を受ける⁽⁴⁾。したがって、国際情報を直接知る方法をもたない農民と比べて、商人は有利な地位にある。また、皮は肉食の副産物であり、穀物のような投入費用のない羊皮においては、農民自身が明確な価格の基準をもつことは難しい。それに加え、生皮での保存が難しく、自家消費以外に流通経路がないため、農民は現金収入のためには価格が低くても皮を売却するので⁽⁵⁾、農民の価格交渉力は商人よりも劣るはずである。

しかし実際には、第2節で述べるように、エチオピア国内の各流通段階の皮の価格設定は、基本的に国際価格に連動している。エチオピアにおけるインフラの未整備や、正確な価格情報を得にくい皮の商品としての性質などを鑑みると、皮市場では不完全情報による弊害が起きる可能性が高い。それにもかかわらず、価格調査では、皮市場が「完全競争的な市場」であることを示唆するような結果となっている。この矛盾を説明してくれるものとして、農民と商人、そしてなめし皮工場間の社会的紐帯の役割が考えられるのではないだろうか。

以上のことを検討するための事例として、筆者が1997年から2000年の間に行った調査に基づき、アムハラ州 (Amhara Region) 南ゴンドール県 (South Gondar Zone) ウステ郡 (Estie Woreda)⁽⁶⁾の羊皮流通とその商人の活動を取り上げる⁽⁷⁾。そのなかでも、とくに郡役所のあるウステの町⁽⁸⁾とそこから南西へ約15キロメートルのところに位置するジバスラ (Jib Asra) 村⁽⁹⁾を分析の対象

とした(図1, 図2参照)。

ウステは、アムハラ州州都のバハル・ダル(Bahir Dar)から東へ110キロメートル、南ゴンダール県の役所のあるデブレ・タボール(Debre Tabor)から南へ50キロメートルのところに位置する。高度は首都アディス・アベバとほぼ同じ2300メートルである。ウステ郡の皮の出荷量は、1997/98年度⁽¹⁰⁾では、南ゴンダール県の21%を占め、県内では第3位である⁽¹¹⁾。ただし、南ゴンダール県の皮の出荷自体はあまり大きくなく、国内最大の羊皮の供給地であるアムハラ州のなかでは10県中8番目にすぎない⁽¹²⁾。

以下、第1節では羊皮流通の過程とその担い手についての概略を提示する。第2節では、商人と農民間の皮の価格形成過程を追う。そのあと、第3節では、調査地の商人たちのプロフィールについての詳細な分析を行い、価格形成過程との関係を探る。

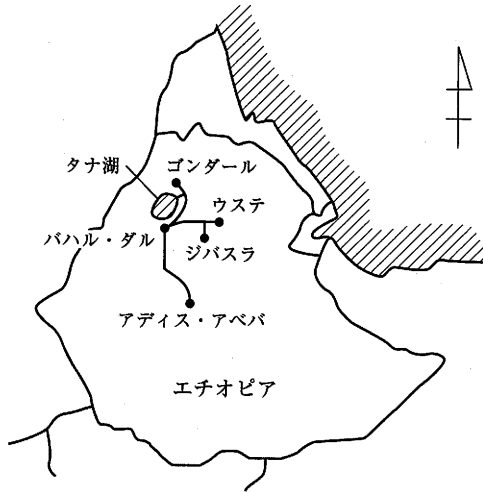
第1節 羊皮の流通過程とその担い手⁽¹³⁾

社会主義政権期の羊皮の流通経路は、政府が大きく関与していた穀物流通と異なり、民間商人中心で構成されていた。したがって、経済自由化後もその流通経路に大きな変化はない(図3参照)が、商人の数は増加しつつある。羊皮・ヤギ皮の主な供給地であるアムハラ州では、皮商人の数は1995/96年度の835名から1996/97年度には908名と増加している⁽¹⁴⁾。

1. 農民：羊皮の供給源

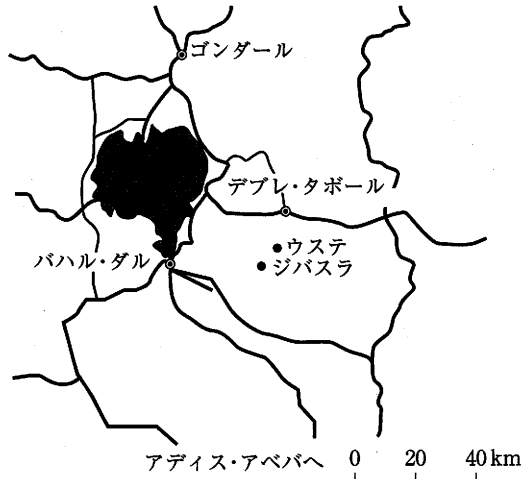
公営の屠殺場から供給されることの多い牛皮と異なり、羊皮とヤギ皮は、各家庭レベルで消費者によって屠殺され供給される⁽¹⁵⁾。皮は肉食の副産物なので、皮の供給量は肉の消費の多寡によって決められる。なお、アムハラ州の就労者の7割以上が農民である(CSA [1995b])ということと、調査地にお

図1 調査地域



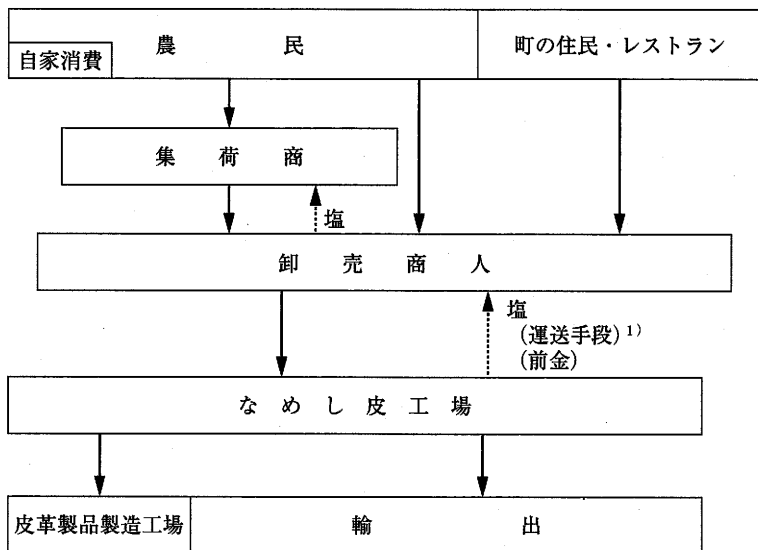
(出所) 筆者作成。

図2 調査地域拡大図



(出所) Ministry of Education [1984].

図3 羊皮の流通過程



(注) 1) 無償ではなく、相場よりも低い価格での運送手段の提供が多い。

(出所) 筆者作成。

ける皮の供給者の中心は農民であることに鑑み、以降本章では、皮の供給者と記述する代わりに農民と便宜上呼ぶ。

エチオピア正教徒が80%以上を占めるアムハラ州では、年間の羊皮の供給量は、宗教上の祝祭日による三つの大きな波がある (CSA [1995b: 178])。クリスマスとトゥムカット⁽¹⁶⁾ (1月)、イースター (4月)、エチオピア新年とマスカル祭⁽¹⁷⁾ (9月)の三つの時期である。このような供給の波は、農民が普段肉を食べないために起きる。エチオピア正教会の教義には、1年に合計約180日間肉食を禁じる日 (以降これを断食と呼ぶ) があり⁽¹⁸⁾、そのため肉の消費は、最大56日に及ぶ断食期間⁽¹⁹⁾の後に続くエチオピア正教会の祝日期間に集中することになる (Aymro and Joachim [1970: 63-63])⁽²⁰⁾。農民は、屠殺後に近隣の町に住む集荷商または卸売商人に皮を売るが、特定の商人に皮を売る

のではなく、高い価格を提示する集荷商を選んで皮を売却する。

2. 集荷商

農民から皮を買い付けた集荷商は、羊皮を塩漬けにして保存し、ロバ数頭分ぐらいの量になったら、まとめて大きな町に住む卸売商人のところまで運んでいく。集荷商が住む村は車が進入できない地域に位置していることが多い⁽²¹⁾。なお、集荷商と後述の卸売商人は、法令によって異なる種類の営業許可証を与えられる。集荷商は小売りの許可証であり、卸売商人は、卸売りの許可証である。小売商人か卸売商人かは、最初の申請時の資本金が5000ブル以下か以上かで決められる⁽²²⁾。小売り商人の方が課税額は低いが、小売商人と卸売商人の活動ととくに区別は設けられていない⁽²³⁾。ただし、集荷商が事業を拡大して卸売商人の活動と等しくなった時点で、郡役所から許可証を小売商人から卸売商人に切り替えるように警告される。また、営業許可証を得るためには、小売商人、卸売商人ともに、農業省の規定にあった皮保存倉庫をもち、皮に関する一定の研修を受けなければならないが、それを満たせば参入は自由であり、社会主義政権のときから人数制限はなかった。

通常集荷商は、事前に皮保存用の塩をくれた卸売商人に皮を売却する。塩の受け取りで契約成立となる。集荷商は、塩を受け取らなければほかの卸売商人と取引することは可能であるといっているが、その真偽を確かめるのは難しい。後述するように、卸売商人たちは、競争の結果ほぼ同じ価格を提示するからである。

3. 卸売商人

集荷商から皮を購入した卸売商人は、トラック輸送に見合う量になるまで、皮を塩で保存しておく。この塩は、なめし皮工場より与えられたもので、集荷商と同様、この受け取りが契約成立の印となる。卸売商人は、工場からの

塩を集荷商との契約に使用している。卸売商人たちは、同じなめし皮工場に皮を売却する場合、1台のトラックを共同で借りることで費用の削減を図ることも多い。最低でもトラック1台分の皮(約6000~8000枚)を確保するか、約3カ月といわれる皮の保存期限が近づくと、卸売商人たちは皮を出荷する。通常特定のなめし皮工場に皮を出荷する。取引関係が長いと、工場は商人に保存用の塩だけでなく前金を提供したり、輸送費用の一部負担をしてくれる場合があるからである。また、なめし皮工場は、卸売商人たちに皮の国際価格の動向についての情報を提供するため、取引関係が長いほど信頼できる情報が得られるということも大きな要因である。

4. なめし皮工場

なめし皮工場は、購入した皮の9割以上を輸出し、残りを国内の皮革製品製造工場向けに販売する。輸出品は、大部分がピククル皮やクラストといった半加工製品である⁽²⁴⁾。

社会主義政権期には6つの国営工場と2つの民営工場しかなかった⁽²⁵⁾が、経済自由化が進められるとともに工場は急増し、2000年10月現在では、国営工場4、民営化された元国営工場2、民営工場11に加えて、25から30にのぼる予定参入企業があるといわれている(児玉 [1999], 1998年12月25日付*Ethiopian Herald*紙)。国営工場と民営工場の違いとしては、(1)買い取り価格は往々にして民営工場の方が高い、(2)民営工場は品質重視で返品も多い、(3)支払いは民営の方が迅速である、(4)規模は国営の方が大きい⁽²⁶⁾ということがあげられる⁽²⁷⁾。

国営工場は、経営者が国であり、規模も大きく歴史も長いことなどから、契約の履行については卸売商人から信頼されている。国営工場では、大学卒業後政府によって雇用された役人が配属されて経営を行うため、皮を買い取るプロセスで縁故が影響を及ぼす余地はない。その一方で、民営工場では、地縁や血縁が大きな影響力をもつ。筆者が調査したかぎりでは、アムハラ州

において卸売商人と取引関係が確立している民間の工場は、アムハラ州出身者が経営する2工場のみ（アディス・アベバ⁽²⁸⁾とアムハラ州南ウォロ県で操業）であり、その経営者は元生皮輸出商人と皮の卸売商人である。民営工場と取引をしている卸売商人がその工場を選択した理由としては、工場主が同じ地域出身だから信頼できるということをあげていた。ほかにもアムハラ州には新たに2工場が建設され稼働しているが、先に参入した国営工場と取引をしている商人が圧倒的に多いこともあり、皮の確保に苦勞している。国営工場と取引をしている卸売商人に、民営工場との取引の可能性を尋ねたところ、民営工場との交渉の経験はあったが、価格がおりあわず、契約にまで至らなかったという回答が大半であった。ただし、アムハラ州南部、東ゴジヤム県で活動する皮商人のなかには、今まで取引のあった国営工場よりも高い買い取り価格を提示してくれたとして、バハル・ダルに新設されたなめし皮工場へと、2000年より皮の納入先を替えている者もいる。これを鑑みると、ある程度の信頼性が築かれれば、卸売商人たちが有利な条件を提示する工場へと乗り換えることも今後多くなると考えられる。

卸売商人と工場間の交渉力は、民営工場と国営工場で大きく異なるわけではない。自由化によって国営工場への保護が撤廃されたことで、国営工場と民営工場は同じ条件で競争している。卸売商人たちは、頻繁に取引工場を変更することはないが、それは工場同士の競争の激化を認識していて、価格が工場ごとに大きく異なる状況は起こりにくいと考えているからである。工場間の競争激化を背景に、商人たちが工場に対して大きな交渉力を保持していることは、国際価格が上昇傾向にあった1997年に、卸売商人たちが値上げを強硬に主張するために工場の利益が圧縮されているという意見が、国営工場、民営工場を問わずに聞かれたことから裏づけられる⁽²⁹⁾。

第2節 価格決定過程

この節では、羊皮市場の各流通段階における価格の決定過程を検討する。1997～2000年の調査結果をもとに、年間で最大の羊皮が供給されるイースターの時期を取り上げる。ここでは、ジバスラ村の集荷商とウステの卸売商人を軸に、価格決定過程を追う。

1. 農民とジバスラ村の集荷商の間での価格決定プロセス

ジバスラ村には電気・電話はなく、幹線道路からはずれているうえに、幹線道路に到達するまでに川があるため、公共交通機関は入ってきていない。住民は大多数がウステまで3～4時間かけて徒歩で行き、ごく少数の富裕な住民が、ラバ・馬を使用するか(2時間)、30分ほどかけて5キロメートル先の幹線道路まで出た後、残りの10キロメートルをバスで移動する。自家用車もしくはトラックを所持している住民はいない。また、住民の職業は、男性はほとんどが縫製業者か商人であり、女性世帯主はほとんどが地酒屋を営むなど、周辺の農民の消費に頼った職業が多い。農民は少なく、268世帯中25世帯のみが農業に従事している。したがって、ジバスラ・ケベレの人口は6472人⁽³⁰⁾であり、ジバスラ村の人口がその6分の1にすぎないことを考慮すると、ケベレ内で大多数を占める農民は、ジバスラ村外のさらに交通や情報伝達で不便な土地に居住していることになる。

このような状況にあるため、農民は羊皮の国際価格の動向を直接知ることはできない。しかし彼らは、周辺地域の価格情報を収集することで、商人との価格情報ギャップに対応しようとする。バハル・ダルやデブレ・タボールに住む親戚や、ウステから戻ってきた近所の人間などから価格情報を得るのである。とくにイースターの時期は、帰省のために人の動きが活発になるので、価格情報の流通もより迅速になる。

また、ジバスラの集荷商は、この10年で2人から10人に急増しているにもかかわらず、農民からの皮の供給量は増加していないため、集荷商間の競争は激化している。

このような状況下で、この村の集荷商は、ウステの卸売商人の買い取り価格よりも安い価格で農民から皮を買い取ることができない。買い取り価格を安く設定した場合、ほかの集荷商がより高い価格で皮を買ってしまうか、農民が直接ウステまで出向いて買い取り価格の高い卸売商人に売ってしまうからである。したがって、ジバスラの集荷商は、ウステの卸売商人と同じ価格で皮を買い取らざるをえない⁽³¹⁾。

2. ジバスラ村の集荷商とウステの卸売商人の間での価格決定プロセス

卸売商人は、集荷商に対して、農民からの買い取り価格よりも1枚当たり50センチム⁽³²⁾から1プル程度を上乗せした価格を支払う。このときの買い取り価格のベースは、集荷商が皮を購入したときの価格ではなく、集荷商が卸売商人に皮を売りに来た時点の皮の一般価格に上乗せした価格である。集荷商が皮を購入してから売りに行くまでに時間差が存在しているため、集荷商も、価格変動のリスクを負っていることになる。したがって、このマージンの仕組みは、集荷商が、理論上50センチムから1プルのマージンを確保している一方で、価格変動のリスクを一部負わされているといえるので、卸売商人にも価格変動によるリスクの軽減という意味では、利益をもたらしていることになる。

同じウステに居住する卸売商人と集荷商との間でも、同様の取引が成立している。この場合、集荷商は買い取ってすぐに売ることが多いため、卸売商人との関係は、「とりまとめて大量に皮を持ってきたからその分のマージンを支払う」という意味合いが強くなる。集荷商でなくとも、大量の皮を持ち込むと、卸売商人は1枚当たり25センチムを上乗せした価格で買い取ることになっている。しかし、このような状況は、ウステ在住の集荷商が過剰な価

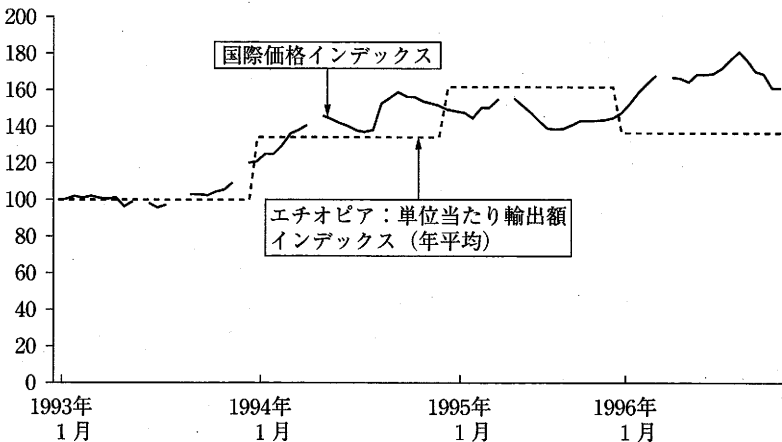
格上昇を故意に誘導する危険を孕んでいる。たとえば2000年のイースターのときには、ウステ在住の集荷商が、町なかで買い付けるにあたり率先して価格のつり上げを行っていた。購入した皮を、数日後に自分がさらにつり上げた価格で、マージンを加えて卸売商人に売ることになるため、なめし皮工場の買い取り価格とは無関係に価格の上昇をもたらした。これに対して、卸売商人たちはウステ郡の農業省に事態を訴え、この集荷商は農業省から厳重な注意をされることになった。

3. 卸売商人とアディス・アベバのなめし皮工場の間での価格決定プロセス

図4に示しているように、なめし皮工場の輸出価格は、正確に連動しているわけではないが、基本的に国際価格にしたがって決定されている⁽³³⁾。なめ

図4 エチオピア：羊皮輸出価格インデックスと国際価格インデックスの比較

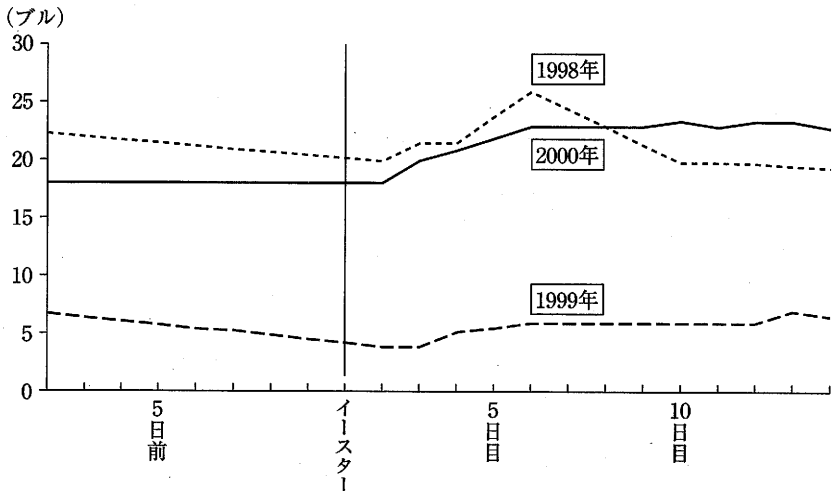
(1993年 = 100)



(注) エチオピアの単位当たり輸出額の統計データが1996年までしか入手できなかったため、この図は1993年から1996年を対象としている。

(出所) NBE [1998], International Trade Centre UNCTAD/WTO Market News Service提供データより筆者作成。

図5 ウステ：イースター時の羊皮の価格変動（1998～2000年）



(出所) 筆者作成。

し皮工場は、この輸出価格をもとに卸売商人に買い取り価格を提示することになる⁽³⁴⁾。しかし、第1節で述べたように、経済自由化後は工場間の競争が激化していることを卸売商人も認識しており、工場の買い取り価格の値上げを求めて、常に工場側に圧力をかけている。

ウステの事例では、工場主と卸売商人たちは、後述のように多くが縁戚関係にあるが、価格については商人たちと工場には緊張関係がある。国際価格が上昇傾向から一転して急落した1998年のイースター前後は、卸売商人たちが工場側からの警告にもかかわらず、地元での買い取り価格を急騰させた(図5)。したがって、工場への売却時には工場の買い取り価格が自分たちの買い取り価格よりも低かったため、工場側は商人たちから抗議を受けたという。ここからわかるのは、卸売商人たちの地元での買い取り価格は、工場の指示に厳密に従うのではなく、自分自身の判断も大きく反映させていることである。また、商人は、地元での買い取り価格を考慮した価格を工場が提示する

ように、工場と交渉を行っている。

4. 卸売商人と農民の間での価格決定プロセス

上述のように、地方における価格の形成過程において、卸売商人は大きな役割を果たしている。集荷商の買い取り価格が卸売商人の周辺農民からの買い取り価格に準じている以上、価格決定プロセスにおける卸売商人と農民との関係が重要となる。

卸売商人の価格決定行動には二つの要素が重要な影響を与えている。一つは、地元の皮供給量の短期的な変動である。もう一つは、皮の輸出価格についての卸売商人の長期的な見通しである。羊皮の国内価格は、国内の皮の供給量と国際市場の両方からの影響を受けて形成されているのである。

地元の皮供給量の変動がもたらすのは、商人間の激しい競争と、その競争を下支えする農民の価格情報収集活動である。通常、卸売商人の買い取り価格は、祝日のあと供給が増えるにもかかわらず上昇する(図5)。これは、イースターで消費された家畜の皮の供給が終わるとその後の皮の供給は急減するので、輸送費用の観点から、商人はそれまでにできる限り多く皮を確保しなければならないからである。

農民は、商人たちを尋ね歩いて価格を調査した後、どの商人に皮を売るのかを決定する。したがって、商人は、羊皮を確保するために価格をじりじり上げていかざるをえない⁽³⁵⁾。ウステの卸売商人たちは、後述するように8人のうち4人が互いに縁戚関係にあるなど、彼らが事前に談合を行う可能性もないわけではない。しかし、ウステ郡のインフラが未整備とはいえ、農民はバハル・ダルやデブレ・タボールでの価格情報を得ることができるため、商人たちの談合が露見する可能性は高い。2000年のイースターでは、商人たちは、供給のピークが過ぎた後も買い取り価格を下げずに買い取り続けている理由として、農民はバハル・ダルでの買い取り価格を知っており、それと同じ価格を要求しているからだとしている⁽³⁶⁾。筆者が直接商人たちに確認をし

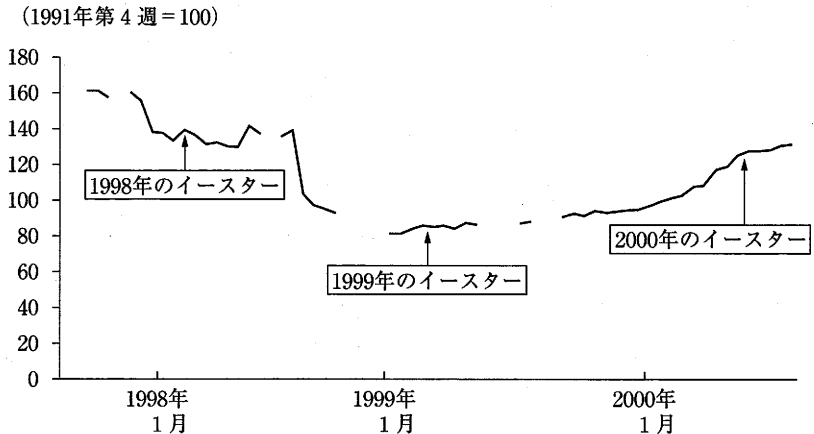
たときも、本人たちは談合の可能性を否定しており、実際の価格傾向も、筆者の観察を裏づけるものとなっている。イースター時の価格上昇は、競争によるものであるというのが彼らの主張である。

短期的な価格動向は、なめし皮工場の買い取り価格ひいては国際市場の動向に関する卸売り商人の長期的な見通しからも影響をうける。過去3年間のウステにおけるイースター後の価格変動をみると、毎年イースター後に価格の上昇をみせるものの、その傾向は毎年異なる。この動きは、国際価格の動向と深く関係している。

過去3年間の国際価格の動向は図6のとおりである。1998年のイースターは、1994年に始まった長期にわたる価格上昇の最後の時期にあたり、このうち国際価格は急落する。1999年は、国際価格は長期の低落期間のさなかにあつた。そして2000年には、国際価格はこの低迷期を脱し、上昇傾向をみせていた。

ウステの町での価格動向は、このような国際市場の状況を反映している(図5参照)。1998年のイースターでは、商人たちは、将来国際価格が低下すると

図6 羊皮：国際価格インデックス



(出所) ITC提供データより筆者作成。

いうことを認識するまで買い取り価格を上げ続けていた。商人たちにとって、この時期に輸出価格の展望を得ることは難しい。国際市場の動向を決める皮革製品の重要な国際見本市が香港とボローニャで開催されるのが3月から5月というイースター前後にあたる時期だからである。この時期、なめし皮工場は、外国のバイヤーと輸出価格を決定するための交渉を重ねている。したがって卸売商人たちは、なめし皮工場と緊密な情報交換をしつつ、皮の国際価格の動向を推測しなければならない。1998年の場合、工場の買い取り価格が下がるとわかった時点で、卸売商人の買い取り価格は急落した。1999年は、卸売商人の国際価格の見通しは悲観的だったため、イースター後の買い取り価格もわずかに上昇しただけであった。2000年のイースター前後には、国際価格は1999年半ばより上昇傾向にあり下落の様子がなかったため、卸売商人は価格を徐々に上げていった。彼らは、2000年のイースター時には将来の国際価格の動向について楽観的ではあったものの、1998年時より買い取り価格の上げ方は慎重であった。これはおそらく、1998年の国際価格の急落が経済自由化後初めての経験であり、この経験によって、卸売商人たちは、2000年のイースターには慎重になったためとも考えられる。

このように卸売商人たちが国際価格の動向に敏感に反応しているのは、彼らの利益が、その時点でのマージンというよりも、時系列的な価格の変動によってもたらされているからである。彼らの利益は投機的な判断によって左右されるため、なめし皮工場との緊密な関係は必須である⁽³⁷⁾。

卸売商人の買い取り価格は、詳細なデータは入手できなかったが、工場の買い取り価格にあわせて変動している。1997/98年度では、年間平均の工場の買い取り価格が1枚当たり22.4ブルであるのに対して、ウステでの卸売商人の買い取り価格は、1997/98年度後半では16ブルから27ブルであった⁽³⁸⁾。1998/99年度では、卸売買い取り価格は4ブルから12ブルの間を推移したが、工場の平均価格は10.1ブルであった。卸売商人の固定費用として、輸送費用が1枚当たり0.45ブル、5%の売上高税⁽³⁹⁾を含めて合計で大体1枚当たり1ブルはかかることを考えると、工場への売却価格と地元での買い取り価格

に大きな乖離はないといえよう。

第3節 ジバスラ村およびウステの皮商人プロフィール

第2節では、経済自由化後の価格変動を跡づけて、農民や商人の価格情報収集活動や競争によって価格が決定されていく過程を解明した。しかし、インフラ面でも皮の商品としての性格からいっても不完全情報の弊害が予測されるはずのウステの羊皮市場が、「完全競争的な市場」の様相を呈しているのはなぜであろうか。第3節では、各流通段階の担い手たちの社会的な関係が価格形成過程にどのような影響を及ぼしているのかを、商人たちの詳細なプロフィールを検討することで明らかにしたい。

1. ウステ郡の皮商人

ウステ郡には、ウステの町に卸売商人が8名いるが、それ以外はすべて集荷商もしくは無認可の商人である。全員がエチオピア正教徒で、ムスリムはいない。そして全員が男性である。

2. ジバスラ村の皮集荷商 (表1)

1998～99年の調査時期に、ジバスラ村には8名の集荷商が居住していた。全員が、ジバスラ村もしくは周辺の農村(徒歩3～5時間程度)出身者である。ほかの地域からやってきて皮の買い付けを行う商人はいない。

8人のうち6人が、経済自由化後の参入である。この6人は、新規参入の理由として、皮の価格の自由化によって1枚当たりの価格が上昇していて、以前よりも利益が大きくなったことをあげている。

集荷商たちのうち、4名が互いに兄弟もしくは親戚である(兄弟2組で、互

表1 ジバストラ村の皮商人たち（全員）のプロファイル

| 商人 | 免許 | 年齢 | 参入時期 | 他の仕事 |
|-----------------|----|-------|---------|--------------------------------|
| A | あり | 50 | 1970/71 | 農地賃貸 |
| B | あり | 41 | 1979/80 | 粉挽き小屋、農地賃貸 |
| C | あり | 57 | 1994/95 | 農地耕作（ケス） |
| D | あり | 33 | 1992/93 | 仕立て屋、粉挽き小屋、無免許で穀物・食用油 用豆類売買 |
| E | あり | 30 | 1995/96 | 粉挽き小屋 |
| F | あり | 23 | 1994/95 | 仕立て屋 |
| G | なし | 30代後半 | 1995 | 仕立て屋、喫茶店 |
| H ¹⁾ | なし | 41 | 1991年以降 | ケベレ議会議員、農地耕作 |

(注) 1) 皮売買とは関係ない事情で地元住人の反感をかき、1999年投票により議長を解任され、現在はエチオピア南部に移住。

(出所) 筆者作成。

いに叔父甥の関係。表1のC・HとE・F)。彼ら4人は、ウステにいる卸売商人のうちの1人の弟または叔父である。また、ジバストラ周辺出身の卸売商人がウステにはもう1名いる。

集荷商たちは、村のなかでは比較的裕福な階層に属している。全員が、製粉業、穀物・豆類売買、農地賃貸といった別の収入源をもっている。ただし、1名(表1の商人A)は、皮を買い付ける資本が十分ではないため、直接ウステ在住の卸売商人のところまで自力で運ぶことができず、商人D(集荷商)の集荷商として活動している。祝祭日直後に大量の皮が出回るため、皮売買には十分な資金が必要であり、また、価格自由化にともなう国際価格の変動による投機的な価格変動を乗り切るための財力を皮商人は要求される。したがって、参入自体の費用は無認可であれば保存用の塩さえあればよいので高額ではないが、皮以外の収入源がない場合、継続して皮売買を行うことは難しい⁽⁴⁰⁾。

また、集荷商たちは、社会的地位も比較的高い。集荷商のうちの1名は、ケス(Qes)と呼ばれる在野の僧侶ともいえる地位にあり、他の人々には十字架の祝福を与え、日曜日には礼拝の中心となり、尊敬される立場にある⁽⁴¹⁾。

もう1名はジバストラ・ケベレの議会議長を務めていた。

しかし、社会的地位が高いとはいえ、彼らは村のなかで絶対的な権力があるとは言いがたい。たとえば、ケベレ議長を務めていた集荷商は、皮売買とは関係ない事情で地元住人の反感を買い、1999年に投票により村長を解任され、現在はエチオピア南部に移住している。ケスの集荷商も、筆者が村に滞在しているときに、トラブルが起きて親戚に殴打され大怪我を負っている。また、ほかの集荷商の1人は、皮以外の商売に対する税金逃れの疑いが噂になり、あからさまに儲けを得るような行動をとりにくくなっていた。このように、彼らは常にほかの住民の視線にさらされ、モラルを問われている。

3. ウステの卸売商人 (表2)

ウステの町には、営業許可のある商人は10名おり、そのうち8名が卸売商人である。ジバストラの集荷商と同じく、商人全員がウステもしくは周辺地域出身である。卸売商人たちは、全員が同じなめし皮工場に皮を納入している。そのうち5名が、ウステ出身である工場主⁽⁴²⁾の姉妹を介した縁戚関係にある。工場主と縁戚関係にある卸売商人たちは、工場主に勧誘されて1970年代後半に相次いで皮売買に参入している。また、卸売商人たちは、自分でトラックを所有する1名を除いた全員が、そのなめし皮工場が有償で提供するトラックを共同で借りて、皮を納入している。

卸売商人の皮の購入量は集荷商よりはるかに大きいうえに、その分国際価格の変動によっても大きな影響を受けるため、参入にはかなりの資本が必要である。したがって、卸売商人たちは生活水準が周辺地域よりも高いウステのなかでも富裕層に属し、全員がほかの収入源(運送業や穀物・塩・食用油売買、建築材料販売など)をもつ。社会的地位も高く、ウステ郡の議員を兼職しているものや、ケスの卸売商人もいる。

ジバストラ村の集荷商と同様、ウステの卸売商人も、周囲の人々の視線にさらされている。ジバストラ村のような直接的な暴力や追放といった形では顕在

表2 ウステの皮商人(免許あり全員)のプロファイル

| 商人 | 年齢 | 参入時期 | 他の仕事 | 取引相手 | 備考 |
|-------------------|----------|---------------------------|--|-----------------|---------------------------------|
| A | (60代?) | 1965/66 免許は 1984/85 | 塩売買 | なめし皮工場A社 | |
| B ²⁾ | (50~60代) | 1976/77 | 不明 | バハル・ダルの卸 売商人 | |
| C | 55 | 1977/78 | 運送業, 食用油・ 穀物売買 | なめし皮工場A社 | なめし皮工場A社 の経営者と縁戚 |
| D | 45 | 1979/80 | 穀物売買, 建築材 料販売 | なめし皮工場A社 | なめし皮工場A社 の経営者と縁戚 |
| E | (40代後半?) | 1979/80 | コーヒー売買 | なめし皮工場A社 | |
| F | 50 | 1979/80 | 灯油, モーターオ イル販売 | なめし皮工場A社 | なめし皮工場A社 の経営者と縁戚 |
| G | (50代半ば?) | 1980/81 | 雑貨屋, 地酒屋 | なめし皮工場A社 | なめし皮工場A社 の経営者と縁戚 |
| H | 26 | 1993/94 ³⁾ | 粉挽き小屋, 雑貨 屋, 穀物・バルバ レ売買, モーター オイル販売 | なめし皮工場A社 | なめし皮工場A社 の経営者と縁戚 |
| I | 18 | 1997/98 | 父親がホテル, 穀 物・塩売買 | なめし皮工場A社 | |
| J ²⁾³⁾ | (30代前半?) | 不明 | | ウステの卸売商人 | 父親(B)も小売りの 皮商人 ³⁾ |

(注) 1) 父親が1973/74~84/85までやっていた。

2) 小売り商人。

3) 父親とは別に活動しているため, 不興をかい, 現在父親から勘当されている。

(出所) 筆者作成。

化しなかったが, 日常生活のなかで, 農民と皮商人が羊皮の価格について話し合う場面が数多くあった。筆者は, 飲み屋や宴会の席で, 農民が皮の価格について商人を問いつめている場面を多々目撃することになった。また, 皮の価格が急騰したときには, その直前に皮を売ってしまった住民が公衆の面前で皮商人をののしるという場面もあった。情報力を活かして商人が利益を得るにしても, ある程度のモラルが周囲から求められているのである。

次に, 卸売商人となめし皮工場との関係について, 社会的な関係からもう一度検討してみると, 互いの信頼関係が参入には不可欠であることがわかる。

第1節で述べたように、新規参入してきた民営のなめし皮工場は、顧客開拓の困難に直面している。信頼関係の必要性は、新しくバハル・ダルにできた民間の皮工場に対するウステの卸売商人たちの評価によっても裏づけられる。彼らは、新しい工場は「これから新しく顧客を獲得しないといけないので苦労する」だろうと考えており、工場と商人の間の信頼関係を重視している。

このように工場と商人の間の信頼関係が重視されるがゆえに、それがウステでのムスリムの皮市場への参入を阻んでいるともいえる。ほかの品目にはムスリム商人も参入しており、他地域ではムスリムの皮商人が散見されるにもかかわらず、ウステ郡にはムスリムの皮商人がいない。ムスリムの絶対数が少ないこともあるが、筆者がムスリムの住民の聞き取りをしたときには、「教義上の問題はない」が、「どうやって始めたらよいかわからない」、「やり方がわからない」という返答を得た。ウステでの皮市場への参入には、工場と緊密な関係を結ぶことが不可欠であるため、宗教の違いによりほとんど日常生活で接触のないムスリムと、正教徒の工場主では、信頼関係を築きにくく契約は成立しがたいと思われる。また、国営工場と契約を結ぶにしても、そこに運ぶのに十分な量の皮（少なくとも10トントラック1台分の6000~8000枚）を、人口的にマイノリティであるムスリムが、エチオピア正教徒との協力なしで確保することは困難であろう。

結 論

経済自由化後の羊皮流通を分析する際に、価格の変動のみに着目すると、「完全競争的な市場」における価格形成が行われているかのようにみえる。しかし、ウステの事例では、その流通の担い手たちは、地縁や縁戚関係による密接なつながりの影響を受けつつ活動していた。

まず、商人と農民の間の「監視」の存在である。農民と商人の関係においては社会的紐帯が大きな影響力をもっており、この2者間の羊皮売買の交渉

は、純粋な売買交渉の局面においてのみではなく、ほかの社会的接触をもつ場面においても行われていた。また、商人たちの行動は、周囲の人々の監視下にあり、社会的規範から大きく逸脱した行動はとりにくい。このような状況が、商人たちの談合を回避させ、農民の情報収集活動と併せて商人に競争を促す要因となったといえよう。

もう一つは、商人と民営工場との間の社会的紐帯が、契約履行を強制するフォーマルな制約の不在を補っていることである。談合の禁止や契約履行の強制を保証するフォーマルな制約が正しく機能しないまま民間の活動が活発になるということは、社会的紐帯が経済活動のなかで重要な位置を占めるようになることを意味する。経済自由化前から存在する国営のなめし皮工場は、卸売商人との間に、地縁や血縁、エスニック・グループの所属のような関係をもっていない。それとは対照的に、民営工場はそれらに大きく依存して経済活動を行っている。

ただし、このような社会的紐帯の機能は、必ずしも肯定的なものばかりというわけではない。たとえば、ムスリムが皮の流通から排除された形になっているというウステの現在の状況は、社会的紐帯のもつ負の意味を顕在化させているといえよう。フォーマルな制約なく経済自由化が進めば、自由な参入が行われずに「コネ」優先の経済体系が形成され、貧困層を取り残すような形での「経済発展」になりかねない。

経済自由化がエチオピアの社会にもたらした影響を測るにあたって、価格のような数値のみを判断基準にすると、社会への自由主義経済の浸透度を実際以上に評価してしまう可能性が高い。現実には、経済自由化の下支えとなるべき政府の公共財供給が十分ではないため、地縁や血縁のようなインフォーマルな制度がその不備を補っているからである。エチオピアでの経済自由化が始まってから10年の月日が過ぎた今、インフラや、契約履行の強制などのフォーマルな制度の構築について、再考する必要がある。

〔注〕

- (1) 近年の論調については、黒崎 [1995] を参照のこと。
- (2) たとえば速水は、「村社会に生まれ、育った共同体原理は、近代的産業の発展を担う組織原理たりうる可能性を秘めている」(速水 [1995: 282]) ということをし、フィリピン農村における米収穫制度を取り上げて検討し、国家と市場だけでなく、共同体が経済体制に及ぼす負だけでなく正の影響への注意を喚起した。
- (3) 「社会資本」の概念に関する議論については、Harris and de Renzio [1997] を参照のこと。
- (4) 羊皮・ヤギ皮・牛皮が、エチオピアの主な皮輸出品目である。そのなかで羊皮は、国際的にその高い品質が評価されており、金額ベースで皮の輸出の6割以上を占めている。調査地であるアムハラ州は羊皮・ヤギ皮の産地として有名であるが、牛皮は、アムハラ州の皮の供給量のなかで0.7%を占めるにすぎない。また、ヤギ皮は、羊皮と同じ流通経路で同じ商人によって扱われるが、調査時期にはヤギ皮の国際価格が一貫して低迷しており、国際価格と地元の取引価格の関係は明確にはならなかったため、今回は取り上げなかった。
- (5) これは、政府が国内価格を抑制していた社会主義政権期と、買い取り価格が上昇している自由化後を比較しても、輸出量はあまり変化していないことによって裏づけられる。また、筆者の聞き取りでも、商人や役人は、農民はたとえ価格が安くとも現金収入のためには皮を売却するものだとしていた。
- (6) ウステ郡の人口は約31万人である(1999/2000年度推定)。そのうち7割以上が農業に従事していると推定されている。ほぼ全員がアムハラ語を日常言語としている。宗教の割合では、エチオピア正教徒96.5%、ムスリム3.5%、プロテスタント0.01%と、エチオピア正教徒が圧倒的である(ウステ郡役所/農業省の未刊行資料による)。ムスリムは町に居住しており、農民にはいない。また、ムスリムとエチオピア正教徒との関係は、とくに敵対関係にはないが、親密とは言いがたい。教義上、自分たちの宗教の信徒以外が屠殺した肉を食べることは禁じられているため、ムスリムと正教徒が結婚式などの宴会で同席することは稀である。
- (7) エチオピアの行政区画は、大きい順番に州(Region)、県(Zone)、郡(Woreda)、ケベレ(Qebele)という段階に区分される。
- (8) ウステの町の人口は1万1565人であり、ウステ郡全体の0.4%である(1999/2000年度推定。ウステ郡役所の未刊行資料による)。また、ウステの町は、メカネ・イエスス(Mekane Yesus)・ケベレに隣接しているが、このケベレとは、異なる行政区分に所属する。ウステは、都市(urban)に分類されており、メカネ・イエスス・ケベレNo. 1とケベレNo. 2という二つのケベレで構成されて

いる。ウステの町の住民は、自分たちの居住地域をウステと認識しているため、本章ではこのメカネ・イエス・ケベレNo. 1とケベレNo. 2をウステと呼ぶ。

- (9) ジバスラ・ケベレの人口は6472人 (1999/2000年度推定。ウステ郡役所の未刊行の資料による)、ジバスラ村の人口は1026人 (1998~99年。筆者調査による) である。
- (10) エチオピアは、エチオピア独自の暦を使用している。グレゴリアン暦よりも7年8カ月遅れており、12カ月 (1カ月=30日) と5日間の13カ月目からなる。新年は、うるう年を除いて9月11日に始まる。ただし、役所が採用しているのは会計年度 (7月8日に始まり7月7日に終わる) である。
- (11) 南ゴンダール県農業省の未刊行資料による。
- (12) 1997/98年度。アムハラ州農業省の未刊行資料による。
- (13) この節は、前述の調査地域に限らず、筆者が聞き取り調査をした商人 (アムハラ州、オロミア州 <Oromia Region>, 南部諸民族州 <Southern Nations, Nationalities and Peoples Region> の計74名) およびなめし皮工場 (14社) からの情報をもとにまとめた。
- (14) アムハラ州農業省での聞き取りによる。ただし、すべての地域において均等に商人が増加しているわけではない。たとえば東ゴジャム県 (East Gojam Zone) のある町では、なめし皮工場が卸売商人への前金支給をやめたために、多くの皮商人が活動を休止している (東ゴジャム県農業省での聞き取りによる)。
- (15) 牛皮の流通については、児玉 [1999] を参照のこと。
- (16) 1月19日。キリストがヨハネによって洗礼を受けたことを記念する祝日である。
- (17) 9月27日。コンスタンティヌス I 世の母ヘレナがエルサレムでキリストが磔になった十字架を発見したことに由来する祝日である。
- (18) アディス・アベバやバハル・ダルのような大都市では、断食は必ずしも厳格に守られてはいない。
- (19) 祝日前の断食のほか、恒常的に水曜日と金曜日は断食日となっている。
- (20) エチオピア正教会の祝日以外に行われる大きな宴会には、結婚式や、子どもの生後14日のお祝いや1歳の誕生日などがある。ただし、結婚式は通常祝祭期間中に行われることが多い。
- (21) 大きな町で活動する集荷商もいる。彼らが、後述の卸売商人ではなく、集荷商としての営業許可 (小売商人) を選択する理由は、大量の羊皮買い付けと大型車両による輸送のための資金をもたないため、卸売商人の役割とされる活動ができないうえに、卸売商人の営業許可では税金が高くなるからである。
- (22) 1ブル (Birr) = 13.37円 (2000年10月23日現在)。

- (23) 自由化以前は、一定の地域内のみで活動するのが小売商人、それを越えた範囲で活動できるのが卸売商人という区別があったが、現在はそのような区別は廃止された（ウステ郡役所商業担当者からの聞き取りによる）。
- (24) ピックル皮とは、脱毛後、酸と塩の混合液に浸漬処理をした皮であり、ピッキングは皮の貯蔵法の一つになっている。また、クラストとは、なめしの後乾燥させた未仕上げ革のことである（日本皮革技術協会 [1987]）。
- (25) 1993年に独立したエリトリアのなめし皮工場（3社：国営2，民営1）は含まれない。
- (26) 国営工場の従業員は約190名から1220名。民営工場は、約50名から220名である（筆者聞き取りによる）。
- (27) 皮産業に関する政策の変遷については、児玉 [1999] [2000] を参照のこと。
- (28) 本章で取り上げるウステの卸売商人は、このアディス・アベバで操業している工場と取引関係にある。
- (29) ただし、なめし皮工場間の競争は、羊皮の品質低下の問題を引き起こしている。なめし皮工場は、運ばれてくる皮の品質に対して厳しくクレームをつけることで卸売商人との取引が減少することを恐れて、厳しい品質管理をすることができない。したがって、農民、集荷商、卸売り商人の流通の各段階において、品質に注意を払わず、値上げを期待して皮を保持する傾向が強くなってきている（農業省およびなめし皮工場での筆者聞き取りによる）。
- (30) ウステ郡農業省の未刊行資料による。
- (31) 調査期間中のジバスラ村での羊皮の価格変動は、ウステとほぼ同じであったため、ここでは、ジバスラ村での価格変動とウステでの価格変動を比較するデータは示さない。
- (32) 1ブル=100センチム。
- (33) 平均の国際価格と工場の輸出価格が若干異なる理由として、エチオピアの羊皮の輸出の半分以上（金額ベース）がイギリス（27%）とイタリア（26%）向けであり（1996年現在。Customs Authority [1996]）、この2国のバイヤーとの交渉結果によってエチオピアの国内価格が左右されてしまうことなどが考えられる。
- (34) 工場における加工原料やオペレーティング・コストを確保する必要があるため、工場の卸売商人からの買い取り価格が厳密に輸出価格にしがっているわけではない。しかし、残念ながら、工場の輸出価格と皮の買い取り価格の詳細なデータを入手することができなかった。前者はエチオピア国立銀行にあるが、データの提供を拒否され、後者については、工場が過去のデータを調べるのに予想以上の時間がかかってしまい、入手できなかった。
- (35) 自由化されて大きな利潤をもたらすようになった皮市場は、認可をうけた商人同様、非認可商人をも引きつけている。これは、認可商人にとっては大きな

問題である。なぜなら、非認可商人は納税額を考慮する必要はないが、認可商人は、皮の枚数によって課税されるため、非認可商人よりも不利な立場にあるからである。厳しい競争のなかで、税金額に配慮しつつ認可商人が非認可商人と競争することは難しい。とくに輸出価格が高いときには深刻な問題となる。1998年には、卸売商人の買い取り価格は27ブルだったが、売上高税(Sales Tax)は価格の5%と決まっているため、彼らは1枚当たり1.35ブルを支払わなければならない。非認可商人の価格より1ブル以上安い価格設定では競争に勝つことはできないので、その分の利益をあきらめることになる。商人の買い取り枚数は、なめし皮工場が1年単位で郡の財政局に申告するため、枚数をごまかすことは難しい。なめし皮工場は、輸出時に輸出枚数を確認されるため、商人からの皮の買い取り数を過小申告できないのである。

- (36) 価格が上昇しているもう一つの理由として、商人たちは言及しなかったが、輸出価格自体がイースター後も上昇し続けていたことがあげられる。国際価格は、少なくとも2000年7月まで上昇し続けていた (ITC [2000])。

周辺地域とウステの羊皮の価格変動を比較してみると、基本的には同じように推移している。ただし、運送費用の違いを正確に反映させた形にはなっていない。周辺地域より運送費用が高いにもかかわらず、ウステの羊皮の価格はほかの地域よりも低く推移する場合もあれば、高く推移する場合もあり、明確な規則性はなかった。この不規則性は、商人と農民との価格交渉力のようなはつきりと数値で表せない要素が影響を与えているためと考えられる。なお、この比較は、同じなめし皮工場に納入している商人間のものである。

- (37) 同様の考察をしている論文として、タイの事例を取り上げたSiamwalla [1975] があげられる。この論文では「(商人の利益の大半は) 価格の予測能力に大きく依存しているため、効率は大きな問題ではない」(p. 14) としている。
- (38) ウステ郡におけるなめし皮工場の卸売り商人からの買い取り価格は、年間の商人の出荷量と、工場の支払い代金のデータより、筆者が試算した。もともになるデータは、ウステ郡の財政局および農業省による提供である。
- (39) 売上高税のほかに利潤税も課されるが、利益額は操作が簡単であり、商人にとって無視できる金額である (商人への筆者聞き取りによる)。
- (40) このような状況は、エチオピア全体をみても皮商人に女性が少ないことの理由の一つといえる。男性と比較して資金力の貧弱な女性が皮売買に乗り出すことは難しい。ほかの地域で筆者が聞き取り調査した女性の皮商人3名 (集荷商1名、卸売商人2名) は、全員が父親もしくは夫の傀儡として免許を取得していた。
- (41) 彼らは、幼少の頃からエチオピア正教会の教えと使用文字であるゲエズの読み書きを僧侶たちから学ぶことで、ケスとして認められる。彼らは、厳格にエチオピア正教会の戒律を遵守しなければならない。妻帯し通常の経済生活を営

んでいるが、日曜の礼拝や祝祭日では中心となって祭儀を執り行う。ジバストラ村にはこのようなケースが約30名いる。

- (42) このなめし皮工場は1990年に開業しているが、工場主はもともと生皮の輸出商であり、生皮輸出が禁止される1987年までは、ウステの卸売商人たちから買い取った皮を直接輸出していた。社会主義政権期にも、国内のなめし皮工場向けの皮と異なり、生皮の輸出には価格統制はなかった。しかし、為替レートが1ドル=2.07ブルと過大評価されていたため、輸出価格は低く抑えられ、現在のような激しい価格変動をみせることはなかった（なめし皮工場経営者より筆者聞き取り）。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 黒崎卓 [1995] 「農業：不完全市場下の最適化と経済発展」 (『アジア経済』第36巻第8号〈日本における発展途上地域研究, 1986-94・テーマ編〉, 8月) pp. 21-49。
- 児玉由佳 [1998] 「レザー・ロードの旅/ウシ篇：皮流通の担い手を訪ねて」 (『アフリカレポート』第26号, 3月) pp. 42-45。
- [1999] 「レザー・ロードの旅/政策篇：皮流通の担い手を訪ねて」 (『アフリカレポート』第28号, 3月) pp. 42-46。
- [2000] 「エチオピア経済・社会における商業の歴史と国家の政策」 (高根務編『現代アフリカにおける国家, 市場, 農村社会』アジア経済研究所) pp. 215-238。
- 武内進一 [1998] 「コンゴの食料流通と商人—市場構造と資本蓄積—」 (池野旬・武内進一編『アフリカのインフォーマル・セクター再考』アジア経済研究所) pp. 57-99。
- 日本皮革技術協会編 [1987] 『革および革製品用語辞典—毛皮・革工芸—』光生館。
- ノース, ダグラス・C [1994] 『制度・制度変化・経済成果』晃洋書房 (原著: Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.)。
- 速水佑次郎 [1995] 『開発経済学：諸国民の貧困と富』創文社。

〈外国語文献〉

エチオピア人の著者名は、姓・名の順番ではなく、名・姓の順番で表記してある。エチオピア人の姓名は姓に父親の名を使用しているため、混乱を防ぐた

め統一した。

- Alemayehu Lirensio [1994] "Liberalizing Ethiopian Grain Markets," in Harold G. Marcus ed., *New Trends in Ethiopian Studies: Papers of the 12th International Conference of Ethiopian Studies Volume II*, Lawrenceville: Red Sea Press, pp. 2-24.
- Aymro Wondmagegnehu and Joachim Motovu ed. [1970] *The Ethiopian Orthodox Church*, Addis Abeba: Ethiopian Orthodox Mission.
- Befekadu Degefe and Berhanu Nega ed. [1999/2000] *Annual Report on the Ethiopian Economy: Volume I 1999/2000*, Addis Abeba: the Ethiopian Economic Association.
- Befekadu Degefe and Tesfaye Tafesse [1990] "10. The Marketing and Pricing of Agricultural Products in Ethiopia," in Siegfried Pauswang et al. [1990] *Ethiopia: Rural Development Options*, London and New Jersey: Zed Books, pp. 111-120.
- Bekele Sinke and Mulat Demeke [1995] "Market Integration after the 1990 Reform: The Case of Food Grain Markets in the Arsi Catchment," *Ethiopian Journal of Development Research*, Vol. 17, No. 2, pp. 79-99.
- Croppenstedt, Andre et al. [1999] "An Empirical Analysis of Demand for Fertilizer in Ethiopia," *Ethiopian Journal of Agricultural Economics*, Vol. 3, No. 1, pp. 1-39.
- CSA (Central Statistic Authority) [1991, 1992, 1993a, 1993b, 1995a, 1996a, 1996b, 1996c, 1997a, 1997b, 1998, 1999a, 1999b, 1999c] *Average Producers' Prices of Agricultural Commodities in Rural Areas by Region*, Addis Abeba.
- [1995b] *The 1994 Population and Housing Census of Ethiopia: Results for Amhara Region Volume I Part I Statistical Report on Population Size and Characteristics*, Addis Abeba: CSA.
- [1995c] *The 1994 Population and Housing Census of Ethiopia: Results for Amhara Region Volume I Part II Statistical Report on Education and Economic Activity*, Addis Abeba: CSA.
- Customs Authority [1990, 1996] *Annual External Trade Statistics*, Addis Abeba: CSA.
- Harriss, John and Paolo De Renzio [1997] "An Introductory Bibliographic Essay" in the special issue "Policy: Arena 'Missing Link' or Analytically Missing?: The Concept of Social Capital" (Harriss, J. ed.), *Journal of International Development*, Vol. 9, No. 7, pp. 919-937.
- ITC (International Trade Centre UNCTAD/WTO) [2000] *Market News Service*:

- Hides&Skins No. 14, 2000*, Geneva: ITC.
- Kuma Tirfe and Mekonnen Abraham [1995] "Grain Marketing in Ethiopia in the Context of Recent Policy Reforms," in Dejene Aredo and Mulat Demeke ed., *Ethiopian Agriculture: Problems of Transformation (Proceedings of the Fourth Annual Conference of the Ethiopian Economy)*, Addis Abeba: Addis Ababa University Printing Press, pp. 203-228.
- Ministry of Education [1984] "Atlas for Secondary Schools of Ethiopia," Addis Ababa: Educational Materials Production and Distribution Agency.
- NBE (National Bank of Ethiopia) [1998] *Quarterly Bulletin, Fiscal Year Series*, Vol. 13, No. 1, First Quarter, 1997/98, Addis Abeba: NBE.
- Putnam, R.D. [1993] *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Siamwalla, Ammar [1975] *Farmers and Middlemen: Aspects of Agricultural Marketing in Thailand (Agricultural Marketing Case Study No. 2)*, Bangkok: U.N. Asian Development Institute.
- UNIDO [1991] *Ethiopia: New Directions of Industrial Policy*, Washington, D. C..
- Walday Amha [1992] "Economic Efficiency of Food Grain Marketing in Southern Ethiopia After The March 1990 Reform," in Mekonen Tadesse ed., *The Ethiopian Economy: Structure, Problems and Policy Issues (Proceedings of the First Annual Conference on the Ethiopian Economy)*, Addis Abeba: Addis Abeba University Printing Press, pp. 119-136.