

ガーナ農村調査行

2

高 根 務

前号の報告では、構造調整下で行なわれているガーナのココア部門の改革の内容をまとめるとともに、その政策変化にココア生産農民がどのような反応を示しているのかを、ガーナ南西部の広域調査の結果をもとに概略的に報告した。今回は、その後に行なった一村落での集中的な調査の結果をもとに、農民がココア栽培を選択する理由や、ココアの販売に際して彼らが行なう選択行動の論理などを、構造調整下の政策変化と関連づけて明らかにしていきたい。

1 ベポアセ村

調査地として選んだベポアセ村は、首都アクラから約470km、西部州のココア主要生産地帯に位置している。この村は、1950年代初頭にココア栽培のための土地を求めてガーナ南部地域から移住してきた人たちによって作られたもので、地元出身の村民は1人もいない、典型的な移住ココア農民の村である。周囲のほとんどがココア畑に囲まれているこの村には、34戸の農家があり、人口は約250人。そのうち70人前後がココア栽培を行なっている。

村には、ココアを買い上げる3種類の会社の買い付け所があり、収穫されたココアはそこに持ち込まれて販売される。また、村から7kmほど離れた

町では毎週木曜日に市がたち、農民はそこにプランテンバナナやヤムイモ、キャッサバなどの食糧作物を持ち込んで販売する。食糧作物の他には、オイルパーム、柑橘類、コーラなどの多年生換金作物も栽培されているが、その数は多くない。学校の先生などごく少数の給与所得者を除いて、村民の大部分はココアと食糧作物の販売で生計を立てている。

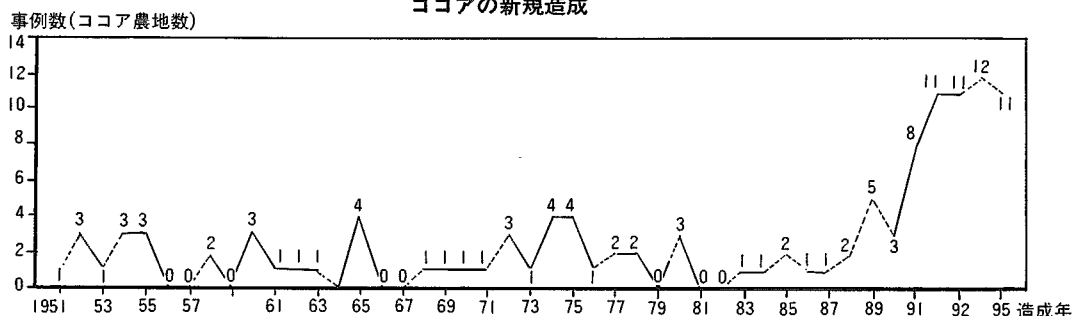
2 なぜココアか？

調査したベポアセ村では、村民のうち自分の土地を持っている農民は、ほぼ例外なくココア栽培に従事していた。なぜこのようにココアが他の換金作物よりも好まれるのか。農民自身の説明によれば、それは以下のような理由による。

ココアの収益性

第1の理由は、ココアが最も収益性のある作物と考えられていることである。特に1983年以降の構造調整政策下で、ココアの生産者価格が大幅に引き上げられたこともあり、他の作物に比べてココアはより有利な生産品目ととらえられている。ココアの新規植樹をいつはじめたかを農民に聞いてみた結果を見ると（図参照）、80年代末頃からココア畑の新規造成が増えていることがわかり、コ

ココアの新規造成



ココア生産者価格の上昇が、農民の作物選択行動に影響を与えていることがうかがえる。また他の換金作物と違って、生産物を安定的に買い上げる会社が常に存在していること、収穫期に多量の現金をまとめて得ることができることなども、農民がココア栽培を好む要因となっている。

しかし、農民が他の作物よりもココアを好む理由は、単に価格が有利なことだけではない。その収益性(価格の有利さ)以外にも、次のような利点がココアにはあるという。

資産としてのココア農地

新規に植樹してから30～40年間の長期間、一定の収益をもたらしてくれるココア農地には、食糧作物農地や他の換金作物農地にはない資産価値が生じる。そしてこの資産としてのココア農地は、妻や子、親族などへの贈与・相続が可能であると同時に、土地の売却に際してはその付加価値のためにより高価になる。また、資産としてのココア農地を多く保有することは、共同体での社会的地位と信用を高めることにもつながると考えられている。

保険としてのココア農地

長期にわたって収益が得られるココア農地を保有することは、将来に対しての一種の保険にもなる。例えば病気やけがのため、あるいは老後に農作業ができなくなったときにも、ココア農地を持つ農民は契約労働者を雇用することによって、自らが労働することなく一定の収入を得ることがで

きる。また、政府や民間企業で雇用されている人が何らかの理由でその職を失った場合でも、ココア農地を所有していればそこから一定の収入は保証される。さらに、緊急に多額の現金が必要になった場合には、ココア農地を売却して必要な金額を調達することも可能である。

政府のコミットメント

ココア生産がガーナ経済にとって重要な産業であることから、政府はこの部門に対してさまざまな支援を行ってきた。そのため、政府の支援がない他の換金作物と比べ、生産物を買上げる会社が常に存在する点や、投入財の供給面での支援など、ココア生産には有利な点が多いと農民は考えている。またこのような政府のコミットメントが今後も継続すると農民は予想しており、この点でもココア栽培は他作物よりも有利であると考えられている。

このように、ココア栽培を選択する農民の論理は、ココアの価格(収益性)のみならず、農地の資産価値、農地の「保険」としての価値、さらには政府の政策に対する予測など、さまざまな要因を考慮に入れて構成されている。

3 ココアをどの会社にするか?

1977年から92年まで、ガーナ国内でのココアの買い付けは、政府が管理する生産物購買会社(PBC)

が独占していた。しかし構造調整下の自由化の一環として、92年末からは民間の会社にもココアの買い付けが許可されるようになり、95年末現在で10社前後が競合して買い付けを行なっている。ただし、全体に占める民間会社の買い付けシェアはまだ少なく、94/95年度ではPBCが全国の77%のシェアをにぎっている。

ベポアセ村でも当初からあったPBCに加え、1993年と95年に1社ずつ民間会社が参入し、合計3社がココアの買い付けを行なっている。各社は、政府が決めるココアの生産者価格以上であれば、自由に買い付け価格を設定することができることになっている。しかし実際には、政府の生産者価格以上の値を設定する会社はなく、3社とも同じ価格で買い付けを行なっているのが現状である。

このようにココアの販売先に関して選択肢が広がった中で、農民は収穫したココアを販売する際に、どのような論理で買い付け会社を選択しているのだろうか。この点に関して行なったベポアセ村での聞き込み調査からは、以下のような特徴が見い出された。

まず販売先については、新規参入した民間会社に全く販売しない農民が全体の72% (36人中20人) と多いことがわかった。そしてその理由として、今までずっとPBCに販売していて今後もPBC以外の会社にココアを売る気はない、と答えた農民が半数を超えている (56%)。特に女性の場合はこの傾向が強く、10人中9人がPBC以外に売る気がないと答えている。逆に民間会社のみに販売している人はわずかに8%で、残りの20%の農民は民間会社とPBCの両方に販売している。

次に、価格面での競争がないことから、農民は実際の選択に際しては価格以外の面で各社を比較している。各社を比較する際の具体的な基準は、投入財やローンなどの援助が将来期待できるかど

うか、ココアの計量の仕方が他社より有利かどうか、ココアの代金として支払われた小切手を銀行で問題なく換金できるかどうか、などである。このうち援助については、民間会社が新規参入に際して農具の配布やローンの供給などの援助を農民に約束したため、この援助を期待して1994/95年度に民間会社ココアをに販売した人が少なくなかった。しかしそのような援助は実際にはおこなわれなかったため、翌年には援助を期待して新しい民間会社にココアを販売する人は少なくなっている。計量については、8人 (22%) が民間会社の方が有利と考えているが、これについては農民の意見は分かれている。銀行での小切手の換金については、94/95年度にどの会社も銀行での支払いの遅れなどの問題があったが、特に民間会社にこの傾向が強かったと認識している農民が5人 (14%) いた。しかし95/96年度には、どの会社の小切手についても換金に際しての問題は少なくなっている。

以上のように、価格という強力な競争要因が働いておらず、その他の面での競争も現在のところ各会社間で顕著な違いは見られない。つまり、いわばどこに売っても大した違いがない状況の中で、多くの農民は今まで通りPBCに販売するか、あるいは将来起こりうるリスクと利益の両方を勘案して各会社に分割して販売する、という選択をおこなっている。

このように、買い付け会社間の競争から農民が受けている利益は、現在のところそれほど大きくはない。しかし、買い付け会社が複数になったこと自体のメリットは、無視できない。PBCが唯一の買い付け会社だった時代、買い付け係の不正やごまかしがあっても、農民はココアをPBCに売る以外に選択肢はなかった。現在は、販売する会社を代えることができるため、この点で農民に有利になったことは間違いない。しかし、買い付け価

格やサービスの供給などの面で、より明確な形で競争が今後促進されなければ、民間買い付け会社の参入が農民にもたらす利益は、限定的なものにとどまるであろう。

4 支払いは現金か小切手か？

ココア買い付け会社は、農民に対するココア代金の支払いをすべて小切手で行なわなければならないことになっている。しかし、1994/95年度には銀行での小切手の現金化がなかなかできなかったために農民の間に不満が高まり、各社は公には許されていない現金による代金の支払いを一部で行なうようになっている。

このような状況の中、ベポアセ村の農民で、小切手のみによる支払いを選択した人は32%おり、逆に現金のみによる支払いを選択した人は27%、両者を混ぜた支払いを選択した人は41%であった。支払いを小切手で受ける場合と現金で受ける場合のそれぞれのメリットについて、農民は次のように考えている。

小切手による支払いのメリットとしては、(1)買い付けの記録が明確に残るので将来の援助(ココアの国際価格の変動に応じて後に代金が追加支給される「ボーナス」、投入財の支給、ローンや奨学金の取得など)を得られる可能性があること、(2)銀行に貯金できること、の二つがあげられている。現金による支払いのメリットとしては、銀行に換金に行く手間がいらないうことから、急に現金が必要ときや金額が少ないときなどに便利であることをあげている。特に女性は、相対的にココア生産量が少なく、かつ家事育児などのため家を離れることが困難な場合があることから、現金を好む傾向がある。上記の援助が将来得られなくなるリスクを知りつつも、銀行で換金する際の問題の方がより大きい

と判断して現金による支払いを受けたケースは、全員女性であった。

以上のことから、現在公には許されていない現金による代金の支払いも、農民の選択肢を広げるためには、今後許可されるべきであると考えられる。受け取る金額が少ない小規模農民、病気や家事育児などで自宅を離れることが難しい農民、銀行までの距離が遠い遠隔地の農民などにとっては、現金による支払いのほうがより望ましい。さらに即金での支払いは、家族の病気など緊急に現金が必要な場合にも対応できるメリットがある。ただし、現金のみの支払いに方法を限定することは逆に選択肢を狭めることになるため、小切手か現金かの選択を個々の農民が自由におこなえるようにすることが重要と思われる。

おわりに

以上のようにベポアセ村での調査から、(1)構造調整下で行なわれた生産者価格の引き上げにともなう、近年新規のココア農地の造成が増加していること、(2)しかし農民がココア生産を選択する背景には価格以外のさまざまな要因があること、(3)ココアの国内での買い付けに際しての規制緩和は、現在のところ不十分ながらも農民の選択肢を広げた点で農民の側に有利になっていること、などがわかってきた。このことから、ココア生産農民の利益向上のために今後政府がとるべき政策としては、生産者価格を高く維持することによってより生産のインセンティブを高めること、ココアの買い付け会社に現金による支払いを許可することによって農民の選択肢をより広げること、買い付け会社各社間の価格・サービス両面での競争を促進するような政策をとること、などがあげられよう。(たかね・つとむ/在アクラ海外派遣員)