

## 東アフリカの輸出とその流通組織

は し が き

本稿は1964年11月から約2カ月間東アフリカ3国（ケニア、ウガンダ、タンガニカ）の貿易を主としてその流通組織を現地で調査した結果の一部を——とくに輸出貿易の側面について——暫定的にとりまとめたものである。

調査の意図は、後進諸国の経済開発の過程において貿易ないし国内商業の組織とその担当者がいかなる役割・機能をもつかという問題を、まずその実態にそくして明らかにすることにあった。そのケース・スタディの一つとして東アフリカ3国を取り上げた。本稿の問題関心から見たこの3国の特質はおよそつぎのように考えられる。第2次世界大戦後アフリカ大陸諸国は概してアジアの後進諸国に比べて高い経済成長率を示しているが、なかでも東アフリカ3国は1950年代の10年間ほぼ4~7%という高い成長率（GDP年平均）を維持してきた。そして都市はいまでもなく、自給的な農村経済さらに部族社会にまで貨幣・商品経済の波が押しよせ、数百年来ほとんど停滞していた経済・社会生活にダイナミックな変化をもたらしつつある。東アフリカ3国においても、アジアにおける旧植民地インドネシア、ビルマ、マレーシアなどに見られる「複合経済」的の特質があり、そこでは互いに「共通する社会的需要」(common social demand)を持たない白人とアフリカ人の社会が併存し、さらにこの二つを仲介し「複合経済」の世界経済（貿易）への適応をスムーズならしめる機能を果たすものとして、インド人を中心とするいわゆる“Asian Community”が介在する。しかもこの三つの社会は経済活動の側面では密接不離の関係にあるが、それぞれの社会生活・文化の側面では、水と油のごとく融け合わないままに隣り合って住みながら「複合社会」を成している。このような特質は、とくに第2次大戦以前の東アフリカ3国についていっそう明瞭であったと考えられるが、現在の3国を訪れる者にとってもその存在——あるいは残滓であるかもしれないが——を感知することはさほど困難ではないであろう。

複合経済ないし複合社会の形成・存続の要因は、それぞれの地域に特殊な歴史個性に根ざすものを含みきわめ

て多様であることはいまさらいうまでもないが、ここで強調したいことは、複合経済（社会）はしよせん植民地統治の「政策の所産」であると考えられることである。政治（統治）の主体の変化は政策をも変えるであろう。

東アフリカ3国における政策の転換は第2次大戦を契機として開始し、戦後も植民地政庁によってアフリカ人の経済的厚生の上昇を目的として、たんに生産の側面に限定せずむしろ市場組織・流通機構の改変に相当大きなウエイトをおく政策が進められた。さらに1961年以降の政治的独立を契機として、政治・経済における「アフリカ化」(Africanization)政策はよりいっそう明瞭なものとなりつつある。さらにこれら政策のインパクトと相伴って3国の経済は戦前には見られない急激な変化—発展をとげつつある。それらが複合経済（社会）構造に強い衝激を与えその変革を促したであろうことは推察にかたくない（国際経済的環境の変化がまたきわめて大きなインパクトを与えることは言うまでもないが、この点は東アフリカ3国に必ずしも特質的なことではない）。このような特質が、ケース・スタディの一つとして東アフリカ3国を選んだ一つの契機となっている。この3国の実態を明らかにすることは、同時にまた複合経済（社会）的構造をもつ他の後進諸国の経済開発過程における市場・流通組織に関する問題をよりいっそう明確に把握、あるいは類型として理解するうえにきわめて効果的であると考える。

こういう問題への関心は一応において、現実的な関心は日本とこの3国との経済関係から発生する。東アフリカ3国はアフリカ諸国中、南ア連邦、ナイジェリアに次いで重要な日本の輸出市場であり、しかも年々の輸出伸長率が高い点でも注目すべき国である。しかしその輸出品の大半が繊維類で、重化学工業品がさほど伸びないところに問題がある（東アフリカ3国側から見れば、その輸出の8~9割を占める1次商品の日本向け輸出は微々たるものである結果、対日貿易収支が常に極端な入超となるところに問題がある）。

しかし筆者の関心が主として最初にのべた問題にかかっているために、後の問題に対してはここでは間接的にしかふれえない。

なお、調査成果は全体としては、ここに取り上げた輸

第1表 商品貿易バランス

(単位: E.A.1000シリング)

年次	輸 出			輸 入			バ ラ ン ス		
	ケ ニ ヤ	ウ ガ ン ダ	タ ン ガ ニ カ	ケ ニ ヤ	ウ ガ ン ダ	タ ン ガ ニ カ	ケ ニ ヤ	ウ ガ ン ダ	タ ン ガ ニ カ
1950	17.18	28.67	23.15	31.72	15.38	24.00	-12.01	13.50	0.43
1951	24.07	47.20	39.34	53.87	22.14	28.12	-26.51	25.31	12.23
1952	25.79	47.22	46.46	59.30	24.30	37.50	-29.60	23.41	9.92
1953	19.52	33.38	34.21	51.72	25.69	28.43	-28.78	7.95	7.18
1954	20.26	40.58	36.23	60.33	25.20	31.96	-37.56	15.83	5.81
1955	25.67	41.90	36.20	71.52	33.98	43.53	-43.51	8.33	-6.12
1956	28.98	40.42	44.88	69.82	28.11	35.89	-36.79	13.40	10.42
1957	26.36	45.86	39.43	72.00	28.87	39.28	-40.75	17.96	1.77
1958	29.30	45.41	41.73	60.87	27.00	33.57	-27.65	19.39	10.26
1959	33.31	42.09	45.29	61.51	25.53	34.46	-23.12	17.69	12.76
1960	35.19	41.59	54.85	70.07	26.03	37.82	-29.87	16.90	18.78
1961	35.33	39.20	48.65	68.94	26.55	39.69	-27.19	14.71	10.91
1962	37.91	37.64	51.24	69.49	26.21	39.82	-24.35	14.75	13.76
1963	43.83	51.48	63.55	73.69	30.92	40.42	-22.71	23.58	24.72
1964									

(注) 「輸出」は再輸出ならびに東アフリカ域内輸出を除く。金、地金輸出を含む。

「輸入」は純輸入(再輸出向け輸入を除く)。

(出所) Kenya Statistical Abstracts 1955~64, Uganda Statistical Abstracts 1957~64, Tanganyika Statistical Abstracts 1959~62, The East African Statistical Department, Economic &amp; Statistical Review, No. 13, Dec. 1964.

第2表-1 東アフリカの輸出入指数と交易条件 (1954=100)

年次	輸 入			輸 出			交 易 条 件
	量	単 価	総 価 額	量	単 価	総 価 額	
1948	56	92	52	64	59	38	156
1949	52	96	50	77	71	55	135
1950	68	93	63	81	88	71	106
1951	78	115	90	88	130	114	88
1952	82	123	101	102	121	123	102
1953	77	112	86	92	96	88	117
1954	100	100	100	100	100	100	100
1955	127	100	127	114	94	107	106
1956	110	103	113	132	89	118	86
1957	116	103	120	132	87	115	84
1958	103	101	104	148	81	120	80
1959	102	101	103	157	79	124	78
1960	108	105	114	173	78	135	74
1961	117	99	116	165	77	127	77
1962	117	97	113	170	76	129	78
1963	114	108	123	196	83	163	77
1964							

(注) 交易条件は1955年までは輸入指数/輸出指数(単価), 1956年以降は輸出指数/輸入指数(単価)。1956年のみ両方を示しておいた。

第2表-2 東アフリカの国別

年次	ケニヤ							タン		
	輸入			輸出			交易条件	輸入		
	量	単価	総価額	量	単価	総価額		量	単価	総価額
1948			(50)	88	56	49	164			(62)
1949			(90)	82	65	53	148			(86)
1950			(56)	98	87	85	107			(75)
1951			(89)	104	116	121	99			(88)
1952			(98)	122	106	129	116			(117)
1953			(86)	99	96	95	117			(89)
1954	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1955	115	103	119	123	103	127	100	143	96	136
1956	107	108	116	150	95	143	88 114	115	97	112
1957	108	110	119	141	92	130	84	129	95	123
1958	95	106	101	170	85	145	80	111	95	105
1959	95	107	102	185	88	163	82	115	94	108
1960	105	110	116	195	88	172	80	119	99	118
1961	114	100	114	204	84	171	84	131	95	124
1962	112	104	116	225	82	185	79	139	90	125
1963	109	112	122	250	86	215	77	128	99	127
1964										

(注) 交易条件については第2表-1の注参照。

(出所) East Africa High Commission, The East African Statistical Department, *Quarterly Economic and Review*, No. 14, March 1965, P. 29 による。

出貿易における市場・流通組織のほか輸入貿易および国内商業におけるそれらを含めてまとめられている。

### I 輸出・市場組織の概観

#### 1. 輸出貿易の特徴

東アフリカ3国を合わせた輸出総額は、戦前(1938年)に比べて戦後1946年には2倍をこえ、その後1956年には約10倍に達する急激な伸長を示した。しかしその後1962年までの6年間はいわば停滞の時期であった(第1表参照)。戦後1950年代前半までの期間は、東アフリカ3国の輸出商品(=1次生産物)の価格は朝鮮戦争時から下落したとはいえなお第2次大戦直後に比べれば相当高い水準にあったし、また輸出货量も急増する傾向を示した時期である(第2表参照)。しかし1956年から1962年までは、輸出货量の増加傾向は依然として変わらなかったが、輸出品価格は相当大幅な下落傾向をたどった(とくにウガンダ)。その結果、輸出総額の伸びは著しくにぶつたのである。これらの傾向は3国にほぼ共通して見られる現象であるが、とくにウガンダに関して著しい——そのおもな理由は3国の主要輸出品目がコーヒー、綿花、サイザル麻のうち2ないし3品目からなっている点、ウガンダはこれら3品目のうち価格の下落の著しかったロブスタ・コーヒーと綿花が主要輸出品である事実に求められよ

う。

輸出品目の構成は3国ともほとんど共通しており、それらの総輸出中に占める重要度に若干の相違が認められるにすぎない(第3表参照)。国別に上位3品目の総輸出に占める割合をとれば、ケニアは55%(コーヒー、茶、サイザル麻)、タンガニカは60%(サイザル麻、コーヒー、綿花)、ウガンダは86%(コーヒー、綿花、茶)——いずれも1954~61年平均——である。まさに2, 3種類の1次商品(しかも農産物)にその輸出外貨収入の過半を依存しており、それらの価格、海外需要の変動が国の外貨収入(さらに経済活動全体)にきわめて大きく影響する。3国のうちケニアは比較的この程度は低いウガンダはコーヒーと綿花(輸出の83%にのぼる)にほとんど依存している。戦後、輸出品目の多様化はとくにケニアの場合に政策として取り上げられ、茶、肉・肉製品、バター、キャッシュ・ナット、などの相当な輸出増加を結果した。ウガンダでは茶、油脂原料、飼料(綿実滓)、タンガニカでは茶、キャッシュ・ナット、などいずれもなお少量であるが新しい輸出品目として最近登場している。しかし先に見たように在来からの主要輸出品の地位に大きな変化は見られない。むしろコーヒーについては戦後の高価格の連続に刺激されて他の何よりも大きな発展を見た。

輸出入指数と交易条件(1954=100)

ガニカ				ウガソダ						
輸出			交易条件	輸入			輸出			交易条件
量	単価	総価額		量	単価	総価額	量	単価	総価額	
51	72	37	128			(36)	64	52	33	177
67	78	52	123			(51)	84	68	57	141
67	97	65	96			(61)	86	82	71	113
73	148	108	78			(88)	95	123	117	93
96	132	127	93			(96)	97	120	116	102
91	102	93	110			(102)	89	93	83	120
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
102	97	99	99	137	98	135	119	87	104	113
138	90	124	93 108	110	101	111	119	84	100	83 120
124	87	108	92	117	98	115	135	84	113	86
142	81	115	85	111	97	107	143	78	112	80
147	85	125	90	104	98	101	150	69	104	70
169	89	150	90	101	103	103	162	63	102	61
157	86	135	91	105	101	106	150	64	96	63
162	87	141	97	107	96	103	147	63	93	66
174	100	174	101	109	112	122	190	67	127	60

Statistical Bulletin, No. 52, June 1961, および East African Statistical Department, Economic and Statistical

第3表-1 商品別輸出—ケニヤ (単位: 1000 E.A. シリング)

	1953	1956	1959	1961	1962	1963	1964
コヒ	6,713 (34.4)	13,653 (47.1)	10,577 (31.8)	10,609 (30.0)	10.6	11.0	15.4
サイザル麻	2,482 (12.7)	2,075 (7.2)	3,458 (10.4)	4,192 (11.9)	4.3	7.5	6.0
茶	928 (4.8)	2,616 (9.0)	3,602 (10.8)	4,004 (11.3)	5.2	5.7	6.7
樹皮(ワットウル)	1,545 (7.9)	1,501 (5.2)	1,224 (3.6)	906 (2.6)			
皮革	1,618 (8.3)	1,166 (4.0)	1,751 (5.3)	1,829 (5.2)			
ソダ	799 (4.1)	1,528 (5.3)	1,713 (5.1)	1,587 (4.5)			
除虫菊	396 (2.0)	390 (1.4)	2,196 (6.6)	3,075 (8.6)	3.2	3.0	2.5
綿花	512 (2.6)	852 (2.9)	658 (2.0)	629 (1.8)			
トウモロコシ	306 (1.6)	89 (0.3)	— (3.3)	— (—)			
油脂原料	485 (2.5)	443 (1.5)	572 (1.7)	407 (1.2)			
肉・肉製品	— (1.5)	— (0.6)	1,987 (6.0)	2,283 (6.5)	2.8	2.6	2.2
バター	— (—)	— (—)	711 (2.1)	617 (1.7)			
輸出総計	19,521 100.00	28,983 100.00	33,306 100.00	35,326 100.00	37,910 100.00	43,830 100.00	47,115 100.00

(出所) Kenya Statistical Abstract 1962.

E.I.U., Quarterly Economic Review, East Africa, April 1965.

資料

第3表-2 商品別輸出—タンガニカ (単位: 1000 E.A. シリング)

	1953	1956	1959	1961	1962	1963	1964
サイザル麻 { 価額 %	12,773 (37.4)	10,823 (24.1)	13,057 (28.8)	14.0	15.7	22.7	20.3
綿花 { "	4,827 (14.1)	7,486 (16.7)	6,657 (14.7)	6.8	7.4	10.7	8.3
コーヒー { "	5,809 (17.0)	9,237 (20.6)	5,745 (12.7)	6.8	6.6	6.8	9.8
油脂原料 { "	(3.2)	3,263 (7.3)	2,799				
肉・肉製品 { "	—	346	1,512	2.1	2.3		
キャシューナット { "	475 (1.4)	881 (1.9)	1,562 (3.4)	1.8	2.3		
茶 { "	332 (1.0)	543 (1.2)	771 (1.7)	1.3	1.6		
皮革 { "	(4.8)	1,199 (2.7)	1,919 (4.2)	1.8	1.5	1.7	1.3
トウモロコシ { "	—	2,063 (4.6)	455 (12.7)				
飼料 { "	60	105	747	0.7	0.8		
豆類 { "	563	562	753				
ダイヤモンド { "	(5.2)	2,865 (6.4)	4,548 (10.0)	5.8	5.4	4.9	6.3
金 { "	(2.6)	742 (1.7)	1,067 (2.4)	1.2	1.3		
鉛 { "	—	1,352 (3.0)	829 (1.8)				
輸出総計 { "	34,211 100.00	44,884 100.00	45,287 100.00	48,670	51,240	63,550	70,112

(出所) Tanganyika Statistical Abstract 1963, E. I. U., Quarterly Economic Review, East Africa, April 1965.

第3表-3 商品別輸出—ウガンダ (単位: 1000 E.A. シリング)

	1953	1956	1959	1961	1962	1963	1964
コーヒー { 価額 %	11,543 (34.6)	15,721 (38.9)	18,688 (44.4)	14.0	20.0	27.2	33.7
綿花 { "	16,793 (50.3)	19,285 (47.7)	15,428 (36.7)	16.7	8.3	14.3	14.9
銅 { "	—	—	2,781 (6.6)	3.0	3.6	3.6	5.6
飼料 { "	833 (2.5)	1,588 (3.9)	1,654 (3.9)				
茶 { "	356 (1.1)	891 (2.2)	1,186 (2.8)	1.5	2.0	2.0	2.1
油脂原料 { "	1,609 (4.8)	1,034 (2.6)	329 (0.8)				
綿実油 { "	326 (1.0)	278 (0.7)	265 (0.6)				
皮革 { "	819 (2.4)	782 (1.9)	941 (2.3)				
輸出総計 { "	33,379 100.00	40,418 100.00	42,091 100.00	39,200 100.00	37,640 100.00	51,480 100.00	64,430 100.00

(出所) Uganda Statistical Abstract 1961, E. I. U., Quarterly Economic Review, East Africa, April 1965.

東アフリカ3国がともに旧英領植民地であり、その輸出向け商品の開発が、とくに戦前には白人植民者（主としてプランテーション経営者）たちによって行なわれてきた事実は、その輸出品の仕向け先がまた大部分イギリス本国およびイギリス連邦諸国であることと合致していた（1938年には東アフリカ輸出総額の67%）。第2次大戦中にイギリス本国の調達庁（Ministry of Supply）が植民地産物の一手買上げ（bulk buying）を実施したことはその影響力をいっそう強化し、終戦直後には東アフリカ輸出の80%がイギリスに向けられていた。しかし、一手買上げ制度の解消、輸出の増大に伴ってイギリス本国の比重はしだいに低下（絶対額は増加）し、EEC諸国、アメリカ、北欧諸国への輸出が増えないし新たに開かれてきた。1960年ごろにはイギリス本国の比重は約25%、イギリス連邦全体で約50%となり、その後もわずかながら低下する傾向を示している。アメリカ向け輸出は戦前にはわずかに5%であったが、1950年代から最近まで10%程度を占めるようになった。輸出が戦後著しく伸びたのは、欧州諸国（とくに西ドイツ、オランダ、イタリア、ベルギー、スウェーデンなど）で戦前はわずかに14%にすぎなかったのに、1950年代後半には30%に達し、なおわずかながら増加傾向を示している。その他ではインドが綿花、キャシュー・ナットなどの大量買付け国として東アフリカ輸出の10%程度を常に保っている（日本向け輸出は除虫菊、綿花、サイザル麻などであるが不定であり通常の年にはほとんどとるにたりない）。ウガンダ、タンガニカの綿花輸出は最近では香港、中国（本土）向けが若干注目される。欧州諸国向け輸出は、コーヒー、綿花、サイザルが中心であり、フランスを除けばほぼ輸出入がバランスする形で伸びている（西ドイツは、イギリス本国について東アフリカに多額の借款、援助を与えている）。

輸出入貿易総額ではイギリス本国、西ドイツ、アメリカ、日本、インドが主要相手国であるが、日本を除いて全部が輸出超過となっている。

## 2. 市場・流通組織

東アフリカの輸出は戦前からコーヒー、綿花、サイザルの3商品を中心として発展したが、このうち綿花だけは終始アフリカ人農民の栽培にかかるものであるが、他の二つは少なくとも戦前にはそのほとんど全部が白人植民者のプランテーションで生産され、その需要もまったく欧米諸国に限られていた。その結果、これら商品の集荷、加工、取引の諸組織もだいたい二つに分かれた。コ

ーヒー、サイザル麻の場合は白人輸出業者による生産者との直接取引が比較的円滑に行なわれえたとし、集荷、加工、輸出の経路は初めから組織的かつ単純なものであった。生産単位の規模は大きく、輸出を目的とする生産であったから、生産者が加工・貯蔵・出荷設備をもち商品の品質についてもよく注意されていた。輸出業者は直接あるいは代理人（agent）を使って買付けあるいは生産者の販売代理人となり、数量、品質ともに取引単位になりうるものを少数の生産者から容易に入手しえた。

これとは対照的に、綿花の場合は同じく輸出向け商品作物として東アフリカに導入されながら、その生産者がアフリカ人小農民であったことが、綿花の集荷、加工、取引の組織を比較的複雑なものとした。個々の小生産者からごく少量ずつの綿花を集荷、加工する仕事は、とうてい輸出業者が直接行ないうることではない。綿花の加工（ginning）は、資本、技術をもたないアフリカ人にはとうてい初期において不可能であった。白人も戦前の不況以来後退を示し、インド人がとくにウガンダでは加工工場（ginners）のほとんどを手中におさめ、農民からの集荷、加工はもちろんさらに輸出業務にも相当進出していた。しかし初期には中小規模の加工工場が乱立し、品質規格の管理も業者の手では十分に行なわれなかったために、1926年以来法律で取り締まると同時に集荷・加工業を認可制とした。コーヒーについてもウガンダでは1930年代後半にその輸出が相当増加したとき、アフリカ人農民の生産したコーヒーについては、その品質保持のために規格検査を法律で定め、加工は指定工場で行なうことを定めた。白人プランテーションの生産したコーヒーについてはこの法律は適用されず、自主的に加工・品質規格の管理が行なわれていた。

このように東アフリカ3国ではその主要輸出品に関しては、一方で白人の生産物には自由な entry と自主的な管理をなしうる市場・流通組織が存在すると同時に、他方では同一商品の生産、加工、流通への自由な entry が事実上できず、法律による差別的監督をうけるそれとが併存した。

主要輸出品以外の農産物、たとえばトウモロコシ、皮革、樹皮（wattle）などについてはこういう差別的措置はなく、ほとんど自由な取引が行なわれていた（国内市場にのみ出回る生産物についても同じ）。これらの生産物はいずれもアフリカ人小農民の換金作物ないし自家消費余剰であり、したがって個々の数量はきわめて少ないうゑに、散在する多数の農民から集荷せねばならない。し

かも品質はなんらの規格もない。白人の輸出業者にとって直接これらを買付けすることは思いもよらないことである。そこで地方の集散地や村落にまではいりこんで買付け集荷の役割を果たし輸出市場組織の不可欠の一環となったのは、インド人移住者たちであった。かれらは東アフリカ3国に1930年頃8万人以上在住したが、都市だけに集中せず地方の小さい町や奥地の村にまで住みついて小売兼農産物仲買に従事する者がきわめて多かった。かれらは白人の貿易商社の買付け代理人(agent)として集散地の中小都市に店や倉庫をもち、商社から買付け資金の融資をうけ、それをさらに自分の使用人や買付け人に貸して村で農民からの買付けに当たらせる。また町や村の小売兼買付け商を介して間接にも買付ける。この買付けは商社の代理人として(手数料契約)だけでなく、自己の採算でもする。かれらの商売はまた輸出向け生産物に限らず国内市場向けの農産物についても行なわれ、さらに輸入日常消費物資の卸小売を兼ねる場合もしばしばである。東アフリカのインド人商人の地位および役割は、あたかも東南アジア諸国における華僑のそれにあたるものであるといえよう。

戦前の市場・流通組織は大体以上のようなものであったが、それは第2次大戦の時期、さらに1950年代の時期に相当大きな変革をうけた。

第2次大戦が始まるとイギリスは本国ならびに連合国への物資供給を確保する必要から、また市場を失った植民地物産に対する補償のためにも、植民地物産の大量買付け(bulk purchase)を実施した。その対象は東アフリカではコーヒー、サイザル麻、綿花はもちろんのこと、茶、皮革、油脂原料、樹皮、タバコさらに食糧(とくにトウモロコシ)にまでおよんだ。イギリス本国の「調達庁」によって主として買付けられたが、植民地政庁にはこれに対応する機関がおかれ、その下では従来の流通担当者—貿易商社は政府から一定の手数料をもらう買付け代理人(commission agents)として活動せざるをえなかった。さらに買付け価格は指定価格(または最低価格保証制)であった。大量買付けは従来の自由競争市場とその流通組織に対しては相当大きな変革をたえ一時にせよ強要した。その反面アフリカ人農民生産者の協同組合——とくに販売——、白人植民者の生産者団体にとっては概して利益をもたらしたといえよう(価格は低くおさえられたとはいえ安定し、また買付け人の買いたたきはなくなり、生産者の流通担当者—商社や商人に対する bargaining power は強化された)。

しかし終戦とともに大量買付けはその存廃について論議されはじめ、問題の多かったものの重要性の低いものからしだいに廃止され、1954年を最後として全廃された。しかし大量買付けそのものの廃止にもかかわらず、それを契機として政府による価格・市場組織の監督、指導は形を変えて強化される方向をとった。植民地政府は戦後大量買付けは廃止されたとしても、植民地物産—1次生産物の価格維持(安定)さらにその大規模販売組織(bulk selling organization)の重要性=必要性を認め、生産者団体もまた自らの組織として集荷販売機関をもつことによって bargaining power を強化しようとする動きが強くなったために、政府・生産者合同の組織として Marketing Boards があいついで重要な農産物について結成されていった。こうして始まった Marketing Boards による市場・流通組織の変革=近代化への動きは、植民地政府から独立政府の手に移されると、アフリカ人小農民の協同組合(ほとんどが出荷販売組合)の保護育成政策と結びつけられ、また流通部門における白人、インド人の支配を弱め、代わってアフリカ人の進出を助けようとする政策的方針(africanization)に乗っていっそう強力に推進されつつある。したがって Marketing Boards の組織、機能さらにその現在の問題点を明らかにすることは東アフリカの1次生産物とくに輸出向け農産物の市場・流通組織の実態と問題点を集約的に把握することに通ずるであろう。

ここでは東アフリカの Marketing Boards のうちからもっとも重要なものであるコーヒー、綿花およびトウモロコシのそれを取り上げてみよう。

## II Marketing Boards について

### 1. コーヒー

3国ともコーヒーは輸出の1~3位を占める重要商品であり、戦時中は大量買付けの対象とされ、植民地政府がその買付け、輸出を独占した。戦前には政府は3国ともコーヒー生産者(ケニア)またはコーヒー加工工場について認可制をとり、また品質維持のために若干の法規を定めていたが、価格、流通機構に介入することはなかった。戦時中の大量買付けの下で政府が指定価格による独占的買付け輸出機関となったことは生産者にとって有利であったために、戦後もその実質的内容はほとんど受けつがれ生産者代表と政府をメンバーとする Coffee Marketing Board が3国ともに設立された。

この Board の設立はケニアがもっとも早く(1946年)、

タンガニカがもっともおくれた(1962年)。

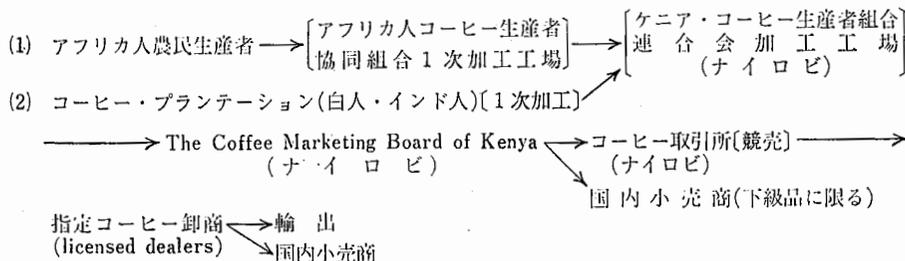
Coffee Marketing Board (以下「ボード」と略称)による市場・流通機構の一元化はケニアがもっとも進んでいるといえよう。ケニアの流通機構は下図のごとくである。

ケニアのコーヒーは戦前には全部白人植民者が生産したが、戦後1955年以降アフリカ人農民の商品作物として政府の育成政策によって急速にその生産を増し、現在ではプランテーションの生産とその量においてもほぼ匹敵し、品質はむしろ優っている。アフリカ人農民生産者はコーヒー生産者協同組合の結成、加入を義務づけられ、その出荷と1次加工は組合の工場以外にはゆるされない。組合工場で加工されたコーヒー豆(parchment)は、ナイロビにある最終加工工場(curing mill)の指令でそこに送られ、豆の薄皮を除き分類・格付けされて貯蔵される(clean coffee or coffee beans)。この最終加工工場はケニアのコーヒー生産者組合連合会(Kenya Planters' Cooperative Union 略して K. P. C. U.)の所有・経営するもので、プランテーションで1次加工したコーヒー豆もこの工場ですべて最終加工する。したがってケニアのコーヒーは全部、ナイロビにあるこの工場を経由して最終的に商品となる。ここで分類・格付けされたコーヒー豆(個別の組合またはプランテーションごとに行なう)は、すべて見本をとってボードに回す。ボードでは専門の iqueror がこの見本を味わって等級を定める。こうして分類、格付け、等級の定まったものは、ボードが毎週1回ナイロビのコーヒー取引所で指定コーヒー卸商(licensed dealer)の参加する競売に付される。見本の一部は競売に先立って指定卸商に品質吟味用として送られている。指定卸商の数は現在42人(うち10人は欧米の大商社)である。この指定はボードが毎年行なうが、新メンバーは数年来はいつてきていないという。これらの指定卸商のうち

欧米系の大商社はいずれもたんにコーヒーだけでなく、茶、サイザル麻、綿花、皮革など東アフリカの輸出農産物の買付けも行なっている。これら指定商はいずれも「東アフリカ・コーヒー商連合会」(The East Africa Mild Coffee Dealers Association & The East Africa Hard Coffee Dealers Association)のメンバーであり、連合会はウガンダ、タンガニカにも支部があってほぼ共通メンバーであるが、価格協定ないしそれに似たものはないといわれている。ナイロビ取引所の競売価格がボードのあらかじめ期待した最低価格を下回るような場合には落札させず、売却を一時見合わせている。少なくとも現状から見れば、ボードの供給独占による価格プレミアムがあることを思わせる(ボードの期待価格はコロンビア・コーヒーの最近のでき値を参考にして予定されるという)。欧米系商社中で買付け量の最も多いのはドイツ系のA社であるが、それも全体の10%内外に止まり、上位10社の買付け量を合わせて約60%である(1960~61年)。

ボードの売上金は、それからボードの運営費その他若干を差し引いて K. P. C. U. を通じて——ここで加工・貯蔵・運搬費を差し引く——生産者組合ならびにプランテーションに還元される。生産者組合は組合費、加工費その他を除いて残額を組合員の出荷量に応じて配分する。ボードはコーヒーの収穫開始期に先だってその年の最低買上げ価格を決定し、組合に通知する。組合はこの価格を基準として銀行から収穫初期にその約3分の1の融資をうけている。ボードは競売後に随時支払いを開始する。ボードの競売価格(総平均)と生産者手取り価格の開きは大体前者の20%程度のものである。

つぎにウガンダについて。ケニアでは K. P. C. U. へのアフリカ人生産者組合の加入が比較的スムーズに行なわれ、早くから流通組織の一元化が進み現在ではほぼ確



立しているが、ウガンダではやや事情はちがっている。ウガンダのコーヒーもプランテーションとアフリカ人とに分かれるが、アフリカ人栽培が支配的でプランテーションはむしろ栽培よりも加工工場経営が主である。政府は1953年に Coffee Industry Board を設立し、これをアフリカ人生産者の買付け・販売組織の中核にしようとした。そして非アフリカ人のプランテーション、加工工場のコーヒーについてはかれらの自主的販売にまかせた。これは同時に発足した「コーヒー価格安定基金」(The Coffee Price Stabilization Fund)の対象から非アフリカ人を除き、アフリカ人農民生産者へのみの保護育成を目的としたことによる。アフリカ人の生産者のコーヒーについてはボードが収穫開始に先だててその年の最低買上げ価格を決定し、加工工場(1955年ごろまではほとんど非アフリカ人所有および経営)に対してこの価格以上での買付けを命じた。ボードはアフリカ人の生産者および加工工場のコーヒーだけを買上げ、カンパラの取引所で競売に付した。競売価格が買上げ価格を下回ったときはボードは価格安定基金から不足分を引き出して支払った。加工工場からの買上げ価格は、生産者価格に加工費、一定利潤を加えたものとした。なお政府はアフリカ人の加工工場育成のために非アフリカ人の遊休加工工場を買上げ、これをアフリカ人に売り渡した。このような加工工場のコーヒーはボードが買上げ、価格安定基金の支給対象とした。さらに政府はアフリカ人組合による「水洗法」(wet method)の加工工場の設立に資金援助を与えて1959年以来この方法の普及をはかっている。在来の「乾式」(dry method)による加工工場もアフリカ人経営が急速に増加し1962年当時ウガンダのロブスタ・コーヒーの約70%をアフリカ人工場が生産するようになった。他方非アフリカ人の加工工場の買付けおよび加工は認可制の下におかれきびしい監督を受けた。

しかしこうしてアフリカ人を中心にして発展してきたウガンダのコーヒーは、1962年の国際コーヒー協定の結

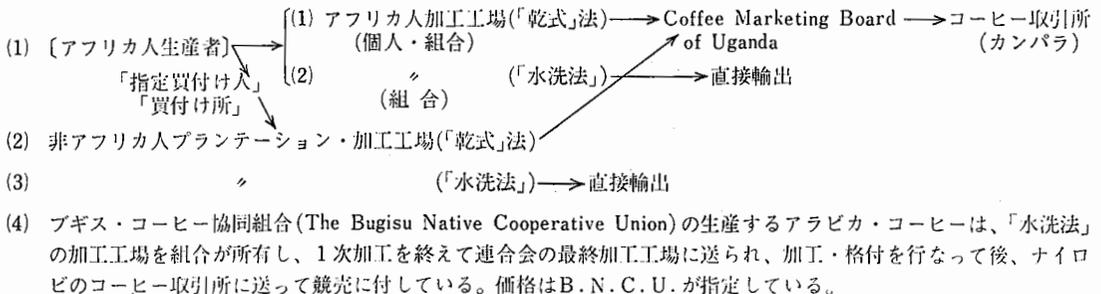
果割当制に服さざるをえなくなり、これまでと異なり、ボードは増産を抑制せねばならなくなった。1963年には非アフリカ人の加工した「乾式」法によるコーヒーもボードが買上げ、アフリカ人のそれと一括して輸出量をコントロールすることとしたが、「水洗法」のコーヒーはなお自主的輸出が認められている(アフリカ人加工のものは価格安定基金の支給対象となる)。流通組織は下図のごとくである。

タンガニカのコーヒーについて。コーヒーはビクトリア湖西岸のプロバ地方のロブスタ種とキリマンジャロ山麓地帯のアラビカ種がいずれも戦前からアフリカ人生産者組合の下で生産されていた。戦時中の大量買付け制の廃止後1962年まで Marketing Board は組織されなかった。この間、キリマンジャロ山麓のアフリカ人農民の生産者組合(The Kilimanjaro Native Cooperative Union)は「水洗法」の1次加工、最終加工工場を持ってそのコーヒーを自らナイロビの取引所に輸送し競売した。しかし戦後にこの山麓に新たに発展したアフリカ人生産者組合(The Tanganyika Cooperative Trading Agency)——政府の援助によった——および白人植民者の組合(The Tanganyika Coffee Growers' Association)はそれぞれ販売のために代理人(agents)を手数料制でやとっていた。ボード(The Tanganyika Coffee Marketing Board)がこの3者と政府の共同で設立されるに及んで K.N.C.U. の最終加工工場は3組合のアラビカ種コーヒーを全部加工し、ボードにわたし、モシの取引所で週1回の競売を行なうようになった。

## 2. 綿花

綿花の輸出はとくにウガンダ、タンガニカの2国において重要である。

タンガニカでは戦前から綿花の流通組織の中核は繰綿工場とその原料買付け人の大部分を占めるインド人であった。そして収穫時の綿花価格のはげしい変動、秤量の



ごまかしなどについて生産者の間に大きな不満があった。1952年に Lint and Seed Marketing Board が設立され、綿花ならびに綿実の独占的買上げ・売却を行なうことになった。同時に毎年生産農民からの綿花買付け価格を収穫期以前に予告することになった。この価格より実際の売却価格が低かったときは、価格安定基金（大量買付け制の時期および朝鮮事変のときに蓄積された利潤をこれに当てた）を引き出して差額を埋める。綿花の農民からの買付けはなおインド人商人が強力であるが、ビクトリア湖岸のアフリカ人協同組合 (Victoria Federation of Cooperative Union) は綿花の買付けを一手にぎってインド商の介入を許さないという例もある。政府はアフリカ人綿花生産者組合には綿花の集荷、繰綿工場への供給を独占的に行なわせ、あるいはアフリカ人組合の繰綿工場の所有、経営を促進するために資金援助を与えた。

ボードは繰綿工場から買上げた綿花・綿実をダル・エス・サラムの取引所で競売に付する。流通経路は下のようによに図示することができよう。

ウガンダの Lint Marketing Board は1949年に設立された。タンガニカでもそうであったが、ウガンダではいっそう強力にアフリカ人協同組合による繰綿工場経営の育成政策が進められてきた。ボードが綿花の独占買上げ機関であること、農民からの買付け価格の予告、価格安定基金の設置、についてはいずれもタンガニカの場合とほとんど軌を一にしている。非アフリカ人の繰綿工場の買上げ・アフリカ人組合への売渡しに資金援助を与えたことも同じである。しかしウガンダではさらに進んで非アフリカ人の勢力を積極的に削減する方針が明確に現われている。すなわち全国を14の「綿花地区」(cotton zones) に分け、それぞれの地区内で存在する繰綿工場に買付け割合を定め、綿花の増産があったときはアフリカ人協同組合工場に割り当てることとした。これは1962年には割当てを改め協同組合工場の割合を増大する措置がとられた。協同組合工場の新設または買収は認められるが非アフリカ人工場の新設は認可制の下に厳重に抑えられている。こうして育成されてきたアフリカ人組合工場は現在<sup>16</sup>、綿花の加工はウガンダ全体の26%に達した。ボードが買上げた綿花は競売（カンバラ取引所）に付されるが、毎年このうち5万俵は Nyanza Textile Factory に

送られ内需用とされ、また綿実は全部国内の搾油工場に売却する。

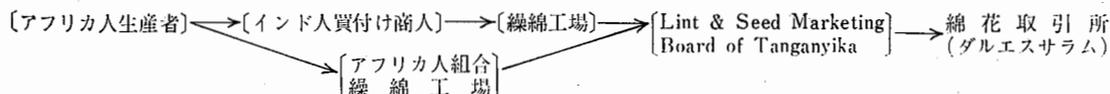
流通経路はタンガニカの場合とほとんど同じである。

### 3. トウモロコシ

ケニアの Maize Marketing Board は1959年に発足したが、これは戦時中からの The Maize and Produce Control の仕事をほとんど引きついだものである。トウモロコシは、前述のコーヒー、綿花の場合と違って国内消費を主とし、輸出は余剰のある場合に限られる。ボードが国の一元的な流通機構であることに変わりはないがトウモロコシの場合は輸出と同時に国内の集荷、買付けさらに配給業務を行ない、しかも国内のそのほうがより重要である点で、コーヒー、綿花のボードとは違う。

ボードはトウモロコシの買付け価格を国内消費向けのものについて指定する。買上げ量は生産地区によって割り当てられる。さらに生産量、国内消費量、および輸出可能量の推定を行ない、これを基礎にして買付け価格が定められる。また国内消費向けについてはボードの倉庫渡し価格(加工業者への)を定める。買上げ価格は生産地区別に定められる。これは輸出価格より国内価格が高い関係から、これまで常にボードは輸出による欠損分を国内消費向け価格を高く維持して埋め合わせるのが通例とされてきた。しかも生産がコストの高い白人植民者地区とアフリカ人農民地区とに分かれ、白人地区はトウモロコシ以外に有利な作物が見いだしえないために、その生産を継続せざるをえないばかりかボードのこの地区に対する高い買付け価格の指定によって増産の傾向さえ見られた。しかしアフリカ人地区はコストが低いと考えられるにもかかわらず、その生産は自然条件によって著しく不安定である。このことが国内需給バランスを不安定にし、価格変動を大きくし、時により食糧問題が社会不安をかもすことも稀ではない。生産者価格をめぐって生産者間で、また消費者との間に国内価格と輸出価格について従来から論議の多いゆえんである。

ボードは白人植民者地区では Kenya Farmers Association (K. F. A.) に集荷・貯蔵業務を委託し、アフリカ人地区では Provincial Marketing Boards (Nyanza および Central Province) にそれを代行させていた。K. F. A. はまた輸出業務も行なってきた。ボードの買付け量は全生産量の約10%にすぎず備蓄量も少ないために



一度不作に当面すると国内価格の騰貴に対し効果的に活動しえない。また豊作年には逆に資金が少なく買付け量をさほど増しえないために、価格下落に適切に対処しえない。トウモロコシは東アフリカ3国ともに主食でありながら生産が不安定で不足がちなために戦時中から国内ならびに3国間の移出入さらに輸出入についてそれぞれ統制が行なわれ、とくにケニアではボードによって強く規制されているので国内はもちろんウガンダ、タンガニカからもケニアの自給政策・価格政策に対する批判があり、ケニアのマーケティング・ボードのうちでもっとも論議的になることの多いボードである。

以上に述べたボードの他に、とくにケニアでは同様のマーケティング・ボードが除虫菊、茶など重要輸出農産物に関して存在するばかりでなく、さらに最近ではアフリカ人小農民の生産する他の農産物一般についてもその国内流通組織の整備を目的として協同組合をメンバーとする法定のマーケティング・ボードが結成されている(Kenya Native Produce Marketing Board)。ウガンダ、タンガニカではケニアほどマーケティング・ボード形式による市場・流通組織の改善は著しくないが、アフリカ人農民の協同組合による出荷・加工を積極的に育成しようとする政策は一般に強い。

### III マーケティング・ボードと経済発展

以上、東アフリカの輸出組織の特質としてマーケティング・ボードを取り上げ、これを中心とする流通組織の概括を試みた。従来、マーケティング・ボードに対する関心は流通の組織としてよりもむしろ、その機能の側面としての価格(ないし所得)安定効果いかにという問題にあったと思われる。とくに東アフリカについてはウガンダのコーヒーならびに綿花のボードが、また西アフリカではガーナ、ナイジェリアのココアのボードがこの問題について論議された<sup>(註1)</sup>。しかし本稿の関心は流通の組織としてのボードがもつ意義いかにある。

東アフリカのボードはさきに見たごとく、コーヒー、綿花ともに生産者と政府の共同による法定の独占輸出機関であり、国内における買付け、集荷、加工は生産者の協同組合を代行機関(agent)としている。こういう輸出のための流通組織はどの程度まで経済合理性をもっているのか。この点については、従来はボード一般ないし西アフリカ諸国のそれを例として論じられることが多かったように考えられる<sup>(註2)</sup>。しかし同じくボードとって

も、東アフリカの場合に他と同じことがあてはまるとはいちがいにいえないであろう。

東アフリカにおける戦前の状態——イギリス系少数大商社の下で市場規制はほとんど行なわれず、インド人買付け商による買いたたき、量目その他のごまかし、さらに自然条件による収穫変動とそれに乗ずる投機行為によるはなはだしい価格変動のひん発する状態——に対比すれば、ボードによる現在の価格・市場規制は少なくとも生産者(とくにアフリカ人小農)にとっては価格安定化による生産刺激効果は相当大きいと考えられよう。ボードの輸出独占によって、たんなる手数料、加工賃収入だけの代行人(agent)にすぎなくされた大商社、インド人買付け商、加工業者たちはその活動をいちじるしく制約されたことはもちろんである。かれらの中には、東アフリカでの商業活動をやめて他国に移住した者も少なくない。それに代わって新しくボードの買付けおよび加工の代行者としてアフリカ人の協同組合が指定される例がしだいに増加しているが、これは戦前の状態あるいは自由競争に流通組織がまかされているかぎり思いもおよばないことである。東アフリカにおいてはアフリカ人の協同組合とくに出荷組合がこういうボードとの関係を基に著しく発展してきている。

ボードの能率については従来多くの批判が行なわれてきたが、ケニアおよびタンガニカのコーヒーに例をとれば、生産農家の手取り価格と競売価格との差は後者の20%程度にすぎない。ボードを中心とする生産者組合の出荷・加工・輸出組織による流通経費は、自由競争下のそれよりもはるかに低くなっていると考えてよいであろう。

ボードによる輸出独占が種々のサービス、商品の品質の面で自由競争下の私企業の場合より低下しているという点もしばしば指摘されることであるが、東アフリカではコーヒー、綿花に関するかぎりほとんど当たらないようである(ただしウガンダのコーヒーについては若干その弊害がある)。商品の品質管理については、私企業の時代よりもかえって加工のみでなく栽培管理にまで組合を通して指導援助がゆきとどくようになり、品質の向上さえ実現されている。ボードはいうまでもないが政府も重要輸出品については、それらの国際的評価競争力に注意するから品質の問題には相当大きな努力を払っている。

ボードの出現に伴う輸出品の流通組織の変化は、それ以前の流通の担当者の後退を促した。現在では、イギリ

スその他白人系大商社のコーヒー、綿花の輸出業務は商品取引所における落札以後に関するものだけである。インド人はコーヒー、綿花についてはウガンダで、タンガニカでは綿花についての加工および買付けを手数料と加工賃をえて行なっているが、かれらの重要輸出品の流通における影響力はしだいに減少し、とくに辺地の農村地帯から都市にかえってくる傾向が見られるという。しかしインド人の綿花輸出商はウガンダ、タンガニカでは相当大きな力をもっている（ウガンダ綿花の半ば近くはインド向けに輸出される）。インド人の後退はほとんどアフリカ人の代替進出によって埋められる。白人系大商社は輸出業務の大部分を失ったが、政府、白人植民者団体、大都市の大きな需要をなお確保しており、金融、海陸運輸をも握っているから、その強大な影響力はボードの出現によってもさほど大きく後退するとは考えられないであろう。

東アフリカにおける複合経済（社会）的構造はその最上層（白人）の地位には、少なくともボードを中心とする輸出流通組織の変革によっても大きな変化はなく、むしろ大きな交替をインド人とアフリカ人との間に引き起こしているように考えられる。

東アフリカのマーケティング・ボードに対する批判は従来その独占・価格政策に向けられ、自由競争・価格の経済調整機能をできるかぎり広く認めるべきだという意見が多い（注3）。しかしそれはいわば原則論であって、東アフリカの農業・農村経済の実状に照らして自由競争・価格メカニズムは円滑に機能しえない、さらにこれにたよるかぎり大企業・商社の独占ないし寡占を結果する傾向が強いとして政府の市場介入を容認する意見も、とくに東アフリカ内部の学者・行政官・生産者団体などに相当強い（注4）。マーケティング・ボードないしそれに近い形の政府の市場介入政策は東アフリカ3国はもちろんのこと西アフリカの旧英領諸国にもみられ、それらに対する批判・反批判がいくつかの視角・立場から従来行なわれているが、筆者はマーケティング・ボードのもつ積極的な意義を次の諸点について評価すべきであろうと考える（その理由の若干はさきにふれた）。

(1) 市場・流通組織の形成がきわめておくれている東アフリカの小農民生産物の商品化促進=生産意欲促進のためには協同組合・ボードを結合した出荷配給組織が流通機構の合理化あるいは近代化に果たす役割は大きい（たとえばKenya Native Produce Marketing Board）。

(2) アフリカ人小農民生産者の保護育成、bargaining powerの強化にボードの果たした役割はきわめて大きな

たし、今後も重要であろう（コーヒー、綿花、除虫菊、茶）。

(3) ボードの価格指定政策はしばしば批判的とされてきたが、反面では少なくともアフリカ人小生産者に安定的な価格を保証していることが増産への刺激となったことを十分認めねばならないであろう（コーヒー）（注5）。

(4) 後進国の貿易・商業における集中・独占を助長した条件は欧米諸国よりはるかに多く存在したし（注6）、現在もその多くが存続していると考えられるが、そういう条件の下で自由競争・価格メカニズムに全面的に依存する経済政策がとられる場合に結果したものがイギリス系大商社を中心とする寡占・アフリカ人小生産者の貧困への停滞であったとすれば（もちろん全面的な因果関係ではないが）、政府の市場介入政策——とくにアフリカ人の保護育成のための——がとられないかぎり、すでにふれた複合経済（社会）の打開はきわめて困難であろう。ボード政策の“africanization”政策の一環としての意義はきわめて大きいというべきではなからうか（たとえばウガンダのコーヒー、綿花）。

（注1）たとえば、P. T. Bauer & F. W. Paish, “Fluctuations in Incomes of Primary Producers”, *Economic Journal*, Dec. 1952.

“The Quest for a Stabilization Policy in Primary Producing Countries”, *Kyklos*, Vol. XI, 1958, Fasc. 2.

“Stabilization and Development of Primary Producing Countries, Symposium II”, *Kyklos*, Vol. XII, 1959, Fasc. 3.

D. Walker, “Marketing Boards”, E.A.G. Robinson ed., *Problems in Economic Development*, London, 1965.

（注2）P. T. Bauer, *West African Trade*, London, 1954. および *Economics of Underdeveloped Countries*, London, 1958.

（注3）たとえば、*The Report of the East African Royal Commission (1953~55)*。

（注4）たとえば、*Report of the Committee on the Organization of Agriculture (Macgillivray Report)*, Nairobi, 1960.

I. B. R. D., *The Economic Development of Kenya*, 1963. 以上3点については次の論文にもふれられている。

（注5）I. S. Livingstone, “The Marketing of Crops in Uganda and Tanganyika”, I. G. Stewart ed., *African Primary Products & International Trade*, Edinburgh, 1965. D. Walker, *op. cit.*

（注6）この点についての分析は次の論文参照。P. T. Bauer, “Concentration in Tropical Trade: Some Aspects and Implications of Oligopoly”, *Economica*, 1953, pp. 302~321.

（調査研究部南アジア調査室長 深沢八郎）