

中国農民專業合作組織の經濟効果分析

伊藤順一・劉ユウ・包宗順

サプライ・チェーンとグローバル・ルールが世界の農産物取引を支配するなかで、途上国を中心として、農村生産者組織の役割に注目が集まっている。元来 price-taker である農家は、圧倒的な規模を誇るアグリビジネスと市場の自由化に対抗できる手段を持ち得ない。そこで生産者団体を組織し、農民の経済的な利益を保護するとともに、自国農業の競争力を強化しようというのである。

この点については中国も例外ではない。現在、中国政府は農村改革の 1 つの柱として「農業産業化」を掲げているが、その新たな担い手と目されているのが農民專業合作組織なのである。中国の合作社が国内外で注目を集めている理由は、それが「三農問題」の核心部分である都市・農村間の所得格差を是正し、農民の経済的地位の向上に資すると考えられているからである。農業生産力の拡大、食料自給率の現状維持といった状況下で露呈した「分散経営」の脆弱性を、生産者の組織化によって克服しようというのが合作社設立の狙いといえる。

実証分析は、筆者(伊藤)が江蘇省社会科学院農村發展研究所と共同で収集したデータを用いて行った。調査の対象となったのは、南京市横溪(Hengxi)鎮にある西瓜を扱う合作社と 300 戸余の生産農家である。合作社設立の目的が農民の経済的地位の向上にあるという事実に鑑み、本研究では労働日数当たりの西瓜栽培所得を合作化の経済効果(合作化効果)とみなし、それを推定した。

社員(合作社と契約している農家)と非

社員の西瓜栽培所得の標本平均は、それぞれ 84.4 元/日と 40.7 元/日であるが、PSM 法(計量経済学の「処理効果分析」の一手法)により推定された合作化効果はこの差のほぼ半分を占める。つまり、合作化が農家経済に及ぼす影響は無視しがたいほどに大きい。所得増加の要因としては、合作社の有利販売(マージン率の高さ)、販路の確保、技術情報へのアクセスなどが考えられるが、合作化効果のスピル・オーバー、すなわち家計レベルでの他部門(たとえば稲作)への波及は確認されなかった。

本報告のもう 1 つの課題は、合作社が小農を排除する理由と農家が合作組織への参加を忌避する原因を明らかにすることにある。合作社が大規模農家との契約を優先させる理由としては、取引費用の節減やリスク・シェアリングが先行研究によって指摘されている。実際に、本合作社の幹部は取引費用の節減を「小農排除」の理由に挙げているし、非社員と比較して社員の方がリスク愛好的であるという事実は、この仮説の妥当性を支持している。

一方、プロビット分析の結果、「人民公社の印象」、「新旧合作社の区別」、「新技術・新品種の導入」、「周辺農家の入社状況」といった世帯属性が、入社・非入社の決定に有意な影響を及ぼしていることが判明した。つまり、現在の合作社と 1950 年代の初級・高級合作社の相違を理解していない者や、人民公社に対して強い嫌悪感を抱いている農家ほど合作組織への参加率は低く、反対に、新しい技術や品種の導入に熱心で、周辺に社員が多い農家ほど入社する確率が高い。最後の点については、組織活動における模倣行動を示唆するが、それが合理的な追従を意味するのか、あるいは単純な模倣によるものなのかは判然としない。

(文責:伊藤順一)