

開発途上国の農業開発における

市場制度の重要性

——ケニヤの場合——

小林 康 平

一 問題の所在

一九七二年の異常気象によって生じたソ連を含む数カ国の農作物不作が契機となり、世界的な規模でいわゆる食糧危機が勃発し、食糧不足、価格の高騰、深刻なインフレーションを招いたことはいまだ我々の記憶に新しい。続いてその翌年に起こった石油輸出国機構による石油輸出価格の値上げと、輸放量制限は食糧生産に必要な基礎資材、特に肥料の不足と価格の騰貴をもたらした。

こうした国際市場における食糧逼迫とエネルギー危機で最も大きな痛手を受けたのは開発途上国で、食糧や資源が乏しくその多くを輸入に依存していた国々である。一九七四年春開催さ

れた国際連合特別基金 (United Nations Special Fund) 第六回総会⁽¹⁾では、これらの開発途上国のうちから経済的に最もひどく痛手を受けた国を最大被害国 (Most Seriously Affected Countries, MSAC) と分類して四五カ国を選び、先進国からの援助が優先的に向けられるべきだと決議した。分類に用いた指標は①相対的に貧困であり、低生産性、技術と開発の低水準の故に国民一人当たり所得が低い、②生活必需品の輸入コストが輸出収入に比べて極端に増加する、③輸出収入の増加の見込みが少ない、④外貨保有が少ない、⑤国内で資材の移転のために高い輸送コストをかけても有利な効果をもたらさない、⑥開発過程における外国貿易の相対的重要性等である。つまり最大被害国の意味は低開発で、山岳に閉じ込められて(例えば、ネパール、ガテマラ等)、資源は少なく、今回の経済危機、自然的災難、国外からの侵略と占領等による結果、経済がひどく混乱している国ということになる。これらの国の一覧は第一表左欄と同表の注にリストしたとおりである。

最大被害諸国の食糧需給の将来展望は極めて悲観的である。第一表に示したが、これらの国の人口増加率、現在の食糧生産量の伸び率、国内需要の伸び率を比較すると殆どの国が人口増加率が食糧生産伸び率を上まわっており、その上現在欠乏状態にあるから将来の潜在需要は極めて大である。人口の増加率は年間二ないし三%であるから、その率で毎年ネズミ算式に増え

第1表 MSA諸国の人口増加率、食糧生産伸び率、国内需要伸び率と
1975年を基準とした2000年の必要穀物量予測

	人口の増加率 (1)	食糧生産の伸び率 (2)	食糧の国内需要の伸び率 (3)	1人1日当り穀物摂取量 (4)	推定人口(5)		2000年に必要と見込まれる穀物量(6)		穀物生産 1972~74 平均 (7)
					1975	2000	1975	2000	
	年間, %			グラム	千人	千人	千トン	千トン	
アフリカ地域									
ガーナ	2.9	3.1	3.2	186	9,873	21,164	1,439	779	
マリ	2.1	1.6	4.3	382	5,697	11,257	1,565	783	
アッパーボルタ	1.8	4.7	1.2	366	6,032	10,961	1,470	800	
エチオピア	1.8	2.3	3.0	399	27,975	53,665	7,835	5,407	
ケニヤ	3.0	2.6	4.7	347	13,251	31,020	3,930	2,118	
マダガスカル	2.4	2.8	2.1	425	8,020	17,782	2,756	1,873	
モザンビーク	1.7	2.7	3.2	199	9,239	17,649	1,281	854	
タンザニア	2.4	3.1	3.0	188	13,273	34,045	2,335	1,241	
ウガンダ	2.4	1.8	3.2	185	11,353	24,160	1,630	1,580	
エジプト	2.6	3.4	3.8	1,313	37,543	64,588	30,938	7,578	
スーダン	2.9	4.3	3.9	285	18,268	38,977	4,054	2,120	
アジア地域									
アフガニスタン	1.9	1.7	2.2	484	19,280	36,654	6,477	4,273	
バングラ	3.5	1.6	—	458	73,746	144,347	24,106	16,818	
ディッシュ	2.1	2.4	3.0	337	613,217	1,059,427	130,257	111,938	
ネパール	1.8	0.1	2.1	472	12,572	23,196	3,990	3,567	
パキスタン	3.0	3.0	4.2	398	70,567	146,924	21,301	12,348	
スリランカ	2.5	3.6	3.2	906	13,986	21,339	7,063	1,450	
ビルマ	2.2	2.4	3.3	457	31,240	54,902	9,169	8,261	
カンボジア	2.8	3.5	4.3	483	8,110	15,819	2,784	1,278	
ラオス	2.4	3.7	3.7	484	3,303	5,725	1,016	895	
南米									
ガテマラ	3.0	4.1	4.2	327	6,129	12,374	1,477	781	
ホンジュラス	3.3	4.0	4.2	302	3,037	6,881	757	352	
ハイチ	2.3	1.0	2.2	279	4,552	7,045	764	565	
ガイアナ	3.0	2.5	3.6	300	791	1,256	376	187	

注. MSACに含まれる国は上掲の外にアフリカ地域でガンビア、グイニア、アイボリーコスタ、モーリタニア、ナイジェリア、セネガル、シリヤレオン、ケープベルデアイランド、グイニヤビザウ、カメルーン、セントラルアフリカ、チャド、ブルンディ、ルワンダ、ソマリア、レゾト、中近東地域でイエーメンアラブ共和国、イエーメン人民共和国、太平洋地域で西サモア、南米地域でエルサルバドルがある。

(6)欄の2000年に必要と見込まれる穀物量は(4)欄と(5)欄を用いて計算した。

資料：(1),(2),(3)は United Nations World Food Conference, *Assessment of the World Food Situation—Present and Future*, Rome, 1974.

(4)はFAO統計局内部資料より。

(5)は United Nations 人口局, *World Population Prospects, 1970~2000 as Assessed in 1973*, New York, 1975.

(7) FAO, *Production Yearbook 1974*, Rome, 1976.

ていくと二〇年以内に二倍に達する。将来どの位の食糧が必要であるか、試みに国際連合事務局で推計した世界人口予測を用いて、二三年後の西暦二〇〇〇年時点の人口が必要とする穀物量を一九七二年から七四年の三カ年平均一人当たり摂取量を基準に計算してみると、前掲第一表の(6)欄に示した通りである。基準年次の穀物生産量(同表(7)欄)と比較すると二三年後には多くの国で約二倍以上の量が必要とされるが、中でもエジプトは四倍の三〇九四万トンに達し、インド一億三〇二六万トン、パングラディッシュ二四一一万トン、パキスタン二一三〇万トンと膨大な量の増加が見込まれる。だがこれらの国の自然条件を見ると、たとえ「緑の革命」と呼ばれる稲の新品種や、小麦の高収量品種の普及が広く行われたとしても、この期間にこれ程の量の増産をもたらすことは不可能であろうと言われている。こういう事情を背景として他の国連機関でも食糧危機を克服するための種々の方策を掲げて採択されたが、それらの主なものは一九七四年五月、国連第六回特別総会で決議された新国際経済秩序(The New International Economic Order)同年一月ローマで開催された世界食糧会議(World Food Conference)、一九七五年ナイロビで開催されたUNCTAD第四回総会での決議である。これらの決議の特徴は、長期的な視点では開発途上国の経済的困難を克服して先進国との実質所得の不均衡を是正するという抽象的な目標を掲げているけれども、

現在必要とされる措置は極めて具体的で、今日の食糧飢餓を克服し、天候など不測の災難に備えて食糧を備蓄したり、需要供給に関する情報を集めて早期に警報を出し得る体制を早急に確立して食糧不足の進行をくい止め、需要増加に対応しようとするものである。事実、最大被害諸国の現実には首都には先進国の援助でできた瀟洒な高級ビルが建ち並んでいるけれども、街には浮浪者があふれ、あちこちにスラム街があって都市の二、三〇%の住民がそこに住んでいる。失業やインフレの影響をまともに受け、早魃や洪水の時には真っ先に生命の危機にさらされる人々である。こういう人達に対する食糧の供給と栄養の改善は緊急を要する。

他方、食糧生産を担当する農民はその大多数が零細小規模でいまだ自給自足農業を中心とする生存水準にとどまっている。彼等は文盲率が高く、技術・知識を持たず、肥料・農薬等を購入する資金の余裕はない。「緑の革命」と多大の期待が寄せられた高収量新品种の稲と小麦を中心とする新しい技術も、今のところ小農にとっては欲求不満の種子を播いたに過ぎなかった⁽³⁾、農村社会における経済的社会的な両極分解傾向を促進する触媒となっている。また、この最近三〇年間に独立を勝ち取って新しく誕生した国は五〇以上に達し、旧宗主国の人間によって経営されていたプランテーションあるいはエステートが開放されてその土地がその国の農民に分ち与えられたけれども、

農業生産は低下して流通市場に出てくる食糧農産物の量は独立前よりも減少している国さえある。例えばスリランカの米穀流通の場合がそれで、官制の集荷組織が確立していないために、精米屋からヤミ市場に高価格で流れて、一般市民の手には入らない。⁽⁴⁾

開発途上国のこういう実態を目前にすると、従来、低開発国農業開発理論の中心に据えられている新技術の開発と普及、教育（一般教育、農業教育あるいは職業訓練）投資を中心とする人的能力の開発、政治を安定させて合理的な価格体系のもとに農産物供給を拡大させるというような戦略は余りにも悠長に感ぜられる。人口が二〇年以内に二倍に増加するための食糧対策としてはそればかりではとても間に合わない。現在緊急を要するもう一つの処置は、農業の生産性向上を計りながら農村に生ずる農産物の出荷し得る余剰を如何に流通過程に乗せるかである。それを可能とさせるためには、農村と都市を結んで農産物を流通させる社会的な Infrastructure（基礎構造）が制度的にも物理的にも確立されていなければならない。本稿の目的はそういう問題意識に基づいて開発途上国の農業開発戦略の一つとして、Agricultural Marketing Infrastructure（農業流通基礎構造）の重要性を指摘してその役割を考察してみようというものである。

開発途上国の経済開発理論の中で、農業流通基礎構造の役割

の重要性が強調されるようになったのはまだ新しい。従来は政府の行政分野の問題として、市場と取引に関与する業者をどのように規制するかという経済学以外の分野で扱われていた。それが初めて経済開発理論の中で関心を集めたのは、ガルブレイスとホルトン（Galbraith, J. K. and Holton, R. H.）がペエルトリコで行った食糧農産物の仲買人と小売業者に関する実証的研究⁽⁵⁾が一九五五年に公にされた以降であると言われる。一九五九年には米国農業経済学会シンポジウムの共通討論題目“Market Organization and Economic Development”⁽⁶⁾として取り上げられ、また国際連合食糧農業機構（FAO）が毎年発行している世界農業白書（*The State of Food and Agriculture*）⁽⁷⁾に一章を当てられて登場するようになったのも同年からである。それ以来、この問題に關しておびただしい文献、資料が刊行されているのは周知のとおりである。

本稿は、筆者がFAOローマ本部へ農産物流通研究官として勤務していた二年九カ月間（一九七四年二月～七六年一月）の業務を通じ、またその間、数回にわたる開発途上国への出張（ケニヤ、イラン、インド、タイ、マレーシア、フィリピン）の際に見聞して得た知識をもとにまとめたものである。

注(一) United Nations Special Fund, “Current and Prospective Situation of the Developing Countries Most Seriously Affected by the Economic Crisis”,

UNSF, No. 13, 19 March 1976.

(2) United Nations Population Division, *World Population Prospects, 1970-2000 as Assessed in 1973*, New York, 1975.

(3) 紙谷貢「緑の革命と農村の新たな二重性」(『農業総合研究』第二九巻第四号、一九七五年)。

(4) Yoshimura, H., Perera, M.P. and Gunawardene, P.J., "Some Aspects of Paddy and Rice Marketing in Sri Lanka", *Occasional Publication Series*, No. 10, Agrarian Research and Training Institute, Colombo, Dec. 1975.

(5) Galbraith, J. K. and Holton, R. H., *Marketing Efficiency in Puerto Rico*, Cambridge, Harvard Univ. 1955.

(6) "Market Organization and Economic Development", *Journal of Farm Economics*, Vol. XLI, No. 5, Dec. 1959.

(7) FAO, *The State of Food and Agriculture*, Rome, 1959, pp. 136~141.

二 農業マーケティング・

インフラストラクチャの内容

Agricultural Infrastructure 農業基礎構造と云う言葉の内

《ノート》 開発途上国の農業開発における市場制度の重要性

容については厳密に定義されたものではなく。その中で Infrastructure と云う言葉はワートン(Wharton, Jr.)の論文「農業成長における基礎構造」(The Infrastructure for Agricultural Growth)に於いて、第二次世界大戦中ドイツ軍がフランスへの侵入の際に用いた軍隊用語として創造され、油の輸送管網を指すのに用いられた。それ以降種々の形の資本材を含むものに拡張して使用されていった。戦後はマージナルプランの初期に社会固定資本というものを指して一層一般的に用いられるようになり、特に病院、学校等の福祉施設の類とは区別して用いられていた。そして同氏による農業基礎構造の定義は、「個々の農場企業の経済的機能に直接的又は間接的に経済的サービスを供給して重要な影響力を持ち、但し、それを農場企業から分離する場合にはその外部の公的且つ私的な物的資本と制度又は組織である」となっている。更にそれを分類して三つの型、資本集約的基礎構造 Capital-Intensive Infrastructure、資本粗放的基礎構造 Capital-Extensive Infrastructure、制度的基礎構造 Institutional Infrastructureに分け、その内容は次のような項目を指している。

資本集約的基礎構造

A 灌漑と公益的な水利利用の施設、例えばダム、運河、分水路、排水施設

B 輸送施設、例えば道路、鉄道、橋梁、船、飛行機、港、

ドック

C 貯蔵施設、例えばサイロ、倉庫

D 加工施設、例えば機械、施設、建物

E 公益的効用、例えば電気と動力、上水道、ガス供給

資本組放的基礎構造

A 普及サービス、統計情報サービス

B 農業研究と実験施設、例えば実験室と試験場

C 作物と動物に対する保護、管理および規格化

D 土壌保全サービス

E 金融および財政制度

F 教育と保健施設、例えば学校、病院

制度的基礎構造

法律、政治また社会文化の性格によって形成されている

形式的または非形式的な制度で、例えば土地所有権、小作

制度、農地改革等。

以上は、ワートンが前掲論文の中であげた農業基礎構造の具体的な内容である。つまり産業として農業を構成する諸要因を農家とそれ以外のものに分けて、後者のそれを指している。その意味ではかつてマーシャル (A. Marshall) が、産業を外部経済 (External economy) と内部経済 (Internal economy) に分けて、後者を個別企業、前者を個別企業をとりまく産業全体としたが、農業基礎構造はその外部経済に相当する。具体的

内容としては社会的固定資本とそれを維持する社会的諸制度であるといえよう。そういう見方をするとワートンの分類には明示されていないけれども、農業協同組合の組織や中央卸売市場を中心とする農産物の出荷と卸売体系も重要な基礎構造である。本稿で農産物流通基礎構造と言う場合には、農業の中で農産物流通に関連する基礎構造であり、その中から具体的には①卸売市場を中心とする農産物販売体制、②道路と輸送手段の役割、③生産物の規格化、等について農業発展との関連で考察しようとするものである。

注(一) Wharton, Jr., C. R., "The Infrastructure for Agricultural Growth", Southworth, H. M. and Johnstone, B. F. ed., *Agricultural Development and Economic Growth*, London, 1967, pp. 109~112.

三 開発途上国における零細・

小規模農家の性格と農産物の流通経路

(一) 零細・小規模農家の性格

開発途上国の零細・小規模農家を総称して以下小農と呼ぶ。数少ないがそれらの国にある企業的農業、大地主経営、農産物輸出入業者は本稿の対象ではない。最大被害国の中でも二五カ国は最貧国⁽¹⁾ (The Least Developed Countries = LDC) と分

類されているが、これらの国にはこういう小農が全人口の八〇%以上（例えばナイジャール九七%、ルワンダとブルンデは各々九九%、レゾト九八%等）いて、一人当たり粗国内生産額（GDP）が年間一〇〇ドル以下、GDP中に占める製造業のシェア一〇%以下、一五歳以上の年齢層の識字率は二〇%以下である。

小農の一般的性格は次のように想定されよう。耕地面積一ないし一・五ヘクタールを持ち、自給自足を支える慣行農業を営む。価格が保証された作物（例えばコーヒ、茶、ゴム、米等）を生産販売する他に自給自足を支える農産物の余剰を販売するが、収穫時に低価格で売り払い端境期の高価格時には蓄えを持たない。生産手段としては家畜ぐらゐで機械類を持たず、教育がなく新しい農業技術を習得するのが困難である。その国の農業生産額が国民総生産額に占める割合が高いにもかかわらず農家が組織化されていないので、農民は販売者として市場に影響力を持たない。社会的意識は自分の集団や種族内では強いがその枠外の人間に対しては冷淡である。そういう意味で、その国の人口比率としては大多数を占めるけれども、経済的、社会的および文化的には限界的な層である。しかし経済問題についてはおおむね打算的で収益のある時にはいつでも反応する。

こういう小農の一事例として筆者が一九七四年五月、ケニアの農村を旅行した際 Eastern Province の Meru District

（第一図参照）で会った日本青年海外協力隊事務局派遣の二人の青年から紹介された見聞をあげよう。この地域は赤道直下の熱帯に位置するにもかかわらず標高一四〇〇メートルの準高原地帯であるため気候温和、且つ雨量も適当にあるので、トマト栽培は年間三回可能である。この二人の青年は一九七二年からトマトと玉葱の栽培の指導を始めたが、この地域の農家にはこれらの作物栽培は全く新しいことなので、先ず最初の一年間はデモンストレーション栽培を行って換金作物として有利であることを実証してみせた。これで二人の指導に共鳴する農家が現われ、一年半後には三七戸の栽培農家からなる協同組合を作ることができた。青年の言葉を引用すると、「ここまでは手間もかかり、時間もかかったが、一応の基礎知識を理解してくれた後の普及指導は割合簡単であり、早くも農家自身で品種の研究等始める者も現われ、農家の口から口へ、畑から畑へと拡大していき、目に見えて農家戸数や栽培面積が増大していった」。(2) トマトと玉葱栽培は更に普及して、その翌年には組合員五六戸に達した。一九七四年一年間の組合全体の売上額はトマト四万七二四三シリング（一シリングは約四〇円相当、一USDドルは七・一一シリング）、玉葱五五一四シリング、合計五万二七五八シリングであり、組合員一戸当たり平均年間粗収入は九四二シリングであった。この土地の日雇賃金は一日約三ないし五シリング、主食作物のバナナが一シリングで八本買えるという物

第1図 ケニアの地図, Province と District



価水準であるから、組合員が手に入れた金額は我々が想像する以上に価値あるものであろう。その証拠にその翌年には組合員は更に増えて一〇一戸にのぼった。

しばしば、停滞的な慣行的農業に安住する住民に対して新しい農業技術を導入することの困難な理由として、彼等の怠惰や無知があげられるけれども、この青年の経験はそういう通説を覆し、誘発要因を提示してそれに取り組む具体的な方策を講じてやれば、有利な経済機会にすばやく反応することを証明している。停滞的社會の安定を脅かす新しい経済機会の侵入を拒否する体質は、社會の構成員が同一種族である程強固で、それが新しい技術の導入を阻止する障壁となっているけれども、一旦新しい要素が入り込むとその体質は逆にそれを普及させる要因となる。再び青年の言葉を借りよう。「部落内の出来事には非常に敏感であり、隣り近所のことについては非常に神経を使い、物事を実行しようとする場合、部落民で一緒にやろうという雰囲気強い。言い換えれば、人から出し抜かれることを非常に嫌うようである。そんななかで、ある農家が野菜栽培で予定もしていなかった収入が入り、家を建て増したり、新築したり、自転車を買ったりすると腹が立ち、隣りに負けないようにという競争心が起こるらしい」。

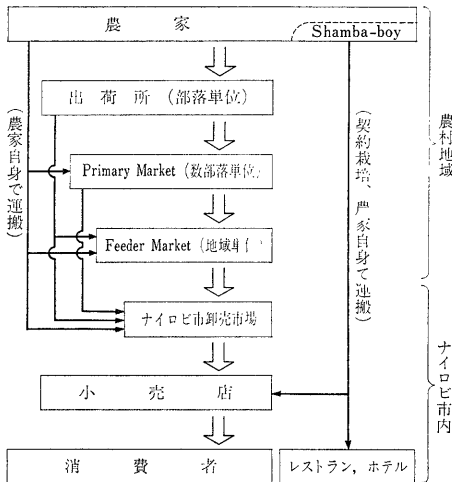
この言葉はこの土地の小農と彼らを取りまく集團の性格を誠实的に表現している。こういう小農に対して如何なる種類の

農産物流通基礎構造を確立し、整備することが、彼等の経済活動を拡大して国全体の経済成長に爆発させる触媒となり得るか、本稿の考察の目的とするとところである。

(二) 農産物の流通経路

開発途上国の農村地帯から農産物が出荷・輸送されて都市に到達するまでには、幾種類かの市場と仲買人を経て、その経路は先進国の場合よりも複雑である。例としてケニアの首都ナイロビへ農産物が集荷される過程を見よう。

第2図 ケニアのナイロビ卸売市場を中心とする青果物の流通経路



第二図は筆者がケニヤの農村で前述の旅行の際に調査した農産物、特に青果物が首都ナイロビへ出荷・輸送される流通経路である。農産物流通の基本ルートは、農家から出荷所→Primary Market→Feeder Market→ナイロビ市内卸売市場→小売店→消費者、の順である。出荷所は部落単位に定められて部落の一角にあり、出荷の日が定められ、農家は籠や袋に入れてそこまで自分自身で持参して、そこで産地仲買人に売る。産地仲買人は二、三の部落の出荷所をめぐってある程度まとまった量を買い込み Primary Marketへ持って行く。Primary Marketはその地域では比較的大きな部落の広場にあり、市が立つ日が決められていて、週三回開かれる。この土地で収穫される農産物、毛皮類、衣類や空瓶類等の日常雑貨類が並べられている。農家の主婦達は自分の持ってきた農産物をここで仲買人に売ったり、また互いに物々交換する。あるいは都市から流れてきた雑貨類もここで主婦に買い取られる。私が旅行中に見かけたこの種の市場は、それぞれ三、四〇人の主婦達が集まっています、一目で外出用とわかる緑、黄、赤系統の原色の衣を灼熱の太陽に輝やかせて、身振りを混えて大声で談笑し、丁度日本の村祭りのような陽気な光景であった。この市は農産物を売買したり、生活必需品としての雑貨類を購入するだけでなく、新聞やラジオも届かないこの地域では、情報を交換しながら主婦達がお喋りを楽しむ機会でもあるわけである。

Feeder Market は名目的には地方自治体 Province の開設とされているが、その起源は Primary Market と同じく自然発生的に成立したものである。筆者が訪ねた Rift Valley Province の Nakuru District の Nakuru 町にある Feeder Market はナイロビから約一七〇キロメートル離れ、二ハクタール位の広さで、露店ではあるが金網で周囲が囲まれていた。周辺三、四〇キロメートル範囲の農家や産地仲買人が出荷し、ナイロビ市から仲買人が買付けに来るので、市は活気があり盛況である。農家はみかん、トマト、バナナ等を籠か袋に入れた一〇ないし二〇キログラムの荷を背負っている。産地仲買人は主に穀物や芋類を扱い、三〇キログラム位入りの袋を二、三個バスや合乗りタクシーに積んでここまで来る。バスには人間と荷物がすし詰めされた上に、屋根に鉄棒で杵が作ってあって、その中にも収穫物を入れた袋が満載されている。それが市場に到着した時には一台の中から驚く程の荷袋が排出される。これらの荷物は市場の路面に並べられ、穀物はザイザル製の袋に入れられたままその口を開いて見えるようにし、芋類は地面に積みあげ陳列される。ここでの主な買手はナイロビから来た仲買人で、それぞれ一五ないし二〇袋ぐらいのまとまった量を買集め、小型トラックでナイロビへ運搬する。ここで筆者が見た農作物は穀類としてトウモロコシ、豆類、粟、キビ、ソルゴー、芋類としてカッサバ、タロー芋、ヤム、甘藷、果実類としてバ

ナナ、みかん類、パイナップル、ココナッツ、野菜類としてトマト、玉葱等、その他に木綿等があった。政府が統制しているコーヒー、茶、サイザル麻と葉菜類はみられなかった。

Primary Market や Feeder Market は農産物が農村地帯から都市へ搬出される機能を有するだけでなく、都市に集荷された工業製品が都市から農村地域へ流入していく重要な機能をも有している。製造工業が殆ど発展していないケニヤでは、ビールの空壇、刃物の材料となる自動車のクズ鉄、鉄製の鼎、農器具類、ブリキ製の空缶等は日常生活で貴重な道具類であり、それを作る材料や、時には化学肥料も加えてそれらは仲買人によって Feeder Market へ持ち込まれ、ここから産地仲買人によって Primary Market を通じて売りさばかれている。

Shamba-boy の役割もホテル、レストランあるいは小売店にとって重要である。Shamba とはこの国で畑を意味するスワヒリ語である。ホテル、レストラン、野菜果物専門店は近くに住む幾戸かの農家と契約して Shamba-boy として野菜や果物を栽培させ、生産物を直接彼らから仕入れる。高級品で鮮度の高い品が供給される。これは古くから行われている一種の契約栽培で、後に掲げる第四表で見られるように今日では小売業者が仕入れる農産物の一割にも満たないが、レストランやホテルの仕入れには重要な役割を果たしている。前節で述べた日本青年海外派遣協力隊員二人が指導してメルー地区で始めたトマト

栽培は、種子を日本から取り寄せて果実が大きく果肉が柔らかで生食用として高級品であったけれども、ナイロビの市街に聳立するホテルや高級レストランへ売り込むことはできなかった。すでに Shamba-boy と契約していて、割り込めなかったのである。ナイロビ市内の卸売りと小売り過程については次節四の(一)で述べる。

以上ナイロビ市内の卸売市場へ青果物が出荷・輸送される過程を見たが、先進国のそれと比較して特異とされる点は、Primary Market や Feeder Market および産地仲買人の存在で、流通過程が多段階な点である。(例えば日本では青果物は部落の出荷所から直接都市の卸売市場へ輸送されている。)また Shamba-boy の契約栽培も組織化されたものではなく、またある作物の産地が主産地として特化した上に形成されたというのではない。農村にこういう Primary Market や Feeder Market が存在するのは運搬、輸送手段の低生産性と未発達な交通網の状態に対応するものであろう。また市場としての需給の量や価格に関する情報が不完全であることも、産地仲買人の活躍する範囲を広げることになる。

開発途上国の農産物の流通過程に介在する商人、特に仲買人のもう一つの役割として、広く彼等が高利貸しを営んでいて、零細小農家に対して経営や生活に必要な資金を融資してやる反面、収穫時に農産物を格安に評価して買い取るという方法で債

務を返済させることがしばしば指摘されている。ケニヤではそこまで調査が及ばなかったが、そういう事実は東南アジアの農村社会を調査した論文にはよく報告されているし、筆者もインドの農村地帯を旅行の際、牛乳屋が行う高利貸し業が酪農家の間で幅広く浸透している事情を見聞した。政府や農協の制度金融が発達していない国の小農が、現金を借りることのできる相手としてはこの種の商人しかないことは容易に想像し得る。⁽⁵⁾

注(1) 最貧国として分類された国は次のとおりである。

アフリカ地域 II ポストワナ、ブルンディ、チャド、ダホメ、エチオピア、ギニア、レゾト、マリ、馬拉ウイ、ナイジャール、ルワンダ、ソマリア、スーダン、ウガンダ、タンザニア、アツバーボルタ。アジアおよび太平洋地域 II アフガニスタン、ブータン、ラオス、マルデビイス、ネパール、シッキム、西サモア。中近東地域 II イエーメン。南米地域 II ハイチ。

(2)(3) この二人の技術指導の記録は、その一人が執筆して公刊されている。南和人稿「ケニヤ・メル地区における野菜栽培の普及」(小倉・山田共編『国際農業協力の現状と課題』一九七六年)。

(4) 例えば次の文献に詳しく。

Nighingale, R. W., *The Modernization Decision in Indian Urban Fluid-Milk Markets*, Cornell Univ. 1969.

UN/FAO World Food Programme, *Second Interim Evaluation Report "Milk Marketing and Dairy Development in India"*, Rome, 1975.

(5) 開発途上国における商人の活動に関するこのような通説に対して、近年、特にコーネル大学を中心とする学者達によって実証的研究に立脚した反論が出されている。すなわち開発途上国の穀物の流通組織は競争構造を有し、市場間の価格差は輸送費に等しく、価格の季節変動は貯蔵費にほぼ見合っているし、商人の数は十分に大きく、なれ合い行為などとも不可能であると(のびゆく農業四七二、『穀物商の役割と流通政策のあり方』、農政調査委員会、一九七六年、二頁)。しかしその逆の例も多数報告されている。前掲注(4)も逆の例である。

四 農業マーケティング・インフラストラクチャの役割

(一) 卸売市場を中心とする農産物販売体制の確立

農産物の流通過程における卸売市場の機能は、社会的需要と供給が会合することによって価格が決定される場であり、且つ農産物取引の組織である、というのが経済学の定説である。開発途上国の実態を念頭において何故卸売市場が農産物流通過程の機能として必要な基礎構造であるか述べよう。

(1) 卸売業と小売業の分化

アフリカの多くの国では、例えば果物や野菜の、卸売業と小売業の分化はまだ未熟である。卸売業者が小売りを兼ねるのは一般的であるが、小売業者も卸売りに似た機能を果たしている。例えば、都市や農村には路上で果物や野菜を並べたりあるいは籠に入れて売り歩く *street hawker* と呼ばれる行商人を多数見かけるが、彼らの商品の仕入れ先は小売店であり、小売店はまとまった量を仕入れる *hawker* に対して一般消費者よりも割り引きした値で売っている。店舗を構えている小売業者は直接農家（例えば *Shamba-boy*）や卸売業者から商品を仕入れるルートを持っていなければならない *hawker* は持たないからである。*hawker* の売り方は極めて気まぐれで、規格も定価もなく、商品の扱い方は非衛生的でさえある。

こういう社会に卸売市場を開設することは、都市での無秩序な搬入とその取引を整理し、卸売業と小売業を分化させ、その結果、商品の規格の統一と種類の多様化を促進させ、競争市場で価格を決定するメカニズムを形成し、取引整備の方向へ誘発する。だが一挙に卸売市場施設を建造して卸売業と小売業を分離しようとしても、順調に移行しないどころか諸経費の増額をもたらし、流通の効率という点からは改善されない。むしろ従来の自然発生的な市場がそうであったように、同一市場に卸売業者と小売業者を入れて、卸売り行為はその日の前半に終わら

せ、後半に行商人や一般消費者に開放して残余の商品を売りさばく、という試行錯誤の期間を幾年か経ることによって両者が分離するのを待つのがよいとされている。（後述するナイロビ市卸売市場の開設の過程もそうであった。）

(2) 小売需要における団体の契約仕入れと小売店仕入れおよび供給地の外延的拡大

今日我が国でもそうであるがスーパーマーケット、小売店チェーン、あるいは生活協同組合等の団体が産地の農業協同組合と契約して消費者の希望する農産物を一括して購入する事例は数多くある。いわゆる契約出荷であるが、この場合には農産物は産地から直接契約先の小売店へ配送されて、卸売市場を経由しない。こういう仕入れ方法が成り立つためには、消費者が希望する農産物が小売業者を通じて相当量とまっていなければならない。大量になるほど規模の経済のメリットが発揮される。

だがこういう仕入れ方法には自ずから限界がある。野菜や果物の生産には季節性があり、気候によって収量変動するから、特定の生産者団体から一定の農産物を安定的に仕入れることは不可能である。従って、スーパーマーケットや小売店チェーンはある季節の特定の農産物については、産地から直接仕入れることがあったとしても、恒常的には卸売市場に依存することになる。その上消費者の多様化した嗜好を満たす多数の食糧品を店頭に並べるためには、少量ずつ多数の品目を扱わなければなら

ず、それらの仕入れは卸売市場で行うことになる。このように卸売市場は都市へ農産物が供給される基本的流通ルートであり、契約出荷はその上に成立が可能となるものである。

農産物の供給地帯が都市から外延的に拡大され、あるいは遠距離地域へ移動するほど、都市の卸売市場が販売過程で果たす役割が重要になることは、我々の経験的事実でもはや説明を要しないであろう。農業立地の動態過程で、その立地条件にうまく適応する作物が発見されて、いわゆるその作物の主産地が形成される。供給地を外延的遠隔地へ拡大するのは道路や鉄道等輸送手段の発達であるが、主産地の形成が農産物市場の拡大とそこにリンクする組織的な出荷体制の確立と併進する関係にある点を見落してはならない。

(3) 集中的な売買の場と価格の決定

中央卸売市場の役割として価格決定の機能の重要性が指摘されているけれども、自由市場経済機構の中ではそのメカニズムは不可欠な機能である。自由経済の価格決定機構としては中央卸売市場以外にはない。今日、農産物市場に関する情報網が高度に発展した西ヨーロッパ諸国でも中央卸売市場の取引量が増加して、施設の拡張や能率の向上が計られている。また中央卸売市場で決定された価格が、そこを経由しない商品の取引の際にも、基準とされることは西ヨーロッパ諸国も我が国も同じである。だが均衡価格を形成する過程では必ずしも全商品を市場

に陳列することを必要とせず、商品の規格が統一されれば電話で指し値を入れることもできるわけで、¹⁾ そういう方向で改善の余地はある。

開発途上国の今日の実態は、例えばアフリカ四六カ国の中で、中央卸売市場が設立されている国は北部の数カ国にすぎず、社会制度上極めて整備の遅れている分野である。

以上開発途上国を念頭において卸売市場を中心とする農産物の販売体制の確立が必要である理由を述べた。それは、農村の余剰農産物を都市へ流通させるためには不可欠の基礎構造であるばかりでなく、同時に食糧品卸売業と小売業を分化・育成させ、流通過程の能率の向上をもたらし。

だが開発途上国の識字率が低くて文字も数字も満足に書けず、秤もなく計量も正確にできない社会に、いきなり高度に発達した資本主義社会の取引原理を普及させることは容易でない。そういう社会の一つであるケニアのナイロビに一九六七年に開設された卸売市場について、その実態と設立による影響が、農産物の集荷や卸売業および小売業に如何に波及しているかを見よう。

ナイロビ市には市当局が開設した唯一の青果物卸売市場 Wakulima Wholesale Market がある。はじめは卸売市場ではなく、農村で見られる普通の市場の一つとして一九五二年に開かれた。当時は露天のままで、面積二・一ヘクタールの広場

をつくり、都市近郊の農家や卸売業者の売買に開放した。彼らは直接農産物を持ち込み、地面に積み上げ、小売業者、路上行商人、一般市民を相手に自由に取引した。つまり市当局は市場としての場所を定めただけで、そこでの取引については何も規制しなかった。こういう期間を一五年間置いたが、それは学識経験者の指導にもとづいた措置であり、その間に卸売業者と小売業者の分化と育成を計り、卸売制度の確立と社会への定着を狙ったものである。その後、一九六五年から一九六六年にかけて青果物卸売市場法を制定し、鉄筋建造物を建て、鉄道線路を敷き込み、諸施設を備えて一九六七年一月一日より今日の姿で再開した。

それ以後は利用を制限し、農家が直接市場に荷をならべて市民が買うという個人の売買行為を禁止し、卸売人、仲買人、小売業者だけが利用し得るとした。取引方法は、売手と買手の対で、競り売りは行わず、床に積み上げた荷を前に両者の交渉で決める。売買手数料は、卸売業者が荷を市場へ持ち込む「入場税」と車類が市場へ入る「車両入場税」を課し、小売業者に對しては無料とした。登録されている卸売業者数は一九七二年に三八〇であったと報告されている。制度として一応形式を整えた卸売市場の発足であった。

市場年報のような公式な統計が公表されていないので正確な数字に基づく分析は不可能であるが、ナイロビ大学農業経済学

科が当市場に関連した資料をまとめているので、それを参照して開設以降の変化を見よう。

当市場に對する青果物の入荷量は、一九六九年には三万六千トンであったが、一九七二年には八万三千トン、一九七三年九万二千トン、一九七四年九万五千トンと毎年増加して、この間の増加を単純年平均にすると三二%ずつの伸びである。この伸び率を即ナイロビ市に對する供給量の増加率と受け取れることはできないが、注目される伸びである。

これらの農産物を市場へ搬入するのに利用された運搬手段をみると、一九七二年に五・三%が鉄道により、八五・九%がトラックで、八・八%が手押車によるものであった。その時の積荷の量を運搬手段別にみると(一九七二年八月の二週間の平均)、貨車一万〇四八五キログラム、トラック二七四八キログラム、手押車二八七キログラムである。手押車による出荷は市場隣接地で生産された農産物であると思われる、その出荷量の比重が低下するであろうことは容易に想像される。他方鉄道輸送による出荷は、調査時点では隣国ウガンダで生産されたバナナであるが、やがて沿線の農産物をナイロビ市場へ輸送する幹線パイプの役割を果たすであろうことは容易に想像される。明らかに集荷範圍が外延的に拡大していることを示している。

農産物が卸売市場に到達した時点でそれを誰から仕入れたか調査した結果があるので第二表に掲げる。本表は百分率で表わ

第2表 ナイロビのワクリマ卸売市場に出荷
した業者の仕入れ先

——1973年3月26日～4月1日まで——

(単位：%)

仕入れ先の地区／州	仕 入 れ 先		
	仲買業者	農 家	自分の畑
Nairobi 地区	14.3	42.9	50.2
Kiambu 地区	10.7	74.6	21.3
Muranga 地区	15.8	57.9	31.6
Nyandarua 地区	6.6	89.5	2.6
Nyeri 地区	0	80.0	0
Central 州	9.5	78.4	15.3
Machakos 地区	13.4	71.6	23.9
Nakuru 地区	12.5	75.6	6.3
Nyanza 州	9.1	81.8	9.1
Coast 州	75.0	25.0	0
合 計	11.1	74.1	18.1

注. 各列の合計は100%にならないが原資料のままである。

出所：Lorenzl and Quik, *Description of Wholesaling of Fruit and Vegetables in Nairobi, Kenya*, Dept. of Agricultural Economics, Nairobi Univ., 1975, p. 36.

他の仲買人からであったという者は、彼自身が卸売業者であり、その比率は八〇%を越し、ここにはっきりと生産者から分離した専業卸売業者の確立が看取できる。

ナイロビ市内の果物と野菜の小売業の構造を見よう。第三表は一九七三年の市内の小売業の種類別業者数、市場占有率、一店舗当たりの取扱量である。政府公表の人口統計によると同年のナイロビ市人口は五〇万九千人だから、一族七名と仮定して二八戸に一軒の小売業者の割合である。(ちなみにわが国の場合は、食料品小売業者一軒に対し一九六二年三五家族、アメリカ合衆国の場合一九五八年二〇〇家族であった。)⁽³⁾ 小売業の効率は低い。

してあるけれども合計が各欄とも一〇〇にならないので信憑性に欠けるが、一応の目安となるので掲げておく。直接自分の畑から収穫してきて出荷する農家が一八%あり、その比率はナイロビ市に近づくほど多くなっている。法律では農民が個人で市場へ出荷することを禁止しているから、法律を無視した農民かあるいは卸売業を登録した農民であろう。その点卸売市場が完全に卸売専門に脱皮したとは言えず、まだ市場時代の性格をとどめていることを物語っている。仕入れ先が農家からあるいは

市場占有率を取引量によって見ると一般食糧品店二%でも多く、次いで行商人、レストラン、青果専門小売店の順である。注意をひかれるのは行商人の役割で、業者数も多く市場占有率一八%と高く、一週間平均取扱量も七二四キログラムと意外に多い。この種の行商人は果物類を籠に入れて売り歩く者から手押車に積んで売る者、街角で箱を並べて売る者までナイロビ市内で頻繁に見かけられ、時間を持て余したようにブラブラ歩く姿は失業者のように見えるが、実際には市民から案外利用

第3表 ナイロビ市における野菜と果物の小売業の構造

小 売 業 者 の 種 類	業 者 数	市場占有率	1週間平均 取 扱 量
		%	kg
一般食糧品店 (general grocer)	900	22	1,097
青果食糧品店 (green grocer)		7	1,930
行商人 (hawker)	795	18	724
青果専門小売店 (retailer, specified)	219	14	1,261
青果小売店 (retailer, unspecified)	346	7	427
レストラン	328	15	1,302
その他	12	17	5,815
合計／平均	2,600	100	1,993

注. 1973年調査.

出所: Lorenzl and Quik, *op. cit.*, p. 45.

第4表 ナイロビ市小売業者の青果物仕入れ先 (1973年)

(単位: %)

	ワクリマ 卸売市場	他 小 売 店	仲 買 人	農 家 (Shamba- boy を含 む)	他
馬 鈴 薯	39.0	8.4	31.2	9.9	11.5
パ ナ ナ	73.7	10.7	8.5	3.9	3.2
キャベツ	69.2	5.3	10.3	11.2	4.0
生食用とうもろこし	87.4	3.2	5.8	1.7	1.9
スクマウイキイ	91.8	1.4	1.0	1.6	4.2
玉 葱	64.0	2.1	20.3	10.0	3.6
パインアップル	51.4	24.2	19.2	3.8	1.4
み かん 類	71.2	8.9	13.9	1.9	4.1
合 計	58.3	7.8	18.9	8.5	6.5

出所: Lorenzl and Quik, *op. cit.*, p. 49.

されていることがわかる。

これら小売業者が取り扱う青果物の仕入れ先を野菜と果物の種類別に見ると第四表の通りである。ワクリマ卸売市場から仕入れる量は全体の五八%であり、それほど多いとは言えない。だが品目別に見るとバナナ、キャベツ、生食用とうもろこし、玉葱、みかん類等の三分の二以上は卸売市場からの仕入れで、これら品目の売りさばきに対するワクリマ卸売市場の重要性が確認される。だが他方住民の常食であり最も重要な澱粉質食糧源である馬鈴薯のワクリマ市場からの仕入れは僅か三九%で、六一%が当市場を経由しないで市内小売店へ供給されている。農家から直接仕入れる量は八・五%あり、Shamba-boyとの結び付きをとどめている。

今回入手し得た資料は、ワクリマ市場が開設された以降のものだけであり、従ってそれ以前の状態と比較することはできないが、しかし以上の考察から次のようにまとめることは許されるであろう。

卸売市場開設以降、農産物の市場への出荷量は毎年大幅に伸びた。出荷業者の中には附近の農家がまだいて、自分で収穫した作物を手押車に積んで出荷販売しているが、その比率は出荷業者数および出荷量共に減少しており、専業卸売業者の確立がみられる。鉄道貨車やトラックによる出荷量も増加し、集荷範囲は外延的に拡大している。

ナイロビ市内の食糧品小売業の構造は、小規模の業者が多数で効率は低く、行商人が意外に利用されている。まだShamba-boyとの結び付きも残っているが、小売店の商品のうち野菜類は五八%、果物類は六六%ワクリマ市場から仕入れられている。

以上のように、ワクリマ市場の卸売市場としての役割は重要を増しつつある。

(二) 道路と輸送手段

前章三の(二)で農産物が農村地帯からナイロビ市へ出荷輸送される過程を見たが、Primary MarketやFeeder Marketのような地方市場があつて、そこへ農夫が農産物を出荷するために乗合バスやタクシーを利用して遠くから集まる事情を述べた。ケニアに限らず開発途上国の一戸当たり年間所得四〇〇〜五〇〇ドル以下の国の農家は、農業用作業機械は勿論持たないし、運搬手段としてのオートバイや小型トラック類も持っていない。筆者がケニアの農村を旅行中見かけた、農家が利用している唯一の運搬手段は自転車であつたが、それも極めて稀なことであつた。従つて、もし農家で販売し得る大量の余剰農産物が生じたとしても、それを出荷することはやはり大変なことである。

開発途上国では輸送手段が貧弱であるのに加えて、鉄道、道路、港湾等の交通網の開発も遅れている。そのために資源が手

付かず残されていたり、あるいはその住民が消費した余剰が流通ルートに乗ってこないという例はしばしば耳にする。道路や港湾の開発は多額の国家予算を必要とし、その回収には長期間を要することから、貧しい国ではなかなか行われない。一で触れた最貧国のうちネパールをはじめ南米のボリビヤ、ペルー、エクアドル等は、land-locked country というニックネームで呼ばれるほど国土の大部分を山岳で覆われていて、そういう自然の地形が開発を阻んでいる。筆者は一九七五年三月こういう山岳地帯の農村の一つであるインドの北部、ネパールとブータンにはさまれたダジョーリング地方を訪れて、標高一五〇〇メートル前後の急斜面に点在する酪農家を幾戸か訪問したが、これらの酪農家は牛乳の出荷作業を近所の農夫に委託していた。出荷を請負った農夫は、背に牛乳缶を負って、急斜面のいろは坂を二キロメートルほど登ってたどり着く集乳所まで、一日数回往復して賃金を得ていた。この地域の道路の開発は多額の費用を要するけれども技術的に不可能なことではない。ちなみにこの地方とスイスの山岳地帯と比較すると遙かにスイスの地形の方が險しく気候条件も厳しい。スイスで開発されている土地利用の水準まで高めようとするならば、開発の余地はまだ充分残されている。

交通網の開発と共に、農作物を一時貯蔵する倉庫を配置することも考慮すべきであろう。また山間僻地の地では、農・畜産物

を加工処理して販売することが運搬性を高めて有利になることは、チューネンやプリンクマンの理論の教えるところである。

(三) 生産物の規格化

農産物の取引市場では、規格化された商品が好まれるというだけでなく、規格化は流通過程における取引の能率向上と合理化に必要不可欠の条件である。ところが、農産物の中で果実・野菜類はたとえ生産条件が同じであっても均一のものが収穫される場合は少ない。気候条件や土壌の性質によっても形状や品質が影響される。加えて成育期間に病虫害に対する防除防疫が不十分であると生産物の質が低下する。

競争的な国際社会では、青果物の場合、その等級格付けは最初にチェックされる基本的な点である。等級の上下によって価格も左右され、従って生産者の利益にも影響する。また規格化が影響するもう一つ重要な点は、生産者に対して生産物の品質を改善しようと努力を誘発させる作用である。また規格の統一なしには高級品が高い価格を得るという経済学的な根拠もなく

統一された規格が一般化すると、流通過程でも荷箱を開けて中身を確認したり検査したりする作業がはぶかれる。市場での取引過程では膨大な種類の果物野菜類の中から買取人は希望の等級の荷を選ぶことができて、欲しくない商品を選ぶ危険を回

避することができ、その分だけ希望の商品には高い値を付けることができる。統一された箱に規格化された荷を積むことは、輸送と貯蔵に対して適切な管理と取り扱いを可能にし、その能率を高め、且つ費用を節減する。社会的に信頼を得た銘柄と規格は、その見本やパンフレットだけで取引を行うことを可能にし、著しい合理化につながる。

肉類・果物・野菜類を適当に輸出用、国内生食用あるいは加工用により分けることは、資源の有効な利用という面からも重要である。

今日この点に関する開発途上国の実態は、農産物を規格化する習慣もまだ部分的であり、その技術も貧弱である。そういう国に対してFAOが行っている技術指導の二つの例を紹介しよう。一つはアフリカのタンザニアとマリヘFAOが技術者を派遣して、食肉の規格と加工技術を指導しているプロジェクトである。食肉の規格化とは牛、豚、羊などについて家畜の身体の部分によってその肉をヒレ、ロース、股、あるいはハムやソーセージ等の加工用等に分けることである。技術者は、数日間の講習会を開いて家畜屠場職員や肉類小売業者を招いて、その技術を伝授していた。

もう一つの例は、ケニヤにおける園芸農業の発達に関する技術指導のプロジェクトである。このプロジェクトの一部はトマトの規格化技術の伝播と普及であるが、それを担当する技術者

としてアメリカ人一名が雇われ、一九七五年まで任期三年半続けられた。この技術者はケニヤへ来るまで、カリフォルニア州のサンキスト柑橘農業協同組合のみかん選果場に長年勤務して、停年退職する時には職工長であった現場のベテランである。彼はケニヤに来てからナイロビ近郊のトマト栽培地帯四カ所を選んでそれぞれ一つずつ選果場を建て、そこでトマトを選果する方法を教えた。四カ所のうちの一つは、三節〔に述べたNakuru町にあるFeeder Marketの一角に設置されたもので、筆者もその選果方法を視察した。選果場の広さは約二〇坪ぐらいで、そこには秤と選果台（量一丈ぐらいの大きさ）三つがあった。農家が出荷のために持ち込んだトマトは選果台の上に乗せられ、これを三種類、つまり傷んだり過熟して販売できない不合格品、残りは大きさにより大と小の二つのグループに分ける。不合格品は農家に引き取らせ、大グループと小グループはそれぞれ秤量して出荷用とする。選果台の前にはそれぞれ婦人が一人ずつ立って手作業でトマトを選別し、それを二人の男が秤量する。FAO技術者はこの作業を監督して、彼が指導した基準で選果しているかどうか、秤の数字の読み取りは正確に行われているかどうかをチェックする。彼の指導は、更にこのトマトがナイロビ市内の卸売市場で販売される代金を出荷農家へ配分し、選果場経費として手数料を差し引いてプールしておく方法にまで及ぶのである。選果場でFAO技術者からトマトの選果

技術を習得するこれら五人のケニヤ人は、将来FAO技術者が引き揚げた後も選果場で働く職員として地元の農家の中から選ばれた人達ではあるが、この簡単な技術が、特に秤で正確に計って数字を帳簿に間違いなく記録するという作業は苦手で、百数十戸の農家の数字を正確に記帳するまでに一年以上の長期間を要した。彼等の言語スワヒリ語には文字はなく、現在ローマ字を言葉にあてはめる過程であり、文盲率九〇%以上の農村地帯で、外人教師から新しく外国語を学んでその文字で記帳するのだから容易ではない。

FAOのこれらの技術指導は、現地の人々には新しい技術のデモンストレーションに過ぎないかもしれないが、やがてこの土地の農業の開発が進み、ローカル慣行的農業が全国的市場経済の中に組み込まれるためには、国全体に広く普及するべき常識である。

注(一) Schneidaw, R. E. and Candler, W., *Major Function of Pork Marketing Systems with Special Reference to Telecutions*, Purdue Univ., Dept. of Agricultural Economics, Station Bulletin No. SB 21, 1973.

(二) Lorenz, G. and Quik, D., *Description of Wholesaling of Fruit and Vegetables in Nairobi*, Dept. of Agricultural Economics, Univ. of Nairobi,

1975.

(三) Sawada, S., "On Some Aspects of Food Marketing in Japan", Kuwabara, M. ed., *Economic Approach to Japanese Agriculture*, Tokyo, 1968, p. 166.

五 要 約

今日、開発途上国の中でも最大被害国と呼ばれる国々は、農業生産の伸びよりも人口の増加率が高く、食糧不足は深刻である。こういう国の農業を進展させるためには、従来の低開発理論の中心に据えられた新技術の開発・普及、教育投資による人的能力の開発、政治の安定による合理的な価格体系の確立という戦略は、長期的には有効であるけれども、人口が二〇年以内に二倍に増加する短期の対策としては、これだけでは間に合わない。現在緊急を要する処置は、農業の生産性向上を計りながら農村に生ずる農産物の出荷し得る余剰を如何に流通過程に乗せるかである。そのためには、都市と農村を結んで農産物を流通させる社会的な基礎構造を確立することである。それを農業流通基礎構造と呼ぶ。

農業流通基礎構造としては、①卸売市場を中心とする農産物販売体制、②道路と輸送手段、③生産物の規格化、その他幾つかが該当するが、本稿ではこの三つについて開発途上国の農業

物流通過過程における意義と役割を考察した。主にケニアのナイロビ市のワクリマ卸売市場を例として、市場の開設がいかに農産物の集荷、卸・小売り過程に影響しているかを見た。

ワクリマ卸売市場開設以降、卸売業と小売業が分化・拡大し、農産物の集荷範囲は外延的に拡大し、市場への入荷量は毎年三二%増で伸びている。ナイロビ市内の食糧品小売業者は小規模で能率は低く、Shamba-boyとの結び付きも残っているが、野菜類の五八%、果物類六六%はワクリマ市場から仕入れている。以上のようにワクリマ市場の卸売市場としての役割は重要になりつつある。

ケニアの農民は、有利な経済機会にはすばやく反応し、彼らが住む部落集団は強固であるが、一旦新しい要素が入り込むとそれを普及させる機能も有している。だが、農産物を出荷する運搬手段は殆ど持たず、交通網も発達していない。

生産物の規格化は、ケニアではまだ新しい技術であるが、ローカルな慣行的農業が全国的市場経済の中に組み込んで発展するためには不可欠の要素である。

〔付記〕

ケニアでの農村調査旅行の際は、日本青年海外協力隊事務局長茅根史男氏をはじめ隊員の南、安武、鈴木木の諸氏には大変お世話になった。記して感謝したい。