

第5章

現代アフリカの農村における新しいタイプの生産者組織 —ガーナの事例から—

高根 務

要約：

本稿はアフリカ農村における生産者組織の近年の特徴を、ガーナの事例をもとに検討する。経済自由化以降にあらわれた新たな生産者組織には、過去の国家主導型の組織化の状況下では見られなかった特質が見られる。それらの特徴は、状況変化や新たな市場機会の出現に対する積極的な対応、個別の小農では対応できない問題を組織化することで解決を図る戦略、外部者との積極的な連携などである。

キーワード：

ガーナ グローバリゼーション 協同組合 経済自由化

はじめに

本稿では、アフリカ農村における生産者組織の最近の展開を、ガーナの事例をもとに検討する。アフリカ農村における生産者組織の特色は1980年代を境に歴史的に大きく変化し、近年になって新しいタイプの生産者組織の活動が活発化している。本稿ではまず、このような変化のプロセスをアフリカ諸国の政治経済状況の変化に関連づけて概観し、またこの変化の背景にある要

因を国内の政策変化と援助機関の動向などに注目して明らかにする。次に、この新しいタイプの生産者組織の具体例をガーナの事例から検討し、その特色を明らかにする。本稿の全体的な目的は、ガーナをはじめとしてアフリカ各地で観察される最近の生産者組織の特徴を、マクロな政策変化やグローバルな政治経済状況の文脈で理解することである。

1. アフリカにおける新しいタイプの生産者組織の興隆とその背景

(1) 歴史的背景

アフリカ農村における生産者組織の特徴は、1980年代の構造調整・経済自由化政策の導入を境に大きく変化した。独立期から1980年代以前までの時代、アフリカ農村における生産者組織は中央政府や国家と強い結びつきを持ち、いわば国家機構の一部を形成していた。そしてこの体制を支えていたのは、農産物や農業投入財の流通をコントロールするマーケティングボードの存在であった。多くのアフリカ諸国では、重要な輸出作物や主食作物の流通はマーケティングボードによって独占的におこなわれ、また農産物の価格も政府によって固定されていた。同様に生産に必要な化学肥料などの投入財も、マーケティングボードを中心とした制度を通じて政府が独占的にかつ安価な補助金付き価格で供給していた。

農業部門におけるこのような国家主導の流通体制は、多くの場合農村部で組織された生産者組織の活動によって支えられていた。村落レベルでの作物の買い付けや投入財の供給は、各村や地方行政区ごとに組織された協同組合等によっておこなわれたが、その活動や人事に関しては中央政府からの強いコントロールが働いており、農村組合はいわば「上から」組織化されたものがほとんどであった。また農村部における生産者組織は、中央政府の影響力を農村の末端まで浸透させる役割や、政権を支持する政治活動を農村部で展開するための役割を担う傾向にあった。つまりこの時期の農村生産者組織は、

当時多くのアフリカ諸国が採用していた国家主導型の農業政策の実施と、軍事政権や一党独裁政権下での農村における政治的基盤の確立の、2つの役割を担う傾向が強かったのである。

このように政治・経済の両面で国家や政府と強く結びついていた農村の生産者組織の性格は、1980年代以降に多くのアフリカ諸国を巻き込んだ経済自由化と政治的民主化の流れのなかで大きく変化した。経済自由化政策が採用されて以降は、多くの国でマーケティングボードによる農産物の流通独占と固定価格制が廃止され、政府による経済介入が削減された。また政府による補助金付きの安価な農業投入財の供給も、縮小または撤廃された。これによって生産者は、生産物価格と投入財価格の両面で市場価格での取引をおこなうこととなり、また農産物の販売についてもマーケティングボードではなく民間の商人や企業を取引先とすることとなった。その結果、旧体制のもとで農産物の買い付けや投入財の供給を末端で担っていた協同組合等の組織は、経済自由化のもとではその存在意義が希薄化した。さらにこの時期、政治面でも民主化と地方分権化が多くのアフリカ諸国で進行したため、中央政府のコントロールを農村部に浸透させるための政治的装置としての生産者組織の役割も減少した。このような政治経済的な大きな変化のなかで、旧体制にその存続基盤をおいていた多くの農村生産者組織は、組織解体や形骸化の道を歩むこととなった。

一方、現代のアフリカ諸国を取り巻くこのような大きな状況変化のなかで、農村の生産者組織はそれまでと違った新たな機能を果たしつつある。その第一は、構造調整期以降の財政削減や経済自由化にともなう政府サービスの低下を、組織化された生産者グループの活動によって補う機能である。具体的には、政府による農産物の買い上げが消滅するなかで生産者組織が自ら農産物の販売先を開拓し確保する場合や、補助金廃止で高騰した投入財の購入のための生産者への信用供与を、政府に代わって協同組合がおこなう場合などである。また生産者組織が特定の村落や地域に基盤をもっている場合には、農産物の生産・販売に直接関係しない、地域の福利厚生（学校や井戸の建設

など)に活動を拡大している場合もある。

第二は、政府主導から民間主導の経済発展を目指す政策転換の流れを背景として、生産者組織が政府から独立した民間企業としての機能を前面に出して存続するケースである。生産者組織がメンバーからの生産物の買い付けやメンバーへの投入財の販売に関わることは旧体制のもとでもあったが、それはあくまでマーケティングボードや政府がおこなう機能の一部を生産者組織が担っていたにすぎない。他方、近年の生産者組織の活動は、政府から独立した形で個別におこなうところに特徴がある。ただし後述するように、実際にはこのような生産者組織の活動が、何らかの形で政府や援助機関のサポートを得ている場合も珍しくない。

(2) 援助機関の動向

国内の政治経済状況の変化とグローバリゼーションの進行にともなってアフリカ諸国の生産者組織が大きな変化を経験する状況の下で、さまざまな援助機関が開発における生産者組織の役割を重要視する傾向を強めている。援助機関が生産者組織に注目する理由としては、以下の3点が指摘できる。

第一は、開発援助の受け皿として農村の生産者組織が好都合であることである。援助機関は生産者組織を援助の窓口とすることにより、技術指導や教育、物的援助やさまざまな社会サービスの供給、有用情報の提供などを効率的におこなうことができる。また女性農民や小規模生産者の組織を支援の対象とすること自体が、「貧困削減」や「Pro-poor growth」といった開発目標を正当化することにつながる。このように農村の生産者組織は援助実施上の極めて実際的な要求に応えうる性質をもっているため、多くのドナー諸国政府、国際機関、NGOが生産者組織を支援する傾向が強まっている。

援助機関が生産者組織に注目する第二の理由は、アフリカ諸国における不十分な市場の機能を補完し効率性を高めるために、生産者組織の機能とこれを利用した制度変革が有効な場合があるからである。具体的には、組織化によって規模の経済性が実現できること、組織化によって可能になる大量供給

がより安定的な市場へのアクセスを可能にすること、さまざまな技術や情報の獲得が組織化によって効率的におこなわれること、組織化による対外アピールがフェアトレードなどのニッチ市場への参入を可能にすること、などがあげられる。国際市場での競争が激化する一方で政府サポートが不在な状況のもとで、個々の小規模生産者が単独でグローバル化がもたらす急激な状況変化に対応することはますます難しくなっている(World Bank [2007])。他方、生産者組織の形成やその機能の自立的発展には時間がかかり、かつ困難がともなう(Dorward et al.[2005])。ここに援助機関が介入する余地が生まれているのであり、その意味で生産者組織に対する開発介入は、変化する外的状況に対する生産者側の制度的・組織的対応を促進する機能を果たそうとするものであるといえる。

生産者組織が注目される第三の理由は、組織化による活動が個々の生産者がおかれている立場や交渉力を強める可能性があるためである。たとえば農産物の販売や生産に必要な投入財の購入に際して個々の小規模生産者の交渉力は強くないが、組織化によって得られる大量の販売力や購入力は、市場取引における生産者側の交渉力を強めることにつながる。また組織化によって対外アピールの力を強めることによって、政府の政策に対する影響力を行使することも可能になる(Mercoiret and Mfou'ou [2006])。このように組織化が経済的な利益にとどまらず、生産者の社会的・政治的な発言力を強める可能性を有していることも、弱者の地位向上や市民社会の発展を重視する援助機関が生産者組織を支援する大きな理由となっている¹。

2. ガーナの事例

1983年の構造調整の導入以降、ガーナ政府は民間主導型の経済運営を基本的な政策方針とし、経済の様々な分野での規制緩和と自由化を進めた。このような自由化の流れの中で、ガーナの農業部門には2つの大きな変化が見ら

れた。その第一は、最も重要な輸出部門であるココア部門の改革である。ガーナ独立以前からこの国の経済を支えてきた「伝統的」輸出作物であるココアの流通は、1980年代まで政府のマーケティングボードが独占的におこなっていた。しかし1990年代に入って民間企業によるココア買い付けが許可され、複数の民間企業がココア流通に新規参入した（高根[1999]; [2003]）。第二の変化は、いわゆる「非伝統的」輸出作物(non-traditional export crops)の生産が活発化してきていることである。非伝統的輸出作物の中で近年特に急速な伸びを見せたのは、ヨーロッパ市場向けの生パイナップルの生産・輸出であった。以下ではココア流通の自由化とパイナップル輸出の増加という、経済自由化後の国内状況に対応して組織された2つの生産者組織の実例を検討し、ガーナにおける新しいタイプの生産者組織の特徴を明らかにする。

（1）生産者組合所有のココア買い付け会社（Kuapa Kokoo 社）²

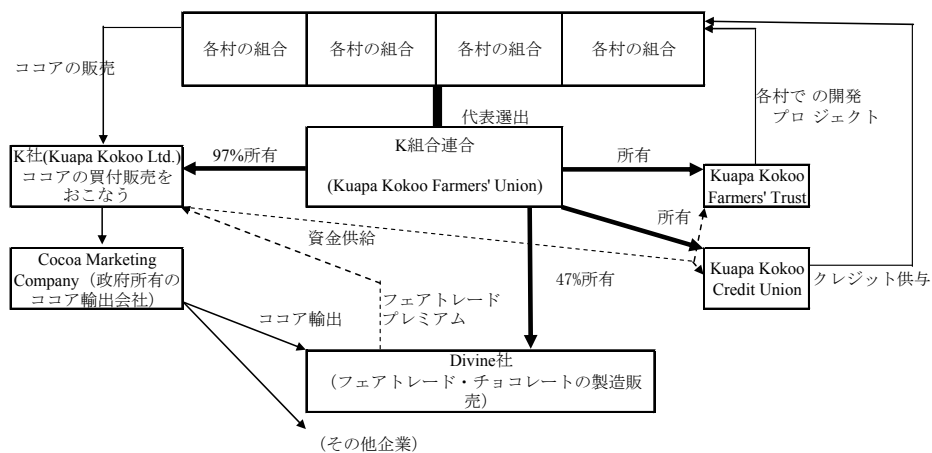
ガーナ最大の輸出農産品であるココアは、そのほとんどが小規模生産者によって生産されている。農民からのココアの買い付けは1992年までは政府企業が独占的におこなっていたが、経済自由化の一環として1993年以降は許可を得た民間企業が買付をおこなうことが可能になった。このココア買い付け自由化を受けて、ココア生産組合を基盤とした私企業として1993年に設立され、ココア買い付けに参入したのが Kuapa Kokoo 社（以下、K 社）である。K 社は、既存のココア生産者組合が新たに結成した組合連合である Kuapa Kokoo Farmers Union（以下 K 組合）が所有するココア買い付け企業であり、その設立・運営に際して中心となったのは当時のガーナココアマーケティングボードの理事会に農民代表として参加していた人物であった。K 社設立にあたっては、途上国の小規模生産者を支援するイギリスの NGO である Twin が初期資金の貸し付けをおこない、オランダの SNV(Netherlands Development Organization)が技術的な支援をおこなった。K 社設立初年度の1993/94年度³は22か村の生産者組合が参加して組合員から1,540トンの買い付けおこなったが、その後参加組合の数は急増し、2002/03年度には参加組合数890、組合員

数約 4 万 5 千、買い付け量 38,700 トンを扱うまでの組織となった(Tiffin et al. [2004: 18])。また設立時に Twin から貸し付けられた資金は 4 年後に完済され、設立当初経営に参画していた外国人スタッフも 1996 年以降は全てガーナ人となった(Tiffin [2002:387])。

K 社および K 組合は 1993 年にフェアトレード認証を獲得しており⁴、買い付けたココアの一部をフェアトレード市場に販売している。フェアトレード市場への販売から得たプレミアム（フェアトレード価格と一般市場価格の差額分）は K 組合がプールし、その資金は（1）組合および K 社の施設整備、（2）組合員への「ボーナス」支払い、（3）学校や井戸の建設などの村落開発プロジェクトの 3 用途に使用されている。母体である K 組合の下には、ココア買い付けをおこなう K 社の他に、資金をプールして組合員の居住村の生活改善を行う基金部門、組合員向けの融資をおこなう金融部門などがおこなわれている。このように生産物の買付販売にとどまらずにその活動範囲が多岐にわたっていることが、K 組合の大きな特徴である。K 組合に関する組織の関係と、生産されたココアの流通経路は、図に示したとおりである。

他の民間企業によるココアの買い付けは、そのほとんどが政府が定めた最低価格でおこなわれている。他方 K 社は、組合員である農民からのココアの買い付け価格について政府が定める最低価格以上の価格での買い付けを継続している。買い付けられたココアは全て政府の輸出会社である CMC(Cocoa Marketing Company)に販売され、CMC が実際の輸出を担う。K 社が農民から買い付けたココアの大部分は他社が買い付けたココアとともに「ガーナ産ココア」として国際市場で販売されるが、その一部は K 社産の「フェアトレード・ココア」として別置され、他のココアとは異なるフェアトレード価格で国際市場で取引される。K 社産のフェアトレード・ココアを主に購入しているのは、イギリスでフェアトレード・チョコレートを製造している Divine 社である。K 組合は、Divine 社の前身である Day Chocolate 社が設立された 1998 年当初からこの企業に資本参加（当初は 33%）しており、2007 年現在では Divine 社の株式の 47%を保有している⁵。また大手化粧品メーカーの Body

図 K組合関連組織の関係とココアの流通経路



(出所)

Tiffin, Pauline, MacDonald, Jacqui, Maamah, Haruna, and Osei-Opore, Frema [2004] "From tree-minders to Global Players: Cocoa Farmers in Ghana," in Commonwealth Secretariat eds., *Chains of Fortune: Linking Women Producers and Workers with Global Market*, London: Commonwealth Secretariat, p18.

Ronchi, Loraine [2002] "Monitoring Impact of Fairtrade Initiatives: A Case Study of Kuapa Kokoo and the Day Chocolate Company," mimeo, London: Twin and Twin Trading Ltd., p.13.

Divine社ホームページ(<http://original.divinechocolate.com/>、2007年11月27日アクセス)などをもとに筆者作成。

Shop 社も、ココアバター製造用に K 社のココアをフェアトレード価格で輸入している。

このように経済自由化にともなうココア流通への民間参入という新しい状況に対応して設立された K 組合と K 社であるが、その存続基盤はガーナ政府のココア部門への介入と無関係ではない。まず村落レベルで組織されている K 組合連合傘下の個々の一次協同組合は、もともとココアの政府統制時代に各村落で上から組織された生産者組合であった。また K 社が買い付けたココアはガーナからのココア輸出を独占的に担っている政府の輸出会社に販売されているため、いわば販売先が保証されており、K 社自身が国際市場で直接取引をする必要がない。また K 社（および他の民間ココア買い付け会社）がココア買い付けをおこなうための資金は、政府が国際金融市場で調達した資金を各社に貸し付ける形で調達されている。このようにココアの国際取引や資金調達など、個別の生産者組合では対応が難しい分野に関しては、政府が担う役割がいまだに大きいのである。

(2) 生産者組合所有のパイナップル輸出会社 (Farmapine 社) ⁶

100年以上の歴史をもつココア輸出とは対照的に、輸出用の生パイナップルの生産は経済自由化後の1980年代なかば以降に急速に拡大した部門である。輸出が始まった当初のパイナップル生産は主に小規模生産者によっておこなわれ、輸出企業は小規模生産者から果実を買い付けて必要な輸出量を調達していた。しかし輸出量が多くなるにつれて次第に大規模経営による生産も導入されるようになり、1990年代以降の輸出向けのパイナップルの生産は、小規模生産者、企業家的経営の中・大規模農場、および輸出企業が所有する直営農場といった異なる生産者によっておこなわれている。

小農経営と大規模経営を比較した場合、輸出向けパイナップル生産では小農経営のメリットが少ない。まずヨーロッパ市場向けの生パイナップルは、果実のサイズ・糖度・酸味度について一定の基準を満たしていなければならないうえ、まとまった量の同一規格の果実を市場の需要に応じて供給しなければならない。そのためには、規格化された投入財を使用し市場動向を視野に入れた開花処理や着色処理の時期の調節をおこなうなど、市場に関する情報収集能力、圃場管理技術、品質管理技術、およびそのための資本が必要となる。さらに生パイナップルの果実は適切な保存状態のもとで迅速に輸出する必要があり、垂直統合を進めて生産と輸出を一挙におこなう大企業側に優越性がある。必要な投入財の多さ、同一品質・規格の果実を大量に供給する必要性、生産と輸送における品質管理技術の必要性などは、いずれも大規模経営と輸出業務を垂直統合させた大企業に有利なものばかりである。

他方、輸出企業が多くの小規模経営者から買い付ける場合には、輸出に適したパイナップルを有する圃場を事前に見いだして買取り交渉をし、収穫適期に着色処理をし、その後収穫作業をする、というように数回にわたって圃場を訪れて作業をおこなう必要がある。そのため、対象となる圃場が多ければ多いほど取引費用や労働力コストが大きくなる。またトレーサビリティを求める消費市場の要求に応えることも、生産者の数が多くなればなるほど困

難になる。輸出企業にとって多くの小農から果実を買い付ける方法にはこれらのデメリットが大きいいため、パイナップルの生産・輸出をおこなう企業は大規模化と垂直統合を進める傾向があるのである。

このように小農によるパイナップル生産が重要性を失いつつある中で、1999年に世界銀行の資金援助による新しいパイナップル輸出会社 Farmapine 社（以下、F社）が設立された。F社の設立は、小規模経営の農民が組織化することで農業関連企業を所有するという、世界銀行の「農民所有モデル (Farmer Ownership Model: FOM)」にもとづいて行われた。F社設立にあたっては、アメリカの NGO である TechnoServe が技術指導をしていた既存の5つの小規模生産者組合（総組合員数 178）が同社の株式の 80%を所有し、そのための資金を世界銀行が融資するという形で会社が設立された。世界銀行による融資の額は 140 万ドルで、F社の株主である生産者組合への配当の一部が融資の返済にあてられた。またF社は直営農場を持たず、協同組合のメンバーである小農からパイナップルを買付けて輸出をおこなった。パイナップルの生産方法については、F社の3人のプロダクションマネジャー（いずれも農学の専門家）が定期的に農民を訪問し、統一された生産方法の指導と技術援助をおこなった。また生産農民に対しては、農薬等の現物支給と労働者雇用のための資金の貸し付けがおこなわれ、これらの費用は果実をF社が買い取る際に農民に支払う代金から差し引かれた。

一般に、企業が輸出に必要な農作物を調達する方法には、（1）一般市場での買付けにより調達する、（2）直営農場を経営しそこから調達する、（3）契約生産により特定の農民から調達する、の3通りが考えられる (Key and Runsten [1999])。前述のようにガーナのパイナップル生産・輸出においては、ヨーロッパ市場に同一品質・規格の果実を大量にかつ計画的に供給する必要があるため、輸出企業が直営農場で生産したものを自社で輸出するという垂直統合を進め、かつ大規模化を進めたり複数の企業が共同したりする傾向が強い。また直営農場での供給が不足した場合には、あらかじめ企業側の指定した生産方法をとっている大規模経営の農場から買付けることが多い。

一方、小農が生産するパイナップルを買付ける方法で同一規格・同一品質のものを大量に供給するためには、2つの条件が満たされていなければならない。第1に多数の小農を組織しそこから定期的にパイナップルを買付ける契約関係を構築して大量供給を可能にすること、第2に肥料や農薬の使用時期・使用量等をマニュアル化して生産方法を統一し、個々の農民が生産する果実に品質のばらつきがないようにすることである。新たに設立されたパイナップル輸出会社F社の試みは、これらの条件を満たして小農によるパイナップル生産を活性化させようとするものであると位置づけることができる。

F社の試みは、小農の側に様々なメリットをもたらした。その第一は、市場や生産技術に関する情報の獲得である。ヨーロッパ市場が求めるパイナップルの品質・規格やそのような果実を生産するための技術などの情報は、個々の農民を定期的に訪問して生産方法を指導する専門家からもたらされる。これにより農民は、生産に必要な情報の獲得についても利益を得ることができた。第二は、農業金融の獲得である。パイナップル生産は農薬・化学肥料・雇用労働力等を多用するため、小農にとってはその資金の確保が経営の大きな障害の一つとなっている。しかしガーナでは、小農が公的機関から農業金融を獲得できる可能性は非常に少ない。F社は、生産に必要な投入財や信用を農民に供給することにより、この農業金融市場の欠落を補完する機能を果たしているといえる。第三は、生産したパイナップルの販売先の確保である。安定した輸出向けの販売ルートを持たない小農には、生産したパイナップルを輸出向けの高価格で販売できないリスクが常に存在している。F社の設立は、この販売先確保に関するリスクを軽減するものであった。

F社との契約生産により収穫物の販売先確保に関するリスクが軽減された一方で、生産者には各輸出企業が提示する価格に応じて販売先を選択する自由は存在しなくなった。例えば2000年8月時点でF社はキロあたり450セディでパイナップルを買い付けていたが、供給が少ないこの時期他の輸出企業の中にはキロあたり500～600セディで買付けをおこなっているものもあった⁷。このような状況の下でも、F社から投入材や資金融資を受けた農民は全

てのパイナップルをF社が提示する価格でF社のみ販売することが義務づけられている。契約生産により販売先が確保されている代わりに、農民は販売価格が低くてもその価格を受け入れざるを得ないのである。

既述のように、多くの小農からパイナップルを買い集めた場合には、果実の品質・規格を統一することが非常に難しい。したがって通常、輸出企業は直営農場からの供給や大規模経営者からの大量買付けによって、品質統一の問題の解決を図る。しかしF社はこの問題を、生産方法のマニュアル化と専門家による農民の定期訪問と指導、さらには投入財や信用の供給によって、解決しようとしている。このような方法により小農が生産するパイナップルの品質を統一しようとする場合には、小農を指導する専門家の雇用費用、多くの農民を頻繁に訪問するための車両・燃料費等のコスト、十分な量の農薬と化学肥料を適切な時期に確実に小農に供給するためのコスト、等がかかる。さらには、指定された生産方法通りに個々の農民が圃場経営をおこなっているかどうか、供給した農薬・化学肥料・信用等がパイナップルの契約生産のために確実に使用されているかどうか、それらを使用して収穫されたパイナップルが他の輸出企業に販売されるようなことがないかどうか、等を常時チェックする必要がある。特にパイナップル供給量が不足している場合、輸出企業間で買付けに関する競争が生じるため、農民側には生産したパイナップルをより高い価格で買付ける業者に販売するインセンティブが生じる。このような競争的な状況や作物市場の不安定性のもとでは、契約の履行そのものがおこなわれない可能性がある (Jaffee [1994, 136], Grosh [1994])。F社のように多くの小農を相手にする場合、これら小農側のモラルハザードを防ぐための監視強制のコストは決して小さいものではない。

おわりに

上記で検討したガーナの2つの生産者組合には、以下のような共通点が存

在する。第1は、経済自由化にともなう状況変化や新たな市場機会の出現に対する積極的な対応という側面である。K社の場合はココア流通の自由化、F社の場合はパイナップル輸出の拡大という市場機会をとらえて生産者組織が私企業を設立しており、両者とも経済自由化政策下における農村組織の新たな動向を象徴するケースであるといえる。第2は、いずれのケースも個別の小農では対応できない問題を組織化することで解決を図っていることである。経済自由化のもとでの新たな市場機会の出現は、農村の小規模生産者にとって経済的利益を獲得するチャンスであることは間違いない。しかしその機会をとらえるためには、規模の経済性の実現、統一的な生産方法の採用、組織的な対外アピール、国際市場での交渉などが必要であり、これらは小規模生産者個人では対応不可能である。この点を解決する方法として上記2つのケースで採用されたのが生産者の組織化であり、生産者組合を基盤とした企業の設立であった。第3の共通点は、開発NGO、援助機関、ガーナ政府といった外部者との積極的な連携により、必要な資金や技術指導およびマネジメント能力の獲得をおこなっていることである。したがって上記で検討した2つの生産者組合は、完全に自発的な組織として発展してきたのではなく、さまざまな動機をもった多様なアクターたちのインターアクションのもとで形成されてきたと理解するべきものである。

¹ 開発・発展における農業の役割を検討した世界銀行の『世界開発報告 2008』(World Bank [2007: 154])は、生産者組織を以下の3つのタイプに分類している。本文で述べた3つのタイプの開発介入は、以下のそれぞれのタイプの生産者組織に対しておこなわれる傾向があるといえるだろう。

(1) 多目的型組織(multipurpose organizations) : 複数の目的をもった組織。時に行政サービスの不在を補う役割も果たす。

(2) 生産物特定型組織(commodity-specific organization) : ココア、コーヒー、綿など、特定の生産物に関する生産者組織。

(3) アドボカシー組織(advocacy organization) : 政策決定に影響力を行使しようとする組織。組合の全国連合などがこれにあたる。

² 以下は、Tiffin [2002]、Tiffin et al. [2004]および Ronchi[2002]に拠っている。

³ ココア年度は10月から翌年9月までである。

⁴ 認証取得に際しては、Twin が支援をおこなった。

⁵ Divine 社のホームページ(<http://original.divinechocolate.com/>、2007年11月27日アクセス)による。なお Day Chocolate 社の設立にあたっては、イギリスの DfID(Department of International Development)が資金面で協力した(Tiffin [2002: 391])。

⁶ 以下は高根[2001]に依拠している。

⁷ 当時の為替レートは 1 \$ = 6,000 セディ。

<日本語文献>

高根務[1999] 『ガーナのココア生産農民：小農輸出作物生産の社会的側面』
アジア経済研究所（研究双書 No.498）。

——[2001] 「自由化の中の小農輸出作物生産：ガーナにおける輸出用生パイ
ナップルの事例から」（高根務編『アフリカの政治経済変動と農村社会』
研究双書 No.513、アジア経済研究所） pp.187-222。

——[2003] 「アフリカとアジアの農産物流通」 pp.3-24、「ガーナのココア流
通制度の変遷、1885-2000 年」 pp.189-247、（高根務編『アフリカとア
ジアの農産物流通』研究双書 No.530、アジア経済研究所）。

<外国語文献>

Dorward, A., Kydd, J., and Poulton, C. [2005] "Beyond Liberalisation:
'Developmental Coordination' Policies for African Smallholder Agriculture,"
IDS Bulletin, 36(2), pp.80-85.

Grosh, Barbara [1994] "Contract Farming in Africa: An Application of the New
Institutional Economics," *Journal of African Economies*, 3(2), pp.231-261.

ISSER [2006] *The State of the Ghanaian Economy in 2005*, Legon: Institute of
Statistical, Social and Economic Research, University of Ghana.

Jaffee, Steven M. [1994] "Contract Farming in the Shadow of Competitive Markets:
The Experience of Kenyan Horticulture," in P. Little and M. Watts eds.,
*Living under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in
Sub-Saharan Africa*, Madison: University of Wisconsin Press.

Key, Nigel and Runstein, David [1999] "Contract Farming, Smallholders, and Rural

Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production," *World Development*, 27(2), pp.381-401.

Mercoiret, Marie-Rose and Mfou'ou, Jeanot M. [2006] "Rural Producer Organizations (RPOs), Empowerment of Farmers and Results of Collective Action: Introductory Note," Paper presented to the Workshop on Rural Producers Organizations for Pro-poor Sustainable Agricultural Development, Paris: 30-31 October.

Ronchi, Lorraine [2002] "Monitoring Impact of Fairtrade Initiatives: A Case Study of Kuapa Kokoo and the Day Chocolate Company," mimeo, London: Twin and Twin Trading Ltd.

Tiffin, Pauline [2002] "A Chocolate-coated Case for Alternative International Business Models," *Development in Practice*, 12(3/4), pp.383-397.

Tiffin, Pauline, MacDonald, Jacqui, Maamah, Haruna, and Osei-Opere, Frema [2004] "From tree-minders to Global Players: Cocoa Farmers in Ghana," in Commonwealth Secretariat eds., *Chains of Fortune: Linking Women Producers and Workers with Global Market*, London: Commonwealth Secretariat, 2004, pp.11-44.

World Bank [2007] *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, Washington, D. C., The World Bank.