

イランにおける綿花流通機構

岡 崎 正 孝

はじめに

この小稿は、著者がイラン滞在中（1961年3月～63年9月）、ゴルガン地方で実施した調査の際に集めたものをとりまとめたものである。ゴルガンでの実態調査は、同地方における企業的農業とその波及効果を明らかにすることが目的であり、流通問題はそれに関連する限りでしか取扱わなかった。そのため、一つの独立した論文にするにはきわめて不十分なものであるが、これまで同種の論文や報告書が発表されたこともないので、あえてここに報告することにした。

標題は“イランにおける綿花流通機構”としたが、ここで扱うのはゴルガン地方におけるそれである。ゴルガン地方（イランの総面積の約1.5%）はイラン最大の綿作地帯で、この国の綿花総生産高の約46%を生産している。本稿の標題は正確には、“ゴルガン地方における……”とすべきであったが、同地方が上述のようにきわめて高い生産のウエイトを占めているので、ゴルガンの事例をただ一事例とみなさず、イランにおける綿花流通組織として一般化してもよいと考えたからである。

ゴルガンでは企業的農場での綿作が進展するに伴い、従来小麦作を中心にしてきた農家の間でも綿作化が進行し、現在では綿作農家の割合はかなり高くなっている。他の地方では穀類生産が大宗を占め、商品作物栽培のもつウエイトは未だ低い。しかし、ゴルガンでは商品作物としての綿花生産が急速に伸びつつあり、生産者にとって綿花の占めるウエイトが高まって来ている。穀作が中心で、農家経営の中で商品作物の占める割合が低かった時には、さして問題にならなかった生産物流通過程が、農産物商品化が進むにつれ生産者にとり重要な問題となってきた、ある場合には前近代的な流通組織が小生産者の上昇を阻害する桎梏とさえもなっているのである。

この小論では、綿がどのようなチャネルを通じて、如何なる方法で集荷されているか。また、それぞれの集荷機構は生産者にとってどのような意味をもっているか、とい

イランにおける綿花流通機構

った点に論点をあわせていきたい。

1. 官営綿繰工場

綿花の集荷機構は、官営の綿繰工場と民間の綿花商人の二つに大別することが出来る。まず最初に、官営工場による集荷法について述べることにする。

ゴルガン地方には 1930 年代に Reza Shah によって作られた 3 つの政府直営の綿繰工場がある。これらの工場は官営紡績工場の原料を確保するというだけでなく、原則として経済力の弱い小生産者に前貸しすることによって、彼らの間における綿作を促進し、さらに中間商人による小生産者からの収奪を防ぐことを目的としている。官営工場は上記の使命を果すため、耕作者に一定額（1 ha. につき、50 kg の種子と 4000 リアル¹⁾の現金—無利子—）を前貸しし、収穫時に前貸し相当額の綿をその時の市場価格でうけとるという方法をとっているが、前貸しをうけるための手続きはつぎのようになっている。

毎年、綿作地の耕起が始まる前に綿繰工場は各部落に通知を出し、前借り希望者をつのる。部落では部落長が希望者と前借り希望面積をとりまとめて工場に提出する。工場では部落より集った申請書を審査し、前貸しを与える農民と面積を決め、農民と耕作契約を結ぶ。契約が結ばれると耕起時に 1000 リアルと種子 50 kg、ついで第 1 次・第 2 次除草時にそれぞれ 1000 リアルずつ、収穫時に 1000 リアルが農民に渡される。

農民がうけ取る種子 50 kg は 1 ha. の所要播種量であり、また耕起時の 1000 リアルはトラクターの賃耕費に相当する。そのほか、各回の除草も 1000 リアルで必要な除草労働者を雇い、収穫に賃労働者を雇っても 1000 リアルあればまかなえる。つまり、工場の前貸し額は生産に要する経費にほぼ見合う額になっている。この点、政府工場より前借りをうけている限り、綿作に必要な資金を商人に依存する必要も、また青田売りによってこれを捻出する必要もないわけである。

ただ、小生産者にとり一応理想的とみえるこの制度が、現実にどの程度利用され、如何なる役割を果しているかが問題になろう。筆者が 1963 年 8 月に調査（悉皆調査）した Aliabad 地区の Shirang Sofla 村では、つぎのようである。この村には 21 戸の農家があり、うち 19 戸が綿作農家（1962 年度）である。このなかで、官営工場の前借りをうけたのは 14 戸で、前借り契約総面積は綿の作付面積 37.5 ha のうち 36.5 ha に及んでいる。すなわち、この村に関する限り、工場の前貸し制度がかなりよく利用されているといえる。工場からの距離、その他の条件の違いにより、この制度の利用度には

若干の差がみられるが、Shirang Sofla 村以外の筆者が調査した村についても、ほぼ Shirang Sofla 村と同程度に利用されているようである。因みに、Shirang Sofla 村では、1962 年度に 1,205 pout²⁾ の綿が生産されたが、その 36% に相当する 471 pout が政府工場に集荷されている。

収穫時における綿の引き取りの際には、検査官が品質を査定し、ついで取引価格を定める。すでに述べたように、原則として市価で取引されることになってはいるが、現実には市場価格より若干低い価格がつけられているようである。

工場に集荷された綿は綿繰りされ、繰綿は政府直営の紡績工場に送られ、綿実は一級品がゴルガン地方の翌年度分の種子、第二級品はマーザンデラン地方の種子用として保存され、第三級品が政府直営の Varamin Shortening Oil 工場に送られ食用油の原料となる。

この制度は比較的広範囲に小生産者に利用され、彼らを商人の収奪から保護する役割を一応果しているといえるが、運営の面で若干の問題点をかかえている。すなわち、契約が結ばれるまでの事務が煩瑣で、決定までに数回工場に赴き各回に一日費さなくてはならない。このため、前借りを最も必要とするはずの貧農層の中にこれを希望しない者が比較的多い。また、原則として小生産者を対象としているにもかかわらず、大農場主などにも前貸しが与えられており、そのしわ寄せを小生産者がうけているといった点があげられる。

2. 青 田 売 り

つぎに流通を担当しているのは、民営の綿繰工場、地主、貿易商、綿花商などを含めた商人である。彼らが生産者より綿を買う方法としては収穫前と収穫後の二様がみられる。ここではまず収穫前の綿の取引、すなわち青田取引について述べよう。

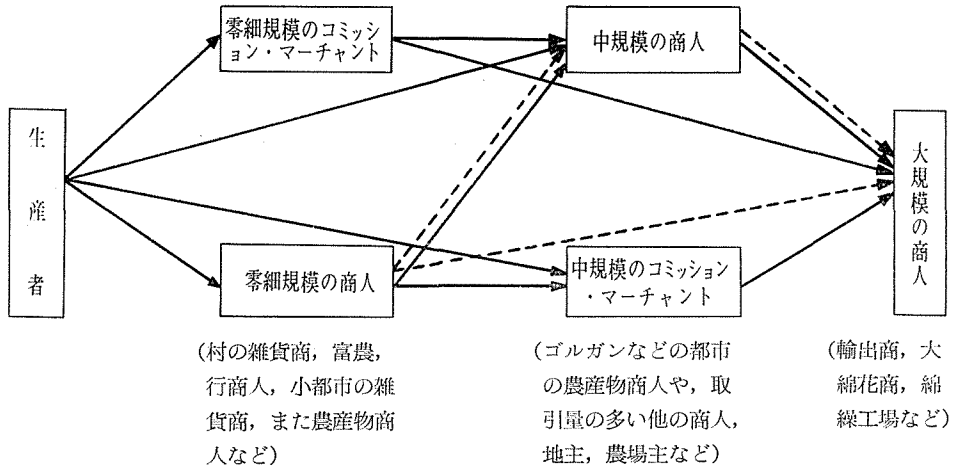
綿の栽培には、種子、トラクターによる耕耘、除草、収穫などに穀作と比べ多額の費用を要する。これらを調達出来なかったり、生計費が捻出出来ない場合には、収穫前に綿を商人に売り渡す農民が多い。とくに、年末（イランの1年は3月21日から始まる）は節季にあたり、生活必需品その他を掛買している農民は店の支払いをしなくてはならないし、また綿の種子、綿畑の賃耕費の支払いなどで、現金を必要とする。しかし、前年よりの貯えでこれらを賄いきれない農民は、必要な資金を調達するために、綿を青田売りしなくてはならなくなる。青田売りが行われるのは年末から麦の収穫が終る6月迄の間に行われるのが普通であるが、多くの出費を必要とする年末前後にとくに多

イランにおける綿花流通機構

くなっている。

青田買いをする商人はゴルガンには実に多く、多岐多様の商人が様々に錯綜している。村の小さな雑貨商、富農、また小都市の商店主、農産物商人から、農業機械商、自動車販売店、大綿花商、綿繰工場、綿花輸出商などがこれを行なっている。小生産者の場合、取引量が少ないので大綿花商、綿繰工場、綿花輸出商などと直接取引することはなく、村の雑貨商とか富農、小量ずつ綿を買い集めて回る小商人、町の雑貨商、農産物商人などに売っている。また農民が生活必需品などを掛買している場合には、青田の綿で清算しているケースも実に多くみられる。

青田の綿の流通経路はかなり複雑であるが、それを図解すると次のようになる。



(実線は青田売り時における綿の動きを示す。点線は青田で買った綿の収穫時における動きを示す。)

生産者より青田の綿を買い集めた零細規模の商人には、機能的にみて二種類のものがある。すなわち、第一は自己の資本で綿を買い集めず、手数料をえて大・中の規模の商人のコミッション・マーチャントになっているもので、第二は自らの資本で綿を買い自己の意志で大・中の規模の商人に売り、取引の利ぎやをかせぐタイプの商人である。後者にはまた、資本力の差により3・4月に買った綿(青田)を11月の収穫時まで保持し、収穫後処分する型の商人と、青田で買った綿を再び青田で中もしくは大商人に売り渡す型の商人の二類型がみられる。大商人は直接生産者を把握してはいないが、このような零細・中規模の商人を媒介にしてかなり活潑に小生産者より綿を集めており、その傾向は近年とくにはげしくなっている。

収穫時売りの場合には、多数の商人が生産者のもとに赴き綿を買っているが、青田の場合、大・中商人のコミッション・マーチャントとして綿を買い集めに村を巡回している商人に対する場合を除けば、生産者が商人の許へ売りに行くのが普通である。取引きは例外なく文書によって行われる。取引人双方が契約書に署名することは勿論、他に第三者（主に部落長など識字者）が立ち合い書類に署名するのが通例になっている。また取引量が多くなると小都市にある登記所か公正役場で正式の契約書をとりかわしている。

青田の取引き価格は収穫時の価格と差があるのは当然であるが、両者には法外な開きがみられる。すなわち、1962年の収穫時（11月始め）の価格 1 pout につき平均 230～240 リアル（220～270 リアル）に対し、同年3月末の青田売り価格は 150～160 リアルであった。僅か7ヶ月間に 1 pout につき 80 リアル、つまり5割（年にして8割5分）が中間利潤として商人資本に吸収されているのである。

青田価格は取引時によって変動し、一般に収穫時に近くなるにつれて高くなっているが、このほかゴルガンにおける綿の需給関係によっても変わってくる。一般に青田売りは3月～4月にかけて最も多くなるが、必ずしも3月の価格が4月よりも安いとは限らない。例えばゴルガン近隣の Qaleh Tappe 村では3月下旬（1962年）に 1 pout 160 リアルで取引きされていたが、4月中旬には 150 リアルに下っている。これなどは明らかに需給関係に依るものと思われる。また、農民は青田の市場価格に対してはかなり敏感で、町における取引き価格についての情報も早く得ており、市場価格にうといことから生ずる不利は蒙っていないようである。

青田売りをした農民は収穫時に、売った量だけの綿を商人に渡さなくてはならないが、収穫量がそれに達しない場合には、再び翌年度分の綿の青田売りを収穫時に行うか、または他の手段を講じて商人に不足分を支弁しなくてはならない。このような事態はしばしば起っているが、その場合生産者はきわめて悲惨な状態に追いこまれる。一例をあげれば、Shahpasand 近隣のT村の A. S 氏は62年4月 170 リアルで青田売りをしたが、収穫は同氏の予想を下回り、青田売り量だけの収量を上げることが出来なかった。このため、不足分についてはつぎのように扱われることになった。すなわち、不足量は 1 pout が 250 リアルと見積られ（市場価格）、これが同年11月における同氏の負債額とされた。さらに 250 リアルの63年4月迄の利子として 50 リアルが加算され、負債総額は 300 リアルとなった。この 300 リアルを63年度の綿で返済することとし、1 pout が 140 リアルに計算され、63年11月に 2.15 pout の綿を商人に返すということ

イランにおける綿花流通機構

になった。すなわち、62年4月、170リアルで青田の綿を買った商人は63年11月に537.5リアル（2.15 pout×250 rials）、つまり僅か19ヶ月間で200%以上もの利を得るという結果になったのである。

では、青田売りによって商人資本からの収奪をうけるのは、どの階層の生産者であろうか。前節であげた Shirang Sofla 村ではつぎのようにになっている。次表は筆者が調

Shirang Sofla 村における綿花販売量（1962年）

保有規模階層別	実 数 (pout)				割 合 (%)			
	生産高	青 田 売り量	収 穫 時 売 り		生産高	青 田 売り量	収 穫 時 売 り	
			政 府 工場へ	商人へ			政 府 工場へ	商人へ
計	1205.0	197.5	471.0	626.5	100	15	36	49
1～3 ha.	112.0	60.5	0	51.5	100	54	0	46
4～6 ha.	323.0	107.0	146.0	70.0	100	33	45	22
7～9 ha.	105.0	30.0	40.0	35.0	100	29	38	33
10～20 ha.	755.0	0	285.0	470.0	100	0	38	62

査して得たデータをもとめたものであるが、これによると Shirang Sofla 村では総生産高の15%が収穫期前に売られていることがわかる。村全体でみた場合、青田売りの割合はさして高くないが、保有規模別にみるとかなり大きな差があるのがしられる。すなわち、10 ha 以上の上層農家では青田売りをしておらず商人資本の介入はないが、規模の小さくなるにつれ生産高に占める青田売り量の割合は大きくなり政府工場より前借りをうけていない最下層の1～3 ha 層ではそれは5割以上に達している。つまり、経済力の弱い階層ほど商人資本の介入が強くなり、収奪される割合が高くなっているのである。

この村の農民が青田売りをするのは村の雑貨商、村内にすむ一綿花労働者、それに村外の商人などに対してである。この中で最も多いのが村の雑貨商で、彼は総青田売り量197.5 poutのうち135.5 pout（約70%）を集めている。取引量こそ少ないが、特異なのは綿花労働者である。この地方の綿花労働者は遠く Baluchestan 地方より出稼ぎに来ているものが多いが、彼らは一般に粗衣粗食に耐え蓄財に努めている。中には移住後数年で土地を購入し、土地所有者になったものもいるが、この村の労働者の場合も土地所有者まで上昇してはいないが、上昇をたどっている一つの例である。現在でもゴルガンでは彼ら移住労働者の社会的地位はきわめて低いが、彼らの変容過程には興味深いも

のがある。このほかに、村外の商人がいるが、これは近くの Aliabad の商人で、掛買いをしている農民が節季の清算を綿でしているケースが多い。

以上は Shirang Sofla 村の実例である。商品経済の滲透が弱く、自給的色彩が比較的強い村では、Shirang Sofla 村にみられたように商人資本の収奪は上層農家に及ばず、下層農家に強く作用している。しかし、上層農家の場合でも貨幣経済の滲透が強くと、消費財獲得に対する欲求が強い農民とか、経営の質的転換をはかるために生産手段を購入しようとする農家など、多額の貨幣支出を必要とする農民などにも商人資本の収奪の手は伸びている。この地方では農業の機械化が非常に進んでいるが、機械保有の経済規模以下の農家でもトラクターなど大型農業機械を所有し、割賦金の調達に苦んでいる農家が多い。また土地改革（王領地配分）後の階層分化に乘じ土地の兼併をはかろうとする農家も多い。農業銀行などから必要な資金を得ることも種々の困難が伴うため、彼らは青田の綿を売ることによってこれを調達しているのである。その結果、商人資本の収奪を受け上昇が阻止されるばかりか、下降も余儀なくされるという事態も起っている。

以上は、小生産者の青田売りの実態であるが、青田買を通しての商人資本は、下層農家には終始より苛酷に作用し、本来は穀類より収益の多いはずの商品作物生産の意味をなくし、商品作物を栽培することによって所得水準を向上させることを妨げる大きな障害となっている。一方、上昇農家に対しても彼らの消費財需要の増大、また経済力の弱さに起因する生産資本調達難につけこみ、彼らの上昇・飛躍を阻止する作用をしているといえよう。

我々は収穫期前に生産物の売買が行われること自体を問題にしているのではない。問題になるのは、商人資本の収益水準の性格、すなわち青田価格と収穫時のその差の大きなことである。これが近代的なものである限り、青田買という形での商人資本の介在は、農業の発展にとり潤滑油的役割を果しうるであろう。しかし、すでにみたように、青田価格は決して近代的なものではなく、前期的性格がきわめて濃厚であり、商人にとり有利な取引の対象にこそなれ、生産者にとっては収奪以外の何ものでもないということがいえるのである。

3. 収穫時における取引

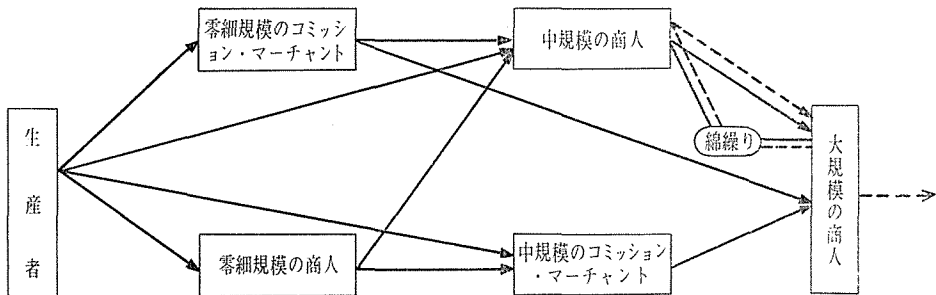
政府工場に必要量を納入し、青田売り契約で定められた量を商人に渡したのちに余剰

イランにおける綿花流通機構

が出た場合には、商人にこれが売られる。この場合、彼ら小生産者から綿を集荷するのは小規模な商人がほとんどである。青田のときと違って、商人が生産者の所に買いに行き、取引契約を文書で結び、手付けを打ち、約束された日に自動車で綿を集めに来る、という方法をとっている。また、主に富農の場合であるが商人が彼らに一定額の前貸しをし、一方生産者は一定量の綿をその商人に売るという方法もかなり行われている。この場合、綿の取引は市価より 1 pout につき 20~30 リアル安 (約 1 割) で行われるのが通例である。生産者は前貸しを与えた商人に綿を売り渡さねばならないが、他のよりよい条件を提示する商人に売り、前借金を現金で (利子をつけ) 返済する農民もいるようである。

青田売りの場合と同様、商人にコミッション・マーチャントと自営の商人の二種のタイプがある。コミッション・マーチャントは凡ね大商人 (ゴルガンなど大都市の大綿花商、輸出商、綿繰工場) や中規模の綿花商のために綿を買い集め、手数料のみを得ている。一方、自営の商人の場合、規模の大小によって中規模な商人に売る者と、大商人と取引するものがある。また、綿のまま売れるものと、繰綿で大商人に売るタイプの商人の二種がみられる。

綿花流通のチャンネル (収穫時における)



(実線は実綿の動き、点線は繰綿の動き、矢印が取引関係を示す。)

上の図は綿の流通のチャンネルを示したものであるが、近年のきわだった特長として綿繰工場と大商人の変化があげられよう。従来、ゴルガンにおける流通の最終段階は、産地の綿花商が占めており、綿繰工場も大商人や大農場主の資本で設立され、工場では賃加工のみを行なっているにすぎない。テヘランの輸出商 (民族資本) は、これら産地の商人と取引し繰綿を入手していた。しかし、1961 年以降、テヘランの輸出商資本の進出が活潑になり、輸出商が現地における綿花流通の最終段階に入り込んできた。彼らは

単独で、或は産地の資本と提携して現地に綿繰工場を新設し、工場を通して生産者もしくは商人より綿を買い集め、また、コミッション・マーチャントを使って積極的に集荷をはかり、自己の工場で繰綿にするという方法をとった。

大手の綿花輸出商がほとんど、このような方式で現地に進出したため、61年以降ゴルガンでは工場新設のブームがおこった。61・62年に8工場が新設されたが、このうち6工場は輸出商資本によるものである。

では、なぜ輸出商資本は巨額の投資をして、工場新設という形で現地に進出したのであろうか。その理由として、まず第一に従来の方法によるより、綿の確保がより容易になるということ、第二に自己の新しい設備をもった工場で綿繰りすれば良質の繰綿がえられ、また製品の統一化をはかりえ、それだけ海外市場における競争力が強くなるという利点があったことなどがあげられるが、これらの理由以上に綿実の獲得が彼らの進出を促した要因となったことを指摘しなくてはならない。ゴルガンに進出した輸出商はイランで最も有利な工業の一つであるショートニング油工業を傘下におさめている。動物性油よりショートニング油が安くなってから、ショートニング油の消費が急激に増え、ショートニング油工業も急速に伸びた。それに伴い主要原料である綿実の獲得の競争が激化した。彼らはこの問題を解決するために、産地に綿繰工場を新設し直接綿実獲得に乗り出したのである。

輸出商資本にとり産地進出は、綿と綿実獲得という二重の目的をもっているが、彼らの活動は一層活況になっており、現在ではゴルガンの綿花の約半数を直接集荷するに至っている。また、国際市場で良質の綿が求められるという事情もあって、良質種子の生産者への提供、農薬散布など生産的側面にまで進出してきている。（一輸出商はヘリコプターによる農薬散布会社を設立している）

以上小生産者の場合を中心に、流通担当者別の流通経路について略述した。経営規模が小さくなるにつれて出荷量も少なく、したがって生産者は末端の商人と取引する。末端商人と最終集荷商の間には幾段階かの間隔が入り、生産者はかれら商人の収奪を余儀なくされる。一方、大規模な生産者（大農場）は中間的集荷商ではなく、最終集荷商を通して商品化するのが一般的である。また、一部の大規模生産者は加工商品化（繰綿で）を行い、商品化を自己にとりより有利にしている。すなわち、大規模な生産者は流通過程でも小生産者に対する優位を示しているのである。

なお、企業的農場の生産物商品化過程、輸出商資本の産地への進出の事情などについては、追って発表を予定している報告書の中で述べるつもりである。

イランにおける綿花流通機構

(筆者はアジア経済研究所中東調査室)

註

- 1) 1リアルは約5円。
- 2) 1 pout は 16.4 kg。