

産地間協定と 流通の合理化

農業技術研究所
市場適応研究室長

小野 誠 志

はじめに

いくつかの産地が、同じ作目の農産物を、同じ時期に生産して同じ市場へ出荷した場合に、生産が過剰で価格が暴落したとしよう。産地が相互に協議をして、適正な販売対策を講ずれば、損害を最小に止めうるのではないか。これは最近のように、市場での過当競争が繰返されるたびに、誰しも気づくことであろう。

よく「価格の暴落が暴落を呼ぶ」という事実を目にする。たとえば、きゃべつの産地で、豊作で価格が暴落すると各生産者が売り急ぎ、さらに暴落を促進する。そのような野菜産地は、その一部を廃棄しただけで価格が回復し、産地の損害を最小に止めることができる。それがわかっているにもかかわらず、生産者は値が下るほど下級品までも出荷しようとするので暴落をまねくのである。

このことは、理屈としてはわからない生産者が少ない。わかっているが、相互に協議をして対策を決定し、それを実行することが難しいのである。産地間協定には、輸送の協定や規格協定、出荷の協定があるが、今回はその中でも私どもの関心がつよい産地間の出荷協定について述べてみたい。

産地の市場制御への接近

産地間の出荷協定には三つの種類がある。第一は、出荷時期の重複をさける期間の協定であり、第二は、出荷量が過剰にならないように、産地の供給量を協定すること。第三は、出荷市場をふり分けて産地間の競争をさける協定である。いずれも産地間の過当な競争を防ぎ、相互に協定を結んで、利益を追求しようとする対策である。

産地間協定をこのように理解すると、自由市場で競争していた各産地が、出荷時期や供給量、出荷市場を協定して、自由な生産や出荷、市場選択を制限し、協調して市場への供給を統制しようとする行為だということになる。もとより産地は、過当な競争は好まない。自由市場の中で、産地は市場競争を通じて最も有利な出荷時期に合わせて生産を計画し、市場の需要量をみて分荷し、市場選択をしようとしているのである。いわば産地は、自由市場という機構の中で、他の産地を排除して競争をさせようとしてきたのである。

しかし自由市場の機構では、参入が自由である。なんらの制限がないので、新産地が参入すれば過剰供給をまねくことになる。その結果、競争にたえられない産地は市場から退出し、異なる時期に出荷する生産に切替えるか、あるいは別の作目に移行する。自由市場は、このような需給の調節をしているのである。しかし、それでは産地の不安定は免れない。そこで、産地が協定することによって、市場を計画的に制御し、少しでも安定させようとするのである。市場を計画的に制御すれば、価格が安定し、産地としては望ましいが、そのことは自由な市場機構の中に、自由とは相反する計画という異質な市場制御の機構を持込むことになるのである。出荷協定は、市場の計画制御への一つの手だてである。

では、なぜ産地が協定すれば、市場の計画制御へ近づけることができるのだろうか。それは産地が協定することによって、大型の供給主体が確立するからである。自由市場の原則は、売手と買手とがともに零細で、同じように完全な市場情報を把握し、市場価格の形成に介入することがなく、価格には同一に反応することである。だが、産地が協定して市場へ出荷すれば、その産地の市場占有率が高く、自由市場の競争条件が崩れよう。いいかえると、特定の産地が市場を占有すれば、計画的に供給量を調整し、価格交渉力を強め、市場の制御が可能となるのである。

自由市場は、需要と供給とを自動的に調節する経済組織であるが、独立した個別の生産者なり産地、あるいは産地仲買が相場をみて参入し、退出が自由にでき、そこには、売手や買手の意図が介

入できる余地がない。零細な売手は、巨大な市場機構へ一面的に適応せざるをえないのである。産地間協定は、かような市場機構への挑戦なのである。

このように、産地の出荷協定が成立して意識的、計画的に市場への供給が調節されるならば、明らかに自由市場への介入であり、産地という主体の市場制御への接近とみてよかろう。市場の自動調節機能が、計画と協定に制限されるのである。もちろん、自由市場への人為的介入がすすんだとしても、その原則は失われない。価格が需給調節の指標であり、また需給関係で変動するのである。ただ市場への供給量を調節して、産地が期待する価格を実現するにすぎない。いわば、需給の法則にのっとって、人為的に価格が調節されるだけなのである。

現在の市場取引の中で、産地間協定がもつ意味はおよそ上述のようになろう。だが、市場へは非協定産地はもとより、協定産地でさえ価格条件によっては自由に参入できる。つまり価格条件によっては、協定を侵すこともありうるのである。現在の市場機構では、それを阻止することはできない。産地間の出荷協定は、協定産地がまもったとしても新規参入産地があらわれるので、不安定であり、永続性が弱い。それは協定の弱さというよりも、市場機構がもつ強さというべきであろう。にもかかわらず、この旧くて新しい課題が常にとりあげられるのである。

協定の条件と行政の役割

産地が出荷協定をするには、産地が大きくて、その体制がととのっていなければならない。小さな産地が多数あっては協定が成立しにくく、たとえ申合せても成功率が低い。それは企業でも、価格協定ができるのは、市場占有率が高い巨大企業にして可能なことと類似している。

最近では産地が大型化し、協定をすれば市場を制御できる条件が具っているものもある。例えば高知県のハウスきゅうりは、冬には東京市場で90%以上の市場占有率を占めるが、これだけの量になると産地の体制さえととのっていれば、市場の制御ができよう。現に市場での価格交渉力がかなり

強い。

ところで、産地の体制とは、たんに大きいことだけではない。大きいことが絶対の条件であるが、市場を制御するとは、市場への供給量を自由に調節して価格を適正に保持することであるから、それには生産者の協力がえられなければならない。生産者は、どちらかといえば、たとえ供給量を調節して価格が上昇したとしても、価格があがりさえすれば出荷をふやし、作付けをのぼそうとする。それでは産地が苦勞して出荷調整をし、適正価格の安定をはかっても供給が過剰となり、出荷調整に破たんをきたすことになる。そのようにならないため、産地が生産を誘導するだけの実権をにぎり、生産者もその方針にそって生産計画をたてるという組織体制がととのっていなければならない。

さて、これだけの産地体制がととのっている産地は少ないから、一方では指定産地制度などで産地の大型化と供給体制の整備をはかり、他方では産地間協定のための指導が必要なのであろう。いまのところ、産地の中から協定を結ぼうとする声が出ることはまずないといっても過言ではない。声があるとすれば、それは指導者であり、行政の担当者であることが多い。もちろん指導者の声は生産者を代表しているのかも知れない。しかしどちらかといえば、お仕着せの感が強い。

それはともかく、出荷協定の主体は産地自体であるべきだが、いまのところ調整の担い手は二通りに分れている。一つは国や県などの行政機関が主宰するものであり、もう一つは農協系統機関が主宰するものである。

行政機関の協議は、実質的な産地間協定ではない。それは季節ごとに各県の担当者がブロック別に集まり、各県の生産情報、作柄情報をもちより、情報交換をして県内産地の出荷計画をたて、産地の誘導に役立てようとするものである。行政機関は、実質的に産地の出荷に介入し、統制する権限はもたないので、あくまでも情報を提供し、意見をのべるだけの、いわば調整指導である。それをどのように判断して対処するかの決定は、産地が行うのである。その効果はあまり期待できないが、行政という組織で情報を収集し、それを伝

達して豊富な判断材料を支える役割は無視できない。行政としては生産と消費を安定させる社会的な責任が負わされているので、このような形で産地間の調整と取り組んでいるのである。

だが、出荷協議会は正しい情報交換の場であろうか。行政機関の生産統計は、あてにならないという批判が強い。それは、せっかく持ちよった情報は、偽りだからである。各県は正確な数字がつかみにくいこともあるが、県内産地を育成するのに有利な資料を提出する。いわば相互に敵状を偵察して作戦を練る情報の収集である。したがって、正しい作付面積や作柄、在庫量などが公開されているとはいえない。

しかし、だからといって協議会が意味がないわけではない。「魚心水心」である。割引いた数字を公表しても、聞く者によってはそれで正確な数字を読みあてるのである。長い間の積みあげと「勘」が養われているからだ。だが、それが裏目に出ることがある。

例をあげよう。たまねぎは貯蔵され、冬から春にかけて出荷される。この貯蔵ものの価格は、貯蔵された量で決定される。貯蔵ものの価格を高めるには、貯蔵量を少なくすればよい。それには、貯蔵むけの産地が豊作であるとか、すでに過剰なほど貯蔵されているという情報を流して、年内に生食用として売り急がせればよい。産地の農協や業者は、生産量を予測し、産地の情報を分析して貯蔵量を決定するが、正確にはつかみにくいので、思惑で動かざるえない。貯蔵業者も含めて多数なほど貯蔵量がつかみにくいのである。その結果、もし秋に売り急いで貯蔵量が適正供給量に満たなかったとしよう。たまねぎの価格は秋に暴落し、冬には暴騰する。またこの逆のこともあろう。これに類したことは、野菜の作付についてもいえる。それが行政指導の限界であろう。

出荷協定を乱すもの

系統機関は産地を代表し、出荷を担当するので、行政指導とは異なり、いわば協定の主体である。価格が暴落すると農協が協定し、出荷調整をはかることは衆知のところである。市場占有率が高い産地では、独自に出荷調整を試みるが、それ

はつぎの方法が一般にとられている。

- 1 選果、選別を強める
- 2 下位等級品の出荷はしない
- 3 作付面積の割当廃棄

ふたたび例をあげよう。群馬県の嬭恋村はわが国でも屈指のきゃべつ産地である。きゃべつは作柄が不安定で、野菜の中でも価格の騰落がはげしい。天候に恵まれると玉のびがよく、過剰生産となって価格が暴落するが、そのさいに市場で売れゆきのよいM級に制限し、他の等級は出荷しない。さらにそれでも供給が過剰な場合は、M級でも玉数に幅があり、1箱当たりの個数が異なるが、小玉にして玉数が多いのに切替える。すると大きい玉は出荷できないので、畑で廃棄され、供給が調節される。いわば下位等級だけの出荷制限だけでは調節できないときの手だてである。これは野菜だけではない。今年のみかんの大豊作で、価格の暴落が著しい。みかんは専門農協の系統である日園連が大産地を組織しているので、わが国では産地間協定が最もすすんでいる部門である。昨年暮に全国協議会を開き、SS級以下は出荷しないことを申合わせ、市場価格の回復を図ろうとしている。

だがみかんは、予期した結果がえられないままに終わっている。そこには、産地仲買に小玉を売る農家があろうし、日園連系統外の産地もあるからであろう。また小玉の加工など、処理施設が整備されていないこともあろう。

では、産地間協定はそれほど効果がないのであろうか。いやそうではない。供給量を調節すると市場は敏感に反応する。その効果が歴然としているといってよい。そして生産者の手取り額は、確実に高まり、保証されるのである。にもかかわらず、なぜ産地間の協定が守られないのであろうか。

その理由は幾つかあげられるが、一つは産地仲買の介入であり、もう一つは統制力の弱い産地が多いことであろう。上述のように、産地が出荷量を制限すると、市場価格の回復が早い。それが回復すると、業者が下級品までも買い集めて市場へ出荷し、再び攪乱する。同様なことは、統制率が低い産地が多数分散している場合にも生ずる。

りんごは業者出荷の比率が高い。農協共販の比

率が高まっているので、かつてのような買占業者としての生産者支配はみられないが、産地が出荷量を調整して市場を制御しようとする協定などは不可能に近い。それは系統の体制が弱いこともあるが、生産者が共販と業者売りとを比較して、少しでも有利な方へ売ろうとするからである。生産者のその行動が、産地業者を育成し、協定による成果を自減させているといえそうである。

価格が暴落すると生産者の傷手が大きい。にもかかわらず目先きの売値にとらわれて、自らその深傷にはまりこんでいるのである。それは生産者自身がまねているといってもよい。

出荷調整は、産地の市場制御への接近である。価格は自由市場で形成されるが、その価格は、供給量を意図的に制御して調節できるのである。ところが業者出荷は、自由市場で商略と駆引による格差収入を目指して活動している。そのため、生産者の手取りが少なからうが、消費者価格が高からうが、そのようなことは大きな問題ではない。産地の計画性ある市場対応と、業者の自由をもとにした市場行動とは、次元の異なる土俵の中での相撲なのである。出荷調整をめぐる産地間協定は実効が上り、望ましいことであるが、その困難さは市場の競争構造に根ざしているといえよう。

出荷協定を成功させるには

青果物、とくに野菜の需要は、大雑把な表現をすれば一定であるとみてよい。価格が低落しても一人当たりの需要はそれほど伸びないという性質を具え、少しでも過剰になると暴落する。したがって、市場価格は、供給量でほぼ決定されるとみてよい。

このようにみると、市場価格を攪乱する主要な要因は供給量にあるから、供給量さえ調節すれば、それに応じた価格水準が期待できよう。現に大産地では、市場の適正荷受量を把握し、それに合せて分荷をしている。

このように、市場には一定の荷受量があり、生産者の供給価格が決まるとすれば、たとえ豊作で過剰生産の年でも、市場へ適正に分荷するならば価格が維持できよう。無理に出荷すれば、出荷経費さえ償わないことになる。

出荷調整は、産地が市場へ計画的に介入する一つの形態である。それによって価格の安定をはかるには、それを計画し、かつ実行する主体が確立していなければならない。だが、生産者は零細である。しかも販路が自由である。共販組織に加入していても、個別生産者の販売行動を規制し、誘導はできても、強制はできない。自由市場では、生産者は相場をみて出荷量を調節するであろう。計画出荷が時として計画どおりにすまないのがそのためであるが、それでは出荷調整は成功しない。自由市場の中で出荷を調節し、市場を制御するには、個別生産者の自覚と協力がなければならない。ましてや産地間の協定ともなれば、相互に競争関係にあるので、産地の忠誠心にまつほかないのである。

産地間協定には強制力が欠けていて、違反した場合でも規制する方法がない。だが、その必要性と効果は衆目の一致するところである。県内の産地であれば、行政指導、あるいは系統の出荷機関が中心となってかなり調節することもできよう。

だが、県をこえると全国組織でなければ調節できない。その組織は、作目別に、競争産地の協議会を組織し、出荷時期、量、市場を分割するのが適切であろう。それは作目別に話あえる組織でなければならない。

上部機関が各産地の計画をとりまとめ、全体の需要量と見合わせて調整し、再び下部の産地へおろして検討したうえ、決定するという組織体制が組まれることが先決である。でなければ、おそらく産地間の出荷協定は永続せず、掛声だけに終わらねない。出荷協定は、たしかに必要であり、繰返されている。しかし、暴落のときに提唱され、一部で試みられるだけで、一時的な思いつきに終わることが多い。それが定着しないので、組織を充実し、運営を強化せずに終るのであろう。つまり、産地協議会が設立され、恒常的に運営されるころまで成長できないのである。産地間協定が期待される成果をあげるには、全国的な統一組織、つまり産地を統制しうる組織体が確立されることが先決のようである。でなければ、計画出荷による市場成果を産地が握ることができない。生産者がとくにその点を自覚することを望みたい。