

各国農業普及事情の比較分析 <その 6>

普及局と外部組織との連携 (2) 民間業者・援助機関との連携

当シリーズの前号では、普及局と試験場との連携について取り上げた。今回は、そのほかの組織、その中でもとりわけ重要と思われる民間業者と援助機関との連携について取り上げる。

農業生産には、資材が必要であり、資材の種類や使い方、新製品などの情報を押さえておくことは普及員にとって重要である。一方、資材業者が製品をより効率的に販売するには現場のニーズや地域の情報が有益である。北部ウガンダのプロジェクトでは各種の資材業者と普及員を一堂に集めたディーラーフォーラムを実施したところ、資材業者・普及員双方から高い評価を得た。またパレスチナでは農家にとって使い勝手の良い堆肥やサイレージ製造装置の開発を進められるよう、資材業者と普及員の連携を促したり、また良質接木苗普及のため、現地の育苗会社に接木技術を指導したりした。シリアで節水農業を指導した際は、普及員の能力強化と同時に資材店の能力強化にも取り組んだ。また、バイヤーやトランスポートは農産物販売には欠かせないアクターであり、パキスタンでは果樹や野菜のバイヤーが農家に直接技術指導をしている。パキスタンに限らず、買い手が決まっている契約栽培においては、バイヤーが生産者の技術指導を担うという例は珍しくなく、むしろ買い手が望む品質を生産するために、生産者を指導することは自然なことではある。一方で、間違った技術が指導されている場合も散見されることから、やはり普及員の役割は重要である。このように民間業者と普及員の間にはウィンウィンの関係が成り立つが、そのためにも普及員が確かな知識や技術を身に付けていることが重要である。

援助機関もまた途上国の普及局とつながりの強い組織である。特に、政府系援助機関は普及員と一緒に業務にあたることが多い。しかし多くの場合、普及局にとって援助機関は活動資金を出してくれる存在であり、特に資材等を無償配布するよ

うな援助では普及員はマンパワーとして使われる傾向が強い。タンザニアやラオスでは、多くの援助機関が類似案件を実施していたことから、普及員が人材確保合戦の対象となる場合も見受けられた。援助機関は短期的なプロジェクトの成功のために普及員をマンパワーとして使いがちだが、地域の農業振興のためには、たとえ限られた期間の業務であっても、それが普及局や普及員の能力向上にどう寄与するかも考慮するべきと思われる。

一方で、普及員もまた、たとえ援助機関からマンパワーとしてとらえられていても、それを自身の能力強化の機会と捉えて逆に利用する意気込みがあると得られる結果もまた違ったものになるであろう。ネパールの普及員が「限られた資材を地域内の農業振興のために効果的に配布することも大切な仕事」と言っていた言葉が印象に残る。やはり大切なのは仕事に取り組む人間の心持なのだと実感させられた言葉であった。このように、普及局と援助機関の関係は民間業者との連携に比べて微妙な面はあるが、双方がお互いの立場を理解し、尊重し合えば有益な連携が成り立つと考えられた。

農業振興は普及局の働きのみでは実現しないことから、外部組織との連携は必須である。特に予算の限られた途上国の普及局では、利用できるものは何でも利用するくらいの意気込みが必要かもしれない。そう考えると、民間業者や援助機関と良好な関係を保ち、必要な情報を整理、把握しておくことができるといってもまた重要な普及員の資質だととらえることもできる。



北部ウガンダで実施したディーラーフォーラム