
グローバリゼーションと小零細企業^{*1}

ペルーの事例に関する予備的考察

Small and Micro Firms under Globalization :
A Preliminary Study of the Peruvian Case.

佐野 誠*

SANO Makoto

キーワード：グローバリゼーション，新自由主義，ペルー経済，小零細企業，企業群^{クラスター}

KEY WORDS : globalization, neo-liberalism, Peruvian economy, small and micro firms, cluster

En muchos países en vías de desarrollo, la mayoría de las empresas son pequeñas y micro empresas (Pymes), y su peso es relativamente grande en relación al empleo. Por lo tanto, el desarrollo de las Pymes es estratégicamente importante. Sin embargo, hoy en día, ellas tienen que hacer frente a la llamada globalización, muy frecuentemente impulsada por las políticas económicas neoliberales. En este contexto, ¿cómo ha sido la evolución económica de las Pymes en la era de la globalización neoliberal? Y, ¿cuáles son sus perspectivas para el futuro? Indagar estos interrogantes sobre el caso del Perú es particularmente interesante, porque sus Pymes son influyentes políticamente y el gobierno de Fujimori (1990-2000) llevó a cabo la reforma neoliberal integral. Considerando la presente escasez de datos disponibles, este artículo hace una investigación preliminar para estudios futuros más completos.

En la primera sección, se revisan diversos estudios representativos referidos a las características y a la evolución de las Pymes peruanas (incluyendo al sector informal, ya que en realidad se superponen) hasta la década de 1980. La segunda sección resume las características del nuevo entorno macroeconómico-político generadas a partir de la reforma neoliberal del gobierno de Fujimori que las Pymes debieron enfrentar. La tercera sección presenta los datos básicos de las Pymes posterior a la reforma, basándose en estudios precedentes, estadísticas oficiales e informaciones internas de ONG, y al mismo tiempo comprueba a la luz de ellos si los marcos analíticos de los estudios revisados en la primera sección son válidos en el nuevo contexto. En la sección final, se sugieren agendas para estudios futuros.

*新潟大学経済学部教授 Full Professor, Niigata University

はじめに

多くの開発途上諸国において企業の圧倒的多数は小零細企業であり、雇用の面でもその比重は大きい。それゆえ小零細企業の発展は戦略的に重要な意味をもつ。しかし現在それはいわゆるグローバリゼーションの下で展開されねばならなくなっている。もちろん世界経済の現実は何れも均質な単一グローバル市場にはほど遠く、社会経済制度の国民的特殊性はなお健在である [ボワイエ 1999]。それでもとりわけ1980年代以降、世界規模での自由化や規制緩和を梃子として、貿易・投資・金融網の高密度化や技術・生産システムの世界標準への適応が急速に進んできたことは間違いない。この擬制的な意味でのグローバリゼーション（以下、単にグローバリゼーションと呼ぶ）の下で、小零細企業はいかなる実態にあり、その展望はどのようなものなのか。この点に関する今後の理論・実証研究に向けた準備作業として、本稿では南米ペルーの事例をとりあげ、先行研究の整理を中心に予備的考察を行う。

ペルーを対象とするのは次の三つの理由による。第一に、他のラテン・アメリカ諸国と同様、実際に1993～94年現在でペルー全土の企業の97.9パーセントは1～20人規模の小零細企業であり [INEI 1997c:

Cuadro I]*²、その存在感は大きい。リマ首都圏に限ってみても小零細企業は1996年現在で企業数の97.7パーセントならびに就業者数の50.1パーセントを占めている [INEI 1999: 27, 33]。同国の小零細企業はまた合計20ほどの^{クラスター}群を成しているが、改めて後述するようにとりわけ首都リマのビクトリア地区に所在するガマラ衣料品産業集積はその代表格であり、1970～80年代に急成長を遂げたことで国際的にもよく知られている*³。

第二に、フジモリ政権（1990～2000年）が断行したネオ・リベラル改革は開発途上諸国の類例中もっとも徹底したものの一つであり、ペルー経済をグローバリゼーションの過程へと急激に統合することになった。後述するように現時点では決定的な実証は困難だが、ペルーの小零細企業は全般にその影響を少なからず受けているように思われる。グローバリゼーションと小零細企業の関連を考察する上で、ペルーはまさしく適格なのである。

第三に、ペルーでは小零細企業は政治的にも重要な存在である。フジモリが大統領に初当選した際の第一副大統領候補は中小零細企業連盟会長であり、再選を目指した1995年選挙の際もやはり零細企業主出自の財界トップが第一副大統領候補に指名されている [遅野井 1995: 101]。当初、反エ

* 1 本稿は国立民族学博物館地域研究企画交流センターの連携研究「現代ペルーの社会変動」（2000年度）、トヨタ財団の研究助成による共同研究「ラテンアメリカにおける民主的な政治社会の構築に向けた制度的基盤に関する調査研究——ペルーの低所得階層による自助を目的とした社会組織の事例から」（2000年度）および新潟大学プロジェクト推進経費による共同研究「グローバリゼーションと地域の関係に関する学際的総合研究」（2000年度）の研究成果の一部である。

* 2 ただし商業・サービスの中小零細企業の一部および農業はこの統計の対象から外れている。

* 3 *World Development* 誌の中小零細企業特集号にガマラの事例研究論文 [Visser 1999] が掲載されているほか、邦語でもガマラに関する調査報告が著されている [武部 1995]。

スタブリッシュメントの新興政治改革勢力として登場したフジモリ（およびその政治運動であるカンピオ90）は権力基盤の一つを小零細企業に求めた経緯があり、1995年の第二次政権発足にあたって「小さき者の生産革命」を標榜した〔小倉 2000: 211-213〕。小零細企業が一国の政治経済を左右しているという点でも、ペルーは格好の素材である。

本稿は次のように構成されている。まずIでは1980年代までの小零細企業をめぐる諸説を省察し、各々の状況認識や方法的な比較優劣を整理する。ペルーの小零細企業はいわゆるインフォーマル部門とも重なるため、同部門についての議論も織り込むことになる。IIでは1990年に始まるネオ・リベラル改革の社会経済効果を概括し、小零細企業が直面することになった新たなマクロ政治経済環境の要点を明らかにする。以上を踏まえてIIIでは、改革後の小零細企業について先行研究、公式統計および現地非政府組織の内部資料などを組み合わせつつ基礎的事実を確認すると同時に、これに照らしてIで整理した諸説の妥当性を改めて吟味し直す。最後に本稿の論旨をまとめ、今後の研究課題を示唆する。

なお現時点ではペルーの小零細企業の研究蓄積はなお薄く、入手できる一次資料もとりわけ1990年代後半以降については著しく限られているため、本稿の内容は類似の研究が盛んな国や地域の研究者からみれば初歩的とも思われる内容にならざるを得ない。この点、予め断っておきたい。

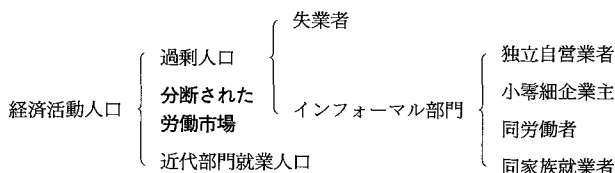
I. インフォーマル小零細企業をめぐる見解：1980年代まで

ペルーではとりわけ1970年代から80年代にかけて、いわゆるインフォーマル部門とも重なる先住民系の小零細企業が急増した。その全貌を正確につかめる公式統計は存在しないが、傍証となるいくつかの事実はある。

たとえば産業・通商・観光・統合省（当時）に営業登録したフォーマル部門の工業企業について1971～87年の期間における年平均増加率をみると、中企業と大企業はそれぞれ1.2パーセント、3.2パーセントであったが、小企業は8.9パーセントであった。同じく各々の就業者の年平均増加率も中企業と大企業の0.7パーセント、3.9パーセントに対して小企業は7.8パーセントと高い伸びを示している。同様の傾向は付加価値についてもみてとれる（中企業-0.8パーセント、大企業1.9パーセント、小企業5.3パーセント）〔Villarán 1992: 33-34〕。一方、経済活動人口全体に占めるインフォーマル部門の比率は1975年の35.6パーセントから1986年の44.6パーセントへと上昇している〔Chávez 1990: 113, Cuadro 5〕。またリマ首都圏の経済活動人口に占める都市インフォーマル部門の比率は1984年に37.9パーセントであったが、1991年には46.3パーセントにまで増えている〔INEI 1997d: “Ministerio de Trabajo y Promoción Social”, Cuadro 19〕。

この現象の背景や性格およびとるべき政策をめぐる、いくつかの見方が提示されている。ここでは代表的なものを整理してみよう*4。

図1 構造派におけるインフォーマル部門の位置づけ



(出所) Carbonetto *et al.* (1988, 58, Gráfico 3)に加筆。

当初有力だった従属理論系の議論によれば、ペルーのように人口稠密な開発途上国が多国籍企業主導の資本集約的な従属的工業化を進めると、熟練労働者を除いて労働力の多数は構造的に過剰化せざるを得ない。第一に資本集約的技術は複雑であり、これに適合的な熟練労働者への需要は生じるが、そうした適格労働力は少ない。第二に資本集約的技術は労働節約的でもある。農村人口が都市に移動しても近代的大企業に雇用されることはなく、露天商など雑多な小零細企業を営む（あるいはそこで雇用される）ことによって生き残りを図るしかない。しかしこの「周縁化」された構造的過剰人口は一般に不安定就業や不安定所得といった脆弱な状態にあるため、資本蓄積の可能性は乏しいと想定された [Quijano 1977: 225]。

構造派とも呼ばれる国際労働機関ラテン・アメリカ＝カリブ地域雇用プログラム (Oficina Internacional del Trabajo-Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe, 略称 OIT-PREALC) を中心とする研究者集団もまた、先進国起源の資本集約的な技術にもとづく輸入代替工業化の過程で近代部門に吸

取され得なかった構造的過剰人口に注目し、そこにインフォーマル部門の源泉を求めた。ただし従属理論にありがちだった抽象的な一般論にとどまらず一連の実態調査を積み重ね、この延長線上でペルーの同部門に関する包括的な研究成果を得た [Carbonetto *et al.* 1988]。そこでは過剰人口全体が失業者とインフォーマル部門とに明確に区分され (図1)、後者の特徴が実態分析をつうじて詳細に解明されている。

それによれば、近代部門企業に吸収されなかった構造的過剰人口の多くは失業する「余裕」さえなく、生き残りのために自営業を含む雑多な小零細企業に従事せざるを得ない。近代部門と比較したとき、その特徴は労働集約的な技術にあるが、これは低い労働生産性をもたらす要因でもある。それゆえインフォーマル小零細企業の発展性は概して乏しいが、その一部にはたしかに資本蓄積能力がある (1980年代初頭におけるリマのインフォーマル部門の3割弱)。とすれば政策としては金融、職業訓練、経営診断指導、イノベーション支援などをつうじて彼らの資本蓄積を促進し、もって大企業や中企業との生産性格差を緩和すべきだということになる。ちなみに以上の見方

* 4 以下では Carbonetto *et al.* [1988, Capítulo 1], Chávez [1990], Grompone [1990], Adams y Valdivia [1994], Villarán [1998] などの学説整理を参考にした。邦語では遅野井 [1995] を参照。

からすれば、のちにとりあげる新自由主義派の法律論的アプローチは、あまりに狭く一面的なのである。

分断された労働市場にインフォーマル小零細企業の起源を求める構造派の解釈は、後述のように技術・経済決定論になっているという限界はあるが、たしかに現実の構図を大掴みにとらえていたといえよう。上述のように小零細企業の多様性を繊細に見分けた点も高く評価できる。しかし、それではなぜそうした過剰人口がともかくも生き長らえてきたのか、その理由は十分には説明されないままであった。彼らが供給する財・サービスがなんらかの形で最低限の需要を見出せなければ、価格したがって生活水準を切り下げるだけで長期的に生き残っていくことはできないはずである。その需要はどこからやってくるのか。セルメーニョはこの点を独自のミクロ経済モデルによって明快に理論化した [Cermeño 1987]。

強度の国家介入や社会的規制にもとづくポピュリズム型の開発パラダイムはペルーでは1960年代に始まるが、1970年代半ば以降それは制度疲労に陥り、この過程で実質賃金の低下や所得分配の悪化がみられるようになる [Jiménez 1991; Gonzales y

Samamé 1994; Dancourt 1999]。ところがセルメーニョはここで次のような逆説的な事態が起こったとみた。すなわち上述の貧困化と裏腹に低中級品（劣等財）需要が増大し、まさにこの種の財の供給者である小零細企業が図らずも増殖することになった、というわけである*⁵。これはいわば「貧困のなかの繁栄」であり、イノベーションではなく負の環境変化にもとづいてきたという意味では、退行的成長ともいえる現象である。

このときとるべき政策はどうなるか。一つの選択肢は大衆の実質所得を引き上げることで劣等財需要を増やし、「繁栄」を一時的に引き延ばすことである。しかしこれは長期的には持続可能ではない。そこでむしろマクロ経済の健全な発展と整合させるべく、劣等財の生産から正常財のそれへと転換できるように、小零細企業の製品・サービスの品質向上やイノベーションを支援すべきだということになる [Cermeño 1987: 89]。

セルメーニョのこの需要アプローチは知的な刺激を呼び起こす。ただしその実証は管見の限り今日にいたるまで未完の課題となっている*⁶。

* 5 この議論の基礎には新古典派の消費者選択理論に対するフィゲロアの批判がある [Figuroa 1996: Capítulo VI]。標準的な消費者選択理論では、個人は複数財から得られる総効用が等しくなる無差別の消費スケジュール（無差別曲線）をもち、その接線の勾配である限界代替率が財の相対価格と一致する点で消費財バスケットを決定すると想定する。しかしエンゲル係数を想起するとわかりやすいように、現実の人間の消費行動には一次的必要を優先するなどの序列性が厳然としてあり、総効用が等しければ消費財の組み合わせは任意だと仮定するのは非現実的である。この消費序列の優先順位は所得水準によって左右され、またより高次の必要のあり方は個人が属する社会の文化的・歴史的背景によって影響を受ける。いま問題となっているケースでいえば貧困化が進むと一次的な必要を優先する傾向が強まり、このため正常財から劣等財への選択転換が起こると考えるわけである。フィゲロアのこの議論は興味深い。ただし、そこで経済主体の完全合理的行動が仮定されていることは疑問である。

* 6 インフォーマル部門は近代部門と広汎な取引関係を結んでいるため、後者が不況に陥れば前者への需要も減少するという見方もある [Carbonetto *et al.* 1988: 431-432]。両部門の景気動向におけるこうした正の相関関係はセルメーニョのモデルでは扱われていない。

以上の悲観論と全く対照的に、デ・ソトやブスタマンテら自由・民主主義協会 (Instituto de Libertad y Democracia, 略称 ILD) の新自由主義派は楽観論を提示し、一時はフジモリ政権にも助言を行うなど政治的に大きな影響力をもった [Adams y Valdivia 1994: 22; 遅野井 1995: 103; 小倉 2000: 211]。それによれば政府の庇護の下に特権を得てきた大企業ほか「重商主義的」諸利害と異なり、小零細企業は熾烈な自由競争のなかで成長してきた活力ある存在である。その多くが法律の枠外で営業しているという意味でインフォーマル層を成しているのは、政府が営業登録などの煩雑な規制を実施しているため要らざる取引費用がかかることによる。包括的な国家改革によりそうした規制が緩和・簡素化され、また取引費用を軽減できれば、所有権が確立され信用へのアクセスも容易になる。かくして効率的な自由市場が機能するようになり、小零細企業の潜在力も全面開花する [De Soto 1986; Bustamante 1990]。

この議論の「古典的な制度論」 [De Soto 1986, XXXIX] それ自体は評価できる。たとえばブスタマンテは ILO-PREALC の構造的過剰人口説について、①それが資本集約的な輸入代替工業化を「与件」として扱い、②その背後にある特権的な権力構造や利害関係に踏み込んでおらず、③したがって「経済主義的」説明だと切り捨てているが [Bustamante 1990, 22], これなどはその通りだろう。また植民地時代以来の「重商主義的」制度に対する批判も妥当する面はあると思われる。

しかし、これに代わるべき制度設計の価

値基準を自由市場の効率性のみに一元化するの狭い見方である。自由市場の下で実現するとされる効率性、すなわちパレート最適は、倫理的にも機能的にも限界を抱えている。たとえばそれが不平等な所得・資産分配と両立しうることは標準的な経済学教科書でも教えている。パレート原理はまた個人の最低限の自由とも両立しない [セン 1997]。さらに自由市場における消費者の完全合理的な効用最大化行動は、非常に複雑な計算を要するため実際には不可能である [塩沢 1998: 75-89]。それゆえパレート改善性は常に存在するといえる、などとすれば、規制緩和によって仮に小零細企業のフォーマル化が進むとしても、それによって効率的かつ自由・平等な市場経済が自動的に実現するわけではない、ということになる。

最後に、1980年代末以降有力になったもう一つの楽観論がある。「第3イタリア」に代表される中小企業群の成功をポスト・フォーディズムないし「柔軟な専門化」 [ピオーリ, セープル 1993] の有力モデルととらえ、前述のガマラ衣料品産業集積をはじめとするペルーの小零細企業群にもそうした発展の可能性があることを強調する議論である [Villarán 1993]。それまでの諸説では小零細企業を暗黙のうちに個別の経済主体として扱う傾向にあったが、いまやその集積や協力関係から生まれる「集合的効率性」*⁷が重視されるようになった。これはペルーにおける小零細企業の成長要因の解明に斬新な視点——群としての小零細企業の進化的成長——を提供し、また新しい政策的示唆を与えた点で画期的といえた*⁸。

しかし「柔軟な専門化」のマイクロ調整機構とされる諸条件、すなわち①柔軟性プラス専門化、②コミュニティの福祉制度への参加制限、③イノベーションを促す競争の奨励、④低賃金・不安定雇用などイノベーションを妨げる競争の抑制 [ピオーリ、セーブル 1993: 343-347] のうち、とりわけ④は、先進諸国の中小企業群についてさえしばしば妥当しない。たとえば世界有数の洋食器産地である日本の燕では伝統的にインフォーマルな雇用慣行が競争優位の主因であり、戦略的意義のあるイノベーションは必ずしも起きていない [伊賀 2000: 第12章]。ペルーの小零細企業群についても「柔軟な専門化」や「集会的効率性」の理念型と類似した側面を抽出するだけでなく、さらに踏み込んでそれとの乖離をも説明すべきであった。

II. マクロ政治経済環境：ポピュリズムからネオ・リベラル改革へ

前節では1980年代までの小零細企業ないしインフォーマル部門に関する諸説を検討した。改めて整理すれば従属理論は個別小零細企業の停滞的膨張を、構造派は同じく停滞的膨張と一部の個別小零細企業の進化的成長を、セルマーニョのマイクロ経済モデルは個別小零細企業の退行的成長を、新自由主義派は個別小零細企業の進化的成長を、そして「柔軟な専門化」論は群としての小零細企業の進化的成長を、それぞれ展望し

ていたとあってよい。各々の長所と短所はすでに述べたとおりだが、ここで注意しておきたいのは、諸説がいずれもフジモリ政権によるネオ・リベラル改革以前の規制された閉鎖経済を（暗黙裡にせよ明示的にせよ）前提としていた、という点である。しかるに同改革以後の小零細企業のうごきは、グローバリゼーションの一環をなす自由な開放経済への大転換の文脈に位置づけて考察する必要がある。そこで本節ではネオ・リベラル改革前後のマクロ政治経済の構造変化について概括しておこう。

先にふれたようにペルーでは1960年代からポピュリズム型の開発パラダイムが導入され始め、基本的には1980年代末までこれが持続する。大量の公共投資などの国家介入、過高な為替レート、高率関税、輸入規制、金融規制、寡占的競争、組織的な雇用関係といった制度構造の下で、従来的一次産品輸出に一定の輸入代替工業化を接ぎ木した成長体制が形成され、1人当り実質所得も1970年代前半までは持続的に上昇した。

しかしこれ以降、以上の過程で深刻化してきた国際収支危機の自由主義的調整が相次ぎ、またこれに対するポピュリズム的反動や社会・政治的なコンフリクトが激化するなど、「振り子」型の政治経済循環が強まるようになった。この結果、資本家の期待利潤は不確実となり、投資率と経済成長率は振幅しながら傾向的に低下していく [Gonzales y Samamé 1994]。1980年代後

* 7 その最新の議論はSchmitz [1999], Schmitz and Nadvi [1999] を参照。

* 8 ラテン・アメリカの経済思想に大きな影響を及ぼしてきた構造学派あるいは CEPAL (国連ラテン・アメリカ経済委員会) は企業の活動空間を問題にする視点をもたず、1950年代末に構築されたベイン流の静態的な産業組織論にとらわれていた。それゆえまた小企業の意義を過小評価していた [Távora 1994: 55]。

半のガルシア政権期は上記の循環のポピュリズム局面に当るが、このときペルーは対外債務返済額に上限を設けたことで国際金融界から締め出され、同政権末期にはハイパー・インフレが暴発した。かくして前述のように1人当り実質所得は1970年代後半から急落し、所得分配も急速に悪化していったのである。かつてない危機のなかでペルー社会が左右に両極分解していく傾向をみせたのは、以上のような背景の下においてであった。

権力構造がこのように空洞化するなかで当初フジモリは新興改革勢力として登場し、膨張しつつあったインフォーマル小零細企業層の支持も得て大統領に当選した。しかしハイパー・インフレの抑制および国際金融界への復帰という差し迫った課題を達成するには、なによりもIMF・世界銀行との協調が不可欠であり、一方、激化する左翼テロを鎮圧するには軍部との提携も必要であった。まさにこの政治力学をつうじてフジモリ = IMF・世界銀行 = 軍部の同盟関係が成立し [Gonzales 1998: 22-23]、外国資本および——より従属的な立場ではあるが——財界もまもなくこれに参入

ていった。

こうして生まれた新寡頭制 [Schuldt 1994: 56-57, 62-64] の下で、小零細企業利害への配慮は少なくとも当面のあいだ棚上げされることになる。1993年末まで営業登録の簡素化などの規制緩和以外にほとんどみるべき小零細企業政策が実施されなかったのは、前述したデ・ソトラの新自由主義イデオロギーの影響に加え、以上のような権力バランスが成立したことも関係していたとみてよい*9。

この新寡頭制の下でフジモリ政権は超緊縮政策——そしてしばらく後には過高為替レート——をアンカーとした安定化政策を実施し、これに引き続き貿易と金融の自由化、民営化、雇用の柔軟化（生産性の伸びを上回る賃上げを禁じた所得政策を伴う）など徹底したネオ・リベラル改革を断行した [細野 1992: 112-116]。このうち金融と為替レートのアンカーは、貿易自由化による輸入競争の激化や上記の所得政策とあいまってハイパー・インフレを徐々に収束させた（その速度が比較的緩やかだったのは当初の公共料金引き上げによる）。一方、新たな制度構造の下で非貿易財部門の相対

* 9 1991年末には国会の場で小零細企業の定義と各種の支援策を盛り込んだ法律705号が成立したが、後者の施行細則の制定にもとづく政策は実際には展開されておらず、同法は死文化している [遅野井 1995: 105]。この事態は、同法をめぐる適切な合意が得られなかったこと、特に安定化政策とネオ・リベラル改革の所管官庁である経済財務省の承認を得られなかったことを指し示しているという [Villarán y Chínarco 1998: 23]。

なお、欧米諸国の技術援助機関の働きかけにより1994年から産業省内部に包括的な「小零細企業プログラム」が創設されたことを皮切りに、以後ペルー政府は明示的に小零細企業重視の諸政策を展開していくようになる。しかし各官庁・外国援助機関・国際機関などが実施している個々の諸施策を政府が統一的に調整することは、新自由主義イデオロギーの制約もあり少なくとも当初は十分ではなかった（ただし筆者が2000年8月に行った現地調査の時点ではすでに部門調整制度が機能していた）。

ここで興味深いのは、経済財務省などが小零細企業政策に乗り出すようになったのは改革のトリックル・ダウン効果を促進するためであり、また貧困撲滅機関がそうしたのは従来型の扶助的アプローチの限界を感じていたからだという指摘である [Villarán y Chínarco 1998: 26]。つまり「これらすべては、失業や不完全就業が持続し、我が国の生産活動（特に小零細企業）の競争力がますます失われてきたという状況に向き合ったものなのである」 [Ibid.]。

価格が好転し、また金融自由化に加えて1980年代に比べ国際金融市場が緩和され、短期資金も含め外国資金の取り入れが容易になった結果、建設業や商業などを中心に投機的なブームが発生した。改革自体のこうした効果のほか、国際一次産品需要の増加や良好な気候条件（水産物や農産物の安定輸出）など多少とも偶発的な要因 [Jiménez 2000: 16-17]、さらに1995年選挙絡みの財政支出拡大による政治的景気循環要因 [Dancourt 1999: 67] も、それぞれ経済成長を後押ししたとみられる。改革後、1991年と1993～98年に正の成長率が記録され、とりわけ1993～95年と1997年に高率成長が実現したのは、およそ以上に説明できる。

しかしこの反面、ネオ・リベラル改革後の成長体制は次のような難点を抱え込むことにもなった。第一に、大幅に引き下げられた輸入関税と過高な為替レートの下で輸入競争が過度に強まった結果、鉱業・農業・水産業など一部の高生産性部門を除き、貿易財部門は全般に「成長のエンジン」としての地位を奪われた。特に一次産品加工型以外の固有の製造業が相対的に伸び悩み、産業構造の脱工業化＝一次経済化が進んだことは注目に値する [Jiménez 2000]。過高な為替レートは当初を除けば主に金融自由化や民営化などに伴う大量の資本流入（二次的に開発援助資金の流入）に起因しており、これはペルー型の「オランダ病」ともいえる症状であった [Schuldt 1994]。

これと関連して第二に、上述の制度的枠組みの下ではまた、輸入の伸びに比して輸出のそれが相対的に抑制されるため、経常収支赤字が急速に膨張していった。当面は

この赤字の補填に必要とされる以上の資本が流入し続け（このこと自体がまた過高な為替レートをもたらし貿易財部門の退化や経常収支赤字を引き起こすことになる）、それなりに均衡がとれていた。しかし1997年のアジア危機や翌年のロシア危機に伴い一次産品輸出と資本純流入が減少に転じてから、この経常収支赤字は持続不可能となる。対外準備が減少し、国内金融の逼迫と1990年代最悪の景気後退が引き起こされた。改革後の成長体制は対外的に脆弱なのである。

第三に、1980年代末に著しく悪化していた社会指標も改善されないか、むしろ一層悪化した。上述した一次経済化に伴い雇用吸収力は従来以上に弱まり、失業率の緩やかな上昇と不完全就業の増加がみられた。また雇用の柔軟化によって解雇が容易となり、短期の不安定雇用が増えている。経営者の給与を除く大衆の実質所得は低迷し続け、機能的所得分配はこれまでになく悪化した [Verdera 2000]。政府の公式統計では1985年から96年にかけて貧困線以下人口比率は低下したことになっているが、その推計手法を批判して同比率がむしろ高まったことを主張する研究もある [Figuerola 1998]。この間、政府予算の多くの部分が貧困層に対象を特定した扶助的社会支出に振り向けられているが（1997年現在で約37パーセント） [Villarán y Chíncharo 1998: 14-18]、これはネオ・リベラル改革の社会的債務を弁済する費用だったとみることもできる*10。

III. ネオ・リベラル改革後の小零細企業

ネオ・リベラル改革により以上のようにマクロ政治経済環境が激変するなかで、小零細企業は一体いかなる適応進化を遂げることになったのか。そしてまた I で整理した諸説は改革後の状況に照らしたとき改めてどう評価できるのか。本稿冒頭でも断ったように、現時点では判断材料が限られているため、以上の問題に決定的な解答を与えることはできない。ここでは今後の理論・実証研究への橋渡しとして、先行研究、公式統計ならびに現地非政府組織の内部資料などを組み合わせつつ、現在わかる限りの事実と論点を整理する。

1. 過剰人口圧力の要因変化と小零細企業の全般的増加

改革の後、失業率の上昇、不完全就業や短期雇用の増加、中間層の没落、そしておそらくは貧困線以下人口比率の増加など、過剰人口圧力が高まったことはすでにみた。ただし、それは従属理論や構造派の論者がかつて想定していたような、資本集約的工業化に伴う雇用吸収力の弱さのみが原因ではもはやない。むしろ前述したネオ・リベラル改革に伴う一次経済化とその対外的脆弱性に起因する現象であり、これらはそれ

自体また (ILD の制度論者ならそう主張すべきだろうが) すぐれて政治経済的な背景の下で生じた現象であった。

いずれにせよ、ここから推察されるのは小零細企業の増加である。この点を改革後のすべての時期について直接確認できる公式統計は得られないが、1995～98年に全国の小零細企業就業者数が全体として増加した事実はわかっている。その対前年増加率は1995～96年に4.5パーセント、1996～97年に6.5パーセント、そして1997～98年に5.7パーセントであり、いずれも就業人口全体の増加率を上回る伸びであった [INEI 2000b: 32]。小零細企業数もまた増えたと推察して無理はないだろう。

2. 「貧困のなかの繁栄」? —— 地域・産業間の差異

それでは小零細企業のこの量的成長の性格はどう判断できるだろうか。この点に関してシュルツは、I でみたセルメーニョの退行的成長説が1990年代にも妥当することを示唆している [Schuldt 1994: 67; 1996: 76]。前述のような雇用状況の悪化や貧困化といった背景を考慮すれば、この仮説には現実味があるかに思える。しかし次の問題がある。

第一に、ほかならぬ貧困化に伴う劣等財需要の増加という同説の核心的な因果関係

* 10 本稿の主題からは外れるが、ペルーのネオ・リベラル改革との関連で日本の政府開発援助のあり方を顧みておくと、1991～98年に累計110億円に及ぶ「ノンプロジェクト無償」援助を実施していた事実が目立つ [外務省 1999: 763-764]。この援助枠は「経済構造改革努力支援」を目的としたものであり、日本国民はペルーのネオ・リベラル改革を支援するために巨額の資金を贈与していたことになる。政府開発援助への安直な批判は棄却されるべきだが [Murakami 1999: 67-75]、改革に伴う社会問題の悪化を考慮したとき、フジモリ政権に対する援助のこの部分は再考の余地があった。この間の対ペルー政府開発援助は上下水道整備、教育・保健医療施設の改善、食糧増産など社会経済的に有意義な事業も可能にしているが、全体としてみると一貫性に欠けていたように思われる。

表1 リマ・ビクトリア区の小零細企業と就業者：1993年と1996年

	1993年		1996年	
	企業数	%	企業数	%
企業数	6,352	8.7%	13,833	8.6%
就業者数	19,173	8.7%	34,859	9.1%
全体	72,606	100.0%	160,040	100.0%

(出所) INEI (1999, 31, 35) .

(注) 百分比はリマ首都圏の小零細企業と同就業者に占める比率。

表2 リマ・ビクトリア区の衣料品小零細企業：1993年と1996年

1993年		1996年	
企業数	%	企業数	%
621	44.9	1,422	54.8

(出所) INEI (1999, 88) により作成。

(注) 百分比はリマ中心部の衣料品小零細企業全体に占める比率。

は、先にも指摘したようにこれまで実証されていない。また仮に上記の因果関係が成り立っているとしても、開放経済の下ではそれが国内劣等財の需要増加に直結するとは限らない。輸入劣等財に需要が漏れることもありうる。その場合には小零細企業の増加は必ずしも国内需要によって基礎付けられていないわけであり、同じ退行的成長でもセルメーニョ説ほどに「楽観的」な事態でさえない、ということになる。

第二に、これとも関連するが、地域・産業別に細分化すれば小零細企業の実態には差異がある。たとえば本稿冒頭でふれたガマラ衣料品産業集積を擁するリマ・ビクトリア区では、小零細企業全体としてもまた衣料品小零細企業に限っても企業数と就業者数は増えている(表1, 表2)。この事例自体はセルメーニョ説と整合的であるといえなくもない。しかしペルー北部トゥルヒーヨの製靴産業小零細企業群の場合、1992~93年に約4600社を数えていた企業数は、密輸を含むアジアからの輸入品が激増した結果 [Inés Carazo y Hurtado Erazo 1998: 16], 1997~98年までには1641社へと64パーセントも激減している [MINKA 1999: 11, Cuadro 2]。リマ首都圏だけでも製靴産業小零細企業数は1993年から

96年にかけて265社から233社に減少しており、同じく就業者数は1250人から1190人に減っている [INEI 1999: 32, 36]。これはもはや退行的成長でさえなく、文字通りの退行にすぎない。こうしたやはり開放経済特有の事態は、閉鎖経済を前提としたセルメーニョのモデルでは説明できないはずである。

3. 新自由主義派の進化的成長説の限界

ここで直ちに気づくように、上述した退行現象を含む地域・産業間の差異はまた新自由主義派の進化的成長説に対する反証ともなっている。ネオ・リベラル改革の過程で小零細企業の営業登録手続きは簡素化・自動化されていき、公式登録された小零細企業の数は大幅に増えていった [INEI 2000a]。ここまではたしかにILDの推論通りである。しかし規制緩和にもかかわらずインフォーマル小零細企業の存在感はなお大きい [遅野井 1995: 103]。

また前述のように、一連の自由化に伴い小零細企業が一律に躍動をみせたというわけではなく、それによって効率的な市場経済が実現したというわけでもない。たとえば破綻を免れた小零細企業にしても、その

生産能力稼働率は概して低いのである [CIEPD - MINKA 1994: 155; Inés Carazo y Hurtado Erazo 1998: 15; ACON-SUR 1997: 44, Cuadro 24]*11。

4. 群としての小零細企業：ガマラの進化的成長と退行的成長

以上に加え、ネオ・リベラル改革後の小零細企業の実態は、「柔軟な専門化」論に触発された、群としての小零細企業の進化的成長という見方にもおさまりきらなくなっている。この点は上述したトゥルヒーヨの製靴産業集積の事例においてすでに明らかだが、実はガマラの衣料品産業集積についても同じ問題を指摘できる。以下でやや詳しくみておこう。

なお、ここで改めて若干の予備知識を記せば、ガマラ衣料品産業集積は首都リマのピクトリア区内に所在し、1970～80年代に急成長を遂げて国際的にも注目を集めた。その主な担い手はアンデス農村部からの国内移民やその後継者らが経営する小零細企業である。中低級衣料品を製造し、具体的な数字は得られないが主に国内市場向けに販売してきた*12。衣料品の製造販売業者

のほか、原材料・半製品の製造販売業者や雑多なサービス業者などが集積する。1993年現在で約6800～8000社の企業が活動しており、作業場と販売店舗が入居したテナント・ビル数は60棟ほどに達する [Ponce 1994: 100, 103]。国税庁は1992年現在でガマラ全体の年間売上高を8億ドルと推定しているが、これさえ過小評価だという見方もある [Visser 1999: 1556]。ペルー唯一の小零細企業群であり、ここで多少の紙幅を割くゆえんである。

(1) ポンセの見解：群としての進化的成長

さて、このガマラの小零細企業群のネオ・リベラル改革後における状況について、「柔軟な専門化」論を多少とも意識して行われた実証研究はポンセのものが最初である [Ponce 1994]。そこでは衣料品製造の優良小企業45社（平均就業者数33人；Tシャツ、ニット、下着、ジーンズ、スーツなどの生産に従事）の聞き取り調査などにもとづき、1993年前後における実態を明らかにしている。その要点を掲げれば次の通りである。

第一に、まずガマラ全体として調査時点での企業数の増加ぶりは1980年代ほどでは

*11 これはガマラの小零細企業、リマの他の衣料品小零細企業、トゥルヒーヨの製靴産業小零細企業などに共通してみられる現象である。ただし、そこには経済自由化の影響だけでなく小零細企業特有の行動様式も影響しているとみられる。すなわち小零細企業主が自社内でできるかぎり多くの作業をこなそうとして過大な設備投資を行うため、需要の変化や季節変動などにより生産能力が過剰化しやすいのである（産業省小零細企業プログラム全国調整官I.ミフリン氏との面談による [2000年8月25日]）。Inés Carazo y Hurtado Erazo [1998: 16, 18] もまた、製靴産業小零細企業が過度に統合的な生産体制をとっていることを問題視している。

このいわばジェネラリスト的行動はアンデス農民の間にもみられることに注意したい [Figueroa 1989; Adams y Valdivia 1994: 44]。彼らは天候不順のリスクに備えて単一作物経営を避け、多角経営を合理的に選択してきたとされる。小零細企業主の第一世代がまさにこうした文化をもつ農村部の出身者であったという事実を考慮すると、以上は実に興味深い一致である。ただし都市部における小零細企業のジェネラリスト的投資行動は、稼働率の低さで判断する限り決して合理的とはいえない。

*12 衣料品産業全体では1990年代前半に製品の9割弱が内需によって吸収されている [Aspilcueta 1999: 21]。衣料品産業はリマに集中しており、またリマの中ではガマラを擁するピクトリア区に集中している事実を考慮すれば、ガマラでも同様の状態にあったと推察できる。

表3 下請け零細企業集団：1995年現在のガマラ

企業	労働者数	年間売上高 (\$)	事業所数	保有機械台数	創業年
1	6	99,000	2	10	1989
2	7	120,000	1	9	1992
3	4	40,000	1	4	1994
4	6	223,555	3	12	1989
5	6	262,222	1	7	1994
6	3	100,672	2	3	1993
7	4	75,000	2	8	1970
8	4	80,357	1	5	1994
9	3	5,000	1	4	1994

(出所) Recursos S.A. の内部資料。

(注) 大企業の下請け発注に共同で対応している零細企業集団。

ない。しかしテナント・ビルの売れ行きは良く、企業数は絶対的には引き続き増加している。

第二に、調査対象企業はいずれも正の資本蓄積を実現しており、これも1980年代のブーム期ほどではないが固定投資も旺盛である（ただし生産能力の稼働率は平均50パーセント程度と低い）。調査対象企業はまた産業部門平均以上の労働生産性と資本生産性を実現している。

第三に、調査対象企業間には競争と同時に下請けやグループ化など広汎で緊密な協力関係がみられ（表3 *13）、集積の経済や技術情報の普及などの外部経済により、そうした企業の取引費用は節約されている。

第四に、このほか衣料品産業組合も各種の生産的役割を果たしている。同組合の会員の59パーセントがピクトリア地区に所在しているが、そのうち88パーセントがガマラに属している。

みられるように、ここで提示されているのは、ガマラの小零細企業が一部は大企業との関係も取り混ぜながら密接な協力関係を武器に群として進化的成長を遂げている、

という構図である。しかし、同じく「柔軟な専門化」論の流れを汲む「集合的効率性」論をより明示的に適用しつつ、1993～94年現在におけるガマラの小零細企業群を考察した他の二つの研究は、これとは全く逆の像を描いている。

(2)ビセルとタバラの批判：群としての退行的成長

「集合的効率性」論では、中小零細企業群がもちうる競争優位を外部経済と意図的な共同行動とに要因分解し、各々の時空間的差異やその組み合わせによって競争優位の高低が決まるとみる [Schmitz and Nadvi 1999]。このアプローチに依拠して1994年にガマラの実態調査を行ったビセルとタバラは、外部経済（および集積効果）の存在を認知する一方、ポンセとは反対に、企業間の意図的な共同行動は衣料品の仕上げ工程にかかわるそれをやや例外とすればほとんど未発展であると結論した [Visser y Távora 1995]。ビセルはその後も実態調査を継続し、次のような結果を得ている [Visser 1999]。

第一に、1993年現在におけるガマラの集

*13 表3の原資料は Ponce [1994] にはない。ポンセ氏より直接提供を受けたものである。

積内小零細企業23社の就業者1人当り売上高は、ビクトリア区内外の分散的な小零細企業76社のそれを上回っていた。この競争優位は、直接的な観察を通じた市場情報の普及や集積自体による取引費用の削減といった、受動的な集積的効率性としての外部経済による。

しかし第二に、局地的に漏れ広がる情報は陳腐化しやすいなど、こうした外部経済には限界がある。しかも、集積内外にわたるより積極的な協力関係は生産・流通の両面においてなお微弱である。このため改革後の開放経済への適応能力は低くならざるを得なかった。1994年以降、ロス・アンジェルス¹⁴の衣料品産業集積の製品など輸入品が急増したが¹⁴、同一企業を定点観測したところ、1993～94年にガマラの小零細企業の1人当り売上高は27パーセント減少していた。競争は内外にわたって激化しており、ガマラの優位は溶解しつつある¹⁵。

(3)1990年代後半のガマラに関する局所的な事実

以上のように、ネオ・リベラル改革後のガマラの小零細企業群に関する先行研究の評価は互いに全く異なっている。一方は企業間の協力関係にもとづく進化的成長という像を描き出し、他方は受動的な外部経済に甘んじた退行的成長ないし退行という構図を提示している。ただしガマラに関する上記の先行研究の対象時期は、いずれも1990年代半ばまでに限られている。管見の

限りまさにこの時期以降のガマラに関する実証研究は存在せず、また関連する公式統計も不備であるため、1990年代後半の状況把握は困難となっている。なお興味深いことに、かつてペルーにおける「柔軟な専門化」の可能性を提唱していたビジャランは、その後、ガマラにおける輸入競争の激化や製造業小零細企業の全国的な成長停止を示唆するようになったが [Villarán 1998: 124, 172-173]、それも具体的なデータにもとづくものではなく、単なる印象論にすぎない。

この空白を少しでも埋めるため、ガマラを中心に衣料品小零細企業への技術援助を実施している非政府組織 PIRKA¹⁶から被援助企業の経営情報に関する内部資料を入手し、その一部を整理・加工することによって、ガマラに所在する小零細企業の年間売上高が1990年代後半にどう推移したかを把握してみた。表4にその結果を掲げてある。複数年度にわたって売上高を伸ばした企業が皆無というわけではないが、その減少をみたものがほとんどであり、このかぎりではビセルらの退行的成長説が支持されるかにみえる¹⁷。

もちろん、先行研究の場合と同じく標本数はごくわずかであり、これだけで全体の傾向を判断することはできない。しかしまた逆に、前述の通り1990年代にその小零細企業数・雇用数が増えたにもかかわらず、ガマラを群としての進化的成長というかつ

*14 ネオ・リベラル改革当初の3～4年間は、高所得階層向けの輸入品が増加した。輸入業者、百貨店、スーパーマーケットが低所得階層向けの輸入品を扱うようになったのは、それが一巡してからであった [SASE-SERCAL 1997: 27]。

*15 衣料品産業全体（従業員5人以上の企業）としても1992年から94年にかけて収益性（営業利益÷総生産額）は0.77パーセントから0.43パーセントへと悪化している。その一因はアジア製の安価な輸入品の増加に求められるという [Aspilcueta 1999: 20, 71]。

表4 ビクトリア区(ガマラ)の衣料品小零細企業

企業名	援助開始時期	1996年		1997年		1998年		1999年	
		売上高(ソル)	就業者	売上高(ソル)	就業者	売上高(ソル)	就業者	売上高(ソル)	就業者
CONFECCIONES LIBOR'S	1996.2	1,913,548	16	1,234,730	22	1,041,000	12	-	-
CONFECCIONES D Y Z	1996.10	169,233	7	268,350	5	-	-	-	-
PN ALICIA CUELLAR	1996.2	-	-	594,699	18	299,422	14	-	-
PN MARGARITA GUARDIA	1997.2	-	-	88,608	4	79,900	3	-	-
LOGGIA INTERNATIONAL S.A.	1997.1	-	-	596,821	11	248,533	7	-	-
FA Y SOL	1997.1	-	-	80,250 I,II	13 I,II	1,264,814	18	774,600	18
CONFECCIONES FRANKY	1997.1	-	-	268,760	6	157,800	6	-	-
SCARMET SRL.	1997.2	-	-	398,000	5	131,896	2	-	-
CREACIONES Y DISTRIBUCIONES 2001	1997.3	-	-	690,526	11	543,142	8	-	-
SUÑE SARMIENTO	1997.5	-	-	571,500	13	594,025	9	576,000	13
ROY(ROY FASHION)	1997.6	-	-	232,000 I,II	9 I,II	744,800	10	580,500	8
JIMMY CLARK	1997.8	-	-	-	-	450,091	7	339,830	9
D'GRAUSS(VICTOR GRAUSS)	1997.11	-	-	-	-	458,848	6	652,000	10
HACKS	1998.2	-	-	-	-	830,000	5	469,000	5

(出所) PIRKA (s.n.b) により作成。

(注) ビクトリア区(ガマラ)の標本企業総数41社のうち複数連続年度にわたって年間売上高の推移を確認できる14社のみ掲載。就業者は年間平均。ハイフンはデータが得られないことを示す。ローマ数字は当該年の四半期を意味し、当該四半期についてのみデータが得られたことを示す。

での楽観的な構図で一色に染め上げることも、もはやできないはずである。

それではガマラの小零細企業は群として退行的成長を遂げつつあるのか、それとも一律ではない多様な適応をみせているのか。その実態把握は未完の課題であり続けている。

おわりに

グローバリゼーションの下で開発途上国の小零細企業はいかなる実態にあり、またその展望はどのようなものなのか。本稿ではこの点を探る今後の理論・実証研究に向けた準備作業として、南米ペルーの事例をとりあげ、先行研究の整理を中心に予備的な考察を行った。Iでは1980年代までの小

*16 アメリカ合衆国政府国際開発庁 (USAID) の援助によって衣料品小零細企業向けの技術支援を実施している現地非政府組織である。

*17 ただし同じく PIRKA の内部資料 [PIRKA s. n. a] では、1990年代後半の時期について企業間の協力関係の存在を示す情報が散見される。これはむしろボンセの見方を裏づけているといえない。

零細企業ないしインフォーマル部門に関する代表的な見解を検討し、各々の状況認識と方法的な優劣を整理した。IIではペルーをグローバリゼーションへと統合したフジモリ政権のネオ・リベラル改革について概括した。以上を踏まえてIIIでは、限られた資料によってではあるが同改革後の小零細企業の実態について基礎的事実を確認すると同時に、Iで検討した諸説の是非をこれに照らしつつ改めて評価し直した。1990年代以降の現実を体系的に把握するにはいづれにも限界があることが示された。

最後に今後の研究課題を示唆し、本稿を締めくくりたい。第一に、なによりもまず1990年代以降の小零細企業の実態についてより多くの事実を掘り起こさなければならない。とりわけ資本蓄積動態の数量的把握が望まれるが、そのための公式統計は連続性や体系性を欠いている [BCRP-USAID 1992; INEI 1997c]。ガマラなどに焦点を絞った独自の標本調査やデータ収集が必要である。

第二に、IやIIIでの検討を踏まえ、1990年代以降の現実を体系的に把握しうる代替的な分析枠組みが構築されねばならない。一案として、セルメーニョの需要側要因重視のミクロ経済モデル [Cermeño 1987] を (*6も考慮しながら) 開放経済の枠組みで改めて考察し直すとともに、賃金、投入財、金融などの費用にかかわる供給側の要因を「集合的効率性」に伴う外部経済の

論点とあわせ考慮し、需給両要因統合型の理論モデルとして定式化することが考えられる*18。

第三に、本稿ではほとんど議論しなかったが、これまで主に内需指向であった小零細企業の今後の発展方向として、グローバリゼーションへの守りの適応(輸入品との競争)だけでなくさらに攻めの適応(輸出)の可能性も念頭においた考察が進められてよい*19。繊維・衣料品中小企業についてはすでにそうした方向での研究が開始されている [Aspilcueta 1999]。近年の「集合的効率性」論でも海外のバイヤーとの関係など「対外的リネージュ」の構築は重要な論点となっている [Schmitz and Nadvi 1999]。

第四に、他の国々との国際比較を行うことも一法である。とりわけ中小企業が経済発展を支えてきた日本や台湾の経験と比較すれば、研究視点や政策的示唆の点で得るところが大きいと思われる。また他のラテン・アメリカ諸国との比較も、域内におけるペルーの小零細企業の相対的な特徴を把握する上で有効だと思われる。

〔追記〕

本稿を2001年4月に脱稿した後、同年12月に再び現地調査を実施した。その際、1990年代以降の小零細企業の実態に関連する新しい二次文献を数点入手したが、それらは本稿での議論に抜本的な修正を迫るも

*18 Wuyts [2001] はタンザニアのインフォーマル部門の理論モデルを提示している。そこでは単位労働費用にかかわる供給側要因が重視されており、セルメーニョのモデルにおいて需要側要因が重視されているのと対照的である。ペルーの場合も供給側要因を取り込んで理論化することは重要であり、今後は両要因を統合したモデルが望まれる。

*19 これはいわゆる非伝統的輸出の主題とも関係するが、ペルーに関するその背景知識として清水 [1999] を参照。

のではないように思われる。また小零細企業金融を営む複数の NGO から融資先企業のバランス・シートをいくつか手に入れた。これら进行分析すれば当該企業の資本蓄積構造やその動態を明らかにできるはずである。今後の課題としたい。

参考文献

伊賀光屋

2000 『産地の社会学』 多賀出版。

小倉英敬

2000 『封殺された対話 ベルー日本大使公邸占拠事件再考』 平凡社。

遅野井茂雄

1995 「ペルーの経済発展と中小零細企業」国際経済交流財団編（委託先・日本プラント協会）『中南米地域における中小企業の現状と我が国の協力の在り方に関する調査』国際経済交流財団，99-112。

外務省経済協力局

1999 『我が国の政府開発援助 ODA白書 下巻（国別援助）』国際協力推進協会。

塩沢由典

1998 『複雑系経済学入門』（第5刷）生産性出版。

清水達也

1999 「ペルーにおける非伝統的農産物輸出の拡大」『ラテンアメリカ・レポート』16(2)：61-66。

セン，アマルティア

1997 『合理的な愚か者 経済学＝倫理的探究』（第6刷）大庭健・川本隆史訳，勁草書房。

武部昇

1995 「ペルーのガマラについて」国際経済交流財団編（委託先・日本プラント協会）『中南米地域における中小企業の現状と我が国の協力の在り方に関する調査』国際経済交流財団，113-119。

ピオーリ，M., C. セープル

1993 『第二の産業分水嶺』山之内靖・永易浩一・石田あつみ訳，筑摩書房。

細野昭雄

1992 「第4章 フジモリ政権の新経済政策」細野昭雄・遅野井茂雄『試練のフジモリ大統領 現代ペルー危機をどう捉えるか』日本放送出版協会，99-129。

ボワイエ，ロベール

1999 『世界恐慌 診断と処方箋——グローバリゼーションの神話』井上泰夫訳，藤原書店。

ACONSUR

1997 *Microempresas de Confección. Una Aproximación*. Lima: ACONSUR (Asesoría, Consultoría y Negocios).

Adams, Norma, y Néstor Valdivia

1994 *Los Otros Empresarios. Ética de Migrantes y Formación de Empresas en Lima*, 2da. Edición. Lima: IEP.

Aspilcueta B., Marco

1999 *Desempeño de la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora del Sector Textil y Confecciones en el Perú*. Lima: Oficina Internacional del Trabajo.

BCRP (Banco Central de Reserva del Perú)-USAID

1992 *Compendio Estadístico. Encuesta a Unidades Productivas de Pequeña Escala en Lima Metropolitana*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Bustamante, Alberto

1990 Informalidad: Superando las Viejas Tesis, En Alberto Bustamante, Eliana Chávez, Romero Grompone, Samuel Mchacuay y Gustavo Riofrío, *De Marginales a Informales*. Lima: DESCO, pp. 15-32.

Carbonetto, Daniel, Jenny Hoyle y Mario Tueros

- 1988 *Lima : Sector Informal I, II*. Lima : CEDEP.
- Cermeño Bazan, Rodolfo
1987 *Caída del Ingreso Real, Recesión del Sector Moderno y Expansión del Sector Informal : Un Enfoque Microeconómico*, *Economía*, PUCP, 10(20) : 73-99.
- Chávez, Eliana
1990 *El Empleo en los Sectores Populares Urbanos : De Marginales a Informales*, En Alberto Bustamante, Eliana Chávez, Romero Grompone, Samuel Mchacuay y Gustavo Riofrío, *De Marginales a Informales*. Lima : DESCO, pp. 69-124.
- CIEPD-MINKA
1994 *Conglomerado de Calzado en Trujillo-Perú. Una Nueva Perspectiva de la Pequeña Empresa*. Lima : Fondo Editorial PAMIS-COPEME.
- Dancourt, Oscar
1999 *Neoliberal Reforms and Macroeconomic Policy in Peru*, *CEPAL Review* (67) : 51-73.
- De Soto, Hernando
1986 *El Otro Sendero. La Revolución Informal*. Lima : Editorial El Barranco.
- Figuroa, Adolfo
1989 *La Economía Campesina de la Sierra del Perú*, 4ta. edición. Lima : Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.
1996 *Teorías Económicas del Capitalismo*, 2da. edición, revisada. Lima : Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.
1998 *Políticas Macroeconómicas y Pobreza en el Perú*, Documento de Trabajo 145. Lima : Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Gonzales de Olarte, Efraín
1998 *El Neoliberalismo a la Peruana. Economía Política del Ajuste Estructural, 1990-1997*. Lima : IEP.
- Gonzales de Olarte, Efraín, y Lilian Samamé
1994 *El Péndulo Peruano. Políticas Económicas, Gobernabilidad y Subdesarrollo, 1963-1990*, 2da. Edición. Lima : IEP.
- Grompone, Romero
1990 *Las Lecturas Políticas de la Informalidad*, En Alberto Bustamante, Eliana Chávez, Romero Grompone, Samuel Mchacuay y Gustavo Riofrío, *De Marginales a Informales*. Lima : DESCO, pp. 33-67.
- INEI
1997a *Características Socio-Económicas de las Pequeñas Empresas Informales*, En INEI *Colección Estadísticas Económicas y Compendios 3*, CD-ROM. Lima : INEI.
1997b *Elasticidad de la Demanda de los Principales Bienes y Servicios Consumidos por las Familias en Lima Metropolitana*, En INEI *Colección Estadísticas Económicas y Compendios 3*, CD-ROM. Lima : INEI.
1997c *Perú. Actividad Económica de la Pequeña y Micro Empresa*, En INEI *Colección Estadísticas Económicas y Compendios 3*, CD-ROM. Lima : INEI.
1997d *Perú. Estadísticas del Sector Informal*, En INEI *Colección Estadísticas Socio-Demográficas 2*, CD-ROM. Lima : INEI.
1999 *Lima Metropolitana. Características Económicas de la Pequeña y Micro Empresa, por Conos y Distritos, 1993-1996*. Lima : INEI.
2000a *Compendio Estadístico Económico Financiero 1999*, En INEI *Biblioteca Electrónica 6*, CD-ROM. Lima : INEI.
2000b *Determinantes del Empleo en las Micro y Pequeñas Empresas 1995-1998. Resultados de la Encuesta Nacional de Hogares 1997-1998*. Lima : INEI.
- Inés Carazo, M., y Hurtado Erazo, P.
1998 *La Industria del Cuero y el Carzado en el Perú : Innovando para Competir*. Lima : MITINCI.
- Jiménez, Félix
1991 *Acumulación y Ciclos en la Economía Peruana. Crisis de Paradigmas y Estrategia de*

- Desarrollo No-Liberal*. Lima : CEDEP.
- 2000 El Modelo Neoliberal Peruano : Límites, Consecuencias Sociales y Perspectivas, Documento de Trabajo 184. <http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD184.pdf> (2000年7月15日)
- MINKA
- 1999 *La Experiencia del MSP en el Sector Cuero y Calzado de Trujillo*. Trujillo : MINKA.
- Murakami, Yusuke
- 1999 *El Espejo del Otro. El Japón ante la Crisis de los Rehenes en el Perú*. Lima : IEP.
- PIRKA
- s.n.a *Ficha de Datos Empresa*. Lima : PIRKA, Convenio ADEX-USAID/MSP, Programa de Microempresa.
- s.n.b *C-Lima 95, 96, 97, 98, 99, Disco flexible*. Lima : PIRKA, Convenio ADEX-USAID/MSP, Programa de Microempresa.
- Ponce Monteza, Carlos Ramón
- 1994 *Gamarra. Formación, Estructura y Perspectivas*. Lima : Fundación Friedrich Ebert.
- Quijano, Aníbal
- 1977 *Dependencia, Urbanización y Cambio Social en Latinoamérica*. Lima : Mosca Azul Editores.
- SASE-SERCAL
- 1997 *Estudio y Propuesta de Transferencia del Programa "Microempresa-Sector Informal"*, ALA/91/27 para la UE y el MITINCI. Lima : SASE.
- Schmitz, Hubert
- 1999 Collective Efficiency and Increasing Returns, *Cambridge Journal of Economics* (23) : 465-483.
- Schmitz, Hubert, and Khalid Nadvi
- 1999 Clustering and Industrialization: Introduction, *World Development* 27(9) : 1503-1514.
- Schuldt, Jürgen
- 1994 *La Enfermedad Holandesa y Otros Virus de la Economía Peruana*, Documento de Trabajo. Lima : Centro de Investigación, Universidad del Pacífico.
- 1996 Observaciones Críticas Generales al Texto de Daniel Schydrowsky, En Daniel M. Schydrowsky y Jürgen Schuldt, *Modelo Económico Peruano de Fin de Siglo. Alcances y Límites*. Lima : Fundación Friedrich Ebert.
- Távora, José I.
- 1994 *Cooperando para Competir. Redes de Producción en la Pequeña Industria Peruana*. Lima : DESCO.
- Verdera, Francisco
- 2000 Cambios en el Modelo de Relaciones Laborales en el Perú, 1970-1996, En Denis Sulmont y Enrique Vásquez, eds., *Modernización Empresarial en el Perú*. Lima : Pontificia Universidad Católica del Perú, Universidad del Pacífico, IEP, pp. 59-121.
- Villarán, Fernando
- 1992 *El Nuevo Desarrollo. La Pequeña Industria en el Perú*. Lima : ONUDI, PEMTEC.
- 1993 Chapter 10. Small-Scale Industry Efficiency Groups in Peru, In Brigitte Späth, ed., *Small Firms and Development in Latin America. The Role of the Institutional Environment, Human Resources and Industrial Relations*. Geneva : ILO, pp. 158-195.
- 1998 *Riqueza Popular. Pasión y Gloria de la Pequeña Empresa*. Lima : Ediciones del Congreso del Perú.
- Villarán, Fernando, y Samuel Chíncaro
- 1998 *La Promoción Estatal a las Pymes en el Perú*. Lima : Programa DESIDE, Swiss-contact, CONSUDE.
- Visser, Evert-Jan
- 1999 A Comparison of Clustered and Dispersed Firms in the Small-Scale Clothing Industry of Lima, *World Development*, 27(9) : 1553-1570.

Visser, Evert-Jan, y José Ignacio Távora

1995 *Gamarra al Garete (Concentración Local y Aislamiento Global)*. Lima : DESCO.

Wuyts, Marc

2001 Informal economy, Wage goods and Accumulation under Structural Adjustment. Theoretical Reflections based on the Tanzanian Experience, *Cambridge Journal of Economics* (25) : 417-438.