

Zur Problematik des informellen Gewerbes im ländlichen Raum:

Am Beispiel einer Kleinstadt in Zentral-Kamerun

Seit mehr als einem Jahrzehnt steht das Kleingewerbe in der Dritten Welt im Zentrum zahlreicher Forschungen¹ und findet – wenn auch nur zögernd – Eingang in die diversen Entwicklungspläne. Das Interesse für Kleinbetriebe im sekundären und tertiären Bereich, im allgemeinen zusammengefaßt unter dem Ausdruck informeller oder unstrukturierter Sektor bzw. kleine Marktproduktion (petty commodity production), ist grobenteils auf den mangelnden Erfolg der herkömmlichen Entwicklungsstrategien zurückzuführen: Weder die Forcierung der Industrieproduktion noch großangelegte Landwirtschaftsprojekte konnten wesentlich zur Überwindung der Armut und zur Lösung des Problems der Arbeitslosigkeit beitragen. Inzwischen weiß man aber, daß nicht-landwirtschaftliche Betriebe in wenig industrialisierten Ländern einen wesentlichen Beitrag zur Arbeitsbeschaffung leisten. So stellen z. B. in Sierra Leone die Kleinbetriebe 96 % der Arbeitsplätze des verarbeitenden Sektors bereit² und tragen daher wesentlich zur Verbesserung der Einkommenssituation der Bevölkerung bei.

Die bisher durchgeführten Untersuchungen betreffen in erster Linie die Kleinbetriebe in den Städten, wo das Problem der Arbeitslosigkeit besonders kraß ist und nicht zuletzt auch den Nährboden für politische Konflikte zu finden droht. Der ländliche Bereich wird nach wie vor lediglich als Lieferant von Nahrungsmitteln für die Großstädte angesehen bzw. als Produzent von Exportkulturen. Dieses Bild des von der Landwirtschaft dominierten ländlichen Raums ist heute nur mehr begrenzt richtig, denn auch hier wandelt sich das Konsumverhalten. Es entstehen einerseits neue, sozusagen importierte Bedürfnisse, und andererseits verliert die Bevölkerung im Zuge der zunehmenden Arbeitsteilung die Fähigkeit, ihre Bedürfnisse im Rahmen der Hauswirtschaft selbst zu befriedigen. So kommt es, daß der Prozentsatz der im nicht-landwirtschaftlichen Bereich tätigen ländlichen Bevölkerung ständig zunimmt: Zwischen 1950 und 1980 ist ihr Anteil in Ostafrika von 5 auf 10 % gestiegen, in Westafrika sogar von 12 auf 26 %³.

Wenn auch die Mehrheit der nicht-landwirtschaftlichen Aktivitäten im ländlichen Raum kommerzieller Natur sind, erscheinen die Produktions- und Dienstleistungsbetriebe insofern untersuchenswert, als sie die permanenten Bedürfnisse der Bevölkerung widerspiegeln und uns Aufschluß über das Vordringen der Technologie geben. Es erhebt sich nun die Frage, ob und inwieweit die Ansiedlung von informellen Betrieben im ländlichen Raum die Folge landwirtschaftlicher Prosperität ist, oder ob andere Faktoren den Erfolg oder Mißerfolg dieser Betriebe zu erklären vermögen. Weiter kann man sich fragen, wie man über die Unterstützung des Kleingewerbes zur Verbesserung der Lebensbedingungen im ländlichen Raum beitragen könnte.

¹ Siehe insbes. Bromley, Gerry (1979), Deblé, Hugon (1982), Penouil (1985) und Sethuraman (1982).

² Liedholm, Chuta (1976: 9). Diese Betriebe beschäftigen im Schnitt 1,8 Werk tätige.

³ ILO, 1983: Promotion of Employment and Incomes for the Rural Poor Including Rural Women, through Non-Farm Activities. – In: ILO (1984: 3).

Afrika-Spektrum
(Hamburg)
85/3



In der Folge soll die Problematik des Kleingewerbes im ländlichen Raum Kameruns näher untersucht werden. Die Daten wurden 1981 im Rahmen eines mehrmonatigen Forschungsaufenthaltes in der Kleinstadt Saa (2 700 Einwohner) in Zentral-Kamerun gesammelt und bilden die Grundlage einer Dissertation⁴. Saa befindet sich 72 km nordwestlich der Hauptstadt Jaunde, inmitten des Kakao-Departements Lékié. Dieses Departement trägt auch wesentlich zur Nahrungsmittelversorgung der Hauptstadt bei.

1 KLEINGEWERBE UND MODERNISIERUNGSPROZESS

Das Kleingewerbe stellt einen prägenden Faktor des Wirtschaftstreibens in der Ortschaft Saa dar, ist ein nicht zu unterschätzender Arbeitgeber und trägt wesentlich zur Einkommensverteilung bei

Tab. 1: Arbeitsplatzbeschaffung und Einkommensverteilung im informellen Gewerbe der Kleinstadt Saa, Kamerun

	Zahl der Gewerbetreibenden	Arbeitskraft		Monetäres Jahreseinkommen des Gewerbetreibenden (excl. Verdienst aus and. Erwerbsquellen)	
		insgesamt	Lehrlinge bzw. Familienangehörige	\bar{X} (F CFA) ^b	σ
<i>Dienstleistungen</i>					
Friseur	4	4	—	246 698	83 622
Mediziner	2	2	—		

sehr wohl noch ein als traditionell anzusehendes Handwerk gibt⁸. Dort verhindert auch die geringe Kaufkraft, daß diese handgefertigten Produkte durch industriell hergestellte (Wellblech, Plastikgefäße, Emailgeschirr etc.) ersetzt werden.

Erstaunlich ist vor allem, wie wenig rohstofforientiert das Kleingewerbe in Saa ist. So werden praktisch kaum landwirtschaftliche Produkte verarbeitet und anschließend vermarktet, es sei denn es handelt sich um die überschüssige Produktion für den eigenen Haushalt (Palmöl, Maniokprodukte z. B.). Es ist auch bedauerndswert, daß gewisse Produkte ausschließlich ohne Wertzuwachs vermarktet werden und daß angesichts mangelnder Verarbeitung ein Teil der Ernte verdirbt (z. B. Mangofrüchte, Tomaten).

Weiterhin ist auch festzustellen, daß im Ort kaum Werkzeug und Geräte für den Ackerbau produziert werden. Letzterer begnügt sich in der Regel mit Buschmesser und Hacke, die industriell angefertigt und im örtlichen Handel vertrieben werden. Zwar muß zugegeben werden, daß der Modernisierung und Mechanisierung der landwirtschaftlichen Produktion durch die Eigentumsverhältnisse (Minifundien) sowie durch die hügelige Beschaffenheit der Grundstücke äußerst enge Grenzen gesetzt sind. Dies

für die in den Dörfern lebenden Männer, kaum mehr ausgedehnt werden können¹⁰. Hinzu kommt, daß die ältere Generation die jüngere so lange wie möglich zur Arbeit heranzieht, d. h. die Kakao-Plantagen gehen zumeist erst im Ablebensfall auf die Söhne über. Da die Pflanzungen unter den männlichen Erben aufgeteilt werden, schrumpfen sie von einer Generation zur anderen. Die traditionelle Nahrungsproduktion (Maniok, Makabo, Yam, Süßkartoffel, Kochbanane, Erdnüsse) ist Domäne der Frauen, daher können die Männer allenfalls auf die Produktion von sogenanntem europäischen Gemüse (insbesondere Tomaten) ausweichen, sofern ihnen unbebautes Land zur Verfügung steht. Der Mangel an frei verfügbarem Boden hat zur Folge, daß die Felder während immer kürzerer Perioden brachliegen, was der Regenerierung des Bodens abträglich ist¹¹. Es ist nicht erstaunlich, daß die sich daraus ergebende Einkommenssituation im Agrarsektor – auf sie soll noch später eingegangen werden – den Bedürfnissen der heutigen Gesellschaft nur unzulänglich gerecht wird; dies umso mehr als die Ausgaben für Schulbildung, das hypothetische oder tatsächliche Mittel zur sozio-ökonomischen

2.1 Die Frage der Betriebsmittel

Ein wesentliches Merkmal der informellen Produktions- und Dienstleistungsbetriebe ist ihre geringe Anlagenintensität. Tatsächlich verfügen manche Betriebe über Betriebsmittel – es handelt sich fast ausschließlich um Werkzeuge –, deren Verkaufswert unter 10 000 F CFA liegt (Friseur, Medizinfrau, Schuster, Steinmetz). Der eilige Beobachter könnte daher annehmen, daß eine Erhöhung dieser Mittel der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg sei. Man darf auch nicht vergessen, daß unter den möglichen Verbesserungsmaßnahmen eine Erhöhung des Anlagevermögens diejenige Maßnahme ist, die am leichtesten zu bewerkstelligen ist und dem wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger den (trägerischen) Eindruck vermittelt, etwas für das Kleingewerbe getan zu haben. Die Realität ist aber komplexer.

Ganz allgemein gesehen kann behauptet werden, daß das Kleingewerbe den raren Produktionsfaktor Kapital effizient nutzt. Pro Arbeitsplatz in Saa werden nur rund 50 000 F CFA an Betriebsmitteln eingesetzt¹⁴. Gewiß sind die Kosten pro Arbeitsplatz gewerbebedingt, und es ist verständlich, daß ein Arbeitsplatz im Mechanikergewerbe einen höheren Kapitaleinsatz verlangt (bis zu 170 000 F CFA) als einer in der Friseurbranche (etwa 7 500 F CFA). Schließlich ist auch offensichtlich, daß innerhalb derselben Branche ein besser ausgestatteter Betrieb mehr zur Wertschöpfung beiträgt als eine Werkstatt, die sich mit einem Mindestmaß an Geräten zufriedenstellen muß. Jedoch steigt der Beitrag, den die menschliche Arbeitskraft zur Wertschöpfung leistet, nicht im gleichen Ausmaß wie die Betriebsmittel, und die zunehmende Arbeitsproduktivität kann die sinkende Wertproduktivität nicht wettmachen. Die Betriebsführung kann folglich nicht mit der wachsenden Kapitalintensität Schritt halten¹⁵.

Es besteht auch die Gefahr, daß die Gewerbetreibenden aus Prestige Gründen ihre Maschinen und Geräte modernisieren und darin die alleinige Voraussetzung für einen zufriedenstellenden Geschäftsgang sehen. Daß dem aber nicht automatisch so ist, zeigt das Beispiel des Schneidergewerbes. Hier wird verhältnismäßig viel und regelmäßig investiert, ohne daß die Nachfrage dies unbedingt rechtfertigt. Nicht die Nachfrage induziert hier die Investitionen; sie werden vielmehr durch das Lehrgeld ermöglicht, das die Lehrlinge ihren Meistern für die Ausbildung bezahlen. (In einem Fall machte das Lehrgeld sogar 40 % des gesamten Einkommens einer Schneiderin aus!)

Dies bedeutet aber keinesfalls, daß eine Erhöhung der Betriebsmittel systematisch abzulehnen ist. Es soll nur darauf hingewiesen werden, daß sie in Einklang mit den unternehmerischen Fähigkeiten des Gewerbetreibenden sowie mit der Nachfrage stehen soll. Ein Übermaß an Modernisierung bringt das Risiko mit sich, daß das Kleingewerbe sein wesentliches positives Merkmal einbüßt, nämlich hohe Arbeitsintensität und geringe Kapitalintensität.

2.2 Die schwierige Versorgung mit Werkstoffen

Der großenteils moderne Charakter der Gewerbebetriebe hat zur Folge, daß die in Saa verwendeten Werkstoffe über Zwischenhändler aus der Hauptstadt bezogen werden müssen. Diese Händler nutzen ihre Funktion weidlich aus und treiben die Preise der

obwohl im letzteren Fall das Argument der Transportkosten nicht stichhaltig ist, um den Preisunterschied zu erklären. Es scheint für den Gewerbetreibenden meist schwierig, den Zwischenhändler zu umgehen, um sich direkt in der Hauptstadt zu versorgen: Da er nur geringe Mengen von Zwischenprodukten benötigt, ist nicht jedesmal eine Fahrt in die Hauptstadt gerechtfertigt¹⁶. Eine preisgünstige Versorgung – sei es in der Hauptstadt oder in Saa selbst – wird auch dadurch behindert, daß für den Einkauf größerer Mengen das Kapital des Handwerkers nicht ausreicht, zumal die Kunden nicht unbedingt eine Anzahlung leisten. Daraus ergibt sich eine schwache Verhandlungsposition des Kleingewerbetreibenden gegenüber dem Lieferanten von Zwischenprodukten.

Hinzu kommt noch der starke Preisanstieg bei diesen Zwischenprodukten. Dieser betrug zwischen 1980 und 1981 mindestens 10 %, die Regel lag aber zwischen 20 und 25 %. Wollen die Gewerbetreibenden weiterhin den gewohnten Kundenkreis zu akzeptablen Preisen befriedigen, ist zu befürchten, daß ihnen als Lösung nur die Reduzierung der ohnehin schon bescheidenen Gewinnspanne bleibt. Sind sie dazu nicht bereit, besteht die Gefahr, daß industriell gefertigte Produkte den informellen Produkten preislich überlegen sind. Ein Beispiel dafür liefern uns – auch in Saa – die Erzeugnisse des Schuhmultis Bata. Allerdings ist offensichtlich, daß so mancher Kleinbetrieb effizienter arbeiten würde, entspräche die Ausbildung mehr den Erfordernissen einer sich modernisierenden Wirtschaft.

2.3 Die unzureichenden unternehmerischen Fähigkeiten

Wenn auch heute die junge Generation des Departements praktisch vollzählig in den Genuß der Schulbildung kommt, sind die Kleingewerbetreibenden nur teilweise alphabetisiert. Etwa ein Fünftel hat keine moderne Schule besucht, nur ein Viertel konnte zumindest ein Jahr an einer Sekundarschule absolvieren.

Zum Zusammenhang zwischen Schulbildung und beruflichem Erfolg kann folgendes festgestellt werden. Das Einkommen der Kleinunternehmer variiert je nach Berufssparte, und es besteht ein krasses Einkommensgefälle zwischen den eher technischen Berufen wie Mechaniker und den manuellen wie Friseur, Steinmetz oder Bäcker. Der Zutritt zu den technisch ausgerichteten und besser bezahlten Berufen erfolgt über zwei Etappen, wobei die erste in der modernen Schulbildung besteht. Erst mit dem Grundschulabschluß hat der Jugendliche die Chance, einen Lehrherrn zu finden. Dauerte der Schulbesuch nur maximal drei, vier Jahre, kann außer der Landwirtschaft nur eine wenig prestigereiche Tätigkeit ausgeübt werden.

Aber auch innerhalb der einzelnen Gewerbe kommt der Ausbildungsunterschied zu tragen. So könnte ein Tischler, der gerade zwei Jahre die Grundschule besuchte, wohl kaum seine Familie ernähren, würde sein Einkommen nicht durch den Verkauf von Gartenbaufrüchten aufgebessert werden. Dagegen kann sich das Einkommen seines Kollegen mit Fachschulausbildung durchaus mit dem eines höheren Beamten messen.

Der formelle Aspekt der Schulbildung, wie Einführung in die Grundrechnungsarten und ein Minimum an Lesen und Schreiben erklärt zweifelsohne einen Teil des unternehmerischen Geschicks. Jedoch darf vor allem der informelle Aspekt der Schule nicht

Vor allem macht sie die Jugendlichen auch aufgeschlossener gegenüber technischen Neuerungen. Nicht der höheren Kapitalausstattung verdanken die besser ausgebildeten Gewerbetreibenden ihren relativen Erfolg, sondern ihrem Anpassungsvermögen, das auf den Schulbesuch zurückzuführen ist. Sie verstehen es auch, mehrere miteinander verwandte Erwerbsquellen zu kombinieren und so die Einheitskosten zu senken. Als Beispiel sei ein Kfz-Mechaniker genannt, der gleichzeitig als Transportunternehmer fungiert, oder ein Restaurantbesitzer, der einen Lebensmittelgroßhandel betreibt. Das Einkommen dieser beiden Unternehmer liegt im Spitzenfeld des informellen Sektors der Kleinstadt. Dies schließt aber ein Defizit an unternehmerischen Fähigkeiten nicht aus, besonders was die Nutzung der Kapazitäten betrifft.

Gleichzeitig ist es offensichtlich, daß die Betriebe der weniger gut ausgebildeten Kleinunternehmer stagnieren, weil es u. a. an Anpassungsfähigkeit mangelt. Bei ihnen ist die Risikobereitschaft im handwerklichen Bereich auch insofern vermindert, als es sich oftmals um Nebenerwerbsbauern handelt, für die die Ausübung eines Kleingewerbes nur eine Notlösung ist. Ihr Ausbildungsstand würde es kaum erlauben, daß sie sich ausschließlich einem Gewerbe widmen. Sollten diese Nebenerwerbsbauern es erwägen, sich ausschließlich dem Handwerk zuzuwenden, müßten ihre Grundkenntnisse bes. im Rechnen angehoben werden.

Zusammenfassend muß darauf hingewiesen werden, daß sich die Schulungspolitik für Kleingewerbetreibende nach der Vorbildung der Adressaten zu richten hat. Je nach ihrem Ausbildungsstand müßte man sie in angepaßter Unternehmensführung unterweisen bzw. mehr oder weniger fortgeschrittene Alphabetisierungsarbeit leisten. Allerdings sind der Erwachsenenbildung im europäischen Sinn Grenzen gesetzt, vor allem wenn der Ausbilder nicht gewillt ist, der örtlichen Mentalität Rechnung zu tragen. Als Beispiel sei die Preispolitik der Kleingewerbetreibenden angeführt. Wird zeitweilig mit Verlust verkauft, so geschieht dies nicht unbedingt aus Unkenntnis der Regeln der Kalkulation. Vielmehr zwingen oft außerberufliche Umstände (Ausgaben für Familienfeste und Hochzeiten, Unglücksfälle, Mißernten, etc.) zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses den Gewerbetreibenden zu einem scheinbar unökonomischen Vorgehen. Er kann aber auch durch einen vorübergehenden Verlust die Voraussetzung für weitere Geschäfte schaffen, bei denen er für den einkalkulierten Ausgleich sorgt. Es darf auch nicht vergessen werden, daß in Gesellschaften, wo berufliche und private Sphäre noch eng verknüpft sind, ein scheinbarer Verlust in geschäftlichen Belangen das Pendant zu einem privaten Vorteil darstellen kann. Insofern ist auch in gewissen Fällen die Überkapitalisierung zu verstehen, die eine moderne Form der Ostentation darstellt. Durch sie kann sich der Unternehmer die Ergebenheit von Familienangehörigen und anderen Nahestehenden erkaufen, zumal letztere von seinem Prestige profitieren.

Das Kleinhandwerk ist aber nicht nur auf der Seite des Angebots mit Problemen konfrontiert. Ein wesentlicher Hemmschuh für seinen Aufschwung ist auf dem Gebiet der Nachfrage zu suchen.

3 DAS PROBLEM DER NACHFRAGE

Die Kleingewerbetreibenden in Saa versorgen ausschließlich den lokalen und auf die umliegenden Dörfer begrenzten Markt. Verschiedene Faktoren sind dafür ausschlaggebend. Das Handwerk ist nicht genügend spezialisiert, um z. B. in der Hauptstadt Fuß fassen zu können. Weiterhin wird die Qualität der Produkte lediglich den lokalen Anforderungen gerecht. Und schließlich würden die prekären Transportbedingungen jeden "Export" erschweren. Aber selbst die Möglichkeiten des lokalen Marktes werden nicht voll ausgeschöpft. Dies betrifft sowohl den Kundenkreis der öffentlichen als auch den der privaten Haushalte.

3.1 Kleinhandwerk und potentielle Großabnehmer

In der Kleinstadt Saa befindet sich eine gewisse Anzahl von potentiellen Großkunden für informelle Güter und Dienstleistungen. Man denke an die Verwaltung sowie die sozialen und kirchlichen Einrichtungen, die dazu beitragen, daß sich Saa zu einem ländlichen Knotenpunkt entwickeln konnte. Allerdings kommt es zwischen den Gewerbetreibenden und den diversen Institutionen nur in begrenztem Ausmaß zu Geschäftsbeziehungen. So stammt z. B. das Mobiliar der letzteren nur teilweise aus Saa bzw. es wurde der einzige sogenannte moderne Tischler mit der Anfertigung betraut. Auch die Dienstkleidung der Gendarmen und des Gefängnispersonals wird außerhalb der Region hergestellt. Gewiß kommen diese Einrichtungen in den Genuß von Preisvorteilen, wenn sie ihre Bestellungen zentral erteilen. Jedoch wirkt sich dieser Zentralismus nachteilig auf die förderungswürdigen ländlichen Zonen aus. Daß sich die öffentlichen Haushalte nur begrenzt an ansässige Gewerbetreibende wenden, hat aber nicht nur finanzielle Gründe. Die Qualität der Produkte entspricht nicht unbedingt immer den Erwartungen des Beamtenkorps. Außerdem sind die Kleinunternehmer von der Kapitalausstattung und den unternehmerischen Fähigkeiten her auch nicht immer in der Lage, größere Aufträge auszuführen und sich an Liefertermine zu halten. Es ist daher nicht erstaunlich, daß manche potentielle Großabnehmer sich selbst die nötige Struktur zur Deckung ihrer Bedürfnisse schaffen. So lassen sich die zahlreichen Missionstischlereien in Saa und Umgebung erklären oder auch die Kfz-Werkstätten der Kooperative und der Gemeinde.

Eine weitere Möglichkeit, die mangelnde Leistungsfähigkeit der örtlichen Betriebe zu umgehen, besteht darin, die nötigen Geräte anzuschaffen und für die Dauer der Arbeiten Tagelöhner anzuwerben. Dies wird z. B. von einer Missions- und Animationsstation praktiziert. So begrüßenswert diese Initiative ist, weil sie – vorübergehend zumindest – zur Verminderung der Arbeitslosigkeit und zur Einkommensverteilung beiträgt, ist ein derartiges Vorgehen nicht ganz unproblematisch. Es ist die Frage berechtigt, ob sich die angeworbenen Handwerker nicht zusehends von den Realitäten des informellen Gewerbes entfremden, da sie wohl kaum in der Lage sein werden, sich so perfektionierte Geräte und Maschinen wie die ihres Auftraggebers anzuschaffen. Somit besteht die Gefahr, daß diese Lohnarbeiter in ein Abhängigkeitsverhältnis geraten, psychisch unfähig werden, eine eigene, anfangs notgedrungen bescheidene Werkstatt zu eröffnen, und auch den Anschluß zur Landwirtschaft verlieren. Auch wenn diese Form der "Kurzarbeit" bisher nur eine Minderheit der Handwerker betrifft, verdient ihre Lage erwähnt zu werden, zumal sie Aufschluß über die Entwicklung des Handwerks geben kann.

3.2 Kleinhandwerker und ländliche Bevölkerung

Auch die Beziehungen zwischen Handwerkern und privaten Haushalten sind nicht frei von Konflikten. Die Einkommensstruktur in Saa¹⁸ ist einerseits durch die starke Präsenz informeller Betriebe geprägt. Diese tragen zum insgesamt verfügbaren Einkommen der Ortschaft etwa zu 55 % bei. Im Schnitt beläuft sich das monetäre Jahreseinkommen aus einer informellen Tätigkeit (Produktion, Dienstleistung oder Handel) auf 798 949 F CFA ($\sigma = 1\ 292\ 906$). Am ertragreichsten ist eindeutig der Handel (z. B. mit Fischen, Rindern, Stoffen und insbesondere mit Getränken). Die Beamtenschaft verfügt über etwa 35 % des Gesamteinkommens, wobei das mittlere Beamteneinkommen 687 531 F CFA ($\sigma = 315\ 136$) beträgt. Aus der Landwirtschaft kommen nur 6 % des Gesamteinkommens, bei einem mittleren Einkommen von 139 200 F CFA ($\sigma = 173\ 496$). 4 % des Gesamteinkommens stammen aus Transfers.

18 Bei einem Viertel der Haushalte wurde eine Stichprobe durchgeführt.

Das verfügbare monetäre Jahreseinkommen pro Erwachsenem beträgt im Durchschnitt 222 288 F CFA ($\sigma = 204\ 406$). Allerdings muß darauf hingewiesen werden, daß in jedem vierten Haushalt das Jahreseinkommen unter 100 000 F CFA pro Erwachsenem liegt und nur durch die landwirtschaftliche Produktion für den Eigenbedarf aufgebessert werden kann. Tatsächlich trägt die Subsistenzwirtschaft in dieser Einkommensgruppe beinahe 40 % zum Gesamteinkommen (d. h. monetär und in Naturalien) bei. Es kann auch mit großer Sicherheit angenommen werden, daß die Bevölkerung der umliegenden Dörfer ebenfalls in dieser Gruppe zu finden ist¹⁹.

Es ist offensichtlich, daß die informellen Betriebe in Saa sich in erster Linie an den Konsumgewohnheiten der gehobenen Schicht orientieren. Zur letzteren kann man jene Familien rechnen, denen jährlich pro Erwachsenem zu Konsumzwecken über 200 000 F CFA zur Verfügung stehen. Insbesondere profitieren die Mechanikerwerkstätten von den Bedürfnissen dieser Haushalte. Tatsächlich beträgt in der oberen Einkommenschicht die Einkommenselastizität für Ausgaben, die den Transport betreffen 3,183 ($\sigma = 0,836$). Gefolgt wird dieser Wert von der Einkommenselastizität für Hausrat (1,151, $\sigma = 0,607$). Für alle anderen Warenkategorien liegt die Elastizität unter 1. Wenn dieser Gruppe auch ein wesentlicher Teil der Nachfrage nach informellen Gütern zu verdanken ist, stößt die Belegung des Kleingewerbes durch ihr Zutun auf gewisse Grenzen. Was z. B. den Hausrat betrifft, trachten die Vertreter dieser Einkommenschicht mehr danach, diverse Geräte wie Plattenspieler und Nähmaschinen anzuschaffen als im Ort hergestellte Möbel. Für Bessersituierte gehört es auch zum guten Ton, regelmäßig in die Hauptstadt zu fahren, um Besorgungen zu machen²⁰. Dies ist um so verständlicher, als zum einen die meisten Konsumgüter (darunter zahlreiche unverarbeitete landwirtschaftliche Produkte) in der Hauptstadt wesentlich billiger sind als in Saa selbst. Zum anderen beziehen die Beamten ihre Gehälter in Jaunde, und es ist logisch, daß sie gewisse Einkäufe gleich dort tätigen.

Die Minderbemittelten (Durchschnittseinkommen jährlich unter 100 000 F CFA pro

Interessant ist auch, daß nur 1,2 % der Ausgaben in der Landwirtschaft verwendbare Konsumgüter betreffen und die Elastizität für diese Produkte null ist. Dies deutet darauf hin, daß die Landwirtschaft der ländlichen Bevölkerung keinen Anreiz zur Erneuerung und Modernisierung ihrer Ackergeräte bietet, bzw. daß es den örtlichen Gewerbetreibenden noch nicht gelungen ist, Geräte auf den Markt zu bringen, die die Erzeugung und Verarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten erleichtern. Diese mangelnde Einbeziehung der Landwirtschaft in das örtliche Wirtschaftsleben erscheint als eine wesentliche Schwachstelle des informellen Sektors der Kleinstadt Saa.

4 PERSPEKTIVEN UND FÖRDERUNGSVORSCHLÄGE

Wie aus den aufgezeigten Fakten ersichtlich ist, wird der Trend der Modernisierung im informellen Sektor weiter fortschreiten. Somit ist zu erwarten, daß Gewerbetreibende, die eine körperlich besonders anstrengende Tätigkeit ausüben (z. B. Steinmetz, Ziegelhersteller) keine Nachfolge für ihr Handwerk finden werden. Mit zunehmender Alphabetisierung wird es kaum Anwärter auf derartige Beschäftigungen geben. Weiterhin ist aber auch nicht auszuschließen, daß derzeit nur äußerst selten anzutreffende Tätigkeiten wie Töpferei und Korbflechten wieder an Bedeutung gewinnen, weil ihnen z. B. der Tourismus plötzlich Aufmerksamkeit schenkt. Vor allem können wir aber annehmen, daß die Zukunft jener Betriebe gesichert ist, die ihre Prosperität in erster Linie gutsituierten Familien aus dem nicht-agraren Bereich verdanken. Die Bedürfnisse dieser Familien richten sich nach einem großstädtisch oder gar europäisch beeinflussten Konsumverhalten, das sich wohl kaum abschwächen dürfte. Gewerbebetriebe, die derartige, sozusagen moderne Kundenwünsche befriedigen, sind aus dem heutigen Wirtschaftsleben einer Kleinstadt wie Saa nicht mehr wegzudenken. Es ist aber zu bedenken, daß gerade diese Gewerbebetriebe zu einer Zielscheibe für moderne Industriebetriebe werden könnten, nämlich dann, wenn diese oder jene Branche auch für

ihrer Frauen aufgewertet und ihre Arbeit dementsprechend entlohnt wird. Dazu ist jedoch die Bereitschaft nötig, die herkömmliche Entwicklungspolitik gegenüber dem ländlichen Raum in Frage zu stellen. Und dies erfordert ein hohes Maß an politischem Willen.

Summary

Informal activities in developing countries are a determining element in the economic life in rural market centres. Investigations carried out in a little Cameroonian town, situated in the cocoa region, 72 km from the capital Yaoundé corroborate this fact. But these activities are hardly the logical outcome of agriculture and are insufficiently imbedded in the agricultural surroundings. On the contrary, they produce principally goods and services for the rich of the market centre (civil servants and merchants). Their modern character makes them dependent on supplies which have to be imported into the area and whose price increase cannot be assimilated without difficulty. Moreover, a great deal of investment is induced by the fascination for technology. But very often there is a contradiction between the modern tools and instruments and the master's entrepreneurial skills. In fact, inadequate qualifications are detrimental to the production units. However, the biggest handicap is the weak purchasing power of the population living in the villages. Their income is almost exclusively due to agriculture and cocoa production, activities which do not guarantee a decent standard of living.

Résumé

Dans les pays en voie de développement, les activités informelles conditionnent la vie économique des centres ruraux. Ceci est démontré ici à l'aide d'investigations menées dans un centre rural au Cameroun, situé en zone cacaoyère, à 72 km de la capitale Yaoundé. Or, loin de constituer la prolongation logique du travail de la terre et d'être intégrées dans le milieu agricole, ces activités produisent surtout des biens et services modernes destinés aux couches aisées du centre rural (fonctionnaires et commerçants). Ceci rend ces unités informelles dépendantes vis-à-vis d'inputs importés dans la zone et les expose à des augmentations de prix difficilement assimilables. L'attrait exercé, sur les ruraux, par la technologie, explique également la tendance aux investissements. Mais ceux-ci ne sont pas toujours compatibles avec les capacités entrepreneuriales des responsables d'unité. En effet, c'est le manque de formation adéquate qui constitue l'un des points faibles de l'artisanat. Le handicap majeur est cependant la faiblesse du pouvoir d'achat, dont souffre la population villageoise. Ses revenus proviennent presque exclusivement de la vente de produits vivriers et du cacao, et ne garantissent plus un niveau de vie décent.

Bibliographie

- Anderson, Dennis, Mark Leiserson, 1978: *Entreprise rurale et emploi non agricole*. Washington, Banque Mondiale.
- Baumann, Eveline, 1984: *Les activités informelles en milieu rural, véhicule de transformations socio-économiques: Le cas du centre rural de Saa, Centre-Sud Cameroun*. Bordeaux, Centre d'Etude d'Afrique Noire, Institut d'Etudes Politiques, Université Bordeaux I (= unveröffentl. Diss. in 'Etudes africaines').
- Bosch, Renate, 1980: *Urbanisierung und Agrarstruktur: Eine Untersuchung am Beispiel der Stadt Yaoundé, Kamerun*. – In: *Afrika Spectrum* 15/3, S. 282–293.
- Bromley, Ray, Chris Gerry (Hrsg.), 1979: *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. Chichester – New York, J. Wiley & Sons.
- Deblé, Isabelle, Philippe Hugon (Hrsg.), 1982: *Vivre et survivre dans les villes africaines*. Paris, PUF.

- Gibb, Arthur Jr, 1984: *Tertiary Urbanization: The Agricultural Market Centre as a Consumption-Related Phenomenon*. – In: *Regional Development Dialogue* (Nagoya), 5/1 (Spring), S. 110–143.
- Geisselhofer, Hans, 1984 (?): *Dorfentwicklung durch kombinierte Technologien*. Wien (= Reihe "Zum Thema" des Instituts für Internationale Zusammenarbeit).
- Guyer, Jane, 1980: *Female Farming and the Evolution of Food Production Patterns amongst the Beti of South-Central Cameroon*. – In: *Africa* (London) 50/4, S. 341–356.
- ILO, 1984: *Cottage Industries, Handicrafts and Non-Farm Employment*. Genf, ILO (= World Employment Programme Progress Report No. 1).
- Liedholm, Carl, Enyinna Chuta, 1975: *The Economics of Rural and Urban Small-Scale Industries in Sierra Leone*. East Lansing, Michigan, Michigan State University (= African Rural Economy Paper 14, Department of Agricultural Economics).
- Nihan, Georges, Erik Demol, 1979: *Le secteur non structuré "moderne" de Yaoundé, République unie du Cameroun*. Genf, ILO.
- Penouil, Marc (Hrsg.), 1985: *Le développement spontané: Les activités informelles en Afrique Noire*. Paris, Pédone.
- Schneider-Barthold, Wolfgang, 1980: *Förderung von Handwerk und Kleinindustrie im Rahmen einer grundbedürfnisorientierten Entwicklungsstrategie: Fallstudie Südwest-Obervolta*. – In: *Deutsches Institut für Entwicklungspolitik: Grundbedürfnisorientierte ländliche Entwicklung*. Berlin.
- Sethuraman, S. V. (Hrsg.), 1982: *The Urban Informal Sector in Developing Countries*. Genf, ILO.
- Sethuraman, S. V., Enyinna Chuta, 1984: *Rural Small-Scale Industries and Employment in Africa and Asia*. Genf, ILO.
- Weber, Jacques, 1977: *Structures agraires et évolution des milieux ruraux: Le cas de la région cacaoyère du Centre-Sud Cameroun*. – In: *Cahiers ORSTOM, Sér. Sc. hum.*, 14/2, S. 113–139.