

## 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 Forschungen<sup>1</sup> 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 bereit<sup>2</sup> 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 %<sup>3</sup>.

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 Dissertation<sup>4</sup>. 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.

### 1.1 Der urbane Charakter des Kleingewerbes

Bevor auf das Kleingewerbe eingegangen werden soll, ist es zweckmäßig die Wirtschaftsstruktur Saas vorzustellen. Wie nicht anders zu erwarten, gehören die Betriebe fast ausschließlich dem informellen Sektor an. Tatsächlich handelt es sich bei den 158 Produktions-, Dienstleistungs- und Handelsbetrieben Saas um weniger als 10 Beschäftigte (zumeist Lehrlinge) zählende Einheiten (der Durchschnitt beträgt zwei Arbeitskräfte, Meister inbegriffen); sie stehen in Familienbesitz; das Kapital ist äußerst beschränkt; die beruflichen Fähigkeiten werden großenteils "on the job" erworben; und das Einkommen ist relativ gering<sup>5</sup>. Der Handel nimmt mit zwei Dritteln der Betriebe den ersten Rang ein und wäre für sich allein untersuchenswert. Es folgt die Produktion mit 30 Betrieben, von denen 16 das Schneidergewerbe betreffen. Letzteres bietet – neben dem Handel – den Frauen eine der wenigen Möglichkeiten, im nicht-agraren Bereich selbständig erwerbstätig zu sein. Dienstleistungen werden von 20 Betrieben angeboten, sechs davon beschäftigen sich mit der Reparatur von Kraftfahrzeugen (vgl. Tab. 1). Abgesehen von den kleinen Wirtschaftstreibenden haben sich in Saa eine Bäckerei sowie ein Tischlerbetrieb angesiedelt, die dem modernen Sektor zugeordnet wurden: Ihr Kapital übersteigt dem Wert nach das Gesamtkapital aller informellen Betriebe und, verglichen mit dem Produktionsumfang der prosperierendsten Kleingewerbebetriebe, produzieren diese beiden Unternehmen ein Vielfaches. (Dies bedeutet aber noch nicht, daß die Unternehmensführung als modern zu bezeichnen ist!) Neben den privaten Wirtschaftstreibenden ist der Staat ein wichtiger Arbeitgeber in der Kleinstadt, denn Saa verfügt nicht nur über mehrere Schulen, sondern ist auch Sitz zahlreicher administrativer und sozialer Einrichtungen (Subpräfektur, Gemeindeamt, Kakao-Kooperative, Post, Gefängnis, Krankenhaus, Pfarramt, Missionsstation). Im ganzen Bezirk gibt es über 800 Beamte<sup>6</sup>, von denen man annehmen kann, daß sie mehrheitlich in Saa wohnhaft sind.

Ganz allgemein kann man einerseits feststellen, daß das Kleingewerbe weitgehend Bedürfnisse befriedigt, die sich an die Lebensgewohnheiten größerer Städte anlehnen. Tatsächlich erinnert die Struktur des informellen Sektors der Kleinstadt Saa an die der Hauptstadt<sup>7</sup>, wo es gilt, den Bedürfnissen nicht nur der ärmeren Bevölkerung gerecht

4 Baumann (1984). Siehe auch Baumann, Eveline, 1985: *Activités informelles en milieu rural et transformations socio-économiques: Réflexions à partir d'une étude de cas.* – In: Penouil (1985).

5 Das sind die wesentlichen Merkmale des informellen Sektors. Vgl. hierzu BIT, 1975:

*Emploi, revenus et égalité: Stratégie pour accroître l'emploi productif au Kenya.* Genf, BIT. Es soll hier nicht auf die Diskussion um die Definition des informellen Sektors eingegangen werden.

6 Bevölkerungszensus 1976.

7 Nihan, Demol (1979).

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) <sup>b</sup>	$\sigma$
<b>Dienstleistungen</b>					
Friseur	4	4	–	246 698	83 622
Medizinfrau	2	3	–	828 800	421 800
Photograph	1	1	–	537 215	–
Schuster (Reparat.)	2	2	–	247 005	176 125
Radiomechaniker	1	1	–	665 980	–
Kfz-Mechaniker	6	16	7	982 952	1 145 434
Schweißer	1	1	–	508 400	–
Gaststättenbetrieb	3	6	1	319 633	143 227
<b>Dienstleistungen insges.</b>	20	34	8	585 330	719 750
<b>Produktion</b>					
Bäcker, Müller	3	7	2	771 517	18 674
Matratzenhersteller	1	1	–	184 940	–
Schneider(in)	16	50	33	284 753	133 374
Seifenproduzent <sup>a</sup>					
Herst. v. Kämmen	1	1	–	184 940	–
Tischler	4	8	2	498 888	556 435
Holzschnitzer	1	1	–	164 000	–
Ziegelherstellerin	1	1	–	34 500	–
Steinmetz (weibl.)	2	2	–	118 500	4 500
Maler u. Anstreicher	1	1	–	419 600	–
<b>Produktion insges.</b>	30	72	37	332 066	292 365
<b>Gewerbebetriebe insges.</b>	50	106	45	433 372	523 351

a<sup>a</sup> Gleichzeitig Friseur.

b<sup>b</sup> 1 F CFA = 0,00787 DM.

zu werden, sondern auch denen z. B. der Beamtenschaft, für die die Produkte des modernen Sektors noch unerschwinglich sind. So ist z. B. die Präsenz der Mechaniker und Schneider zu interpretieren. Auch die Tatsache, daß es im Tischlergewerbe erfolgreiche Gewerbetreibende gibt, ist so zu verstehen. Der konsumorientierte Charakter dieser Betriebe kann also nicht geleugnet werden.

Andererseits vermißt man in Saa Gewerbebetriebe, die Güter herstellen, welche früher im Rahmen der Hauswirtschaft angefertigt wurden, jetzt aber durch großenteils importierte Waren ersetzt werden. Dies betrifft u. a. die traditionellen Dächer aus Raphia, geflochtene Körbe und Matten, sowie Töpferwaren. Wenn diese Güter auch nicht in Saa selbst erzeugt werden, ist zu bemerken, daß es in den umliegenden Dörfern

sehr wohl noch ein als traditionell anzusehendes Handwerk gibt<sup>8</sup>. 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 schließt jedoch nicht aus, daß es Ackergeräte gibt, die die örtlichen Gewerbetreibenden herstellen könnten. Auch bezüglich der Geräte für die Verarbeitung der Gartenbaufrüchte dürfte es noch aufzuspürende Nischen geben.

Interessant ist auch die Frage, inwieweit Landwirtschaft und Gewerbe miteinander verbunden werden können. Tatsächlich sind ein Drittel der Gewerbetreibenden gleichzeitig Bauern oder Kakaopflanzer. Bei ihnen handelt es sich um zumeist ältere Bewohner der umliegenden Dörfer, die sich zur Ausübung ihres Gewerbes täglich nach Saa begeben, weil sie mit ihrem Einkommen aus dem Agrarsektor nicht das Auslangen finden. Ihre spärliche Ausbildung bewirkt, daß sie sich nur den am wenigsten prestigereichen Berufen zuwenden können, was sich auch auf ihre Einkommenssituation niederschlägt. Es ist auch nicht zu vergessen, daß die für beide Tätigkeiten aktivsten Perioden zusammenfallen, denn während der Kakaoernte (Oktober bis Februar) werden auch die meisten informellen Güter angeschafft. Somit sind einer Ausweitung des Gewerbebetriebs Grenzen gesetzt. Gelingt es diesen Nebenerwerbsbauern aber trotzdem, dank ihres Gewerbes eine wesentliche Einkommensaufbesserung zu erzielen, so engagieren sie sich zusehends weniger im primären Sektor, um sich nach und nach voll dem Gewerbe zuzuwenden.

Die Entwicklung des Kleingewerbes geht im allgemeinen dahin, daß die Technologie immer mehr an Bedeutung gewinnt, während das 'Hand'-Werk zusehends an Prestige verliert. Die Einkommenssituation der Gewerbetreibenden spiegelt diesen Trend wider. So sind jene Berufe, die ein bestimmtes Maß an technischem Können erfordern, am besten bezahlt, während rein manuelle Fertigkeiten weit weniger honoriert werden (vgl. Tab. 1)<sup>9</sup>. Auch die Landwirtschaft ist zusehends Opfer dieser Entwicklung.

### 1.2 Kleingewerbe als Alternative zur Landwirtschaft

Der Erfolg des Kleingewerbes steht in unmittelbarem Zusammenhang mit den demographischen, ökologischen, wirtschaftlichen und sozialen Problemen, denen die Landwirtschaft ausgesetzt ist. Zum einen muß festgestellt werden, daß die Region äußerst dicht besiedelt ist. So beträgt die Bevölkerungsdichte im Bezirk Saa 80 Einwohner pro km<sup>2</sup>. Dies bedeutet, daß die Kakao-Plantagen, die weitaus wichtigste Einnahmequelle

8 Vgl. auch Liedholm, Chuta (1976) und Gibb (1984).

9 Diesen Einkommensunterschied mit der längeren Ausbildung für Berufe wie Kfz-Mechaniker zu rechtfertigen, befriedigt nur teilweise.

Auch das Argument, technologieintensivere Branchen bedürfen naturgemäß ständiger Investitionen erklärt nur zum Teil den Einkommensunterschied.

für die in den Dörfern lebenden Männer, kaum mehr ausgedehnt werden können<sup>10</sup>. 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 ist<sup>11</sup>. 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 Besserstellung der Landbevölkerung, einen beträchtlichen Anteil des Budgets der ärmeren Familien verschlingen.

Zum anderen darf auch nicht vergessen werden, daß gerade die relativ hohe Alphabetisierungsrate (94 % der 6- bis 14jährigen gehen zur Schule) das Unbehagen in der Landwirtschaft verstärkt. Hinzu kommen noch die Konflikte zwischen Generationen, die der Landwirtschaft verhaftet sind, bzw. solchen, für die der Ausbruch aus diesem Milieu oberstes Ziel ist. Da es nur wenigen gelingt, die Beamtenkarriere zu ergreifen, Nonplusultra des wirtschaftlichen und sozialen Erfolgs, versuchen viele junge Leute, sich Zugang zur nicht-landwirtschaftlichen Unternehmerschaft zu verschaffen. Dies ist großenteils nur mittels einer relativ kostspieligen Lehrzeit (45 – 90 000 F CFA) möglich, die es wiederum zu rentabilisieren gilt, sobald sie beendet ist<sup>12</sup>.

Die in Saa befragten Kleingewerbetreibenden stammen ausschließlich aus Familien von Kakaopflanzern. Dies weist auf einen sozio-ökonomischen Wandel hin. Letzterer wird aber nicht zuletzt durch die mangelnde Einbettung der Gewerbebetriebe in die agrare Umwelt beeinträchtigt. Aber auch betriebsinterne Mängel stellen Hindernisse für die positive Entwicklung des Gewerbes dar.

## 2 VERMEINTLICHE UND TATSÄCHLICHE ENGPÄSSE BEI DEN PRODUKTIONSFAKTOREN

Eventuelle Schwachstellen des informellen Gewerbes sind auf dem Gebiet der Produktionsfaktoren zu suchen, wobei sich die von den Unternehmern festgestellten Schwierigkeiten nicht unbedingt mit den objektiv vorhandenen Problemen decken müssen<sup>13</sup>. Diesbezüglich kann nicht geleugnet werden, daß zahlreiche Kleinbetriebe an Kapitalmangel leiden. Die Untersuchungen zeigten aber, daß dies weniger der Ausstattung mit Betriebsmitteln schadet als der Versorgung mit Werkstoffen. Ein wesentliches Handicap stellt auch die ungenügende Ausbildung der Gewerbetreibenden dar.

10 Zur Agrarstruktur, siehe Weber (1977) und Guyer (1980).

11 Dies wurde schon vor Jahren bedauert. Vgl. Martiou, Henri, 1952: Les structures agricoles du Centre Cameroun. Yaoundé, Secrétariat d'Etat au Développement rural.

12 Dies führt einerseits dazu, daß einer Vielzahl von selbständig Erwerbstätigen nur eine verschwindend kleine Gruppe von Angestellten gegenübersteht. Andererseits lassen sich auch

gewisse Sättigungserscheinungen, insbes. im Schneidergewerbe, erkennen. – Zur Lehrlingsausbildung, siehe Charmes, Jacques, 1980: L'apprentissage sur le tas dans le secteur non structuré en Tunisie. – In: Annuaire de l'Afrique du Nord 19 (1980), S. 357–395; Baumann, Eveline: L'apprentissage informel, formation adaptée aux besoins d'une économie en transition? (In Vorbereitung).

13 Vgl. Schneider-Barthold (1980).

## 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 eingesetzt<sup>14</sup>. 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 halten<sup>15</sup>.

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 Endprodukte in die Höhe. Generell ist auch zu bemerken, daß bei den Werkstoffen der Preisunterschied zwischen der Hauptstadt und Saa mit der Technologieintensität zunimmt. Die Differenz beträgt z. B. für Sperrholz 60 %, für Zündkerzen sogar 150 %,

14 Die Weltbank beziffert in einem vertraulichen Bericht die Kosten für die Arbeitsplatzbeschaffung in einem "kleinen" Projekt mit Klein- und Mittelbetrieben auf je \$ 9 000, das sind etwa 2 500 000 F CFA.

15 Siehe dazu Théry, Daniel (1983): Dossier TCC (Ghana): Université et petits producteurs (1972–1982). – In: Nouvelles de l'écodéveloppement (Paris), 24–25 (mars–juin), S. 31.

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 gerechtfertigt<sup>16</sup>. 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 unterschätzt werden. Letzterer wirkt auf die zukünftigen Unternehmer modernisierend und schafft die Voraussetzungen für Anpassungsfähigkeit, Innovationsbereitschaft, Distanzierung gegenüber Autoritätsstrukturen, Effizienz im Umgang mit anderen etc.<sup>17</sup>.

16 Dies schließt nicht aus, daß für manche Handwerker wiederholte Fahrten in die Hauptstadt ein willkommenes Mittel sind, den Kollegen einen florierenden Geschäftsgang vorzutauschen.

17 Siehe Inkeles, Alex (1973): The School as a Context for Modernization. – In: International Journal of Comparative Sociology, 14/3–4, S. 163–179.

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 Saa<sup>18</sup> 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 Beamtenerschaft 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 ist<sup>19</sup>.

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 Einkommensschicht 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 Einkommensschicht 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 machen<sup>20</sup>. 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 Erwachsenem) leiden ihrerseits doppelt unter den hohen Lebenskosten im ländlichen Raum, da sie ihre Bedürfnisse weitgehend an Ort und Stelle befriedigen (müssen). Zwar betreffen 51,4 % ihrer monetären Ausgaben noch Nahrungsmittel, aber die anderen Grundbedürfnisse nehmen einen immer größeren Platz ein. Mit 14,5 % der Ausgaben ist die Kleidung zweitwichtigster Posten. Es folgen Erziehung und Freizeitgestaltung (9,2 %), Hausrat (6,8 %) und Gesundheit (6,7 %). Mehr als die Beamten und reichen Geschäftsleute stellt diese Einkommensgruppe, die das Gros der Bevölkerung ausmacht, den potentiellen Kundenkreis für das Kleingewerbe dar. Die Einkommenselastizität ist gerade bei Hausrat (1,306,  $\sigma = 0,421$ )<sup>21</sup> und bei Kleidung (1,256,  $\sigma = 0,381$ ) relativ hoch, d. h. bei Produktkategorien, die der örtliche informelle Sektor durchaus herzustellen imstande ist. Erfahrungsgemäß wendet sich diese Konsumentengruppe auf Grund ihres bescheidenen Einkommens auch an jene Kleinbetriebe, deren Produktionsweise den örtlichen Gegebenheiten angepaßt ist, d. h. sie sind arbeitsintensiv und setzen den raren Produktionsfaktor Kapital sparsam ein. Insofern sind diese Kleinbetriebe doppelt förderungswürdig.

19 Den Angaben der Kakao-Kooperative zufolge, beträgt das Einkommen aus der Kakao-Kultur 190 000 F CFA pro Pflanzler, d. h. weniger als 50 000 F CFA pro Erwachsenem. (Dies schließt jedoch nicht den Verkauf auf dem Schwarzmarkt ein.) Der Schnitt von weniger als 100 000 F CFA entspricht auch der Einkommenssituation der Nebenerwerbsbauern, die im Dorf wohnen und ihren Beruf in Saa ausüben.

20 Obwohl ursprünglich vorgesehen, war es aus materiellen Gründen nicht möglich, die Ausgaben nach Herkunft der Produkte aufzuschlüsseln.

21 Allerdings beinhaltet dieser auch moderne Geräte wie Radio, Gasherd und Nähmaschine. Ihr Wert macht etwa 30 % des gesamten Hausrats aus.

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 moderne Unternehmen gewinnbringend wird.

Insofern wäre es wünschenswert, daß es dem informellen Sektor gelingt, seinen Standortvorteil besser auszunutzen und mehr rohstofforientiert zu produzieren. Dazu bedarf es lediglich der Verbreitung von technischem Know-how über die Herstellung von Geräten, die auf agrarem Gebiet Verwendung finden könnten. Derartige Neuerungen betreffen im speziellen das Schweißhandwerk und das Tischlergewerbe. So wäre es z. B. erstrebenswert, einfache Palmpressen herzustellen, die jeweils von einer Gruppe von Frauen bedient werden. Weiter wäre an die Anfertigung von Geräten zum Auslösen von Erdnüssen und Mais zu denken. Auch einfache Vorrichtungen zum Trocknen von Obst und Gemüse könnten vorteilhaft für Produzenten und Konsumenten von Agrarerzeugnissen sein (vorausgesetzt es besteht Bereitschaft zu einem Wandel in den Ernährungsgewohnheiten). Und schließlich könnte man sich auch vorstellen, daß herkömmliche, jedoch verbesserte Konstruktionsmethoden beim Wohnhausbau erfolgreich eingesetzt werden<sup>22</sup>. Gleichzeitig erscheint es unumgänglich, das Fachwissen der Gewerbetreibenden zu vertiefen. Für diesbezügliche Initiativen brauchen keine neuen Einrichtungen geschaffen werden. Die Öffnung bereits existierender Strukturen (wie Sparvereine und diverse kirchliche und staatliche Einrichtungen) müßte ausreichen.

Hand in Hand mit einem erweiterten und verbesserten Angebot an informellen Produkten müßte allerdings die erhöhte Kaufkraft der Dorfbewohner gehen. Dies zu bewerkstelligen setzt vor allem voraus, daß das Bild der Kleinbauern und vor allem das

22 Siehe die Publikation von APICA (B. P. 5946, Douala-Akwa, Kamerun), insbes. Communautés africaines, und die Veröffentlichun-

gen der ENDA (B. P. 3370, Dakar, Senegal), sowie Geisselhofer (1984 ?).

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.