

Robert Kappel

Das Chaos Afrikas und die Chancen für eine endogene Entwicklung

1. Einleitung

Kann Afrika dem Chaos entkommen? Robert Kaplan hat 1996 in einem vielgescholtenen Artikel die dysfunktionalen Seiten der Verstädterung an den Beispielen Abidjan (Côte d'Ivoire) und Freetown (Sierra Leone) zwar eindeutig überzeichnet, aber seine Beschreibung des Zerfalls, der neuen Formen von Hexerei, der Anarchie, der Krankheiten, der Zerstörung von menschlichen und natürlichen Ressourcen, der Brutalität im Militär, der niedrigen Gewaltschwelle, der Spaltung in „reiche und letzte Menschen“, macht deutlich, dass das Elend nicht verschwunden ist und dass es destabilisiert. Was Kaplan bei seinem Bild des Chaos in Westafrika vergisst, sind die Parallelitäten in den Vorstädten der USA und Europa. Konvergenz bleibt offenbar selbst in Wachstumsphasen aus (vgl. Aghion/Williamson 1998). Dies machen bspw. neue Studien zu Kalifornien, New York und Chicago deutlich. Die Segmentierung zwischen armen und reichen Vierteln in amerikanischen Großstädten nimmt zu; Ungleichheit wächst an. Dies zeigt sich nicht nur an den Einkommen, sondern auch am Zugang zu Bildung, Gesundheitsversorgung und sicheren Renten. Zu einem Teil der Bevölkerung sichern die Wachstumserfolge der amerikanischen Wirtschaft nicht durch (vgl. Wilson 1996; Schrag 1999; *New York Times* 7.10.1999).

Ein zentraler Unterschied zwischen der OECD-Welt und den ärmsten Ländern scheint indes darin zu bestehen, daß die sozialen Sicherungssysteme in der OECD-Welt grobenteils funktionieren (sieht man einmal von der „Vierten Welt“¹ – einigen Gebieten in den Südstaaten und einigen Millionenstädten – innerhalb der USA ab), während es in vielen Teilen Afrikas, Asiens und Lateinamerikas um Überlebensstrategien geht. Der informelle Sektor ist das Auffangbecken für Migranten und ein Schmelztiegel. Paral-

1 Damit sind vor allem jene am wenigsten entwickelten Länder gemeint. Auf die USA bezogen bedeutet dies, dass ein grosser Teil der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze lebt. Vor allem in einigen Südstaaten wie Mississippi sind solche Verhältnisse weit verbreitet.

lelökonomie, Kriminalität, aber vielleicht auch Investitionen und Innovationen gedeihen hier. Ich verstehe Informalität im Sinne von ungesicherten Lebensverhältnissen, die Risiko- und Überlebensstrategien ausserhalb staatlicher Absicherungen verlangen.² Westliche Wohlstandsmodelle mit relativ egalitärer Verteilung kommen nicht zum Tragen. Menschen haben keine gesicherten und stabilen Einkommen, Lohnarbeiterverhältnisse sind selten. Der informelle Sektor ist die „Volksökonomie“ bzw. *ordinary economy* (so King 1987 und 1996). In ihr agieren Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Der informelle Sektor wächst im Urbanisierungsprozess.³

2. Facetten der Informalität

Einige französische Autoren gehen davon aus, dass sich in der afrikanischen Transformation ganze Gesellschaften kriminalisieren und wirtschaftliches, soziales und politisches Chaos durch vertikalen Klientelismus zwischen Staat und Gesellschaft entsteht. Durch Wirtschaftsreformprogramme, aber auch durch sinkende Ex- und Importe, die die Rentenaneignung der Staatseliten reduzieren, lassen sich gewachsene vertikale Netzwerke⁴ nicht mehr bedienen. Staatszerfall, Hexerei, Kulte, Kriminalität etc. breiten sich aus. Jean-François Bayart (1989) hat diese neue Entwicklung als „Politik des Bauches“ bezeichnet. Bayart/Ellis/Hibou (1997) aktualisieren diese empirischen Befunde und zeichnen das Bild einer Kriminalisierung Afrikas. Chabal/Daloz (1999) versuchen zu verdeutlichen, dass vertikale Klientelbeziehungen für den Zerfall Afrikas verantwortlich sind. Afrika funktioniert durch vertikale Netzwerke, aber es gebe keine Hoffnung auf Entwicklung. Chaos, Korruption und Kriege würden sich ausdehnen. Kriminalität, Gangstertum, Jugendbanden und mafiose Praktiken seien weit verbreitet (vgl. de Sardan 1996; Elwert 1995; Rodriguez-Torres 1996; Bayart/Ellis/Hibou 1997; vgl. allgemein Dombois 1997). Sie erklären den ganzen Kontinent für verloren: Er habe kaum eine Chance, aus dem Chaos herauszutreten. Überraschend ist deshalb nicht, dass viele eine Rückkehr des Kolonialismus bzw. eine Treuhänderschaft fordern, denn Europa habe seine afrikanische Mission nicht erfüllt (vgl. zum Kolonialismus Austen 1984; Bertocci/Canova 1996; Eckert 1990).

Die Phänomene beschreiben wesentliche Dimensionen der Krise und des Chaos, aber sie sind sehr einseitig. So klammern sie die (auch externen)

2 Der Begriff Informalität bzw. informeller Sektor ist wissenschaftlich sehr umstritten und zudem schwammig, vgl. Peattie (1987); vgl. zur Übersicht Pries (1996).

3 In den Städten Afrikas leben inzwischen mehr als 40% der Bevölkerung. Im Jahr 2020 werden es voraussichtlich 60% sein.

4 Damit ist gemeint, dass die geringeren staatlichen Mittel nicht mehr ausreichen, eine Redistribution bis hinein in die Verästelungen der lokalen Administration und wichtiger lokaler Familien zu gewährleisten. Frustrationen und Verteilungskämpfe treten auf.

Ursachen des afrikanischen Desasters, wie die einseitige Rohstofforientierung der Ökonomien, die Volatilität der Rohstoffpreise und die Terms-of-Trade-Schocks, aus. Dazu kommen interne Ursachen, wie die Veränderungen der Land-Stadt-Beziehungen, kleine Binnenmärkte, die geografische Lage, das Bevölkerungswachstum und die hohen Transportkosten. Die Folgen dieser Transformationen für gesellschaftliche Umbrüche werden weitgehend ausgeblendet. Zudem negieren sie die in diesen Prozessen sich neu formierenden endogenen Wirtschaftspotentiale. Welche Auswirkungen die Integration Afrikas in den Weltmarkt hatte, und wie dieser die Wirtschaftsentwicklung und gesellschaftliche Transformation beeinflusste, kann hier nicht im Detail behandelt werden. Nur so viel sei gesagt (vgl. im Detail Kappel 1999a, 1999b; Collier/Gunning 1999a, 1999b; Stein 1999):

1. Exportstrategien mit den vorhandenen Potentialen von Rohstoffen sind kaum in der Lage, kohärente Wirtschaftsstrukturen zu befördern. Ihnen wohnt eine Tendenz der strukturellen Verzerrung inne. Auf die Kohärenz-Problematik haben zahlreiche Entwicklungstheoretiker in den letzten Jahrzehnten aufmerksam gemacht. Die Diskussion ist inzwischen weitergegangen, wobei diese vor allem den Globalisierungsdruck und die Rolle von internationalen Wertschöpfungsketten mit einbezieht (Gereffi 1995). In Afrika dominiert noch immer der Rohstoffsektor, der die „Dutch Disease“ und strukturelle Heterogenitäten hervorbringt.

2. Die Modernisierung ist in Afrika nicht erfolgreich gewesen, sie erreichte hier nicht einmal das Stadium der Industrialisierung. Die Industrialisierungserfolge sind marginal. Nur in wenigen Ländern arbeiten mehr als 15% der Arbeitskräfte in modernen Sektoren.

3. Urbanisierung: Durch Urban Bias und Dutch-Disease-Phänomene kommt es zur Schwächung lokaler ländlicher Strukturen, die nicht zu einem stetigen Modernisierungs- und Entwicklungsprozess führen, sondern Informalität und Hyper-Urbanisierung hervorrufen – ohne dass in den urbanen Zentren gedeihliche Entwicklungsperspektiven abzusehen wären (Becker/Hamer/Morrison 1994; Smith 1996). Das Land wird de-agrarisiert (Grawert 1998). Rentenmentalität und die „economy of affection“ werden sogar vertieft. D.h. die wesentliche Logik dieser Akkumulation besteht darin, über den Staat und halb-legale und illegale Aktivitäten Geld anzusammeln, um damit familiäre und klientelistische Netzwerke zu bedienen. Die neo-liberalen Strukturanpassungsprogramme haben diese Freundschafts- und Beziehungsökonomie gestärkt, anstatt – wie intendiert – sie zu beseitigen (Pedersen/McCormick 1999: 130; Marfaing/Sow 1999).

Neo-liberale Wirtschaftsreformen haben diese Phänomene verstärkt.⁵ Die

5 Die neo-liberalen Konzepte des „Washington Konsensus“ haben die Umbrüche nicht unbedingt positiv begleitet, sondern zu Staatszerfall und Unsicherheit beigetragen, vgl.

Unterentwicklung wird noch lange andauern. Tiefgreifende ökonomische Umbrüche, die nun mehr als ein Jahrhundert andauern, gehen weiter. Sie werden von Bürgerkriegen und politischen Unruhen begleitet. Marginalität breitet sich aus, d.h. Gesellschaften können keine Überschüsse erwirtschaften, um die notwendige Akkumulation in Gang zu bringen (Elsenhans 1997). Informalität wird so zur Regel, denn die modernen kapitalistischen Sektoren sind nur schwach entwickelt. In Nischen bilden sich jedoch neue Aktivitäten heraus: So gibt es in vielen ländlichen Gebieten lokale und kleinräumige Wirtschaftsaktivitäten, die auf der Basis landwirtschaftlicher Produktion Wirtschaftswachstum und Einkommenszuwächse verzeichnen können. Diese sind besonders stark, wenn für den Export und für nahegelegene Städte produziert wird. Auch in den Städten gibt es Anfänge einer endogenen Wirtschaftsentwicklung (dazu weiter unten).

Um die verschiedenartigen Dynamiken besser einordnen zu können, möchte ich im Folgenden einige wichtige Aspekte der Informalität darstellen, die zeigen, vor welchen tiefgreifenden gesellschaftlichen Herausforderungen Afrika steht. Es bestehen zahlreiche nebeneinander existierende Produktionsweisen, die darauf schliessen lassen, dass a) die Volksökonomie auch in Zukunft dominiert, b) sich in Afrika aufgrund mangelnder Akkumulation und schwacher Mittelschichten nur sehr schwer Armut und Unterentwicklung beseitigen lassen und c) sich in den Städten die Keime einer neuen endogenen Ökonomie herausbilden, die langfristig in der Lage sein könnten, Afrikas Marginalisierung und Armut zu lindern.

3. Theorien der Informalität

Dualistische Konzepte beherrschten den Diskurs der 50er und 60er Jahre (Moderne vs. Tradition; Kapitalismus vs. Subsistenzökonomie). Ausgehend von dualistischen Konzepten (vgl. Kappel 1996) werde ich im Folgenden neue Theorien vorstellen, die besser geeignet sind, die Perspektiven der Informalität und ihre Veränderung zu begreifen.

Das *Informalitätskonzept von Keith Hart* (1973 und 1995) unterscheidet zwischen Lohnarbeit und selbständiger Tätigkeit und stellt den entscheidenden Durchbruch zur Aufhebung der dualistischen Betrachtungsweise dar. Keith Hart wendet sich gegen die Auffassung, daß die urbanen Lohnarbeiter eine Arbeiteraristokratie seien. Migration senke die Löhne im modernen Sektor. Die „überschüssige“ Arbeitskraft wirke aber nicht nur auf

Stein (1999), allerdings haben die staatlich gelenkten Programme in der Zeit nach der Unabhängigkeit auch keine erfolgreiche Entwicklung bewirkt. Rodrik (1999) betont, dass Handelsliberalisierung – wie von Weltbank und IWF in den Strukturanpassungsprogrammen praktiziert – sich nur unwesentlich in Wachstum und Einkommenssteigerungen niederschlagen.

den modernen Sektor, sie erhöhe auch die Konkurrenz im informellen Sektor. Ein beständiger Überlebenskampf um Beschäftigungsmöglichkeiten im modernen und im informellen Sektor sei die Folge. Multiple Einkommens- und Risikostrategien müssten verfolgt werden, unter Nutzung von Stadt-Land-Netzen und familiären Netzwerken. Zwei- und Dreifach-Tätigkeiten durch „Moonlighting“ seien besonders verbreitet und vielfach auch die Regel.⁶

Jamal/Weeks (1993) verdeutlichen in ihrem *Dominanzkonzept*, dass der informelle Sektor keine Basis für eine endogene Entwicklung darstelle. Sie gehen davon aus, dass die Dynamik des informellen Sektors aus der Entwicklung des formellen Sektors entsteht. Lediglich durch die exogene Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen sei eine (abhängige) Entwicklung des informellen Sektors zu erwarten (bspw. werden Grundnahrungsmittel von Lohnarbeitern des formellen Sektors auf den Märkten des informellen Sektors erstanden). Fallen die Löhne der Arbeiter, dann verringern sich die Aktivitäten im informellen Sektor. Jamal/Weeks folgern daraus, speziell die Entwicklung des formellen Sektors zu fördern. Ihr Ansatz leidet aber darunter, den Beitrag des informellen Sektors für die Entwicklung des Binnenmarktes und für die Exportproduktion zu negieren (vgl. Wuyts 1998: 8ff). Dieser hat m.E. durchaus autonome dynamische Potentiale, die sich besonders mit dem Ende der keynesianischen Steuerung durch den Staat, der Reduzierung der Subventionen für Unternehmen des formellen Sektors und der Privatisierung von Staatsbetrieben seit dem Beginn der Wirtschaftsreformen entwickelt haben. Dies versuchen zahlreiche Vertreter des *Autonomieansatzes* nachzuweisen (Sarris/van den Brink 1993; King 1996). In den optimistischen Varianten wird davon ausgegangen, dass die Entwicklung der KMU im informellen Sektor nicht von der Nachfrage des formellen Sektors begrenzt wird, sondern dass eine eigene Dynamik aus dem Export und der Produktion für den lokalen Konsum erwächst. Dieses Modell der autonomen Entwicklung von Klein- und Mittelunternehmen (KMU) hat jedoch den Nachteil, dass es die Verknüpfungen zwischen dem formellen Sektor und den KMU im informellen Sektor (horizontale und vertikale Beziehungen) negiert (vgl. Nadvi/Schmitz 1994). Wie in dem Dominanzmodell fehlt dem Autonomiekonzept eine schlüssige Begründung der Kapitalakkumulation.

6 Keith Harts Ansatz ist durch viele Studien mehr oder weniger bestätigt worden. Informalität würde sich ausbreiten und in alle Poren der Gesellschaft eindringen. Aber er ging noch von einer Dichotomie von Informalität und Formalität aus. Neuere Studien belegen jedoch, dass diese Trennung so nicht existiert (vgl. Verna 1994; Hugon 1994; Marfaing/Sow 1999). Sogar in formellen (modernen) Betrieben gebe es Informalisierung (vgl. Souaré 1995). In dem Sammelband von v. Oppen/Rottenberg (1995) werden zahlreiche Studien zu dieser Problematik vorgelegt.

Der *Kapitalakkumulationsansatz* (Wuyts 1998) zeichnet ein realistischeres Bild der Dynamiken im informellen Sektor. Unter der Annahme, dass Kapitalakkumulation in KMU im ricardianischen Sinne aus dem Lohnfonds⁷ entsteht, wird die steigende Nachfrage nach Arbeitskräften mit steigenden Lohnfonds einhergehen. Kapitalakkumulation impliziert daher, dass Ersparnisse in die Expansion des Lohnfonds fließen und damit über höhere Beschäftigung auch eine erhöhte Produktion ermöglichen. Dies hat zwei Implikationen.

Der Lohnfonds muss vorher erhöht werden, um die erforderlichen Werkzeuge und Inputs erwerben zu können. Hierbei greifen KMU vor allem auf die Ersparnisse der Familienangehörigen zurück, da Bankkredite für die meisten KMU nicht zugänglich sind. Mit dem Lohnfonds (durch eine steigende Arbeitskräftezahl) wächst auch die Nachfrage nach Konsumgütern und Dienstleistungen durch die Arbeiter im informellen Sektor. Damit KMU wettbewerbsfähig sein können, sind Unternehmen auf die Verbilligung der Lohnkosten oder auf eine höhere Produktivität angewiesen. Die Senkung der Lohnkosten kann über eine Senkung der Nominallohne (z.B. durch saisonale Arbeitskräfte, Einstellung und Entlassung je nach Konjunktur) und der Konsumgüterpreise – bei gleichzeitig konstanten Reallöhnen – erfolgen. Die Verbilligung der Konsumgüterpreise durch die Verbilligung von Importgütern (z.B. Second-Hand-Kleidung, internationale Nahrungsmittelhilfe) ist ein wesentlicher Ansatz, um die KMU wettbewerbsfähiger zu machen und Akkumulation zu ermöglichen. Die meisten KMU akkumulieren nicht über steigende Produktivitäten, um dadurch auch billigere Konsumgüter herzustellen, sondern durch billigere Importnahrungsmittel und importierte Inputs. Vergleichende Studien zur Lage der KMU im südlichen Afrika bestätigen diese Aussagen (Liedholm/Mead 1998).

Dieses neo-ricardianische Modell von Wuyts lässt sich in *raumtheoretische Überlegungen* einpassen. Sie knüpfen an Alfred Marshalls Theorie der „externen Effekte“ und der „Standortkonzentration“ von Unternehmen (billige Inputs, ausgebildete Fachkräfte und technologische Spill-Overs) an. Paul Krugman et al. haben die Diskussionen um die Rolle des Raumes (der urbanen Agglomeration) vorangetrieben (vgl. Krugman 1996; Fujita/ Krugman/Venables 1999). Fünf Aspekte sind von Relevanz:

Labour market pooling: Durch die Ansiedlung von Unternehmen kommt es auch zu einer steigenden Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften, die in den Agglomerationen höhere Löhne erhalten. Dies hat zur Folge, dass sich ein verfügbarer Pool von Arbeitskräften herausbildet.

Intermediäre Inputs: In industriellen Zentren werden sich nicht mehr In-

7 Lohnfonds = Summe der vorgestreckten Lohnzahlungen an Arbeitskräfte und Zahlungen zum Kauf von Werkzeugen und Inputs, die für die Produktion benötigt werden.

dustriebetriebe niederlassen, sondern vor allem Produzenten von Vorprodukten, intermediären Inputs und Zuliefererbetriebe, die einen entsprechenden Markt vorfinden. Linkage-Effekte entstehen. Positiv wirken sich auf solche Kernbildungen die Nachfrage nach intermediären Inputs und die Economies of Scale aus.

Technologische Spillover und Kompetenzerweiterung: Technologischen Externalitäten treten in Form von Innovationsschüben und verbesserter Performanz des Humankapitals auf (vgl. Aghion 1998).

Institutionelle Bedingungen: Die Entwicklung von industriellen Clusters hängt nicht nur von innovativen Unternehmen, sondern auch von funktionierenden Institutionen ab.

Gemeinschaftsaktionen: Unternehmen kooperieren und realisieren damit kollektive Effizienz (bspw. durch Austausch von Maschinen; Kooperation der Ausbildung).

Zusammenfassend lassen sich die neuen raumtheoretischen Ergebnisse auf folgenden Nenner bringen: Positive Nutzen entstehen durch Marktgrößeneffekte, die Externalitäten hervorrufen. Backward und Forward Linkages entstehen, die die Produzenten dazu bringen, sich in der Nähe großer Märkte anzusiedeln, bzw. Zentren hervorbringen, in denen sich Produzenten konzentrieren. Nationale Bedingungen und damit auch der Nationalstaat können diese Entwicklungen positiv beeinflussen. Fujita/Krugman/Venables (1999) betonen, wie wichtig eine eigene Strategie zur Entwicklung von industriellen Kernen ist, um dann – nachdem die Produktionskosten gesenkt und Economies of Scale realisiert wurden – in einen internationalen Austausch einzutreten, der nicht zu Marginalisierung und struktureller Heterogenität führt.

Ein weiterer Ansatz basiert ebenfalls auf Marshalls Konzept der externen Effekte: *Cluster und Netzwerke von Unternehmen* haben eine besondere Bedeutung für einen industriellen Take-Off. Die Studien über Clusterbildung in der Dritten Welt (Nadvi/Schmitz 1994; McCormick 1999) verdeutlichen, dass für den Erfolg einer Industrie nicht nur die Produktivität der einzelnen Unternehmen von Bedeutung ist, sondern die Interaktion von vielen Unternehmen, die vertikal und horizontal verbunden sind. Das Konzept der Cluster geht davon aus, daß die zunehmende Komplexität von Produkten und Dienstleistungen räumliche und sektorale Funktionscluster herausbildet. Die Besonderheiten einer Region, wie z.B. intra-regionale Verflechtungszusammenhänge und Kooperationsformen, wirtschaftshistorische und kulturelle Traditionen und Qualifikationsniveaus, sind maßgeblich für die Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung von Regionen. Erfolgreiche Industrieentwicklungen sind in ein Kooperations- und Innovationsmilieu eingebunden. Industrielle Lernprozesse werden begünstigt, die kollektive Effizienz wird erhöht (vgl. Schmitz 1995 und 1999).

4. Neue Entwicklungen in der Zeit der neo-liberalen Reformen

4.1. Afrikanische Klein- und Mittelunternehmer in industriellen Clusters

Innovation und Wettbewerbsfähigkeit von KMU können sich allem Anschein nach in Clusters am besten entfalten. Hier entstehen am ehesten externe Effekte. Die Entwicklungspotentiale afrikanischer KMU⁸, in denen die Mehrheit der Bevölkerung Beschäftigung finden (vgl. Adam 1995; Boehm/Kappel 1990; Hansohm 1992; Spring/McDade 1998) werden durch folgende Kriterien gekennzeichnet:

Das *Faktorausstattungsverhältnis (Arbeit und Kapital)* zeigt die Dominanz arbeitsintensiver und sachkapitalsparender Produktionsverfahren. Das Betriebskapital rekrutiert sich bei den KMU zumeist aus den Ersparnissen der Familien.

Der Beitrag der KMU zur Wertschöpfung der gesamten verarbeitenden Industrie beträgt je nach Land zwischen 30% und 60%, in Klein- und Mittelbetrieben findet die überwiegende Zahl der Arbeiter der verarbeitenden Industrie Beschäftigung (in manchen Ländern bis zu 90%).

Die Urbanisierung hat in den afrikanischen Ländern stark zugenommen, so dass heute im Umfeld der Hauptstädte und industriellen Zentren große und expandierende lokale Märkte existieren. Die in den letzten Jahren entstandenen Agglomerationen stellen ein großes Nachfragepotential für KMU dar. Der überwiegende Anteil der Produktion der KMU rührt von der Binnennachfrage her, ein kleinerer Anteil fällt auf Importsubstitution und Exportnachfrage. Innovative KMU decken ein steigendes Marktsegment ab. Unternehmen ohne ausreichende Kapitalbasis, ohne technisches Know-how, mit niedrigem Ausbildungsstandard und ohne Innovationskapazität produzieren lediglich für den Überlebenssektors (vgl. Liedholm/ Mead 1998; Pedersen/McCormick 1999 und McCormick 1999). In Clusters besteht die Möglichkeit, schneller zu wachsen, produktiver und innovativer zu werden. Wie die folgenden Beispiele aber zeigen, sind Cluster kein Königsweg für die Entwicklung von Unternehmen. Afrikanische Cluster weisen eine große Bandbreite auf. Einige produzieren lediglich für die lokalen Märkte, andere exportieren. So produzieren KMU-Cluster im Bekleidungssektor in Western Cape (Südafrika) – 540 Betriebe – vor allem für die großen Warenhausketten Südafrikas, lediglich 10% gehen in den Export (McCormick 1999: 1537). Der Beitrag zu technischen Spill-Overs ist meist gering. Z.B. wird in einem kenianischen Cluster von

8 KMU beschäftigen im afrikanischen Kontext bis zu 20 Arbeiter. Die Studie von Liedholm/Mead (1998) zeigt, dass Mikrounternehmen (mit einem Beschäftigten) im südlichen Afrika und in Ostafrika einen Anteil an allen Unternehmen zwischen 60% und 80% und Betriebe mit 2-5 Beschäftigten zwischen 18% und 43% (je nach Land) aufweisen. Mehr als 6 Beschäftigte hatten lediglich 5% der Unternehmen. In Mikrounternehmen dominieren Frauen.

Stoffproduzenten lediglich minderwertige Standardtechnologie eingesetzt, die ungeeignet ist, produkttechnische Neuerungen durchzuführen und die Produktivität zu erhöhen. Die Qualität der Stoffe ist schlecht. Externe Effekte sind besonders groß im Cluster in Western Cape. Hier gibt es sowohl Joint Action (über Vereinbarungen zur Zusammenarbeit, Unteraufträge) als auch effektive Institutionen. Hier ist auch der Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften besonders groß, so dass positive Effekte beim Labour Market Pooling auftreten. Die kollektive Effizienz ist recht hoch. Hingegen ist sie niedrig in einem Cluster von KMU in der Fischindustrie in Kenia am Lake Victoria. Alle vermeintlichen Vorteile von Clusters sind hier nur schwach ausgeprägt.

Aufgrund von Fühlungsvorteilen (d.h. Nähe und Kenntnis der Märkte), niedrigen Transportkosten und niedrigen Preisen für die Produkte haben lokale KMU sich einen bedeutenden Marktanteil sichern können. In diesen Agglomerationen setzt sich ein Trend zu höheren Economies of Scale, ein Trend zu größeren KMU, zu technologisch moderneren Unternehmen und zu höherer Produktivität durch. Unternehmen mit hohem Innovationspotential haben sich weiterentwickelt, sie sind in der Lage, gegen ausländische Konkurrenz zu bestehen. Innovative Unternehmen stellen aber nur einen Bruchteil der KMU dar. Sie entwickeln jedoch eine endogene Dynamik. So haben innovative nigerianische Unternehmen (vgl. Forrest 1994; Brautigam 1992) im Bundesstaate Anambra im Südosten Nigerias ein weithin unbekanntes „Taiwan of Africa“ (so die lokale Einschätzung) gegründet. Es ist ein Cluster von modernen kleinen und mittelgroßen Firmen, die für den einheimischen Markt und für den regionalen Export produzieren. Trotz der sehr schweren wirtschaftlichen und politischen Lage in Nigeria haben diese Unternehmen ein lokales Milieu geschaffen, das es ihnen erlaubt, ihre Produktion fast ohne Hilfe der lokalen Verwaltung auszudehnen, Beschäftigte einzustellen, lokale Zulieferer als Subunternehmer zu engagieren und ihr technologisches Niveau, z. B. durch Ausbildung, zu heben. Technologische Spill-Overs sind groß. Taiwan und Südkorea dienen als Vorbild. Technologie und Training kommen aus Taiwan, die Infrastruktur wurde privat erstellt. Importrestriktionen und die Schwierigkeit, ausländische Devisen für importierte Vorprodukte und Investitionsgüter zu erhalten, wurden zum Auf- und Ausbau von Handelsnetzwerken genutzt. Lokale Assoziationen sind sehr aktiv. Diese Institutionen agieren in einem sehr repressiven Umfeld mit dem Rücken zur Wand, um Übergriffe durch Militär und Polizei zu vermeiden (vgl. Adam 1995). Produzenten von Ersatzteilen und Kleidung sind besonders erfolgreich, und sie exportieren in die west- und zentralafrikanische Region. Vertrauensbeziehungen haben sich hier über mehrere Jahrzehnte hinweg entwickelt (vgl. Schmitz 1995).

Diese wenigen Beispiele machen deutlich, dass es in Afrika nur wenige er-

folgreiche Cluster gibt. Als entscheidendes Problem sind schwache Institutionen, ungesicherte Eigentumsrechte, niedrige technische Kompetenzen, ein niedriges Niveau technologischen Lernens und geringe externe Effekte durch kleine Nachfragemärkte zu nennen. Zudem handelt es sich bei den KMU in Clustern zumeist um Familienbetriebe, die häufig ihre eigene Familienklientel bedienen müssen und daher nicht den Akkumulationssprung schaffen.

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, dass durch Klein- und Mittelunternehmen endogene Entwicklungspotentiale entstehen können. Grenzen werden durch schwache vertikale Kooperation mit dem formellen Sektor und durch geringe horizontale Kooperation gesetzt. *Unternehmer-Assoziationen* nehmen ihre Funktion durch die Sicherung von Ausbildungsstandards, Festlegung des Marktzugangs, Qualitätsstandards und Preisbildung wahr. Sie sind auch in Verhandlungen mit Regierungen, bzw. lokalen Verwaltungen tätig, um ihre Interessen durchzusetzen. Sie stellen eine Art berufsständischer Lobby dar. In Ländern mit instabilen politischen Verhältnissen, häufigen Übergriffen durch Polizei und Militär, nehmen Assoziationen u. U. auch eine Schutzfunktion wahr. Für die Entwicklung von Clustern ist insbesondere ein entsprechendes lokales soziales Milieu und staatliches Engagement erforderlich. Dies fehlt in vielen Ländern. Vielfach bereichert sich der Staat an Unternehmen, statt sie zu fördern. Unzureichende wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen (wie überhöhte Wechselkurse, fehlende Fördermaßnahmen) behindern die Entwicklung von Clustern.

4.2. Parallelhandel, Informalität und Illegalität

Nach fast zwei Dekaden neoliberaler Strukturanpassungsmaßnahmen und Liberalisierung setzt sich immer mehr die Erkenntnis durch, daß in den meisten Ländern der moderne Sektor nicht das notwendige Wachstum für Beschäftigung, höhere Einkommen und Armutsbeseitigung bringen kann. In dieser Phase organisieren Menschen ihr Überleben in ganz geordneten Bahnen, d. h. Menschen nehmen einerseits eine „normale“ informelle Tätigkeit auf; sie versuchen sich als Straßenhändler, als Kleinunternehmer im produktiven Bereich, als Wächter, als Handlanger etc. Sie haben oft mehrere Jobs. Hinzu kommen für einen inzwischen beträchtlichen Anteil der Menschen auch illegale Tätigkeiten, z. B. Schmuggel, Diebstahl, Prostitution, Waffenhandel, Autoverschiebung, Drogen, Alkohol, und sie versuchen sich im Requirieren staatlicher Quellen für Privatzwecke. Gleichzeitig sind Gewaltmärkte entstanden. Einige Autoren vertreten die These, dass Regierungen sich zu international tätigen Verbrecherorganisationen wandeln (Bayart/Ellis/Hibou 1997). Aktionsfelder sind Schmuggel, Geldwäsche („Parallelfinanzierungen“), Rauschgifthandel, Handel mit Diamanten, Waf-

fen und Wild, Rückkehr zum Menschenhandel. In diesem Umfeld agieren afrikanische Politiker und Wirtschaftsträger. Einige Beispiele sollen die dysfunktionale Seite⁹ der Risikobewältigung und des Überlebens illustrieren.

a) *Parallelhandel*: Unter Parallelhandel werden alle nicht-legalen und inoffiziellen Transaktionen zwischen zwei oder mehreren Ländern verstanden. Grenzüberschreitender Handel oder Parallelhandel wird häufig als Motor für regionale Kooperation und Integration angesehen. Die nicht funktionierende Kooperation zwischen Staaten könne durch Parallelhandel überwunden werden und leiste damit einen Beitrag zum ökonomisch notwendigen Integrationsprozess, zur Optimierung der jeweiligen Ökonomien und zur Wohlfahrt. Vier Mythen über Parallelhandel werden gepflegt (vgl. Meagher 1997: 169ff): 1. Grenzüberschreitender Handel repräsentiert eine Form der afrikanischen Solidarität (oder des Widerstandes) gegen den Kolonialismus, der die Grenzen willkürlich festgelegt habe. 2. Dieser Handel sei redistributiv. 3. Er würde unabhängig von der offiziellen Ökonomie vorgenommen, und 4. er würde „gender-positiv“ sein.

Auf die Mythen kann in diesem Zusammenhang nur knapp eingegangen werden. Entscheidend ist, dass in diesem Handel kleine Gruppen von Unternehmen agieren, die sich selbst bereichern und die zugleich in der offiziellen Ökonomie tätig sind. Kriminelle, Staatsbeamte, mafiose Gruppen aber auch ethnische Gruppen in der Nähe von Grenzen sind beteiligt. Weder werden die Farmer, von denen sie Produkte aufkaufen, an dem Geschäft (mit höheren Preisen im Nachbarland) durch bessere Aufkaufpreise beteiligt, noch profitieren die Kleinhändler durch höhere Gewinnmargen. Der Staat ist mit Beamten in dieses Geschäft involviert, über ihn werden häufig auch die Kanäle geöffnet und der Zugang zu harten Währungen organisiert. Frauen sind in diesem Handel auch engagiert, aber sie sind vor allem im Niedrigeinkommensbereich tätig (Muzvidziwa 1998), während Männer die „großen Geschäfte“ abwickeln.

Im großen und ganzen ist Parallelhandel insbesondere dann lukrativ, wenn es Paare von Ländern mit bestimmten Eigenschaften gibt. Ein Land hat eine staatliche Währung (mit einem Schwarzmarkt, wie z.B. Nigeria in den 80er und 90er Jahren). Das andere verfügt über eine konvertible Währung und eine liberale Importpolitik (wie z.B. die Länder der west- und zentralafrikanischen CFA-Zone, deren Währungen an die französische Währung –

9 Der Begriff Dysfunktionalität soll deutlich machen, daß Aktivitäten wie Drogen- und Menschenhandel, Schmuggel, illegale und mafiose Wirtschaftstätigkeiten sich von 'normalen' ökonomischen Tätigkeiten dadurch unterscheiden, daß im letzteren keine Renten entstehen und Gewalt die Ausnahme ist, vgl. grundlegend Dombois (1997). Viele Betroffene nehmen die Lage häufig auch als dysfunktional wahr. Interessant ist, dass Warlords im Bürgerkrieg in Liberia und Sierra Leone eine rationale Risikostrategie fahren. Für sie sind moralische Kategorien eher zweitrangig (vgl. Korte 1996; Reno 1995).

und neuerdings auch an den Euro – gekoppelt sind). Interessante Gebiete für Parallelhandel sind daher insbesondere West- und Zentralafrika sowie die Länder um Südafrika herum. Hauptprodukte sind vor allem Agrargüter, mineralische und fossile Rohstoffe, subventionierte Waren, wie Zucker, Petroleum, Nahrungsmittel, Dünger etc. Die im Parallelhandel erworbene harte Währung wird dazu benutzt, um Zigaretten, Textilien, Second-Hand-Kleidung, elektronische Geräte ein- und wieder zu verkaufen. Importierter Reis und Weizenmehl werden aus einem Land mit harter Währung und liberalem Importregime in ein Land mit staatlich-kontrollierter Währung geschmuggelt. Es handelt sich um ein „paralleles Schaltsystem“, an deren Ende mehr harte Währung stehen muss, um den Kreislauf wieder in Gang bringen zu können.

Drei Subsysteme existieren in Westafrika (vgl. Meagher 1997; Igué 1999): Nigeria (mit Benin, Kamerun, Tschad und Niger als Haupthandelspartner), Ghana (mit Liberia, Sierra Leone und Togo) und Senegambien (Gambia und Senegal). In allen Fällen bietet die CFA-Zone (und vor 1980 auch Liberia mit dem US-Dollar) den Zugang zu harter Währung. Beispiel Nigeria: Mit der Abwertung der nigerianischen Währung Naira während der 80er Jahre begann sich die Richtung des Handels zu ändern. Die Währungsunterschiede zwischen CFA-Zone und Naira wurden nun genutzt, um Kakao nach Benin (CFA-Zone) zu schmuggeln, von wo der Kakao nach Europa verkauft wurde. Im Gegenzug konnten nigerianische Schmuggler mit der Hartwährung Produkte kaufen, die in Nigeria knapp waren, wie z.B. Zigaretten, Textilien, Kleidung, Weizenmehl. Diese Produkte wurden nach Benin und Togo eingeführt und direkt nach Nigeria oder über Niger nach Nigeria geschmuggelt. Nachdem der Naira seine Talfahrt in den 90er Jahren erreichte, gelangte billiges nigerianisches Öl nach Benin und Kamerun. Dort wurden wichtige andere Produkte, die aufgrund der Überbewertung des CFA-Franc sehr preisgünstig waren, nach Nigeria geschmuggelt (wie elektronische Geräte, Luxusgüter). An diesem Handel waren bspw. in Benin und Togo staatliche Firmen beteiligt, die nigerianischen Kakao aufkauften, um diesen dann gegen Hartwährung weiter zu verkaufen. In Benin und Niger, so weist John Igué (1999) nach, ist es sogar offizielle Politik des Staates gewesen, wichtiges Scharnier im Parallelhandel zu sein. Dadurch ließen sich auch die Staatseinnahmen erhöhen.

b) Informelle Märkte in zerfallenden Staaten: Sie stellen eine besondere Entwicklung, bspw. in Liberia, Sierra Leone, Kongo und Angola, dar. Ohne Zweifel hat diese Entwicklung auch mit der Krise des neopatrimonialen Staates zu tun. Ohnehin schon schwache und instabile Regierungen und Institutionen wurden durch Strukturanpassungsprogramme zumeist eher geschwächt als gestärkt. Die Privatisierung hat z. T. dazu beigetragen, daß sich korrupte Eliten hemmungslos bereichern konnten. Die Auflösung von

staatlichen und institutionellen Strukturen durch Deregulierung hat rechtsfreie Räume geschaffen, in denen Geschäftemacher scheinbar nach Belieben schalten und walten können. Offenbar gibt es inzwischen in vielen Ländern ein „legales“ und ein „reales“ Land. Das „legale Land“ ist Gesprächspartner der westlichen Staaten, das „reale Land“ hat sich von dem „legalen“ verselbständigt. Herrschaftsfreie Räume sind entstanden, d. h. der Staat nimmt kein Gewaltmonopol mehr wahr, so dass Händler, Schmuggel, Banden usw. aktiv werden können. Wie in Sierra Leone haben Entstaatlichung bzw. Staatszerfall zur Herausbildung von informellen Märkten geführt (Reno 1995). Hier agieren klandestine Zirkel von Politikern und Geschäftsleuten (einheimische und ausländische) zur Kontrolle von Ressourcen (Diamanten, Gold, Holz). Minister, der Staatspräsident und seine Familie, lokale Führer, libanesische und europäische Kaufleute haben sich zusammengefunden, um im rechtsfreien Raum ihre Profite zu realisieren. Aber nicht nur auf höchster Ebene werden die „Deals“ abgewickelt. Lokale Kaufleute, Führer von Jugendbanden, Soldaten, Polizisten, reichere Bauern, Händlerinnen usw. sind beteiligt. Leicht abbaubare und transportierbare und zugleich teure Produkte erfreuen sich besonderer Beliebtheit, vor allem Diamanten. So haben im Kongo zahlreiche ausländische und einheimische Händler die Produktion von Diamanten in der Hand. Ca. 180.000 Diamantenschürfer sind allein in der Provinz Kisangani im Einsatz, wo sie Diamanten zu Tage fördern, die dann über lokale Agenten, die lokale Verwaltung und Unternehmen exportiert werden (Haefliger 1999; Ellis/McGaffey 1997). Ähnliches gilt für Angola, wo die politische Bewegung von Jonas Savimbi (Unita) den Diamantenhandel kontrolliert und damit den Krieg finanziert (Alley 1999).

5. Eingebettete Informalität und Normalität Perspektiven für eine endogene Entwicklung

Der urbane informelle Sektor fächert sich in einen kleinen modernen Bereich und einen großen Überlebenssektor auf. Geldbeziehungen sind in alle Poren des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens eingedrungen. Arbeitskräfte sind zu einem beständigen Wechsel zwischen verschiedenen Beschäftigungen – je nach Konjunktur und Arbeitsmarkt – gezwungen. KMU müssen sich Nischen suchen, um zu überleben. Moderne KMU im informellen Sektor sind die erfolgreichen und innovativen schumpeterianischen Unternehmer mit gut ausgebildeten Arbeitskräften. Dieses Segment ist aber klein. Die Masse der KMU sind nicht in der Lage zu akkumulieren. Im informellen Sektor bilden sich aufgrund gesunkener Beschäftigungsmöglichkeiten immer stärker dysfunktionale Tätigkeiten heraus. Vielfach wird gehofft, daß aus diesen normale marktwirtschaftliche Aktivitäten

erwachsen. Allerdings läßt sich diese These nicht verifizieren, möglicherweise gibt es sogar einen gegenläufigen Trend – den des Überschwappens der Informalität, der Gewaltmärkte und der Dysfunktionalität auf die Normalität. Es scheint so, als ob Staatsversagen und akzelerierendes Staatsversagen durch Liberalisierung die Dysfunktionalität vergrößern würde. Ob daraus eine Dynamik für Wohlstand und Normalität entstehen wird, ist zweifelhaft. Die „kommende Anarchie“ ist eine der Möglichkeiten. Aber es können sich auch Informalität, Dysfunktionalität und Normalität überlappen, sich gegenseitig durchdringen oder auch einfach nebeneinander existieren (Chabal/Daloz 1999).

Generell wird eine *doppelte Exklusion* deutlich (Vobruba 1997), die Armut und Unterentwicklung als wahrscheinlichste Option erscheinen lässt. Denn

1. kommt es zur *Ent-Ankerung aus traditionellen Zusammenhängen*, d.h. die Reproduktionsfähigkeit afrikanischer ländlicher Systeme erodiert. Während Claude Meillassoux (1974) noch von der Sicherung der Reproduktion der städtischen Bevölkerung durch die ländlichen Systeme ausging, müssen wir heute eine systematische Erosion dieser Reproduktionsfähigkeit feststellen. Das ländliche System ist heute nur noch unter äußerst schwierigen Bedingungen überlebensfähig (Grawert 1998). Nur in Regionen mit organisierter Gegenmacht und in Ländern mit einer wachsenden Exportlandwirtschaft sowie einer Landwirtschaft, die die Städte versorgt, kann dieser Ent-Ankerung von Gesellschaft entgegen gewirkt werden (Guyer 1997).

2. kommt es zur *Exklusion des städtischen Reproduktionssystems aus modernen Strukturen*. Die Mehrheit der Bevölkerung ist gezwungen, Mischstrategien zur Überlebenssicherung zu fahren, sei es im informellen Handel, im Kleingewerbe, in der „urbanen Landwirtschaft“, im kriminellen Milieu und in der „Normalität“ eines Kleinunternehmens. Die Formen sind vielfältig, sie zeigen aber die Exklusion aus der modernen Wirtschaft an. Die kapitalistische Wirtschaft ist bislang unvollständig (MacGaffey 1987). Was auf den ersten Blick als ziemlich negative Tendenz und Chaosmacht erscheinen mag, wird aber von einer „verborgenen Dimension von Entwicklung“ begleitet. Liberalisierung und Globalisierung gehen nicht nur mit Auflösung und Zerstörung des Lokalen einher. Es entstehen sogar neue Möglichkeiten: Es gibt eine Tendenz der Re-Lokalisierung. Endogene Potentiale erhalten zudem Impulse aus der mit der Urbanisierung einhergehenden Zunahme der Nachfragekraft der Städte. Obwohl sich diese Nachfrage zum großen Teil aus den Einkommen der Armen (plus einer langsam wachsenden Mittelschicht) zusammensetzt – also eine Massenkraft der Armen ist –, wird diese Nachfrage zum Potential für lokale Produktion, für die lokale Industrie – für endogene Entwicklungsprozesse. In der Anpassung an die lokale Massenkraft liegt also das Potential für

lokale Unternehmer, die einerseits Konsumgüter, aber auch zunehmend Investitionsgüter produzieren. Der Standort (die urbanen Ober- und Mittelzentren, in dem vor allem die KMU agieren) bildet ein Entwicklungspotential.

Verstädterungsprozesse, die zu großen Nachfragemärkten führen, können also die Basis für endogene Entwicklung verbreitern. Daß dieser Prozess von Widersprüchen gekennzeichnet ist und auch mit ungleicher Einkommensverteilung und harten sozialen Konflikten einhergeht, läßt sich in fast allen afrikanischen Ländern nachweisen. Soziale Ungleichheit nimmt zu. Innovative KMU und die aus dem Ausland zurückkehrenden Eliten, die keinen Platz mehr im Staat und in transnationalen Konzernen finden, versuchen kapitalistische Aktivitäten in Gang zu setzen. Rentenorientierte Eliten vereiteln eine kapitalistische Dynamik, aber der politische Druck auf die Rentenklassen nimmt zu.

Zugleich greift die Kriminalisierung der Ökonomie um sich, der Staat kriminalisiert sich ebenfalls. Der „Stärkere“ setzt sich durch. Raub, Mord, Diebstahl, Erpressung und Betrug können unter gewissen Umständen sogar eine gesellschaftlich nützliche Funktion einnehmen. Der „ungeregelte Übergang“ (Pohrt 1997: 81) beschleunigt die Akkumulation. Man sollte daran erinnern, dass die Umwandlung von Kollektiveigentum in modernes Privateigentum in England und anderswo mit Gewalt einherging. Die Inbesitznahme von Produktionsmitteln ist ein Raubakt, in dem die (Um-)Verteilung am Anfang steht. Dieser Akt wurde durch Gesetze legalisiert. Schon Marx schrieb in den *Grundrissen*: „Ganze Gesellschaften betrachtet, scheint die Distribution nach einer Seite hin der Produktion vorherzugehen und sie zu bestimmen; gleichsam als anteökonomisches fact“ (Marx o. Jg.: 15). Soziale und politische Konflikte werden zunehmen, aus denen sich möglicherweise eine innovative städtische Mittelschicht herausbildet. Diese entwicklungsnationalistische Mittelschicht und ein Entwicklungsstaat könnten über die Aneignung der Produktionsmittel Durchbrüche erzielen, müssen sich aber gegen die Rentenklassen durchsetzen. Das Verhalten der Rentenklassen, die sich auf „Economy of Affection“ konzentrieren, führt zu verschärften sozialen und politischen Konflikten. Aber so lange sich das Bildungsniveau und das Gesundheitswesen nicht erheblich verbessern, und solange Informalität auch in den Städten dominiert, wird die Befreiung aus ländlicher Unfreiheit durch Abwanderung in die Städte nicht die notwendige Transformation erbringen. Ob die afrikanischen Bürgerkriege eine bürgerliche Revolution befördern, wie im Falle des US-amerikanischen Bürgerkrieges (vgl. Marx 1890, Kapitel 10; Sen 1999: 29), ist angesichts des Niveaus von Unfreiheit und Unterentwicklung mittelfristig unwahrscheinlich. Ein afrikanischer Take-Off steht nicht bevor.

Literatur

- Adam, Susanna (1995): *Competence utilization and transfer in informal sector production and service trades in Ibadan*, Nigeria, Münster.
- Aghion, Philippe (1998) *Endogenous growth theory*, Cambridge, Mass.
- Aghion, Philippe und Jeffrey G. Williamson (1998): *Growth, inequality and globalization. Theory, history and policy*, Cambridge.
- Alley, Patrick (1999): Angolas Reichtum ist sein Verhängnis, in: *Der Überblick* Vol. 35, Nr.2, 37-40.
- Austen, Ralph (1984): *The economic history of Africa*, Chicago.
- Bayart, Jean-François (1989): *L'état en Afrique. La politique du ventre*, Paris.
- Bayart, Jean-François, Stephen Ellis und Béatrice Hibou (1997): *La criminalisation de l'état en Afrique*, Bruxelles.
- Becker, Charles M, Andrew M. Hamer und Andrew R. Morrison (1994): *Beyond urban bias in Africa. Urbanization in an era of structural adjustment*, Portsmouth, London.
- Bertocci, Graziella und Fabio Canova (1996): *Did colonization matter for growth? An empirical exploration into historical causes of Africa's underdevelopment*, London (CEPR Discussion Papers No. 1444).
- Boehm, Ullrich und Robert Kappel, (Hrsg.) (1990): *Kleinbetriebe des informellen Sektors und Ausbildung im sub-saharischen Afrika*, Hamburg.
- Brautigam, Deborah (1992): *Regional industrialization in Eastern Nigeria*, Washington D.C. (World Bank, Africa Region).
- Chabal, Patrick und Jean-Pascal Daloz (1999): *Africa works. Disorder as political instrument*, Oxford, Bloomington, Indianapolis.
- Collier, Paul und Jan Willem Gunning (1999a) Why has Africa grown so slowly, in: *Journal of Economic Perspectives* 13, 3, 1999, S. 3-22.
- (1999b): Explaining African economic performance, in: *Journal of Economic Literature* Vol. 37, Nr. 1, 644-111.
- de Sardan, Olivier J.P. (1996): L'économie morale de la corruption en Afrique, in: *Politique Africaine* Nr. 63, 97-116.
- Dombois, Rainer (1997): Organisationsdilemmata der illegalen Ökonomie, in: *Leviathan* Vol. 25, Nr. 1, 132-149.
- Eckert, Andreas (1996): 'Unordnung' in den Städten. Stadtplanung, Urbanisierung und koloniale Politik in Afrika, in: *Periplus* Nr. 6, 1-20.
- Ellis, Stephen und Janet McGaffey (1997): Le commerce international informel en Afrique sub-saharienne, in: *Cahiers d'Etudes africaines* Vol. 37, Nr. 145, 11-37.
- Elsenhans, Hartmut (1997): Eklektizismus zur Erreichung von Kohärenz, in: Robert Kappel (Hrsg.), *Weltwirtschaft und Armut*, Hamburg, 1-46.
- Elwert, Georg (1995): Gewalt und Märkte, in: W. R. Dormbrowsky und U. Pasero (Hrsg.), *Wissenschaft, Literatur, Katastrophe. Festschrift zum sechzigsten Geburtstag von Lars Clausen*, Opladen, 123-141.
- Forrest, Tom (1994): *The advance of African capital: the growth of Nigerian enterprise*, Charlottesville.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman und Anthony J. Venables (1999): *The spatial economy. Cities, regions, and international trade*, Cambridge, Mass. und London.
- Gereffi, Gary (1995): Global production systems and third world development, in: Barbara Stallings (Hrsg.), *Global change, regional response. The new international context of development*, Cambridge, 100-142.
- Grawert, Elke (1998): *Making a living in rural Sudan. Production of women, labour migration of men, and politics for peasant's needs*, London
- Guyer, Jane (1997): *African niche economy: farming to feed Ibadan, 1968-88*, Edinburgh.
- Häfliger, Markus (1999): Für eine Handvoll Diamanten. Handel und Händel in den Wirren des Kongo, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* 10.7.1999.
- Hansohm, Dirk (1992): *Small industries development in Africa*, Münster.
- Hart, Keith (1973): Informal income opportunities and urban employment in Ghana, in: *The Journal of Modern African Studies* Vol. 11, Nr. 1, 61-89.

- (1995): L'entreprise africaine et l'économie informelle, in: Ellis Stephen und Y.-A. Fauré (Hrsg.): *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, 115-124.
- Hugon, Pierre (1988): *The impact of adjustment policies on microenterprises*, Paper presented at World Conference on „Support for Microenterprises“, Washington D.C. 1988. (World Bank, USAID, Inter-American Development Bank).
- Hugon, Pierre (1994): L'informel et l'alégalité au Nord et au Sud, in: R. Arellano, Y. Gasse und G. Verna (Hrsg.), *Les entreprises informelles dans le monde*, Laval 1994, 31-50.
- Igué, John (1999): Le Bénin et la mondialisation de l'économie, Paris.
- Kaplan, Robert D. (1996): Die kommende Anarchie, in: *Lettre International* Nr. 1, 52-61.
- Kappel, Robert (1995): Kern und Rand in der globalen Ordnung, in: *Peripherie* Vol. 15, Nr. 59/60, 79-117.
- (1996): Informalität als Normalität – Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema, in: *Comparativ* Vol. 6, Nr. 4, 97-119.
- (1999a): Die lang anhaltende Unterentwicklung Afrikas, in: *Internationale Politik und Gesellschaft* Nr. 1, 38-55.
- (1999b): Wirtschaftsperspektiven Afrikas zu Beginn des 21. Jahrhunderts – Struktur Faktoren und Informalität, in: R. Kappel (Hrsg.), *Afrikas Wirtschaftsperspektiven*, Hamburg., 5-46.
- King, Kenneth (1987): The popular economy in anglophone Africa, in: The Danish Association of Development Researchers (Hrsg.), *The informal sector as an integral part of the national economy*, Roskilde 1987, 10-21.
- (1996): *Jua Kali Kenya. Change and development in an informal economy, 1970-1995*, London, Nairobi, Athens.
- Korte, Werner (1996): Können die Begriffe Ethnizität und Tribalismus zum Verständnis des liberianischen Bürgerkriegs beitragen? In: Meyns, Peter (Hrsg.), *Staat und Gesellschaft in Afrika. Erosions- und Reformprozesse*, Münster, Hamburg, 107-119.
- Krugman, Paul R. (1996):, *Development, geography, and economic theory*, Cambridge, Mass. und London.
- Lewis, W. Arthur (1954): Economic development with unlimited supplies of labour, in: *Manchester School of Economic and Social Studies* Vol. 22, 139-191.
- Liedholm, Carl und Donald Mead (1998): The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, in: *World Development* Vol. 26, No. 1, 61-74.
- MacGaffey, Janet (1987): Entrepreneurs and parasites. The struggle for endogenous capitalism in Zaire, Boulder, Col.
- Marx, Karl (1890): *Das Kapital*, Bd. 1, Hamburg, 4. durchgesehene. Aufl.
- Marx, Karl (o.J.): *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (Rohentwurf 1857-1858), Frankfurt/Wien.
- Marfaing, Laurence und Mariam Sow (1999): Sozio-ökonomischer Kontext des Senegals und mögliche Perspektiven für Wirtschaftsoperatere bzw. Klein- und Mittelunternehmen, in: R. Kappel (Hrsg.), *Afrikas Wirtschaftsperspektiven*, Hamburg, 109-138.
- McCormick, Dorothy (1999): African enterprise clusters and industrialization: Theory and reality, in: *World Development* Vol. 27. No. 9, 1531-1551.
- Meagher, Kate (1997) Informal integration or economic subversion? Parallel trade in West Africa, in: Réal Lavergne (Hrsg.), *Regional integration and cooperation in West Africa*, Trenton, NJ, Asmara, Ottawa, 165-187.
- Meillassoux, Claude (1976): „Die wilden Früchte der Frau“. *Über häusliche Produktion und kapitalistische Wirtschaft*, Frankfurt/Main.
- Muzvidziwa, Victor N. (1998): Cross-border trade: A strategy for climbing out of poverty in Masvingo, Zimbabwe, in: *Zambesia. The Journal of Humanities of the University of Zimbabwe* Vol. 25, No. 1, 29-58.
- Nadvi, Khalid und Hubert Schmitz (1994): *Industrial clusters in less developed countries*, Brighton (Institute of Development Studies Discussion Paper Nr. 339).
- Peattie, Lisa (1987): An idea in good currency and how it grew: The informal sector, in: *World Development* Vol. 15, Nr. 7, 851-860.
- Pedersen, Poul Ove und Dorothy McCormick (1999): African business systems in a globalising world, in: *The Journal of Modern African Studies* Vol. 37, Nr. 1, 109-135.

- Pohrt, Wolfgang (1997): *Brothers in Crime. Die Menschen im Zeitalter ihrer Überflüssigkeit. Über die Herkunft von Gruppe, Cliques, Banden, Rackets und Gangs*, Berlin.
- Pries, Ludger (1996): Der urbane informelle Sektor in Lateinamerika, in: *Peripherie* Vol. 16, Nr. 62, 7-28.
- Reno, William (1995): *Corruption and state politics in Sierra Leone*, Cambridge.
- Rodriguez-Torres, Deyssi (1996): Le gang Serena: origine et production d'une contre-société de la rue à Nairobi, in: *Politique Africaine* Nr. 63, 61-71.
- Rodrik, Dani (1999): *The new global economy and developing countries: Making openness work*, Washington, Baltimore.
- Rottenberg, Richard (1995): Formale und informelle Beziehungen in Organisationen, in: Achim von Oppen und Richard Rottenburg (Hrsg.), *Organisationswandel in Afrika: Kollektive Praxis und kulturelle Aneignung*, Berlin, 19-34.
- Sarris, Alexander H. und Rogier van den Brink (1993): *Economic policy and household welfare during crisis and adjustment in Tanzania*, New York und London.
- Schmitz, Hubert (1995): Collective efficiency: growth path for small-scale industry, in: *The Journal of Development Studies* Vol. 31, Nr. 4, 529-566.
- (1999): Collective efficiency and increasing returns, in: *Cambridge Journal of Economics* Vol. 23, 465-483.
- Schrag, Peter (1999): *Paradise lost. California's experience, America's future*, Berkeley, Los Angeles, London.
- Sen, Amartya (1999): *Development as freedom*, New York..
- Smith, David A. (1996): *Third world cities. The political economy of uneven urbanization*, Boulder, Co..
- Souaré, Aboubakar (1995): Hinter der Fassade einer Organisation, in: Achim von Oppen und Richard Rottenburg, Hrsg., *Organisationswandel in Afrika. Kollektive Praxis und kulturelle Aneignung*, Berlin, 107-130.
- Spring, Anita und Barbara E. McDade, Hrsg. (1998): *African entrepreneurship*, Gainesville, Florida.
- Stein, Howard (1999): *Globalisation, adjustment and the structural transformation of African economies?: The role of international financial institutions*, Warwick (CSGR Working Paper 32/99).
- Tripp, Aili Mari (1997): *Changing the rules. The politics of liberalization and the urban informal economy in Tanzania*, Berkeley, Los Angeles, London.
- Von Oppen, Achim und Richard Rottenburg, Hrsg. (1995): *Organisationswandel in Afrika: Kollektive Praxis und kulturelle Aneignung*, Berlin.
- Verna, G. (1994): Légalité-légitimité: la dialectique de l'informel, in: R. Arellano, Y. Gasse und G. Verna (Hrsg.), *Les entreprises informelles dans le monde*, Laval, 9-30.
- Vobruba, Georg (1997): *Autonomiegewinne. Sozialstaatsdynamik, Moralfreiheit, Transnationalisierung*, Wien.
- Wilson, William Julius (1996): *When work disappears. The world of the new urban poor*, New York.
- Wuyts, Marc (1998): *Informal economy wage goods and the changing patterns of accumulation under structural adjustment*, Geneva (UNCTAD African development in a comparative perspective, Study No. 2).