
Neubewertung des informellen Sektors und Unternehmertums in Sub-Sahara-Afrika

MICHAEL GRIMM, ROLPH VAN DER HOEVEN, JANN LAY UND FRANÇOIS ROUBAUD

Michael Grimm, Universität Passau, Erasmus-Universität Rotterdam und IZA Bonn, E-Mail: michael.grimm@uni-passau.de

Rolph van der Hoeven, Erasmus-Universität Rotterdam, E-Mail: hoeven@iss.nl

Jann Lay, GIGA – German Institute for Global and Area Studies, Hamburg und Universität Göttingen E-Mail: lay@giga-hamburg.de

François Roubaud, DIAL/IRD Paris, E-Mail: roubaud@dial.prd.fr

Zusammenfassung: Kleinunternehmerische Aktivitäten im informellen Sektor leisten üblicherweise einen wichtigen Beitrag zur Produktion in Entwicklungsländern. Klassische Theorien des strukturellen Wandels und ökonomischen Wachstums nehmen an, dass der moderne Sektor diejenigen, die im informellen Sektor beschäftigt sind, früher oder später absorbieren würde. Dies geschah in manchen Ländern, aber nicht im erwarteten Ausmaß. Dies sollte Anlass sein, einige allgemein akzeptierte Annahmen und Sichtweisen über den informellen Sektor zu überdenken. Wir argumentieren, dass das typische informelle Unternehmen nicht als Subsistenzunternehmung betrachtet werden sollte. Wir begründen dies insbesondere mit den allgemein sehr hohen Grenzerträgen des Kapitals, die in diesen Unternehmen verdient werden können. Aufgrund von ökonomischen, institutionellen und sozialen Beschränkungen, denen diese Unternehmen gegenüber stehen, werden diese hohen Erträge allerdings nicht realisiert. Während institutionelle und Kreditrestriktionen bereits viel in der Literatur diskutiert werden, ist dies weniger der Fall für Risiko und soziale Hindernisse. Diese spielen aber, wie wir zeigen, eine ebenso wichtige Rolle.

Summary: Small-scale economic activities in the informal sector usually account for an important share of production in developing countries. Classical theories of structural change and economic growth assume that the modern sector would sooner or later absorb the workers employed in the informal sector. This has happened in some developing economies, but often not to the extent expected. This is a motivation to challenge some common assumptions and views on the informal entrepreneurial sector. We argue that the typical informal enterprise should not be considered a subsistence enterprise. We justify this in particular with the very high marginal returns to capital that can be earned in these enterprises. These high returns remain however unexploited due to a number of economic, institutional and social constraints. While institutional and credit constraints have been stressed in the literature, risk and social constraints have not, but play, as we show, an equally important role.

→ JEL Classification: D13, D22, O12

→ Keywords: Informal sector, micro and small firms, jobs, growth

I Einleitung

In vielen Entwicklungsländern machen ökonomische Aktivitäten im informellen Sektor einen großen Teil der Produktion aus (siehe auch Bacchetta et al. 2009, Jütting und de Laiglesia 2009). Der Anteil an Arbeitsplätzen in informellen Unternehmen ist normalerweise sogar noch größer und beträgt in den meisten subsaharischen Ländern mehr als 50 Prozent der gesamten nichtlandwirtschaftlichen Beschäftigung (ILO 2011). Im Hinblick auf strukturellen Wandel und wirtschaftliches Wachstum ging man bisher davon aus, dass ein moderner Sektor, der aus größeren Unternehmen besteht, die im informellen Sektor tätigen Menschen früher oder später absorbieren würde. Dies ist zwar in einigen Entwicklungsländern eingetreten, jedoch nicht in dem erwarteten Maße. Selbst in Volkswirtschaften mit mittleren bis hohen Einkommen gibt es noch einen hohen Anteil an Klein- und Mikrounternehmern. Dies ist wirtschaftspolitisch höchst relevant, da Millionen junger Menschen, die in den nächsten zwei Jahrzehnten in die Arbeitsmärkte eintreten – insbesondere in Sub-Sahara-Afrika, dem Mittleren Osten und Südasien – im informellen Sektor tätig werden, viele als selbständige Unternehmer. Vor diesem Hintergrund müssen bestimmte Annahmen und Meinungen zum informellen Sektor mit dem Ziel überdacht und kritisch hinterfragt werden, die Arbeitsmarktstrategien besser auf die tatsächlichen Verhältnisse in vielen Entwicklungsländern abzustimmen. In diesem Beitrag wird versucht, neueste Erkenntnisse zum informellen Sektor und Unternehmertum, die hauptsächlich auf den empirischen Ergebnissen aus einem großen Forschungsprojekt zum informellen Sektor in Westafrika basieren, zusammenzufassen.¹

Der Bericht ist wie folgt gegliedert: In Abschnitt 2 findet sich eine kurze Beschreibung unseres Verständnisses von „Informalität“ und „Mikrounternehmertum“; weiterhin werden die Daten, auf die sich unsere Einschätzung stützt, erläutert. In Abschnitt 3 analysieren wir neueste Belege, einschließlich unserer eigenen Arbeit, die durchweg bestätigen, dass Mikrounternehmer sehr hohe Kapitalgrenzerträge generieren können – ein Befund, der gängige Meinungen zu informellen und kleinmaßstäblichen Aktivitäten in Frage stellt. Die im Mittel hohen Erträge sind bei bestimmten Gruppen von Unternehmern besonders hoch. Auf Grundlage dieser Nachweise präsentieren wir eine Typologie informeller Unternehmen und steuern neue Evidenz zur langjährigen Debatte über die Heterogenität dieses Sektors bei. In Abschnitt 4 werden die Gründe für die Heterogenität der Leistung informeller Unternehmen beleuchtet. Der Bericht schließt in Abschnitt 5 mit der Schlussfolgerung, dass beschäftigungsorientierte Wachstumsstrategien den informellen Sektor nicht nur aus Gründen der Verteilungsgerechtigkeit, sondern auch aus Gründen der Effizienz einbinden sollten.

¹ Dieses Projekt mit dem Titel „Potenzial freisetzen: Abbau ökonomischer, institutioneller und sozialer Einschränkungen des informellen Unternehmertums in Sub-Sahara-Afrika“ wurde von den Regierungen Österreichs, Deutschlands, Norwegens, Koreas und der Schweiz über den Multi Donor Trust Fund der Weltbank finanziert: „Arbeitsmärkte, Schaffung von Arbeitsplätzen, ökonomisches Wachstum, Ausbau der Forschung, Capacity Building und Maßnahmen vor Ort“. Das Projekt wurde vom International Institute of Social Studies der Erasmus-Universität Rotterdam, Den Haag, Niederlande, in Partnerschaft mit AFRISTAT, Bamako, Mali, DIAL-IRD, Paris, Frankreich, dem GIGA German Institute of Global und Area Studies, Hamburg, Deutschland und dem Kiel Institute for the World Economy, Kiel, Deutschland geleitet. Weitere Einzelheiten zum Projekt finden sich unter www.iss.nl/informality.

2 Der informelle Sektor wird bestehen bleiben

Es gibt eine langjährige Debatte darüber, wie der informelle Sektor beziehungsweise die informelle Wirtschaft definiert und gemessen werden können (siehe auch Moser 1978, Peattie 1987, Rakowsky 1994, Maloney 2004, Henley, Arabsheibani und Carneiro 2006), wobei einige Autoren sogar die Relevanz dieses Konzept an sich anzweifeln (siehe auch Perry et al. 2007). Mittlerweise scheint man sich jedoch darüber einig zu sein, dass Informalität viele Dimensionen hat, welche Unternehmen oder der Beschäftigung zugeordnet werden können. Bei Unternehmen sind typische informelle Charakteristika die geringe Größe, das Fehlen einer amtlichen Registrierung, geringe Eintrittskosten und die Nutzung traditioneller und/oder arbeitsintensiver Technologien. Beschäftigungsspezifische Dimensionen sind Beschäftigungskategorien, zum Beispiel Angestellte versus Selbständige, Beschäftigungssicherheit, Abdeckung durch Sozialversicherungen, Arbeitsbedingungen und erneut relativ geringe Eintrittshürden. Die informellen Charakteristika von Unternehmen und Beschäftigung überschneiden sich oftmals. Stabilere Beschäftigungsverhältnisse zum Beispiel gibt es normalerweise eher in größeren Unternehmen.

Wir sind der Meinung, dass Informalität ein nützliches Konzept ist, wenn es klare Definitionen der jeweiligen Dimensionen gibt und die entsprechenden Messungen belastbar sind. Nach 20 Jahren, in denen sich die Statistiker darum bemüht haben, den Begriff zu harmonisieren, um internationalen Empfehlungen umzusetzen (ILO 1993, Europäische Kommission 2009), wird der informelle Sektor heute als Gesamtheit der privaten, nicht rechtsfähigen Unternehmen definiert, welche (1) Güter und Dienstleistungen für den Verkauf oder Tausch produzieren, (2a) nicht eingetragen sind (keine gewerbliche Lizenz) oder (2b) keine Bücher führen und (3) nicht landwirtschaftlichen Aktivitäten nachgehen. Folglich sollte diese Definition vom weiter gefassten Konzept der informellen Beschäftigung, das alle nicht sozialversicherten Arten von Arbeitsplätzen umfasst – unabhängig davon, ob die beschäftigende Einheit formeller oder informeller Natur ist – unterschieden werden (ILO 2003).

Die Diskussionen zur Definition der Informalität stehen in direktem Zusammenhang mit den Debatten über die Existenz und Funktion des informellen Sektors im ökonomischen Strukturwandel. Die Wirtschaftsliteratur enthält mindestens drei vorherrschende Denkrichtungen. Der „dualistische“ Ansatz knüpft an die Arbeit von Lewis (1954) und Harris und Todaro (1970) an. Er basiert auf einem dualen Arbeitsmarktmodell, in dem der informelle Sektor als von der formellen Wirtschaft völlig losgelöste Residualkomponente des Marktes angesehen wird. Es handelt sich um eine Subsistenzwirtschaft, die nur deshalb existiert, weil der formelle Sektor nicht in der Lage ist, genug Arbeitsplätze für alle Arbeitsfähigen bereit zu stellen (siehe auch Kucera und Roncolato 2008). Von diesem Gedanken ausgehend kommen spätere Studien zu dem Schluss, dass dieser Mangel an formellen Arbeitsplätzen oftmals noch durch starre Löhne im formellen Sektor, die die formelle Beschäftigung (zusätzlich) reduzieren, verstärkt wird (Agénor und Aizenman 1994, Maloney 2004). Im Gegensatz zur dualistischen Schule konzentriert sich der „strukturalistische“ Ansatz auf die gegenseitigen Abhängigkeiten zwischen informellem und formellem Sektor (Moser 1978, Portes et al. 1989). In diesem neomarxistischen Konzept ist der informelle Sektor Teil des kapitalistischen Systems, diesem jedoch untergeordnet, indem formelle Unternehmen mit billigen Arbeitskräften und Produkten versorgt werden. Der informelle Sektor verbessert so die Flexibilität und Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft. Schließlich geht der „legalistische“ oder „orthodoxe“ Ansatz davon aus, dass der informelle Sektor aus Mikrounternehmern besteht, die es vorziehen, informell tätig zu sein, um gesetzliche Regelungen und Bestimmungen zu umgehen (De Soto 1989). Diese liberale Denkrichtung befindet sich

insofern im scharfen Gegensatz zu den anderen beiden Ansätzen, als davon ausgegangen wird, dass die Informalität freiwillig gewählt wird, um die exorbitanten Kosten, die mit Status und Registrierung im formellen Sektor einhergehen, zu vermeiden.

Alle diese unterschiedlichen Ansichten zum informellen Sektor erkennen die wichtige Rolle von Mikrounternehmen als dessen Hauptakteure an. Ein weiteres wiederkehrendes Thema der relevanten Literatur ist die vermutete Heterogenität dieser Unternehmen in Bezug auf Produktionstechnologie, Unternehmensgröße, Qualifikation des Eigentümers und der Mitarbeiter sowie Kapitalausstattung (siehe auch Mead und Morrisson 1996). In dieser Literatur gibt es eine Tendenz zur Betonung der oft sichtbaren Zweiteilung in eine eher kleine Gruppe erfolgreicher Unternehmer und eine viel größere Gruppe von Unternehmern, die augenscheinlich ums Überleben kämpfen (House 1984, Felder 1990, Rogerson 1996, Mead und Liedholm 1998, ILO 2002, Perry et al. 2007, Nichter und Goldmark 2009).

In neueren Arbeiten, zum Beispiel einem Weltbank-Bericht zur Informalität (Perry et al. 2007), werden verschiedene Ansätze miteinander kombiniert. Es wird argumentiert, dass Informalität von zwei verschiedenen Perspektiven aus gesehen werden kann: „Ausschluss (exclusion)“ und „Ausstieg (exit)“. In der Ausschlussperspektive liegt das Hauptaugenmerk darauf, dass informelle Unternehmen und Berufstätige von formeller Beschäftigung, den Kreisläufen der modernen Wirtschaft und den Vorteilen formeller Institutionen ausgeschlossen werden. In der Ausstiegsperspektive wird dagegen betont, dass Unternehmen und Berufstätige das optimale Niveau ihrer Anbindung an die Mandate und Institutionen des Staates wählen, das heißt, sich entscheiden können, ob sie aus dem formellen Sektor aussteigen oder in diesen eintreten. Der Bericht hebt insbesondere hervor, dass es für Mikrounternehmen mit hohem Umsatz und schlechten Wachstumsaussichten wenig attraktiv ist, sich auf (oft mangelhafte) formelle Institutionen einzulassen.

Die konzeptionellen Debatten zum informellen Sektor haben auch eine kontextspezifische Komponente. Die Diskussion über den informellen Sektor in Lateinamerika und den wirtschaftlich dynamischeren Regionen Südostasiens konzentriert sich zum Beispiel auf die Frage, ob die Mehrheit der informellen Unternehmer lieber einen sicheren Arbeitsplatz hätte oder ob es sich dabei um echte, jedoch eingeschränkte Unternehmer handelt (Maloney 2004). Hinsichtlich der wirtschaftlich weniger dynamischen Regionen in Afrika, die durch einen eklatanten Mangel an kleinen und mittleren Unternehmen gekennzeichnet sind (Fafchamps 1996, Tybout 2000), dreht sich die Debatte hauptsächlich um die Heterogenität von Unternehmen.

In den meisten Regionen des urbanen Sub-Sahara-Afrikas ist die Mehrheit der arbeitsfähigen Menschen im informellen Sektor tätig. Wie in Tabelle 1 zu sehen ist, macht in den sieben Metropolen der westafrikanischen Länder, die in den sogenannten 1-2-3-Surveys untersucht wurden,² die Beschäftigung im informellen Sektor mehr als 70 Prozent aus. Der informelle Sektor wird im Gegensatz zu der lange genährten Hoffnung, er sei eine vorübergehende Erscheinung, die mit fortschreitender Entwicklung verschwinden würde, zweifellos bestehen bleiben. Ungeachtet aller Wachstumsprognosen für Sub-Sahara-Afrika, so optimistisch sie auch sein mögen, wird der formelle Sektor nicht in der Lage sein, die in den kommenden zwei Jahrzehnten auf den urbanen Arbeitsmarkt strömenden Menschen zu absorbieren (Weltbank 2011). Die große Mehrheit dieser Arbeitskräfte, insbesondere die Jugendlichen, die in die Arbeitswelt einsteigen, wird sich unter

2 Diese Städte sind: Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lomé, Niamey und Ouagadougou.

Tabelle 1

Beschäftigung nach Sektor in sieben westafrikanischen urbanen Zentren In Prozent

Hauptbeschäftigung	Cotonou	Ouaga	Abidjan	Bamako	Niamey	Dakar	Lomé	Gesamt
Öffentliche Verwaltung	6,3	10,4	5,5	7,5	13,5	5,7	5,2	6,6
Öffentliche Unternehmen	2,2	2,3	1,1	2,5	1,8	1,8	2,3	1,8
Private formelle Unternehmen	9,9	11,8	17,6	11,4	11,8	15,0	10,5	14,2
Private informelle Unternehmen	80,3	73,4	74,7	77,5	71,1	76,4	81,0	76,2
hiervon								
Eigentümer	63,7	67,5	60,4	73,4	72,2	65,2	68,6	65,0
Familienbetrieb	19,2	16,3	16,1	8,6	14,5	17,6	13,6	15,5
Nichtfamilienbetrieb	17,1	16,2	23,5	18,0	13,3	17,2	17,8	19,5
Gesellschaften	1,3	2,1	1,1	1,1	1,8	1,1	1,0	1,2

Quellen: 1-2-3 Surveys, WAEMU 2001/02, Grimm, Krueger und Lay (2011).

dem Druck der Verstädterung und Landflucht Arbeit im informellen Sektor suchen (African Development Bank 2012). Diese Entwicklung hat äußerst weitreichende politische Folgen. Die oberste Priorität besteht darin, dass Regierungen und Akteure der Entwicklungszusammenarbeit dem informellen Sektor mehr Aufmerksamkeit schenken müssen. Die Forschung ist hingegen gefragt, die nötigen Entscheidungsgrundlagen zu liefern.

Ein großes Problem der Forschung zum informellen Sektor im Allgemeinen und Mikrounternehmen im Besonderen war bisher der Mangel an Daten. Erstens basieren Studien zum informellen Sektor zu oft auf Untersuchungen von kleinen Gruppen von Unternehmen, die zwar bestimmte Elemente der Informalität erfassen, jedoch nicht repräsentativ sind. Zweitens gibt es (noch) keine langfristigen Datensätze für Unternehmen in Entwicklungsländern, die eine empirische Analyse des Firmenwachstums – insbesondere des langsamen Übergangs von Mikrofirmen in kleine oder mittlere bis große Unternehmen – ermöglichen würden. Das erste Problem ist mittlerweile gelöst, da immer mehr repräsentative Datensätze zur Verfügung stehen. Mit diesen können bestimmte Ergebnisse von Studien zum informellen Sektor, die oftmals nicht auf repräsentativen Stichproben aus der gesamten Spannweite der informellen Unternehmen basierten – sondern relativ große Unternehmen überrepräsentierten (siehe auch De Vreyer und Roubaud 2012) – überprüft werden. Ein Beispiel sind die sogenannten *1-2-3-Surveys*, die von nationalen Statistikämtern in einer Reihe von Ländern mit Unterstützung durch DIAL³, einem in Paris ansässigen Forschungsinstitut, das sich mit ökonomischen Aspekten in Entwicklungsländern befasst, durchgeführt wurden. Je nach Land waren auch das französische Außenministerium sowie internationale Institutionen wie die Europäische Kommission und die Weltbank beteiligt (siehe auch Roubaud 1996). Ein *1-2-3-Survey* ist eine Untersuchung, die auf mehreren Ebenen in drei Phasen durchgeführt wird und sich speziell auf den informellen Sektor konzentriert. Phase 1 beinhaltet eine repräsentative Erfassung der Arbeitskräfte mit Detailinformationen

3 DIAL steht für „Développement, Institutions et Mondialisation“.

zu individuellen soziodemographischen und Beschäftigungscharakteristika. Phase 2 besteht aus einer repräsentativen Befragung der in Phase 1 ermittelten informellen Produktionseinheiten. Der Fokus der zweiten Phase liegt auf den Charakteristika der Unternehmer und ihren Produktionseinheiten einschließlich der Eigenschaften der in diesen Einheiten angestellten Arbeiter. Weiterhin werden detaillierte Informationen zu Ressourcen- und Materialeinsatz, Investitionen, Umsätzen und Gewinnen bereit gestellt. In Phase 3 werden die Ausgaben von Haushalten untersucht, indem (wieder) ein repräsentativer Anteil der Haushalte aus Phase 1 befragt wird. Die Daten werden so strukturiert, dass sie vernetzt werden können (Brilleau, Ouedraogo und Roubaud 2005). Im vorgenannten Projekt griffen wir auf voll harmonisierte 1-2-3-Surveys zurück, die

Tabelle 2

Kenndaten informeller Unternehmen in sieben westafrikanischen urbanen Zentren

	Alle	1. (unteres) Quartil	2. Quartil	3. Quartil	4. (oberes) Quartil	Oberes Dezil
Charakteristika der Eigentümer						
Männlich (Anteil)	0,500	0,353	0,369	0,582	0,697	0,779
Alter der Eigentümer (Jahre)	36,3	35,0	36,5	36,4	37,3	38,3
Kein Schulabschluss (Anteil)	0,689	0,740	0,785	0,673	0,559	0,499
Hauptschulabschluss (Anteil)	0,200	0,161	0,151	0,220	0,268	0,283
Sekundärschulabschluss (Anteil)	0,053	0,041	0,035	0,053	0,082	0,094
Sonstige weiterführende Bildung (Anteil)	0,058	0,057	0,029	0,054	0,091	0,124
Spricht/schreibt französisch (Anteil)	0,476	0,373	0,360	0,532	0,637	0,701
Unternehmenscharakteristika						
Alter des Unternehmens (Jahre)	8,1	7,3	8,4	8,6	8,0	8,3
Jährliche Wertschöpfung in international \$ PPP	5370,3	2712,4	3052,1	5585,9	10098,2	16363,2
Beschäftigte mit Eigentümer	1,7	1,1	1,3	1,8	2,4	2,8
Kein Kapital (Anteil)	0,138	0,541	0	0	0	0
Physisches Kapital in international \$ PPP	1004,0	4,2	39,3	207,2	3768,9	7923,4
Sektor (Anteil)						
Bekleidung	0,108	0,072	0,041	0,172	0,146	0,123
Sonstige Herstellung und Nahrungsmittel	0,158	0,113	0,186	0,173	0,159	0,152
Bau	0,075	0,024	0,104	0,116	0,059	0,053
Groß-/Einzelhandel	0,101	0,111	0,090	0,089	0,113	0,123
Kleinhandel	0,274	0,447	0,371	0,162	0,115	0,073
Hotels und Restaurants	0,063	0,014	0,069	0,099	0,069	0,058
Reparaturleistungen	0,057	0,022	0,033	0,084	0,089	0,081
Transport	0,046	0,025	0,008	0,018	0,134	0,216
Sonstige Dienstleistungen	0,119	0,172	0,098	0,088	0,116	0,122

Hinweis: Die sieben Städte, in denen diese Daten erhoben wurden, sind in Tabelle 1 aufgelistet.

Quelle: 1-2-3 Surveys, WAEMU 2001/02, Grimm, Knorringer und Lay (2012).

in sieben Wirtschaftszentren Westafrikas (Abidjan, Bamako, Cotonou, Dakar, Lome, Niamey, Ouagadougou) durchgeführt und durch ähnliche Studien in Madagaskar, Peru und Vietnam ergänzt wurden.

Tabelle 2 zeigt einige grundsätzliche Charakteristika der untersuchten Unternehmen und deren Eigentümern in den sieben westafrikanischen (Wirtschafts-)Hauptstädten. Die Tabelle zeigt die Statistiken für alle Länder und für die vier Quartile sowie das oberste Dezil der Kapitalverteilung. Hierbei wird Kapital als eingesetzter physischer Kapitalbestand, der zu Wiederbeschaffungskosten bewertet wird, gemessen. Es umfasst für die Geschäftstätigkeit genutzte Gebäude, Maschinen, Einrichtungen, Fahrzeuge und Werkzeuge. Preisunterschiede zwischen den Ländern werden über Kaufkraftparitäten bereinigt. Wie erwartet gibt es bei vielen der dargestellten Charakteristika große Abweichungen zwischen den Kapitalquartilen. Die wahrscheinlich auffälligste ist geschlechterspezifisch. Während im unteren Quartil 65 Prozent der Unternehmensleiter Frauen sind, sind es im oberen Quartil lediglich 30 Prozent. 37 Prozent der Unternehmer im unteren Quartil sprechen Französisch (64 Prozent im oberen Quartil). Im unteren Quartil waren 74 Prozent ohne formelle Bildung und lediglich 56 Prozent im oberen Quartil. In diesem Quartil haben mindestens 8,2 Prozent eine höhere Schulbildung, was im unteren Quartil nur bei 4,1 Prozent der Fall ist. Es mag überraschen, doch bewegt sich das Unternehmensalter innerhalb der Kapitalverteilungsspannbreite auf gleich bleibendem, mit sieben bis acht Jahren relativ hohem Niveau. In Bezug auf die branchenspezifische Verteilung gibt es tendenziell mehr Unternehmen im oberen Quartil in den Bereichen Transport, Hotels und Restaurants und Reparaturdienstleistungen.

3 **Neue Evidenz über das Potenzial und die Heterogenität von informellen Unternehmen**

Mead und Liedholm (1998) haben die Ergebnisse eines Forschungsprojekts zur Dynamik von Mikrounternehmen, das (teilweise) auf Panel-Datensätze zu Mikrounternehmen in einer Reihe von Entwicklungsländern zurückgreift, zusammengefasst. Die Autoren stellen hohe Austrittsraten bei Mikrounternehmen fest, wobei die Überlebenswahrscheinlichkeit stark mit dem Firmenalter, der anfänglichen Firmengröße und dem bisher erzielten Wachstum zusammenhängt. Relativ alte, anfänglich kleine und stark wachsende Unternehmen überleben länger. Die Analyse des Firmenwachstums zeigt, dass Mikrounternehmen, die bei der Gründung relativ klein sind, tendenziell schneller wachsen als größere Unternehmen; jüngere Unternehmen wachsen ebenfalls schneller. Diese Ergebnisse ähneln denen von Faijnzilber et al. (2006) für Mexiko erzielten Resultaten. Faijnzilber et al. kommen zu dem Schluss, dass Mikrounternehmen in Mexiko dynamische Muster aufzeigen, die sich im Einklang mit einer Reihe von Standardergebnissen aus der theoretischen und empirischen Literatur zu Firmendynamik, das heißt in der Regel außerhalb des Entwicklungsländerkontextes, befinden. Diese Ansicht wird durch einen Vergleich zwischen mexikanischen und US-amerikanischen Mikrounternehmen, bei dem deutliche Übereinstimmungen in diesen beiden Ländern festgestellt wurden, bestätigt.

Dies deutet darauf hin, dass viele informelle Unternehmen sich wie eine „normale Firma“ verhalten, jedoch mit diversen Unzulänglichkeiten der Märkte zurecht kommen müssen. Weiterhin befindet es sich im Einklang mit einer weiteren neueren Studie, laut derer das Wachstum von Kleinunternehmen ein Schlüsselfaktor für Wirtschaftswachstum und bei der Armutsbekämpfung

fung ist (McMillan und Woodruff 2002). Die Erfahrungen von Ländern wie China und Vietnam legen nahe, dass Unternehmer, die anfangs in Mikro- und Kleinunternehmen tätig sind, zentrale Akteure des Wandels sein können (und nicht etwa nur „Objekte“, die von einem modernen Sektor absorbiert werden). Dass Klein- und Mikrounternehmen diese Rolle auch in Ländern spielen können, die dieses Entwicklungsstadium noch nicht erreicht haben (insbesondere in Sub-Sahara-Afrika), spiegelt sich in den relativ hohen Kapitalerträgen wider, die in der neueren Literatur mittels verschiedener Methoden (einschließlich experimenteller Methoden) und Panel-Datensätzen ermittelt wurden.

De Mel et al. (2008) verwenden zum Beispiel Daten aus einer randomisierten kontrollierten Studie zur Ermittlung der Kapitalerträge von Mikrounternehmen in Sri Lanka. Die Autoren stellen Mikrounternehmen nach dem Zufallsprinzip Bargeld oder Sachmittel zur Verfügung. Anhand dieses Experiments errechnen die Autoren Kapitalgrenzerträge im Bereich von 55 bis 70 Prozent pro Jahr. Bei einem ähnlichen Versuch mit Kleinhändlern in Mexiko ermitteln McKenzie und Woodruff (2008) sogar noch höhere Erträge (20 bis 33 Prozent Grenzertrag pro Monat). Nicht-experimentelle Studien kommen zu ähnlichen Schlussfolgerungen. In ihren Schätzungen zu Kapitalerträgen für Mikrounternehmen in Mexiko nennen McKenzie und Woodruff (2006) sehr hohe Erträge von 20 Prozent pro Monat bei niedrigem Kapitaleinsatz (wobei die Zahl ein wenig unter ihren späteren experimentellen Schätzungen liegt). Bei Kapitalquoten von 400 bis 800 US-Dollar belaufen sich diese Erträge auf fünf Prozent (pro Monat). Indem sie Änderungen in einem zielgerichteten Kreditgewährungsprogramm als natürliches Experiment nutzten, errechneten Banerjee und Duflo (2004) Kapitalerträge von circa 80 Prozent (jährlich) für kleine und mittlere Unternehmen in Indien.

Für Sub-Sahara-Afrika gibt es ähnliche Nachweise. Ebenfalls auf der Grundlage experimenteller Daten ermitteln Fafchamps et al. (2011) für Ghana hohe Erträge bei niedrigem Kapitaleinsatz (bis zu 300 Prozent jährlich, allerdings mit signifikanten Unterschieden zwischen Männern und Frauen sowie in Abhängigkeit der ursprünglichen Profitabilität). Bei der Analyse sowohl landwirtschaftlicher als auch nichtlandwirtschaftlicher Investitionen (ebenfalls in Ghana) ermitteln Udry und Anagol (2006) extrem hohe Renditen auf Investitionen in eine neue Technologie des Ananasanbaus von bis zu 250 Prozent jährlich und immer noch bis zu 30 bis 50 Prozent beim traditionellen Nahrungspflanzenanbau. Udry und Anagol (2006) räumen ein, dass ihre Schätzungen als obere Grenze der Kapitalerträge gelten müssen, da nicht zwischen Kapitalerträgen und Unternehmerrenditen unterschieden werden kann. Um eine Untergrenze für Kapitalerträge ermitteln zu können, verwenden die Autoren Daten zu Paaren von Autoersatzteilen, die bis auf die Nutzungsdauer in jeder Hinsicht gleich sind. Davon ausgehend, dass lediglich die Unterschiede in der erwarteten Lebensdauer der Güter, das heißt höhere Opportunitätskosten, die Preisunterschiede erklären, errechnen die Autoren Kapitalerträge von 60 Prozent. Dies entspricht den Ergebnissen von Kremer et al. (2010), die auf Daten von Händlern im ländlichen Kenia, die Fehlbestände bei Aufladekarten für Mobiltelefone melden, zurückgreifen. Aus diesen Fehlbeständen schließen Kremer et al. (2010) auf entgangenen Umsatz aufgrund unzureichender Vorräte. Die Ermittlung der täglichen Fehlbestände ermöglicht es den Autoren, die Wahrscheinlichkeit, dass innerhalb eines bestimmten Zeitraums weitere Telefonkarten verkauft worden wären, wenn der Ladeninhaber sie zu Beginn des besagten Zeitraums gekauft hätte, zu messen. Nun können die Grenzerträge für Lagerinvestitionen ermittelt werden, indem der erwartete Grenzgewinn aus dem Vorhalten einer zusätzlichen Einheit berechnet und mit den Grenzkosten für die Beschaffung der zusätzlichen Einheit verglichen wird. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass ein Geschäft aus der untersuchten Gruppe einen (jährlichen) Ertrag von

113 Prozent bei einer marginalen Bestandserhöhung erwirtschaften könnte (im Durchschnitt 36 Prozent). In einem alternativen Ansatz, bei dem aufgrund von Unternehmensdaten ermittelt wird, ob Unternehmen durch die Höhe der Einkäufe Mengenrabatte von Großhändlern gewährt wurden, gelangt man zu ähnlichen Ergebnissen. Auf Grundlage der vorgenannten Daten zum frankophonen Westafrika und zu Madagaskar ermitteln wir ebenfalls hohe Kapitalgrenzerträge (Grimm, Krüger und Lay 2011, Vaillant et al. 2011). Ähnlich wie McKenzie und Woodruff (2006) beobachten wir sehr heterogene Kapitalertragsmuster in Klein- und Mikrounternehmen. Die bei sehr niedrigen Kapitalbeständen sehr hohen Grenzerträge nehmen tendenziell rapide ab. Im mittleren Kapitalbereich von 150 bis 1 000 internationalen Dollar tendieren die Grenzerträge gegen null. Nur bei höheren Kapitalraten können signifikant positive Erträge von circa sechs Prozent (monatliche Grenzerträge) erwirtschaftet werden.

Hier stellt sich offensichtlich die Frage, ob diese hohen Erträge auf systematischen Berichtsfehlern beruhen. Das könnte zum Beispiel der Fall sein, wenn die linksseitige Variable – normalerweise Wertschöpfung oder Gewinne – überbewertet wird (zum Beispiel weil Unternehmer ihre tatsächlichen Produktionskosten unterschätzen), und zwar umso mehr, je niedriger der Kapitalbestand. Derartige Messfehler sind keinesfalls auszuschließen und systematische Fehler sind wahrscheinlich in einem gewissen Maße vorhanden; es ist jedoch kaum anzunehmen, dass ausschließlich Messfehler für das Phänomen der hohen Grenzerträge verantwortlich sind. Die Schätzungen sind nicht nur sehr hoch, sondern konstant in sehr unterschiedlichen Kontexten vorzufinden und basieren auf robusten Daten und Schätzmethoden.

Hohe Grenzerträge des Kapitals stehen nicht nur im Widerspruch zum Modell der Armutsfalle, das davon ausgeht, dass Klein- und Mikrounternehmen mit konvexen Erträgen konfrontiert werden und daher für den Fall, dass die Kapitalmärkte nicht richtig funktionieren, klein bleiben müssen; sie deuten auch darauf hin, dass es neben den sogenannten überlebensorientierten Unternehmern („Survivalists“) und den besser situierten wachstumsorientierten Unternehmern („Top Performern“) noch mindestens ein drittes Segment von Unternehmern mit sehr niedrigen Kapitalbeständen, jedoch hohen Erträgen gibt. In einer neueren Studie bezeichnen wir diese Gruppe von Unternehmern als „constrained gazelles“⁴. Wie von Grimm, Knorringa und Lay (2012) aufgezeigt, sind diese „beschränkten Gazellen“ in vielerlei Hinsicht mit den Top Performern vergleichbar. Sie verfügen über ähnliche unternehmerische Kompetenzen, operieren jedoch mit wesentlich niedrigeren Kapitalbeständen. Ihr Kapitalstock ist fast so niedrig wie der der meisten Survivalists. Sie sind jedoch wesentlich produktiver und generieren deshalb viel höhere Erträge als die Survivalists. Je nach untersuchtem Land schätzen Grimm, Knorringa und Lay (2012), dass 30 bis 60 Prozent des urbanen informellen Sektors unter diese Kategorie fällt (siehe Tabelle 3). Die sieben Hauptstädte in Westafrika gehören unbestreitbar zu den wirtschaftlich weniger dynamischen Zentren der Entwicklungsländer. Deshalb wäre zu erwarten, dass es im informellen Sektor wirtschaftlich dynamischerer Entwicklungsländer zumindest einen ähnlichen Anteil an „beschränkten Gazellen“ gibt.

Die Existenz „beschränkter Gazellen“ als separate Gruppe neben „Survivalists“ und „Top Performern“ sollte den politischen Entscheidungsträgern klarmachen, dass der typische informelle Unternehmer nicht vorschnell als Survivalist, der ohne unternehmerische Kompetenzen und

4 Die Bezeichnung „gazelle“ hat ihren Ursprung in US-amerikanischer Literatur zu sehr leistungsfähigen Kleinunternehmen (Boston und Boston 2007).

Tabelle 3

Unterteilung des informellen Sektors in drei Kategorien Anteile

	Cotonou	Ouaga	Abidjan	Bamako	Niamey	Dakar	Lomé
Top Performers	0,099	0,097	0,096	0,099	0,097	0,099	0,096
Constrained							
Gazellen	0,280	0,434	0,587	0,539	0,581	0,439	0,348
Survivalists	0,620	0,469	0,317	0,362	0,322	0,462	0,556

Hinweis: Top Performer umfassen per Definition zehn Prozent aller Unternehmen.

Quelle: 1-2-3 Surveys, WAEMU 2001/02, Grimm, Knorringa und Lay (2012).

Wachstumspotenzial auf einen Job wartet, eingeordnet werden sollte. Im Gegenteil, die hohen Kapitalgrenzerträge, die wir und andere ermittelt haben, weisen darauf hin, dass es hier eine ergiebige Wachstumsquelle gibt. Vor diesem Hintergrund müssen Einschränkungen, die dieses Potenzial blockieren, aufgehoben werden.

4 Freisetzen von Potenzial: Forschung zu den beschränkenden Mechanismen

Im Hinblick auf die vorgenannten Feststellungen stellt sich die Frage, warum bei den relativ hohen Kapitalgrenzerträgen in Klein- und Mikrounternehmen so wenig in diese Unternehmen investiert wird. Auch wenn wir von insgesamt unzulänglichen Kapitalmärkten ausgehen – was im untersuchten Kontext der Fall ist – sollten die Unternehmer prinzipiell die (hohen) Erträge re-investieren. Geschieht dies nicht, sind diese Erträge eventuell nicht ausreichend, um mehr Kapital zu akkumulieren; und es könnten sonstige Einschränkungen, die mit Unvollkommenheiten des Kapitalmarkts interagieren, am Werk sein. Risiko könnte hier ein wichtiger Faktor sein (Grimm, Lange und Lay 2012).⁵ Die Bedeutung von Kapitalbeschränkungen und Risiko spiegelt sich in der von uns festgestellten wichtigen Rolle des Haushaltsvermögens für das Investitionsverhalten von Mikrounternehmen wider. Erstens können Haushalte Vermögen direkt investieren oder indirekt als Sicherheit für Kredite nutzen. Zweitens müssen vermögende Haushalte nicht unbedingt vorsorgliche Ersparnisse anlegen; diese scheinen ärmere Haushalte oftmals von Investitionen abzuhalten, vor allem wenn diese überwiegend irreversibel sind (siehe auch Fafchamps und Pender 1997). Vor dem untersuchten Hintergrund sind Unternehmer nicht nur Geschäftsrisiken ausgesetzt, sondern auch – beziehungsweise insbesondere – nichtgeschäftlichen Risiken wie katastrophalen gesundheitlich bedingten oder unvorhergesehenen „zeremoniellen“ Ausgaben (Hochzeiten, Beerdigungen), die normalerweise nicht durch eine formelle Versicherung gedeckt sind.

⁵ In unserem Forschungsprojekt haben wir die Rolle zahlreicher sonstiger Einschränkungen untersucht, zum Beispiel geschäftliche Kompetenzen, Korruption, Zugang und die Qualität öffentlicher Leistungen sowie diverse nachfrageseitige Faktoren. Aus Mangel an Platz können wir die Ergebnisse an dieser Stelle nicht diskutieren. Die entsprechenden Beiträge finden sich unter www.iss.nl/informality.

In diesem Zusammenhang wurde auch untersucht, ob solidarische, oft familiäre Verpflichtungen, die zum großen Teil aus dem Bedarf an informeller Versicherung entstehen, ein zusätzliches Hindernis für unternehmerische Aktivität darstellen. Familiäre und verwandtschaftliche Bindungen können zwar eine wichtige Rolle dabei spielen, Zugang zu Produktmärkten, Kapital und Arbeitskräften zu erlangen, doch die damit oft eingegangene Verpflichtung, Unternehmensgewinne zu teilen, kann zu nachteiligen Anreize führen, wenn besagte Verpflichtungen für diejenigen, die Erfolg haben unverhältnismäßig sind. Ein Unternehmer, der weiß, dass jeder zusätzliche Dollar, den er verdient, an die Verwandtschaft weitergegeben werden muss, verzichtet möglicherweise von vornherein auf lukrative Investitionschancen. Bei entsprechend großem Druck ist es unter Umständen schwierig bis unmöglich, überhaupt etwas anzusparen. Sich derartigen Praktiken zu verweigern und die erwähnten Verpflichtungen abzulehnen ist zwar möglich, kann jedoch ernste Sanktionen und große psychologische Belastungen nach sich ziehen. In einer umfassenden Studie unter Schneidern in Ouagadougou und deren Familien und verwandtschaftlichen Netzwerken finden wir in der Tat robuste Belege dafür, dass risikoscheuere Schneider beziehungsweise Schneider, die unter einem potenziell großen Umverteilungsdruck stehen, eher dazu neigen zu teilen als zu investieren (Grimm, Hartwig und Lay 2012). Eine relativ kleine Gruppe von Schneidern gibt sehr wenig Geld weiter, hat augenscheinlich nur ein loses Familiennetzwerk, verlässt sich eher auf nichtfamiliäre Kontakte und investiert relativ viel, sowohl in absoluter als auch in relativer Hinsicht, das heißt abhängig von den Einkünften. Auf direkte Nachfrage stimmen 40 Prozent aller Schneider sofort oder nach kurzem Zögern zu, dass *„Forderungen durch die Familie oder Freunde so hinderlich sein können, dass es besser ist, das Geschäft nicht auszubauen“*. Hadness et al. (2011) führten ein Experiment durch, das die Wichtigkeit der einschränkenden Natur von solidarischen Verpflichtungen nochmals hervorhebt: Einer Untergruppe der Schneider wurde angeboten, so viele Taschen verkaufen zu können, wie sie innerhalb von 24 Stunden produzieren konnten. Das Rohmaterial wurde zur Verfügung gestellt und der Preis festgesetzt. Einigen zufällig ausgewählten Schneidern wurde gesagt, das Angebot sei ihnen nach Empfehlung einer spezifischen Person ihres Netzwerks gemacht worden. Die übrigen Schneider (die Kontrollgruppe) erhielten diese Information nicht. Hadness et al. (2011) fanden heraus, dass die Produktivität in der Gruppe mit einer Empfehlung durch das Netzwerk um mindestens 15 Prozent niedriger war.

Aus der Studie ergibt sich die weitergehende Folgerung, dass die Existenz starker Teilungszwänge in Verbindung mit der Androhung strenger Sanktionen einen eigentlich erfolgreichen Unternehmer dazu bringen kann, informelle Versicherungsabmachungen einzugehen und Ressourcen, die ansonsten für Investitionen genutzt werden können, weiterzuleiten. Dies wiederum deutet darauf hin, dass formelle Versicherung gegen allgemeine Haushaltsrisiken wie Krankheit oder eine formelle Rentenversicherung wichtige sekundäre Auswirkungen auf private Investitionen (wahrscheinlich nicht nur in physisches, sondern auch Humankapital) haben könnte. Eine Versicherung ist offensichtlich ein sehr kompliziertes Produkt, und um eine praktikable Option zu schaffen, müssen angebotsseitige Einschränkungen und Vertrauensprobleme beseitigt werden. Doch in einigen subsaharischen Ländern wie Ghana, Ruanda und Äthiopien wird derzeit das Angebot an Krankenversicherungen schnell ausgebaut. Hier könnte die vorgenannte Hypothese geprüft werden.

5 Abschließende Bemerkungen

Der Weltentwicklungsbericht 2013 (Worldbank 2012) befasst sich mit der Beschäftigungsthematik. Der Bericht setzt sich für eine strukturelle Verschiebung von Arbeitern mit „schlechten Jobs“ – das heißt mit niedriger Produktivität – zu „guten Jobs“ – das heißt mit hoher Produktivität – ein. Angesichts der dominanten Rolle der Klein- und Mikrounternehmen in vielen Teilen Sub-Sahara-Afrikas (und anderen Niedrigeinkommensländern) und dem Mangel an signifikanter Industrialisierung – tatsächlich scheint es in einigen Ländern eine Tendenz zur Deindustrialisierung zu geben (Page 2011, Lim 2011) – ist Wirtschaftswachstum und insbesondere breitenwirksames Wachstum ohne den informellen Sektor kaum denkbar. Dies gilt vor allem angesichts der Tatsache, dass im nächsten Jahrzehnt große Kohorten von Jugendlichen in den Arbeitsmarkt eintreten werden. Wir denken, dass hierfür eine größere Beachtung des informellen Sektors nicht nur aus Gründen der Verteilungsgerechtigkeit, sondern auch der Effizienz gerechtfertigt ist. Es gibt einen nicht zu vernachlässigenden Anteil von informellen Klein- und insbesondere Mikrounternehmen, die als Brücke zwischen Jobs mit niedriger und hoher Produktivität dienen können. Will man dieses Potenzial erschließen, müssen die größten Hindernisse, die dem Wachstum dieser Unternehmen entgegenstehen, beseitigt werden. Unsere Forschungen als auch die von anderen deuten darauf hin, dass die Versorgung von Haushalten mit Kredit-, Spar- und Versicherungsinstrumenten etwas bewegen könnte. Versicherungen sollten weniger Geschäftsrisiken als generelle haushaltsspezifische Risiken abdecken. Sind die Grundrisiken abgedeckt, könnten Ersparnisse, die sonst für Versicherungszwecke zurückgehalten werden, leichter für produktive Investitionen verwendet werden. Die Bereitstellung von Sparinstrumenten würde auch zu einer verbesserten Allokation von Kapital unter Haushalten und Unternehmen führen. Im Idealfall sollten Kredite den Unternehmen angeboten werden, die Wachstumspotenzial aufweisen, das heißt den Unternehmen, die wir als „constrained gazelles“ bezeichnet haben. Unternehmer, die eher als „Survivalists“ einzuordnen sind, würden andere Interventionen benötigen, zum Beispiel Investitionen in ihre Ausbildung, um sie besser für den Arbeitsmarkt vorzubereiten. Einige der erforderlichen Jobs könnten von den „beschränkte Gazellen“ (constrained gazelles, im Englischen) bereitgestellt werden, auch wenn die optimale Unternehmensgröße, die diese Gruppe erzielen könnte, oft kaum mehr als fünf bis zehn Angestellte betragen wird. Eine Steigerung der Produktivität des informellen Sektors hat nur dann nachhaltig positive Effekte, wenn sich das Wachstum im Allgemeinen steigert, damit die Marktgröße nicht zu einer größeren Einschränkung wird. Doch das ist kaum eine neue Erkenntnis, sondern besagt lediglich, dass sich die Strategien auf der Nachfrage- und der Angebotsseite ergänzen müssen (siehe auch Böhme und Thiele 2012).

Literaturverzeichnis

- African Development Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations Development Programme, United Nations Commission for Africa (2012): African Economic Outlook 2012. Special Theme: Promoting Youth Employment. OECD Publishing, Paris.
- Agénor, P.-R. und J. Aizenman (1994): *Macroeconomic Adjustment with Segmented Labor Markets*. NBER Working Paper No. 4769. London.
- Bacchetta, M., E. Ernst und J. P. Bustamante (2009): *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*. ILO und WTO, Genf.
- Banerjee, A. und E. Duflo (2004): *Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program*. CEPR Discussion Papers 4681. London.

- Böhme M. und R. Thiele (2012): Is the informal sector constrained from the demand side. Evidence from six West African capitals, *World Development*, 40 (7), 1369–1381.
- Brilleau A., E. Ouedraogo, und F. Roubaud (2005): L'Enquête 1-2-3 dans les Principales Agglomérations de l'UEMOA: la Consolidation d'une Méthode. *Stateco*, 99, 15–19.
- De Mel, S., D. McKenzie und C. Woodruff (2008): Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment. *Quarterly Journal of Economics*, 123 (4), 1329–1372.
- De Soto, H. (1989): *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York, Harper and Row.
- De Vreyer, P. und F. Roubaud (Hrsg.) (2012): *Urban labour Market in Sub-Saharan Africa*. Washington, D. C., The World Bank and AFD (im Erscheinen).
- European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, World Bank (2009): *System of National Accounts 2008*. New York.
- Fafchamps, M. (1996): The enforcement of commercial contracts in Ghana. *World Development*, 24 (3), 427–448.
- Fafchamps, M., D. McKenzie, S. Quinn und C. Woodruff (2011): When is Capital Enough to get Female Microenterprises Growing? Evidence from a Randomized Experiment in Ghana. Mimeo. University of Oxford.
- Fafchamps, M. und J. Pender (1997): Precautionary Saving, Credit Constraints, and Irreversible Investment: Theory and Evidence from Semiarid India. *Journal of Business & Economic Studies*, 15 (2), 180–194.
- Fajnzylber, P., W. Maloney und G. Montes Rojas (2006): Microenterprise Dynamics in Developing Countries: How Similar are They to Those in the Industrialized World? Evidence from Mexico. *World Bank Economic Review*, 20 (3), 389–419.
- Fields, G. (1990): Labour Market Modeling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence. In: D. Turnham, B. Salomé und A. Schwarz (Hrsg.): *The Informal Sector Revisited*. Paris, OECD Development Center.
- Grimm, M., R. Hartwig und J. Lay (2012): Investment Decisions of Small Firms in the Context of Strong Sharing Norms. Papers and Proceedings, Development Economics Conference 2012, Verein für Socialpolitik, Bonn.
- Grimm, M., P. Knorringa und J. Lay (2012): Informal Entrepreneurs in Western Africa: Constrained gazelles in the lower tier. *World Development*, 40 (7), 1352–1368.
- Grimm, M., J. Krueger und J. Lay (2011): Barriers to Entry and Returns to Capital in Informal Activities: Evidence from sub-Saharan Africa. *Review of Income and Wealth*, 57, S27–S53.
- Grimm, M., S. Lange und J. Lay (2012): *Credit-constrained in risky activities? The determinants of the capital stocks of micro and small firms in Western Africa*. GIGA Working Paper No. 185. GIGA Hamburg.
- Hadnes, M., M. Kosfeld und B. Vollan (2011) *Obligated Solidarity and Individual Effort Choices – An Experimental Approach*. Mimeo. Universität Frankfurt.
- Harris, J. und H. Todaro (1970): Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis. *American Economic Review*, 60 (1), 126–142.
- Henley, A., G. Arabsheibani und F. G. Carneiro (2006): *On defining and measuring the informal sector*. World Bank Policy Research Working Paper Series 3866. Washington, D. C.
- House, W. J. (1984): Nairobi's Informal Sector: Dynamic Entrepreneurs or Surplus Labour? *Economic Development and Cultural Change*, 32 (2), 277–302.

- International Labour Office (ILO) (1993): *Resolution Concerning Statistics of Employment in the Informal Sector Adopted by the 15th International Conference of Labour Statisticians*. Januar 1993. ILO, Genf.
- International Labour Office (ILO) (2002): *Decent Work and the Informal Economy*. ILO, Genf.
- International Labour Office (ILO) (2003): *Scope of the Employment Relationship: Report IV*, International Labour Conference, 91st session. ILO, Genf.
- International Labour Office (ILO) (2011): *Statistical Update on Employment in The Informal economy*. ILO, Geneva.
- Jütting, J. P. und J. R. de Laiglesia, (eds.) (2009): *Is Informal Normal, towards more and better jobs in developing countries*. Paris, OECD Development Centre.
- Kremer, M., Lee, J. N. und J. M. Robinson (2010): *The Return to Capital for Small Retailers in Kenya: Evidence from Inventories*. Mimeo. Harvard University.
- Kucera, D. und L. Roncolato (2008): Informal Employment: Two contested policy issues. *International Labour Review*, 147 (4), 321–348.
- Lewis, W. A. (1954): Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22 (1), 139–191.
- Lim, J. Y. (2011): From Flying Geese to Leading Dragons: New Opportunities and Strategies for Structural Transformation in Developing Countries WIDER Annual Lecture 15, UNU-WIDER, Helsinki.
- Maloney, W. F. (2004): Informality Revisited. *World Development*, 32 (7), 1159–1178.
- McKenzie, D. J., und C. Woodruff (2006): Do Entry Costs Provide an Empirical Basis for Poverty Traps? Evidence from Mexican Microenterprises. *Economic Development and Cultural Change*, 55 (1), 3–42.
- McKenzie, D. J., und C. Woodruff (2008): Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico. *World Bank Economic Review*, 22 (3), 457–482.
- McMillan, J. and C. Woodruff (2002): The central role of entrepreneurs in transition economies. *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3), 153–170.
- Mead, D. C., und C. Liedholm (1998): The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries. *World Development*, 26 (1), 61–74.
- Mead, D. C. und C. Morrisson (1996): The Informal Sector Elephant. *World Development*, 24 (10), 1611–1619.
- Moser, C. O. N. (1978): Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development? *World Development*, 6 (9/10), 1041–1064.
- Nichter, S. und L. Goldmark (2009): Small firm growth in Developing Countries. *World Development*, 37 (9), 1453–1464.
- Page, J. (2011): *Should Africa Industrialize?* WIDER Working Paper 2011/47.
- Peattie, L. (1987): An Idea in Good Currency and How It Grew: The Informal Sector. *World Development*, 15 (7), 851–860.
- Perry, G. E., W. F. Maloney, O. S. Arias, P. Fajnzylber, A. D. Mason und J. Saavedra-Chanduvi (2007): *Informality: Exit and Exclusion*. Washington, D.C., The World Bank, World Bank Latin American and Caribbean Studies.
- Portes, A. A., M. Castells und L. A. Benton (1989): *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.
- Rakowski, C. A. (1994): *The informal sector debate in Latin America*. State University of New York Press, New York.
- Rogerson, C. M. (1996): Urban poverty and the informal economy in South Africa's economic heartland. *Environment and Urbanization*, 8 (1), 167–179.

- Roubaud, F. (1996): 1-2-3 Survey: Proposal for a system of integrated household surveys. *InterStat*, 13 (March), 29–36.
- Tybout, J. R. (2000): Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why? *Journal of Economic Literature*, 38 (1), 11–44.
- Udry, C. und S. Anagol (2006): The Return to Capital in Ghana. *American Economic Review*, 96 (2), 388–393.
- Vaillant, J., M. Grimm, J. Lay und F. Roubaud (2011): *Informal sector dynamics in times of fragile growth: the case of Madagascar*. DIAL Working Paper, DT 2011-10.
- World Bank (2011): *Africa's Pulse: An analysis of issues shaping Africa's economic future*. Vol. 4. The World Bank, Washington, D. C.
- World Bank (2012): *World Development Report 2013: Jobs*. The World Bank, Washington, D. C.