

# Informeller Sektor oder Marktwirtschaft?

## Märkte und Händler in Bangkok

**Rüdiger Korff**

Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld, Universitätsstr. 25, D-4800 Bielefeld 1

**Zusammenfassung:** Das rapide Wachstum der Großstädte in der Dritten Welt wirft die Frage auf, wie die städtischen Massen versorgt werden können. Da der Staat Lücken der Versorgung nicht beheben kann und die Privatunternehmen nur die Bereiche der Versorgung organisieren, die profitabel sind, bleiben Nischen bestehen, die von Teilen der urbanen Bevölkerung genutzt werden können, um ein Einkommen zu schaffen. So entsteht ein Marktsystem, das sehr differenziert und heterogen ist. Macht und Handlungsmöglichkeiten werden als zentrale Variablen für die Untersuchung einer solchen „Marktwirtschaft“ (Braudel) entwickelt. Am Beispiel eines Stadtteils von Bangkok wird dargestellt, wie die großen Geschäfte die profitablen Segmente des Kleinhandels dominieren und weniger profitable Nischen den Kleinsthändlern und Hausierern überlassen. Es wird die wirtschaftliche Verschachtelung beschrieben, die von den Frauen und Männern, die ihre Waren aus Körben am Straßenrand verkaufen, über Geschäfte, Großhändler und Einkaufszentren bis in die modernen Banken reicht.

### I. Das Problem der Versorgung der Millionenstädte in der Dritten Welt

Die rapide Vergrößerung der Millionenstädte der Dritten Welt, d. h. das Wachstum riesiger urbaner Agglomerationen in Gesellschaften, in denen immer noch die Mehrheit der Bewohner auf dem Lande leben und in der Landwirtschaft arbeiten, wirft eine zentrale Frage auf: Wie werden die Bewohner dieser Städte versorgt?

Die Organisation der Versorgung der Städte übersteigt die Kapazität eines finanzschwachen Staates, der nur über eine mangelhafte Planungskompetenz und Stärke bei der Durchsetzung der Planungen verfügt. Das Resultat ist eine unzulängliche Versorgung der Stadt mit kollektiven Konsumgütern, wie Straßen, öffentlichen Transportmitteln, Wohnungen etc.

Die Versorgung der Städte durch Großunternehmen hat ebenfalls enge Grenzen. Obwohl sich in den Städten Kaufkraft konzentriert, ist die Integration von Slums – dort wohnen in den meisten Städten mehr als 50% der Bevölkerung – in ein Handelsnetz für diese Unternehmen nicht profitabel.

Fehlende Infrastruktur und fehlende öffentliche Verkehrsmittel führen zu einem dauernden Verkehrschaos und daraus resultierender eingeschränkter Mobilität. Fehlende Straßen implizieren, daß viele Gebiete der Stadt nur über kleine Wege und Stege erreichbar sind. Dieses gilt einmal für die Slums, zum weiteren jedoch auch für Wohngegenden der mittleren Einkommensgruppen in verästelten Nebenstraßen, die privat gebaut

wurden und durch die gerade ein Kleinwagen paßt. Die Größe der Städte, verbunden mit einer beschränkten Mobilität der Bevölkerung, führt zur Bildung vieler Zentren und Märkte anstelle eines Stadtzentrums.

Die große Bevölkerung und ihre Heterogenität in Bezug auf Einkommen, Qualifikation und Lebensstandard, ist ein Potential an Nachfrage und Arbeitskraft. Doch kann die städtische Arbeitskraft nicht durch Industrialisierung absorbiert werden, weil die Zunahme von Arbeitsplätzen sehr viel niedriger ist als das Wachstum der Stadt<sup>1</sup>. Deshalb müssen die Stadtbewohner Tätigkeitsbereiche finden oder kreieren, die ein Überleben erlauben.

Da der Staat Lücken der Versorgung nicht beheben kann und auch die Unternehmen nur die Bereiche der Versorgung organisieren, die profitabel sind, bleiben Nischen bestehen. Diese können von Teilen der urbanen Bevölkerung genutzt werden, um ein Einkommen zu schaffen. In der Stadt kann so ein Marktsystem entstehen, das sehr differenziert und heterogen ist. Darüber können die Bewohner versorgt werden, und Teile der Bevölkerung können sich dort ein Einkommen schaffen. Am Beispiel Bangkoks, einer Stadt von etwa 8 Mio. Einwohnern auf 1600 km<sup>2</sup>, möchte ich die Komplexität und Dynamik eines städtischen Marktnetzwerkes darstellen.

<sup>1</sup> Siehe hierzu die Diskussion der Überurbanisierung (Davis/Golden 1954; Hauser 1957; Ham 1973; Sovani 1969).

## II. Informeller Sektor, Competitive Fringe oder Marktwirtschaft?

Auf den ersten Blick scheint es, als bestünde die Ökonomie Bangkoks aus zwei unterschiedlichen Sektoren. Moderne Fabriken (teilweise Zweigbetriebe multinationaler Konzerne) finden sich neben primitiven, auf Kinder- und Frauenarbeit basierenden Werkstätten. Dienstleistungen und Handel weisen ähnliche Differenzen auf: Neben großen, klimatisierten Kaufhäusern finden sich Stände entlang der Bürgersteige. Die Kombination ist manchmal verblüffend, wenn vor dem Hochhaus einer großen Bank die Kleinhändler ihre Stände für Nudelsuppe aufbauen, die in den Pausen von den Angestellten der Bank besucht werden. Gerade im Handel zwischen Stadt und Umland lassen sich große Unterschiede beobachten. Es scheint, als würden unabhängige Handelsnetze bestehen, durch die Bangkok mit dem Hinterland verbunden ist. Oft sieht man Leute aus dem Nordosten Thailands, die Matten in den Nebenstraßen und Slums verkaufen. Händler auf einem der großen Märkte kommen morgens mit ihrem Gemüse auf einem gemeinsam gemieteten LKW, aus 200 bis 300 km entfernten Provinzen, um vor den Geschäften auf dem Markt ihre Waren anzubieten; daneben finden sich die Versorgungsketten der großen Supermärkte, die direkt mit Handelshäusern in Japan, den USA und Europa verbunden sind. Auch der Finanzsektor weist erhebliche Unterschiede auf. So gibt es große moderne Banken, wie die Bangkok Bank, die größte Bank Südostasiens, aber auch Geldverleiher und Share Games.<sup>2</sup>

Zunächst scheint eine Aufteilung in einen „formellen“ und einen „informellen“ Sektor sinnvoll. Auch die Unterscheidung zwischen einer „bazaar“ und „firm type economy“, wie sie Geertz (1963) und McGee (1967) entwickeln, hat Plausibilität. Ebenso scheint auch Santos (1979) Differenzierung eines „lower“ und „higher circuit“ in der urbanen Ökonomie eine nützliche Beschreibung der Realität zu sein. Verläßt man jedoch die extremen Pole und untersucht die vielfältigen Formen genauer, treten Probleme auf. Die üblichen Definitionen eines „informellen Sektors“ bieten keine

geeigneten Kriterien der Unterscheidung.<sup>3</sup> Sind zum Beispiel die Händler aus den Provinzen, die die Matten verkaufen, formell oder informell? Die Organisation der Produktion und des Verkaufes durch einen Großhändler in Form eines Verlagssystems zeigt, daß es sich um eine geschickte Art der Überausbeutung von Arbeitskraft handelt. Ist das Aufsammeln von Plastik formell oder informell? Die Plastiktüten werden in Stücke geschnitten und dann als billiger Rohstoff von dem multinationalen Konzern aufgekauft. Arbeit als Schaueremann oder Kranführer im Hafen ist ohne Zweifel Lohnarbeit, doch die Organisation über Vormänner, zu denen die Arbeiter soziale Beziehungen haben müssen,<sup>4</sup> läßt Zweifel daran aufkommen, ob diese Lohnarbeiter tatsächlich zu einem „formellen Sektor“ gezählt werden können. Ist das Sticken von Bordüren auf Strickjacken, die nach Japan und Korea exportiert werden, formell oder informell? Die Realität der Vielfalt der städtischen Ökonomie zeigt, daß die Plausibilität des Informellen-Sektor-Modells oberflächlich bleibt.

Anstelle einer wie auch immer gearteten Trennung, die dann nicht durchgehalten werden kann, wenn es um reale Aktivitäten geht, scheint mir ein Ansatz sinnvoller, der versucht, die Vielfalt der Ökonomie als eine zusammenhängende, jedoch in sich differenzierte Einheit zu erfassen.

Folgt man den Arbeiten von O'Connor (1974) oder den Überlegungen im Anschluß an O'Connor von Habermas (1973) und Offe (1973), läßt sich die Ökonomie in einen Monopolsektor und eine „competitive fringe“ unterscheiden. Der Monopolsektor ist kapitalintensiv und mit einer großen Nachfrage an qualifizierter Arbeitskraft verbunden. Unternehmen in diesem Bereich dominieren Märkte und kartellisieren sie, so daß Investitionen kalkulierbar sind und Fluktuationen weitgehend ausgeschaltet werden. Dem Monopolbereich steht eine „competitive fringe“ gegenüber. Dieser Bereich zeichnet sich durch Arbeitsintensivität, geringe Anforderungen an die Qualifikation der Ar-

<sup>2</sup> Share games sind eine Form des gemeinsamen Sparens einer Gruppe von Personen. In regelmäßigen Zeiträumen (alle zwei Tage, jede Woche o. ä.) trifft man sich und zahlt einen vorher festgelegten Betrag ein. Derjenige, der den höchsten Betrag als Zinsen an die anderen Teilnehmer zu zahlen bereit ist, erhält den Gesamtbetrag.

<sup>3</sup> Informeller Sektor wird identifiziert mit fehlenden Arbeitsgesetzen, fehlender Kontrolle und/oder Unterstützung durch den Staat, Arbeitsintensivität, geringem Kapitalaufwand und vor allem „freiem Zugang“. (Für eine Zusammenstellung der üblichen Kriterien siehe Nickel 1984: 16ff). Bei allen Definitionen wird darauf hingewiesen, daß die Kriterien wenig klar und analytisch sind. (siehe Sethuraman 1981: 13ff).

<sup>4</sup> Eine Beschreibung der Organisation der Arbeit im Hafen von Bangkok findet sich in Korff (1986: 19ff).

beitskraft und durch hohe Konkurrenz aus. Eine „competitive fringe“ findet sich in der Ökonomie allgemein; doch auch in Produktmärkten, die von Monopolen dominiert sind, bleibt Platz für kleinere Unternehmen, die von Marktschwankungen direkt betroffen werden, und dadurch die Anpassungsprobleme der Monopole reduzieren.

O'Connors Überlegungen zur Ökonomie des Spätkapitalismus lassen sich verbinden mit den Ergebnissen der Arbeit von Elwert et al. (1983) über die Ökonomie der kapitalistischen Peripherie. Sie argumentieren, daß Peripherisierung nicht nur ein Prozeß im Weltmaßstab ist, durch den einige Ökonomien im Vergleich zu anderen in eine unvorteilhafte Position kommen, sondern daß dieser Prozeß auch in der nationalen Ökonomie abläuft (Elwert et al. 1983: 291f.). Durch verstärkte Konzentration von Kapital und erhöhter Konkurrenz kommt es zur Herausbildung eines in den profitablen Bereichen kartellisierten nationalen Marktes, dem eine erhöhte Konkurrenz auf den nicht kartellisierten Märkten gegenübersteht. Die „competitive fringe“ impliziert in der Dritten Welt auch die Hausierer, Klein- und Kleinsthändler.

Elwert et al. zielen auf die Untersuchung von Handlungsstrategien ab. Davon ausgehend definieren sie diejenigen, die zur „competitive fringe“ gerechnet werden können, als „Ungesicherte“, die Strategien der Absicherung entwickeln. O'Connor bezieht sich in seiner Untersuchung auf Machtverhältnisse in der Ökonomie. Folgt man beiden Ansätzen, lassen sich zwei Variablen für eine Untersuchung der Ökonomie einer Stadt wie Bangkok entwickeln: Macht und Strategien der Überlebenssicherung. Beides ist durch Handlungsmöglichkeiten verbunden.

Über die Untersuchung der Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts kommt Braudel (1986a) zu einer interessanten Definition von Marktwirtschaft und Kapitalismus, die, meine ich, ein sinnvoller Ausgangspunkt für die Untersuchung der städtischen Ökonomie ist. „Damit bestätigt sich meine Auffassung . . . , daß der Kapitalismus in ganz entscheidendem Maße von wirtschaftlichen Aktivitäten ausgeht, die sich an der Spitze abspielen oder zu dieser Spitze tendieren. Folglich „schwimmt“ dieser hochkarätige Kapitalismus auf einer doppelten Schicht, die aus dem materiellen Leben und der wirklichen Marktwirtschaft gebildet wird. Er repräsentiert den Bereich der großen Profite.“ (Braudel 1986a: 99). Kapitalismus und Marktwirtschaft unterscheiden sich nach Braudel. Kapitalismus basiert auf der Marktwirtschaft, ohne

diese insgesamt zu durchsetzen. (Braudel 1986a: 41ff.). Mit Marktwirtschaft bezeichnet Braudel den alltäglichen Handel, wie er etwa auf einem Markt stattfindet. Dieser Bereich zeichnet sich durch Transparenz und Spezialisierung aus. Die Preise und die Qualität sind Händlern und Käufern bekannt. Es herrscht eine starke Konkurrenz. Daneben gibt es einen Bereich des weniger transparenten Handels, den Braudel als „counter trade“ bezeichnet. Im Unterschied zur Marktwirtschaft ist der Kapitalismus nicht transparent und wenig spezialisiert. Die Investitionen fließen in jeweils den Bereich, der den höchsten Profit verspricht. „Ich fasse zusammen: Es gibt zwei Typen von Austausch. Der eine ist alltäglich und basiert auf Konkurrenz, weil er einigermaßen transparent ist; der andere – die höhere Form – ist komplex und an Herrschaft orientiert. Diese beiden Typen werden weder durch die gleichen Mechanismen noch durch die gleichen Individuen bestimmt.“ (Braudel 1986a: 58).

Entlang der Variablen Macht und Möglichkeiten läßt sich die Ökonomie Bangkoks analysieren. Die Marktwirtschaft dient der urbanen Bevölkerung als Einkommensquelle und zur Versorgung mit Nahrungsmitteln und anderen Konsumgütern. Die Dynamik der ökonomischen Entwicklung ergibt sich aus Handlungsmöglichkeiten, die aus Machtdifferenzen und unterschiedlichen Strategien resultieren. Für die Kapitalien dient Macht der Ausweitung der Handlungsmöglichkeiten zur Profitmaximierung; in der Marktwirtschaft dienen die Strategien der Entwicklung von Handlungsmöglichkeiten zur Sicherung des Lebensstandards und des Überlebens.

Eine spezifische Dynamik ergibt sich daraus, daß die Marktwirtschaft ebenso wie der Kapitalismus oder Monopolbereich nicht nur aus Unternehmern und/oder Händlern besteht. Zur Bank oder zur Fabrik gehören Angestellte und Arbeiter, und auch der Kleinhändler arbeitet nicht allein. Da es in der Ökonomie eines peripheren kapitalistischen Staates wie Thailand zu besonders starken Fluktuationen des Marktes kommt, von denen auch die Monopole innerhalb der nationalen Ökonomie betroffen sind,<sup>5</sup> bedarf es besonderer Strategien der

<sup>5</sup> Da die nationalen Monopole abhängig sind von der Weltwirtschaft, die von multinationalen Unternehmen beherrscht wird, und den Interventionsmöglichkeiten des Staates enge Grenzen gesetzt sind, treffen Schwankungen die Unternehmen in peripheren Gesellschaften besonders stark.

Kompensation von Fluktuationen. Dabei handelt es sich, unter der Bedingung relativ schwacher Gewerkschaften und Arbeitnehmerorganisationen, primär um Maßnahmen, die die Arbeiter betreffen, d. h. geringe Entlohnung (Frauen- und Kinderarbeit) und Beschäftigung ohne langfristige Verträge. Die Peripherisierung im Weltmaßstab verstärkt damit die Peripherisierung im nationalen Maßstab der Ökonomie. Auch in den großen Unternehmen finden sich neben Angestellten und Arbeitern Tagelöhner, die für spezielle Arbeiten angeheuert und anschließend gefeuert werden. In der Marktwirtschaft sind die Arbeitsbedingungen schlechter als bei den nationalen Monopolen bzw. den Zweigunternehmen multinationaler Konzerne.<sup>6</sup> Werkstätten, Geschäfte, Händler etc. sind, um Gewinne in relativ unprofitablen Bereichen machen zu können, auf eine Überausbeutung der Arbeit angewiesen, was konkret Kinderarbeit, Frauenarbeit und die Beschäftigung von Wanderarbeitern heißt. Für die Arbeiter und ihre Familien beinhalten diese Gegebenheiten, daß ihr Einkommen niedrig und unregelmäßig ist und eine einzige Einkommensquelle für das Überleben des Haushaltes nicht ausreicht.

Um eine gewisse Sicherheit des Überlebens zu erreichen, verfolgen die Haushalte Strategien, die auf eine Kombination von Einkommensquellen abzielen. Kleinhandel, Kleingewerbe und alle möglichen Formen der Einkommensschaffung<sup>7</sup> dienen als zusätzliche Einkommensquellen, durch die Lohnausfälle kompensiert werden können. Gerade Kleinhandel hat eine besondere Bedeutung als Zusatzeinkommen. Dieses impliziert wiederum eine Ausweitung der Marktwirtschaft durch weitere spezialisierte Aktivitäten.

Die Ausweitung der Marktwirtschaft bis hin zu kleinsten und spezialisiertesten Tätigkeiten, die durchaus an die von Geertz (1963) beschriebene Involution erinnert, resultiert aus der Ungesicherheit auf der einen Seite und der Machtfülle auf der anderen. Zwar liegt es nahe, Bereiche der Markt-

wirtschaft als „informeller Sektor“ zu beschreiben, doch wird damit übersehen, daß diese Tätigkeiten eben nicht einer eigenen unabhängigen Logik folgen, wie etwa Geertz argumentiert, sondern Teil der Ökonomie insgesamt sind und ihren Ursprung in eben dieser Ökonomie haben.

Folgt man Weber (1980), so dient der Markt in der Stadt der Versorgung der urbanen Bevölkerung und stellt eine Erwerbstätigkeit für Teile der Stadtbevölkerung dar. Beide Beziehungen sind verbunden. Auch der Händler nutzt den Markt als Konsumment, und durch die Kombination ökonomischer Tätigkeiten ist in vielen Haushalten der Markt in dieser doppelten Hinsicht relevant. Diese doppelte Rolle des Marktes im Kontext von Strategien der Überlebenssicherung und die Effekte dieser Strategien auf das Marktsystem, möchte ich am Beispiel von Haushalten in Klong Toey zeigen.

### III. Haushalte und der Zugang zu Konsumgütern über den Markt

In einem Slum ist jede Person und jeder Haushalt in die städtische Ökonomie integriert; der Slum ist kein Elends-, sondern ein Arbeiterviertel (siehe Korff 1985). Die Reproduktion der Haushalte basiert auf einem Geldeinkommen und einer urbanen Subsistenzproduktion (Evers, Korff 1986). Über das Geldeinkommen werden Konsumgüter auf den Märkten gekauft, und durch Subsistenzproduktion können Einkommensverluste kompensiert und die Kosten fürs Überleben gesenkt werden, so daß trotz eines geringen und unregelmäßigen Geldeinkommens das Überleben in der Stadt möglich ist.<sup>8</sup> Ein ausreichendes Einkommen ist allerdings die Basis für Subsistenzproduktion, denn die Voraussetzungen für eine Produktion zum direkten Konsum werden über den Kauf von Waren geschaffen. Nur für die wenigsten Haushalte in Bangkok und Klong Toey Slum reicht das Einkommen aus einer Tätigkeit aus. Die Kombination von Einkommensquellen (etwa Lohnarbeit, Kleinhandel, Warenproduktion) mit Geldern, die über Share Games, Schulden und Glücksspiel ge-

<sup>6</sup> Ein Grund dafür ist, daß sich in den Großbetrieben Arbeitnehmerorganisationen bilden können. In Thailand finden die meisten Streiks bei Zweigbetrieben multinationaler Konzerne statt, nicht weil dort die Arbeitsbedingungen am schlechtesten sind, sondern weil dort stärkere Arbeiterorganisationen bestehen.

<sup>7</sup> Hierunter fallen die Aktivitäten der „Scavanger“, die den Müll auf recycling Güter (Plastik, Papier, Flaschen) durchstöbern, aber auch das Schneiden von Sa-teystäbchen oder das Kleben von Papiertüten.

<sup>8</sup> Unter Subsistenzproduktion wird die Bereitstellung von Dienstleistungen und Gütern verstanden, die nicht über Geld vermittelt ist. Beispiele dafür sind Hausbau durch die Hilfe von Freunden, Hausarbeit etc. Im Kontext der Arbeiten am Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie, Universität Bielefeld, ist die Untersuchung dieses Bereiches eine der Hauptfragestellungen.

**Tabelle 1** Geldeinkünfte aus unterschiedlichen Quellen<sup>9</sup>.

Einkommensquellen	Verteilung der Haushalte die die Einkommensquelle nutzen	
Löhne	74%	74%
Kleinhandel	6%	80%
Vermietungen	1%	81%
Pfandhausgelder	5%	86%
Schulden	3%	89%
Share Games	8%	97%
Glückspiel	1%	98%
Anderes	2%	100%

<sup>9</sup> Die Angaben wurden über ausführliche Budgetstudien von 46 Haushalten, die über einen Monat nach ihren täglichen Ausgaben und Geldeinnahmen befragt wurden, berechnet. Der geringe Anteil von Kleinhandel ergibt sich aus der kleinen Zahl des Samples.

neriert werden, ist die Grundlage des Überlebens im Slum. Obwohl Einkünfte aus Share Games, Verschuldung usw. nicht als Einkommen definierbar sind, determinieren sie doch die Möglichkeit des Haushaltes, Güter zu kaufen; denn das Geld, was heute vorhanden ist, kann heute ausgegeben werden. Im Slum ist eine wöchentliche oder monatliche Planung der Einnahmen und Ausgaben unmöglich, denn nur eine kleine Minderheit verfügt über ein regelmäßiges wöchentliches oder monatliches Einkommen.

Löhne sind zweifellos die wichtigste Einkommensquelle. Interessant ist jedoch, daß fast 20% des täglich vorhandenen Geldes aus anderen Quellen stammt. Diese Gelder, die über soziale und weniger über ökonomische Beziehungen generiert werden,<sup>10</sup> bestimmen zu einem beträchtlichen Teil die Kaufkraft des Haushaltes und damit seine Möglichkeit der Befriedigung von Grundbedürfnissen durch den Kauf von Gütern auf den Märkten.

Bei der Untersuchung der Ausgaben eines Haushaltes spielt die emische Differenzierung zwischen *genug zu essen* und *nicht genug zu essen* eine Rolle. Diese Differenzierung hat wenig mit einer Armutsgrenze oder realer Unterernährung zu tun,

<sup>10</sup> Um sich Geld leihen zu können oder an Share Games teilzunehmen, muß ein Vertrauensverhältnis bestehen, denn nur darüber kann gewährt sein, daß der Schuldner seine Schulden zurückzahlt.

**Tabelle 2** Durchschnittliche Monatsausgaben der Haushalte in Baht.

Ausgaben in Baht	Verteilung der Haushalte	
2000 bis 3999	41%	41%
4000 bis 4999	34%	75%
5000 bis 6999	13%	88%
7000 und mehr	12%	100%

(n = 46)

sondern drückt die als normal angesehenen Standards im Slum aus. Informanten estimierten die durchschnittlichen monatlichen und täglichen Ausgaben eines Haushaltes, der dem Standard entspricht, mit 100 bis 150 Baht<sup>11</sup> pro Tag und zwischen 3000 und 4000 Baht pro Monat. Diese Schätzung entspricht den realen Ausgaben von Haushalten, über die Ausgabenstudien gemacht wurden.

Die Ausgaben der einzelnen Haushalte erscheinen niedrig. In Klong Toey Slum leben jedoch mehr als 6000 Haushalte, so daß sich bei der Summe der durchschnittlichen Ausgaben aller Haushalte ein Betrag von mehr als einer Million Baht ergibt, die täglich ausgegeben werden.

Die Haushalte werden fast ausschließlich über drei Märkte versorgt:

### 1. Die Stände und Geschäfte im Slum selbst

An einigen Kreuzungen der Stege finden sich Geschäfte, Stände und Personen, die ihre Güter aus zwei, mit einer Stange verbundenen Körben verkaufen. Ein zentral gelegener Steg entspricht einem kleinen Markt. Hier haben sich Verkäufer feste Stände eingerichtet, an denen Essen, Getränke und Snacks verkauft werden. In Muban Pattana, einem Teil von Klong Toey Slum, gibt es insgesamt 526 Häuser, davon sind 35 Geschäfte. Daneben existieren 25 fest installierte Stände, die unabhängig von den jeweiligen Häusern aufgebaut werden. Vor einer Vielzahl von Häusern sind kleine Stände eingerichtet, deren Anzahl täglich wechselt. Die Geschäfte, die fast alle mit Kühlschrank, Herd und Regalen ausgestattet sind, verfügen über ein umfangreiches Angebot an Konsumgütern des täglichen Bedarfs wie Reis, Früchte, Getränke, Konserven, Babynahrung, Toilettenpapier etc. Zu

<sup>11</sup> Zur Zeit der Erhebung entsprach eine Deutsche Mark etwa zehn Baht.

den meisten Geschäften gehört ein kleines Restaurant, d. h. ein Tisch und einige Stühle, an denen man einfaches Essen bekommen kann. Stände bieten primär Güter mit einem höheren Grad der Verarbeitung an, wie Fertigessen, Snacks, Getränke, aber auch Gemüse und Früchte.

## 2. Sam Yaek Markt

Dieser Markt besteht aus „Townhouses“, d. h. dreistöckigen Gebäuden, deren Erdgeschoß zum Geschäft ausgebaut wurde. Neben normalen Geschäften finden sich spezialisierte Läden, die Getränke, Reis o. ä. anbieten und sowohl Groß- als auch Kleinhandel treiben. Insgesamt gibt es 60 Geschäfte und 80 bis 100 Stände, die am Nachmittag auf dem Bürgersteig vor den Geschäften aufgebaut werden. An diesen Ständen werden Gemüse, Fleisch und Fisch verkauft. Die Verkäufer an den Ständen zahlen an die Besitzer der Geschäfte 15 Baht für die Erlaubnis, einen Stand aufzustellen. Es ist schwierig, heute einen Stand dort unterzubringen, da aller Platz besetzt ist. Vor 20 Jahren wurden die Häuser von einem Bauunternehmen auf dem Land der Hafenbehörde gebaut und verkauft. Das Land wurde für 20 Jahre gepachtet.<sup>12</sup> Die Käufer der Häuser zahlen gegenwärtig eine Pacht von 1500 Baht monatlich an die Hafenbehörde. Es besteht kein Langzeitvertrag zwischen dem Hafen und den Geschäftsleuten, doch scheint es bislang keine Probleme zu geben, denn nur sehr selten wird ein Geschäft „verkauft“, obwohl eine Nachfrage besteht. Ein Geschäft könnte für 100000 oder 150000 Baht verkauft werden. Vor 20 Jahren kostete es 50000 bis 60000 Baht.

## 3. Klong Toey Markt

Klong Toey Markt ist der größte Markt in der Umgebung und einer der größten Märkte Bangkoks. Klong Toey Markt gilt als billig und die Güter dort als qualitativ gut. Es ist weiterhin ein Markt, auf dem man günstig Importgüter kaufen kann. Ein Grund dafür ist sicherlich die Nähe zum Hafen. Kiat Chivakul et al. (1982) zählten bei einem Survey 580 Stände in den Markthallen, 818 Stände an den Straßen und vor den Geschäften und insgesamt 171 Geschäfte. Hinzu kommen jeden Donnerstag Händler aus der Umgebung, die ihre Güter auf dem Wochenmarkt anbieten. An einer Straße nahe zu den Markthallen bieten täg-

lich Händler aus den Provinzen Güter zum Verkauf an. Sie haben ihre Waren (in der Hauptsache Gemüse und Früchte) morgens auf den Märkten in den Provinzen gekauft und bringen sie auf einem gemieteten LKW nach Klong Toey, wo sie am frühen Nachmittag ankommen. Klong Toey Markt ist sowohl Groß- als auch Einzelhandelsmarkt. Morgens, ab 3 Uhr, werden Gemüse, Fleisch vom nahen Schlachthaus, Fisch usw. an Restaurants und Kleinhändler verkauft. Dieser Handel findet sich primär im hinteren Teil des Marktes, der über Straßen leicht erreichbar ist. Zwischen drei und sechs Uhr morgens sind die Straßen in diesem Teil verstopft mit Kleinlastwagen. Ab 7 Uhr öffnen die Stände im vorderen Bereich und der Markt wird vor allem zum Endmarkt. Am Nachmittag, wenn die Händler aus den Provinzen ankommen, wandelt sich der hintere Teil wieder zum Großmarkt. Jetzt werden dort die Gemüse, die später an den Ständen auf Sam Yaek Markt angeboten werden, verkauft. Fast alle Händler, die ihre Güter auf den Ständen in Sam Yaek oder im Slum anbieten, haben sie frühmorgens oder nachmittags auf Klong Toey Markt gekauft. Klong Toey Markt ist der meistgenutzte Markt der Händler im Slum, so daß über die Händler die Nachfrage der Haushalte des Slums, die nur selten in Klong Toey Markt einkaufen, gebündelt wird.

Die Preisdifferenz zwischen den Märkten ist gering. Reis, Gemüse, Fleisch und Früchte haben auf allen drei Märkten fast den gleichen Preis. Nur besondere Konsumgüter und Alkoholika zeigen deutliche Preisdifferenzen. Auf Klong Toey sind diese Güter am billigsten, im Slum am teuersten. Am einfachsten ist es für die Haushalte, ihre Waren im Slum zu kaufen. Dort sind sie allerdings etwas teurer und weniger frisch. Eine Alternative ist Sam Yaek Markt, der etwa 20 Minuten Fußweg entfernt ist. Klong Toey Markt liegt 30 Minuten entfernt, aber man kann ein Taxi mieten, was 15 Baht kostet, oder einen unregelmäßig fahrenden privaten Bus nehmen, der 2 Baht kostet. Um also auf den billigeren Klong Toey Markt zu kommen, der das umfangreichste Warenangebot hat, muß ein größerer Aufwand an Zeit und Geld geleistet werden. Öffentliche Transportmöglichkeiten zum Markt gibt es nicht. Die Verbindung von Slum und Markt wird von den Leuten selber hergestellt. So wird das Problem der Unterversorgung mit kollektiven Konsumgütern gelöst und gleichzeitig eine Erwerbstätigkeit für einige Personen eröffnet.

Sam Yaek Markt und die Stände und Geschäfte im Slum sind für die Versorgung der Haushalte mit

<sup>12</sup> Es ist durchaus üblich, daß Häuser auf gepachtetem Land gebaut werden. Nach dem vereinbarten Zeitraum fällt das Haus an den Besitzer des Landes.

Lebensmitteln am wichtigsten. In Sam Yaek werden primär die Waren gekauft, die man im Slum über Subsistenzproduktion weiterverarbeitet. Die Stände und Geschäfte im Slum werden hauptsächlich für den Einkauf von kleineren Mengen an Lebensmitteln genutzt. Offensichtlich lohnt es sich nicht, bis nach Sam Yaek zu gehen. Klong Toey Markt ist der Ort, wo langlebigere Konsumgüter gekauft werden, da sie entweder auf den anderen Märkten fehlen, ihre Qualität schlechter ist, oder der Preis höher liegt. Bei der Auswahl der Märkte für den Kauf von Waren zeigt sich sehr viel stärker eine Parallelität der unterschiedlichen Märkte als eine Hierarchie. Die Leuten gehen direkt auf den Markt, auf dem sie das, was sie kaufen wollen, für den besten Preis bekommen können. Weiterhin spielt der Aufwand an Zeit und Geld eine Rolle bei der Auswahl des Marktes.

Die Märkte haben eine Bedeutung für die Haushalte im Slum. Welche Bedeutung haben aber die Haushalte für die Märkte? Es wurde schon darauf hingewiesen, daß mehr als eine Million Baht täglich ausgegeben werden. Nun differiert die Bedeutung der Haushalte des Slums mit der Größe des Marktes. Die Stände im Slum sind ausschließlich auf die Haushalte im Slum angewiesen. Sie schließen eine Lücke des Versorgungssystems, die durch die geringe Profitabilität des Handels im Slum und die begrenzte Mobilität der Bewohner entsteht. Auch Sam Yaek Markt, der an der Grenze zum Slum liegt, ist abhängig von den Haushalten. Dieses zeigte sich, als ein Teil des Slums umgesiedelt wurde und der Umsatz der Geschäfte zurückging. Für Klong Toey Markt haben die Haushalte des Slums eine geringere Bedeutung, da dieser Markt über ein sehr großes Einzugsgebiet verfügt. Allerdings muß bedacht werden, daß der Hauptteil der Verkäufer im Slum und auch auf Sam Yaek die Güter auf Klong Toey Markt kauft.

Die Parallelität der Handelsbeziehungen zwischen den einzelnen Märkten drückt sich darin aus, daß Märkte wie Klong Toey Markt sowohl Groß- als auch Einzelhandelsmarkt sind, und daß neben der Versorgung der Händler über Firmen und Großhändler Handelsbeziehungen zwischen Provinzmärkten und Stadtmärkten bestehen, die durchaus an den von Braudel beschriebenen „Counter Markt“ (Braudel 1986b) erinnern.

Die Verbindung zwischen den Haushalten im Slum und den umgebenden Märkten möchte ich am Beispiel einer Fruchthändlerin verdeutlichen:

Im Zentrum des Slums, an einer Kreuzung zweier Stege, hat sie vor vier Jahren einen Stand aufge-

baut. Er liegt direkt neben einem Geschäft, dessen Inhaberin eine Freundin von ihr ist. Man sieht beide häufig zusammensitzen. Der Strom für die Beleuchtung des Standes am Abend (zwei 40 Watt Birnen) wird ohne Bezahlung von der Geschäftsfrau bereitgestellt.

Morgens, zwischen sechs und sieben, fährt sie mit einem Mini-taxi nach Klong Toey Markt, um ihre Früchte einzukaufen. Die Fahrt kostet 15 Baht. Auf dem Markt kauft sie für 200 bis 350 Baht solche Früchte ein, die gerade populär und reif sind. Mit einem Mini-taxi bringt sie ihre Waren in den Slum, was etwa 20 bis 25 Baht kostet. Dort baut sie ihre Waren auf und wartet auf Kunden. Sie bleibt an ihrem Stand bis alles verkauft ist, was manchmal bis spät in die Nacht dauert.

Ihr Verdienst hängt stark von den jeweiligen Früchten ab, die in der Jahreszeit reif sind. Die beste Zeit – mit hohen Verdiensten – ist die heiße Jahreszeit, wenn viele populäre Früchte angeboten werden können. In dieser Jahreszeit kauft sie Mangos und Durian für vier- bis fünfhundert Baht auf Klong Toey Markt und verdient täglich hundertfünfzig bis zweihundert Baht. Die schlechteste Zeit ist für sie die Regenzeit und kalte Jahreszeit, denn es gibt kaum populäre Früchte. Sie adaptiert sich an die Bedingungen, indem sie Früchte weiterverarbeitet und als Snacks und Süßigkeiten verkauft. Ihr Verdienst liegt jedoch nur noch zwischen 80 bis 100 Baht pro Tag.

In der Regenzeit und der kalten Jahreszeit könnte sie Papaya, Ananas und Zuckerrohr verkaufen, die immer populär sind. Diese Früchte werden jedoch von den Geschäften (auch ihrer Nachbarin) angeboten. Dort sind gekühlte Stücke der Früchte zu kaufen. Sie verkauft keine Ananas, Papaya und Zuckerrohr, weil die Kunden einmal die kühlen Früchte vorziehen, und zum zweiten wäre es nicht gut, eine Konkurrenz aufzubauen. „Es gehört sich nicht“, wie sie sagte.

Die Händlerin versorgt sich, wie die meisten Händler im Slum, mit Waren auf Klong Toey Markt, der durch die Mini-taxis leicht erreichbar ist. So verbindet sich Klong Toey Markt indirekt mit den Haushalten im Slum. Ihre Tätigkeit ist relativ spezialisiert, denn es werden nur wenige Früchte angeboten.

#### **IV. Zugang zum Markt als Zugang zu einem Einkommen**

Die Konzentration von Personen im Slum und die Nachfrage an Konsumgütern erlaubt, daß sich

Klein Händler im Slum selbst bilden können. Grundsätzlich muß unterschieden werden zwischen *Personen*, die ihren *individuellen Hauptverdienst* über Handel generieren, und denjenigen, die Kleinhandel als Kompensation für Einkommensverluste in anderen Bereichen nutzen. Im ersten Fall arbeitet die Person regelmäßig als Händler, im zweiten Fall ist die Betätigung als Lohnarbeiter wichtiger und Handel wird nur unregelmäßig als Einkommensquelle genutzt. Im Haushalt wird diese Differenzierung relevant, wenn entweder das *Haupteinkommen des Haushaltes* über Handel geschaffen wird, was meistens impliziert, daß alle Haushaltsmitglieder im Geschäft arbeiten, oder Handel eine Ergänzung zu anderen Einkommen (primär Lohnarbeit) innerhalb des Haushaltes darstellt. Diese Unterscheidung nach der Wichtigkeit des Handels als Einkommensquelle und Regelmäßigkeit der Betätigung zeigt sich in der Dimension und Organisation des Kleinhandels, der sich weiter aufgliedern läßt in:

1. *Geschäftsbesitzer*: Geschäftsbesitzer im Slum verfügen über ein relativ hohes Einkommen (150 bis 250 Baht/Tag). Das genügende Einkommen erlaubt, daß keine anderen Einkommensquellen genutzt werden müssen, allerdings basiert ein erfolgreiches Geschäft auf der Mitarbeit aller Haushaltsmitglieder. Das Geschäft ist nicht nur Haupteinkommensquelle des Haushaltes sondern auch Hauptarbeitsplatz der Haushaltsmitglieder. Um ein Geschäft zu führen, sind hohe Investitionen nötig und vor allem bedarf es eines Zuganges zum Land, der im Slum relativ leicht ist, doch auch dort sind die attraktiven Plätze an den Kreuzungen der Stege längst vergeben, auf den umliegenden Märkten aber sehr begrenzt und teuer ist. Die großen Märkte sind durch das umfangreiche Einzugsgebiet und die Bündelung der Nachfrage über die Klein Händler profitabel und deshalb attraktiver.

2. *Verkäufer, die über festinstallierte Stände verfügen*. Der Handel an einem Stand ist weniger arbeitsintensiv als die Arbeit in einem Geschäft. Das erlaubt die Kombination von Kleinhandel mit anderen Einkommensquellen des Haushaltes. In einigen Haushalten ist das Einkommen aus dem Kleinhandel die größte Einkommensquelle, in anderen ist Kleinhandel eine Ergänzung. Bei den Händlern muß unterschieden werden zwischen denjenigen, die ihr individuelles Haupteinkommen regelmäßig über Handel generieren, und denjenigen, für die Handel nur eine unregelmäßige Betätigung darstellt (oder eine zusätzliche Arbeit) und die ihr Haupteinkommen über andere Tätigkeiten

schaffen. In dieser Gruppe liegen die Einkünfte zwischen 70 und 100 Baht pro Tag, ein Betrag, der für einen Haushalt nicht ausreicht.

3. *Verkäufer ohne Stände*, d. h. Personen, die Waren aus Körben verkaufen und über die Stege und Straßen ziehen. Der Verdienst reicht nicht aus, um die notwendigen Unkosten eines Haushaltes zu decken. Auch hier muß differenziert werden zwischen den Personen, deren Einkommen primär aus der Aktivität generiert wird und denjenigen, die diese Tätigkeit nur zur Kompensation von anderen Einkommensverlusten aufnehmen, bzw. denjenigen, die regelmäßig als Händler arbeiten und denjenigen, die nur unregelmäßig als Händler aktiv sind. Die Tagesverdienste liegen bei 50 bis 70 Baht pro Tag.

Der Zugang zu Kleinhandel wird oftmals als „frei“ beschrieben (vgl. Sethuraman 1981). Dies gilt nur sehr begrenzt. Entweder sind hohe Investitionen nötig (wie im Falle der Geschäfte), oder es bedarf eines Zuganges zum Land (wie im Falle der festinstallierten Stände). Gerade der ist alles andere als frei, da die attraktiven Plätze seit langem vergeben sind. Um an einen Stand zu kommen, muß man ihn entweder kaufen oder mieten. Um etwa auf Klong Toey Markt einen Stand aufzubauen, muß ebenfalls eine hohe Miete gezahlt oder ein Stand gekauft werden. Ohne Genehmigung einen Stand auf dem Markt zu errichten, führt zu Problemen mit der Polizei und dem Besitzer des Marktes und darüber hinaus zu Problemen mit sogenannten „Nakleng“ oder starken Männern, die ebenfalls eine Miete verlangen. Mit Körben über die Straßen, Stege und Märkte zu ziehen, ist am leichtesten, da die Investitionen niedrig sind und kein fester Zugang zum Land nötig ist. Doch treten dabei zwei Probleme auf: auf dem Markt werden diese Händler von der Polizei vertrieben und die „starken Männer“ verlangen von ihnen recht hohe Mieten. So ist nur der Zugang zu den am wenigsten profitablen und „unsichersten“ Tätigkeiten relativ frei.

Kleinhandel mit einem Stand ist für die meisten Haushalte eine „zusätzliche“ Einkommensquelle. Die Gründe sind, daß die Tätigkeit als Klein Händler im Slum verbindbar ist mit einer Subsistenzproduktion (Kinder betreuen, Kochen usw.) und daß der Zugang zum Land im Slum relativ frei ist, da ein Stand vor der Hütte aufgebaut werden kann. Kleinhandel als Haupteinkommensquelle zu nutzen, gelingt nur denjenigen, die die notwendigen Investitionen in ein Geschäft leisten können. So bleiben für die meisten Haushalte nur die wenig



profitablen Bereiche des Kleinhandels (Verkauf an einem Stand und Verkauf aus Körben), die als einzige Einkommensquelle nicht ausreichen.

Einige Beispiele sollen die Unterscheidungen explizieren:

*Eine Frau mit ihrer Tochter, die gegrillten Tintenfisch verkauft:*

Morgens fahren sie mit dem öffentlichen Bus nach Samut Prakan zum Hafen, wo sie Tintenfische kaufen. Der Preis am Hafen ist niedriger als auf Klong Toey Markt und durch die öffentlichen Busse ist der Transport billig. Mittags kommen sie wieder im Slum an. Dort wird der Tintenfisch in kleine Stücke geschnitten, auf Holzstäbchen gespießt und in einer Kühlbox auf Eis gelegt. Am Nachmittag gehen sie zu ihrem Stand und grillen die Tintenfischstäbchen auf Holzkohle. Sie bleiben oftmals bis spät in der Nacht an ihrem Stand. Ihr Verdienst ist relativ regelmäßig und liegt zwischen 70 bis 90 Baht pro Tag. In diesem Haushalt arbeiten der Mann und Sohn als Arbeiter im Hafen. Das Einkommen vom Verkauf der Tintenfische reicht für den Haushalt nicht aus.

*Ein Ehepaar, das Zuckerrohrsaft verkauft:*

Vor zwei Jahren kamen sie nach Bangkok. Sie begannen Zuckerrohrsaft zu verkaufen, weil sie Schwierigkeiten hatten, eine Arbeit zu finden. Zwei Kannen, eine gefüllt mit Eis, die andere gefüllt mit Zuckerrohrsaft, werden auf einer Bambusstange getragen. Vor allem an den Essenständen verkaufen sie den Saft, der als Getränk zum Essen verwendet wird. Die Kannen kosteten 2500 Baht. Beide zusammen verdienen pro Tag etwa 100 Baht. Die Investition wurde über gespartes Geld und Kredite von Bekannten möglich. Das Zuckerrohr wird auf Klong Toey Markt gekauft und in ihrem Haus ausgepreßt. Das Eis kaufen sie bei einem Geschäft im Slum, das täglich mit Stangeneis beliefert wird.

*Eine Großmutter, die Süßigkeiten verkauft:*

Eine alte Frau hat vor der Hütte einen Stand aufgebaut, an dem sie Süßigkeiten verkauft. Normalerweise sitzt sie im Haus und paßt auf zwei kleine Kinder auf. Ihre Tochter und ihr Schwiegersohn arbeiten als Bauarbeiter. Der Stand erlaubt, daß sie gleichzeitig auf die Kinder aufpassen kann und etwas Geld verdient, pro Tag allerdings selten mehr als 20 Baht.

*Ein Geschäft im Slum:*

Ein Geschäft an einer Kreuzung bietet alle möglichen Konsumgüter an. Zum Geschäft gehört ein

**Tabelle 3** Kombination von Tätigkeiten im Haushalt.

Kombination von Einkommen	Verteilung der Haushalte auf Kombinationen
ausschließlich Lohnarbeit	25%
Zwei Einkommen	53%
Lohnarbeit/Kleinhandel	21%
Lohnarbeit/Warenproduktion	19%
Lohnarbeit/Dienstleistungen	6%
Andere Kombinationen	7%
Drei Einkommen	17%
Lohnarbeit/Dienstleistungen/ Warenproduktion	6%
Lohnarbeit/Kleinhandel/ Warenproduktion	4%
Andere Kombinationen	7%
Vier Einkommen	5%

kleines Restaurant, d. h. vier Stühle und ein Tisch. Dieser Laden wird teilweise direkt beliefert (Getränke, Eis), teilweise werden die Waren auf den umliegenden Märkten oder bei Großhändlern gekauft. Der Familie gehört ebenfalls ein Kleinlastwagen, der morgens für den Transport der Waren genutzt wird, später als Privatbus zwischen Slum und Klong Toey Markt fährt. Das Einkommen liegt zwischen 200 bis 300 Baht pro Tag. Der Mann, vor allem aber die Frau, sind auch Geldverleiher im Slum.

Da nur wenige dazu in der Lage sind, ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen, bleibt die Angewiesenheit der Haushalte, die Kleinhandel treiben, auf andere Einkommensquellen. An den Kombinationen zeigt sich, daß Lohnarbeit für die meisten Haushalte die Grundlage darstellt, Kleinhandel auf unterschiedlicher Ebene aber eine wichtige Ergänzung ist.

Das Einkommen ist ein Faktor der Überlebenssicherung. Subsistenzproduktion und die Integration in Sozialbeziehungen sind weitere wichtige Faktoren, denn Freunde und Bekannte helfen bei der Arbeitssuche, vermieten Stände, leihen Geld, und Zeremonien oder Subsistenzproduktion auf größerer Ebene (Hausbau) werden gemeinsam mit Freunden organisiert. Da die Mehrzahl der Be-

**Tabelle 4** Haushalte und Hilfe durch andere.

Hilfe von anderen:	Haushalte denen geholfen wird		
	Kein Handel	Handel ist Zusatzeinkommen	Handel ist Haupteinkommen
Arbeitssuche	48%	38%	33%
Hausbau	43%	40%	50%
Zeremonie	93%	93%	93%

wohner unterschiedlichen Formen der Lohnarbeit nachgeht, stellt sich die Frage, ob die Händler in das soziale Gefüge integriert sind oder nicht.

Die auffälligste Differenz ergibt sich bei der Arbeitssuche. Offensichtlich wird den Haushalten, die Kleinhandel nutzen, weniger geholfen als anderen. Zwei Thesen bieten sich für eine Erklärung an:

1. Die Haushalte, die Kleinhandel treiben, haben damit begonnen, weil sie nur einen sehr begrenzten Zugang zur Lohnarbeit haben und wenig Unterstützung bei der Arbeitssuche erhalten. Sie treiben Kleinhandel, weil andere Alternativen fehlen.

2. Haushalte, die Kleinhandel treiben, brauchen keine Unterstützung bei der Arbeitssuche, da sie der Lohnarbeit nicht als Zusatzeinkommen bedürfen.

Betrachtet man die Biographien einiger Händler, zeigt sich, daß beide Thesen zutreffen. Gerade Händler, die an Ständen verkaufen oder mit Körben durch den Slum ziehen, begannen diese Tätigkeit, nachdem sie ihre Arbeit verloren hatten. Kleinhandel wurde als Tätigkeit aufgenommen, um den Einkommensausfall zu kompensieren. Mit der Zeit wurde es schwierig in den Beruf zurückzukehren, u. a. weil die notwendigen Kontakte fehlten. Frauen (aber auch Männer) betätigen sich als Kleinhändler (meistens an einem Stand vor der Hütte), wenn sie sich um kleine Kinder kümmern müssen. Auch Großmütter sind oftmals Händler und passen auf die Kinder auf, während die Eltern arbeiten. Kleinhandel ist weiterhin eine Tätigkeit für Kinder, die, wenn sie alt genug sind, neben der Hausarbeit etwas Geld verdienen. Migrantinnen, die erst vor kurzem in Klong Toey angekommen sind, haben es manchmal leichter, als Kleinhändler aus Körben Waren zu verkaufen, als eine andere Arbeit zu finden, da sie noch nicht stark genug in die Sozialbeziehung integriert sind, auf denen der Zugang zur Lohnarbeit basiert. In anderen Fällen

wurde es durch Krankheit u. ä. unmöglich der alten Arbeit nachzugehen, so daß der Kleinhandel die einzige Alternative war. In all diesen Fällen wird Kleinhandel aufgenommen, weil andere Alternativen fehlen. Da nur der Zugang zu relativ unprofitablen Bereichen des Kleinhandels relativ einfach ist, handelt es sich hier in der Hauptsache um Haushalte, in denen Kleinhandel als Zusatz eine Rolle spielt.

Die zweite These trifft für die Geschäfte und für die Besitzer der festinstallierten Stände zu. Sie waren in der Lage, genügend Geld zu beschaffen, um die Grundinvestitionen zu leisten, entweder durch Sparen, Lotteriegewinne, Arbeit in Saudi Arabien o. ä. Nachdem das Geschäft soweit etabliert ist, daß ein ausreichender Verdienst gewährt wird, haben sie es nicht nötig, Hilfe bei der Arbeitssuche zu erhalten. Sie suchen keine Arbeit, denn der Verdienst durch Kleinhandel reicht aus, bzw. ist höher als Verdienste aus Lohnarbeit.

Der Erfolg und Umfang des Kleinhandels im Slum und in Bangkok insgesamt, richtet sich nach den ökonomischen Bedingungen in der Stadt. Wenn Löhne und Gehälter niedrig sind und zusätzlich noch sehr unregelmäßig, bedarf es eines Zusatzeinkommens. Kleinhandel erfüllt diese Funktion des Zusatzeinkommens. So kommt es zu einer Ausweitung des Handels. Die schlechteren ökonomischen Bedingungen führen gleichzeitig aber auch zu einer Verringerung der Nachfrage, da weniger Geld zur Verfügung steht. Ausgaben werden eingespart, Anschaffungen vertagt und die Qualität des Essens reduziert. Diese Einsparungen treffen primär die weniger notwendigen Ausgaben wie Snacks, Früchte, Getränke etc., die vor allem an den Ständen verkauft werden. Es kommt so zu einer Verringerung des Umsatzes bei einer Erweiterung der Anzahl der Händler, d. h. einer Erhöhung der Konkurrenz, die als erste die Schwächsten trifft.

## V. Die Dynamik des Kleinhandels

Die Haushalte im Slum sind integriert in das Marktnetzwerk in Bangkok. Auf der einen Seite sind sie selbst engagiert als Händler, auf der anderen Seite sind sie Konsumenten. Macht und Handlungsmöglichkeiten, die Variablen, nach denen die Ökonomie Bangkoks insgesamt differenziert werden kann, sind auch im Bereich des Kleinhandels wichtig. Genauso, wie sich ein Geschäft auf dem Markt von einem Einkaufszentrum unterscheidet, sind die Kleinhändler, die aus Körben ihre Waren verkaufen, weit entfernt vom Geschäftsbesitzer. Macht, die beinhaltet, daß profitable Segmente der Ökonomie kartellisiert werden, setzt sich auch im Kleinhandel fort, indem die Geschäfte die profitablen Segmente des Kleinhandels dominieren und weniger profitable Nischen den Kleinsthändlern überlassen. So findet sich im Kleinhandel eine Dynamik der Ausweitung der wenig profitablen Bereiche, die gleichzeitig zu einer erhöhten Profitabilität in anderen Segmenten führt, denn die Kleinsthändler bündeln gleichsam die Nachfrage, die über Großhändler befriedigt wird. Es ergibt sich eine Kontinuität, die von den Frauen und Männern, die ihre Waren aus Körben am Straßenrand verkaufen, über Geschäfte, Großhändler und Einkaufszentren bis in die modernen Banken reicht. Braudels Bild der Marktwirtschaft als Pyramide trifft zu. Mit zunehmender Profitabilität erhöht sich der Grad der Monopolisierung und mit abnehmender Profitabilität nimmt die Zahl der Händler und ihre Spezialisierung zu. Der Klein- und Kleinsthandel ist ein Ergebnis der ökonomischen Entwicklungen an der Spitze der Pyramide, die zur Unregelmäßigkeit der Beschäftigung und geringer Entlohnung führen und Kleinhandel als Einkommensquelle notwendig machen.

Die Vielfalt der Handelsbeziehungen und ihre Verbundenheit zeigt, daß man von einem abgegrenzten „informellen Sektor“ nicht sprechen kann. Die Versorgung der Bevölkerung einer Großstadt wie Bangkok basiert auf dieser Heterogenität miteinander verborener Austauschbeziehungen. Diese gibt der von Braudel (1986b) entwickelte Begriff der Marktwirtschaft weitaus besser wieder, als der weder deskriptiv noch analytisch gehaltvolle Begriff des „informellen Sektors“.

Die Marktverhältnisse erlauben, daß mit geringen Kosten die Versorgung der Bevölkerung ohne direkte Einflußnahme staatlicher bzw. städtischer öffentlicher Institutionen gewährt werden kann. Zum weiteren erlaubt ein so geordnetes Markt-

system Nischen für Spezialisierungen und für niedrige Einkommen, die als Zusatz für die Haushalte notwendig sind. Dieses erlaubt die Beibehaltung einer niedrigen Bezahlung der Lohnarbeit und durch die Bündelung der Nachfrage über die Kleinhändler die Entstehung profitabler Märkte, die für Unternehmen interessant sind. Ein Marktsystem, wie das für Klong Toey beschriebene, löst ein zentrales Problem der Stadt: Die Versorgung einer heterogenen Bevölkerung.

## Literatur

- Braudel, F., 1986a: Die Dynamik des Kapitalismus, Stuttgart: Klett-Cotta.
- Braudel, F., 1986b: Sozialgeschichte des 15.–18. Jahrhunderts. Der Handel, München: Kindler.
- Davis, K./ Golden, H. H., 1954: Urbanization and the Development of Pre-industrial Areas, in: *Economic Development and Cultural Change*, 3: 6–26.
- Elwert, G./ Evers, H. D./ Wilkens, W., 1983: Die Suche nach Sicherheit. Kombinierte Produktionsformen im sogenannten „informellen Sektor“, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 12,4: 281–296
- Evers, H. D./ Korff, R., 1986: Urban Subsistence Production in Bangkok and other Southeast Asian Cities, in: *Development*, 4: 50–56.
- Geertz, C., 1963: Peddlers and Princes. Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns, Chicago: University of Chicago Press.
- Habermas, J., 1973: Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus, Frankfurt: Suhrkamp.
- Ham, E., 1973: Urbanization and Asian Lifestyles, in: *Annals, American Academy of Political and Social Science*, 405, 104–13.
- Hauser, P. M., (Hrsg.), 1957: Urbanization in Asia and the Far East, Calcutta: UNESCO Research Centre.
- Kiat Shiwagun/ Jaturon Watanapasuk/ Suwattana Thadani/ Kwangsuang Atibodhi/ Chompoonut Nakeerak/ Netnapit Nakavachara, 1982: Märkte in Bangkok. Ausbreitung und Entwicklung, Chulalongkorn Universität, Bangkok (in Thai).
- Korff, R., 1985: Slum: Village or Workers Quarter? in: *Planing Journal*, 1: 60–76.
- Korff, R., 1986: Bangkok: Urban System and Everyday Life, Saarbrücken/ Fort Lauderdale: Breitenbach
- McGee, T., 1967: The Southeast Asian City: A Social Geography of the Primate Cities in Southeast Asia, London: Bell and Sons.
- Nickel, H. J., 1984: Probleme des „informellen Sektors“ in Entwicklungsländern, Forschungsmaterialien, Fachgruppe Geowissenschaft, Universität Bayreuth.
- O'Connor, J., 1974: Die Finanzkrise des Staates, Frankfurt: Suhrkamp.
- Offe, C., 1973: Strukturprobleme des kapitalistischen Staates, Frankfurt: Suhrkamp.

Santos, M., 1979: *The Shared Space: two Circuits of the Urban Economy in Underdeveloped Countries*, London: Methuen.

Sethuraman, S. V. (Hrsg.), 1981: *The Urban Informal Sector in Developing Countries. Employment and Environment*, Geneva: ILO.

Sovani, N. V., 1969: *The Analysis of "Over-Urbanization"*, in: Breese, G., (Hrsg.), *The City in Newly Developing Countries: Readings on Urbanism and Urbanization*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Weber, M., 1980: *Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß einer verstehenden Soziologie*, Tübingen: Mohr.