



universität
wien

DIPLOMARBEIT/ DIPLOMA THESIS

Titel der Diplomarbeit/ Title of the Diploma Thesis

„Street Vendors in Südostasien – Ein Phänomen des
informellen Sektors“

verfasst von/ submitted by

Eva Zinggl

angestrebter akademischer Grad/ in partial fulfilment of the requirements for the degree
of

Magistra der Naturwissenschaft (Mag. rer. nat.)

Wien, 2016/ Vienna, 2016

Studienkennzahl lt. Studienblatt/
degree programme code as it appears
on the student record sheet:

A 190 333 456

Studienrichtung lt. Studienblatt/
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Lehramtsstudium UniStG
UF Deutsch UniStG
UF Geographie und Wirtschaftskunde UniStG

Betreut von/ Supervisor:

Ao. Univ.-Prof. Dr. Karl Husa

Abstract

My following thesis deals with the phenomenon of the informal economy with a special focus on street vendors in Southeast Asia. Street Vending is a very important occupation in almost every country around the world, especially in major cities. Street Vending provides a livelihood for the urban poor in developing countries. It does not only add dynamics and life on the street but also makes a contribution to economic and social life. Particularly in times of economic bottleneck street vending developed to a form to guarantee a livelihood for wide population groups. However, during difficult economic times a new generation of street vendors developed. Those young street vendors took the economic crisis as a chance and started a new form of street vending.

Keywords: Informal Economy, Southeast Asia, Street Vending, Street Vendors, Thailand, Asian crisis

Kurzfassung

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit dem Phänomen des informellen Sektors und konzentriert sich dabei auf den Straßenverkauf im südostasiatischen Raum. Der Straßenverkauf kann als eine seit Jahrhunderten bestehende und besonders wichtige Beschäftigung in nahezu allen Ländern der Erde, vor allem in Großstädten, verstanden werden und bietet vor allem in Entwicklungsländern eine Existenzgrundlage für die ärmere Bevölkerungsschicht. Straßenverkäufer bringen nicht nur Dynamik und Leben in die Straßen, sondern leisten einen bedeutenden wirtschaftlichen, sowie sozialen Beitrag für das Funktionieren einer Gesellschaft. Besonders in Zeiten wirtschaftlicher Engpässe entwickelte sich der Straßenverkauf zur Existenzsicherung für die breite Bevölkerungsschicht. Jedoch entwickelte sich zu Zeiten der Krise auch eine neue Kohorte von Straßenverkäufern, die die Krise als neue Chance wahrgenommen haben.

Schlagwörter: Informeller Sektor, Südostasien, Straßenverkauf, Straßenverkäufer, Thailand, Asienkrise

Erklärung

Hiermit versichere ich,

- dass ich die vorliegende Diplomarbeit selbstständig verfasst,
- andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubter Hilfe bedient habe,
- dass ich dieses Diplomarbeitsthema bisher weder im In- noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe
- und dass diese Arbeit mit der vom Begutachter beurteilten Arbeit vollständig übereinstimmt.

Wien, am 25.5.2016

Eva Zinggl

Danksagung

Ich möchte diese Diplomarbeit jenen Menschen widmen, die mich während der fünf Jahre meines Studiums unterstützt und mir dabei stets den Rücken gestärkt haben.

Mein größter Dank gilt meiner Familie und meinen Großeltern. Danke Papa, Mama, Danke meinen Brüdern Matthias und Franz Michael und Danke Oma und Opa.

Danke an all meine Freunde zuhause und an die, die ich während meines Studiums kennenlernen durfte und die mir eine unvergessliche Zeit beschert haben. Ohne euch wär's nur halb so schön gewesen. Ich werde unsere Geo-Stammtische und Werwolf-Abende vermissen!

Und mein ganz besonderer Dank gilt meinem Diplomarbeitbetreuer Ao. Univ.-Prof. Dr. Karl Husa, welcher mir trotz zeitlicher Knappheit mit zahlreichen Tipps und Ideen während meines Schreibprozesses stets zur Seite stand. Danke für die tolle Auslandsexkursion nach Asien und danke für deine Unterstützung!

DANKE

KOP KHUN KHA

SÜDOSTASIEN



Abbildung 1: Überblickskarte Südostasien (Quelle: www.landkartenindex.de; aufgerufen am 28.4.2016)

In dieser Arbeit verwende ich hauptsächlich die männliche Form in neutralem Sinne und verzichte daher auf geschlechterspezifische Ausformulierungen. Dies soll ausschließlich der besseren Verständlichkeit und einfacheren Lesbarkeit des Textes dienen.

Ich bitte alle Leserinnen und Leser um Verständnis.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|------------------|
| 1 Einleitung und persönlicher Zugang | Seite 1 |
| 2 Einführung in den Forschungsgegenstand | Seite 3 |
| 2.1 Aktueller Forschungsstand..... | Seite 3 |
| 2.2 Untersuchte Fragestellung..... | Seite 4 |
| 2.3 Untersuchungsmethoden und Aufbau der Arbeit..... | Seite 5 |
| 3 Der informelle Sektor in Südostasien | Seite 7 |
| 3.1 Geschichte und Entstehung des Begriffes <i>Informeller Sektor</i> | Seite 7 |
| 3.2 Definitionen und Probleme der Abgrenzung..... | Seite 8 |
| 3.3 Theorien zur Entstehung des informellen Sektors..... | Seite 10 |
| 3.4 Nachteile von Informalität..... | Seite 14 |
| 3.5 Messung und Umfang des informellen Sektors..... | Seite 16 |
| 3.5.1 Erfassung des informellen Sektors..... | Seite 16 |
| 3.5.2 Größe des informellen Sektors..... | Seite 22 |
| 3.6 Der informelle Sektor in Südostasien..... | Seite 25 |
| 3.6.1 Asienkrise 1997/ 98..... | Seite 26 |
| 3.6.2 Politische Maßnahmen und Regelwerk..... | Seite 37 |
| 3.6.3 Migration und der informelle Sektors..... | Seite 40 |
| 3.7 Zukunft des informellen Sektors..... | Seite 49 |
| 4 Street Vending | Seite 51 |
| 4.1 Ein Überblick..... | Seite 51 |
| 4.1.1 Argumente für Street Vending..... | Seite 55 |
| 4.1.2 Argumente gegen Street Vending..... | Seite 58 |
| 4.1.3 Gegenüberstellung der Argumente..... | Seite 63 |
| 5 Street Vending in Südostasien | Seite 67 |
| 6 Fallbeispiele | Seite 77 |
| 6.1 Street Food Vendors in Bangkok..... | Seite 77 |
| 6.2 Weiblich dominierter Straßenverkauf in Phnom Penh..... | Seite 91 |
| 6.3 Geschlechtertrennung in Hanoi..... | Seite 99 |
| 6.4 Fortschrittlicher Straßenverkauf in Kuala Lumpur..... | Seite 102 |
| 6.5 Singapur als Vorreiter..... | Seite 104 |
| 7 Anhang – Exkursionsergebnisse | Seite 107 |
| 8 Fazit | Seite 111 |
| 9 Verzeichnisse | Seite 115 |

1 Einleitung und persönlicher Zugang

Diese Diplomarbeit soll einen Einblick in die Struktur und Dynamik des Geschehens im informellen Sektor geben und versuchen, dessen wirtschaftliche und soziale Bedeutung zu verdeutlichen, wobei das Hauptaugenmerk auf den Straßenverkauf, insbesondere in Südostasien, gelegt werden wird.

Das Interesse an Südostasien entstand im Laufe meines zweiten Studienabschnitts, in welchem ich mehrere Lehrveranstaltungen zu diesem Schwerpunkt absolvieren durfte. Zusätzlich hat die Auslandsexkursion nach Thailand, Laos und Kambodscha vergangenen Sommer entscheidend zu dieser Spezialisierung beigetragen. Die Exkursionsgruppe hatte die Möglichkeit spezifische Beobachtungen und Befragungen vor Ort durchzuführen, wobei der Straßenverkauf in den bereisten Ländern eines der Hauptthemen darstellte.

Der informelle Sektor ist ein komplexes wirtschaftliches und soziales Phänomen und bietet für Menschen auf der ganzen Welt eine Existenzgrundlage. Besonders in Zeiten wirtschaftlicher Krisen stellte der informelle Sektor Arbeitsplätze und Arbeitsgelegenheiten für jene sicher, die ihre formellen Tätigkeiten aufgeben mussten. Diese Arbeit soll aber zusätzlich darauf aufmerksam machen, dass der informelle Sektor nicht nur für die ärmere Bevölkerung ein Sprungbrett in ein besseres Leben sein kann, sondern auch für Menschen mit Ausbildung, die ihre unternehmerischen Fähigkeiten unter Beweis stellen wollen. Der Straßenverkauf bietet in vielen entwickelten und weniger entwickelten Städten eine solche Möglichkeit und ist daher von besonderer Bedeutung. Nichtsdestotrotz wird der Status der Straßenverkäufer als illegal definiert, wodurch ihre soziale Sicherheit nicht gewährleistet werden kann. Diese Arbeit soll zeigen, welchen enormen Einfluss Straßenverkäufer in Südostasien auf die Wirtschaft und auf das soziale Gefüge haben und dass die gängigen Assoziationen mit Straßenverkäufern längst nicht mehr zeitgemäß sind.

2 Einführung in den Forschungsgegenstand

2.1 Aktueller Forschungsstand

Seitdem die *Internationale Labour Organization* (ILO¹) den Begriff *Informeller Sektor* Anfang der 1970er-Jahre maßgeblich mitbeeinflusst hatte, gab es eine Reihe von Autoren, die sich mit diesem Begriff befasst haben. Der Soziologe Alejandro PORTES hat sich mit dem informellen Sektor in Lateinamerika beschäftigt und muss in dieser Arbeit auf jeden Fall erwähnt werden. Im deutschsprachigen Raum erschienen Publikationen von Andrea KOMLOSY, Christof PARNREITER, Irene STACHER und Susan ZIMMERMANN oder von Wolfgang SCHNEIDER-BARTHOLD, REINHARD, TELTSCHER, NOACK-SPÄTH, BALKENHOL und SETHURAMAN. Bezüglich der Messungen des informellen Sektors stellt die ILO zahlreiche Angaben und Definitionsversuche auf ihrer Homepage vor. Auch *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing* (WIEGO) beschäftigt sich mit der Erfassung des informellen Sektors. Friedrich SCHNEIDER, ein Linzer Ökonom, versuchte sich wie viele andere Wissenschaftler an der statistischen Erfassung des informellen Sektors. Bezüglich der Theorien zur Entstehung des informellen Sektors spielte Hernando DE SOTO eine bedeutende Rolle. In Hinblick auf den informellen Sektor im asiatischen Raum waren Untersuchungen von Ash AMIN, Martha Alta CHEN und Sharit K. BHOWMIK von großem Nutzen. Weiters verhalf Bianca GANTNERS Dissertation *Der informelle Sektor in der Tourismuswirtschaft Thailands* zur Verfassung dieser Arbeit.

Hinsichtlich des Straßenverkaufs war Ray BROMLEYS Artikel *Street Vending and Public Policy – A Global Review* aus dem Jahr 2000 für den Einstieg in das Phänomen *Street Vending* von großer Wichtigkeit. Zusätzlich konnten aus mehreren verschiedenen

¹ Die ILO wurde im Jahre 1919 im Zuge des Friedensvertrages von Versailles nach dem Ersten Weltkrieg gegründet. Hintergrund war der Wunsch nach sozialer Gerechtigkeit, welche nur durch dauerhaften Frieden gewährleistet werden kann. Die Organisation sollte den Frieden sichern, indem sie Arbeiter vor Ausbeutung und unangemessenen Arbeitsverhältnissen schützen sollte (vgl. www.ilo.de, aufgerufen am 28.4.2016).

Studien interessante Einblicke gewonnen werden, die das Verfassen dieser Arbeit erst ermöglicht haben. Sharit K. BHOWMIK befasste sich in *Street Vendors in Asia – A Review* mit Straßenverkäufern in Asien und versuchte das Ausmaß des Straßenverkaufs und die Zusammensetzung der Verkäufer in den verschiedenen Ländern darzustellen. Kyoko KUSAKABE konzentrierte sich in ihrer Studie *Policy Issues on Street Vending – An Overview of Studies in Thailand, Cambodia and Mongolia* mit Regelungen und Richtlinien des Straßenverkaufs in Thailand und Kambodscha. Narumol NIRATHRON konnte mit ihrer Studie *Fighting Poverty from the Street – A Survey of Street Food Vendors in Bangkok* den Straßenverkauf von Lebensmitteln veranschaulichen und setzte sich mit den Profilen der Verkäufer auseinander. John WALSH und Chuthatip MANEERONG zeigen in *After the 1997 financial crisis in Bangkok – The behavior and implications of a new cohort of street vendors* die Veränderungen der Profile der Straßenverkäufer seit der Finanzkrise von 1997 auf und geben Einblick in die neue Kohorte der Straßenverkäufer in Thailand. All diese Theorien und Studien ergeben zusammen einen umfassenden Einblick in das Phänomen *Street Vending in Südostasien*.

2.2 Untersuchte Fragestellung

Ziel dieser Arbeit ist es nun, den informellen Sektor in seiner vollen Breite darzustellen und die Auswirkungen und damit einhergehenden Veränderungen in Südostasien seit der Asienkrise 1997/ 98 zu beleuchten. Anhand dessen soll der Straßenverkauf Südostasiens ins Zentrum des Interesses rücken und ein umfassender Vergleich verschiedener Länder ermöglicht werden. Besonders in Bangkok konnte seit der Asienkrise eine neue Generation der Straßenverkäufer wahrgenommen werden. Dieser Entwicklung gilt es nachzugehen, um abschließend Erklärungsversuche für diese Veränderungen zu geben. Die Forschungsfragen lauten infolgedessen:

1. Welche ökonomischen und sozialen Auswirkungen hatte die Asienkrise auf den informellen Sektor in Südostasien?

2. Inwiefern hatten diese Auswirkungen Einfluss auf den Straßenverkauf in Südostasien und zu welchen Veränderungen ist es hinsichtlich der Profile von Straßenverkäufern gekommen? Was bedeutet dies für die Zukunft des Straßenverkaufs?

2.3 Untersuchungsmethoden und Aufbau der Arbeit

Diese Diplomarbeit beruht im Wesentlichen auf der Auswertung von Sekundärliteratur (Printpublikationen) sowie von Dokumenten aus dem Internet. Zusätzlich kann auf zahlreiche Beobachtungen, persönliche Eindrücke und Erfahrungen, sowie Interviews, die im Rahmen der Auslandsexkursion entstanden sind, zurückgegriffen werden. Im Zuge der Exkursion wurden neben Beobachtungen auch Interviews mit StraßenverkäuferInnen durchgeführt, die die Sekundärliteraturanalyse in geringem Maß ergänzen.

Zu Beginn der Arbeit wird der informelle Sektor in seiner Geschichte dargestellt. Die Entstehung des Begriffes *Informeller Sektor*, sowie seine Definitionen und Probleme der Abgrenzung werden beleuchtet. Nach dieser Einführung werden verschiedene Theorien zur Entstehung des informellen Sektors vorgestellt. Zusätzlich soll eine Messung und der Umfang des informellen Sektors versucht werden, wobei unterschiedliche Methoden präsentiert werden. Danach kommt es zur Spezialisierung auf Südostasien. Die Asienkrise und ihre ökonomischen und sozialen Auswirkungen werden einen wichtigen Stellenwert in dieser Arbeit einnehmen. Hierbei soll eine Verknüpfung zum Straßenverkauf erfolgen, indem die Wirtschaftskrise mit der Entstehung einer neuen Kohorte von Verkäufern in Zusammenhang gebracht werden kann. Zusätzlich erfolgt eine Auflistung der politischen Maßnahmen und des Regelwerks für den informellen Sektor. Im zweiten Teil der Arbeit folgt die Spezialisierung auf den Straßenverkauf. Zu Beginn wird ein Überblick gegeben, der mit Argumenten für und gegen den Straßenverkauf unterlegt wird. Das fünfte und sechste Kapitel widmet sich ausschließlich dem Straßenverkauf in Südostasien. Hierzu werden Definitionsversuche und politische Richtlinien vorgestellt. Die zusätzlichen Erläuterungen sollen die Schwierigkeiten und Probleme innerhalb des Straßenverkaufs aufzeigen. Mit Hilfe der verschiedenen Fallbeispiele kann ein umfassender Einblick in das Geschehen des Straßenverkaufs gegeben werden. Die Wahl der Fallbeispiele ist vor allem darauf zurückzuführen, dass in den ausgewählten Ländern beziehungsweise Städten ausreichend Literatur für eine umfangreiche Bearbeitung zur Verfügung steht. Des Weiteren gelingt es, die Unterschiede oder Gemeinsamkeiten des Straßenverkaufs dieser Länder darzustellen. Die Exkursionsergebnisse, die während der Auslandsexkursion entstanden sind, sollen lediglich einen Einblick in die Ergebnisse der Exkursionsforschung geben und die gewonnenen Erkenntnisse der Arbeit unterstreichen. Das abschließende Fazit soll einen runden Abschluss für diese Arbeit bieten.

3 Der informelle Sektor in Südostasien

Der informelle Sektor ist ein Phänomen, das global weit verbreitet und vor allem in der sogenannten Dritten Welt besonders präsent ist. Er sichert der breiten Bevölkerungsschicht das Überleben und ist somit von großer sozioökonomischer Bedeutung. Damit das Phänomen untersucht werden kann, bedarf es die Entstehung sowie die verschiedenen Definitionen dieses Begriffs zu erörtern. Zusätzlich sollen Theorien zur Entstehung, sowie Methoden zur Messung des Umfangs vorgestellt werden. Des Weiteren werden einige Daten der *International Labour Organization* (ILO) vorgestellt, die die Messung beziehungsweise Schätzungen am informellen Sektor vorgenommen hat.

3.1 Geschichte und Entstehung des Begriffes *Informeller Sektor*

Die Entstehung des Begriffes geht in die 1950er-Jahre zurück, als in den Sozialwissenschaften die Unterscheidung zwischen formellen und informellen Wirtschaftssektoren als Modernisierungsprozesse in der Dritten Welt einsetzten (vgl. KOMLOSY, PARNREITER, STACHER, ZIMMERMANN 1997: 9). Zunächst unterschied man bei den Wirtschaftssektoren zwischen einem kapitalistischen Sektor und einem Subsistenzsektor. Ersterer produzierte Industriewaren und letzterer landwirtschaftliche Erzeugnisse und übte Dienstleistungen und Handelstätigkeiten aus (vgl. FIELDS 2007: 1). Man war in dem Glauben, dass durch die richtige Mischung von wirtschaftlichen Richtlinien und Ressourcen arme und traditionelle Ökonomien in moderne und dynamische Ökonomien entwickelt werden könnten. Dies ist darauf zurückzuführen, weil man glaubte, dass der traditionelle Sektor (Kleinstgewerbe und Gelegenheitsarbeiten) vom modernen, kapitalistischen formellen Sektor verdrängt werden würde. Diese These entwickelte sich aufgrund des raschen Wiederaufbaus Europas und Japans nach 1945, sowie der Ausbreitung von Massenerzeugnissen in Europa und Nordamerika in den 1950er- und 1960er-Jahren. Diese optimistische Vorausschau musste

Mitte der 1960er-Jahre einen deutlichen Dämpfer verarbeiten, als sich die Erwerbslosigkeit der breiten Bevölkerungsschicht in den Entwicklungsländern nicht zu verbessern schien. Aufgrund dessen beschloss die ILO, sogenannte *Arbeits-Missionen* in unterschiedliche Entwicklungsländer zu schicken. Die erste davon wurde 1972 nach Kenia gesendet, wobei der Begriff *informeller Sektor* das erste Mal verwendet wurde (vgl. KOMLOSY et al. 1997: 9). Die ILO erklärt den neuen Begriff durch die Tatsache, dass der traditionelle Sektor bestehen geblieben war, expandiert hatte und nun auch neben marginalen Wirtschaftsaktivitäten profitable Unternehmen beinhaltete (vgl. ILO 2002: 10).

Die meisten Forscher des informellen Sektors datieren seine Entstehung mit der Zeit nach der Weltwirtschaftskrise der Jahre 1923, sowie 1933 und auch mit der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg. Vorgefunden hatte man den informellen Sektor damals vor allem in urbanen Zentren. Zudem ist man sich einig, dass seine wirtschaftliche und soziale Bedeutung besonders in den 1980er-Jahren zunimmt, und dies nicht nur in Ländern der Dritten Welt (vgl. KOMLOSY et al. 1997: 9).

3.2 Definitionen und Probleme der Abgrenzung

Die Definitionsfindung für den Begriff *informeller Sektor* hat sich als äußerst schwierig erwiesen. Daher gibt es nur Definitionen, die dieses Phänomen annähernd zu beschreiben versuchen. Folgende Begriffe werden in der Literatur synonym verwendet: Wirtschaft der Armen, Überlebensökonomie, *secteur non-structuré*, *second economy*, graue Ökonomie oder Schattenwirtschaft (vgl. STACHER 1997: 151).

„Trotz der Geläufigkeit des Begriffs informeller Sektor gibt es bislang weder eine einheitliche Definition noch ein allgemein anerkanntes Konzept für dessen theoretische und empirische Erfassung.“

(KOMLOSY et al. 1997: 11)

Der informelle Sektor weist vor allem die Eigenschaft auf, dass er hauptsächlich auf selbstständiger Arbeit beruhe, ohne jegliche Sicherheit. Er gliedert sich in nicht regulierte Aktivitäten (Handel, Kleinhandwerk, Dienstleistungen) und illegale Aktivitäten

(Prostitution, Drogenhandel, Schmuggel, ...) Der formelle Sektor ist demzufolge durch seine Lohnarbeit abgrenzbar (vgl. STACHER 1997: 153).

Die ILO weist dem informellen Sektor folgende Merkmale zu: unbürokratischer und einfacher Zugang, aufbauend auf einheimischem Kapital, lokalen Ressourcen und Familienarbeit, arbeitsintensiv, wenig Technologie und Fähigkeiten der Beschäftigten werden außerhalb der Schule erworben (vgl. KOMLOSY et al. 1997: 12).

CASTELLS UND PORTES bezeichnen den informellen Sektor als „[...] eine bestimmte Form der Nutzung von Arbeitskraft, [...] die durch das Fehlen staatlich abgesicherter Standards bezüglich Sozialleistungen, Löhnen, Arbeitsrecht und -verpflichtungen etc. charakterisiert ist.“ (PARNREITER 1997: 205)

Die Definitionen des informellen Sektors sind somit meist negativ bestimmt. Zudem wird häufig die Verbindung zu kriminellen Wirtschaftsaktivitäten hergestellt. Die Leistungen oder Produkte des informellen Sektors können meist als legal betrachtet werden. Jedoch produziert und verteilt er den Gesetzen nach legales Endprodukt rechtswidrig, weil er der staatlichen Regulierung entgeht. Der Unterschied zur totalen kriminellen Wirtschaftsaktivität ist, dass bei dieser auch das Endprodukt als illegal zu klassifizieren wäre. Jedoch sind die Grenzen zwischen formell, informell und illegal oft fließend. Somit sind empirische Messungen des informellen Sektors äußerst schwer zu fassen (vgl. GANTNER 2012: 24).

Eine sehr passende abschließende Definition nach diesem Abgrenzungsproblem bietet die ILO:

„The informal sector consists of small-scale, self-employed activities (with or without hired workers), typically at a low level of organization and technology, with the primary objective of generating employment and incomes. The activities are usually conducted without proper recognition from the authorities, and escape the attention of the administrative machinery responsible for enforcing laws and regulations.“

(ILO zit. nach ESCHER 1999: 658).

Aufgrund der gravierenden Schwierigkeiten der Abgrenzung und der Definition wurde mit der Zeit zunehmend Kritik am Begriff des informellen Sektors laut. Zum einen wird

der informelle Sektor als *Allesfänger* dargestellt. Alles was nicht zum Begriff *formeller Sektor* passt, wird dem informellen Sektor zugeordnet. Zum anderen könne der informelle Sektor nicht vollständig erfasst werden, weil es sich meist um Untergrundaktivitäten handelt (vgl. VON FRIELING 1989: 174). Nichtsdestotrotz zeigt der informelle Sektor sehr gut die Unterschiede von regulierten und nicht regulierten Formen der Arbeit auf, womit das Konzept dennoch als sinnvoll zu betrachten ist.

3.3 Theorien zur Entstehung des informellen Sektors

So wie es verschiedene Definitionsansätze für den informellen Sektor gibt, so existieren auch mehrere Theorien zur Entstehung von Informalität. Diese Theorien können als Erklärungsansätze für die Entstehung und für das Überleben des informellen Sektors stehen. Im folgenden Teil dieser Arbeit werden fünf Theorien vorgestellt.

Der Dualismus

Die Theorie des Dualismus ist auf die Modernisierungs- und Dependenztheorien der 1950er- und 1960er-Jahre zurückzuführen. Nach den Vertretern dieser Theorien teilt sich die Volkswirtschaft der Dritten Welt-Länder in zwei Sektoren, nämlich in den modernen/ formellen Sektor und in den traditionellen/ informellen Sektor (vgl. KOMLOSY et al. 1997: 14). Die Theorie des Dualismus besagt nun, dass Kapital nur im formellen Sektor angehäuft werden kann und dieser Sektor somit für die Wirtschaftsleistung verantwortlich ist und das Wirtschaftswachstum vorantreibt (vgl. FIELDS 2007: 1). Wächst die Wirtschaft nun sehr träge verbunden mit einem hohen Bevölkerungswachstum, sind modern/ formelle Arbeitsplätze nicht ausreichend vorhanden. Aufgrund dessen werden Entwicklungsmöglichkeiten für den informellen Sektor und seinen Fortbestand gegeben (vgl. GANTNER 2012: 26).

Besonders beliebt sind Beschäftigungen im Dienstleistungssektor, weil diese wenig Betriebs- und Geldmittel voraussetzen. Dadurch wird ermöglicht, dass der informelle Sektor äußerst schnell entstehen und wachsen kann (vgl. WIEGO o.D.a. und GANTNER 2011: 54).

Die Dependenztheoretiker dieser Zeit waren der Ansicht, dass die Abhängigkeit der Entwicklungsländer auf die hierarchischen internationalen Wirtschaftssysteme zurückzuführen sei. Die ILO beschloss nun, ein Beschäftigungsprogramm für Lateinamerika und die Karibik aufzubauen. Ziel dieses PRELAC-Programms² war, die Ursachen für Landflucht, Verstädterung, Slumbildung und steigender Arbeitslosigkeit zu erkennen und entsprechend der Erkenntnisse der Untersuchungen Empfehlungen für die Schaffung von produktiven Arbeitsplätzen zu geben. Außerdem sollten Maßnahmen zur Eindämmung der Marginalisierung beschlossen werden. Zusätzlich wurde in diesem Programm angemerkt, dass der informelle Sektor erst durch die Migration in die Städte und den dortigen Arbeitsplatzmangel entstanden sei (vgl. SCHUBERT 1997: 171). KOMLOSY merkt an, dass dem informellen Sektor somit erstmals in seiner Geschichte „[...] ein ökonomisches und soziales Potential zur Arbeitsplatzbeschaffung und zur Entwicklung von unternehmerischer Dynamik und Wachstumschancen [...]“ (KOMLOSY et al. 1997: 15) zugesprochen wurde. „Die entwicklungspolitische Empfehlung lautete daher, den informellen Sektor anzuerkennen und in die staatlichen wirtschaftspolitischen Bestrebungen zu integrieren [...]“ (KOMLOSY et al. 1997: 15).

Wie der Name bereits vermuten ließ, wurden der formelle und der informelle Sektor in dieser Theorie als voneinander getrennt betrachtet (vgl. SCHAMP 1989: 12).

Der Strukturalismus

Nach der Periode des Dualismus folgte in den späten 1970ern und 1980ern die Periode des Strukturalismus. Ein bedeutender Strukturalist dieser Zeit war Alejandro PORTES, welcher sich mit informellen Aktivitäten und deren Bedeutung auseinandersetzte. Die Strukturalisten waren der Meinung, dass der informelle Sektor das Wirtschaftswachstum nicht hemme, sondern vielmehr unterstütze, weil durch die Auslagerung von bestimmten Arbeiten in den informellen Sektor Aufwand und Kosten eingespart werden können. Der informelle Sektor kooperiert demzufolge mit Großunternehmen und steigert ihre Wettbewerbsfähigkeit durch die entstandenen Einsparungen. Die Strukturalisten trennen daher formellen und informellen Sektor nicht voneinander wie es die Dualisten gemacht haben, sondern verdeutlichen die starke Beziehung zueinander (vgl. WIEGO o.D.a).

² Programa de Empleo para America Latina y el Caribe

Somit kann der Strukturalismus zu den Weltsystems- und Subsistenztheorien gezählt werden. Denn der Erfolg des informellen Sektors steht in Zusammenhang mit Ausbeutung der Arbeiter. Dies ist zugunsten des formellen Sektors. Die Weltsystemtheoretiker beschreiben „[...] *Informalität als Element sowie als Produkt und Ergebnis ungleicher Entwicklung. Zugleich gehen sie davon aus, daß [sic] diese [...] in immer neuen Formen weitergeht und damit auch Erscheinungsbilder und Strukturmuster, Umfang und geographische Verteilung von informellen Arbeitsverhältnissen immer wieder ändern.*“ (KOMLOSY et al. 1997: 20).

Der Legalismus

Die vor allem wirtschaftliche Prägung der Theorien des informellen Sektors wird Anfang der 1980er-Jahre von Hernando DE SOTO erweitert. Die legalistische Theorie erweitert die bisherigen mit dem Aspekt der rechtlichen Rahmenbedingungen des informellen Sektors. Laut DE SOTO besteht der informelle Sektor aus tapferen Kleinstunternehmern, denen nichts anderes übrig bleibt, als informell zu arbeiten, weil sie die Kosten für formelle Tätigkeiten nicht aufbringen können (vgl. WIEGO o.D.a. und DE SOTO 1989). Die Zeit, die Kosten und der Aufwand wäre für die Formalisierung der Unternehmen zu hoch, wodurch sie im informellen Sektor gefangen bleiben und vom Staat weder Schutz noch Unterstützung erhalten (vgl. GANTNER 2011a: 54). Es ist davon auszugehen, dass die Informalität unter solchen Bedingungen nicht freiwillig gewählt wurde, wodurch man informell Beschäftigte oder Selbstständige von illegal tätigen Menschen (Drogenhandel, Schmuggel, etc.) unterscheiden muss. DE SOTO weist zudem darauf hin, dass auch informelle Tätigkeiten mit Kosten verbunden sind und die Unternehmen schwer expandieren können, weil sie verdeckt bleiben müssen, um nicht mit Strafen belastet zu werden. Ihre Produktionen entsprechen einem eher vergleichsweise kleinen Maß und entgehen den Vorteilen von Großproduktionen. Im informellen Sektor kommt außerdem hinzu, dass des Öfteren Schmiergelder an verschiedene Personen zu entrichten sind (vgl. KOMLOSY et al. 1997: 16).

Die Theorie des Legalismus besagt nun, dass der informelle Sektor mit seinen Klein- und Kleinstunternehmen zur Entwicklung beitrage, weil er initiativ sei, Konkurrenzdenken hege und somit die Basis einer Marktwirtschaft bilde. KOMLOSY führt weiter aus, dass

Formalisierungen und Regulierungen die Entwicklung dämpfen und staatliche Regulierungen vereinfacht werden sollten (vgl. KOMLOSY et al. 1997: 18).

Der Il-Legalismus

Der Il-Legalismus unterscheidet sich vom Legalismus dadurch, dass Unternehmer sich opportunistisch dafür entscheiden, informell tätig zu sein. Einerseits wollen sie Regulierungen und Steuern hintergehen und andererseits Kosten einsparen. Der Il-Legalismus verkörpert die kriminelle Schattenwirtschaft des informellen Sektors. Betriebskosten wie Stromrechnungen oder Mietkosten sollen gespart werden und Regulierungen des Staates sollen umgangen werden, dass man mit illegalen Waren und Dienstleistungen handeln kann (vgl. WIEGO o.D.a. und GANTNER 2012: 29).

Anthropologische Sichtweise

Die anthropologischen Ansätze folgen der Ansicht, dass der informelle Sektor ohne soziale Beziehungen und ohne soziale Netzwerke nicht existieren kann. *„Eingebettet in soziale Netzwerke müssen menschliche Fertigkeiten und Beziehungen das Fehlen staatlich vermittelter und garantierter Sicherheiten ausgleichen“* (KOMLOSY et al. 1997: 18). So können Arbeits- und auch Wohnungsplätze sozusagen oft nur durch soziale Kontakte und Netzwerke vermittelt und erlangt werden. Solche Netzwerke beginnen meist zuerst im Familienkreis, breiten sich dann über den Verwandten- und Bekanntenkreis aus und erreichen schlussendlich verschiedenste Menschen. Dies kann als großer Vorteil gegenüber dem formellen Sektor gesehen werden (vgl. GANTNER 2012: 29).

Ganzheitliche Sichtweise

Studiert man alle diese Ansätze genauer, wird schnell klar, dass ein Umdenken stattfinden muss. Vor allem in den letzten Jahren wurden mehr und mehr Forderungen eines ganzheitlichen Ansatzes laut.

„Given the heterogeneity of the informal economy, there is merit to each of these perspectives as each school reflects one or another part of the informal economy. But the informal economy as a whole is more heterogeneous and complex than the sum of these perspectives would suggest”.

(WIEGO o.D.b.)

Vertreter des ganzheitlichen Ansatzes wollen einzelne Theorien des informellen Sektors vermeiden und Teile beziehungsweise bestimmte Perspektiven verschiedener Ansätze zulassen. Der informelle Sektor ist nicht einer bestimmten Theorie zuzuweisen. So zeigt sich, dass der informelle Sektor für manche Menschen überlebensnotwendig ist und keine Verbindung zum formellen Sektor besteht wie es der Dualismus erklärt. Dann gibt es Klein- und Kleinstunternehmer, die sich bis zu einem gewissen Grad freiwillig dazu entscheiden Regulierungen und Steuern zu vermeiden wie es im Legalismus und Illegalismus beschrieben ist. Weiters gibt es informelle Tätigkeiten, die Subunternehmer von formellen Unternehmen sind wie im Strukturalismus. Zuletzt sind soziale Netzwerke das A und O, sodass Informalität existieren kann. Somit ist auch der anthropologische Ansatz mit dem informellen Sektor verknüpft (vgl. WIEGO o.D.a.). Wir sehen, dass es kaum möglich ist, eine bestimmte Theorie zuzuordnen, wodurch ein Geflecht der verschiedenen Theorien entsteht.

3.4 Nachteile von Informalität

Informalität ist ein Phänomen, das vor allem durch eine sozio-ökonomische Unsicherheit geprägt ist. Im Folgenden werden zwei Punkte erwähnt, mit denen der informelle Sektor zu kämpfen hat.

Ist ein Geschäftsmodell informell, ist es sehr wahrscheinlich, dass Kosten, wie Strafen und Sanktionen (Geld- und Freiheitsstrafen), anfallen. Abgesehen von Geld- und Freiheitsstrafen können Waren, Produktionsmittel und die Produktionsstätten von der Regierung beschlagnahmt oder auch zerstört werden. Zudem können auch Zwangsumsiedlungen verordnet werden. Will man nun solchen Strafen beziehungsweise Kosten entgehen, werden häufig kleine und versteckte Standorte gewählt, um unentdeckt zu bleiben. Dies hat den Nachteil, dass große Produktionsgeräte und -stätten nicht

angeschafft werden können. Somit ist die Produktivität eher gering und zusätzlich aufwendig und zeitintensiv. Zudem kommt außerdem, dass auf Werbung komplett verzichtet werden muss, wodurch dem Gewerbe einerseits keine Aufmerksamkeit zukommt, aber andererseits auch keine möglichen Kunden. Auch die Zusammenarbeit mit anderen Betrieben ist kaum möglich. Ein weiterer Nachteil ist, dass die Transaktionen meist über Bargeld geregelt werden. Den Betrieben entgehen dadurch wertvolle Zinsen. Ein zusätzlicher bedeutender Nachteil ist, dass der informelle Sektor von Förderprogrammen durch den Staat ausgenommen ist (vgl. BARTHOLD et al 1995: 29).

Neben den Kosten der Illegalität entstehen für den informellen Sektor auch Kosten der Rechtsunsicherheit. Einem informellen Betrieb fehlt es an Eigentumsrechten und somit an Land. Landbesitz kann dadurch nicht als Sicherheit für einen gewünschten Kredit in Betracht gezogen werden. Der große Nachteil ist nun, dass informelle Betriebe keine großen Investitionen tätigen können und Innovationen oder wachsende Produktivität kaum möglich sind. Ein weiterer Nachteil stellt das Fehlen von Versicherungen dar. Arbeiter erhalten keine Entschädigungen bei Betriebsunfällen oder bei Krankheit. Tritt eines der beiden Szenarien ein, fällt der Arbeiter um seinen Lohn um. Das gleiche gilt bei Urlaub. Bezahlter Urlaub ist und bleibt im informellen Sektor eine Wunschvorstellung. Zuletzt ist die Rechtsunsicherheit bei Vertragsschließungen zu nennen. Die meisten Betriebe vereinbaren ihre Verträge mündlich. Dies hat zur Folge, dass wenn die vereinbarten Rahmenbedingungen nicht eingehalten werden, der informelle Betrieb keine Unterlagen zur Klage hat. Dies führt zur Notwendigkeit, dass soziale und geschäftliche Kontakte gepflegt werden müssen, wodurch aber sehr viel Zeit verloren geht (vgl. SCHNEIDER-BARTHOLD et al. 1995: 31).

Es gibt mehrere Theorien, die die Beweggründe zur Informalität zu erklären versuchen. Viele Wirtschaftswissenschaftler und Ökonomen schließen sich der Meinung an, dass der informelle Sektor Unternehmer miteinschließt, die freiwillig auf informeller Basis arbeiten. Andere Wirtschaftswissenschaftler sind der Meinung, dass informelle Tätigkeiten aufgrund ökonomischer Krisen oder Wirtschaftsflauten angeregt werden und weisen auf die entstandenen Probleme vieler Menschen hin, die lebensnotwendige Bedarfsgüter nicht mehr erstehen können und dadurch in die Informalität getrieben werden (vgl. CHEN 2012: 8). Die nachfolgende Pyramide verdeutlicht das durchschnittliche Einkommen und die Risiken, denen Menschen im informellen Sektor ausgesetzt sind. Daraus wird deutlich, dass Frauen überwiegend unbezahlte

Familienarbeiten und Heimarbeiten leisten und am höchsten von Armut bedroht sind, weil das durchschnittliche Einkommen sehr gering ist. Sie befinden sich am untersten Ende der Pyramide. Informelle Lohn- und Gelegenheitsarbeiter, sowie *own-account-operators* findet man im Mittelteil der Tabelle. Die Verdienste sind dennoch relativ gering und unsicher. An der obersten Spitze der Pyramide finden sich hauptsächlich Männer. Diese sind meist in regulären informellen Bereichen tätig und fungieren als Arbeitgeber. Das durchschnittliche Einkommen dieser Gruppe ist vergleichsweise hoch. Somit sind sie nicht akut armutsgefährdet.

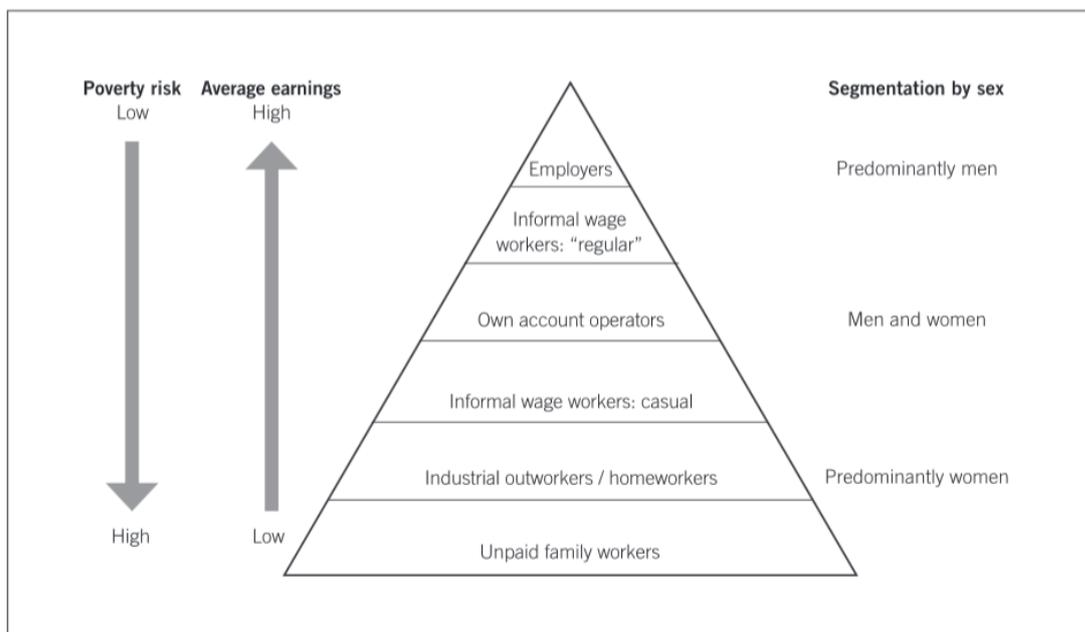


Abbildung 2: Übersicht der informellen Beschäftigung nach Einkommen, Armutsrisiko, Beschäftigung und Geschlecht (Quelle: CHEN 2012: 9)

3.5 Messung und Umfang des informellen Sektors

Bevor die ökonomische und soziokulturelle Bedeutung des informellen Sektors in Angriff genommen werden kann, muss man sich seines Umfangs bewusst werden. Dies ist natürlich besonders schwierig, weil eine einheitliche Definition fehlt und es bis heute keine allgemein gültige Begriffserklärung dafür gibt. Hinzu kommt, dass Arbeitskräfte, Betriebe und darin stattfindende Geschäfte offiziell in keiner Statistik aufscheinen. Im Folgenden sollen nun Methoden zur Erfassung des informellen Sektors vorgestellt werden.

3.5.1. Erfassung des informellen Sektors

Im Jahr 1991 beschloss man innerhalb der *International Labour Conference* den informellen Sektor erstmals mehr Beachtung zu schenken. In diesem Jahr stand er als fixer Punkt auf der Agenda und sollte von nun an statistisch erfasst werden. Hierfür entwickelte man eine international gültige statistische Definition des informellen Sektors. Um auch Vergleiche zum Bruttoinlandsprodukt, kurz BIP, herzustellen, basiert die Definition auf Produktionseinheiten beziehungsweise Unternehmen und nicht auf Beschäftigungsverhältnissen (vgl. GANTNER 2012: 36). Die Definition lautet wie folgt:

„[...] The informal sector is regarded as a group of household enterprises or unincorporated enterprises owned by households that includes:

- *informal own-account enterprises, which may employ contributing family workers and employees on an occasional basis; and*
- *enterprises of informal employers, which employ one or more employees on a continuous basis. The enterprise of informal employers must fulfil one or both of the following criteria: size of unit below a specified level of employment, and non-registration of the enterprise or its employees [...].”*
(ILO 2002: 11)

Der informelle Sektor gilt demnach als eine Gruppe von Familienunternehmen oder von nicht eingetragenen Unternehmen, die unter familiärer Führung stehen. Dazu zählen informelle Unternehmen, die auf eigene Rechnung laufen und Familienarbeiter und Arbeiter auf gelegentlicher Basis beschäftigen dürfen. Und Unternehmen von informellen Arbeitgebern, welche einen oder mehrere Arbeiter dauerhaft angestellt haben. Ein solches Unternehmen muss eines oder beide der folgenden Kriterien erfüllen: Die Größe des Unternehmens muss unter dem festgelegten Wert für die Beschäftigung liegen. Es liegt keine Registrierung für das Unternehmen oder die Arbeiter vor.

Es wurde auch darauf hingewiesen, dass diese Definition innerhalb der Staaten an ihre spezifischen Umstände angepasst werden sollte, wenn man sich auf die Höchstzahl von Angestellten eines Arbeitgebers bezieht oder auf die Inkludierung von Landwirtschaft oder Heimarbeit. Gleichzeitig wurde aber auch festgestellt, dass an der vorhandenen Definition noch gearbeitet werden müsse, weil nicht alle Ebenen der Informalität zur

Sprache kommen. Somit wurde ein Konzept erstellt, das eine breitere Erfassung des informellen Sektors zulässt, und wurde 2002 vorgestellt (vgl. GANTNER 2012: 36).

| Rahmenkonzept: Der informeller Sektor | | | | | | | | | |
|--|------------------------------|--------|-----------|--------|-----------------------------|-----------|--------|-----------------------------------|--------|
| | Jobs by status in employment | | | | | | | | |
| Production units by type | Own-account workers | | Employers | | Contributing family workers | Employers | | Members of producers cooperatives | |
| | Informal | Formal | Informal | Formal | Informal | informal | Formal | Informal | Formal |
| Formal sector enterprises | | | | | 1 | 2 | | | |
| Informal sector enterprises | 3 | | 4 | | 5 | 6 | 7 | 8 | |
| Households ¹ | 9 | | | | | 10 | | | |

¹Households producing goods for their own final use and households employing domestic workers.

Dark green cells refer to jobs that by definition do not exist in the type of production unit in question.

Light green cells refer to jobs which exist in the type of production unit in question but which are not relevant to our concerns.

The unshaded cells are the focus of our concern – they refer to types of jobs that represent the different segments of the informal economy.

Cells 1 and 5: Contributing family workers: no contract of employment and no legal or social protection arising from the job, in informal enterprises (cell 1) or informal enterprises (cell 5). (Contributing family workers with a contract of employment, wage, social protection, etc. would be considered employees in formal employment).

Cells 2 and 6: Employees who have informal jobs whether employed by formal enterprises (cell 2) or informal enterprises (cell 6).

Cells 3 and 4: Own-account workers (cell 3) and employers (cell 4) who have their own informal enterprises. The informal nature of their jobs follows directly from the characteristics of the enterprise they own.

Cell 7: Employees working in informal enterprises but having formal jobs. (This may occur, for example, when enterprises are defined as informal using size as the only criterion).

Cell 8: Members or informal producers' cooperatives.

Cell 9: Producers of goods for own final use by their household (e.g. subsistence farming).

Cell 10: Paid domestic workers employed by households in informal jobs.

Source: ILO, Decent Work and the Informal Economy Report VI, International Labour Conference, 90th Session, (Geneva 2002).

Abbildung 3: Konzept für die statistische Definition der informellen Wirtschaft (Quelle: ILO 2002: 14, eigene Darstellung)

Führt man die Inhalte des Konzepts der ILO zusammen, ergibt sich, dass der informelle Sektor aus informellen Arbeitsverhältnissen (Anstellung ohne Vertrag, ohne Vergünstigungen und ohne soziale Absicherung) besteht. Dies geschieht sowohl in informellen als auch in formellen Unternehmen.

- Informelle Arbeit in informellen Unternehmen (kleine nicht-registrierte oder nicht-erfasste Unternehmen) inkludiert Arbeitgeber, Angestellte, Selbstständige und unbezahlte Familienmitglieder.
- Informelle Arbeit außerhalb informeller Unternehmen (hier sind formelle Unternehmen, Haushalte oder Nicht-Fixanstellungen gemeint) beinhaltet Heimarbeit, Gelegenheitsarbeit, befristete Arbeit oder Teilzeitarbeit, industrielle Heimarbeit und unregistrierte Arbeit.

(vgl. GANTNER 2012: 38)

Mit diesem Konzept wird die ganze Arbeit erfasst, die Einkommen generiert, aber nicht registriert und die von Gesetzeswegen nicht geschützt ist. Zusätzlich wird auch der nicht-gewinnbringenden Arbeit Rechnung getragen, die in Unternehmen geleistet wird (vgl. ebda 2012: 38).

Zunehmend wurden auch Aktivisten, die im Bereich des informellen Sektors tätig sind, auf die Genauigkeit von Statistiken aufmerksam. Mit Ende der 1990er-Jahre forderten diese geeignete politische Strategien. Somit befassten sich nicht nur mehr internationale Organisationen mit der Messung des informellen Sektors. Was folgte war ein Zusammenschluss dieser Akteure, der *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing* (WIEGO) 1997. Die WIEGO formulierte fünf Ziele, wovon eines lautet, die statistische Erfassung des informellen Sektors weiterzuentwickeln und zu verbessern (vgl. ILO 2002: 14).

Im Anschluss werden zwei Methoden zur Messung der Größe des informellen Sektors vorgestellt. Diese teilen sich in direkte und indirekte Methoden.

Direkte Methoden zur Messung

Bei direkten Herangehensweisen spricht man von standardisierten Umfragen auf der Mikroebene. Das wohl größte Problem liegt in der Verweigerung von solchen Umfragen

der Probanden, weil niemand gerne Preis gibt, in nicht-gesetzeskonformen Angelegenheiten verwickelt zu sein. Willigen die Probanden dennoch ein, ist die Korrektheit der Angaben das nächste Problem. Nichtsdestotrotz können informationsreiche Angaben erzielt werden. Eine andere direkte Herangehensweise ist die Wirtschaftsprüfung, bei der das versteuerte angegebene Einkommen speziellen Kontrollen unterliegt. Wirtschaftsprüfungen erfolgen meist nur in Stichproben, wodurch eine Hochrechnung auf die gesamte Bevölkerung nicht sinnvoll wäre (vgl. SCHNEIDER 2002: 33).

Indirekte Methoden zur Messung

Bei indirekten Herangehensweisen handelt es sich meist um Daten aus Volkszählungen, Arbeitsmarkterhebungen oder Haushaltsbefragungen. Die erhobenen Informationen geben Rückschluss auf die Merkmale des Befragten (Wirtschaftssektor, Dienstverhältnis, Geschlecht, ...) (vgl. ILO 2002: 18). Folgend werden vier indirekte Methoden kurz präsentiert.

Residuen-Methode 1

Die Residuen-Methode 1 lässt sich in vier Schritte unterteilen. Basis ist die Gesamtzahl aller Arbeitskräfte außerhalb des agrarwirtschaftlichen Sektors. Diese dient der Schätzung der Größe des informellen Sektors. Bei Schritt 2 werden die formellen Arbeitskräfte zur Erwerbsstruktur mit Hilfe der Zensusdaten geschätzt. Bei Schritt 3 kann nun die Zahl der informell Beschäftigten subtrahiert werden. Dies gelingt, wenn man von der Gesamtzahl der Beschäftigten die formell Beschäftigten abzieht. Bei Schritt 4 erfolgt eine Unterteilung der nicht-agrarwirtschaftlich Beschäftigten in Lohnarbeiter und Selbstständige. Selbstständige sind hier Arbeitgeber, Ein-Mann-Betriebe und mithelfende Familienangehörige. Dies gelingt, wenn Daten über Dienstverhältnisse und den Wirtschaftssektor vorliegen. Dann können die Selbstständigen von den informell Beschäftigten subtrahiert werden (vgl. ILO 2002: 18).

Residuen-Methode 2

Die Residuen-Methode 2 kann nur in Indien, Kenia, Südafrika, Tunesien und Mexiko angewandt werden. Denn diese Methode kann nur mit den direkt erhobenen speziellen Daten zum informellen Sektor verwendet werden, welche es nur in den genannten Ländern gibt.

Von Schritt 1 bis 3 gleicht diese Methode der Residuen-Methode 1. Ab Schritt 4 muss aber die Zahl der in informellen Unternehmen Beschäftigten erbracht werden. Diese stellt man mittels Umfragen oder speziellen Haushaltsbefragungen fest. Darauf folgt Schritt 5. Hier soll die Größe der informellen Beschäftigung außerhalb informeller Unternehmen festgestellt werden. Wenn man die Zahl der in informellen Unternehmen Beschäftigten von der Zahl der informell Beschäftigten subtrahiert, erhält man die gewünschte Größe. Übrig bleibt die Zahl der informell Beschäftigten, die in formellen Unternehmen tätig sind oder für Haushalte oder andere Arbeitgeber tätig sind (vgl. ILO 2002: 18).

Schneider stellt zwei weitere Methoden zur Messung der volkswirtschaftlichen Bedeutung des informellen Sektors vor: die Abweichung zwischen nationalen Einkommen und Ausgaben und die Abweichung zwischen offizieller Erwerbsstatistik und aktueller erwerbstätiger Bevölkerung.

Abweichung von nationalen Einkommen und Ausgaben

Gibt es im BIP ein hohes Missverhältnis von Einkommen und Ausgaben eines Staates, kann dieses als Größe der Schattenwirtschaft interpretiert werden. Die nationalen Statistiken versuchen diese Diskrepanz möglichst gering zu halten, weshalb die ersteren Berechnungsversionen des BIP herangezogen werden sollen. Die offiziellen Angaben, die publiziert werden, weichen häufig davon ab. SCHNEIDER meint nun, wenn die Ausgabenseite des BIP fast fehlerfrei gemessen ist, kann man den entsprechenden Wert als Indikator für die Größe des informellen Sektors sehen. Er fügt aber hinzu, dass dies sehr selten der Fall ist (vgl. SCHNEIDER 2002: 34).

Abweichung von offizieller Erwerbsstatistik und aktueller erwerbstätiger Bevölkerung

Bei dieser Methode wird davon ausgegangen, dass die Erwerbstätigkeit konstant bleibt. Ist nachweisbar, dass die Zahl der offiziell erwerbstätigen Personen sinkt, kann man von einem Anstieg der Beschäftigten im informellen Sektor sprechen. Diese Methode ist wie die vorherige ein äußerst schwaches Maß zur Messung der informellen Wirtschaft. Denn das Problem dieser Methode besteht darin, dass eine rückläufige Beschäftigtenquote auch andere Ursachen haben kann (vgl. SCHNEIDER 2002: 35).

Neben diesen Methoden der Erfassung des informellen Sektors gibt es noch weitere Ansätze, welche allerdings wie die letzten beiden sehr fraglich erscheinen. Innerhalb des informellen Sektors werden die Transaktionen hauptsächlich in bar abgewickelt. Eine andere Methode basiert darauf, dass, wenn nun die Nachfrage nach Bargeld steigt, die informelle Wirtschaft wächst. Daneben gibt es außerdem die *Kaufmann-Kaliberda-Methode*, die besagt, dass der totale Stromverbrauch mit der ökonomischen Aktivität in Verbindung gebracht werden kann (vgl. SCHNEIDER 2002: 35). Jedoch handelt es sich bei diesen Methoden vor allem um Schätzungen, wodurch sie als Erhebungsmethoden eher unbrauchbar sind.

3.5.2 Größe des informellen Sektors

In diesem Unterkapitel werden nun Zahlen zum Umfang des informellen Sektors genannt, um einen Einblick in seine Größenordnung und Bedeutung zu bekommen. In den vorherigen Kapiteln wurde die Problematik der Erfassung dieses Sektors schon ausführlich erläutert, wodurch es kaum möglich ist exakte Quantifizierungen vorzunehmen. In einer Studie der ILO und der *World Trade Organization* (WTO) wird aufgrund dessen angemerkt:

„Obtaining a true picture of the size and dynamics of the informal economy has proven to be a daunting task. [...] Despite more than three decades of research, no consensus has been reached in the literature and authors typically content themselves with indicating the multifaceted nature of the phenomenon.“

(BACCHETTA, ERNST u. BUSTAMANTE 2009: 25)

Der Versuch, ein klares Bild über die Größe und Dynamik des informellen Sektors zu geben, hat gezeigt, dass die Erfassung eine besonders herausfordernde Aufgabe darstellt. Obwohl nun schon mehr als drei Jahrzehnte geforscht wurde, konnte in der Literatur keine Einigkeit erreicht werden. Autoren geben sich meist mit der Vielseitigkeit des Phänomens des informellen Sektors zufrieden.

In den vorherigen Kapiteln wurde bereits thematisiert, dass der informelle Sektor nicht nur in Ländern der Dritten Welt von großer Bedeutung ist, sondern auch Industriestaaten damit konfrontiert sind. In den USA beispielsweise betrug die informelle Wirtschaftsleistung in den 1970er-Jahren vier Prozent, in den 1980ern bereits 30 Prozent. In der *Europäischen Union* (EU) verzeichnete man im selben Jahrzehnt einen Wert zwischen vier und 33 Prozent des informellen Sektors am BIP. Vier Prozent wurden in Irland und 33 Prozent in Griechenland gemessen. Die damalige BRD, Frankreich und die Niederlande lagen im Mittelfeld mit ungefähr zehn Prozent. In Osteuropa war die Zahl der informell Beschäftigten gemessen an der Erwerbsbevölkerung vergleichsweise hoch. In Tschechien geht man von Schätzungen von 15 Prozent aus, in Polen von 20 Prozent und in Ländern wie Russland, Polen, Ukraine, Bulgarien und Rumänien von bis zu 30 Prozent (vgl. KOMLOSY et al. 1997: 13).

Vergleicht man die europäischen Werte mit jenen aus Entwicklungsländern, sind in Ländern wie Lateinamerika, Asien und Afrika weit höhere Werte zu verzeichnen. In der nachfolgenden Abbildung werden die Unterschiede dieser Länder sowie die Entwicklung von den frühen über die späten 1990er-Jahre bis in die 2000er-Jahre verdeutlicht. Daraus kann man ablesen, dass der Anteil der informell Beschäftigten gemessen an der Erwerbsbevölkerung in den frühen 1990ern bei 78,3 Prozent lag und in den späten 1990ern auf 68,5 Prozent abfiel. In den 2000ern stieg der Wert aber wieder auf 78,2 Prozent an. In Lateinamerika halten sich diese Zahlen über die Jahre relativ konstant bei einem Wert von knapp über 50 Prozent. In Afrika kann man in den 1990er-Jahren einen Wert von zirka 60 Prozent verzeichnen, welcher in den 2000er-Jahren auf 55,7 Prozent abfiel. Daraus lässt sich zusammenfassen, dass Lateinamerika die niedrigsten Werte aufzuweisen hat und Asien die höchsten.

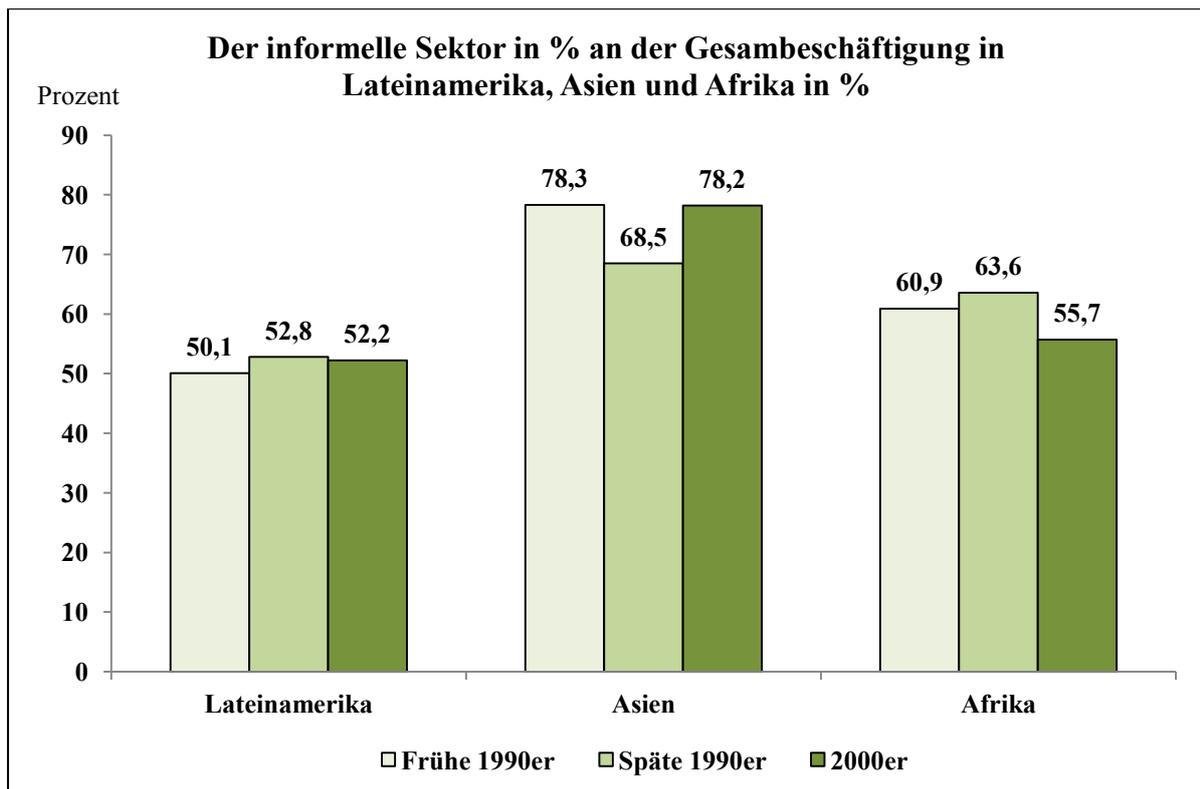


Abbildung 4: Der informelle Sektor gemessen an der Gesamtbeschäftigung in Lateinamerika, Asien und Afrika in Prozent (BACCHETTA, ERNST u. BUSTAMANTE 2009: 27, eigene Darstellung)

Bezieht man den Anteil des informellen Sektors auf das BIP, ergibt sich ein anderes Bild. Bei dieser Methode fällt der Wert des informellen Sektors geringer aus als wenn man seine Größe durch die Beschäftigungszahlen abschätzt. Somit wird in Asien ein Wert von 34,9 Prozent gemessen und in Lateinamerika und Afrika ein Wert von ungefähr 40 Prozent. Grund dafür könnte der stärkere industrielle Sektor in den asiatischen Ländern sein (vgl. BACCHETTA, ERNST u. BUSTAMANTE 2009: 31). Zusammenfassend ist dennoch festzuhalten, dass der informelle Sektor in den angeführten Kontinenten eine beträchtliche Größe aufweist.

Gemessen an den Beschäftigungszahlen ist der informelle Sektor in den meisten Staaten der wichtigste Sektor nach der Landwirtschaft. Rund die Hälfte der Bevölkerung ist im informellen Sektor tätig, mehr als 60 Prozent davon sind Frauen (vgl. SCHNEIDER-BARTHOLD et al. 1995: 20).

3.6 Der informelle Sektor in Südostasien

In Bezug auf Asien beziehungsweise speziell auf Südostasien ist es schwierig, statistische Daten über den informellen Sektor zu erhalten. Grundsätzlich kann gesagt werden, dass die Mehrzahl der Menschen in Asien, die nicht in der Landwirtschaft beschäftigt sind, in keinem formellen Arbeitsverhältnis stehen. Meist sind diese Menschen in Klein- oder Kleinstunternehmen tätig, arbeiten zu Hause oder auf der Straße. Um sich eine Existenzgrundlage zu sichern, gehen viele von ihnen mehreren Tätigkeiten nach. Laut Angaben der ILO sollen in Asien im Jahr 2012 durchschnittlich 60 Prozent der Gesamtbeschäftigung außerhalb der Landwirtschaft auf den informellen Sektor entfallen. Dabei gibt es allerdings Unterschiede hinsichtlich der Regionen. In Südostasien soll dieser Wert demnach bei 65 Prozent liegen (vgl. ILO 2012).

Die anschließende Tabelle zeigt die Prozentwerte der informellen nicht-landwirtschaftlichen Beschäftigung im Geschlechter- und Ländervergleich.

| Anteil der informellen Beschäftigung an der nicht-landwirtschaftlichen Beschäftigung 1994/2000 | | | |
|---|--|--|--|
| Land | Anteil informeller Beschäftigung an nicht-landwirtschaftlicher Beschäftigung | Anteil weiblicher informeller Beschäftigung an weiblicher nicht-landwirtschaftlicher Beschäftigung | Anteil männlicher informeller Beschäftigung an männlicher nicht-landwirtschaftlicher Beschäftigung |
| Indonesien | 78% | 77% | 78% |
| Philippinen | 72% | 73% | 71% |
| Thailand | 51% | 54% | 49% |

Tabelle 1: Anteil der informellen Beschäftigung an der nicht-landwirtschaftlichen Beschäftigung in Ländern Südostasiens (Quelle: ILO 2002: 19, eigene Darstellung)

Anhand dieser Informationen der ILO kann man die Hälfte der in Thailand Beschäftigten im nicht-landwirtschaftlichen Bereich dem informellen Sektor zuschreiben. In Indonesien und auf den Philippinen entspricht dieser Wert sogar über zwei Drittel. Anhand der Darstellung ist außerdem abzulesen, dass in Thailand mehr Frauen als Männer im

informellen Sektor tätig sind (im nicht landwirtschaftlichen Bereich). Der Wert liegt bei 54 Prozent und jener der Männer bei 49 Prozent. Auf den Philippinen lässt sich auch ein kleiner Unterschied erkennen. In Indonesien hingegen handelt es sich nur um ein Prozent Unterschied. Interessant ist außerdem, dass mehr Selbstständige als Angestellte unregelmäßig und unregistrierten Arbeiten nachgehen. Dies zeigt sich in der nachfolgenden Tabelle. In Thailand sind rund zwei Drittel aller im informellen Sektor Beschäftigten (ausgenommen Landwirtschaft) selbstständig, wobei der Prozentsatz der Frauen größer ist als jener der Männer. Vergleicht man diese Werte mit jenen der Angestellten im informellen Sektor (ausgenommen Landwirtschaft), fällt auf, dass bei Lohnarbeitern die Männer überwiegen. Die ILO gibt weiter an, dass in Südostasien um 1990 und 2000 mehr als die Hälfte der unregistrierten Selbstständigen im Handel zu finden sind. Knapp über ein Drittel kommt Dienstleistungen zu und 18 Prozent der Industrie (vgl. ILO 2002: 23).

| Anteil der Angestellten und Selbstständigen an der nicht-landwirtschaftlichen informellen Beschäftigung 1994/ 2000 | | | | | | |
|---|--|---------------|---------------|---|---------------|---------------|
| Land | Anteil der Selbstständigen an nicht-landwirtschaftlicher informeller Beschäftigung | | | Anteil der Angestellten an nicht-landwirtschaftlicher informeller Beschäftigung | | |
| | Frauen | Männer | Gesamt | Frauen | Männer | Gesamt |
| Indonesien | 70% | 59% | 63% | 30% | 41% | 37% |
| Philippinen | 63% | 36% | 48% | 37% | 64% | 52% |
| Thailand | 68% | 64% | 66% | 32% | 36% | 34% |

Tabelle 2: Anteil der Angestellten und Selbstständigen an der nicht-landwirtschaftlichen informellen Beschäftigung in Ländern Südostasiens (Quelle: ILO 2002: 20, eigene Darstellung)

3.6.1 Asienkrise 1997/ 98

Die Entstehung des informellen Sektors geht bis in die 1970er-Jahre zurück und wurde vor allem durch die ILO thematisiert. Die ILO gilt als die wahrscheinlich wichtigste Organisation, die sich mit der weltweiten Erwerbstätigkeit und dem weltweiten

Arbeitsmarkt auseinandersetzt. Man geht davon aus, dass Informalität vor allem in Ländern der Dritten Welt in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg entstanden ist. Aber auch die Weltwirtschaftskrise von 1929 und 1933 spielte eine große Rolle bei der Entstehung und Ausbreitung von informellen Arbeitsverhältnissen. Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung des informellen Sektors nimmt vor allem seit den 1980er-Jahren deutlich zu, weil er zumindest einen Teil der Armen und marginalisierten Personen auffangen soll. KOMLOSY (1997) beschreibt den Begriff des informellen Sektors als eine bunte Mischung von sozialen Phänomenen. Die bereits erklärten Forschungskonzepte verdeutlichen seine Wichtigkeit für die Sicherstellung des Lebensunterhalts oder für das Überleben breiter Bevölkerungsteile (vgl. KOMLOSY 1997: 9). Martha Alter CHEN definiert die informelle Ökonomie als eine dauerhafte Erscheinung der modernen kapitalistischen Entwicklung und plädiert darauf, dass sie nicht als marginaler Teil der Wirtschaft angesehen werden sollte, sondern als wichtiger Bestandteil der gesamten Wirtschaft. Des Weiteren ist sie der Ansicht, dass formelle und informelle Erscheinungen eng miteinander in Verbindung stehen (vgl. CHEN 2006: 77). Die bereits erwähnten Wirtschaftskrisen wurden zu einem bedeutenden Forschungsgebiet bezogen auf die Ausbreitung von Informalität. Es konnte festgestellt werden, dass der Anteil des informellen Sektors (rund 60 Prozent) in Bangkok, gemessen an der gesamten Erwerbstätigkeit, im Jahr 1980 während des Wirtschaftsbooms abnahm. Im Jahre 1994 lag der Anteil nur mehr bei nicht ganz 57 Prozent. 1999 erreichte dieser Wert aber durch die Asienkrise von 1997/98 beinahe wieder einen Wert von 60 Prozent (vgl. AMIN 2002: 13). Somit konnte der informelle Sektor in Zeiten der Krise Arbeitsplätze oder Arbeitsgelegenheiten für jene sicherstellen, die ihre formellen Tätigkeiten verloren hatten. Das nächste Kapitel soll einen Einblick in das Ausmaß der Asienkrise bieten und somit die Wichtigkeit des informellen Sektors unterstreichen.

Ökonomische Transformationsprozesse

Südostasien galt bis zum Beginn des Jahres 1997 als der Wachstumspol der Weltwirtschaft. Man sprach von einem neuen Wirtschaftszentrum. Diese Meinung änderte sich aber sehr schnell, als sich zeigte, dass die Wirtschaft dieser Region nicht jener Stabilität entsprach, von der man im Glauben war. In der Literatur wird die

asiatische Wirtschaft deshalb oftmals auch als *bubble economy*³ bezeichnet, weil ihre positiven Entwicklungen auf keiner soliden Grundlage aufgebaut waren. Der Wirtschaftsboom erzeugte zahlreiche Spekulationen und nicht ausreichend abgesicherte Kredite waren die Folge. Bereits 1998 zeigten die Wirtschaftszahlen der asiatischen Länder das fatale Ausmaß der Krise (vgl. ERLBACHER 2004: 85).

Die Krise begann in Thailand Anfang 1997, als thailändische Schuldner bei ausländischen Gläubigern in Zahlungsverzug kamen. Im Mai desselben Jahres entwickelte sich ein Stimmungswandel bezüglich Anlagen in Südost- und Ostasien, der durch die Ankündigung einer Zinserhöhung in Japan hervorgerufen wurde. Somit begann der Verkauf von Aktien und Währungen in diesen Regionen. Am 2. Juli 1997 ließ die thailändische Zentralbank den Baht floaten, was so viel heißt, dass die Zentralbank den Wechselkurs des Baht freigab. Es kam zu einer raschen Abwertung der Währung (der Baht verlor ungefähr 20 Prozent an Wert gegenüber dem US-Dollar) (vgl. DIETER 1998: 1659).

In weiterer Folge wurde dadurch die finanzielle Situation Indonesiens, Malaysias und die der Philippinen beeinträchtigt. Obwohl diese Zahlungsschwierigkeiten schnell wieder unter Kontrolle gebracht werden konnten, war das Vertrauen in das südostasiatische Wirtschaftspotential getrübt und weitere Schwächen und Strukturmängel kamen zum Vorschein (vgl. BOOTH 1999: 562 und OPLETAL 2002: 24). Diese Finanzkrise legte die Schwächen der damaligen Wirtschaftsentwicklung dar⁴, wodurch eine politische sowie ökonomische Krise ausgelöst wurde. Die Länder Südostasiens, allen voran Thailand, waren nach dem Wirtschaftsboom nicht auf eine solche Krise vorbereitet und die öffentlichen Ressourcen und das damalige Sozialsystem waren den Auswirkungen der Krise nicht gewachsen (vgl. JORDAN 2008: 13). Die hohen Zinsen und die steigenden Preise konnten vor allem von der Mittelschicht nicht mehr beglichen werden. Es kam in vielen Fällen zu privaten Verschuldungen, wodurch die Ersparnisse der letzten Jahre der Sicherung der Existenz zur Verfügung gestellt werden mussten (vgl. NGAN 2002 in HUSA et al. 2008: 14). Die Verminderung der sozialen Ungleichheiten, die in den Jahren vor der Krise erreicht werden konnte, wurde durch Entlassungen, Betriebsschließungen, etc. zunichte gemacht (vgl. OPLETAL 2002: 24).

³ Unter einer Bubble Economy (Blasenwirtschaft) versteht man eine Volkswirtschaft, die auf einer sogenannten Spekulationsblase beruht. Kommt es zu wirtschaftlichen Rückschlägen, platzt diese Blase.

⁴ Während des damaligen Wirtschaftsaufschwungs berücksichtigte die Regierung den Ausbau sozialer Sicherungen nur am Rande.



Tabelle 3: Anfänge der Asienkrise (Quelle: DIETER 1998: 165, eigene Darstellung)

Die Krise führte zu starken Wachstumseinbrüchen, erhöhter Arbeitslosigkeit, abfallenden Löhnen, einem Rückgang des Bruttoinlandprodukts, sowie einer drastischen Erhöhung der armutsgefährdenden Menschen in den betroffenen Ländern (vgl. JORDAN u. HUSA et al. 2008: 13). In der nachfolgenden Tabelle wird das Wachstum des Bruttoinlandprodukts von 1996 bis 2001 dargestellt und zeigt, dass Staaten, welche eine jährliche Zuwachsrate des BIP von fünf bis 10 Prozent verzeichnen konnten im Jahr 1998 mit einem rücklaufenden Trend konfrontiert sind. Während das Wachstum des BIP in Thailand 1996 noch bei 5,9 Prozent lag, war man 1998 mit erschreckenden Rückgängen konfrontiert.

| Staat/ Region | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|--------------------|------|------|-------|------|------|------|
| Südostasien | % | % | % | % | % | % |
| Vietnam | 9,3 | 8,2 | 4,4 | 4,7 | 6,1 | 6,8 |
| Singapur | 7,7 | 8,5 | 0,0 | 6,9 | 10,3 | -2,0 |
| Philippinen | 5,8 | 5,2 | -0,5 | 3,3 | 4,0 | 3,4 |
| Malaysia | 10,0 | 7,3 | -7,4 | 6,1 | 8,3 | 0,4 |
| Thailand | 5,9 | -1,4 | -10,8 | 4,4 | 4,6 | 1,8 |
| Indonesien | 8,0 | 4,5 | -13,2 | 0,9 | 4,8 | 3,3 |

Tabelle 4: Wachstum des Bruttoinlandprodukts 1996 – 2001 (Quelle: SKELDON 2002⁵: 23, eigene Darstellung)

Nach Ausbruch der Krise brachte das rückläufige Bruttoinlandsprodukt ein weiteres großes Problem mit sich. Die Zahl der Arbeitslosigkeit stieg deutlich an. Und obwohl sich die Wirtschaft in den Folgejahren wieder einigermaßen erholen konnte, stagnierten die Arbeitslosenzahlen auf einem hohen Niveau. Diese sind zurückzuführen auf den Zusammenbruch der Banken, der Versicherungen, sowie auf den Zusammenbruch vieler Bau- und Industrieunternehmen. In Vietnam beispielsweise stieg die Arbeitslosenrate von 5,9 Prozent (1996) auf 6,9 Prozent (1998) an. In Thailand stieg diese Rate im selben Zeitraum von 1,1 Prozent auf 3,4 Prozent an (vgl. SKELDON 1999: 23).

| Staat/ Region | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|
| Südostasien | % | % | % | % | % | % |
| Philippinen | 8,6 | 8,7 | 10,1 | 9,7 | 12,0 | - |
| Vietnam | 5,9 | 6,0 | 6,9 | 6,7 | 6,4 | - |
| Indonesien | 4,9 | 4,7 | 5,5 | 6,4 | 6,1 | - |
| Thailand | 1,1 | 0,9 | 3,4 | 3,0 | 2,4 | - |
| Singapur | 3,0 | 2,4 | 3,2 | 4,6 | 4,4 | 5,0 |
| Malaysia | 2,5 | 2,6 | 3,2 | 3,4 | 3,1 | 3,7 |

Tabelle 5: Arbeitslosenrate asiatischer Ökonomien 1996 – 2001 (Quelle: SKELDON 2002⁶: 23, eigene Darstellung)

⁵ Quelle: Asian Development Bank, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries, 2002, http://www.adb.org/Documents/Books/Key_Indicators/2002/default.asp, aufgerufen am 27.3.2016

Die Auswirkungen dieser Krise waren vor allem in sozialen Bereichen enorm. Die internationale Arbeitsorganisation erwartete damals für das Jahr 1999 über 1,9 Millionen Arbeitslose in Thailand. Vor der Krise verzeichnete man ungefähr 700 000 arbeitslose Menschen. Doch nicht nur die Arbeitslosenraten stiegen enorm an, auch der Außenhandel musste mit einem Einbruch kämpfen, welcher auch Europa beeinflusst hat. Die Wirtschafts- und Finanzkrise verursachte einen starken Rückgang der Investitionen von Unternehmen. Auch die Kaufkraft der Bevölkerung ging erheblich zurück, wodurch Importe und Exporte abnahmen (vgl. SKELDON 1999: 23). Vor allem hatten jene Gesellschaftsgruppen mit den Auswirkungen mit der Krise zu kämpfen, welche schon vor der Krise sozial und wirtschaftlich benachteiligt waren. Demnach wurde in erster Linie die weibliche südostasiatische Bevölkerung am härtesten von der Krise getroffen. Darauf folgen ausländische Arbeitnehmer (männlich und weiblich), sowie Arbeiter in Klein- und Mittelunternehmen (männlich und weiblich) und schließlich auch Beschäftigte des informellen Sektors (vgl. SCHRAMM 2002 in HUSA et al. 2008: 14).

Es zeigte sich, dass in vielen Ländern Unternehmen aus der Privatwirtschaft, die im Wohnbau- und Immobilienbereich tätig waren, hohe Summen an Schulden aufzuweisen hatten. Diese Unternehmen trieben durch ihre hohen Kredite vor allem nationale Banken beinahe in den Ruin. Viele Spekulationen und die zu wenig abgesicherten Kredite hatten großen Anteil an der Entstehung dieser Krise (vgl. BOOTH 1999: 563).

Relativ schnell wurde deutlich, dass die Selbstwirkungsmechanismen des Marktes nicht ausreichten, um das soziale Gleichgewicht wiederherzustellen. Somit waren Eingriffe des Staates unerlässlich. Es folgte eine Weiterentwicklung des Sozialsystems in den Ländern wie Thailand, Laos, Vietnam etc., wodurch mehr Menschen abgesichert werden sollten (vgl. SCHRAMM 2002 in HUSA et al. 2008: 15). Die Weltbank und der *Internationale Währungsfonds* (IWF) machten durch ihre Strukturanpassungspolitik⁷ diese Vorhaben aber nicht möglich. Staatsausgaben wurden gekürzt und das Gesundheits- und Bildungssystem musste kostenpflichtig gemacht werden, wodurch sich die breite ohnehin

⁶ Quelle: Country chapters, supplemented by information from Asian Development Bank, Asia Recovery Information Centre, http://aric.adb.org/pre_defined_indicators.asp?id=2 and OECD Economic Outlook, No. 71, June 2002, Paris.

⁷ Im Rahmen von sogenannten Strukturanpassungsprogrammen werden Strukturanpassungskredite vom Internationalen Währungsfonds und von der Weltbank an verschuldete Länder vergeben. Dabei sind allerdings bestimmte Strukturanpassungen in den Ländern notwendig, damit die Kredite vergeben werden können.

ärmere Bevölkerungsschicht den Zugang nicht mehr erlauben konnte (vgl. JORDAN in HUSA et al. 2008: 15).

2004 starteten FINNEGAN und SINGH eine Untersuchung mit dem Titel *Role of Informal sector in coping with economic crisis in Thailand and Zambia*. Diese Studie befasst sich auch mit der Krisenzeit von 1997. Dabei wird deutlich, dass die Regierung, sowie *Non-Government Organizations* (NGOs) die Wichtigkeit des informellen Sektors während der Krise entdeckt hatten und bereit waren diesen zunehmend zu unterstützen (vgl. FINNEGAN u. SINGH 2004: 49). Die Chulalongkorn University in Bangkok befasste sich mit den Auswirkungen der Krise auf die erwerbstätige Bevölkerung in Thailand und führten Untersuchungen in zwei Gebieten Bangkoks (Klong Toey und Ram-Indra) durch. Diese beiden Gebiete sind vor allem durch ihre arme Bevölkerung gekennzeichnet. Khlong Toey ist einer der 50 Bezirke in Bangkok und liegt im südlichen Stadtbereich. Bei Touristen beliebt ist der Khlong Toey market, welcher Teil der Sukhumvit Road ist (vgl. WIKIPEDIA 1.3.16). Ziel der Untersuchung sollte sein, die Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die Bevölkerung darzustellen. Im Zuge dessen wurden die Bewohner der genannten Gegenden interviewt. Es stellte sich heraus, dass es einerseits weniger Arbeitsgelegenheiten gab und andererseits, dass weniger Arbeitsberechtigungen ausgestellt wurden. Die Situation spitzte sich nochmals zu, weil durch die Zunahme der Arbeitslosen der Wettbewerb um bestehende Arbeitsplätze verschärft wurde. Zusätzlich hatte die Krise negative Auswirkungen auf die Löhne. Die Befragten waren mit sinkenden Löhnen konfrontiert. Zudem kommt, dass sie meist als Tagelöhner tätig waren und auf ihr tägliches Einkommen angewiesen waren, weil sie keine Ersparnisse vorweisen konnten. Viele konnten ihre Lebenshaltungskosten nicht mehr bestreiten und waren gezwungen, Geld zu leihen, für das sie enorm hohe Zinsen zu leisten hatten. Besonders schwer getroffen hat die Krise die im Land tätigen Migranten. Die Rolle der Migranten im informellen Sektor wird in den kommenden Kapiteln thematisiert. Vorweggenommen werden kann aber, dass sich diese oftmals illegal im Land befinden und sich somit keinerlei Unterstützung vom Staat erhoffen können. Zudem sind nicht nur Migranten vor Ort von den Auswirkungen der Krise betroffen, sondern auch ihre Familien in den Herkunftsländern. Ohne ihre Einkünfte können diese keine Geldüberweisungen an ihre Familien im Ausland tätigen (vgl. CHANTAVANICH et al. 2009: 24).

Schon zu Beginn des Jahres 1998 wurde den betroffenen Ländern bewusst, dass sich die Auswirkungen der Krise noch Jahre negativ auf das Wirtschaftswachstum auswirken werden (vgl. BOOTH 1999: 563). Die Auswirkungen wurden grundsätzlich in allen Ländern Südostasiens deutlich, wenngleich die Intensität in den Ländern abweichen kann. Die Krise traf die ärmere Bevölkerungsschicht am deutlichsten. Somit mussten immer mehr Menschen im informellen Sektor versuchen Fuß zu fassen, um ihre Lebenserhaltungskosten aufbringen zu können.

Soziale Transformationsprozesse

Die Asienkrise der Jahre 1997/98 setzte dem Wirtschaftsboom ein jähes Ende und hatte nicht nur ökonomische Auswirkungen, sondern auch soziale. Das *Department of Labour Protection survey* (1998) kam zu dem Schluss, dass nach der Krise 300 000 bis 400 000 Angestellte des Wirtschaftssektors und der Bauindustrie ihre Jobs verloren hatten. 290 000 Arbeiter anderer Gewerbe wurden entlassen, sowie 700 000 Arbeiter aus Kleinbetrieben und 500 000 Menschen wurden 1998 zusätzlich entlassen. Der Ausschuss für nationale ökonomische und soziale Entwicklung⁸ fand 1998 heraus, dass die Armut nach 1996 von 11,5 Prozent auf 12,7 Prozent angestiegen ist, wodurch eine Million Thais unter die Armutsgrenze rutschten. Zwischen 1996 und 1998 stieg die Armutsrate im ländlichen Raum mehr an als im städtischen Raum. Im ländlichen Raum stieg sie von 14,9 Prozent auf 16,9 Prozent an und im städtischen Raum stieg sie von 3,8 Prozent auf 16,9 Prozent an. Die am stärksten betroffenen Sektoren waren jene der Landwirtschaft (17,9 Prozent auf 21 Prozent) und des Bauwesens (11 Prozent auf 14,5 Prozent) (vgl. FINNEGAN u. SINGH 2002: 7).

Die Untersuchung von FINNEGAN und SINGH brachte unter anderem auch hervor, dass sich in Thailand die Rolle des Hauptverdieners gewandelt hat. So wurden plötzlich viele Frauen die Hauptverdiener der Familie, während Männer bevorzugt arbeitslos zu bleiben. Sie wollten eher nichts arbeiten als Tätigkeiten zu verrichten, die sie nur für Frauen als angemessen hielten, wie zum Beispiel als Straßenverkäuferinnen Essen zu verkaufen oder in Akkordarbeit Perlenketten zu erzeugen. Manche Berufe waren ausschließlich für das eine oder das andere Geschlecht, wie *caddyng*, was ausschließlich

⁸ National Economic and Social Development Board (NESDB)

Frauen in Thailand machen. Dies steht im Gegensatz zu vielen anderen Ländern, in denen dies vor allem Männer machen. Männer waren vor allem bei der Müllabfuhr tätig, bei Zustelldiensten oder anderen durchschnittlichen Lohnarbeiten. Die hohe Arbeitslosigkeit von Männern hatte zur Folge, dass viele von ihnen alkoholabhängig, spiel- oder drogensüchtig wurden oder häusliche Gewalt ausübten. Im Bereich der Bildung mussten viele Kinder in billigere Schulen wechseln oder sie wurden zu ihren Großeltern geschickt, um die dortigen Gemeindeschulen zu besuchen. Viele von ihnen mussten aber auch die Schule verfrüht abbrechen und ihre Eltern bei der Arbeit unterstützen oder anderen Arbeiten auf Märkten nachgehen. (vgl. FINNEGAN u. SINGH 2004: xvi). Zusätzlich konnte erhoben werden, dass das Arbeitspensum für fast alle Menschen zugenommen hat, die Arbeitsbedingungen sich verschlechtert haben und viel weniger Geld in die Gesundheitsversorgung investiert werden konnte (vgl. FINNEGAN u. SINGH 2004: 7).

Durch den Verlust des Arbeitsplatzes waren die Menschen gezwungen in den informellen Sektor zu wechseln und als Dienstmädchen, Verkäufer oder *Tuk-Tuk*- beziehungsweise als Taxi-Fahrer zu arbeiten. Viele arbeiteten auch zu Hause und produzierten Bänder, Ketten, etc. oder versuchten ein eigenes Kleinunternehmen aufzubauen. Diese Berufe involvierten nicht nur das Oberhaupt des Haushalts/ der Familie, sondern auch die ganze Familie und Freunde. Die meisten dieser Heimarbeiter waren verheiratete Frauen aus armen Verhältnissen im Alter von 21 bis 40 mit niedriger Schulausbildung. Einzel- oder Großhändler würden diese Frauen nur für niedrig qualifizierte Berufe anstellen (für Flecht-, Webarbeiten oder Kleidungsproduktion). Heimarbeiter hatten mehr Freiheiten und konnten sich den Weg zur Arbeit ersparen, erhielten aber ein sehr niedriges Gehalt aufgrund der fehlenden Arbeitsverträge. In einer Studie von 1994 befasste man sich mit fünf dichtbesiedelten Gebieten in Bangkok im Zeitraum von 1985 bis 1988. Dabei kam heraus, dass die Chancen für eine Anstellung von der jeweiligen Lokalität beeinflusst sind. All jene, die in Nähe von Hauptgeschäftsgebieten lebten, konnten Essen oder andere Waren und Güter verkaufen, Transportservice anbieten und Gebrauchtes sammeln, um es anschließend zum Verkauf anzubieten. Jene, die in Nähe von Fabriken wohnten, konnten Essen und Getränke verkaufen. Alle solche ökonomischen Aktivitäten werden nicht registriert und sind vor allen möglichen Risiken sehr ungeschützt. Dies ist ein wichtiger Grund, warum viele der befragten Menschen eine formale Anstellung bevorzugt hätten. Eine besonders wichtige Rolle spielt auch die Familie. Familienmitglieder arbeiten oftmals sowohl in formellen, als auch in informellen Anstellungen, um ausreichend Geld

zu verdienen, sodass sie ihre Kosten begleichen können (vgl. FINNEGAN u. SINGH 2004: 8).

Obwohl der informelle Sektor vielen Menschen, die ihre formellen Arbeiten verloren haben, die Möglichkeit bietet, erwerbstätig zu sein, ist ihr Lebensstandard auf einem sehr niedrigen Niveau. Denn in Ballungsgebieten sind Kriminalitätsraten und Drogenkonsum sehr hoch und viele Kinder sind gezwungen als Straßenverkäufer zu arbeiten (vgl. FINNEGAN u. SINGH 2004: 8). Durch die schlechte finanzielle und wirtschaftliche Situation entwickelten sich außerdem politische Spannungen, die durch die Aufdeckung von Korruption entstanden sind. Demnach soll vor allem Korruption eine wichtige Rolle bei der Entstehung der Asienkrise gespielt haben (vgl. OPLETAL 2002: 24).

Neuere Entwicklungen und Ausblick

Auf die Krise folgten in beinahe allen betroffenen Ländern staatliche Sofortmaßnahmen. Diese konzentrierten sich vor allem auf die Sicherung von Arbeitsplätzen, die Bekämpfung von Armut und auf die Förderung der Wirtschaft. Arbeiter, die ihre Jobs durch die Krise verloren hatten, wurden bei der Vermittlung neuer Arbeitsplätze unterstützt. Zusätzlich gab es zahlreiche Fort- und Weiterbildungsangebote. Daneben versuchte man die Wirtschaft zu fördern, indem man günstigere Darlehen für Unternehmen bereitstellte und Steuersenkungen vornahm. Außerdem entschloss man sich auf Seiten der Arbeitnehmer für eine Lohnanpassung nach unten. Um die zunehmende Armut zu stoppen, beschloss die Regierung die Bevölkerung mit Grundnahrungsmitteln zu unterstützen und Gesundheits- und Bildungsangebote zu verbessern (vgl. JORDAN 2008: 14).

Durch die Asienkrise und die gravierenden sozialen Auswirkungen kam es bei zahlreichen nationalen Regierungen zu einem Umdenken im Bereich der sozialen Absicherung von Risiken. Es bedürfe staatlicher Interventionen, um die sozialen Auswirkungen der Wirtschaft einzugrenzen. So gab es in vielen Ländern Südostasiens eine Ausweitung der sozialen Sicherungssysteme (vgl. JORDAN 2008: 15). Trotz der schweren wirtschaftlichen Krise schaffte es Südostasien, sich schnell von der Wirtschaft zu erholen und eine Erneuerungspolitik zu führen. Obwohl die Krise das Wirtschaftswachstum der Länder dieser Region deutlich einschränkte und die

wirtschaftliche Entwicklung äußerst zäh voranging, konnten Staaten wie Thailand, Laos oder Myanmar ihre Volkswirtschaften stärken (vgl. FELDBAUER et al. 2003: 10).

Laut OECD⁹ wird die südostasiatische Wirtschaftsentwicklung in der Periode 2015 – 2020 mittelfristig ein positives Wirtschaftswachstum vorweisen können. Seit der im Jahr 2007/ 08 beginnenden weltweiten Finanzkrise war in weiten Teilen Südostasiens ein verlangsamtes Produktivitätswachstum zu verzeichnen. Nun bedarf es, sich diesen Herausforderungen zu stellen. Kernpunkt dabei stellt die regionale Zusammenarbeit und Integration der südostasiatischen Staaten dar, um eine Weiterentwicklung gewährleisten zu können (vgl. OECD 2015: 2-6).

Die Krise als neue Chance für Straßenverkäufer

John WALSH und Chuthatip MANEEPONG befassten sich in ihrem Artikel „*After the 1997 financial crisis in Bangkok: The behaviour and implications of a new cohort of street vendors*“ aus dem Jahr 2012 mit der neuen Generation von Straßenverkäufern in Bangkok nach der Krise. Die Wirtschaftskrise von 1997 hat der thailändischen Wirtschaft erheblichen Schaden zugefügt und zwang zahlreiche Betriebe in Thailand ihre Türen zu schließen. Zu Beginn glaubte man, dass die entlassenen Arbeiter zu ländlichen oder bäuerlichen Beschäftigungen zurückkehren oder städtische Teilzeitjobs annehmen würden. Jedoch wurde aus Untersuchungen bezüglich Straßenverkäufer in Bangkok deutlich, dass viele von diesen Arbeitern es bevorzugten in der Stadt zu bleiben, um ihre verborgenen unternehmerischen Fähigkeiten unter Beweis zu stellen und ein eigenes informelles Geschäft zu gründen. Diese Gruppe von Verkäufern neigt oftmals dazu, diese Aktivitäten aufgrund ihres Grips in geschäftlichen Belangen und ihren Erfahrungen aus dem formellen Sektor zu dominieren. WALSH und MANEEPONG sprechen von einem Phänomen der neuen Generation der Straßenverkäufer (vgl. WALSH u. MANEEPONG 2012: 1).

Straßenverkauf wurde in der gebräuchlichen Auffassung als Beruf für die Armen, für die Ungebildeten und für die kürzlich in die Städte gekommenen Immigranten betrachtet. Jedoch machen die Autoren deutlich, dass Straßenverkauf eine wichtige Aktivität in vielen entwickelten und weniger entwickelten Städten darstellt. Nach 1997 entwickelte

⁹ Organisation for Economic Co-operation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)

sich dann eine neue Kohorte von Straßenverkäufern, die durch fortgeschrittenes Geschäft und technische und sprachliche Kenntnisse charakterisiert ist. WALSH und MANEEPONG sprechen von der *new generation of street vendors*. Diese sind sich der Marktverhältnisse äußerst bewusst und arbeiten in raffiniert und durchdachten, jedoch meist informellen, Netzwerken. Diese neue Gruppe steht also im Gegensatz zur der alten Generation der Straßenverkäufer, die hauptsächlich Nahrung und einfache Kleidung an ihre Kunden verkaufen. Für einen bestimmten Teil und eine limitierte Menge von Menschen entwickelte sich der Straßenverkauf zu einer lukrativen Beschäftigung für die gebildete Mittelklasse und ist nicht mehr als Arbeit für die arme Bevölkerung anzusehen (vgl. WALSH u. MANEEPONG 2012: 1). In Kapitel 4 werden die Profile von Straßenverkäufern und die Veränderungen des Straßenverkaufs nach der Krise konkreter beleuchtet.

3.6.2 Politische Maßnahmen und Regelwerk

Welche politischen Regelungen für den Straßenverkauf in Südostasien existieren, wird in den späteren Kapiteln genauer beleuchtet. Hier soll ein Gesamtüberblick für Gesetze und Regelungen des informellen Sektors, im Speziellen für Thailand, gegeben werden. Im Jahr 1990 wurden der *Social Security Fund (SSF)* und das *Social Security Office (SSO)* eingerichtet. In diesem Jahr konnten somit Angestellte von Unternehmen von mindestens 20 Arbeitskräften durch den Fond geschützt werden. Seit 2002 können auch Ein-Personen-Betriebe davon Gebrauch machen. Der Fond bat im Jahr 2007 folgende Leistungen an: Kranken- und Invaliditätsversicherung, Mutterschaftsbeihilfe, Sterbegeld, Kindergeld und Alterspension (vgl. HUSA u. WOHLSCHLÄGL 2008: 173). Zudem gibt es den *Workmen's Compensation Act (WCA)* und soll bei Arbeitsunfällen oder Berufsunfähigkeit in Kraft treten (vgl. HUSA u. WOHLSCHLÄGL 2008: 174).

Aus Statistiken geht hervor, dass 2005 fast acht Millionen Erwerbstätige beim SSF registriert waren. Aus einer im Jahr 2003 durchgeführten Studie, die den Wunsch nach sozialer Unterstützung erheben sollte, kam jedoch heraus, dass beinahe 25 Millionen informelle Arbeitskräfte ohne soziale Sicherheit sind. Dies entspricht ca. 70 Prozent aller erwerbstätigen Personen (vgl. THANACHAISETHAVUT u. CHAROENLERT 2006: 70). Selbstständige (zum Beispiel Straßenverkäufer) haben die Möglichkeit sich freiwillig beim SSF versichern zu lassen, können den zu zahlenden Beitrag (monatlich 432 Baht)

aber meist nicht aufbringen, da sie für diesen alleine aufkommen müssen.¹⁰ Der Versicherungsschutz greift aber nur im Falle von Schwangerschaft, Invalidität und Tod ein. Eine typische Krankenversicherung ist zusätzlich zu tragen. Hier gibt es das sogenannte *30-Baht-Schema*. Dies bedeutet, dass für einen Betrag von 30 Baht die Krankenhäuser verpflichtet sind, alle Patienten zu behandeln (vgl. INGRAM 2002). Seit 2007 wurde dieses Schema vom *Universal-Health Scheme* abgelöst. Hierbei wird ein Betrag von 1 900 Baht pro Patient von der Regierung für die Dienstleistungen im Krankenhaus gezahlt (vgl. COOK 2009: 52). Da die Beiträge für den SSF von der Bevölkerung kaum gezahlt werden konnten, gab es zwischen 2000 und 2007 kaum Vertragsabschlüsse für diese Versicherung (ungefähr 10 Personen pro Jahr) (vgl. NAMSOMBOON u. TULAPHAN 2009b: 4).

Aufgrund dessen wird von der Regierung gefordert die informelle Wirtschaft zu regulieren und den sozialen Aspekten mehr Bedeutung zu schenken. Die Einkommensunterschiede sollen verringert und Armut soll gemildert werden. Den Erwerbstätigen des informellen Sektors sollen jene Rechte und Sicherheiten zukommen, die auch alle des formellen Sektors genießen. Des Weiteren muss die illegale Wirtschaft bekämpft werden, um die gesellschaftliche Transparenz wiederherzustellen (vgl. THANACHAISETHAVUT u. CHAROENLERT 2006: 71).

Der Staat hat die Pflicht die soziale Sicherheit seiner arbeitenden Bevölkerung zu unterstützen.

„[...] the State shall see that people of working age have security in their lives and that social security insurance is not limited only to those working in the context of an employee-employer relationship”.

(THANACHAISETHAVUT und CHAROENLERT 2006: 97)

Da aber Vorschläge der Sozialversicherung seitens der Regierung immer wieder abgelehnt wurden, gibt es auch momentan nur das Angebot der freiwilligen Selbstversicherung in den Bereichen Mutterschaft, Invalidität, Krankheit, Todesfall und Alterspension (vgl. GANTNER 2012: 99). Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die aktuellen Möglichkeiten. Daraus ist nun zu entnehmen, dass fünf unterschiedliche Versicherungsfälle zum Angebot stehen. Frauen haben die Möglichkeit

¹⁰ Bei Nicht-Selbstständigen teilt sich dieser Betrag durch drei (Arbeitgeber, Beschäftigte, Staat).

im Falle einer Mutterschaft eine Versicherung abzuschließen und ein einmaliges Muttergeld in Höhe von 3 000 Baht zu erhalten (dies entspricht ca. 77 Euro¹¹).

| | Info | Dauer |
|----------------------|--|---|
| Mutterschaft | Die Versicherte bekommt bei einer Mutterschaft ein einmaliges Muttergeld in Höhe von 3 000 Baht. | Die Versicherung muss mindestens 9 Monate bestehen bis sie gültig wird. |
| Invalidität | Der Versicherte bekommt monatlich 1 000 Baht als Einkommensersatz innerhalb einer Periode von 15 Monaten. | Die Versicherung muss mindestens 36 Monate gültig sein. |
| Krankheit | Der Versicherte bekommt 1 000 Baht als Einkommensersatz. Dies gilt aber nur für Krankenhauspatienten und ist höchstens 2x im Jahr möglich. | Die Versicherung muss mindestens 3 Monate gültig sein. |
| Todesfall | Die Nachkommen des Versicherten bekommen 30 000 Baht. (Zum Vergleich: 30 000 Baht entsprechen 763 Euro ¹²) | Die Versicherung muss seit mindestens 6 Monaten gültig sein. |
| Alterspension | Der SSO spart 1 855 Baht vom jährlichen Beitrag (3 360 Baht) pro Jahr für den Versicherten. | Im Alter von 55 Jahren erhält der Versicherte eine einmalige Auszahlung des Betrages. |

Tabelle 6: Aktuelle Selbstversicherungen im Überblick (Quelle: NAMSOMBON u. TULAPHAN 2009a: 6, eigene Darstellung)

Die Versicherung muss aber mindestens neun Monate gültig sein bis das Geld ausbezahlt werden kann. Als zweites gibt es die Möglichkeit eine Invalidenversicherung abzuschließen. Diese muss 36 Monate gültig sein, bevor sie ausbezahlt werden kann. Der Versicherte erhält monatlich 1 000 Baht in einem Zeitraum von 15 Monaten. Auch im Falle einer Krankheit können Erwerbstätige eine Versicherung abschließen und bekommen 1 000 Baht als Einkommensersatz ausgehändigt, wenn durch die Krankheit ein Krankenhausaufenthalt nötig ist. Diese Auszahlung kann aber nur höchstens zweimal

¹¹ berechnet am 24.2.2016

¹² berechnet am 23.2.1016

im Jahr getätigt werden. Die Versicherung muss über drei Monate gültig sein. Wurde eine Versicherung für den Todesfall abgeschlossen, erhalten die Hinterbliebenen des Versicherten eine Zahlung von 30 000 Baht (ca. 763 Euro). In diesem Fall muss die Versicherung sechs Monate gültig gewesen sein, dass die Auszahlung vorgenommen werden kann. Zuletzt gibt es noch eine Alterspension, bei der das *Social Security Office* pro Jahr 1 855 Baht vom jährlichen Beitrag einspart. Der Versicherte erhält im Alter von 55 Jahren eine einmalige Auszahlung des ersparten Betrages.

3.6.3 Migration und der informelle Sektor

Der Begriff *Migration* steht in enger Verbindung mit dem informellen Sektor und damit auch mit dem Straßenverkauf. Aus diesem Grund ist es wichtig, den Migrationsbegriff zu definieren und verschiedene Migrationstheorien aufzuzeigen. Des Weiteren soll die Erläuterung der Migrationsentwicklung helfen, nachfolgende Daten über den Straßenverkauf besser nachvollziehen zu können.

Der Begriff *Migration* wird folgendermaßen definiert. Migration ist ein

“[...] process of moving, either across an international border, or within a State. It is a population movement, encompassing any kind of movement of people, whatever its length, composition and causes; it includes migration of refugees, displaced persons, uprooted people, and economic migrants”.

(IOM¹³ 2004: 41)

Somit definiert die *International Organization of Migration* Migration als einen Prozess des Bewegens/ Wanderns, entweder über internationale Grenzen hinweg oder innerhalb eines Staates. Es ist eine Wanderung von Menschen jeder Art, ungeachtet ihrer Dauer, ihrer Zusammensetzung und Gründe. Migration beinhaltet die Wanderung von Flüchtlingen, von vertriebenen oder entwurzelten Personen und von Wirtschaftsmigranten. Die Distanz und Dauer sind somit wichtige Faktoren zur Bestimmung. Migration unterscheidet sich von räumlicher Mobilität, denn zu letzterem zählen sowohl grenzüberschreitende Wanderungen, wie kurze Einkaufsfahrten. Menschen, die aus demselben Herkunftsland in dasselbe Zielland wandern, kann man

¹³ International Organization for Migration/ Internationale Organisation für Migration

zusammenfassen und als Migrationsströme bezeichnen. Geschieht dies über nationale Grenzen, spricht man von internationaler Migration. Es gibt auch Wanderungen, die sich wiederholen und nicht von Dauer sind. Diese haben dann meist dieselben oder ähnliche Herkunfts- und Zielländer beziehungsweise –gebiete. Man spricht hierbei von Zirkulation, welche täglich, periodisch oder saisonal von Statten gehen kann (vgl. ERLBACHER 2004: 11).

Migration spielt im informellen Sektor eine bedeutende Rolle. Viele informelle Tätigkeiten werden von Arbeitsmigranten übernommen. Unter sogenannten Arbeitsmigranten versteht man Personen, die für die Arbeit von ihrem Heimatland in ein anderes Land immigrieren, um dort einer bestimmten Tätigkeit nachzugehen (vgl. IOM 2004: 41). Wie man in späteren Kapiteln erkennen wird, handelt es sich bei vielen Straßenverkäufern um ursprüngliche Arbeitsmigranten, meist aus chinesischen Provinzen. Die Zahl der chinesischen Arbeitsmigranten, die als Straßenverkäufer tätig sind, ist im Vergleich zu beispielsweise thailändischen Straßenverkäufern sehr hoch. (Genaue Angaben folgen in Kapitel 6.)

Die thailändische Wirtschaft ist auf viele billige Arbeitskräfte angewiesen. Dabei spielt die informelle Beschäftigung eine äußerst wichtige Rolle. Dies gilt auch für den Straßenverkauf und wird in den späteren Kapiteln genauer behandelt. Oftmals findet man unter diesen ungeregelten und vor allem auch unterbezahlten Arbeitskräften Migranten – meist weil diese kein Visum vorweisen können und somit keine Arbeitserlaubnis erhalten. Der informelle Sektor ist für diese Arbeitsmigranten sozusagen geschlossen (vgl. GANTNER 2012: 106).

Die *United Nations Organization* (UNO) beschloss eine Aufenthaltsdauer von 90 Tagen. Beläuft sich diese Aufenthaltsdauer auf weniger als 90 Tage, spricht man von Touristen und übersteigt die Aufenthaltsdauer die 90 Tage, werden zwei Arten von Migranten unterschieden (vgl. United Nations 1998: 18).

- *“Short-term-Migrant: A person who moves to a country other than that of his or her usual residence for a period of at least 3 months but less than a year (12 months) except in case where the movement to that country is for purposes of recreation, holiday, visits to friends and relatives, business, medical treatment or religious pilgrimage. [...]”*
(United Nations 1998: 18)

- *“Long-term-Migrant: A person who moves to a country other than that of his or her usual residence for a period of at least a year (12 months), so that the country of destination effectively becomes his or her new country of usual residence. From the perspective of the country of departure the person will be a long-term emigrant and from that of the country of arrival the person will be a long-term immigrant.”*

(United Nations 1998: 18)

Ein sogenannter *short-term-Migrant* ist eine Person, die in ein anderes Land als das Heimatland zieht und das für länger als drei Monate, aber kürzer als für ein Jahr. Der Grund des Aufenthaltes schließt Erholung, Urlaub, Besuch von Freunden und Verwandten, geschäftliche Reisen, medizinische Behandlungen oder religiöse Wallfahrten aus. Unter dem *long-term-Migrant* versteht man eine Person, die in ein anderes Land als das Heimatland zieht und das für länger als zwölf Monate. Somit wird das Zielland zum neuen gewöhnlichen Wohnsitz. Aus Sicht des Landes, das verlassen wird, wird die Person ein Langzeit-Auswanderer und aus Sicht des Landes, welches als Zielland fungiert, wird die Person ein Langzeit-Zuwanderer beziehungsweise ein Langzeit-Einwanderer.

Momentan wird davon ausgegangen, dass sich 1,54 Millionen Arbeitsmigranten in Thailand befinden – registriert seien davon nur rund 210 000 Arbeiter. Da viele Sektoren mit Arbeitskräftemangel zu kämpfen haben, sind die Arbeitsmigranten von großer Bedeutung. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass sie wesentlich billiger sind als einheimische Arbeitskräfte (vgl. GANTNER 2012: 108 zit. nach Strait Times 15.1.2011).

Migrationsentwicklung seit den 1960er-Jahren

Die Migrationsentwicklung steht in enger Verbindung mit der Entwicklung des informellen Sektors allgemein. Mitte der 1960er-Jahre verzeichnete die Wirtschaft vieler asiatischer Länder ein dynamisches Wachstum. Dieser rasante Aufschwung führte dazu, dass zwei wichtige Möglichkeiten für die Menschen dieser Länder entstanden. Einerseits entstanden neue Arbeitsmärkte und somit neue Arbeitsplätze, andererseits standen den

Menschen nun Ressourcen zur Verfügung, wodurch sie überhaupt wandern konnten (vgl. ERLBACHER 2004: 35). Nach Ende des Vietnamkriegs 1975 entwickelte sich ein gigantischer Flüchtlingsstrom, wobei über zwei Millionen Menschen fliehen mussten. Dieser dauerte bis in die Anfänge der 1980er-Jahre an. Mitte 1980 kam es abermals zu einem rasanten Wirtschaftswachstum. Dadurch und durch die sinkenden Geburtenraten stieg die Nachfrage nach Arbeitsmigranten in Asien. Die Wirtschaft Südostasiens konnte sich erholen und galt bis zu Beginn des Jahres 1997 als Wachstumspol der Weltwirtschaft. Die einzelnen Folgen der Krise wurden bereits in Kapitel 3.5 erläutert. In Zusammenhang mit der Migrationsentwicklung musste man sich nach der Krise mit dem Problem der vielen irregulären Migranten in Thailand stellen. Die Unternehmen waren mit akutem Arbeitskräftemangel konfrontiert und mussten auf Arbeitsmigranten zurückgreifen. Laut Schätzungen mussten rund zwei Millionen irreguläre Migranten ausgewiesen werden, sodass Arbeitsplätze für die heimische arbeitslose Bevölkerung geschaffen werden konnten. Thailand zählte zu den Ländern, die am stärksten von der Krise betroffen waren. Aus diesem Grund wurden ab 1998 strengere Maßnahmen zur Reduzierung der Zahl der Einwanderer eingeführt. (vgl. ERLBACHER 2004: 55, 85 und 124). Genaue Angaben sind äußerst schwierig, weil viele Migrationen auf illegalen Wegen stattfinden. Nichtsdestotrotz ist Thailand mit rund zwei bis vier Millionen Einwanderungen das Hauptzielland für Migranten.

Migrationstheorien

Da es sich auch bei Straßenverkäufern häufig um Arbeitsmigranten handelt, werden im Folgenden verschiedene Migrationstheorien erläutert, weil es aktuell noch keine allgemeingültige Theorie zur Entstehung von Migration gibt.

Neoklassische Migrationstheorien

Die neoklassischen Ansätze zur Migration stellen mit Sicherheit die ältesten Theorien dar. Begründer dieser Ansätze ist LEWIS, welcher auch das *Wachstumsmodell mit unbegrenztem Arbeitskräftepotential*¹⁴ formulierte. Dieses Modell ist zwar kein

¹⁴ growth with unlimited supply labour model

tatsächliches Migrationsmodell, jedoch geht daraus hervor, dass Wanderungsbewegungen einen wichtigen Beitrag für die wirtschaftliche Situation eines Staates leisten. HUSA und WOHLSCHLÄGL haben Annahmen zusammengefasst, von denen neoklassizistische Theorien ausgehen.

- Die Migration hat eine Schlüsselrollenfunktion für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes.
- Der *moderne/ formelle* Wirtschaftssektor kann sich mit Unterstützung von Arbeitern aus dem traditionellen, landwirtschaftlichen Sektor vergrößern. Die Produktivität des traditionellen, landwirtschaftlichen Sektors ist begrenzt.
- Arbeitsmigranten stammen aus dem traditionellen Sektor und sind auf der Suche nach besseren und vor allem besser bezahlten Berufen, die der moderne Sektor bieten kann.
- Im landwirtschaftlichen Sektor ist das Arbeitskräfteangebot unbegrenzt. Deshalb bleiben die Löhne auf einem sehr niedrigen Niveau, wodurch die industrielle Massenproduktion ermöglicht wird.
(vgl. HUSA u. WOHLSCHLÄGL 2012/13: 149)

Grundsätzlich kann festgestellt werden, dass es einerseits Staaten und Regionen gibt, in denen ausreichend Arbeitskräfte zur Verfügung stehen, wodurch das Lohnniveau relativ niedrig ist. Andererseits gibt es Staaten und Regionen, die mit einem Arbeitskräftemangel zu kämpfen haben, aber ein höheres Lohnniveau vorweisen können. Dadurch steigt in diesen Ländern der Lebensstandard. Migrationsprozesse werden nun vorwiegend aufgrund solcher regionalen Disparitäten angeregt. Die Neoklassizisten gehen nun davon aus, dass die Migranten als *homo oeconomicus* agieren und möglichst gewinnbringend handeln. Demzufolge verlassen sie ihr Heimatland und immigrieren in jenes Land beziehungsweise Gebiet, in dem sie sich einen höheren Lebensstandard erwarten (vgl. PARNREITER 2007: 7).

Zusätzlich werden *Push- und Pull-Faktoren* als vereinfachtes Migrationsmodell (LEE 1972) dargestellt. Die *Pull-Faktoren* bewirken, dass Menschen in ein bestimmtes

Zielgebiet wandern und die *Push-Faktoren* bewirken, dass Menschen ihr Heimatgebiet verlassen (vgl. Migration Satellite o.D.a; siehe auch GANTNER 2011a: 66).

Unter den sogenannten *Push-Faktoren* versteht man auf ökonomischer und demographischer Ebene Armut, Arbeitslosigkeit, niedrige Gehälter, starkes Bevölkerungswachstum oder schlechte gesundheitliche Versorgung. Zu den *Pull-Faktoren* zählt man die Chancen und Möglichkeiten für höhere Gehälter oder für einen gehobenen Lebensstandard. Des Weiteren unterscheidet man die politische und soziokulturelle Ebene, wobei Gewalt, Konflikte, Korruption, Diskriminierungen aller Art und Menschenrechtsverletzungen dazu führen, dass Menschen ihre Heimat verlassen. Ausschlaggebend ist vor allem die Aussicht auf Sicherheit im Zielland (vgl. Migration Satellite o.D.a).

Theorie des dualen Arbeitsmarktes

Diese Theorie (PIORE 1979) teilt die Ökonomien der Zielländer in ein primäres und in ein sekundäres Segment. Ersteres stellt den kapitalintensiven Sektor dar, mit höheren Löhnen und guten Arbeitsbedingungen. Das sekundäre Segment zeichnet sich durch 3D-Jobs¹⁵ aus. Darunter versteht man arbeitsintensive Tätigkeiten mit niedriger Bezahlung, sowie schlechten Arbeitsbedingungen. Solche Arbeiten werden von der heimischen Bevölkerung gemieden und durch Arbeitsmigranten besetzt (vgl. KRÄLER u. PARNREITER 2005: 334). HUSA und WOHLSCHLÄGL beschreiben das sekundäre Segment wie folgt:

„Zuwanderer aus Niedriglohnländern sind dabei eine besonders geeignete Gruppe, um die Arbeitskräftedefizite im sekundären Segment auszugleichen, weil sie selbst ihr Engagement im Zielland als vorübergehend betrachten und deshalb bereit sind, die schlechten Bedingungen des sekundären Arbeitsmarktsegments zu akzeptieren. Da selbst das niedrige Lohnniveau im Zielland immer noch höher ist als jenes im Herkunftsland, wirkt die Möglichkeit, im Zielland erwirtschaftetes Kapital in das Herkunftsland zu transferieren, als wichtiges Stimulans für Arbeitsmigranten.“

(HUSA u. WOHLSCHLÄGL 2012/13: 152)

¹⁵ 3D steht für dirty, difficult, demeaning/ dangerous

Neomarxistische Dependenztheorie, Weltsystemtheorie und Migrationsnetzwerke

In den 1970er-Jahren entwickelten sich neue Migrationstheorien von FRANK (1969) und SENGHAAS (1972), die sich auf die Landflucht in die Städte konzentrierten. Nach FRANK und SENGHAAS kann der Abwanderungsprozess nicht ohne Konflikte auf sozialer Ebene von Statten gehen, was regionale Disparitäten und andere Ungleichheiten entstehen lässt und verstärkt. Im Zentrum steht die Abwanderung von hochqualifizierten Arbeitskräften, die eine große Lücke in peripheren Gebieten hinterlassen. Somit stehen Vertreter der Dependenztheorien der Migration eher negativ gegenüber (vgl. HUSA u. WOHLSCHLÄGL 2012/13: 151). Die Abwanderung von hochqualifizierten Arbeitern wird auch *brain drain* genannt. Sowohl Herkunfts- als auch Zielländer müssen mit den Auswirkungen dieses *brain drain* kämpfen. Die Herkunftsländer verlieren gut ausgebildete Arbeitskräfte, was in manchen Staaten negative Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum haben kann. In den Zielländern gibt es durch den Zuzug zu viele hochqualifizierte Arbeitskräfte, wodurch das Lohnniveau sinkt. Als Folge übernehmen Arbeiter Jobs, für die sie eigentlich überqualifiziert wären (vgl. Migration Satellite o.D.b).

Vertreter der Weltsystemtheorie sehen den ländlichen Raum in Entwicklungsländern bedroht, weil die Zahl der ausländischen Direktinvestitionen des neokolonialen Regimes steigt. Die Migranten der ländlichen Regionen erhalten in den Zielgebieten meist nur Anstellungen im informellen Sektor, um sich das Überleben zu sichern. Andererseits wandern Migranten gerne in Länder mit einer hohen Wirtschaftsleistung aus, um in Wirtschaftszweigen, in denen nach billigen Arbeitskräften gesucht wird, zu arbeiten (vgl. KRALER und PARNREITER 2005: 336 und HUSA und WOHLSCHLÄGL 2012/13: 152).

Anders als die bisherigen vorgestellten Theorien untersucht die Theorie der Migrationsnetzwerke das Verweildauer der Migranten in Zielländern. Finden sich Migranten in Netzwerken, beispielsweise aufgrund der gleichen Herkunft, können Informationen und Hilfestellungen durch bereits mehr oder weniger erfolgreich immigrierte Personen geleistet werden. So kann bei der Vermittlung von Übernachtungsmöglichkeiten, Arbeitsplätzen oder dergleichen geholfen werden (vgl. HUSA und WOHLSCHLÄGL 2012/13: 153 und PARNREITER 2005: 339).

All diese Theorien sind durch gesellschaftliche oder durch zeitlich bedingte Kontexte beeinflusst, wodurch die Konzepte der jeweiligen Theorien nicht als allgemeingültig zu betrachten sind.

Probleme der Arbeitsmigration

Mit dem Beginn des 21. Jahrhunderts ist es zu Veränderungen im soziodemographischen und wirtschaftlichen Bereich gekommen, womit nicht nur die Wohlstandsstaaten Europas und Nordamerikas zu kämpfen haben, sondern auch viele Staaten in Südostasien. Die Transformationsprozesse ereigneten sich in rasender Geschwindigkeit und bringen zahlreiche Probleme mit sich. Die Öffentlichkeit bringt diese Probleme häufig mit dem Zustrom von Migranten in Verbindung. So werden Migranten für Probleme, beispielsweise auf dem Arbeitsmarkt oder die zunehmende Kriminalität, verantwortlich gemacht. Auch die Politik nutzt die Meinung der Öffentlichkeit, um Argumentationen zu gewinnen. Die Wirtschaft hingegen erkennt die besondere Bedeutung der Arbeitsmigranten und schätzt die Arbeit, die sie in Asien leisten (vgl. HUSA und WOHLSCHLÄGL 2011: 81). Die Zahl der Arbeitsmigranten ist ähnlich schwer zu erfassen wie die Zahl der informell Beschäftigten, da auch hier die Daten nur spärlich vorhanden sind. Somit bilden öffentliche Zahlen höchstens die Spitze des Eisberges. Die tatsächliche Zahl der Arbeitsmigranten in Südostasien dürfte die offiziellen Angaben deutlich überschreiten, weil die Zahl der illegal im Land Beschäftigten äußerst hoch geschätzt wird (vgl. HUSA und WOHLSCHLÄGL 2011: 87). Die folgende Grafik gibt Aufschluss über die Entwicklung der legalen und illegalen Arbeitsmigranten von 2001 bis 2012.

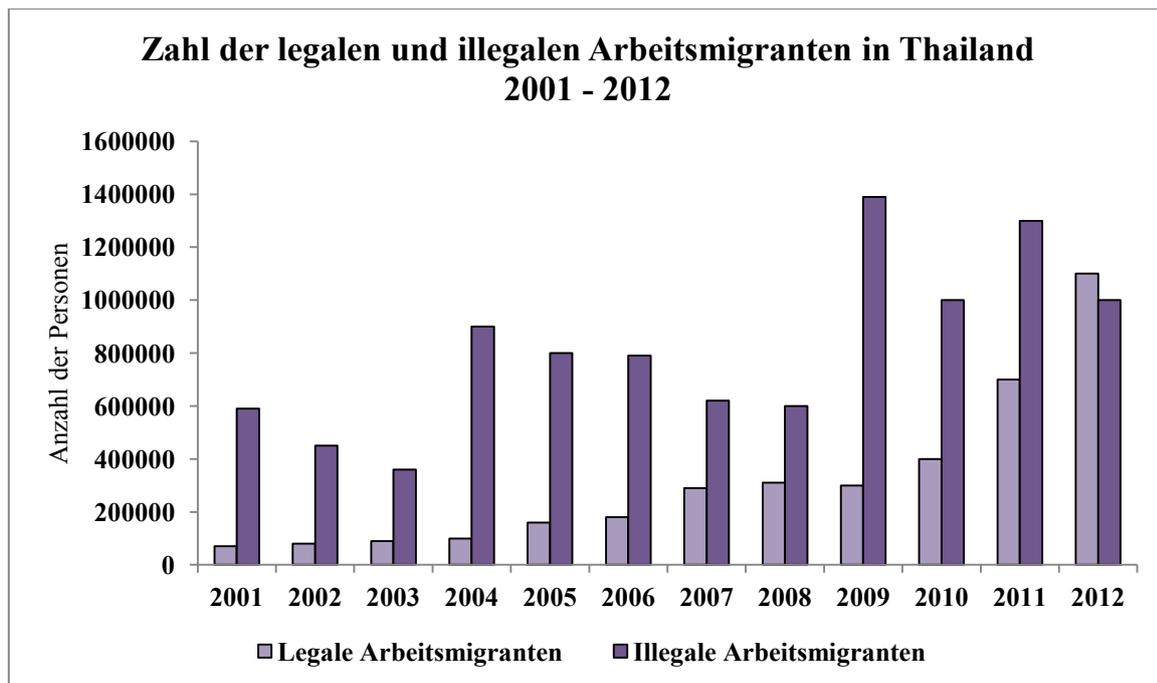


Abbildung 2: Zahl der legalen und illegalen Arbeitsmigranten in Thailand von 2001 – 2012 (Quelle: HUSA et al. 2014: 56, eigene Darstellung)

Auf den ersten Blick wird deutlich, dass die illegal beschäftigten Migranten die legalen um ein Vielfaches überschreiten. Erst im Jahr 2012 zählte man mehr legal beschäftigte Migranten als illegale. Ein deutlicher Zuwachs der illegalen Arbeitsmigranten ist 2009 zu verzeichnen (von 600 000 auf 1 300 000 illegale Arbeitsmigranten).

Aus ökonomischer Sicht wirkt sich die Arbeitsmigration sowohl positiv als auch negativ auf die Ökonomien der Herkunfts- und der Zielländer aus. Positiv gesehen, unterstützt die Arbeitsmigration die Zielländer bei Arbeitskräfteknappheit. Negativ gesehen, kann die Arbeitsmigration ökonomische Disparitäten im Zielland ausweiten und die Arbeitslosigkeit des Ziellandes erhöhen. Die Arbeitsmigration aus ökonomischer Sicht wurde in Südostasien vielfach diskutiert. Arbeitgeber, welche auf Arbeitsmigranten angewiesen sind, sprechen sich klarerweise für die Weiterführung für die Arbeitsmigration aus (vgl. REVENGA 2006: 46).

Viele Studien zeigen, dass sich die Migrationsströme in Südostasien vor allem nach Thailand richten. Dabei werden die illegalen Ströme aber weitgehend nicht erfasst. Viele gebildete Menschen wandern von Vietnam nach Kambodscha, Laos oder an die Grenzen Chinas aus. Diese Wanderungen werden von Statistiken oder dergleichen aber nicht

erfasst, weil sie durch inoffizielle Kanäle geschehen. Wie schon häufig erwähnt, sind Schätzungen sehr schwer und nicht komplett verlässlich. Nichtsdestotrotz schätzt man in Kambodscha rund 100 000 Arbeitsmigranten aus Vietnam (vgl. Regional Thematic Working Group on Internationale Migration including Human Trafficking 2008: 107). Diese gehen vor allem niedrig qualifizierten, den sogenannten 3D-Jobs, nach.

Arbeitsmigranten im Allgemeinen sind aufgrund ihres illegalen Status viel einfacher auszunutzen als einheimische Arbeitskräfte. Dies geschieht vor allem aufgrund der fehlenden Sicherheit.

„Thai employers complain it is becoming harder to find and recruit Thais into low-wage, laborintensive work. Yet rather than upgrading workplace, safety and improving wages, working conditions, and management practise, these same Thai employers turn to migrant workers who offer a fully flexible and cheaper workforce willing to do dirty, difficult, and dangerous jobs. [...] Employers find them easier to control because they either do not know of or are too intimidated to assert their rights under Thai labor laws.“

(Human Rights Watch 2016)

Illegale Arbeitsmigranten sind vor allem durch viele Formen des Missbrauchs und durch den Menschenhandel gefährdet. Menschenhandel und Schmuggel sind in vielen Ländern Südostasiens weitflächig verbreitet und stehen in enger Verbindung mit der illegalen Arbeitsmigration. Seit ungefähr der Mitte der 1990er-Jahre hat sich der Menschenhandel global gesehen mehr als vervierfacht. Die Gewinne des Menschenhandels werden auf ca. 32 Milliarden US-Dollar pro Jahr geschätzt. Die enorm hohen Gewinne für Menschenhändler lassen die Zuwachsraten in die Höhe schießen. Der Menschenhandel gilt somit als drittwichtigste kriminelle Einkommensquelle hinter dem Drogen- und Waffenhandel. Aktuell werden nach Schätzungen jährlich ca. 2,4 Millionen Menschen Opfer von Menschenhändlern. Darunter finden sich vor allem Frauen und Kinder (vgl. Vereinte Nationen: <http://reset.org/knowledge/handelsware-mensch-menschenhandel-im-21-jahrhundert>). Zurückzuführen ist dieses Phänomen hauptsächlich auf die wirtschaftliche Not der Menschen in Südostasien, die Menschenhändlern die Ausbeutung

und Zwangsarbeit relativ leicht macht. Sexuelle Ausbeutung und Zwangsarbeit zählt man zu den verbreitetsten Formen der Ausbeutung. Grundrechte der Menschen werden so gut wie gar nicht beachtet. Neben katastrophalen Arbeitsbedingungen, wie lange Arbeitszeiten, unangemessene Umgebung etc., kommt es zu verspäteten Zahlungen oder zu Belästigungen durch Aufsichtspersonen oder dergleichen (vgl. Asian Development Bank 2013: 22). Jedoch kommt es auch zu Fällen von Missbrauch durch Polizei und Regierung, welcher sich in Form von Erpressung zeigt (vgl. HUSA et al. 2014: 72).

3.7 Zukunft des informellen Sektors

In der heutigen Zeit der globalen Wirtschaft müssen wir uns der Tatsache stellen, dass nicht genug formelle Arbeitsbeschäftigungen angeboten werden können. Obwohl informelle Beschäftigungen meist nur von kurzer oder mittlerer Dauer sind, sind sie von besonderer Bedeutung für die Mehrheit der Arbeiterschaft in Entwicklungsländern. Im Vergleich zu formal Angestellten verdienen informelle Arbeiter im Durchschnitt viel weniger und sind viel höheren Risiken ausgesetzt. Sie profitieren nicht von ökonomischen Chancen, offiziellen Sicherheiten und haben keine ökonomischen Rechte. Der informelle Sektor und die informelle Arbeiterschaft muss als ein wichtiges Fundament der globalen Wirtschaft und Arbeiterschaft anerkannt werden. Es wäre äußerst wichtig, dass informelle Betriebe, sowie deren Arbeitskräfte für ihre Beiträge geschätzt und in ökonomische Planungen und legale Rahmenbedingungen integriert werden würden. Es müsste eine Reihe von Eingriffen durchdacht und umgesetzt werden. Des Weiteren müssten alle ökonomischen und sozialen Regelungen im Sinne ihrer Auswirkungen auf den informellen Sektor geprüft werden. Die meisten ökonomischen und sozialen Regelungen haben direkt oder indirekt Auswirkungen auf den informellen Sektor. Die Herausforderung ist nun, diese positiven als auch negativen Einflüsse auf die informelle Arbeiterschaft zu überwachen und die negativen Auswirkungen zur Sprache zu bringen (vgl. CHEN 2012: 20).

4 Street Vending

Straßenverkauf ist eine alte und äußerst wichtige Beschäftigung in nahezu allen Ländern und allen Großstädten der Erde. Dies gilt vor allem für die arme städtische Bevölkerung in Entwicklungsländern, wo er einen bedeutenden Beitrag zur Existenzgrundlage leistet. *Street Vendors* bringen Dynamik und Schwung in das Straßenbild und leisten einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zur wirtschaftlichen Aktivität. Welche großen Ausmaße informelle Tätigkeiten annehmen können, wurde bereits in Kapitel 3 ausreichend erläutert. Trotz der enormen Wichtigkeit bringen viele Beobachter *Street Vending* mit Gesundheits- und Sicherheitsrisiken, sowie mit Steuerverkürzungen und dem Verkauf von minderwertiger Ware in Verbindung (vgl. BROMLEY 2000: 1).

Bevor es zur Spezialisierung auf Südostasien im nächsten Kapitel kommt, konzentriert sich dieses Kapitel auf den Straßenverkauf allgemein. Nach einem einführenden Überblick über das Geschehen des Straßenverkaufs folgen Argumente dafür und dagegen. Einige dieser Argumente mögen auf den ersten Blick nichtig erscheinen, ergeben als Ganzes aber ein wichtiges Konstrukt – dafür oder dagegen.

4.1 Ein Überblick

Im folgenden Teil dieser Arbeit werden mehrere Konzepte von unterschiedlichen Autoren vorgestellt. BROMLEY behandelt *Street Vendors* in seinem Artikel *Street Vending and Public Policy – A Global Review* aus dem Jahr 2000 als eine eigene Berufsgruppe und nimmt Abstand von Assoziationen mit unbedeutender Ware, Unterbeschäftigung, Kleinstunternehmen, Einzelhandel, Dienstleistungsbereich oder Schattenwirtschaft. Nach BROMLEY ist *Street Vending* der Einzel- oder Großhandel von Gütern und Dienstleistungen auf Straßen und anderen öffentlichen Hauptachsen wie Gassen, Straßen und Alleen. „[...] *Street vending is simply the retail or wholesale trading of goods and services in streets and other public axes such as alleyways, avenues and boulevards.* [...]” (BROMLEY 2000: 1). Es gibt noch keine Versuche, um *Street Vending* in eine höhere Kategorie zu heben und wenn doch, nicht in welche. Denn alle größeren

Kategorien haben eine erheblich intellektuelle und ideologische Verantwortung und wollen Abstand nehmen von den speziellen und sonderbaren Eigenschaften des *Street Vending*. Dabei rückt *Street Vending* als Beschäftigung und ökonomische Tätigkeit in den Hintergrund. Dass *Street Vending* ein weltweites Phänomen ist, das man in allen Ländern der Erde findet, wird oftmals nicht betont. Nichtsdestotrotz ist es wichtig zu verstehen, dass Straßenverkäufer häufig in ärmeren Ländern, vor allem in städtischen Gebieten, verbreitet sind (vgl. BROMLEY 2000: 1).

Das Phänomen *Street Vending* kann in verschiedensten Teilen der Erde unterschiedlich praktiziert werden. Die meisten Verkäufer vertreiben Waren, manche bieten bestimmte Dienstleistungen an und andere verbinden diese beiden Formen. Es gibt auch Unterschiede hinsichtlich der Lokalität der Verkäufer. BROMLEY unterscheidet drei Gruppen. Manche Verkäufer arbeiten hinter einem Kiosk oder einem stabilen Verkaufsstand und verbleiben dort für mehrere Monate oder Jahre. Sie können ihren Stand abschließen und nach Ladenschluss in die Obhut eines Wachmannes geben. Daneben gibt es Verkäufer, die über mobile Verkaufsstände verfügen und diese vor den Öffnungszeiten vom Lagerhaus zum eigentlichen Verkaufsort bringen. Nach Ladenschluss können diese Verkaufsstände wieder in das Lagerhaus zurückgebracht werden. Eine dritte Gruppe von Straßenverkäufern hat vielleicht eine fixe Position für den Verkauf, platziert die Ware jedoch am Boden. Richtige mobile Straßenverkäufer bringen Räder an ihren Verkaufsständen an und bringen ihre Ware auf diesem Wege zu ihren Kunden. Manche dieser mobilen Verkäufer verkaufen an Passanten, manche tätigen Hauszulieferungen und andere fahren von Gebäude zu Gebäude. Neben der Lokalität gibt es ein weiteres Kriterium zur Unterscheidung. *Street Vending* kann demzufolge „[...] *fixed, occasionally mobile, or almost continuously mobile* [...]“ (BROMLEY 2000: 2) an allen Tageszeiten, sowie auch nachts, betrieben werden. Weiters unterscheidet man zwischen Vollzeit-, Teilzeit-, Saison- oder Gelegenheitsarbeit. Die Unternehmen reichen von Ein-Personen/ Kleinstunternehmen über Partnerschafts- und Familienunternehmen bis zu Franchisenehmer, Stücklohnarbeiter und Lohnarbeiter größerer *off-street*-Unternehmen. Die Einkommensverteilung der *Street Vendors* weist große Unterschiede auf, denn ein paar können durch ihre ziemlich hohen Verdienste gut leben, während die Mehrheit ein relativ geringes Einkommen hat (vgl. BROMLEY 2000: 2).



Bild 1: Mobile Verkaufsstände (Quelle: Eva Zinggl)



Bild 2: Stationäre Verkaufsstände (Quelle: Eva Zinggl)

So es Unterschiede in Größe, Timing und Lohn gibt, so gibt es auch Unterschiede in Bereichen der Arbeitskräfte und Arten der Waren und Dienstleistungen. Demnach variiert die Bedeutsamkeit von Frauen, Männern, Mädchen und Burschen als *Street Vendors* von Land zu Land. Die Waren können mit Mühe in wenige Kategorien gebündelt werden oder sich über die gesamte Bandbreite verteilen. In vielen nordamerikanischen und europäischen Städten unterscheidet man vor allem die Gruppen Souvenirs für Touristen, Zeitungen und Süßwaren. Oder man differenziert zwischen gekochtem Essen,

Lebensmittelgeschäften und Hardware, die von Kleidung bis zu elektronischen Geräten reicht. Auch das Polieren von Schuhen, Haare schneiden, *document typing* und das Reparieren von Schuhen, Kleidung, Fahr- und Motorrädern sowie Autos gelten als übliche Straßenservices. Die Waren oder Dienstleistungen können auf der Straße genutzt und ausgehandelt werden oder auch abseits der Straße geschehen. So gibt es beispielsweise sogenannte *Guides*, welche Reisende aufsuchen und diese zu bestimmten Hotels, Clubs, Bars und Restaurants zu locken versuchen und anschließend eine Provision pro erworbenen Besucher erhalten. Daneben existieren *gardeners* und *knife-grinders*, welche in gehobenen Nachbarschaften von lateinamerikanischen und südostasiatischen Städten umherziehen und Mädchen, die in Rotlicht-Vierteln auf den Strich gehen und sich vor schäbigen Hotels, Bars und Clubs aufhalten (vgl. BROMLEY 2000: 3).

Kommt es in einer bestimmten Straße zu einer hohen Konzentration von *Street Vendors*, wodurch sich die Straße Merkmale eines Marktplatzes aneignet, spricht man von einem *Street Market*. Ein sogenannter *Street Market* wird im Deutschen mit *freier Markt* übersetzt. Diese unterscheiden sich in *Day Market* und *Night Market*. Abseits der Straße findet man außerdem *Outdoor Markets* und *Indoor Markets*. Letztere sind zum Beispiel in öffentlichen oder privaten Marktgebäuden oder Marktplätzen, auf Parkplätzen und anderen Flächen abseits der Straße zu finden.

Einer der größten *Day Markets* in Thailand ist der *Bo Bae Market* mitten in Bangkok. Ein besonders populärer *Night Market* in Thailand ist der *Kaosan Road Night Market* (vgl. BROMLEY 2000: 4 und LCS: 1).

Bevor es nun zur Erläuterung der Argumente für und gegen den Straßenverkauf kommt, ist es wichtig, einen Definitionsversuch für Straßenverkäufer zu wagen.

BHOWMIK definiert einen Straßenverkäufer allgemein als eine Person, die Waren zum öffentlichen Verkauf anbietet ohne ein dauerhaftes Gebilde zu haben, von dem aus verkauft wird. Straßenverkäufer können stationär sein, im Sinne von, eine Fläche eines Bürgersteigs oder andere öffentliche oder private Flächen in Anspruch nehmen oder sie können mobil sein und ihren Standort verändern, indem sie ihre Waren in kleinen Karren befördern oder sie in Körben auf ihren Köpfen umhertragen.

„A street vendor is broadly defined as a person who offers goods for sale to the public without having a permanent built-up structure from which to sell. Street vendors may be stationary in the sense that they occupy space on the pavements or other public/ private spaces, or they may be mobile in the sense they move from place to place by carrying their wares on push carts or in baskets on their heads.“
(BHOWMIK 2005: 2256)

4.2 Argumente für *Street Vending*

BROMLEY präsentiert elf wichtige Argumente, welche oftmals für die Weiterführung und die Ausbreitung des *Street Vending* angeführt werden. Die Bedeutsamkeit der verschiedenen Argumente unterscheidet sich wesentlich von Land zu Land und von Stadt zu Stadt. Außerdem spielen die Eigenschaften der Verkäufer, die der Waren und die der Nachbarschaft eine nicht zu vernachlässigende Rolle.

Wirtschaftliche Aktivität

Street Vendors leisten durch ihre Geschäftstätigkeit einen wichtigen Beitrag für die globale wirtschaftliche Aktivität, sowie für die Versorgung von Waren und Dienstleistungen. Sie sind ein wesentlicher Teil der Wirtschaft und durch ihren Ausschluss würde der Wettbewerb und die wirtschaftliche Aktivität vermindert werden. Alle Betriebe, die an *Street Vendors* und ihre Angehörigen verkaufen oder mieten, müssten enorme Nachteile einbüßen, wenn diese ihre Existenzgrundlage verlieren würden.

Menschenrecht

In vielen Ländern haben Staatsangehörige grundlegende Rechte ihre Beschäftigung frei zu wählen und sich an unternehmerischen Aktivitäten zu beteiligen. *Street Vending* stellt eine solche Option dar. Die Unterdrückung dessen würde die verfügbare Auswahl der Bewohner deutlich verringern. Werden solche Rechte nicht in aller Form garantiert, sind einfache Menschenrechte unter Naturgesetz zu stellen (vgl. BROMLEY 2000: 4 zit. nach PAINE 1792: 159).

Einnahmequelle für den Staat

Street Vending stellt eine mögliche und tatsächliche Einnahmequelle für den Staat durch Steuern dar. Die Verkäufer müssen für Genehmigungen und ihre Umsätze Steuern bezahlen, welche anschließend dem Staat zukommen. Auch die eingetriebenen Steuern auf den Konsum, das Einkommen und das Eigentum der *Street Vendors* und ihrer Angehörigen erhält der Staat.

Soziale Sicherheit

Street Vendors können sich und ihre Angehörigen durch ihre Arbeit erhalten. Könnten sie nicht mehr als Straßenverkäufer tätig sein, wären manche von ihnen arbeitslos, viele wären mittellos und arm, wodurch auch ihre Familienangehörigen armutsgefährdet wären und einige könnten in kriminelle Tätigkeiten verwickelt werden und randalieren. *Street Vending* wird somit einerseits als soziales Auffangnetz gesehen, welches für den Staat um einiges billiger ist als ein umfassendes Sozialhilfesystem zu etablieren oder das Polizei-, Gerichts- und Gefängnisssystem zu erweitern.

Trainingslager für späteres Unternehmertum

Street Vending kann als Versuchsort für Geschäftsführung, Familiengeschäfte und soziale Interaktionen gesehen werden. Der Straßenverkauf bringt Verkäufer zusammen und Klienten in die große Wirtschaft und in das weitere Sozialsystem. Viele entscheidende unternehmerische Fertigkeiten werden auf der Straße gelernt und können dort ebenso unter Beweis gestellt werden.

Erste Stufe für wirtschaftlichen Aufstieg

Street Vending liefert unternehmerische Chancen für all jene, die sich keine fixen Räumlichkeiten kaufen oder anmieten können. Es ist die entscheidende unterste Sprosse einer Leiter für die wirtschaftliche Aufstiegsmöglichkeit. Manche Straßenverkäufer schaffen den Sprung in ein erfolgreiches *off-street business*.

Kundenzufriedenheit

Street Vendors sind daran beteiligt, dass der Umfang der Standorte und die Zeiten, an denen Waren und Dienstleistungen bereitgestellt werden, sehr stark wachsen. Manchmal bieten sie Waren und Dienstleistungen an, die in *off-street locations* nicht angeboten werden. Dadurch wird der Einkauf für die Kunden von Mühen befreit und Unzufriedenheit vorgebeugt. Bei ständig wachsendem Wettbewerb helfen sie außerdem die Preise für die Konsumenten herabzusetzen.

Einzigartige Atmosphäre

Street Vendors bringen Leben in uninteressante Straßen. Sie dienen als lebendiges Symbol und zeigen, wo sich wirtschaftliche Tätigkeit, ob *on-street* oder *off-street*, abspielt. Zusätzlich können die Straßenverkäufer die Kriminalität beobachten und darüber berichten. Sie können Passanten Informationen liefern und helfen, den richtigen Weg zu finden. Außerdem können sie eine einzigartige Atmosphäre mit farbenträchtigen Verkaufsständen und auffälliger Kleidung und Waren bieten.

Spezielle Beanspruchung

Durch die niedrig-Kapital-Voraussetzungen und die mögliche Mobilität der Verkaufsstände ist *Street Vending* eine sehr effektive Möglichkeit, bei saisonaler, zeitweiliger und spezieller Beanspruchung für bestimmte Angebote zu sorgen. So können *Street Vendors* beispielsweise am Unabhängigkeitstag Fahnen verkaufen, oder Regenschirme bei plötzlichen Regengüssen, oder Hot-Dogs nach einem großen Spiel. Es wird nie eine genug lange Beanspruchung für derartige Angebote geben, sodass fixe *off-street* Geschäfte sinnvoll wären. So kann *Street Vending* neue Märkte zu niedrigen Kosten testen und Waren oder Dienstleistungen anbieten, die noch nie zuvor angeboten wurde.

Einkommen aufstocken

Street Vending bietet eine beachtliche Flexibilität die Arbeitszeit und den Arbeitsort betreffend, wodurch Verpflichtungen der Kindererziehung eingehalten werden können. *Street Vending* kann als zusätzlicher Job ausgeübt werden, um das Bruttoeinkommen zu steigern. So können sich zum Beispiel Büroarbeiter nach Feierabend oder am Wochenende extra Geld erarbeiten. Auch Lehrer und Studenten verdienen sich dadurch in den Schulferien zusätzlich Geld.

Beispiel der Selbsthilfe

Street Vending ist ein außergewöhnliches Beispiel der Selbsthilfe und der Basisinitiative. Hernando DE SOTO (1989), der Hauptvertreter dieses Arguments, beschreibt *Street Vendors* als die am meist sichtbarste Erscheinungsform einer friedvollen informellen Revolution von hart arbeitenden armen Leuten gegen das behindernde merkantilistische System eines dysfunktionalen Staates, welcher geprägt ist durch die Interessen der Karriere-Bürokraten und des großen Geschäfts.

4.3 Argumente gegen Street Vending

Nach den elf Argumenten für *Street Vending* folgen nun 16 Argumente dagegen. Es fällt auf, dass BROMLEY mehr negative als positive Argumente anführt. Diese Tatsache erklärt er damit, dass die Argumente gegen *Street Vending* meist spezifischer und unbedeutender sind als jene dafür. So wirkt beispielsweise das bürgerliche Verfassungsrecht von freiem Handel und freiem Unternehmertum¹⁶ viel schwerer als die Tatsache, dass andere Bürger durch die Kundenwerbung der Straßenverkäufer gestört oder genervt werden könnten¹⁷.

¹⁶ Argument für Street Vending Nummer 2.

¹⁷ Argument gegen Street Vending Nummer 14.

Starke Ballung

Die Verteilung der *Street Vendors* in der Stadt ist nicht gleichmäßig. Sie konzentrieren sich sehr stark auf bestimmte Lokalitäten, welche typisch sind für eine hohe Ballung von Fußgängern und Fahrzeugen. Fußgänger, die durch die Straßenmärkte marschieren, sowie Menschen in stillstehenden oder langsam fahrenden Fahrzeugen sind ständig mit den Waren und Dienstleistungen, die auf der Straße angeboten werden, konfrontiert und werden oftmals zu Impulskäufen geleitet. Hinzu kommt, dass *Street Vendors* gewissenhaft zu solchen Ballungsgebieten hinstreben, weil sie sich dort aufgrund des hohen Bedarfs gute Verkaufszahlen erwarten. Daraus ergibt sich, dass durch die zyklische und sich steigernde Vermehrung die Zahl von Straßenverkäufern und das Level der Ballung immer weiter zunimmt.

Gefahrbildung

Street Vending steuert erheblich zur Staubildung von Fußgängern und Fahrzeugen bei und verursachen dadurch möglicherweise Verkehrsunfälle, steigern die Luftverschmutzung und behindern Polizei-, Feuerwehr- oder andere Notfallfahrzeuge bei Notfällen. Überfüllte Gehwege, Verkäufer auf den Fahrbahnen und auf die Fahrbahnen verdrängte Fußgänger können Autofahrern die Sicht bei Kreuzungen versperren. Auch die lebhaften Tätigkeiten auf der Straße könnten Autofahrer ablenken und unachtsam werden lassen.

Fußgängerzonen

Fußgängerzonen schaffen zusätzlichen Raum für Straßenverkäufer und Fußgänger und könnten sehr effektiv dabei helfen, den Lärm auf den Straßen und die Luftverschmutzung zu reduzieren. Allerdings werden dadurch die Wege für Fahrzeuge verringert, was Hauslieferungen und -abholungen erschwert und zu Problemen bei der Zufahrt für Rettungsfahrzeuge führen kann.

Massenhysterie

Street Vendors könnten Ausgänge von überfüllten Gebäuden, wie Theater, Stadien oder Kaufhäuser, blockieren und dadurch die Panik bei Großbränden, Explosionen oder bei Giftgasaustritten erhöhen und Massenhysterie auslösen.

Kundenabwerbung

Street Vendors können den *off-street businesses* oft zuvorkommen und potentielle Kunden anlocken. Sie begeben sich in Gebiete, wo es viele *on-* und *off-street businesses* gibt. Will nun jemand in eine Trafik gehen, um eine Zeitung zu kaufen, könnte ein Straßenverkäufer mit seinem Verkaufsstand schon früher Aufmerksamkeit erregen, wodurch der Käufer die Zeitung bereits bei ihm kauft und nicht mehr in die Trafik geht.

Steuern und Kontoführung

Street Vendors scheitern oftmals, wenn sie ein Konto führen, Steuern auf ihre Einnahmen bezahlen, Umsätze berechnen oder die Umsatzsteuer berechnen müssen. Ihnen wird vorgeworfen, dass sie ständig die ungerechten Bedingungen und den unfairen Wettbewerb gegenüber den steuerzahlenden *off-street businesses* aufzeigen, obwohl sie durch ihre niedrigeren Betriebskosten und das Wegfallen der Steuern die Preise ihrer Konkurrenten unterbieten.

Betrug

Aufgrund der Tatsache, dass *Street Vendors* ihr Geschäft relativ einfach verlassen und verlagern können, haben sie mehr Möglichkeiten, um ihre Kunden zu betrügen und offiziellen Regulierungen zu entgehen, als Verkäufer mit fixen Einzelhandelsgeschäften. *Off-street* Einzelhändler werden häufig beschuldigt, fehlerhafte Wagen zu benutzen und die Kunden damit hereinzulegen. Oftmals würden sie auch keine Preise anführen und Dinge extra berechnen, wenn sie vermuten, dass der Kunde nicht genau weiß, wieviel er zu bezahlen habe. Manche *Street Vendors* werden auch beschuldigt, Schmuggelware oder auch gefälschte und verschmutzte Ware zu verkaufen. Sie können auch sehr leicht

untertauchen oder ihre Position ändern, bevor sie von wütenden Kunden oder der Polizei aufgesucht werden würden.

Lebensmittelstandards

Street Vendors, die Essen oder Getränke verkaufen, stellen ein großes gesundheitliches Problem dar. Ihre Ware könnte der Sonne, der Luftverschmutzung und anderer Verschmutzung durch Passanten mehr ausgesetzt sein als die Ware in *off-street* Geschäften, denn wenige haben elektrische und geeignete Koch- und Kühlgeräte auf den Straßen. Sollte es zu einem Ausbruch einer Lebensmittelvergiftung kommen, können die Verkäufer ihre Position schnell ändern.

Fehlende Verantwortung

Street Vendors wären weniger professionell, engagiert und verantwortungsbewusst im Vergleich zu *off-street* Verkäufern. Sie weigern sich sinnvolle Garantien auszustellen oder defekte Ware umzutauschen. Zusätzlich bieten sie keinen Reparaturservice an und können sehr einfach verschwinden bei einer Flut von Problemen und Beschwerden.

Beschäftigung Minderjähriger

Street Vendors beschäftigen oftmals eine beträchtliche Anzahl von Minderjährigen und verstoßen damit gegen das Arbeitsrecht. Die jungen Menschen sind Verschmutzung, Lärm, Unfällen, Gewaltandrohungen oder Entführungen ausgesetzt.

Illegaler Handel

Eine kleine Minderheit der *Street Vendors* steht mit illegalem und von schlechten Ruf gekennzeichnetem Handel in Verbindung, wie illegaler Ticketverkauf, Fahrzeuge aufmotzen, Prostitution und Rauschgifthandel.

Bestechung

Street Vendors tragen zur Schattenwirtschaft von undokumentierten Bargeldtransaktionen bei. Dies geschieht nicht nur durch ihre Umsätze, sondern auch durch Bestechungsgelder, die sie oftmals an die Polizei oder andere städtische Kontrolleure leisten müssen. Eine umfangreiche Schattenwirtschaft untergräbt die Kapazität des Staates, um laufende Aktivitäten und neue Kapitalbeteiligungen durch Besteuerung zu finanzieren und auch um wirksame Kontrollmechanismen zu fördern und die Wirtschaft zu managen. Schattenwirtschaftliche Aktivitäten würden Kriminalität und Steuerhinterziehung unterstützen und fördern und somit allmählich das Gebilde der bürgerlichen Gesellschaft untergraben.

Vermehrte Kriminalität

Durch die Tätigkeiten auf der Straße und die dadurch erzeugte Überlastung bieten *Street Vendors* gute Möglichkeiten für Taschendiebstahl und für schnelle oder bewaffnete Überfälle. *Street Vending* kann eine gute Deckung für Kriminelle sein und umhergehenden potentiellen Einbrechern ermöglichen, die Eigentümer entlang der Straße zu begutachten. Sie können Ausschau halten und auf der Lauer sein und viele Informationen über Bewohner und Sicherheitsdienste in Erfahrung bringen.

Aufdringliche Verkaufsmasche

Manche Fußgänger und viele Autofahrer fühlen sich durch die aufdringliche Kundenwerbung der *Street Vendors* gestört, gereizt und verängstigt. Diese würden es bevorzugen, ohne Verkaufsmaschen bombardiert, durch die Straßen zu gehen oder zu fahren.

Element der Fehlordnung

Street Vendors werden oftmals als unansehnlich betrachtet. Sie würden sehr viel Lärm durch ihre Ansagen zur Kundenwerbung erzeugen. Ihre Kunden würden häufig den Müll auf der Straße entsorgen. Außerdem werden *Street Vendors* von der städtischen

Oberschicht gerne als prominentes Beispiel von Fehl- beziehungsweise Unordnung gesehen. Dies ist nach SKOGAN (1989) einer von vielen interagierenden Faktoren, die zu Verschandelung, Vandalismus und Verbrechen ermutigen.

Inbegriff des Arbeitskräfteüberschusses

In orthodox marxistischen Sichtweisen werden *Street Vendors* als Inbegriff des Arbeitskräfteüberschusses und der Unterentwicklung gesehen. Man setzt sie als zusätzliche Mittelmänner in Marketingvorgängen ein und sie sollen den überschüssigen Konsum vorantreiben. Die starke Zunahme der *Street Vendors* wird als dysfunktional für die Wirtschaft als Ganzes betrachtet. Man zieht Arbeit ab von Plätzen und ökonomischen Aktivitäten, welche eigentlich wachsen sollten und widmet sie im Grunde nutzlosen Aktivitäten. Durch Arbeitskräfteplanung sollten *Street Vendors* umgeleitet werden in Bereiche wie Bau, Produktion, Landwirtschaft, Erziehung oder Gesundheitswesen.

4.4 Gegenüberstellung der Argumente

In den meisten afrikanischen, asiatischen und lateinamerikanischen Ländern beschwerten sich städtische Behörden und Eliten schon sehr lange, dass *Street Vending* das größte Problem in ihren Städten darstellt. *Street Vendors* werden als *Grashüpfer* beschrieben, die wie eine Plage in Scharen und sinnflutartig in die Städte kommen und diese damit überfallen und ersticken. Zahlreiche Medien behaupten, dass die Rate des *Street Vending* gewaltig zunimmt, wodurch einige strukturelle Veränderungen oder das Nichtfunktionieren der Wirtschaft wiedergespiegelt werden. Die vermeintliche rasante Zunahme des *Street Vending* sei unter anderem auf Ursachen wie die ökonomische Krise, die gewaltige Unterbeschäftigung, die zu starke Migration von ländlichen Gebieten, sowie den Zuwachs des informellen Sektors zurückzuführen. Diese Behauptungen kommen immer wieder auf, obwohl nur wenige historische Informationen von *Street Vendors* in früheren Perioden vorhanden sind und weltweit sehr wenige Zählungen von *Street Vendors* abgeschlossen worden sind. Die Realität zeigt, so BROMLEY, dass wir aber in den meisten Ländern wenig Ahnung davon haben, ob die Zahl der *Street Vendors*

schneller steigt als die städtische Gesamtpopulation oder ob es in Zeiten ökonomischer Krisen einen besonders hohen Anstieg gibt (vgl. BROMLEY 2000: 10).

Beide Seiten der Argumente, ob nun dafür oder dagegen, haben eine bedeutende Gültigkeit. Es gibt aber keinen deutlichen und einfachen Weg, um zu bestimmen, welche Ansicht der Argumente korrekt ist. Bis zu einem gewissen Grad sind beide Ansichten richtig und es ist auch möglich diese zu mischen, denn manche Ausführungen und Sichtweisen von *Street Vending* sind wünschenswert und andere wiederum weniger. Die Genauigkeit der spezifischen Argumente variiert erheblich in Abhängigkeit von Zeit, Ort, Art der Verkaufstätigkeit, Art und Ausmaß der öffentlichen Kontrolle und von den Hintergründen und dem Bestreben der involvierten Individuen (vgl. ebd.: 10).

Die Argumente für und gegen *Street Vending* beziehen sich ganz offensichtlich auf Gesellschaftsschichten und auf ideologische Dimensionen. All jene, die eine stark liberale Perspektive annehmen, argumentieren häufig stark im Interesse der *Street Vendors* und appellieren auf die Freiheit, Dinge auf der Straße verkaufen zu dürfen. *Street Vending* kann als anschauliches Beispiel für *grass-roots* Unternehmen, Individualität und Anwendung der bürgerlichen Rechte dargestellt werden und versucht auszublenden, zu steuern oder zu kontrollieren, dass *Street Vending* als autoritäres Regierungssystem, als Dirigismus, als Zensur oder als Sicherung der Oligopole, eingeführt durch *off-street* Kaufleute, angesehen werden könnte. Ähnlich jene, welche eine populistische, demokratisch sozialistische Perspektive annehmen, fokussieren sich hauptsächlich auf die Bedürfnisse, Rechte und Möglichkeiten der normalen Leute und neigen dazu, *Street Vending* aufgrund der Einkommenschancen, die es bereitstellt, zu befürworten. Viele Argumente gegen *Street Vending* werden abgetan als *den Opfern die Schuld zuschreiben* und die Armen zu kritisieren in einem sozioökonomischen System, das durch soziale Ungleichheiten und Ausbeutung charakterisiert ist. Es gibt auch zahlreiche Politiker, die sich für die Rechte der *Street Vendors* eingesetzt haben. Diese sehen einerseits das Wahlpotential der *Street Vendors* und andererseits weisen sie geschäftliches Interesse am *Street Vending* auf (vgl. ebd.: 11).

Die Argumente gegen *Street Vending* kommen hauptsächlich von der städtischen Elite und von Großunternehmen. Diese sehen *Street Vending* als eine unansehnliche Belästigung, als Ursprung von Unordnung, als Überlastungs- und Verbrechensgefahr und als Bedrohung für den *off-street* Handel. Dazu gibt es Stimmen von NIMBY (Not In My

Backyard), wo Nachbarschaftsbewohner und lokale *off-street* Unternehmen damit argumentieren, dass *Street Vending* an sich sehr schön sei, aber nicht erwünscht und passend ist in ihrer Nachbarschaft. NIMBY ist für gewöhnlich bemüht, *Street Vendors* in ärmere oder ländlichere Nachbarschaften zu drängen oder sie zu *off-street* Märkten zu verlagern. Zusätzlich fürchten Grundstückseigentümer, dass potentielle Käufer von örtlichen Grundstücken ihr Interesse zurückziehen oder niedrigere Preise aufgrund der Präsenz von *Street Vendors* verlangen könnten. Die Grundstückseigentümer könnten daraufhin streiten, dass *Street Vendors* verboten oder woandershin bewegt werden sollten. Autofahrer und die Automobilbranche befürworten die Verstärkung der *Anit-Street-Vending* Lobby und argumentieren, dass die Verkäufer den Verkehrsfluss behindern. Die Reduzierung der Überlastung und der Stauung ist das allerwichtigste Anliegen der städtischen öffentlichen Hand. Auch Umweltschützer könnten Einwand erheben und die durch die im Stau stehenden Fahrzeuge hervorheben, die dadurch die Luftverschmutzung zusätzlich belasten. Auch der Müll, der am Ende des Tages auf den Straßen übrig bleibt, wird kritisiert (vgl. ebd.: 11).

Die negative Wahrnehmung von *Street Vending* wird verstärkt durch die weit verbreitete, aber oftmals fehlgeleitete Auffassung, dass *Street Vendors* nicht in elitären Nachbarschaften und nicht in den reichsten Städten der Welt tätig sind. *Street Vending* wird oft als Erscheinungsform von Armut und Unterentwicklung beschrieben und das Verschwinden davon wird als Fortschritt zu einer neuen mutigen entwickelten Welt von weltweitem Wohlstand gesehen. Dieses Argument wird häufig durch die *fixing broken windows-Theorie* von Recht und Ordnung verstärkt, welche behauptet, dass kleine sehr sichtbare Formen von städtischer Unordnung sehr schnell zum Zusammenbruch der gemeinschaftlichen Standards und zur schnellen Ausbreitung von Verschandelung, Zerstörungswut und Kriminalität führen. Somit entwickelte sich ein neuer Grundsatz der *Zero Tolerance*. Bei kleinsten Anzeichen von Chaos sollten Razzien die Ordnung wiederherstellen. *Street Vendors* sind für gewöhnlich das erste Ziel dieses Vorhabens. BROMLEY führt das Beispiel *Mayor Rudolph Giuliani's January 1994 order*¹⁸ an, bei dem es zu einer Razzia in New York City kam. In vielen Städten und Ländern drohten, verjagten, verhafteten Polizeibeamte oder andere städtische Kontrolleure *Street Vendors* und beschlagnahmten deren Ware. In manchen Fällen wurden die *Street Vendors* auch Opfer von körperlicher Gewalt. Aggressives polizeiliches Vorgehen ist besonders vor

¹⁸ *Squeegee men* sind Männer, die Windschutzscheiben während Verkehrsstaus oder Ampeln reinigen

großen öffentlichen und touristischen Ereignissen erkennbar. Dies geht mit der Annahme einher, dass ordentliche Straßen das Image der Stadt verbessern würden. In manchen Dritte Welt Staaten haben solche Methoden zu schlimmen Extremen geführt, wobei die Polizei, Soldaten oder militärische Truppen die Ausweispapiere der *Street Vendors* beschlagnahmten, sie mit Gewalt aus der Stadt vertrieben oder manche Verkäufer sogar gefoltert und anschließend getötet haben (vgl. ebd.: 12).

Street Vendors hatten keinen Platz in den Vorstellungen neu entstehender kommunistischer Städte. *Street Vendors* wurden in der Sowjetunion vor dem Zweiten Weltkrieg und von den späten 1940ern bis in die späten 1980er vom gesamten COECON¹⁹ Block offiziell als abartig, als störende Zwischenhändler, als unbedeutende Kapitalisten oder als arme Leute betrachtet, die sich demütigen, um zu überleben. *Street Vending* wurde als der Inbegriff der vergangenen Ära gesehen – als Symbol der Armut, der Schindelei und der Ausbeutung. Ironischerweise erlangten Russland und andere Staaten der ehemaligen Sowjetunion und Osteuropas nach dem Fall des Kommunismus keinen Reichtum, Straßenverkäufer vermehrten sich hingegen stark. Die meisten Kommunisten und die meisten großunternehmerischen Kapitalisten behalten ihre negativen Ansichten bei. Auch die Medien neigen dazu ein negatives Bild von *Street Vendors* zu projizieren. Im Kontrast dazu, stehen Liberale und Populisten den *Street Vendors* sehr positiv gegenüber, so wie auch viele Sozialdemokraten und demokratische Sozialisten. Die meisten Wissenschaftler, die sich in ihren Untersuchungen mit *Street Vending* beschäftigen, werden zu Befürwortern. Befürworter für Immigranten und Minderheiten können auch sehr unterstützend wirken. Sie argumentieren, dass *Street Vending* alternative Wege bietet, um von einer niedrigeren in eine höhere soziale Schicht zu kommen (vgl. ebd.: 13).

Nach diesem theoretischen Einstieg in das *Street Vending* folgt im Anschluss eine Spezialisierung auf den südostasiatischen Raum. Mit Hilfe einiger Fallbeispiele soll der Straßenverkauf in diesen Ländern untersucht werden. Die gewählten Länder sind auf ihre Einzigartigkeit im Straßenverkauf zurückzuführen und sollen neben dem Phänomen *Street Vending* an sich, sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede aufzeigen. Die Daten dieser Angaben stammen auch unterschiedlichen Studien. Diese werden an den jeweiligen Fallbeispielen angeführt.

¹⁹ Council for Mutual Economic Assistance/ Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe

5 Street Vending in Südostasien

Der Straßenverkauf in Südostasien war bis zum Ersten Weltkrieg von den Chinesen dominiert. In Thailand wurden die Menschen aufgrund der Wirtschaftsflaute von der Regierung ermutigt, ein Gewerbe zu beginnen. In den 1980ern verstärkte sich der Straßenverkauf und wurde zu einer erfolgversprechenden Einkommensquelle. Dies geschah aufgrund des äußerst bedenklichen Arbeitsregimes unter der Globalisierung, welches sich durch die Wirtschaftskrise von 1997 deutlich verschlechterte. Allein im Jahr 2000 erhöhte sich in Thailand die Zahl der Straßenhändler, Hausierer und Zeitungsjungen von 310 500 auf 390 600 (vgl. National Statistical Office 1997 und 2000 zit. nach KUSAKABE: 10). Der Mangel an Arbeitsplätzen und die Armut in ländlichen Gebieten war der Anstoß dazu, dass Menschen aus ihren Dörfern auswanderten und eine bessere Zukunft in den Städten suchten. Diese Migranten besitzen weder die Fähigkeiten, noch haben sie eine entsprechend Ausbildung, die es ihnen ermöglichen würde, besser bezahlte und sicherere Arbeitsplätze im formellen Sektor zu erhalten. Somit sind sie gezwungen sich im informellen Sektor niederzulassen. Dazu gibt es einen weiteren Teil der Bevölkerung, welcher gezwungen ist, in den informellen Sektor einzutreten. Diese Menschen haben ihre Jobs verloren, aufgrund von Auflösungen, Verkleinerungen, Personalkürzungen oder Zusammenlegungen der Unternehmen, in denen sie beschäftigt waren. Sie und ihre Familienmitglieder mussten sich aus diesem Grund niedrigbezahlte Arbeiten im informellen Sektor suchen, um ihr Überleben zu sichern. Die erste Kategorie, die niedrigqualifizierten ländlichen Migranten, gibt es in allen asiatischen Ländern. Aber in ärmeren Ländern wie Indien, Bangladesch, Nepal, Kambodscha und Vietnam ist diese Gruppe stärker verbreitet. Diese Länder hatten auch in der Vergangenheit kein starkes Industriezentrum und die städtische Arbeiterschaft war hauptsächlich im informellen Sektor tätig. Die zweite Kategorie, Arbeiter, die früher im formellen Sektor beschäftigt waren, existieren in Ländern wie Philippinen, Südkorea, Thailand, Malaysia, Indonesien und Indien. Hier waren Schließungen etlicher Gewerbe aufgrund einer Vielzahl von Gründen die Ursache, dass sich der Umfang der Erwerbslosigkeit in diesen Ländern stark

vermehrt hat – Auslagerung der Arbeit in den informellen Sektor, Zusammenlegungen einiger Unternehmen, Verkleinerung der Fertigungsmenge etc. In den meisten Fällen hat der informelle Sektor diese betroffenen Menschen aufgefangen. Es kann sogar beobachtet werden, dass die Produktionseinheiten im informellen Sektor schneller gewachsen sind als im formellen Sektor (vgl. BHOWMIK 2005: 2256).

Die Aktivitäten des informellen Sektors können in zwei Gruppen aufgeteilt werden – die selbstständige Arbeit und die Gelegenheitsarbeit. Ein großer Teil der selbstständigen Arbeiter sind als Straßenverkäufer tätig. Der Anstieg der Zahl von Straßenverkäufern ist größtenteils auf den Mangel von Arbeitsplätzen in anderen Bereichen zurückzuführen, aber er ist auch mit der Erweiterung des informellen Sektors in diesen Ländern verknüpft. Der Anstieg der Zahl der Straßenverkäufer in den großen asiatischen Städten ist beachtlich. Anzumerken ist aber, dass der Straßenverkauf deshalb fortbesteht, weil er nicht nur eine bedeutende Arbeitsquelle darstellt, sondern auch weil seine Leistungen die städtische Bevölkerung beliefern. Straßenverkäufer stellen Waren für die städtische arme Bevölkerung zu niedrigen Preisen bereit, Nahrung eingeschlossen. Somit kann gesagt werden, dass ein Teil der städtischen Armen, die Straßenverkäufer, einem anderen Teil der städtischen Armen das Leben finanziell vereinfacht, indem sie billige Waren und billiges Essen anbieten. Aber auch Menschen aus der mittleren Einkommensschicht profitieren von den erschwinglichen Preisen im Straßenverkauf. Diese wichtigen Aspekte verlieren aufgrund des illegalen Status und der kriminellen Einstufung der Straßenverkäufer ihre Bedeutung (vgl. ebd.: 2256).

Im folgenden Abschnitt werden drei politische Richtlinien diskutiert. Zuerst wird auf den legalen beziehungsweise illegalen Status der Straßenverkäufer eingegangen. Danach steht die soziale Sicherheit der Straßenverkäufer im Fokus. Abschließend werden städtische Entwicklungspläne vorgestellt. Die Daten beziehen sich auf Thailand und Kambodscha. Dies ist darauf zurückzuführen, dass zu diesen Ländern besonders viele Untersuchungen und Studien existieren, wodurch eine Gegenüberstellung der Richtlinien sinnvoll erscheint und zur besseren Veranschaulichung dienen soll.

| | Thailand | Kambodscha |
|---|---|--|
| Gesetze, die den Straßenverkauf verbieten | Cleanliness and Order of the City Act 1992 Traffic and Land Transportation Act 1992 Highway Act 1993 | Sub-Decree on Public Order |
| Gesetze, die den Straßenverkauf regeln | Public Health Act 1992 (Genehmigungen für den Verkauf) Orders from BMA governor | ----- |
| Gesetze, die die Berechtigungen genau angeben | Cleanliness and Order of the City Act Public Health Act Traffic and Land Transportation Act Highway Act | Sub-Decree on Public Order Die Fläche im Markt und herum des Marktes ist durch das Marktkomitee kontrolliert. |
| Steuern und Gebühren | Seit 2000 gibt es Entsorgungsgebühren. Die Straßenverkäufer müssen keine Steuern bezahlen. Auf manchen Plätzen kommt es zu Erpressungen und Mieteintreibungen. | Alle Straßenverkäufer bezahlen täglich Steuern. Diese sind im <i>Business Operation Tax Book</i> genau angegeben. Es gibt aber noch kein Dokument, das die eingesammelten Gebühren (durch das Marktkomitee und die Polizei) spezifiziert. |
| Registrierung der Verkäufer | Diese gibt es in Thailand seit 2000. | In Kambodscha erfolgt keine Registrierung der Verkäufer. |
| weitere politische Richtprogramme | Verschönerung der Stadt (streng Maßnahmen können den Verkäufern aufgezwungen werden) Es gibt keine konkrete Anordnung für die Leitung der Verkaufsaktivitäten | Die Tendenz liegt entgegen der ländlichen Entwicklung. Der Fokus ist auf Infrastruktur und Wohnbau in städtischen Gebieten gerichtet anstatt auf Unterstützung am Arbeitsplatz. |

| | | |
|-----------------------|---|---|
| Sozialversicherung | 30 Baht für eine allgemeine Gesundheitsabsicherung | Eine Sozialversicherung gibt es für Straßenverkäufer nicht. |
| Mögliche Erfolgsfälle | Selbstmanagement Private Ermittler mit der Erlaubnis des Staates Unternehmensführung auf eigenem Land | Vendor's Association um das Vertrauen zu fördern und auszubauen |

Tabelle 7: Zusammenfassung der Richtlinien für den Straßenverkauf in Thailand und Kambodscha (vgl. Quelle: KUSAKABE 2006: 27; eigene Darstellung)

Sowohl in Thailand, als auch in Kambodscha ist der Straßenverkauf als eine illegale Tätigkeit definiert. Die folgende Tabelle soll die verschiedenen Richtlinien für Straßenverkäufer zusammenfassen. Obwohl die Mehrheit der befragten Entscheidungsträger in Thailand und Kambodscha angaben, die Wichtigkeit des Straßenverkaufs anzuerkennen, wurde kein Versuch getätigt, den illegalen Status der Verkäufer zu ändern.

Die Richtlinien bleiben in beiden Ländern unklar. In Bangkok beispielsweise, ändern sich die Richtlinien sehr häufig, je nachdem wer der neue Präsident der *Bangkok Metropolitan Administration (BMA)* wird. Die unklaren Regelungen sind vor allem darauf zurückzuführen, dass Straßenverkäufer häufig als Behinderung für Fußgänger und den Verkehr und auch als Schandfleck der Stadt betrachtet werden. Die Städte sollen verschönert werden und Straßenverkäufer haben in den Augen des BMA-Präsidenten keinen Platz darin. In Kambodscha sind die Richtlinien *National Development Policy* und *Urban Development Policy* nicht eindeutig definiert wie der Straßenverkauf gemanagt werden soll. Es wird vermutet, dass dies daher kommt, weil die gängige Meinung besteht, dass die arme städtische Bevölkerung für ihr Schicksal selbst verantwortlich ist, weil sie freiwillig diesen Weg gewählt hat.

„Unlike the rural poor who constitute that vast majority of the poor in Cambodia and who are considered to be innocent victims of poor administration and underdevelopment (lack of infrastructure and basic services), the urban poor are deemed to be responsible for their predicament. They are given a much lower priority for assistance because, on paper at least, they are much better off than their rural peers in terms of incomes, nutrition and proximity to basic services like education and health.”

(National Poverty Reduction Strategy Paper zit. nach KUSAKABE 2006: 30)



Bild 3: The Bangkok Metropolitan Administration's sign. Dieses Schild erlaubt den Straßenverkauf von 5 bis 23 Uhr (Quelle: NIRATHRON 2006: 23)

Die folgenden Daten stammen aus der Studie *Policy Inclusion and Exclusion: Local Planning and Registration on Vending in Bangkok* von Vichai RUPKAMDEE et al. Dabei wurden Richtlinien des Verkaufs in der städtebaulichen Planung und Gesetze und Richtlinien der Nutzung von öffentlichem Raum für den Verkauf untersucht und Sichtweisen unterschiedlicher Interessensgruppen beleuchtet. Die Studie basiert auf

Fallbeispielen aus drei Gebieten in Bangkok, sowie auf Gruppendiskussionen, Interviews und Workshops mit den Interessensgruppen.

Im *National Poverty Reduction Strategy Paper* heißt es, dass die arme städtische Bevölkerung für ihre missliche Lage als selbst verantwortlich angesehen wird. Im Gegensatz dazu wird die arme ländliche Bevölkerung, die die überwiegende Mehrheit der Armen in Kambodscha ausmacht, als schuldlose Opfer von schlechter Administration und Unterentwicklung (fehlende Infrastruktur, fehlende Grundversorgungen) betrachtet. Der armen städtischen Bevölkerung wird weitaus weniger Priorität für Unterstützung zugesprochen, weil es ihnen (zumindest in der Theorie) im Vergleich zu ihren ländlichen Gleichgesinnten viel besser ergeht was Einkommen, Nahrung, Bildung und Gesundheit betrifft. Die ländlichen Gebiete erhalten Vorrang bezüglich Entwicklungshilfe. In der städtischen Entwicklungshilfe ist der Fokus auf den Wohnbau gelegt.

„Vendors, like other honest professionals, need to respect rules and regulations even though they are poor. Kaosan Road is not a vendors’ road but a street for anyone as a public asset. When pedestrians, motorists and tourists complain about their right of way and traffic congestion problems along this road, an official needs to enforce the rule of law. Vendors need to manage their vending in designated areas not in the public area and have concern for the public benefit and not just their own personal interest.”

(Police Officer der Kaosan Road zit. nach WALSH u. MANEEPONG 2012: 263)

Die Straßenverkäufer sind als illegal definiert, bezahlen aber dennoch legal Steuern. Der zu zahlende Steuersatz ist im *Business Operation Tax Book* genau angeführt. Trotzdem müssen sie, seitdem sie als illegal definiert sind, Strafen und andere Beträge an die Polizei zahlen. So kommt es, dass Straßenverkäufer durch ihren illegalen Status zusätzliche Ausgaben tragen müssen. In Bangkok beispielsweise, müssen Straßenverkäufer extra Zahlungen an die Polizei, örtliche Behörden und manchmal auch an Bandenmitglieder leisten, und dies obwohl sie keine Steuern bezahlen. Auch in Kambodscha müssen Straßenverkäufer, die legal Steuern bezahlen, Polizei und das Marktkomitee bestechen, um einen Verkaufsplatz zu bekommen. Es gibt hier also eine totale Lücke in der Politikführung und im Einsatz, um Straßenverkäufern Arbeitsrechte und einen

Verkaufsplatz zu garantieren. Die Verwaltung der Straßenverkäufer unterliegt den lokalen Behörden. Der Straßenverkauf wird je nach Stadtgebiet unterschiedlich geführt. In Kambodscha leitet das Marktkomitee den Straßenverkauf und bestimmt das Reglement und die Gebühren. Es gibt wenige Möglichkeiten, um Straßenverkäufer an der Verwaltung von Märkten und Straßen teilhaben zu lassen. In Bangkok konnte jedoch gezeigt werden, dass es eine breite Vielfalt an Verwaltungssystemen gibt, von denen einige äußerst erfolgreich sind. Manche werden von Verkäufern selbst geführt und andere werden von Lieferanten/ Unternehmern geleitet. Auch Grundstücks- und Bauunternehmer haben sich diesem Problem angenommen und übernehmen die Verwaltung. Der Schlüssel zum Erfolg ist, dass auf die Anliegen der Straßenverkäufer geachtet wird, was zu einer *Win-Win*-Situation führt. Erfolgreiche Fälle aus Bangkok haben gezeigt, dass nicht die Erfassung der Straßenverkäufer ihren Zustand verbessert, sondern die Art und Weise wie sie in die Verwaltung der Straße und des Verkaufsplatzes miteinbezogen werden. Die fehlenden Regelungen führen zusätzlich zu weiteren Problemen. Das fehlende Vertrauen des Staates in die Straßenverkäufer wird von den Verkäufern selbst erwidert, weil auch sie kein Vertrauen in den Staat haben. Diese Straßenverkäufer haben erhebliches Vertrauen zu ihren Kunden aufgebaut. Stammkunden zu bekommen und diese zu behalten ist die wichtigste Überlebensstrategie für Straßenverkäufer. Langfristige Kundenbeziehungen stellen einen wichtigen Kernpunkt im Leben der Verkäufer dar (vgl. KUSAKABE 2006: 27).

Politischen Annäherungen ist es noch nicht gelungen eine Kultur des Vertrauens zwischen Straßenverkäufern zu kreieren. In Kambodscha konnte gezeigt werden, dass Straßenverkäufer, die Mitglieder von Assoziationen sind, mehr Vertrauen in Staat und das Sozialsystem haben und sich eher auf etwas einlassen, um ihren Verkaufsplatz und ihre Arbeitsumgebung zu verbessern. Momentan gibt es nur wenige solcher Assoziationen und wenn, werden sie von der Regierung nicht anerkannt oder unterstützt (vgl. ebd.: 29).

Straßenverkäufer müssen die Vorteile gemeinsamer Unterhandlungen erkennen, so wie Regierungsbeamte und Entscheidungsträger die Vorteile einer Verstärkung von Vereinen und Gemeinschaften realisieren müssen (vgl. ebd.: 29).

Der illegale Status der Straßenverkäufer bringt das Problem der sozialen Sicherheit mit sich. Die meisten von ihnen haben keinen Zugang zu einer Sozialversicherung. In Kambodscha beispielsweise gibt es kein vom Staat bereitgestelltes Sozialversicherungssystem. Es sind NGOs²⁰, die Gesundheitsdienste und Kinderbetreuung in Phnom Penh für die städtischen Armen zur Verfügung stellen. Allerdings sind viele von ihnen gemeindebezogen und werden kleinflächig in der Stadt angeboten. In Kambodscha, einem Land, in dem es kein vom Staat zur Verfügung gestelltes Sozialversicherungssystem gibt, spielen solche NGOs eine große Rolle. Meist spezialisieren sich diese aber auf bestimmte Zielgruppen und somit gibt es nur eine NGO, die mit Straßenverkäufern arbeitet. Deshalb sind derartige NGO-Leistungen bei Weitem nicht ausreichend für Straßenverkäufer. Die Menschen in Kambodscha haben nun versucht ein eigenes Sozialversicherungssystem zu kreieren, indem sie Vereine bilden. Dies beweist, dass sie in der Lage sind sich selbst zu verwalten. Durch die Entwicklung solcher Vereine kann gegenseitige Sicherheit unter den Mitgliedern gewährleistet werden. Sogar ein Spar- und Finanzplan sowie das Angebot einer Kinderbetreuung konnte unter den Vereinsmitgliedern auf die Beine gestellt werden. Die große Herausforderung ist nun, diese Aktivitäten zu erhalten und bestmöglich zu erweitern.

In Thailand sind Selbstständige derzeit von Sozialversicherungen ausgeschlossen. Sogar im formellen Sektor ist nur die Hälfte dieser Erwerbstätigen durch Sozialversicherungen abgedeckt. Wollen Selbstständige in das Sozialversicherungssystem eintreten, müssen sie doppelte Prämien bezahlen. Straßenverkäufer haben Zugang zum *30 baht universal health service*, können die Dienste aber nicht nutzen, weil eine Unterkunftsregistrierung vorliegen muss, um die Leistungen zu erhalten. Ebenso sind auch diejenigen, die die Dienste des *30 baht-Schemas* beanspruchen können nicht besonders zufrieden, weil sich das Modell nur auf gesundheitliche Probleme beschränkt und Pensionen, Unfallversicherungen und Kinderbetreuung ausschließt (vgl. KUSAKABE 2006: 31).

Das dritte Thema ist eng verwandt mit dem legalen Status der Straßenverkäufer. Es geht um die Sicherung der Rechte, dass Straßenverkäufer Verkaufsflächen zugesichert bekommen. Diese Angelegenheit sollte von der Perspektive der Stadtplanung aus betrachtet werden. Für Straßenverkäufer ist es entscheidend wie Plätze begrenzt und

²⁰ Eine NGO (Non-Governmental Organization) ist eine Nichtregierungsorganisation. Darunter ist eine private Organisation zu verstehen, die gesellschaftliche Interessen vertritt, aber nicht dem Staat oder der Regierung unterliegt. (vgl. www.ngo.at)

geplant werden. Es besteht immer noch die gängige Meinung, dass Straßenverkäufer öffentliches Land besetzen und die Ordnung an öffentlichen Plätzen stören. Die Herausforderung für die Regierung ist nun, die Straßenverkäufer als festen Bestandteil des städtischen Lebens zu sehen und sie in die Raumplanung miteinzubeziehen. Projekte der Stadtverschönerung dürfen nicht auf Kosten der armen städtischen Bevölkerung priorisiert werden. L.A.S. Ranjith PERERAs (1994) Herangehensweise hinsichtlich leerer städtischer Fläche ist äußerst interessant. Er beschäftigte sich in seiner Arbeit damit, den informellen Sektor in die Neustrukturierung von städtischer leerer Fläche aufzunehmen. Er konnte veranschaulichen, wie die Unterbringung des informellen Sektors eine nachhaltige Stadtentwicklung äußerlich und wirtschaftlich beeinflusst (vgl. KUSAKABE 2006: 32).

6 Fallbeispiele

Die sechs folgenden Fallbeispiele wurden in erster Linie aufgrund der vielversprechenden Literaturrecherche ausgewählt. Die Informationen über Thailand, insbesondere über Bangkok, stellen den größten Teil dieses Kapitels dar, weil es hierbei eine Vielzahl unterschiedlicher Studien gibt. Auch die Datengrundlage über Kambodscha, Phnom Penh, ist sehr umfangreich, wodurch ein Vergleich mit Bangkok besonders einladend ist. Die Datenmenge über Vietnam, Malaysia und Singapur erwies sich als wesentlich kleiner. Nichtsdestotrotz wird im Folgenden versucht, die Besonderheiten jeden Landes beziehungsweise jeder Stadt herauszuarbeiten.

6.1 Street Food Vendors in Bangkok

Straßenverkäufer bilden in Bangkok das typische Merkmal der Stadt. In beinahe jeder Stadt verkaufen Straßenverkäufer ein Aufgebot von Gegenständen, angefangen von Kleidung, elektronische Artikel und eine große Vielfalt von gekochtem und rohem Essen. In Bangkok sind *Food Vendors* für ihre billige, aber nahrhafte Kost bekannt. Für die örtliche Bevölkerung gehören die Essensstände auf den Straßen und vor allem die provisorischen Restaurant zu einem wesentlichen Teil des Lebens in Bangkok. Hunderte von Menschen sind auf dieses billige Essen angewiesen. Die städtischen Behörden in Bangkok haben bestimmte Standorte abgegrenzt, in denen die Straßenverkäufer arbeiten dürfen. Es gibt 287 dieser Standorte in der Stadt. Hinzu kommen 14 Standorte, die auf privatem Land sind. Die verteilten Standorte sind nicht ausreichend, um alle Straßenverkäufer unterzubringen. Zudem decken diese Standorte nicht alle Teile der Stadt ab, wodurch nicht an alle Kunden verkauft werden kann. Diese Tatsache hat dazu geführt, dass viele Straßenverkäufer in unerlaubten Arealen tätig sind. Es gibt 407 Standorte, an denen Straßenverkäufer ihr Gewerbe betreiben, aber das sind auch inoffizielle Gebiete. Dies bedeutet, dass die Mehrheit der Straßenverkäufer der Stadt in Gebieten tätig ist, die

nicht autorisiert sind. Wie nun schon oft erwähnt, bildet der Straßenverkauf eine wichtige Einnahmequelle für die städtische arme Bevölkerung. BHOWMIK besuchte zahlreiche Slums in Bangkok und fand heraus, dass die meisten der Slum-Bewohner im Straßenverkauf tätig sind und Essen verkaufen (vgl. BHOWMIK 2005: 2258).

Nach der Finanzkrise von 1997/ 98 stieg die Zahl der Straßenverkäufer in Bangkok stark an. Viele der Arbeiter, die ihre Jobs aufgrund der Krise verloren hatten, und jene, die keine Anstellung finden konnten, begannen im Straßenverkauf, um ihre Existenz zu sichern. Aus einer FAO-Studie²¹ über *Food Vendors* in Südostasien geht hervor, dass 1993 6 040 Straßenverkäufer in der Stadt tätig gewesen sind und rohes Essen (Gemüse, Früchte, Fleisch und Meeresfrüchte) verkauft hatten. Dies sind 30 Prozent der absoluten Zahl von Straßenverkäufern zu dieser Zeit. Daraus lässt sich schließen, dass man zu dieser Zeit ungefähr 19 000 bis 20 000 Straßenverkäufer vermutete. Dieselbe Studie führte 2001 zu folgendem Ergebnis: rund 26 000 *Food Vendors* waren zu dieser Zeit in autorisierten Gebieten tätig, was bedeutet, dass die Zahl der *Food Vendors* in autorisierten Gebieten höher war als die totale Zahl der Straßenverkäufer in 1993. Wenn wir nun die nicht autorisierten Gebiete berücksichtigen, welche viel größer sind als die autorisierten Gebiete, und die privaten Standorte, kommt man auf eine Zahl von Straßenverkäufern in der Stadt, die bei über 100 000 liegen sollte (vgl. ebd.: 2258).

Diese starke Vermehrung der *Food Vendors* ist auf mehrere Gründe zurückzuführen. Zu allererst, in Bangkok ist es Tradition auswärts zu essen. Demzufolge sind *Food Vendors* Teil kultureller Traditionen für die städtische Bevölkerung. Zweitens, die schnelle Verstädterung ist das Ergebnis der Migration aus ländlichen Gebieten. Die langen Arbeitszeiten lassen für Niedriglohnarbeiter aus dem informellen Sektor oftmals wenig Zeit, um vernünftige Mahlzeiten zuzubereiten. Sie sind dadurch sozusagen abhängig von den *Food Vendors*, die sie mit billigen aber nährhaften Gerichten versorgen. Drittens, ist es Tatsache, dass *Food Vendors* Touristen anziehen, die nach lokalen Gerichten Ausschau halten. Viertens, erwerben Familien mit geringem Einkommen, laut der FAO-Studie, ihr Essen von *Food Vendors*. Diese Familien verfügen über zu wenig Geld, um größere Mengen an Nahrung zu erwerben und beschaffen sich von Straßenverkäufern tageweise ihre Nahrung (vgl. ebd.: 2259).

²¹ Food and Agriculture Organization of the United Nations/ Welternährungsorganisation gegründet 1945

Trotz des Service, den die Straßenverkäufer der breiten Öffentlichkeit liefern, beleuchten öffentliche Behörden die Sache aus einem anderen Licht. Die Straßenverkäufer, vor allem jene in unautorisierten Gegenden, sind wiederholt Opfer von Angriffen und Zwangsräumungen. Die Regierung dachte über Gesetzesverabschiedungen nach, die den Straßenverkauf in Bangkok verbieten sollten, weil dieser Gehsteige und Straßen blockieren sollte. Das berühmte Verkehrsgewirr in Bangkok sei den Straßenverkäufern zuzuschreiben. Es gibt aber keine Beweise, dass Straßenverkäufer Verkehrsprobleme verursachen. Denn sie arbeiten auf Gehsteigen und nicht auf den Straßen. In der Realität sind die Straßenflächen nicht ausreichend, um die wachsende Zahl der privaten Fahrzeuge unterzubringen und dies ist der Grund, der Verkehrsprobleme verursacht. Durch den Sky-Rail hat sich das Verkehrsproblem deutlich verringert, weil viele Fahrzeugbesitzer anstatt des eigenen PKWs den Sky-Rail bevorzugen, um zur Arbeit zu gelangen (vgl. ebd.: 2259).

Der Verkauf von Lebensmitteln spielt in Thailands Hauptstadt eine besonders wichtige Rolle. Stationäre Verkäufer verkauften auf Schiffen oder am Land. Umherziehende Verkäufer marschierten von Haus zu Haus, um ihre Waren anzubieten. Der Straßenverkauf wurde besonders populär durch den Straßenbau und begann während der Herrschaft des Königs Rama IV 1851 – 1869. Während dieser Zeit begannen auch viele chinesische Verkäufer mit dem Straßenverkauf (vgl. NIRATHRON 2006: 13).

Während Thais vor allem auf dem Bang Luang-Kanal thailändische Speisen und Desserts verkauften, gab es in Zentral-Bangkok ausschließlich chinesische Verkäufer, die chinesische Speisen anboten. Die thailändischen Verkäufer setzten sich vor allem aus Frauen zusammen. Thailändische Männer bevorzugten es in der Landwirtschaft, wie dem Reisanbau, tätig zu sein. Die Mehrheit der chinesischen Verkäufer bestand aus Männern, wobei die meisten chinesischen Migranten Männer waren. Für chinesische Migranten bot der Straßenverkauf eine gute Aufstiegsmöglichkeit. Sie begannen meist als Lohnarbeiter und konnten dadurch ihre Familien in China unterstützen. Sobald sie genug Geld angehäuft hatten, versuchten sie im Straßenverkauf Fuß zu fassen und die Karriereleiter immer weiter nach oben zu klettern. Für viele chinesische Migranten bot der Straßenverkauf eine Möglichkeit mehr Geld zu verdienen und in eine höhere Einkommensstufe der thailändischen Gesellschaft zu gelangen. In der Tat begannen heutige Eigentümer großer Konzerne als kleine Straßenverkäufer (vgl. ebd.: 14).

Eine Statistik über Straßenverkäufer in Bangkok aus dem Jahr 1952 konnte die beträchtliche Anzahl der chinesischen Straßenverkäufer in Bangkok hervorheben.

| | Männer | | Frauen | | Gesamt | |
|-----------------------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|
| | Thais | Chinesen | Thais | Chinesen | Thais | Chinesen |
| Market Vendors | 290 | 4 390 | 450 | 400 | 740 | 4 790 |
| Street Vendors | 120 | 1 880 | 230 | 170 | 350 | 2 050 |

Tabelle 8: Gegenüberstellung der thailändischen und chinesischen Straßenverkäufer in Bangkok im Jahr 1952 (vgl. NIRATHRON 2006: 14)

Die Thais waren regelrechte Nachzügler des *Food Vending* in Bangkok. Der Straßenverkauf von Lebensmitteln in Bangkok entwickelte sich von einer Tätigkeit in der Bedarfsdeckungswirtschaft zu einer Tätigkeit in der Marktwirtschaft. Die Zahl der thailändischen Verkäufer begann vor allem nach dem Ersten Weltkrieg zu steigen, als die Regierung die thailändische Bevölkerung ermutigte im Handel tätig zu werden. Davor war der Straßenverkauf von Lebensmitteln hauptsächlich in chinesischer Hand. In den 1980ern führten die Handelsliberalisierung und die Globalisierung aufgrund des globalen Wettbewerbs zu Beschäftigungsschwankungen. Der Weg in die Selbstständigkeit wurde für viele Menschen eine Alternative, sodass die Zahl der Straßenverkäufer deutlich anstieg. Die Finanzkrise von 1997 brachte massenhaft Entlassungen mit sich. Viele der entlassenen Arbeiter begannen während dieser Zeit mit dem Straßenverkauf. Die nachstehende Tabelle verdeutlicht die Zahl der entlassenen Arbeiter und die der Unternehmensschließungen (vgl. ebd.: 14).

| Jahr | Anzahl der Arbeiter | | Anzahl der Unternehmen | |
|-------------|---------------------|-----------|------------------------|-------------|
| | Total | entlassen | Total | geschlossen |
| 1997 | 7 609 700 | 465 304 | 338 501 | 5 725 |
| 1998 | 7 600 997 | 356 367 | 344 392 | 5 864 |
| 1999 | 8 134 644 | 119 019 | 326 683 | 6 316 |
| 2000 | 7 807 367 | 173 057 | 343 576 | 6 747 |
| 2001 | 6 799 000 | 77 456 | 354 649 | 4 457 |

Tabelle 9: Vergleich der entlassenen Arbeiter und der Unternehmensschließungen von 1997 – 2001 (vgl. NIRATHRON 2006: 16)

Obwohl *Street Food*-Verkäufer in vielerlei Hinsicht als unbedeutend angesehen werden, zeigte eine umfassende Studie über stationäre *Street Food Vendors* und Käufer von *Street Food* in Chonburi aus 1986, dass Verkäufer ein durchschnittliches Nettoeinkommen von 90 Baht/ Tag aufweisen. Die meisten der mittleren und höheren Stufe verdienen jeweils sogar ein beträchtliches durchschnittliches Nettoeinkommen von 206 bis 504 Baht/ Tag. Die Konsumenten wurden in vier Gruppen eingeteilt. Jene, die weniger als 2 000 Baht/ Monat verdienen, jene zwischen 2 000 bis 4 000 Baht/ Monat, jene zwischen 4 001 bis 8 000 Baht/ Monat und in jene, die über 8 001 Baht/ Monat verdienen. Die Studie zeigte, dass die zwei mittleren Einkommensgruppen die größte Käufergruppe von *Street Food* darstellt und dass rund 13 Prozent der Haushalte auf das *Street Food* angewiesen sind. In dieser Studie lagen das totale monatliche Einkommen der *Street Food Vendors* bei 4,3 Millionen Baht und das totale jährliche Haushaltseinkommen lag bei 50, 8 Millionen Baht (vgl. ebd.: 16).

Oftmals wurde der ökonomische und soziale Beitrag des *Street Food Vending* aufgrund der geringfügigen Beachtung unterschätzt. Diese Abgrenzung lieferte den Verkäufern aber häufig Schutz, wodurch die Aufsichtsbehörden mehrmals Nachsicht walten ließen. Straßenverkäufer waren gelegentlich sogar von Strafen für den Verstoß von städtischen Richtlinien für Sauberkeit und Ordnung ausgenommen. Diese nachsichtige Einstellung erlaubte den Verkäufern auch während ökonomischer Krisen Einnahmequellen. Während solchen schwierigen Zeiten war und ist es auch besonders wichtig Beziehungen zur Kundschaft aufzubauen. Somit spielt auch die soziale Dimension im Straßenverkauf und besonders im *Street Food Vending* eine große Rolle. Basieren diese Beziehungen auf Vertrauen, profitieren beide Seiten. Dem Kundenstamm sind frische und qualitativ hochwertige Lebensmittel wichtig. Ist dies gewährleistet, können die Verkäufer mit regelmäßigen Besuchen rechnen. Die Essenskultur in Bangkok ist eine ganz besondere. *Street Food Vendors* verkaufen hauptsächlich frische Lebensmittel. Halb fertige Speisen, die noch weiterverarbeitet (gekocht) werden mussten, waren wenig populär. Das Kochen wurde zu einer öffentlichen Aktivität. Die Bedeutung des Auswärtsessens in Thailand bezeichnet Gisele YASMEEN (1996) als das Phänomen *des public eating*. Die Kunden des *Street Food* kommen aus allen Gesellschaftsschichten und beschränken sich nicht nur auf die städtische arme Bevölkerung. Einige Straßenverkäufer akzeptieren sogar Kreditkarten, wodurch abermals gezeigt wird, dass ihre Kunden keineswegs arm sind, sondern sowohl aus der Mittel- und Oberschicht stammen, als auch Touristen sind. Das

Angebot reicht von frischem Fleisch über Gemüse und Desserts bis zu Früchten und frisch gepressten Säften (vgl. NIRATHRON 2006:17 und KUSAKABE 2006: 10).



Bild 4: Street Food Vendors in der Tha Chang Area (Quelle: NIRATHRON 2006: 19)



Bild 5: Street Food Vendors im Dindaeng District (Quelle: NIRATHRON 2006: 20)

Narumol NIRATHRON hat sich in ihrer Studie aus dem Jahr 2006 auf das *Food Vending* in Thailand spezialisiert. Die folgenden Angaben stammen aus ihrem Beitrag *Fighting Poverty from the Street – A Survey of Street Food Vendors in Bangkok*. Dabei wurden mobile und stationäre Verkäufer aus den Bezirken Klong Toey und Dingaeng, sowie auch Käufer des *Street Food* befragt. Insgesamt wurden 236 mobile Verkäufer, 508 stationäre Verkäufer und 285 Kunden befragt. Ungefähr 65 Prozent der Befragten verkauften gekochtes Essen.

Weiters stammen die folgenden Informationen aus einem Artikel von Kyoko KUSAKABE, welcher sich aus sechs Studien über Straßenverkäufer der letzten Jahrzehnte in Phnom Penh zusammensetzt – *On the Borders of Legality: A Review of Studies on Street Vending in Phnom Penh, Cambodia* (RAO 1996, KUSAKABE 2001, BANWELL 2001, KUSAKABE et al. 2001, AGNELLO und MOLLER 2004, POU 2005). Die *Urban Sector Group*, eine Non-Government Organisation, unterstützt die Gemeinschaft der Verkäufer auf Phnom Penhs Märkten und förderte alle dieser Untersuchungen (vgl. KUSAKABE 2006: 9).

NIRATHRON fand heraus, das Verhältnis der monatlichen Essenausgaben verglichen mit dem Essen, das zuhause zubereitet wird, sich in Thailand von 76 Prozent auf 50 Prozent zwischen 1990 und 1998 reduzierte, während sich das Verhältnis von zubereitetem Essen, das nach Hause mitgenommen wird zu jenem, das auswärts gegessen wird, vermehrte (NIRATHRON 2006 zit. nach KUSAKABE 2006: 10). NIRATHRONs Studie zeigte auch, dass rund die Hälfte ihrer interviewten Käufer mindestens einmal pro Tag *Street Food* kauften und dass das Abendessen die am häufigsten gekaufte Mahlzeit darstellte. 70 Prozent der Käufer gaben an, dass die Bequemlichkeit und die Zeitersparnis die Hauptgründe für den Kauf wären.

Des Weiteren teilt sie die Straßenverkäufer in *mobile* und *fixed/ stationary vendors* (vgl. Kusakabe 2006: 10). In einer allgemeinen Definition beschreibt Sharit K. BHOWMIK Straßenverkäufer als “[...] a person who offers goods for sale to the public without having a permanent built-up structure from which to sell. [...] Street vendors may be stationary in the sense that they occupy space on the pavements or other public/ private spaces or, they may be mobile in the sense they move from place to place by carrying their wares” (BHOWMIK 2005: 2256). Demzufolge verkaufen stationäre Straßenverkäufer ihre Produkte an fixen Orten. Das können Gehwege, oder öffentliche

und private Flächen sein. Mobile Straßenverkäufer können ihre Verkaufsstelle sehr flexibel auswählen und verändern. Sie verkaufen an diesen Stellen nur zeitlich begrenzt. Der Vorteil dadurch ist, dass mobile Verkäufer ihre Verkaufsstelle somit vor Schikhanierung und staatlichen Autoritäten schützen können.

Die Menschen aus NIRATHRONs Studie waren zu 88 Prozent außerhalb *Greater Bangkok*, wovon 35 Prozent während der Finanzkrise von 1997 nach Bangkok gekommen sind. Die Hälfte der Straßenverkäufer aus der Studie war für weniger als fünf Jahre im Geschäft, während 26 Prozent bereits seit fünf bis zehn Jahren arbeiteten. Nur 14 Prozent waren für mehr als 20 Jahre im Geschäft. 58 Prozent der befragten Straßenverkäufer erhielten für weniger als sechs Jahre eine offizielle Schulbildung. Und entgegen der Studien aus den 1980er-Jahren zeigte NIRATHRONs Studie, dass der Straßenverkauf nicht mehr von Frauen dominiert war. Die meisten der stationären befragten Verkäufer kamen aus Bangkok. Ihre Bildung ist zwar ein wenig höher als die der mobilen Verkäufer, aber in der Regel dennoch niedrig. Über 70 Prozent der Verkäufer können nur einen Grundschulabschluss vorweisen. Die meisten der stationären Straßenverkäufer funktionieren als Familienunternehmen, wobei sowohl der Mann, als auch die Frau in das Geschäft involviert ist. 70 Prozent der stationären Verkäufer arbeiteten früher als mobile Verkäufer. Interessant ist auch, dass die Zeitdauer des Geschäfts für stationäre und mobile Verkäufer nicht sehr unterschiedlich war, obwohl stationäre Verkäufer schon für eine etwas längere Periode im Geschäft gewesen sind. Nur 41,5 Prozent der stationären Verkäufer und 52,9 Prozent der mobilen Verkäufer waren für länger als fünf Jahre im Geschäft. NIRATHRON beschreibt die stationären Verkäufer als *professional business people*, die ihre Bewährungsfrist bereits bestanden haben und ihr Können schon zeigen konnten. Sie fügt hierbei hinzu, dass sich die Regierung mit diesen Verkäufern befassen muss und sie als kleine und mittlere Unternehmen unterstützen sollte. Anders als frühere Untersuchungen, gaben die Befragten bei dieser Studie an, dass der schnelle Kassenumsatz eher der Hauptgrund für das Verkaufen von Essen wäre, und nicht mehr die Voraussetzung von wenig Kapital. Weiters interessant ist, dass in Bangkok jene, die wenig Kapital haben als Provisionsverkäufer arbeiten, zusätzlich zum Verkauf von verpacktem Essen. Diese entwickelten sich zu verkleideten Lohnarbeitern, was das fortgeschrittene Stadium des Straßenverkaufs in Bangkok widerspiegelt. Er wurde zunehmend organisierter und für Verkäufer mit wenig Kapital wurde es immer schwerer in das Geschäft einzusteigen. Die Einnahmen variieren von Verkäufer zu Verkäufer.

Unter den mobilen Verkäufern verdienen rund 21,4 Prozent weniger als 200 Baht pro Tag²², während 10,3 Prozent der stationären Verkäufer mehr als 1 500 Baht pro Tag einnehmen. Unter den mobilen Verkäufern verdienen nur zwei Prozent täglich mehr als 1 500 Baht. Unter den stationären Verkäufern verdiente niemand weniger als 200 Baht am Tag. Vergleicht man diese Zahlen mit dem Mindestlohn in Bangkok, welcher 2004 bei 169 Baht lag, wirkt das Einkommen der Straßenverkäufer relativ hoch. Es ist aber wichtig anzumerken, dass das Einkommen sehr schwankt und richtige Angaben schwer abzuschätzen sind, seit auch Familienmitglieder der Straßenverkäufer das Essen, das sie verkaufen, essen. Aufgrund der relativ hohen Einnahmen und der Möglichkeit mehr Geld zu verdienen, wird zunehmend darauf aufmerksam gemacht, dass *Street Vending* nicht nur eine Möglichkeit für die städtische arme Bevölkerung ist, sondern auch Gebildete aus der Mittelklasse zunehmend darauf aufmerksam werden. Diese sehen den Straßenverkauf als Weg zur Unabhängigkeit und als Herausforderung ein Unternehmer zu werden. Über 85 Prozent der Befragten gaben an, zufrieden mit ihrer Beschäftigung zu sein. Sie betonten dabei die Verkaufsmöglichkeiten und die Eigenständigkeit, die der Straßenverkauf bietet. Interessant ist zudem, dass mobile Verkäufer, die am Existenzminimum leben, weniger Interesse zeigten, Eigenkapital zu besitzen als mobile Verkäufer, die ihr Geschäft ausbauen wollen. Dies könnte daran liegen, dass sich erstere mehr auf ihren Kredit verlassen als jene, die sich vergrößern wollten. Die Befragten gaben nicht an, dass der Mangel an Raum ein Grund für Misserfolg wäre. Allerdings erkannten sie, dass ein angemessener Verkaufsort als einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren fungiert. Die Lage und die Nähe zu Käufern werden als sehr wichtig von beiden Gruppen betrachtet, sowohl von den mobilen als auch von den stationären Verkäufern. Letztlich muss noch hervorgehoben werden, dass sich Verkäufer in Belangen der sozialen Sicherheit, der öffentlichen Gesundheit und der Karriereausbildung, sowie der Bereitstellung von sicheren Verkaufsstellen, nicht unterstützt fühlen (vgl. KUSAKABE 2006: 11).

Eine Fallstudie aus NIRATHRONs Befragungen soll einen Einblick in das Profil thailändischer Straßenverkäufer bieten:

²² nochmals zum Vergleich: 200 Baht entsprechen 5,1 Euro (22.3.2016).

Case Study No. 2 Fixed vendor with saving

Prasert is a 27-year-old vendor selling grilled chicken in Tesco Lotus Superstore. He is married with one son. His family stays in Surin province. Before 1995, Prasert worked as a farmer on his own land, which he inherited from his parents.

Since income from rice farming was not sufficient for his family of three, Prasert decided to go to Bangkok to find work and further his education at Ramkhamhaeng University in 1995. During the first two years at the university, he was able to juggle study and work. After two years, Prasert decided to quit school. Instead, he opened a fixed stall in Klongtoey selling grilled chicken. The idea of selling chicken came from his uncle who also sold grilled chicken in another community. This same uncle also lent his seed money to open the chicken stall.

The business went very well now that he had more time to concentrate on the work. His customers were from nearby government agencies such as the Klongtoey Port and the Customs Department. According to Prasert, he earned around 1 000 baht daily, with a net profit of 300-400 baht. His daily stock value was around 700-800 baht. Earnings doubled during weekends. After six years of hard work, Prasert managed to save money for further investment.

In 2001, a friend persuaded him to apply for a selling location in Tesco Lotus Superstore's new branch in Klongtoey. He was selected due to his experience and the taste of grilled chicken.

Prasert has been selling in the store for two years at the time of the interview. His gross earnings were around 55 000 baht per month. He was able to make a monthly net profit of 18 000 baht. As the lone grilled chicken vendor in the store, his earnings remained consistent even if he did not have regular customers. After eight years of hard work, he was able to establish himself.

Prasert believes that his success is due many factors. First, he has social capital – the uncle who provided social and economic support. Second, his grilled chicken is tasty. Third, he does not have many competitors in the same area.

He was able to pay back the money he borrowed from his uncle with the savings that enabled him to expand his trade.

Prasert is satisfied with his present work as the sales are good and his location is secure. However, he does not plan to stay in Bangkok for the rest of his life.

(Quelle: NIRATHRON 2006: 43)

Bangkok – Die neue Generation

Repräsentativ für Bangkok sind nicht nur *Food Vendors*, sondern auch die neue Generation der Straßenverkäufer. Die 1997 beginnende Finanz- und Währungskrise fügte der thailändischen Wirtschaft erheblichen Schaden zu. Die Arbeitslosigkeit stieg rasant an und erreichte im Jahr 1998 mehr als 1,75 Millionen Menschen. Es kam zu einer deutlichen Verlagerung des formellen Sektors in den informellen Sektor. Viele Menschen, die nach Bangkok immigrierten, verloren ihre Jobs und kehrten in ihre Provinzen zurück. Trotz der miserablen wirtschaftlichen Lage beschlossen einige in der Hauptstadt Bangkok zu bleiben und von ihren unternehmerischen Fähigkeiten Gebrauch zu machen, indem sie ins informelle Wirtschaftsleben einstiegen. Laut einer Studie des *National Statistical Office Labour Force Survey* kam es zwischen 1997 und 2000 im Bereich der Straßenhändler, Hausierer und Zeitungsburschen landesweit zu einer Steigerung von 80 000 Personen. Eine weitere Studie zeigte, dass 2001 allein in Bangkok mehr als 26 000 *Food Vendors* in zugelassenen öffentlichen Arealen tätig sind. Dies ist eine Zunahme von 42 Prozent verglichen mit 1993. Würde diese Zählung auch alle nicht autorisierten und privaten Flächen sowie alle Straßenverkäufer miteinschließen, wäre diese Zahl bedeutend höher. Die Genauigkeit der verfügbaren Schätzungen ist sehr schwer zu überprüfen (vgl. WALSH und MANEEPONG 2012: 255).

John WALSH und Chuthatip MANEEPONG führten von 2007 bis 2009 Beobachtungen, Analysen und Interviews mit behördlichen Verantwortlichen für den Straßenverkauf durch und machten außerdem ausgedehnte Interviews mit 20 traditionellen Verkäufern und mit 19 Verkäufern der *new generation*. Diese 39 Verkäufer stammten aus verschiedenen Standorten, um eine vergleichbare Darstellung der traditionellen Generation und der neuen Generation zu erhalten. Die meisten Verkäufer waren unter einer Bedingung bereit, an der Untersuchung teilzunehmen, nämlich die der Geheimhaltung (vgl. ebd.: 259).

Anders als die traditionelle Verkäufergemeinschaft stellt die neue Generation die klassische Auffassung von Straßenverkäufern (heimische Migranten, meist Frauen, leben meist am Existenzminimum) im entwickelnden Süd- und Südostasien in Bezug auf den sozioökonomischen Hintergrund und auf Geschäftsaussichten in Frage. Diese *new generation*-Unternehmer bedienen sich der Informationstechnologie und der heutigen Geschäftsmethoden wie Branding und Franchising und zielen ab auf Nischenmärkte oder

auf Märkte mit Kundschaft der mittleren bis höheren Einkommensschicht. (vgl. ebd.: 256).

Die vorhandene Literatur über das Leben und die Arbeit der Straßenverkäufer in Städten Südostasiens konzentriert sich in erster Linie auf die schlechte Situation der Straßenverkäufer. Sie wurden vorwiegend als schlecht ausgebildet und am Existenzminimum lebend charakterisiert. Ein anderes Bild zeigen uns Studien über Straßenverkauf, die sich auf gehobene Stadtteile Bangkoks spezialisieren. Diese stellen den Straßenverkauf als eine Möglichkeit für eine relativ gute Lebenshaltung dar. Die Möglichkeit mit einkommensstarken Kunden zu interagieren, erlaubt es den Verkäufern den Produkt-Mix besser zu entwickeln, um so die Erwartungen und Wünsche dieser Kunden zu treffen. Funktioniert diese Interaktion, steigern sich ihre eigenen wirtschaftlichen Chancen und Möglichkeiten. Manche Verkäufer beispielsweise, diese die thailändische Seidentücher oder Seidenblusen anbieten, akzeptieren sogar Kreditkartenzahlungen, was ein hohes Maß an Vertrauen in diesem informellen Handel andeutet (vgl. ebd.: 259).

Zwischen traditionellen Straßenverkäufern und jenen der neuen Generation treten signifikante sozioökonomische Unterschiede hervor. Der Straßenverkauf entwickelt sich zunehmend als gewinnbringende Chance zur Bestreitung des Lebensunterhalts für Unternehmer der Mittelschicht, welche zumindest ein Diplom einer berufsbildenden Schule vorweisen können. Auch wenn sie eingeschränkt sind oder mehr Flexibilität in Sachen Karriere und Privatleben wünschen, sucht die gebildete neue Generation der Straßenverkäufer den informellen Sektor auf. Sie sind für gewöhnlich zwischen 33 und 55 Jahre alt und bringen manchmal sogar professionelle Erfahrung aus dem Bankwesen und/ oder aus großen Unternehmen mit. Viele thailändische Studien haben gezeigt, dass traditionelle Verkäufer dem Stereotyp von Straßenverkäufern entsprechen (niedriges Bildungsniveau und keinerlei unternehmerische Erfahrung). Auch Produkte und Unternehmensorganisation unterscheiden sich. Die Ergebnisse der Studie zeigten, dass die neue Generation der Verkäufer die Art und die Qualität ihrer Produkte regelmäßig abwandeln und verändern, um sich den Trends der Mode, Hygienestandards und internationalen Marktvorschriften anzupassen. Dadurch können sie außerdem besser auf Kundenwünsche und veränderte Gegebenheiten eingehen. Ihre Produktbreite umfasst

auch Produkte der gehobenen Preisklasse oder Markenprodukte, sowie Artikel, die zu einem Spontaneinkauf anregen. Originale importierte Marken und qualitativ hochwertige Produkte locken Kunden der Mittel- und Oberklasse an. Traditionelle Verkäufer hingegen neigen dazu, ihre Produkte von Großhändlern oder Fabriken zu kaufen. Dadurch fehlt ihnen jegliche Kontrolle über Design und Qualität der gelieferten Produkte. Für diese Verkäufer liegt der Fokus auf dem hohen Umsatz durch das Anbieten niedriger Preise, um möglichst schnell Bargeld zu erlangen (vgl. ebd.: 262).

Annähernd alle Verkäufer der neuen Generation betreiben ihr Geschäft auf genehmigten und sicheren Verkaufsplätzen, mieten langfristig private Verkaufsstände oder registrieren sich für öffentliche Verkaufsstände, die unter der Leitung der *Bangkok Municipal Administration* (BMA) geführt werden. Führungskräfte der BMA gaben vor Jahren bekannt, die neue Generation der Verkäufer unterstützen zu wollen. Besitzer von großräumigen Grundstücken sind allerdings nur widerwillig bereit, langfristige Verpflichtungen ohne staatliche Unterstützung einzugehen. Informelle Verkäufer stellen einen nicht willkommenen Wettbewerb für ihre Verkäufer mit gemieteten Verkaufsstellen dar. Viele traditionelle Verkäufer wählen ihre Standorte für den täglichen oder saisonalen Verkauf und verwenden aus diesem Grund Ausrüstung, die einfach zu montieren und demontieren ist. Dies ist eine Besonderheit der mobilen Straßenverkäufer in süd- und südostasiatischen städtischen Gebieten. Die Mehrheit der traditionellen Verkäufer dieser Studie verkehren auf öffentlichen Plätzen – oft aus illegalen oder unerlaubten Verkaufsständen, die öffentliche Verkehrsflächen beeinträchtigen. Verkäufer kommen häufig mit Gesetzeshütern in Konflikt, wenn sie illegal, ohne Registrierung der BMA oder außerhalb erlaubter Verkaufszeiten verkaufen. Traditionelle Verkäufer verstoßen auch laufend gegen die Bestimmungen der BMA, weil sie ihre Verkaufsstände zu nahe als erlaubt an den Fußgängerverkehr platzieren. Die neue Generation der Straßenverkäufer, die aus sicheren Ständen verkauft, zeigt für deren Probleme wenig Solidarität. Nicht zuletzt, weil ein sehr negatives Bild (Proteste, Gewalt, Unruhen) von ihrem Straßengeschäft überliefert wird. Im Großen und Ganzen hat aber auch die neue Generation Ängste was die gesamtwirtschaftlichen Aussichten in Bangkok und Thailand betrifft. Sie teilten außerdem ihre täglichen Sorgen über technische Probleme wie den Transport ihrer Waren oder den Zugang zu Toiletten und sauberem Wasser mit. Bevor sie aber mit der BMA verwickelt werden, bevorzugen sie es ihre Probleme direkt mit den

Privateigentümern der Stände zu klären, weil sie dies ohnehin als wirkungslos einstufen (vgl. ebda: 264).

Wie lässt sich die neue Generation nun zusammenfassen? John WALSHs und Chuthatip MANEEPONGs Studie zeigte, dass sich die neue Generation der Straßenverkäufer in Bangkok der Marktverhältnisse äußerst bewusst ist und in durchdachten, aber oftmals informellen Netzwerken agiert. Sie stellt eine wichtige Verbindung in der städtischen Wertschöpfungskette dar und ihre angebotenen Produkte und der Zugang ins Geschäft steigern die allgemeine Attraktivität in das Straßenverkaufsunternehmen einzusteigen. Die neue Generation wird durch signifikante Unterschiede hinsichtlich des sozioökonomischen Hintergrunds, sowie Geschäftsprofile von der seit langem bestehenden Gemeinschaft unterschieden.

Traditionelle Straßenverkäufer haben eingeschränktes unternehmerisches Know-How und Ressourcen. Sie wirken auf der untersten Stufe der städtischen Handelshierarchie und leben mit sehr niedrigem Einkommen nahe am Existenzminimum. Die professionellen Verkäufer oder die der Mittelklasse stimmen zu, die Gewinner der rapiden Industrialisierung der thailändischen Wirtschaft zu sein. Im Vergleich mit der traditionellen Gruppe kann festgehalten werden, dass die neue Generation dazu neigt, politisch eher passiv zu sein und den Zusammenschluss mit Straßenverkauf-Bewegungen zu meiden. Durch ihre höhere Ausbildung und durch ihre oftmals professionelle Vergangenheit wären sie wirkungsvolle Anführer solcher Bewegungen. Sie sehen ihr Geschäft jedoch als belastbarer und müssen sich daher weniger auf Konflikte mit Autoritäten einlassen. Durch höhere Margen durch Güter können wohlhabendere Kunden angesprochen werden, was den Verkäufern wiederum ermöglicht, höhere Mieten für sichere Stände zu bezahlen. Die neue Generation agiert sozusagen als Partner der Autoritäten. Eine Kooperation bringt den Verkäufern mehr Vorteile als Kosten. Daraus kann man schließen, dass ihre Präsenz die starke Verhandlungsposition der traditionellen Verkäufer schwächen könnte. Aber auch die neue Generation der Straßenverkäufer in Bangkok bringt ihre Frustration über das mangelnde Mitspracherecht zum Ausdruck. Auch sie wollen mit ihren Problemen und Bedürfnissen verstanden werden und fordern Unterstützung hinsichtlich Bankkredite für eine Unternehmenserweiterung (vgl. ebda: 266).

6.2 Weiblich dominierter Straßenverkauf in Phnom Penh

Kambodscha hatte in den letzten Jahrzehnten eine Vielzahl von politischen Umbrüchen. Obwohl Kambodscha seit 1997 in Frieden steht, wurde die Wirtschaft stark erschüttert und die Regierung ist beinahe zahlungsunfähig. Gewöhnliche Berufe, die von der Regierung bereitgestellt worden sind, sind rar und nicht besonders gut bezahlt. Laut der *Urban Sector Group* (USG), liegen 95 Prozent der gesamten Beschäftigung im informellen Sektor und 80 Prozent des BIP stammen aus diesem Sektor (vgl. KUSAKABE 2006: 16).

Der Straßenverkauf ist eine der wichtigsten Quellen für Arbeit der armen städtischen Bevölkerung in Kambodscha, besonders für Frauen. Es gibt keine Schätzungen der aktuellen Zahl der Straßenverkäufer in Phnom Penh, der Hauptstadt von Kambodscha und auch nicht in anderen Städten (vgl. ebd.: 16).

In Kambodscha kehrten die Menschen zwischen 1979 und 1980 nach dem Fall von Pol Pot²³ wieder nach Phnom Penh zurück, das die vier Jahre davor unbewohnt war. Die erste Beschäftigung, der die Menschen nachgingen, war Handel, vor allem Tauschhandel. Noch bis vor einigen Jahren war Einzelhandel einer der wichtigsten Einnahmequellen für viele Bewohner Phnom Penhs, sowie für neue Migranten. Viele der Straßenverkäufer starteten ihr Gewerbe 1979 – 1980 und schafften sich richtige Verkaufsstände auf Märkten oder kleine Läden an. Dadurch war es ihnen möglich, Plätze für umsonst oder mit wenig Geld zu bekommen. Jene, die erst in den 1990ern als Straßenverkäufer begannen, fanden es weitaus schwieriger Verkaufsplätze zu ergattern (vgl. ebd.: 16).

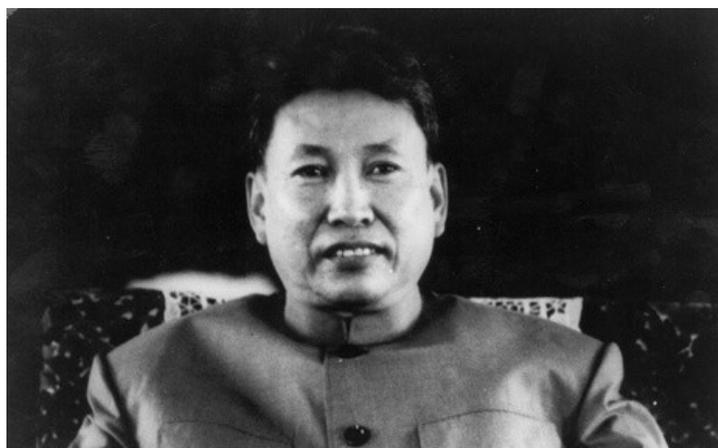


Bild 6: Pol Pot (Quelle: www.youtube.com/watch?v=ZH11GctMLGw)

²³ Pol Pot war ein kommunistischer Machthaber in Kambodscha und führte die Roten Khmer. Während der Machtausführung der Roten Khmer kam es zum Massenmord der kambodschanischen Bevölkerung, wobei ungefähr zwei Millionen Kambodschaner ihr Leben verloren.

In Kambodscha lassen sich vier Hohepunkte von der Zahl der Straßenverkäufer verzeichnen.

- 1. 1979 – 1980:** unmittelbar nach dem Demokratischen Kampuchea Regime
- 2. um 1993:** als die Übergangsverwaltung der Vereinten Nationen in Kambodscha²⁴ eintrat und die ersten Parlamentswahlen durchgeführt wurden; Die Wirtschaft boomte zu dieser Zeit und die Bevölkerung von Phnom Penh stieg rasant an.
- 3. um 1997 – 1998:** als sich innerstaatliche politische Krisen, die Asienkrise und eine Reihe von schweren Naturkatastrophen ereigneten; Dies war eine Zeit mit großen wirtschaftlichen Schwierigkeiten und die Menschen versuchen durch den Straßenverkauf ihren Lebensunterhalt zu bestreiten.
- 4. um 2002:** als sich die Wirtschaft wieder erholte

Ungefähr 80 Prozent des Bruttoinlandprodukts und 95 Prozent der Beschäftigten in Kambodscha sollen aus dem informellen Sektor kommen (vgl. AGNELLO und MOLLER 2004 zit. nach KUSAKABE 2006: 17). Die Zahl der Service- und Shoparbeiter und der Markthändler in Phnom Penh ging zwischen 1994 und 2001 zurück, ihre absolute Zahl ist aber steigend. Dies zeigt, dass der Straßenverkauf eine zunehmend wichtige Existenzgrundlage für die städtische arme Bevölkerung bleibt. Der Straßenverkauf in Phnom Penh wird deutlich von Frauen dominiert. Diese sind zwischen 30 und 50 Jahre alt und haben in der Regel eine niedrigere Ausbildung als die durchschnittliche Bevölkerung in Phnom Penh. Nur 12,3 Prozent der befragten Straßenverkäufer in Suzanna BANWELLS Studie *Vendor's voices – The story of women micro-vendors in Phnom Penh Markets and an innovative program designed to enhance their lives and livelihoods* beendeten die Grundschule oder haben eine höhere Bildung. Unter den Straßenverkäufern befinden sich relativ gesehen mehr frauendominierte Haushalte. Diverse Studien haben gezeigt, dass 30 bis 40 Prozent der befragten Straßenverkäufer in frauengeführten Familien leben. Diese Zahl liegt in Phnom Penh nur bei 13,5 Prozent. Straßenverkäufer arbeiten zwischen acht und 13 Stunden pro Tag und

²⁴ United Nations Transitional Authority in Cambodia/ Die Hauptaufgabe war die Wiederherstellung einer zivilen und demokratischen Ordnung und die Vorbereitung freier Wahlen. (Quelle: Wiki)

machen viele Überstunden. Mehr als die Hälfte der Straßenverkäufer lebt in der Nähe von Märkten, um so ihre lange Arbeitszeit mit anderen Haushaltsverpflichtungen unter einen Hut zu bekommen. Die meisten der Straßenverkäufer der verschiedenen Studien steuern rund die Hälfte ihres Einkommens, manchmal auch mehr, dem Haushaltseinkommen bei. Ihr Einkommen ist zwar sehr gering, sie müssen aber dennoch viele Familienangehörige unterstützen. AGNELLOs und MOLLERs Studie zeigte außerdem, dass das durchschnittliche Tageseinkommen der Straßenverkäufer bei 25,70 US-Dollar liegt. Davon verbrauchen sie 24,20 US-Dollar, wodurch ein Profit von 1,48 US-Dollar bleibt. Mit einem Durchschnittseinkommen von 1,50 US-Dollar pro Tag fällt das Pro-Kopf-Einkommen in Phnom Penh unter die Armutsgrenze. Dadurch können Straßenverkäufer als die Gruppe der ärmsten Menschen in Phnom Penh betitelt werden. Trotzdem ist die Zuversicht unter den Straßenverkäufern beeindruckend. Sie betrachten sich selbst als erfolgreich, und das nicht, weil sie viel Geld verdienen können, sondern weil sie fähig sind, ihre Familie zu unterstützen und für ihre Kinder aufzukommen. Die Hauptmotivation für die weiblichen Verkäuferinnen mehr Geld zu verdienen, ist, dass sie ihren Kindern eine anständige Ausbildung ermöglichen möchten. Aufgrund ihrer sehr langen Arbeitszeiten bleibt ihnen nur wenig freie Zeit, um ihre Kinder beim Lernen zu unterstützen. Die meisten Verkäufer gaben an, dass wenn sie ihre Kinder zur Schule schicken möchten, sie ihre Hausaufgaben oder dergleichen aber nicht beaufsichtigen können, weil sie mit ihrer eigenen Arbeit beschäftigt sind. Für sehr kleine Verkäufer aber, reicht das Einkommen nicht aus, um den Haushalt unterstützen zu können. Die Frauen sind dadurch abhängig vom Einkommen ihres Mannes. Dadurch verringert sich wiederum ihr Gefühl für Unabhängigkeit im Haushalt. Der Markt in Phnom Penh ist noch immer sehr klein, mit nur wenigen Standorten, um Gemüse oder andere frische Produkte zu lagern. Studien zeigen, dass mehr als 70 Prozent der Straßenverkäufer ihre Produkte vom selben Markt oder aus der Nähe beschaffen. Viele Kleinstverkäufer haben keinen Zugang zu Krediten seit sie als unzuverlässig angesehen werden. Der Mittelwert ihrer Grundkapitalinvestition liegt bei fünf US-Dollar bei einem Umsatzkapital von 12,80 US-Dollar. Viele Verkäufer mit einem spärlichen Einkommen und hohem Wettbewerb versuchen ihr Geschäft zu verbessern, indem sie Beziehungen zu Kunden aufbauen. Sie sind außerdem bereit ihre Fähigkeiten zu verbessern und sogar 70 Prozent der Straßenverkäufer gaben an, Gebühren für Verkaufstraining zu bezahlen. Die Hälfte der Befragten in ANGELLOs und MOLLERs Studie sagten aus, dass Schikanierung der Markt-Security und der Polizei die ernsthafteste Beschwerde sei. Die einzige

Möglichkeit, dass Frauen auf den Straßen weiterverkaufen dürfen, ist, dass sie diesen Kontrolleuren Bestechungszahlungen leisten. Wenn sie dies nicht tun, werden ihre Waren beschlagnahmt oder zerstört. Die Studie fand außerdem heraus, dass manche Frauen mehr Güter verkaufen könnten, hätten sie mehr Platz. Dies würde aber auch bedeuten, dass sie wiederum mehr Bestechungsgelder zahlen müssten, die sie sich nicht leisten können. Der Zugriff auf Kredite bleibt den meisten Frauen verwehrt. Sie können entweder ihre Ersparnisse zur Gewerbetätigkeit verwenden oder sie leihen sich Geld zu sehr hohen Zinsen von Geldverleihern. Die Straßenverkäufer gaben drei Gründe an, für die sie arbeiten – für Nahrung, für die Ausbildung ihrer Kinder und für die Rückzahlung ihrer Schulden (vgl. BHOWMIK 2005: 2261).

Andere genannte Probleme waren das Arbeitsumfeld (Sauberkeit und Entsorgung), der Verdienst, die Kinderbetreuung und die persönliche Sicherheit. Seitdem die Straßenverkäufer bereits vor Tagesanbruch zu den Märkten aufbrechen müssen, fühlen sie sich vor Überfällen in Gefahr. Phnom Penh Stadt ist nicht sicher genug für die Straßenverkäufer. Die Schikanie von totaler Untersagung und Beschlagnahme der Waren zu Eintreibung unrechtmäßiger Steuern. Straßenverkäufer müssen verschiedene Steuern und Gebühren bezahlen (Platzmiete, Steuern, Entsorgungsgebühr, Sicherheitsgebühr und andere Gebühren, die von der städtischen Polizei und durch den Bezirk Khan eingetrieben werden. Mietgebühren für die Verkaufsplätze werden an das Marktkomitee entrichtet oder an Personen, die vor ihren Häusern Verkaufsstellen anbieten. Wenn auch die zu zahlenden Steuern der Verkäufer im *Business Operation Tax Book* festgeschrieben sind, gibt es für andere Gebühren keine klar verschriftlichten Gesetze. Diese wirre Eintreibung von verschiedenen Gebühren der Verkäufer kommt von ihrem unklaren legalen Status. In einem Unterdekret der öffentlichen Ordnung ist *Street Vending* im Prinzip als illegal festgelegt. Dennoch gibt es das *Business Operation Tax Book*, in dem die Höhe der Steuern, die Straßenverkäufer bezahlen müssen, klar vorgeschrieben ist. Somit ist *Street Vending* illegal, die Verkäufer bezahlen aber dennoch legal ihre Steuern. Diese große Unklarheit des Status der Straßenverkäufer macht ihre Position sehr verwundbar. Konkrete politische Pläne in Kambodscha und Phnom Penh erkennen die Wichtigkeit des Straßenverkaufs als Lebensgrundlageoption für die städtischen Armen und manche erkennen auch die Bedeutung eines sicheren Verkaufsplatzes. Dennoch scheitern alle von ihnen beim Übertragen dieser Angelegenheit in konkrete politische Richtlinien und Methoden und Programme. Sie zweifeln nicht am

ambivalenten Status des Straßenverkaufs – am Rande der Legalität. Für gewöhnlich haben solche Richtlinien eine ländliche Ausrichtung und fokussieren sich auf die ländliche Entwicklung und lassen die städtische Bevölkerung für sich selbst sorgen. Manche seien sogar der Ansicht, sie wären für ihr eigenes Schicksal selbst verantwortlich, als sie sich entschieden haben, in den städtischen Bereich auszuwandern. Der Fokus der städtischen Entwicklung liegt, wenn überhaupt, auf dem Wohnbau und auf dem Gemeinwesen. Beinahe die gesamte Unterstützung für die städtische arme Bevölkerung ist für den Wohnraum vorhergesehen und nicht für den Arbeitsraum. Dabei muss man besonders erwähnen, dass die Verkäufer die meiste ihrer Zeit auf dem Markt verbringen. Somit sind sie verletzlich und von jeglicher Unterstützung ausgeschlossen. Obwohl viele politische Entscheidungskräfte die Existenz und die Wichtigkeit des Straßenverkaufs als Lebensgrundlageoption für die städtische arme Bevölkerung anerkennen, gibt es keine Einrichtung, die es den Verkäufern ermöglicht, in der Neugestaltung von öffentlichen Märkten mitzuwirken. Die Neugestaltung von öffentlichen Märkten ist Teil des *Phnom Penh Development Master Plan*. *Street Vending* wird noch immer als zeitlich begrenztes Phänomen gesehen, das irgendwann in den formellen Sektor aufgenommen wird oder zu Klein- und Mittelunternehmen wird. Somit bleibt dieser bedenkliche Status bestehen. Dieser heikle Status und die Unfähigkeit Beziehungen oder Vertrauen zu anderen Straßenverkäufern aufzubauen, macht es im öffentlichen Raum besonders einfach, diese Gruppe anzugreifen – seitdem sie auf ein paar Personen angewiesen sind (vgl. ebd.: KUSAKABE 2006: 16).

Die *Vendor's Association*, welche 1994 gegründet wurde, war ein Versuch Beziehungen zwischen Verkäufern herzustellen. KUSAKABE et al. Studie von 2001 zeigte, dass die Mitglieder dieser Assoziation, verglichen mit Nichtmitgliedern, ein größeres Gefühl für Gegenseitigkeit, Zusammenarbeit und gegenseitige Hilfe, sowie Hoffnung für die Zukunft zeigten. Diese hatten außerdem mehr Vertrauen in den Staat und in das Sozialsystem und zeigten mehr Engagement, um das Leben ihrer selbst und das ihrer Genossen zu verbessern. Die Studie wies darauf hin, dass man solche Assoziationen stärken muss, um solche Selbst-Verwaltungsversuche im Straßenverkauf unterstützen zu können (vgl. ebd.: 16).

Vergleich Bangkok – Phnom Penh

Der Straßenverkauf ist eine wichtige Einnahmequelle für die städtische arme Bevölkerung. Er steuert zur staatlichen Wirtschaft bei, schafft Arbeitsplätze, agiert als Puffer bei Arbeitslosigkeit und schafft Vorteile für Käufer. Der Straßenverkauf steuert einen großen Teil zum Haushaltseinkommen von Verkäufern bei und für all jene Menschen, die sich in der mittleren arbeitsfähigen Altersgruppe befinden. Der Straßenverkauf ist der Kern einer Existenzgrundlage.

| | Thailand – Bangkok | Kambodscha – Phnom Penh |
|--|--|---|
| gesamtwirtschaftliche Bedeutung | Informelle Wirtschaftsaktivitäten kommen bis zu 2,33 Millionen Baht oder 45,6% des BIP (2001) | 80% des BIP und 95% der Beschäftigung stammen aus dem informellen Sektor |
| Herkunft der Verkäufer | Bangkok für stationäre Verkäufer und außerhalb von Bangkok für mobile Verkäufer | außerhalb von Phnom Penh |
| Geschlecht der Verkäufer | sowohl Männer als auch Frauen stationäre Verkäufer agieren als Familienunternehmen | vor allem von Frauen dominiert hohe Verbreitung von frauengeführten Haushalten (30 – 40%) |
| Zeit, in der sich Street Vening ausbreitete | 1997Asienkrise 41,5% der stationären Verkäufer und 53% der mobilen Verkäufer waren für weniger als 5 Jahre im Geschäft 14% waren für mehr als 20 Jahre im Geschäft | 1979 – 1980 1993 1997 – 1998 2002 durch ökonomische Hochkonjunktoren und Pleiten |
| Bildungsniveau | mehr als 70% der stationären Verkäufer und 85% der mobilen Verkäufer erhielten weniger als 6 Jahre Bildung | niedrigere Bildung als der Durchschnitt mehr als 80% erhielten weniger als 6 Jahre Bildung (im Durchschnitt weniger als 4 Jahre) |

| | | |
|----------------------------------|---|--|
| Aufstiegsmöglichkeiten | 70% der stationären Verkäufer wurden zu mobilen Verkäufern Es ist eine attraktive Möglichkeit für die Mittelklasse (ökonomische Entscheidung) | größere Verkäufer starten bereits umfangreich oder begannen 1979 – 80 |
| Gründe des Street Vending | Schneller Umsatz in bar | Unterstützung der Familie und für die Bildung der Kinder keine andere Wahl nach Naturkatastrophen |
| Kredite | Verkäufer mit wenig Kapital arbeiten als verkleidete Lohnarbeiter Jene, die expandieren möchten, benötigen einen Kredit | Viele haben keine Zugänge zu Krediten |
| Kapital | | Startkapital von 5 US-Dollar Umsatzkapital von 12,80 US-Dollar |
| Einkommen | 21,4% der mobilen Verkäufer verdienen weniger als 200 Baht/ Tag 10,3% der stationären Verkäufer verdienen mehr als 1 500 Baht/ Tag (sie verdienen dadurch mehr als das Mindesteinkommen von 169 Baht/Tag) | sie steuern die Hälfte ihres Einkommens oder mehr zum Haushaltseinkommen bei das Durchschnittseinkommen liegt bei 1,50 US-Dollar das Pro-Kopf-Einkommen liegt dadurch unter der Armutsgrenze |
| erkannte Probleme | soziale Sicherheit öffentliche Gesundheit Berufsausbildung sichere Verkaufsplätze | Schikanierung durch die Marktaufsicht und die Polizei Sauberkeit und Entsorgung Kredite Kinderbetreuung Eigene Sicherheit |

Tabelle 10: Profile der Street Vendors (Quelle: KUSAKABE 2006: 22; eigene Darstellung)

Zu vermerken ist, dass der Straßenverkauf sowohl in ökonomischen Krisen, als auch in ökonomischen Wachstumsphasen gewachsen ist. Er ist das Herzstück des informellen Sektors in der städtischen Wirtschaft. Wenn sich die Wirtschaft erholt, steigt die Nachfrage und mehr und mehr Menschen steigen in die Erwerbstätigkeit ein. Auch Migranten, die nach wirtschaftlichen Möglichkeiten suchen, finden Gefallen am informellen Sektor. Während der Rezession entwickelte sich der Straßenverkauf zum Puffer für die Arbeitslosen, wodurch die Zahl der Verkäufer nur noch weiter anstieg. Kambodscha hat die spezielle Position, dass Regierungsbeamte nicht einmal das Existenzminimum erhalten. Mit der Verschlechterung und dem Zusammenbruch der staatlichen Unternehmen mussten viele Beschäftigte in Kambodscha, die früher in staatlichen Unternehmen angestellt gewesen sind, auf die Straße gehen, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Zur selben Zeit gingen auch viele Frauen auf die Straßen, um ihre staatlich angestellten Ehemänner zu unterstützen, deren alleiniges Einkommen nicht ausreicht. Diese weiblichen Verkäuferinnen sind unter den anderen Straßenverkäufern vor allem an mittelgroßen Verkaufsstellen zu finden. Sie arbeiten, weil sie ihre Familien unterstützen möchten und nicht um ihr Geschäft zu erhöhen. Es gibt einen großen Einkommensunterschied in den verschiedenen Ländern unter den Straßenverkäufern. In Thailand gehören Straßenverkäufer nicht zu den ärmsten der Armen im städtischen Gebiet. Sie verdienen mehr als den Mindestlohn und auch viele höher angestellte Arbeiter gehen auf die Straßen, um ihr Einkommen zu verbessern. In Kambodscha allerdings sind Straßenverkäufer Teil der ärmsten Kategorie der Stadt. Diese leben unter die Armutsgrenze. Dort sind auch erheblich mehr frauengeführte Haushalte unter den Straßenverkäufern in Phnom Penh zu verzeichnen und viele Straßenverkäufer haben viele Angehörige zu versorgen. Das Bildungsniveau der Straßenverkäufer variiert von Land zu Land. In Bangkok liegt dieses bei der 6. Schulstufe oder geringer und in Phnom Penh bei Schulstufe 4 oder geringer. Auch die Geschlechteraufteilung ist unterschiedlich. In Kambodscha gibt es vor allem weibliche Straßenverkäuferinnen und in Thailand gibt es sowohl weibliche als auch männliche stationäre und mobile Verkäufer. Der niedrige Geldaufwand und der einfache Zugang werden stets als Grund für den Straßenverkauf betont. In Kambodscha stimmt dies noch immer. Um sein Geschäft eröffnen zu können, reichen bereits fünf US-Dollar. In Thailand verhält sich dies etwas anders, denn dort ist das Level des Straßenverkaufs bereits viel höher mit höherer Hygiene und einer Standardausstattung. Jene, die kein Kapital für ein eigenes Geschäft aufbringen können, arbeiten als verkleidete Lohnarbeiter für große

Unternehmen und erhalten Provisionszahlungen. Eigenes Kapital ist in den Ländern von unterschiedlicher Bedeutung. In Kambodscha benötigen bereits Kleinstunternehmer Kredite. In Thailand scheint es, dass am Existenzminimum lebende Verkäufer es viel leichter haben einen Kredit zu erhalten, verglichen mit Kambodscha. Aber wenn diese ihr Geschäft erweitern möchten, benötigen auch sie ganz bestimmt einen Kredit. Die Studien zeigten auch, dass sehr kleine Straßenverkäufer eine ganz andere Form von Unterstützung benötigen. Ihnen würden Fertigkeiten in Unternehmensführung und Informationen mehr helfen. Dieses Beispiel zeigt auch, dass die Bedürfnisse der Straßenverkäufer unterschiedlich sind und ein einheitliches Programm nicht allen helfen würde. Des Weiteren konnte die Studie darauf aufmerksam machen, dass, besonders in Bangkok, der Straßenverkauf zu einem Bindeglied für den Aufstiegserfolg in der Arbeitswelt sein kann – besonders für die städtische arme Bevölkerung. In Bangkok konnten 70 Prozent stationäre Straßenverkäufer, die als mobile Verkäufer begannen, Kapital anhäufen, indem sie sich größtmäßig ausbreiteten. Als beliebtes Beispiel wird der Eigentümer der Bangkok Bank angeführt, welcher auch als mobiler Verkäufer begann. Im Fall von Kambodscha konnte gezeigt werden, dass größere Verkäufer bereits *groß* begannen. All diese Verkäufer waren 1979 – 1980, unmittelbar nach dem *Demokratischen Kampuchea Regime* sehr kleine Verkäufer. Alle jene, die nach 1980 mit dem Straßenverkauf begonnen hatten, mussten nicht aufrücken, sondern nur von Zeit zu Zeit ihre Artikel ändern. Dies ist auf die extrem hohe Nachfrage nach Waren und dem vielen freien Raum für Straßenverkäufer in den frühen 1980ern zurückzuführen. Dadurch konnten sie gute Geschäfte erzielen. In den 1990ern schloss sich dieses Fenster wieder und der Wettbewerb wurde aufgrund der immer mehr werdenden Verkäufer schwerer und auch die Aufstiegsmöglichkeiten verschlechterten sich. Besonders wichtig ist die familiäre Unterstützung, um das Geschäft ausbauen zu können. Besonders Frauen sind in der Regel sehr benachteiligt, seit sie weniger Kontrolle über Zeit und Arbeit anderer Familienmitglieder haben, besonders über die ihrer Männer. Frauen müssen sich mehr anpassen und finden sich vor allem in kleinem Unternehmen wieder (vgl. KUSAKABE 2006: 25).

6.3 Geschlechtertrennung in Hanoi

Straßenverkäufer spielen eine wichtige Rolle für den städtischen Handel in Vietnam. Sie liefern eine Vielzahl an günstigen Waren und schaffen Arbeit für eine beträchtliche Zahl von Menschen, vor allem für Frauen. Unter den sogenannten *Food Vendors* befinden sich ungefähr 30 Prozent Frauen. Im Jahr 1989 verabschiedete die vietnamesische Regierung ein Gesetz für den Schutz der Gesundheit. Eine Studie über Essen, durchgeführt in Hanoi, zeigte, dass 47 Prozent der Nahrung mikrobiologisch als unsicher einzustufen waren. Binnen weniger Jahre hat sich das Bild gedreht und 23,4 Prozent der *Food Vendors* haben ihre unhygienischen Praktiken geändert. Dies geschah durch ordentliche Kontrollen der *Food Vendors* und durch Übung zu einem hygienischen Umgang mit Essen. Die Regierung wandte zwei Methoden an, um sicheres Straßenessen zu gewährleisten. Sie überwachten die *Street Food Vendors* durch ein Lizenzsystem und lehrten ihnen den richtigen hygienischen Umgang.

Eine Studie von Darun TANTIWIRAMANOND *Changing Gender Relations and Women in Micro Enterprises – The Street Vendors of Hanoi* ergab, dass sich an der Spitze der vietnamesischen Wirtschaft Frauen befinden. Um die hohe Arbeitslosigkeit zu bezwingen fokussierte sich die Regierung auf die Anwerbung in den formellen Sektor. Dieser Prozess ist aber nicht in Übereinstimmung mit der wachsenden Armut. Es scheint, als wäre dies der uralte Trugschluss der meisten Regierungen in Entwicklungsländern. Diese müssen der Meinung sein, dass der einzige Weg die unvorteilhafte Lage des informellen Sektors zu meistern, jener sei, den formellen Sektor auszubauen anstatt zu versuchen, Neuerungen im informellen Sektor einzuführen. Der informelle Sektor schafft Arbeit, bekämpft die Armut und unterstützt das städtische Leben. Straßenverkäufer, vor allem in Hanoi, sind ein wichtiger Bestandteil dieses Sektors.

TANTIWIRAMANONDS Studie ergab, dass die Hälfte der weiblichen Straßenverkäufer unter 29 Jahren alt ist und ein Viertel von ihnen alleinstehend ist. Die meisten von ihnen kommen aus großen Familien in armen Verhältnissen mit bis zu fünf Geschwistern. Obwohl die Mehrheit von ihnen gebildet ist, ist es dennoch schwierig Arbeit zu erhalten. Der Straßenverkauf bietet die beste Möglichkeit für das Überleben. Die meisten der weiblichen Verkäuferinnen marschieren von Tür zu Tür und bewahren ihre Waren in zwei Körben auf, die an den Enden einer Stange befestigt sind. Diese tragen die Verkäuferinnen auf ihren Schultern umher.



Bild 7: Straßenverkäufer in Hanoi, Vietnam (Quelle: Eva Zinggl)



Bild 8: Straßenverkäufer in Hanoi, Vietnam (Quelle: Eva Zinggl)

Die meisten von ihnen verkaufen einzelne Gegenstände, entweder Essen (Gemüse, Eiger, verarbeitete Lebensmittel) oder Haushaltsartikel. Ein kleiner Teil bietet beides an. Die männlichen Verkäufer sind mit Autoreparaturen beschäftigt oder verkaufen teurere Waren wie *personal products*, Souvenirs etc. Ihr Einkommen ist meist höher als das der Frauen. Die weiblichen Verkäuferinnen sind mit Problemen auf der Straße konfrontiert, vor allem bezogen auf ihr Geschlecht. TANTIWIRAMANOND vermerkt, dass Kunden die Verkäuferinnen oft belästigen, nicht respektieren oder manchmal die Menschenwürde der Frauen verletzen. Zusätzlich gibt es zahlreiche soziale Vorurteile, dass Frauen bestimmte Tätigkeiten nicht ausführen können (Autoreparatur, Polieren von Schuhen, Taxifahren in der Nacht). Darüber hinaus sollen sich Frauen um ihr Heim kümmern, wodurch ihre Arbeitszeit als Verkäuferinnen verringert werden würde. Die Studie zeigt außerdem, dass in der vietnamesischen Gesellschaft eine Geschlechtertrennung weit verbreitet ist. Es gibt eine klare geschlechtliche Arbeitstrennung, die vorschreibt, welche Arten von Arbeit für Frauen und welche für Männer vorgesehen ist. Zum Beispiel konnte gezeigt werden, dass Frauen Männer bedauern, die mit den Körben an der Stange von Tür zu Tür gehen. Frauen sind der Meinung, dass diese Tätigkeit nicht zu jenen von Männern gehört. TANTIWIRAMANOND ist der Meinung, dass Vietnam eine gute Fallstudie ist, um die Determination der Menschen zu verstehen, die gegen alle Schwierigkeiten kämpfen, nicht nur für ihre Selbstbestimmung, sondern auch um eine andere Gesellschaft zu gestalten. Leider vernachlässigt die derzeitige Politik die Bedürfnisse der Kleinstunternehmer im informellen Sektor, vor allem die der Frauen. Straßenverkäufer sind nicht organisiert und es gibt auch keine NGOs, die für ihre Ermächtigung eintreten. (vgl. BHOWMIK 2005: 2260).

6.4 Fortschrittlicher Straßenverkauf in Kuala Lumpur

Eine wesentliche Besonderheit von Malaysia ist, dass es eines der wenigen Länder Asiens ist, das Straßenverkäufern eine Art der Anerkennung zukommen ließ. Im Jahr 1990 wurde in Malaysia die *National Policy on Hawkers* entworfen. Dies ist ein umfassender Plan, um die sozialen und ökonomischen Probleme, die mit dem Straßenverkauf verbunden sind, anzupacken. Ihre Umsetzung schließt die Versorgung von Geld ein, um die Straßenverkäufer bei Kreditplänen zu unterstützen oder Trainingsprogramme, bei denen ihre Fertigkeiten verbessert werden sollen. Die

Regulierung und Kontrolle der Straßenverkäufer unterliegt dem *Department of Hawkers and Petty Traders* (DHPT) und wurde 1986 gegründet. Die Ziele dieses Ministeriums schließen die Entwicklung, Modernisierung und Verwaltung der Straßenverkäufer ein und geschehen im Rahmen des eigentlichen Ziels, Kuala Lumpur zu einer sauberen, gesunden und schönen Stadt für die örtliche Bevölkerung und für die Touristen zu machen.

Wie im Falle von anderen südostasiatischen Ländern stieg auch in Kuala Lumpur die Zahl von Straßenverkäufern seit der Asienkrise steil an. Laut dem DHPT stieg die Zahl der lizenzierten Straßenverkäufer zwischen 1990 und 2000 um 30 Prozent an. Die absolute Zahl der lizenzierten Straßenverkäufer war im Jahr 2000 bei beinahe 35 000. Zusätzlich wird vermutet, dass zu dieser Zeit mehr als 12 000 unlizenzierte Straßenverkäufer tätig waren. Diese Zahl könnte aber eine deutliche Unterschätzung sein, weil es keine ordentliche Studie über die aktuelle Zahl von Straßenverkäufern in der Stadt gibt. Das Steigen der unlizenzierten Straßenverkäufer ist vor allem auf das DHPT zurückzuführen, das nach 1996 die Ausstellung von Lizenzen stoppte. Durch die Krise verloren viele Menschen ihre Arbeit und retteten sich in den Straßenverkauf, um ihre Existenz zu sichern. Das Ziel des DHPT ist, die Straßenverkäufer beziehungsweise die *Food Vendors* in *Food Centres* oder an zentralen Standorten unterzubringen. Es hilft außerdem dabei, Verkaufswägen für mobile Verkäufer zu designen. Rund 35 Prozent der absoluten Zahl der Straßenverkäufer sind *Food Vendors*. Allerdings gibt es auch noch andere Standorte, an denen Straßenverkäufer ihr Gewerbe durchführen können. Dies sind beispielsweise dicht besiedelte Nachbarschaftsgebiete und Industriegegenden. In diesen Gebieten gibt es kaum Verkaufsstellen. Wenn dies gewährt werden würde, könnten mehr Lizenzen vergeben werden. Denn lizenzierte Straßenverkäufer haben Zugang zu Krediten, weil die Regierung dafür Geld bereitgestellt hat. Dazu zählen auch Trainingsprogramme, die regelmäßig für die Verkäufer stattfinden. Sie werden in Gesundheit, Hygiene, geschäftliche Fertigkeiten, Buchhaltung etc. unterrichtet. Das DHPT organisiert einige dieser Programme und sucht nach Kooperation mit den NGOs. 60 NGOs sind an diesen Aktivitäten beteiligt. Nicht lizenzierte Straßenverkäufer erhalten keinerlei dieser Leistungen.

Die *Ethnic Composition* der Straßenverkäufer zeigte Veränderungen. 1970 waren nur 4,4 Prozent der Malaien im Straßenverkauf tätig. Chinesen stellten 80,8 Prozent und Inder 14,8 Prozent der Straßenverkäufer in Malaysia dar. Seit 1980 hat sich das Verhältnis verändert. Im Jahr 2000 gab es 11 170 malaiische (31 Prozent), 20 812 chinesische (59,3

Prozent) und 3 138 indische (9 Prozent) lizenzierte Straßenverkäufer. Es wird angenommen, dass diese Veränderung auf das DHPT zurückzuführen ist als es vorgezogen wurde, mehr einheimischen malaiischen Verkäufern die Lizenz zu gewähren (vgl. BHOWMIK 2005. 2259).

6.5 Singapur als Vorreiter

Wenn man sich nach den Berichterstattungen des Regierungsministeriums für Verkäufer von Singapur richtet, muss dies das einzige Land der Welt sein, in dem alle Straßenverkäufer lizenziert sind. Es ist die Aufgabe des Ministeriums Verkäufer zu überprüfen, dass keine unlizenzierten Verkäufer und probelizenzierten Verkäufer, die darauf warten Güter auf Gehwegen zu verkaufen, unterwegs sind. Wie in den meisten südostasiatischen Ländern überwiegen auch in Singapur *Food Vendors*. 1971 wurde ein staatliches Programm aktiv, sogenannte *Food Centres* und *Food Markets* zu bauen, um lizenzierte *Food Vendors* umzusiedeln. Dieses Programm lieferte Hilfen und Dienste wie Wasserleitungen, Elektrizität, Müllabfuhr und -beseitigung. Bereits 1996 waren alle Straßenverkäufer in diese *Food Centres* und *Markets* umgesiedelt worden. Im Jahr 1988 gab es 23 331 Verkäufer, die in 184 Zentren tätig gewesen sind. 18 878 Menschen davon waren angestellt und verkauften *Cooked Food*. Aktuell sollen beinahe 50 000 Straßenverkäufer in dieser Stadtstaat beschäftigt sein.

Das Ministerium für die Verkäufer spielt eine aktive Rolle in der Sicherstellung, dass die Straßenverkäufer ihre Umgebung sauber halten und keine Hindernisse auf den Gehwegen platzieren. Es gibt offizielle Überprüfungen aller Verkaufsstände, um zu sehen, ob sich die Verkäufer an den *Environmental Public Health Act* von 1968 halten. Dieses Ministerium führt auch regelmäßige Trainingskurse für Essenshygiene und Ernährung durch. Zwischen 1990 und 1996 konnten dadurch mehr als 10 000 Straßenverkäufer ausgebildet werden.

Die Zusammensetzung der Straßenverkäufer in der Stadt unterliegt einem Wandel. Es gibt ein Aufkommen von jüngeren und besser ausgebildeten Straßenverkäufern. Dieser Wandel ist auf die wachsende Arbeitslosigkeit zurückzuführen, die 13 000 Schulabgänger und Akademiker arbeitslos werden ließ. Viele von diesen haben mit dem Straßenerkauf begonnen. Der Wandel ist vor allem im *Food Vending* bemerkbar. Die Varietät des

angebotenen Essens ist viel größer als früher. Junge, gebildete *Food Vendors* experimentieren mit neuen internationalen Gerichten und steigerten so ihre Popularität.

Die Regierung beschloss die Essensverkaufsstellen in dicht besiedelten Wohnungsgebieten auszubauen. 2003 wurden 45 solcher Zentren ausgebaut. Obwohl die Mieten, die von der Regierung eingehoben werden, teurer wurden, können die Straßenverkäufer dennoch einen großen Kundenstamm verzeichnen. Dies ist darauf zurückzuführen, weil die Produkte, die die Straßenverkäufer anbieten, billiger sind als wenn man sie in Geschäften kaufen muss. Eine wesentliche Tatsache der Straßenverkäufer in Singapur ist, dass sie in den letzten 30 Jahren geholfen haben, die Lebenshaltungskosten niedrig zu halten seitdem Arbeiter, Studenten und die ärmere Gesellschaft von ihnen und von ihren Gütern des täglichen Bedarfs abhängig sind (vgl. BHOWMIK 2005: 2259).

7 Anhang – Exkursionsergebnisse

Die Auslandsexkursion nach Thailand, Laos und Kambodscha vergangenen Sommer (25.6. – 15.7.2015) hat entscheidend zu meiner Spezialisierung beitragen. Ich hatte die Möglichkeit spezifische Beobachtungen und Interviews vor Ort durchzuführen, die ich mit meinem Team in der abschließenden Gruppenarbeit verschriftlicht habe. Zum damaligen Zeitpunkt waren die Beobachtungen und Interviewfragen dahingehend ausgerichtet, der Abschlussarbeit zu dienen und nicht einer Diplomarbeit. Nichtsdestotrotz möchte ich die Ergebnisse kurz erwähnen.

| Beobachtungen | Datum | Uhrzeit | Ort | Land |
|----------------|-----------|---------------|-------------------------------|------------|
| Beobachtung 1 | 26.6.2015 | 10.30 – 11.30 | Bangkok, Chinatown | Thailand |
| Beobachtung 2 | 27.6.2015 | 18.45 – 20.00 | Nan City, Nightmarket | Thailand |
| Beobachtung 3 | 28.6.2015 | 19.00 – 20.30 | Luang Prabang, Nightmarket | Laos |
| Beobachtung 4 | 29.6.2015 | 18.00 – 18.45 | Luang Prabang, Nightmarket | Laos |
| Beobachtung 5 | 2.7.2015 | 19.00 – 19.45 | Vientiane, Nightmarket | Laos |
| Beobachtung 6 | 7.7.2015 | 20.00 – 21.30 | Phnom Penh | Kambodscha |
| Beobachtung 7 | 9.7.2015 | tagsüber | Phnom Penh | Kambodscha |
| Beobachtung 8 | 11.7.2015 | 20.00 – 01.00 | Phnom Penh | Kambodscha |
| Beobachtung 9 | 12.7.2015 | 19.30 – 20.15 | Chantaburi, Nightmarket | Thailand |
| Beobachtung 10 | 14.7.2015 | 18.00 – 00.00 | Bangkok, Khaosan Road | Thailand |

Tabelle 11: Beobachtungen 2015 (Quelle: Eva Zingg)

Die Beobachtungen fanden vom 26.6.2015 bis zum 14.7.2015 statt. Unsere Beobachtungsschwerpunkte konzentrierten sich vor allem auf Geschlecht, Alter, Herkunft der Verkäufer, die angebotenen Produkte, die Hauptkundschaft etc.

Die Interviews setzten sich aus folgenden Fragen zusammen:

- ✓ *Where are you from?*
- ✓ *Is this your own business (employee, owner)?*
How long are you working in this business?
- ✓ *Whom are you working with?*
- ✓ *Do you pay any rent? (How much do you have to pay?)*
- ✓ *Do you always sell on the same place?*
- ✓ *Who are your main costumers?*

Unsere Interviewpartner waren sowohl männlich als auch weiblich und in einem Alter von 24 bis 67 Jahre. Wir fanden heraus, dass eine Interviewpartnerin erst drei Wochen vor dem Interview mit dem Straßenverkauf begonnen hatte, ein anderer arbeitet bereits seit über 20 Jahren als Straßenverkäufer. Drei der Befragten sind in einem Familienunternehmen tätig, zwei arbeiten alleine. Wir interviewten sowohl *food vendors*, als auch *stuff vendors*.

| Informelles Interview | Datum | Uhrzeit | Ort | Interviewte Personen |
|-----------------------|------------|---------------|-------------------------|---|
| Interview 1 | 3.7.2015 | 21.00 – 21.20 | Vientiane, Nightmarket | 24-jährige Frau verkauft elektronische Artikel stationär |
| Interview 2 | 3.7.2015 | 21.25 – 21.40 | Vientiane, Nightmarket | 67-jähriger Mann verkauft Süßigkeiten, Lotterielose, etc. mobil |
| Interview 3 | 12.7.2015 | 21.45 – 22.05 | Chantaburi, Nightmarket | 46-jähriger Mann verkauft Lebensmittel mobil |
| Interview 4 | 14.7. 2015 | 20.00 – 20.20 | Bangkok, Khaosan Road | 30-jährige Frau verkauft Bademode stationär |
| Interview 5 | 14.7. | 21.30 – 22.00 | Bangkok, Khaosan Road | 27-jähriger Mann verkauft Obst mobil |

Tabelle 12: Interviews 2015 (Quelle: Eva Zinggl)

Bevor wir mit der eigentlichen Befragung begonnen haben, konnten wir von allen fünf Straßenverkäufern herausfinden, dass sie nicht in der Region geboren worden sind, in der sie verkaufen. Das Mädchen, das in Vientiane tätig ist, ist eine Arbeitsmigrantin aus Thailand, der ältere Herr stammt aus einer ländlichen Region in Laos und kam in die Stadt, um sein eigenes Geschäft zu starten. Auch die verkauften Produkte sind nicht immer regional. Angebotene Früchte oder andere Lebensmittel stammen aber sehr wohl aus regionalem Anbau und Landwirtschaft. Obwohl in Laos Handarbeiten von ethnischen Minderheiten erzeugt werden, stammen viele Artikel ursprünglich aus Thailand, China oder Indien. (Kleidung, Schuhe, Schmuck, Handtaschen usw. stammen natürlich auch aus anderen Ländern. Die Befragten erklärten uns, dass die meisten ihrer Kunden Einheimische sind. Diese Tatsache überraschte uns damals etwas, weil Touristen auf Nightmarkets sehr präsent sind. Neben einheimischen Kunden erwähnten unsere Befragten außerdem *farangs*²⁵ und vor allem chinesische Touristen. Durch unsere Beobachtungen konnten wir feststellen, dass sich die Kundschaft bei morning markets und nightmarkets unterscheidet. Wir vermuteten, dass abends und in der Nacht vor allem Touristen auf den Märkten unterwegs sind, und morgens, sowie im Laufe des Tages Einheimische die Hauptkundschaft darstellen.

Außerdem versuchten wir sowohl mobile als auch stationäre Verkäufer zu befragen. Zwei der Befragten verkaufen ausschließlich auf Nightmarkets und haben dort einen stationären Verkaufsstand. Auch die anderen der Befragten bieten ihre Waren auf Nightmarkets an. Eine Verkäuferin ist registriert mit einem dauerhaften Verkaufsplatz, eine andere ist nicht registriert und mobil. Der letzte Verkäufer hat keinen fixen Verkaufsplatz, sondern besitzt ein Motorrad und verkauft seine Ware von dort aus. Dadurch ist er ortsunabhängig und zeitlich flexibel. Die registrierten Verkäufer am Nightmarket mit fixen Ständen zahlen der Stadt Miete. Laut den Befragten ist die Höhe der Miete von der Standgröße abhängig. Uns wurde erklärt, dass ein kleiner Verkaufsstand am Nightmarket in Vientiane 3 000 Laotische Kip pro Tag kostet, was 30 Cent entspricht. Ein größerer Verkaufsstand kostet ungefähr 50 Cent pro Tag. Dies bedeutet, dass für einen kleinen Stand umgerechnet 9,70 Euro und für einen größeren 16,20 Euro pro Monat bezahlt werden müssen. Der mobile Verkäufer hingegen, der von

²⁵ Unter Farangs versteht man üblicherweise Ausländer mit weißer Hautfarbe.

seinem Motorrad aus verkauft, erspart sich diese Kosten, weil er keine Gebühren bezahlen muss. Jedoch erklärte er uns, dass er monatlich eine inoffizielle Miete von ungefähr 10 000 Laotischen KIP bezahlt. An wen er diesen Betrag zahlt, wollte er uns nicht mitteilen. Aber wir vermuteten, dass es sich wahrscheinlich um Bestechungsgeld für die Polizei oder dergleichen handelt. Bei unserem zweiten Interviewpartner war es offensichtlich, dass er ohne Genehmigung vor Ort war. Er verkaufte kleinere Produkte, wie Süßigkeiten und Lotterielose auf einer Decke am Boden. Im Falle von polizeilichen Kontrollen wäre er zwar mobil, jedoch besteht auch die Gefahr ertappt zu werden. In einem solchen Fall müsste er Strafen bezahlen.

Abschließend konnten wir zusammenfassen, dass unsere informellen Befragungen mit der Literatur über Straßenverkauf in Südostasien sehr übereinstimmen. Durch das persönliche Gespräch mit den Verkäufern bekamen wir einen guten Einblick in das Innere des Straßenverkaufs.

Jedoch sind unsere Beobachtungen und die geführten Interviews nicht als repräsentativ zu erachten. Die zehn Befragungen und fünf Interviews dienten ausschließlich unserer Exkursionsarbeit und sollen in dieser Arbeit der Unterstreichung der bestehenden Literatur dienen.

8 Fazit

Am Ende dieser Arbeit angelangt, kann auf eine umfassende Sammlung von Informationen des informellen Sektors und der Straßenverkäufer in Südostasien zurückgeblickt werden. Eines der wichtigsten Erkenntnisse über südostasiatische Städte ist die wachsende Zahl der Straßenverkäufer. Diese Zunahme steht hauptsächlich mit den wirtschaftlichen Veränderungen dieser Länder in Zusammenhang. Der Straßenverkauf wächst mit der abnehmenden Zahl formaler Arbeitsmöglichkeiten und mit dem mageren Angebot von Erwerbsarbeiten in ländlichen Gebieten. Arbeitslose aus solchen ländlichen Räumen wandern in die Städte, um dort nach Arbeit zu suchen. Für gewöhnlich bringt diese Bevölkerungsschicht schlechte Kenntnisse und ein schlechtes Ausbildungsniveau mit sich. Diese beiden Faktoren machen es nahezu unmöglich reguläre Berufe im formellen Sektor zu erhalten. Der Straßenverkauf bietet für solche Menschen eine gute Möglichkeit, seinen Lebensunterhalt dennoch zu verdienen. Der Eintritt in diesen Wirtschaftszweig ist weitaus einfacher, weil weder viele Kompetenzen noch hohes Kapital dafür notwendig sind.

Zusätzlich konnte ein rapider Zuwachs von Straßenverkäufern nach der Finanzkrise von 1997/ 98 verzeichnet werden. Die Auswirkungen dieser Krise brachten viele Unternehmensschließungen mit sich, wodurch hunderte Tausend Arbeiter arbeitslos wurden und keine Existenzsicherung mehr hatten. Ein Teil dieser Arbeiter aus dem formellen Sektor, oder auch deren Frauen, begannen als Straßenverkäufer tätig zu sein, nachdem sie ihre Jobs verloren hatten. Der Straßenverkauf schien eine gute Alternative zu sein. Doch nicht nur Menschen aus bildungsfernen Schichten entschieden sich für den Einstieg in den Straßenverkauf. Mit der Finanzkrise entwickelte sich eine neue Kohorte beziehungsweise eine neue Generation der Straßenverkäufer in Südostasien. Entgegen der traditionellen Anschauung von Straßenverkäufern brachte diese neue Generation neue Geschäftsmethoden mit sich und kann keinesfalls mit fehlenden unternehmerischen Fähigkeiten in Verbindung gebracht werden. Die Unternehmer der neuen Generation konzentrieren sich vorwiegend auf gehobene Stadtviertel mit einkommensstarker

Kundschaft und spezialisierten sich auf Branding oder Franchising. Ihre einkommensstarke Kundschaft erlaubte ihnen einen Produkt-Mix zu entwickeln und dadurch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen zu können. Funktioniert dieses System, können die Straßenverkäufer ihre Produktbreite zunehmend erweitern und Waren der gehobenen Preisklasse zum Verkauf anbieten. Die Verkäufer der neuen Generation haben nicht nur Vorteile bezüglich ihrer Waren, sondern auch bezüglich ihrer Sicherheit. Durch ihren höheren Verdienst können sie meist auf genehmigten und sicheren Verkaufsplätzen agieren und sind dadurch von öffentlicher Schikane ausgenommen. Dies verschafft ihnen einen enormen Vorteil gegenüber ihren traditionellen Kollegen.

Denn leider versäumten es die Regierungen der Länder mehr oder weniger, den Straßenverkauf als legale Tätigkeit zu anzuerkennen und sahen die Verkäufer als Hindernis für die städtische Entwicklung an. Sogar in Ländern wie Vietnam und Kambodscha, welche keinen großen formellen Sektor aufweisen können, kam es zu keiner Anerkennung des Straßenverkaufs durch die Regierung. Dies ist besonders enttäuschend, vor allem, weil sich die Regierungen dieser beiden Länder für die Interessen der Arbeiterklasse einsetzen sollten. Im Gegenteil, Straßenverkäufer werden durch öffentliche Beamte schikaniert und belästigt. Folglich leben Straßenverkäufer in den meisten südostasiatischen Ländern ein gefährliches Leben, weil sie ständig mit Räumungsdrohungen und Zerstörung ihres Eigentums konfrontiert sind. Was fehlt sind bestimmte Regelungen und Gewerkschaften, die es den Straßenverkäufern erleichtern, sicher auf den Straßen tätig zu sein. Gewerkschaften oder gleichwertige Zusammenschlüsse würden den Verkäufern Sicherheit bieten und sie vor Schikanen schützen. Trotz des illegalen Status der Verkäufer bezahlen viele von ihnen legale Steuern oder Bestechungsgelder an Aufsichtsbehörden oder an die Polizei. Ein weiterer großer Nachteil des illegalen Status der Straßenverkäufer ist der verweigerter Zugang zu Sozialleistungen. Somit haben Straßenverkäufer keinen Zugang zu Sozialversicherungen oder gleichwertigen Hilfestellungen durch den Staat.

Die Regierungen müssen erkennen, dass Straßenverkäufer eine wichtige Rolle für das Funktionieren eines Staats spielen. Sie versorgen die städtische Bevölkerung, vor allem die ärmeren Bevölkerungsschichten, mit Gütern und Leistungen des täglichen Bedarfs

und leisten somit einen wesentlichen Beitrag zum Gemeinwohl. Beispiele aus Bangkok konnten zeigen, dass der Verkauf von Lebensmitteln, das sogenannte *Street Food Vending*, nicht nur für die Verkäufer selbst, sondern auch für die Bevölkerung lebensnotwendig ist. Das *Street Food Vending* spielt nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht eine wichtige Rolle, sondern ist auch kulturell betrachtet von nicht zu unterschätzendem Wert. Das Kochen und der Verkauf von Lebensmitteln auf der Straße wurden zu einer öffentlichen Aktivität, die das Phänomen des *Auswärtsessen* ins Leben gerufen hat. Menschen aus allen Gesellschaftsschichten kommen auf den Straßen zusammen, wodurch der Straßenverkauf auch eine wichtige soziale Komponente einnimmt. Aber nicht nur in Bangkok, sondern auch in Phnom Penh, Hanoi, Kuala Lumpur und Singapur hat der Straßenverkauf großen Einfluss auf das Leben der Menschen.

Kuala Lumpur und Singapur stellen positive Beispiele für einen moderneren Straßenverkauf dar. Malaysia ist eines der wenigen Länder, in denen ein umfassender Plan entworfen werden konnte, um den Straßenverkauf besser zu organisieren. Kreditpläne und Trainingsprogramme helfen den Straßenverkauf besser organisieren zu können und versuchen die Probleme der Verkäufer zu lösen. Erst die Zusammenarbeit des Ministeriums und der Verkäufer selbst ermöglicht Kuala Lumpur zu einer schönen und sauberen Stadt für Einheimische und Touristen zu machen. Auch in Singapur erkannte die Regierung die Wichtigkeit des Straßenverkaufs und führte eine umfassende Registrierungspflicht für Straßenverkäufer ein. Offizielle Verkaufsstellen, wie *Food Markets*, und offizielle Überprüfungen der Verkaufsstände führen zu einem organisierten Straßenverkauf. Ein derartiger Straßenverkauf bringt einen Wandel mit sich und lockt junge ausgebildete Straßenverkäufer in die Städte.

Betrachtet man diese positive Entwicklung in Kuala Lumpur und Singapur wird klar, wie wichtig es wäre, Straßenverkäufern einen legalen Status zu vermitteln. Die Regierungen müssen Straßenverkäufer in die Organisation und Entwicklung von Marktplätzen einbeziehen, um ein bestmögliches Zusammenarbeiten zu gewährleisten. Wird dies in der Zukunft umgesetzt, ergibt sich eine *Win-Win*-Situation, von der beide Seiten enorm profitieren würden.

9 Verzeichnisse

Literaturverzeichnis

AGNELLO, Francesca und MOLLER, Joanne (2004): Vendors purses. Women micro entrepreneurs and their business needs. Phnom Penh: Urban Sector Group.

AMIN, Ash (2002): The Informal Sector in Asia from the Decent Work Perspective. Genf: International Labour Office.

Asian Development Bank (2013): Facilitating Safe Labor Migration in the Greater Mekong Subregion. Issues, Challenges, and Forward-looking Interventions. Mandaluyong City.

BACCHETTA, M., ERNST, E. und BUSTAMANTE, J. (2009): Globalization and Informal Jobs in Developing Countries. Genf: WTO Publications.

BANWELL, Suzanna Stout (2001): Vendor's voices. The story of women micro-vendors in Phnom Penh Markets and an innovative program designed to enhance their lives and livelihoods. – In: The Asia Foundation, February.

BHOWMIK, Sharit K. (2005): Street Vendors in Asia. A Review. – In: Economic and Political Weekly, May 28-June 4. Seite 2256-2264.

BOOTH, A. (1999): Die Wirtschaft Südostasiens. Auf dem Weg ins 21. Jahrhundert. – In: DAHM B. und PTAK R. (Hrsg.): Südostasien-Handbuch. Geschichte, Gesellschaft, Politik, Wirtschaft, Kultur. München. Seite 562 – 594.

BROMLEY, Ray (2000): Street Vending and Public Policy. A Global Review. – In: International Journal of Sociology and Social Policy, Volume 20. State University of New York at Albany.

CHANTAVANICH, Supang, THAN, M., LAODUMRONGCHAI, S. und WHONG-A-THITIKUL, A. (2009): Rapid Assessment on The Impacts of Economic Downturn on Workers in Thailand. Bangkok: Asian Research Center for Migration – Chulalongkorn University.

CHEN, Martha Alta (2006): Rethinking the informal economy. Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment. – In: GUAHA-KHASNOBIS, Basudeb, KANBUR, Ravier und OSTROM, Elinor (Hrsg.): Linking the Formal and Informal Economy. Concepts and Policies. Oxford: Oxford Univ. Press, New York. Seite 75 – 92.

COOK, Sarah (2009): Social Protection in East and South East Asia. A Regional Review <http://www.socialprotectionasia.org/pdf/Sarah-Cook-SPA-WP02.pdf>. (letzter Zugriff am 7.4.2016)

DIETER, Heribert (1998): Die Asienkrise. Ursachen, Konsequenzen und die Rolle des Internationalen Währungsfonds. Marburg: Metropolis Verlag.

ERLBACHER, Christoph (2004): Trends und Perspektiven der Arbeitsmigration in Südost- und Ostasien. Diplomarbeit. Wien.

ESCHER, Anton (1999): Der informelle Sektor in der Dritten Welt. Plädoyer für eine kritische Sicht. – In: Geographische Rundschau, 51 (12), Seite 658 – 661.

FELDBAUER P., HUSA K. und KORF R. (Hrsg.)(2003): Südostasien. Gesellschaften, Räume und Entwicklung im 20. Jahrhundert. Wien.

FIELDS, Gary S. (2007): Dual Economy. Ithaka, NY: Cornell University ILR School. <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1016&context=workingpapers>. (letzter Zugriff am 16.5.2016).

FINNEGAN, Gerry und SINGH, Andrea (2004): Role of Informal sector in coping with economic crisis in Thailand and Zambia. Genf: International Labour Organization.

GANTNER, Bianca (2011a): Schattenwirtschaft unter Palmen. Der touristisch informelle Sektor im Urlaubsparadies Patong, Thailand. – In: ASEAS – Österreichische Zeitschrift für Südostasienwissenschaften, 4 (1). Seite 51 – 80.

GANTNER, Bianca (2012): Der informelle Sektor in der Tourismuswirtschaft Thailands. Eine Analyse am Beispiel Patong (Phuket). Wien.

HUSA, Karl und WOHLSCHLÄGL Helmut (2012/13): Proseminar „Grundzüge der Bevölkerungsgeographie“. Lehrbehelf zur Lehrveranstaltung WS 2012/2013. Wien: Institut für Geographie und Regionalforschung.

HUSA, Karl und WOHLSCHLÄGL, Helmut (2008): Staatliche Altersvorsorge und soziale Sicherungssysteme in Südostasien. – In: HUSA, K., JORDAN, R. und WOHLSCHLÄGL, H. (Hrsg.): Ost- und Südostasien zwischen Wohlfahrtsstaat und Eigeninitiative. Aktuelle Entwicklungstendenzen von Armut, Alterung und sozialer Unsicherheit. Wien: Institut für Geographie und Regionalforschung. Seite 165 – 184.

JORDAN, Rolf (2008): Einführung. Ost- und Südostasien zwischen Wohlfahrtsstaat und Eigeninitiative. – In: HUSA, K., JORDAN, R. und WOHLSCHLÄGL, H. (Hrsg.): Ost- und Südostasien zwischen Wohlfahrtsstaat und Eigeninitiative. Aktuelle Entwicklungstendenzen von Armut, Alterung und sozialer Unsicherheit. Wien: Institut für Geographie und Regionalforschung. Seite 13 – 27.

HUMAN RIGHTS WATCH (2016): From The Tiger To The Crocodile. <https://www.hrw.org/report/2010/02/23/tiger-crocodile/abuse-migrant-workers-thailand> (letzter Zugriff am 16.5.2016)

HUSA, Karl, JORDAN, Rolf und WOHLSCHLÄGL, Helmut (2008): Ost- und Südostasien zwischen Wohlfahrtsstaat und Eigeninitiative. Aktuelle Entwicklungstendenzen von Armut, Alterung und sozialer Unsicherheit. Wien: Institut für Geographie und Regionalforschung.

ILO (2002): Women and Men in the Informal Economy. A statistical picture. Genf: International Labour Office.

ILO (2002a): Decent Work and the informal economy. Sixth item on the agenda. Genf: International Labour Office.

ILO (2012): Statistical update on employment in the informally economy. http://laborsta.ilo.org/informal_economy_E.html (letzter Zugriff am 25.5.2016)

INGRAM, Susan (2002): Thailand's cheap health plan fails to deliver. – In: BBC News 9.4.2002.

IOM (2004): International Migration Law. Glossary on Migration. Genf: Internationale Organisation für Migration.

KOMLOSY, Andrea, PARNREITER Christof, STACHER Irene u. ZIMMERMANN Susan (1997): Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. Frankfurt am Main: Brandes und Apsel. Wien: Südwind.

KRALER, Albert und PARNREITER Christof (2005): Migration Theorisieren. – In: Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, 35 (3). Seite 327 – 344.

KUSAKABE, Kyoko (2006): Policy Issues on Street Vending. An Overview of Studies in Thailand, Cambodia and Mongolia. – In: International Labour Organization. Bangkok.

Legislative Council Secretariat (2014): Hawker Policy in Thailand. <http://www.legco.gov.hk/research-publications/english/1314fs12-hawker-policy-in-thailand-20140612-e.pdf> (letzter Zugriff am 16.5.2016)

LEWIS, William Arthur (1954): Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. Manchester.

MIGRATION SATELLITE (o.D.a): Global Migration Observer. Migration. http://www.migrationsatellite.com/?page_id=45. (letzter Zugriff am 16.5.2016).

MIGRATION SATELLITE (o.D.b): Global Migration Observer. Economic Migration. http://www.migrationsatellite.com/?page_id=53. (letzter Zugriff am 16.5.2016).

NAMSOMBON, B. TULAPHAN, Suanmuang (2009a): Extending Social Security Cover to Informal Workers Is a Must. <http://www.socialprotectionasia.org/pdf/Social%20Security%20-%20Home%20Net%20South%20Asia.pfd>. (letzter Zugriff am 30.3.2016)

NAMSOMBON, B. TULAPHAN, Suanmuang (2009b): The Advocacy for Homeworker Protection Act in Thailand.

<http://www.socialprotectionasia.org/pdf/HomeBased%20Workers%20-%20HomeNetSouth%20Asia.pdf>. (letzter Zugriff am 30.3. 2016).

NIRATHRON, Narumol (2006): Fighting Poverty from the Street. A Survey of Street Food Vendors in Bangkok. Bangkok: International Labour Office.

OPLETAL, H. (2002): Ökonomische Entwicklung ohne Demokratie? Gedanken zum asiatischen Wirtschaftswunder. – In: ERTEN C. und PIRKER R. (Hrsg.): Wirtschaftsmacht Süd-Ost-Asien. Länderspezifische Erfolgsfaktoren für wirtschaftliches Handeln. Wien. Seite 19 – 28.

PARNREITER, Christof (1997): Die Renaissance der Ungesicherheit. Über die Ausweitung informeller Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit im Zeitalter der Globalisierung. – In: KOMLOSY, A. et al. (Hrsg.): Ungeregelt und unterbezahlt. der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. Frankfurt am Main: Brandes und Apsel. Wien: Südwind. Seite 203 – 220.

PIORE, Michael (1979): Birds of Passage. Migrant Labour and Industrial Societies. Cambridge: Cambridge University Press.

PORTES, Alejandro, CASTELLS, Manuel und BENTON, Lauren (1989): The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries. Baltimore und London: The Johns Hopkins University Press.

Regional Thematic Working Group on International Migration including Human Trafficking (2008). http://publications.iom.int/system/files/pdf/situation_report.pdf (letzter Zugriff am 16.5.2016)

REVENGA, Ana et al. (2006): Labor Migration in the Greater Mekong Sub-region. Synthesis Report: Phase I.

RUPKAMDEE, Vichai et al. (2005): Policy of Inclusion and Exclusion. Local Planning and Registration on Vending in Bangkok. Internationale Labour Office. Bangkok.

SCHAMP, Eike (1989): Der informelle Sektor. Geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts. Aachen. Alano Verlag.

SCHAMP, Eike (1989): Was ist informell? Eine Einführung aus der Sicht der Geographen. – In: SCHAMP, E. (Hrsg.): Der informelle Sektor. Geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts. Aachen: Alano Verlag. Seite 7 – 31.

SCHNEIDER, F. (2002): Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries around the World.

http://amnet.co.il/attachments/informal_economy110.pdf. (letzter Zugriff 16.5.2016)

SCHNEIDER,-BARTHOLD, Wolfgang, REINHARD, V., TELTSCHER, S., NOACK-SPÄTH, G., BALKENHOL, B. und SETHURAMAN, S.V. (1995): die Organisationsfähigkeit des informellen Sektors. Der Beitrag des Kleingewerbes zur Reform des Wirtschafts- und Rechtssystems. Köln: Weltforum Verlag.

SCHUBERT, Alexander (1997): Informeller Sektor oder informelle Gesellschaft. Zur Informalität in Lateinamerika. – In: KOMLOSY, A. et al. (Hrsg.): Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. Frankfurt am Main: Brandes und Apsel. Wien: Südwind. Seite 169 – 181.

SENGHAAS, Dieter (1972): Imperialismus und strukturelle Gewalt. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

SKELDON, Ronald (2002): Introduction. – In: In OECD (2003). Migration and the Labor Market in Asia. Recent Trends and Policies. OECD Publication

STACHER, Irene (1997): Afrika südlich der Sahara. Erzwungene Abkoppelung und Informalisierung. – In: KOMLOSY, A. et al (Hrsg.): Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. Frankfurt am Main: Brandes und Apsel. Wien: Südwind. Seite 149 – 167.

TANTIWIRAMANOND, Darun: Changing Gender Relations and Women in Micro Enterprises. The Street Vendors of Hanoi

THANACHAISETHAVUT, Bundit und CHAROENLERT, Voravidh (2006): Extending labour protection to the informal economy in Thailand. – TAJGMAN, D. (Hrsg.): Extending Labour Law to All Workers. Promoting Decent Work in the Informal Economy in Cambodia, Thailand and Mongolia. Bangkok: International Labour Office. Seite 68 – 104.

UNITED NATIONS (1998): Recommendations on Statistics of International Migration – Revision 1. New York: Department of Economic and Social Affairs Statistics Division. http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_58rev1e.pdf. (letzter Zugriff am 27.3.2016)

VON FRIELING, Hans-Dieter (1989): Das Konzept des informellen Sektors. Kritik eines Entwicklungsidealismus. – In: SCHAMP, Eike (Hrsg.): Der informelle Sektor. Geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts. Aachen: Alano Verlag. Seite 169 – 199.

WALSH, John und MANEEPONG, Chuthatip (2012): After the 1997 financial crisis in Bangkok. The behaviour and implications of a new cohort of street vendors. – In: Singapore Journal of Tropical Geography (33). Singapore: Department of Geography. Seite 255 – 269.

WIEGO (o.D.a): About the Informal Economy. Definitions and Theories. http://wiego.org/about_ie/definitionsAndTheories.php. (letzter Zugriff am 1.3.2016)

WIEGO (o.D.b): Informal Economy. History & Debates.

<http://wiego.org/informal-economy/history-debates>. (letzter Zugriff am 3.3.2016)

YASMEEN, Gisele (1996): Bangkok's Foodscape. Public Eating, Gender Relations and Urban Change. Doctoral Thesis. Faculty of Graduate Studies. University of British Columbia.

Abbildungsverzeichnis

Bild 1: Mobile Verkaufsstände (Quelle: Eva Zinggl)

Bild 2: Stationäre Verkaufsstände (Quelle: Eva Zinggl)

Bild 3: The Bangkok Metropolitan Administration's sign. Dieses Schild erlaubt den Straßenverkauf von 5 bis 23 Uhr (Quelle: NIRATHRON 2006: 23)

Bild 4: Street Food Vendors in der Tha Chang Area (Quelle: NIRATHRON 2006: 19)

Bild 5: Street Food Vendors im Dindaeng District (Quelle: NIRATHRON 2006: 20)

Bild 6: Pol Pot (Quelle: www.youtube.com/watch?v=ZH11GctMLGw)

Bild 7: Straßenverkäufer in Hanoi, Vietnam (Quelle: Eva Zinggl)

Bild 8: Straßenverkäufer in Hanoi, Vietnam (Quelle: Eva Zinggl)

Abbildung 3: Überblickskarte Südostasien (Quelle: www.landkartenindex.de; aufgerufen am 28.4.2016)

Abbildung 2: Übersicht der informellen Beschäftigung nach Einkommen, Armutsrisiko, Beschäftigung und Geschlecht (Quelle: CHEN 2012: 9)

Abbildung 3: Konzept für die statistische Definition der informellen Wirtschaft (Quelle: ILO 2002: 14, eigene Darstellung)

Abbildung 4: Der informelle Sektor gemessen an der Gesamtbeschäftigung in Lateinamerika, Asien und Afrika in Prozent (BACCHETTA, ERNST u. BUSTAMANTE 2009: 27, eigene Darstellung)

Abbildung 5: Zahl der legalen und illegalen Arbeitsmigranten in Thailand von 2001 – 2012 (Quelle: HUSA et al. 2014: 56, eigene Darstellung)

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Anteil der informellen Beschäftigung an der nicht-landwirtschaftlichen Beschäftigung in Ländern Südostasiens (Quelle: ILO 2002: 19, eigene Darstellung)

Tabelle 2: Anteil der Angestellten und Selbstständigen an der nicht-landwirtschaftlichen informellen Beschäftigung in Ländern Südostasiens (Quelle: ILO 2002: 20, eigene Darstellung)

Tabelle 3: Anfänge der Asienkrise (Quelle: DIETER 1998: 165, eigene Darstellung)

Tabelle 4: Wachstum des Bruttoinlandprodukts 1996 – 2001 (Quelle: SKELDON 2002: 23, eigene Darstellung)

Tabelle 5: Arbeitslosenrate asiatischer Ökonomien 1996 – 2001 (Quelle: SKELDON 2002: 23, eigene Darstellung)

Tabelle 6: Aktuelle Selbstversicherungen im Überblick (Quelle: NAMSOMBON u. TULAPHAN 2009a: 6, eigene Darstellung)

Tabelle 7: Zusammenfassung der Richtlinien für den Straßenverkauf in Thailand und Kambodscha (vgl. Quelle: KUSAKABE 2006: 27; eigene Darstellung)

Tabelle 8: Gegenüberstellung der thailändischen und chinesischen Straßenverkäufer in Bangkok im Jahr 1952 (vgl. NIRATHRON 2006: 14)

Tabelle 9: Vergleich der entlassenen Arbeiter und der Unternehmensschließungen von 1997 – 2001 (vgl. NIRATHRON 2006: 16)

Tabelle 10: Profile der Street Vendors (Quelle: KUSAKABE 2006: 22; eigene Darstellung)

Tabelle 11: Beobachtungen 2015 (Quelle: Eva Zinggl)

Tabelle 12: Interviews 2015 (Quelle: Eva Zinggl)

Internetquellen

www.landkartenindex.de

www.ilo.de

www.wiego.org

<http://reset.org/knowledge/handelsware-mensch-menschenhandel-im-21-jahrhundert>

www.ngo.at