

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/113237>

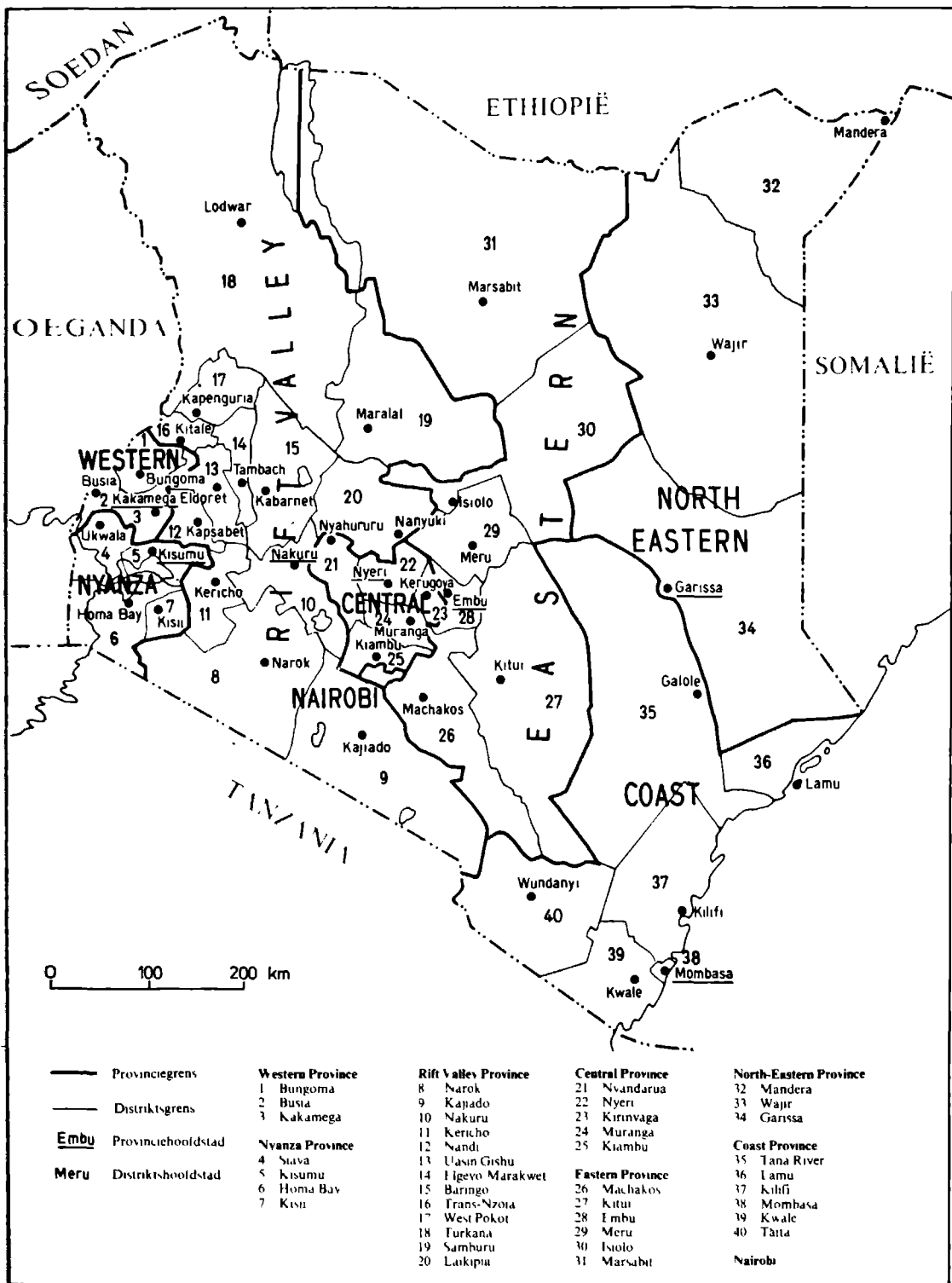
Please be advised that this information was generated on 2017-12-06 and may be subject to change.

3135

Leo J. Poyck

***Ruimtelijk-ekonomische
ontwikkeling, sociale
differentiatie en kleinschalige
niet-agrarische bedrijvigheid
in Kenya***





Figur 1: Administratieve indeling van Kenya

RUIMTELIJK-EKONOMISCHE ONTWIKKELING,
SOCIALE DIFFERENTIATIE EN KLEINSCHALIGE
NIET-AGRARISCHE BEDRIJFVIGHEID IN KENYA

Promotor: prof.dr.J.M.G.Kleinpenning

RUIMTELIJK-EKONOMISCHE ONTWIKKELING,
SOCIALE DIFFERENTIATIE EN KLEINSCHALIGE
NIET-AGRARISCHE BEDRIJVIGHEID IN KENYA

Proefschrift

ter verkrijging van de graad van doctor
in de sociale wetenschappen
aan de Katholieke Universiteit te Nijmegen
op gezag van de rector magnificus prof.dr.J.H.G.I.Giesbers
volgens besluit van het college van dekanen
in het openbaar te verdedigen
op donderdag 30 mei 1985,
des namiddags om 4.00 uur

door

Leo Jozef Poyck
geboren te Heerlen

Geografisch en Planologisch Instituut
Katholieke Universiteit Nijmegen
1985

Onder redactie van:

Dr. A. G. J. Dietvorst
Prof. Drs. P. J. W. Kouwe
Prof. Dr. E. Wever

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Poyck, Leo Jozef

Ruimtelijk-ekonomische ontwikkeling, sociale differentiatie en kleinschalige niet-agrarische bedrijvigheid in Kenya / Leo Jozef Poyck. - Nijmegen : Katholieke Universiteit. - (Nijmeegse geografische cahiers ; no. 28)

Uitg. van het Geografisch en Planologisch Instituut. - Tevens proefschrift Nijmegen. - Met lit. opg. - Met samenvatting in het Engels.

ISBN 90-70898-09-8

SISO af.m-keni 355.2 UDC 338.1(676.2)

Trefw.: Kenya ; economie.

Colofon:

typewerk: Annie van Bergen

druk: Centrale Reprografie A-faculteiten, K.U. Nijmegen

tekenwerk: Jan Coenen

foto omslag: Kisumu, Kenya

omslag: Jacques van Dinteren

"It is, to put it bluntly, impossible for any non-African ever to be sure he fully understands the African's viewpoint, however varied or variable this may be. It is arrogant to pretend otherwise. There is always a certain gap, and no "introduction" to African affairs can ever take one more than part of the way along the path of understanding. The non-African observer is always in danger of making his analysis intellectual, consistent and logical, rather than intuitive".
(Hodder, 1978: 150)

"After each field survey, I failed to escape the feeling that there was something unreal about our discussions (at the university). To be sure, they were lively and stimulating. Many of them would have been a pride to any academic institution in Europe or North America. But that was part of the problem. The parameters of our discussions were set almost exclusively by (Western scholars) to whom modern capitalism and modern socialism were the only known social systems. We were at best able to open the doors to the social realities of (Africa), but the discussions never led us closer to them. Instead, these discussions often became ends in themselves. It was a struggle to set the rules for our intellectual exercises. It was a matter of who could convince whom, regardless of any test of validity of that viewpoint in the context of the (African) situation. We saw social structures where none existed. We detected enemies where there were none. There was a danger that our expertise, instead of being used to help (Africa) overcome its problems of underdevelopment, was reduced to that of producing social science fiction. Like Don Quichote we were engaged in an imaginary struggle that kept us going intellectually but turned us into caricatures in the eyes of non-academic observers. We were about to lose our credibility as people concerned with the problem of overcoming development. We were indeed part of that problem ourselves".
(Hyden, 1980: 5-6)

VOORWOORD

Deze dissertatie kwam tot stand in de periode juli 1979 - oktober 1984, de tijd waarin ik als promovendus verbonden was aan de vakgroep Sociale Geografie van Ontwikkelingsgebieden van de Katholieke Universiteit en naast mijn onderwijstaak ook in de gelegenheid was om onderzoek in Kenya te verrichten.

Nadat ik de promotieplaats had aanvaard, schreef een Kenyaanse oud-kollega (en oud-docent aan de Universiteit van Nairobi) mij: 'I hope you will be able to retain your open-mindedness concerning Africa and its problems..'. Dat deze wens niet geheel ten onrechte was uitgesproken, beseft ik steeds beter naarmate ik mij meer en meer verdiepte in de wetenschappelijk literatuur over de Derde Wereld en daarin gekonfronteerd werd met diverse min of meer eenzijdige visies. Terugblikkend op deze tijd aan de universiteit, meen ik te mogen stellen dat die zienswijzen voor mij een belangrijke uitdaging zijn geweest tot kritische reflectie. Dit proefschrift heeft dan ook voor een belangrijk deel vorm gekregen dankzij deze reflectie.

Mijn dank gaat uit naar de Katholieke Universiteit Nijmegen en naar de Stichting voor Wetenschappelijk Onderzoek van de Tropen (WOTRO) die de kosten van het onderzoek voor hun rekening hebben genomen. Ik ben mijn huidige werkgever, het Ministerie van Buitenlandse Zaken, en de Kenyaanse regering zeer erkentelijk voor de mogelijkheid die mij werd geboden om ettelijke jaren in Kenya werkzaam te zijn. Tal van personen van wetenschappelijke instellingen, overheidsinstanties en partikuliere bedrijven in Nederland, maar vooral in Kenya, ben ik dank verschuldigd voor de vaak onbaatzuchtige wijze waarop zij aan de totstandkoming van dit proefschrift hebben bijgedragen. Speciale vermelding verdienen de respondenten uit het onderzoek en mijn (oud-)kollega's, studenten en vrienden in Kenya, die kritiek uitoefenden, op hun eigen samenleving vaak onomwonden maar die mij ook de vele positieve kanten van deze samenleving hebben leren zien en waarderen. Hun tolerantie in het geleidelijk bijschaven van mijn westerse denkbeelden en kennis van de Afrikaanse samenleving was een geweldige ervaring.

Tot slot gaat mijn erkentelijkheid uit naar het technisch en administratief personeel van het Interfaculteit der Geografie

en Prehistorie in Nijmegen, dat altijd klaar stond om mij bij mijn werk te assisteren.

In de eerste plaats denk ik hierbij natuurlijk aan Annie van Bergen-Hendriks, die op zeer nauwgezette wijze zorg droeg voor de totstandkoming van het persklare manuscript, en voorts aan Jan Coenen, die het tekenwerk verzorgde. Jacques van Dinteren ben ik erkentelijk voor zijn creatieve inzet bij de vervaardiging van de omslag en Paul Hendriks voor de technische adviezen die hij bij de tekstverwerking verschafte.

De heren Akkers en Lentjes van de Centrale Reprografie A-Faculiteiten verzorgden op vlotte en deskundige wijze het drukwerk.

Mijn boek wil ik in het bijzonder opdragen aan Wilma, Paul en Monique, die de afgelopen jaren op bewonderenswaardige wijze aksepteerden dat mijn gedachten vaak meer bij mijn onderzoek waren dan bij mijn gezin.

Leo J. Poyck

Kisumu, maart 1985

INHOUD

<i>Voorwoord</i>	vii
<i>Lijst van tabellen</i>	xiii
<i>Lijst van afkortingen</i>	xvi
<i>Hoofdstuk 1: Probleemveld, uitgangspunten en theoretisch kader</i>	1
1.1 Inleiding	1
1.2 Uitgangspunten	3
1.3 Probleemveld en opzet van deze studie	7
1.4 De kleinschalige bedrijvigheid in theoretisch perspektief	11
<i>Hoofdstuk 2: De historische ontwikkeling van de ruimtelijk-ekonomische structuur van Kenya in de Prekoloniale en Koloniale periode</i>	16
2.1 Inleiding	16
2.2 De voorkoloniale periode (tot circa 1895)	17
2.3 De koloniale frontier fase (circa 1895 - 1940)	25
2.4 De industriële en agrarische koloniale ontwikkelingsfase (circa 1940 - 1963)	41
2.5 Konklusies	51
<i>Hoofdstuk 3: De ontwikkeling van de ruimtelijk- ekonomische structuur: verandering en kontinuiteit in de postkoloniale periode</i>	53
3.1 Inleiding	53
3.2 De inkomensverdeling over de verschillende bevolkingsgroepen en tussen stad en platteland	58
3.3 Het verstedelijkingsproces en de ontwikkeling van het urbane patroon	64
3.4 Ontwikkelingsprogramma's van nationale en regionale betekenis	70
3.5 De ontwikkeling van het patroon van de regionale ongelijkheid tussen 1960 - 1980	86
	ix

3.6 Een theoretische analyse van het verloop van de economisch-ruimtelijke structuur in historisch perspectief	97
3.7 Konklusies	108
 <i>Hoofdstuk 4: De stedelijke moderne versus de informele sektor in het licht van urbaan-rurale interacties</i>	
4.1 Inleiding	111
4.2 De ontwikkeling van de informele versus de moderne sektor	112
4.3 Een globale verklaring en enkele resultaten van onderzoek	117
4.4 De differentiatie en stratifikatie van de informele sektor	119
4.5 De samenhang van de informele en de moderne sektor in geografisch perspectief	126
4.6 Een verklaringsmodel voor de dynamiek van de informele sektor.	130
4.7 De informele sektor en urbaan-rurale interacties	133
4.8 Konklusies	143
 <i>Hoofdstuk 5: De ontwikkeling van het platteland en van de rurale informele sektor in het licht van stad-plattelandsrelaties</i>	
5.1 Inleiding	145
5.2 De ontwikkeling van de kleine boeren economie naar inkomenscategorie	147
5.3 De ontwikkeling van het grondbezit in de klein- en grootlandbouwsector	149
5.4 Stad- Plattelandsrelaties en de invloed op de landverdeling	157
5.5 Rurale differentiatie en de daarbij aanwezige regionale verscheidenheid	159
5.6 De ontwikkeling van de niet-agrarische informele sektor op het platteland	167
5.7 Konklusies	177
 <i>Hoofdstuk 6: Handelaren en handwerkslieden in de textiel- en kledingbranche in Kisumu</i>	
6.1 Inleiding	180

6.2 De rol van de Aziaten in de handel en wandel van Kenya en het "Afrikanisatie"beleid van de overheid	181
6.3 Typologie van de stedelijke handel naar ruimtelijke structuur en functionele organisatie	186
6.4 De kleine markthandelaren	189
6.5 De middelgrote handelsbedrijven	192
6.6 De Aziatische groothandelshuizen	201
6.7 De financiële structuur van de handelssector	205
6.8 De handwerkslieden in de kledingbranche	206
6.9 De organisatie van de kleermakerij	207
6.10 De zelfstandige kleermakers: samenhangen op bedrijfsniveau en de invloed van de overheid	209
6.11 De bedrijfsinkomsten en overige inkomstenbronnen	212
6.12 De informele sektor: een laatste alternatief?	214
6.13 Stad-plattelandsrelaties: de inkomens- en familiestructuur, de geldoverdrachten en het landbezit	215
<i>Hoofdstuk 7: De structuur en ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie in Kenya</i>	<i>219</i>
7.1 Inleiding	219
7.2 De industriële ontwikkeling van Kenya gedurende 1963-1981	219
7.3 Importvervangende industrialisatie en de mogelijke effecten daarvan op de industriële en ruimtelijke structuur	222
7.4 Het ruimtelijk spreidingspatroon van de industrie	229
7.5 De ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie in historisch perspectief	233
7.6 De structuur en de ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie (1967-1981)	236
7.7 Vestigingsplaatsfactoren in de textiel- en kledingindustrie	240
7.8 Het ruimtelijk spreidingspatroon van de textiel- en kledingindustrie	242
<i>Hoofdstuk 8: Aspecten van de moderne textiel- en kledingindustrie versus die van de informele kledingsector in Kisumu</i>	<i>245</i>

8.1 Inleiding	245
8.2 De ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie van Kisumu in relatie tot de totale industrie op lokaal en nationaal niveau	246
8.3 De historische ontwikkeling, de organisatie van de produktie en de ruimtelijke verwevenheid van de kledingindustrie in Kisumu	248
8.4 Het overheidsbeleid ten aanzien van de regionale industrialisatie in Kenya	251
8.5 De arbeidsmarkt van de textielindustrie versus die van de kledingindustrie in Kisumu	259
8.6 De groei van de inputs en outputs en de ruimtelijke verwevenheid van de textielindustrie van Kisumu	263
8.7 De stratifikatie naar inkomen in de moderne en informele textiel- en kledingsector	270
 <i>Hoofdstuk 9: Samenvatting en belangrijkste konklusies</i>	 274
 <i>Lijst van geraadpleegde literatuur</i>	 292
<i>Summary</i>	310
<i>Curriculum Vitae</i>	318

LIJST VAN TABELLEN

2.1. De ontwikkeling van de industriële bedrijvigheden in de belangrijkste steden van Kenya; aantal vestigingen en periode van vestiging	46
2.2. Schattingen van de bevolkingsgroei en de groei van het gemiddelde nominale en reële (in 1948 prijzen) inkomen per hoofd van de bevolking in Kenya 1929 - 1958	48
3.1. De economische structuur van Kenya en de veranderingen daarin tussen 1964 - 1982	57
3.2. Schatting van de stedelijke en rurale inkomensverdeling naar sectoren in Kenya, 1976	59
3.3. Sociaal-economische stratifikatie in de urbane gebieden in Kenya, 1976	62
3.4. Sociaal-economische stratifikatie in de rurale gebieden in Kenya, 1976	63
3.5. De ontwikkeling van het aantal steden in Kenya naar grootteklasse (1948, 1962, 1969 en 1979)	65
3.6. De groei van de urbane bevolking (1962-1979) en de bevolking van de tien grootste steden in 1969 en 1979	67
3.7. De ontwikkeling van de regionale inkomensverschillen per provincie in Kenya tussen 1967 en 1976	89
4.1. De groei van de werkgelegenheid en inkomens in de stedelijke informele sektor in Kenya, 1974-1979	114
4.2. De ontwikkeling van de inkomensverdeling in Nairobi in 1969 - 1974.	117
4.3. De verdeling van de netto inkomens in de stedelijke informele sektor (bedrijfshoofden) in 1977	121
4.4. De percentuele verdeling van de maandelijkse lonen in de stedelijke informele sektor in 1977 naar arbeidskategorie	122
4.5. Diverse economische indicatoren voor de informele en moderne sektor naar belangrijkste activiteiten (prijzen circa jaren zeventig)	124
4.6. Enkele gegevens voor de moderne en de informele sektor in de belangrijkste steden van Kenya in 1979	129
4.7. De samenstelling van de stedelijke informele sektor in 1979 naar activiteiten, werkgelegenheid en bruto inkomens in Kisumu, Nairobi en Kenya	135

4.8. De ontwikkeling van de stedelijke inkomensoverdrachten ten gunste van kleine boerenhuishoudens in <i>Central Province</i> , 1963 - 1974	142
5.1. De inkomensontwikkeling van de kleine boeren gedurende 1963 - 1974 in <i>Central Province</i>	149
5.2. De inkomensontwikkeling van de kleine boeren gedurende 1970 - 1974 in <i>Nyanza Province</i>	150
5.3. De ontwikkeling van het grondbezit van de kleine boeren gedurende 1961 - 1974 in <i>Central en Nyanza Provinces</i>	152
5.4. De ontwikkeling van de grootlandbouwbedrijven naar bedrijfsomvang (percentuele verdeling van het aantal bedrijven) 1960 - 1980 en de hoeveelheid grond (in percenten) naar grootteklasse in 1978	154
5.5. Herkomst en samenstelling van het totale inkomen en de totale waarde van de aktiva naar <i>adult equivalent</i> inkomenskategorie in de kleine boeren- economie (1974/1975)	165
5.6. Absolute hoogte en percentuele samenstelling van de inkomens van rurale huishoudens (kleine boeren) naar inkomensbron en provincie (1974/1975)	166
5.7. Gini coëfficiënten met betrekking tot de inkomensverdeling in de kleine boerenlandbouw in Kenya 1974/1975 naar provincie	167
5.8. Percentuele verdeling van de actieve beroepsbevolking in de kleine boeren-economie en in de stedelijke lage inkomensgroepen naar aard van de werkzaamheden, sexe en lokatie (1977-1978)	173
5.9. Percentuele verdeling van rurale huishoudens naar frequentie van niet-agrarische activiteiten per provincie (1976-1977)	175
5.10. Percentuele verdeling van rurale huishoudens met niet-agrarische activiteiten per provincie (1976-1977)	176
5.11. De samenstelling en ontwikkeling van de informele sektor in rurale nederzettingen 1977-1979	178
6.1. De ontwikkeling van de handel naar inkomen en werkgelegenheid in Kenya 1968 - 1980	187
6.2. De indeling van de onderzochte handelsbedrijven in textiel en kleding in Kisumu naar ruimtelijke lokatie en hoogte van de handelsomzet (kshs)	190
6.3. Bedrijfsinkomens, neveninkomsten (1), besparingen (2) en landbezit (3) van de onderzochte handwerkslieden in de kledingbranche in absolute aantallen	216

6.4.	De omvang van de huishoudens in de stad en op het platteland, de geldoverdrachten en het landbezit van de Afrikaanse handelaren en handwerkslieden naar inkomens- categorieën	218
7.1.	De structuur en ontwikkeling van de industriële bedrijvigheid in Kenya (1967-1977) naar aantal arbeids- plaatsen en hoogte van de omzet	223
7.2.	De totale import als aandeel van het totale aanbod van industriële produkten (= lokale produktie + import) naar soort goederen	227
7.3.	De ontwikkeling van het stedelijk grootschalig industriële spreidingspatroon (1968-1976) in Kenya naar belangrijkste indicatoren	232
7.4.	De procentuele verdeling van de totale industriële werkgelegenheid in de belangrijkste steden van Kenya 1973-1980	234
7.5.	De ontwikkeling van de werkgelegenheid, toegevoegde waarde en omzet in de textiel- en kledingindustrie in verhouding tot de ontwikkeling van de totale (grootschalige) industriële sektor tussen 1967-1977 en 1977-1981	240
7.6.	De ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie tussen 1967 en 1977 in relatie tot de totale industriële sektor van Kenya naar belangrijkste indicatoren	241
7.7.	Lokatiequotiënten met betrekking tot de grootschalige textiel- en kledingindustrie (> 50 arbeidsplaatsen) voor steden en distrikten in Kenya (1975)	245
7.8.	Investeringsen en werkgelegenheid in de textielindustrie 1977	246
8.1.	De absolute en relatieve ontwikkeling van de werkgelegenheid in de textiel- en kledingindustrie in relatie tot de totale industrie in Kisumu en Kenya (1973-1980)	248
8.2.	De absolute en relatieve groei van de belangrijkste inputs en outputs van de textielindustrie in Kisumu (1973-1979)	266
8.3.	Vereenvoudigd overzicht van de achterwaartse bindingen van de textielindustrie in Kisumu 1979/1980 (in absolute en procentuele waarde van de afzonderlijke inputs)	270
8.4.	Overzicht van de inkomenshiërarchie (in kshs per maand) van de beroepsbevolking in de moderne en informele sektor van de textiel- en kledingbranche in Kisumu (exklusief overige inkomstenbronnen)	273

LIJST VAN AFKORTINGEN

B.B.P.	Bruto Binnenlands Produkt.
C.B.S.	Central Bureau of Statistics.
D.F.C.K.	Development Finance Company of Kenya.
I.B.E.A.C.	Imperial British-East Africa Company.
I.C.D.C.	Industrial and Commercial Development Corporation.
I.D.B.	Industrial Development Bank.
I.D.S.	Institute for Development Studies.
I.L.O.	International Labour Organisation.
I.P.A.	Industrial Promotion Area.
I.R.S.	Integrated Rural Surveys (C.B.S.).
K.I.E.	Kenya Industrial Estates Limited.
K.N.T.C.	Kenya National Trading Corporation.
R.I.D.P.	Rural Industrial Development Programme.
S.R.D.P.	Special Rural Development Programme.

Hoofdstuk 1

PROBLEEMVELD, UITGANGSPUNTEN EN THEORETISCH KADER

1.1 INLEIDING

Rijkdom in de prekoloniale (Oost-)Afrikaanse maatschappij werd verworven door het bezit van vee en vrouwen. Vee vormde de belangrijkste basis van rijkdom en werd bij de inheemse bevolking niet alleen als algemeen betaalmiddel geaccepteerd, maar ook als graadmeter van welvaart beschouwd en dientengevolge van macht, status en prestige. De hiërarchisch en patrimoniaal gestructureerde (semi-)pastorale economie werd volledig gedomineerd door de (oudere) mannen. Jagen, het hoeden van vee en veeroof waren de belangrijkste activiteiten. Er was zodoende sprake van een ernstige onderbenutting van de (mannelijke) arbeidskracht. Naast allerlei huishoudelijke taken beoefenden de vrouwen de akkerbouw (*shifting cultivation*), maar deze marginale activiteit genoot een lage sociale status, die in overeenstemming was met de geringe betekenis daarvan in de lokale economie. Land was er in overvloed en landeigendomsrechten waren dientengevolge vaag. Bij de inheemse bevolking werd vee als de voornaamste schaarse produktiefactor beschouwd. Niet-agrarische specialistische activiteiten waren slechts in beperkte mate ontwikkeld.

In het gebied van het huidige Kenya bedroeg het "binnenlands produkt" rond 1880 ruw geschat 9-10 miljoen stuks vee, dat (ongelijk) verdeeld was over een bevolking van waarschijnlijk niet meer dan 3-4 miljoen zielen. Een eeuw later (rond 1980) was de veestapel, d.w.z. de belangrijkste bron van traditionele rijkdom, onder het inmiddels drastisch geslonken aantal (semi-nomadische) veetelers ruim verdubbeld tot 23 miljoen stuks; de totale bevolking was ruim vier maal zo groot geworden en het binnenlands produkt, dat

inmiddels in geld werd uitgedrukt, van een vrijwel te verwaarlozen omvang gestegen tot ruim £2.500 miljoen.

Voor een meerderheid van de lokale bevolking vormde inmiddels de permanente akkerbouw, die gedurende de afgelopen eeuw de extensieve (semi-)nomadische veeteelt geleidelijk had verdrongen, de belangrijkste bron van bestaan. Een geleidelijke intensivering van de arbeid en een drastische verschuiving in ondermeer de arbeidsverdeling tussen mannen en vrouwen was daarmee gepaard gegaan.

Nieuwe grondslagen en ingrediënten van het sociale en economisch leven waren geleidelijk ook in dit gebied doorgedrongen, zoals het wielverkeer, gemechaniseerd transport, (spoor)wegen, de moderne geldhuishouding, nieuwe vormen van bestuur, een meer geïntegreerde maar nog altijd sterk gefragmenteerde markteconomie, geïnstitutionaliseerde gezondheidszorg en onderwijs, de toepassing van wetenschap en technologie op economisch gebied, de opkomst van nieuwe nederzettingen, arbeidsverhoudingen en technische vaardigheden en de eerste aanzet tot de vorming van een nationale staat. De arbeidsproductiviteit en het reële inkomen hadden een wisselvallige maar geleidelijke groei doorgemaakt. Tal van nieuwe of geleidelijk meer bewust ervaren problemen deden evenzeer hun intrede, zoals de noodzaak tot het vinden van regelmatige en betaalde arbeid, de toenemende schaarste aan land en een versnippering van het grondbezit, de concentratie van een deel van de bevolking in nederzettingen met gebrekkige voorzieningen en een overmatige bureaucratisering van het overheidsapparaat en de besluitvorming.

Deze en talloze andere veranderingen heeft dit gebied vooral te danken aan contacten met het Westen. De eerste schuchtere contacten met de Westerse wereld dateerden uit het midden van de 19e eeuw en leidden uiteindelijk tot de introductie van een systeem van koloniale overheersing aan het begin van de 20e eeuw.

Volgens gangbare opvattingen begon met de daarmee gepaard gaande intensivering van het (ongelijke) ontwikkelingspatroon een proces van de ontwikkeling van de onderontwikkeling (zie voor Kenya o.a. Brett, 1978) of geraakte de ontwikkeling van de inheemse maatschappijen tijdens de koloniale periode zelfs volledig geblokkeerd (zie o.a. Leys, 1976).

Het doel van deze studie is om de geleidelijke veranderingen die zijn opgetreden in met name de (kleinschalige) niet-agrarische sektor in Kenya te beschrijven en te analyseren, zowel in het kader van enige relevante algemene maatschappelijke differentiatie- en stratifikatieprocessen alsmede in het kader van de daardoor veranderende ruimtelijke structuur. Voor een beter begrip van het ontstaan van deze sektor in Kenya en de daarop volgende veranderingen heb ik mij gebaseerd op een analyse van de niet-agrarische sektor in een historisch perspectief, dat zowel de prekoloniale als de koloniale en postkoloniale perioden omvat.

1.2 *UITGANGSPUNTEN*

Bij het zoeken naar een kader waarin de bestudeerde veranderingen in Kenya systematisch en consistent konden worden weergegeven, heb ik uit de gangbare opvattingen en stromingen, die met name in de jaren zestig en zeventig zijn ontwikkeld ter verklaring van het fenomeen van de onderontwikkeling (ik geef in dit verband de voorkeur aan het begrip armoede) in de "Derde Wereld", weinig inspiratie kunnen putten.

Indien ik mij beperk tot zwart-Afrika en tot Oostelijk-Afrika in het bijzonder, dan behoor ik feitelijk tot de dissonanten in het koor van stemmen, dat in allerlei (meer of minder geformaliseerde) toonaarden de oorzaak van de armoede in dit deel van Afrika vrijwel uitsluitend zo niet geheel toeschrijven aan de negatieve invloed van het Westen (b.v. het kolonialisme) of aan de exploitatie van deze landen als gevolg van een integratie in het ("kapitalistisch") wereldsysteem.

Het is merkwaardig, alhoewel niet geheel onverklaarbaar, dat deze sterk generaliserende visies veel aanhang verwierven in de jaren zestig en zeventig, toen het Westen maar ook tal van landen in de "Derde Wereld" gekenmerkt werden door een tempo van economische groei en inkomensstijging per hoofd van de bevolking, dat zijn weerga in de economische (wereld)geschiedenis niet kende (zie o.a.

I.L.O., 1982). Met deze konstatering zij geenszins gesuggereerd dat de levensomstandigheden in met name de "Derde Wereld" landen voor iedereen verbeterden. Dat dit vooral in diverse landen in Afrika slechts mondjesmaat is gebeurd, staat buiten kijf.

Als het Westen tot de armoede in zwart-Afrika heeft bijgedragen, dan is dat wellicht in twee opzichten: door de kontakten met het Westen is de kindersterfte in Afrika drastisch gedaald en heeft de bevolking een veel hogere levensverwachting gekregen. Die bevolkingsgroei is wel verwerkt in de inkomensstatistieken; de betere gezondheid, hogere levensverwachting en lagere kindersterfte waarvan die groei het gevolg is, echter niet. In de tweede plaats hebben de voormalige koloniën in Afrika van het Westen doorgaans een politisering van hun hele sociale en economische leven geërfd op basis van denkbeelden die nauwelijks aansluiten bij de sociaal-historische realiteit van het nog overwegend prefeodale (met uitzondering van Ethiopië), patrimoniaal of tributair georganiseerde zwart-Afrika. Mede daardoor zijn een onvolledig in de economische structuur geïntegreerde dirigistische economie en een premature bureaucratisering van het overheidsapparaat gepaard gegaan met een inefficiënte allocatie van mensen en middelen die de armoede continueert.

Elk complex maatschappelijk stelsel dat de geschiedenis tot op heden heeft opgeleverd is in sociaal-economisch opzicht hiërarchisch gestratificeerd naar inkomen, macht en status. Het is hoogstwaarschijnlijk ook principieel onmogelijk dat alle landen (of bevolkingsgroepen) gelijktijdig en in hetzelfde tempo vooruitgang boeken. Er bestaan koplopers, navolgers en achterblijvers. Gedurende de afgelopen eeuw lijkt er sprake te zijn geweest van een toenemende differentiatie en stratifikatie van landen en regio's, hetgeen een mogelijkheid tot opwaartse maar ook tot neerwaartse mobiliteit impliceert. Historisch gezien lijkt deze laatste situatie zich gewoonlijk te manifesteren in een vertraging van het economisch groeipatroon; slechts zelden doen zich langdurige perioden voor van negatieve groei. De economische posities van landen liggen met andere woorden niet eens en voor altijd vast, maar zijn onderhevig aan verschuivingen.

Welke factoren de processen van technische vooruitgang en kapitaalakkumulatie, die zich nu eens hier en dan weer eens daar voordoen, beïnvloeden is (op wereldschaal) onvoldoende bekend.

Een en ander impliceert dat landen ook niet dezelfde ontwikkelingsstadia of produkt-cycli zullen moeten of kunnen doorlopen. Zo is het enerzijds onwaarschijnlijk dat b.v. de meeste landen in zwart-Afrika (waar zich nog nauwelijks hechte staten hebben gevormd) er in zullen slagen nog binnen deze eeuw een industrie van enige omvang op te bouwen. Anderzijds is het evenmin zeer waarschijnlijk dat, juist als gevolg van invloeden van buitenaf, het nog overwegend prefeodale zwart-Afrika een langdurige periode, waarin feodale of feodalistische elementen de maatschappelijke structuur zullen bepalen, zal behoeven te doorlopen. Het lage peil van ontwikkeling en de armoede in zwart-Afrika zijn ook niet uitsluitend een kwestie van een historisch opgelopen achterstand, hetgeen ondermeer zou impliceren dat de Afrikaanse landen binnen afzienbare tijd hun achterstand op b.v. de Westerse landen zouden kunnen inlopen. Een dergelijke stelling onderkent onvoldoende de sociaal-historische realiteit van dit kontinent en dergelijke visies hebben in het verleden reeds aanleiding gegeven tot talloze ondoordachte ontwikkelingsprogramma's.

In een tweetal opmerkelijke publikaties geeft Hyden (1980, 1983) een van de meest fascinerende analyses van de specifieke historisch gebonden sociale krachten die de (Oost-)Afrikaanse samenlevingen structureren. Naar mijn mening mag worden gesteld dat zijn beschouwingen in veel opzichten tot de kern van de onderontwikkeling in (Oost-)Afrika doordringen. Hij kent grote betekenis toe aan de talloze *interne* "obstakels", structuren en omstandigheden die ten grondslag liggen aan het armoedevraagstuk in zwart-Afrika en plaatst de vaak mechanistisch-theoretische discussies die het ontwikkelingsdebat uit de jaren zestig en zeventig hebben gedomineerd en veelal expliciet of impliciet op de Latijns-Amerikaanse situatie waren geënt, in een meer op de historische realiteit van Afrika toegesneden perspectief. Zijn visies bevatten een groot aantal waardevolle elementen, die ook voor de praktijk van het te voeren ontwikkelingsbeleid belangrijke aanknopingspunten bieden (zie met name Hyden, 1983: 165-215). Hij stelt ondermeer vast dat

The principal contradiction in which many African countries find themselves is that by getting rid of the economically productive wing of the bourgeoisie or socialization of the means of production without having first secured that there is a local replacement of the same caliber, these economies have ended up in the hands of an unproductive "bureaucratic" bourgeoisie who on its own is unable to promote growth and development. Through such measures, the African bourgeoisie has performed a "historical abortion" because they have put an end to a process that was made increasingly possible by the departure of a colonial guardian class: facilitating the growth of a more balanced local bourgeoisie (Hyden, 1983: 200)

Because of lacking access to people with business acumen and management experience, government leaders have increasingly come to operate in a vacuum. The idea that they could "mobilize the masses" for development, has proved generally inadequate, certainly as a long term strategy. Because it has turned out to be impossible to move a country forward by political means alone, decisions made on the assumption of the supremacy of politics have generally proved ineffective (Hyden, 1983: 170)

De belangrijkste these in zijn betoog, die in zekere zin ook als de centrale these van deze studie met betrekking tot de historische ontwikkeling van de niet-agrarische sektor en de opkomst van een lokale bourgeoisie in Kenya kan worden gezien, formuleert hij als volgt:

The African development debate has to be placed in a very different analytical context from those paradigma's which have assumed that Africa is already in, or even mistakenly past, a capitalist phase of development. Historically Africa is at present at a point where the next breakthrough must be a bourgeois revolution.

Such a transformation would enable the bourgeois to broaden its base, allow it to remove the remnants of the peasant mode as well as pave the way for gains in productivity, growing class contradictions and greater scope for more meaningful redistributive policy measures. Those contradictions are a prerequisite to the latter. (Otherwise) there is a danger of ethnic, religious and other such clan criteria to dominate, thus posing a continued threat to the integrity of the African state (Hyden, 1983: 212-213)

1.3 PROBLEEMVELD EN OPZET VAN DEZE STUDIE

Kenya is nog overwegend een boerenekonomie met de daarbij behorende sociale en politieke structuren. Vanaf met name het begin van deze eeuw zijn echter allerlei kleinschalige niet-agrarische activiteiten van ambachtelijke, commerciële en dienstverlenende aard een steeds belangrijkere rol gaan spelen in de economische structuur van het land. Een niet onaanzienlijk deel van de bevolking verwerft inmiddels een bestaan in deze sektor, die zowel op het platteland als in de stad wordt aangetroffen.

Het doel van deze studie is een beschrijving en analyse te geven van de historische ontwikkeling, omvang, structuur en dynamiek van de bedrijvigheid in deze sektor. Aangezien deze sektor een integraal bestanddeel vormt van de Kenyaaanse samenleving als geheel, is deze analyse geplaatst in het breder perspectief van enige specifieke maatschappelijke differentiatie- en stratifikatieprocessen. In concreto luidt de centrale probleemstelling van deze studie als volgt:

Op welke wijze is de niet-agrarische sektor in Kenya ontstaan en welke historische ontwikkeling heeft deze sektor gekend gedurende de afgelopen eeuw? Door welke structuur en dynamiek wordt deze bedrijvigheid in het huidige tijdsgewricht in zowel de stad als op het

platteland gekenmerkt en welke rol vervult deze sektor in het proces van sociaal-ekonomische ontwikkeling voor Kenya als geheel?

Deze probleemstelling is in deze studie uitgewerkt op twee verschillende generalisatieniveaus, d.w.z. op het nationale niveau en op het niveau van de bedrijfsklasse, zodat deze studie in zekere zin uiteenvalt in twee afzonderlijke delen.

In het eerste deel van de studie zal een meer algemene analyse worden gegeven van de rol van de niet-agrarische sektor binnen de nationale ekonomie van Kenya, die geplaatst zal worden tegen de achtergrond van enige relevante aspecten van de ontwikkeling van de ruimtelijk-ekonomische structuur van het land. Het eerste deel omvat de hoofdstukken 2 t/m 5. Het is voornamelijk gebaseerd op historisch (literatuur)onderzoek, op een analyse van diverse (schaarse) empirische onderzoeken met gegevens omtrent de kleinschalige niet-agrarische sektor en van diverse gepubliceerde en ongepubliceerde statistieken van het *Central Bureau of Statistics* in Nairobi. In dit deel zijn de belangrijkste meer specifieke deelvragen waar het onderzoek een antwoord op wil geven de volgende:

Welke historische ontwikkeling heeft de niet-agrarische sektor gekend gedurende de afgelopen eeuw (circa 1880-1980) en welke ontwikkelingen in de ekonomisch-ruimtelijke structuur hebben zich gedurende deze periode voorgedaan, die de structuur en bedrijvigheid van deze sektor hebben beïnvloed?

Welke rol speelt de kleinschalige bedrijvigheid binnen de stedelijke ekonomie? Hoe verloopt de ontwikkeling van deze bedrijvigheid in samenhang met de ontwikkeling van de moderne ekonomie in het licht van stad-plattelandsrelaties en in regionaal perspectief?

Welke rol vervult de niet-agrarische sektor op het platteland ten aanzien van de rurale differentiatie en de daarbij aanwezige regionale verscheidenheid? Door welke factoren in de agrarische sektor en door welke relaties tussen stad en platteland wordt de ontwikkeling van de niet-agrarische sektor beïnvloed?

In het tweede deel van deze studie zal een meer diepgaande analyse van de kleinschalige urbane sektor worden gepre-

senteerd en wel door een studie op het niveau van de bedrijfsklasse. Hiertoe zijn verschillende typen bedrijven bestudeerd, zodat ondermeer de relaties tussen grote en kleine ondernemingen worden geanalyseerd. De ruimtelijke verwevenheid van de diverse typen bedrijven met de lokale of nationale economie en in het licht van stad-plattelandsrelaties wordt eveneens aan de orde gesteld. De aandacht zal specifiek worden gericht op de textiel- en kledingbranche (ambachtelijke, handels- en industriële bedrijven), die als werkverschaffer op zowel kleinschalig als grootschalig niveau tot één van de belangrijkste bedrijfstakken in Kenya kan worden gerekend. In dit deel, dat de hoofdstukken 6 t/m 8 omvat, zijn mede weergegeven de resultaten van een onderzoek dat in totaal 122 ambachtelijke, handels- en industriële bedrijven in het stadje Kisumu in West-Kenya is uitgevoerd. De bedrijfsgrootte in mijn steekproef varieert van het eenmansbedrijf tot het industrieel grootbedrijf met circa 2.200 werknemers. De steekproefgrootte per subcategorie (naar activiteit en bedrijfsomvang) varieert van circa 8% tot 100%. In de door mij onderzochte textiel- en kledingbranche in Kisumu zijn verhoudingsgewijs nog veel Aziaten werkzaam, zodat de belangrijke rol die deze bevolkingsgroep in de economische geschiedenis van Kenya heeft gespeeld in de historische uiteenzettingen een extra accent heeft gekregen. De gegevens zijn verzameld in 1980 en 1981 tijdens een veldonderzoek van in totaal circa 4 maanden in Kenya. De in deze studie verwerkte gegevens zijn bij de 122 geselecteerde bedrijven verzameld met behulp van een gestandaardiseerde enquête en diepte-interviews en zijn voorts verkregen via vraaggesprekken met talloze andere sleutelinformanten. Voor dit deel van deze studie zijn de volgende meer specifieke onderzoeksvragen geformuleerd:

- Hoe functioneren grote en kleine ondernemingen in de textiel- en kledingbranche en welke functionele relaties onderhouden grote en kleine ondernemingen met elkaar?
- Op welke wijze functioneert de stedelijke arbeidsmarkt in respectievelijk de kleding- en de textielindustrie?
- Door welke interne en externe factoren wordt de hoogte van het bedrijfsresultaat bepaald in respectievelijk kleinschalige en grootschalige ondernemingen?

Welke *input* en *output* relaties onderhouden grote en kleine ondernemingen met de diverse regio's en in hoeverre onderhouden de huishoudens van de bedrijfshoofden relaties met het platteland; wat zijn daarvan de gevolgen voor de ontwikkeling van het platteland?

Welke invloed oefent de overheid in het kader van de regionale industrialisatie uit op de ontwikkeling van deze sektor voor wat betreft de plaats van vestiging en het bevorderen van het lokale ondernemerschap?

Om de plaats van het onderzoek binnen de theorievorming te kunnen aangeven zal vervolgens in dit hoofdstuk een korte samenvatting worden gegeven van de theoretische discussie omtrent de plaats en functie van de kleinschalige bedrijvigheid in laag ontwikkelde landen.

Voorts is dit boek als volgt opgebouwd. In hoofdstuk 2 geef ik een historisch overzicht van de aard en de ontwikkeling van de niet-agrarische sektor tijdens de prekoloniale en koloniale perioden, mede in het licht van de ontwikkeling van de ruimtelijk-ekonomische structuur van Kenya en tegen de (beknopt gehouden) achtergrond van de geleidelijke kommercialisering en intensivering van de landbouw.

Hoofdstuk 3 laat de verandering en continuïteit zien in de ontwikkeling van de ekonomisch-ruimtelijke structuur tijdens de postkoloniale periode, waarbij ondermeer de veranderingen in de inkomensverdeling en in het urbanisatiepatroon worden geschetst tegen de achtergrond van enige invloedrijke ontwikkelingsprogramma's van nationale en regionale betekenis.

De hoofdstukken 4 en 5 vormen de kern van deze studie en geven een globaal inzicht in de rol van de kleinschalige stedelijke en rurale niet-agrarische sektor binnen de nationale ekonomie.

Hoofdstuk 4 handelt over de differentiatie en de stratifikatie in de stedelijke informele sektor versus de moderne sektor in het licht van stad-plattelandsrelaties. Ook bevat dit hoofdstuk een analyse van de omvang van de informele sektor in samenhang met de regionale spreiding van de moderne sektor.

Hoofdstuk 5 gaat in op enige relevante ontwikkelingen in met name de kleine boerenekonomie en de daarbij optredende regionale verscheidenheid in samenhang met de ontwikkeling

van de rurale informele sektor, zulks in het licht van stad-plattelandsrelaties.

Hoofdstuk 6 beschrijft in meer detail de etnisch-hiërarchische taakverdeling binnen de handelssektor, de verschillen in bedrijfsvoering tussen Aziatische en Afrikaanse ondernemers en de invloed daarop van het beleid van de overheid. Tevens wordt ingegaan op de groeiende differentiatie in de kleinschalige kledingbranche en op de factoren die dit proces beïnvloeden.

Hoofdstuk 7 behandelt een breed scala van onderwerpen betreffende de historische en ruimtelijke ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie en de sociaal-ekonomische betekenis daarvan in de nationale ekonomie.

Hoofdstuk 8 analyseert in meer detail de interne en externe factoren die de ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie beïnvloeden, terwijl tevens aandacht besteed wordt aan de functie van de informele sektor binnen de stedelijke ekonomie.

In hoofdstuk 9 tenslotte zal ik de onderzoeksvragen die deel uitmaken van de centrale probleemstelling samenvattend trachten te beantwoorden.

1.4 DE KLEINSCHALIGE BEDRIJVGHEID IN THEORETISCH PERSPEKTIEF

De theoretische discussie ter verklaring van de omvang, structuur en functie van de kleinschalige bedrijvigheid (die vaak ook - zij het niet geheel korrekt - wordt aangeduid met de term "informele sektor") in laagontwikkelde landen is veelzijdig. De debatten zijn al even kaleidoscopisch van aard als de heterogeniteit van activiteiten, die gewoonlijk in deze sektor wordt aangetroffen. Weinig verwonderlijk is het dan ook dat er nauwelijks overeenstemming bestaat over de meest essentiële punten, zoals ondermeer de oorzaak van de stagnatie of de slechts geringe dynamiek van deze sectoren, de vraag naar het ontwikkelingspotentieel of het te voeren beleid ten aanzien van dit segment van de urbane (en rurale) ekonomie. In het hiernavolgende zal ik zeer beknopt de belangrijkste visies trachten weer te geven, waarbij

opgemerkt dient te worden dat er in werkelijkheid talloze nuanceverschillen bestaan tussen de verschillende standpunten. De binnen deze discussie veelvuldig gehanteerde wetenschappelijke concepten, die zijn verwoord op een dermate hoog abstraktieniveau dat empirische verifikatie vrijwel is uitgesloten, zullen achterwege gelaten worden. Het doel van deze studie is ook niet zozeer een bijdrage te leveren aan de reeds uitgebreide maar niet altijd even verhelderende theorievorming rondom de kleinschalige bedrijvigheid (zie b.v. Moser, 1979, voor een overzicht), maar is vooral het geven van een historisch-empirische analyse van de ontwikkeling van deze sector in samenhang met diverse veranderingen in de sociaal-ekonomische en ruimtelijke structuur van Kenya als geheel. De toetsing van mijn empirische bevindingen aan enige theoretische inzichten zal vooral geschieden in de hoofdstukken 4, 5, 8 en 9. Aan allerlei begripsmatige problemen, de verschillen in definiëring en de diverse tekortkomingen van het informele sektor-begrip zal ik evenmin uitgebreid aandacht besteden (zie o.a. Bromley, 1978; zie voor een definiëring van de informele sektor in de context van Kenya: hoofdstuk 4).

De hier besproken theorieën hebben een reikwijdte op het nationale niveau. Binnen het geheel van de verschillende standpunten met betrekking tot de informele sektor heb ik voor de duidelijkheid van de argumentatie gemeend drie groepen visies te moeten onderscheiden:

1. De dualistische benadering

De voorstanders van deze visie (vertegenwoordigers zijn o.a. Hart, 1973; de ILO, 1972; Mazumdar, 1975; van Dijk, 1980) zien de (nationale en/of stedelijke en rurale) ekonomie als bestaande uit twee min of meer gescheiden sectoren (formeel versus informeel), welke slechts marginale relaties met elkaar onderhouden. Naast een hoogproductieve sektor bestaande uit een kern van moderne, grootschalige en doorgaans kapitaalintensieve industriële produktie-eenheden met diverse ondersteunende moderne handels- en dienstverlenende bedrijven, is er sprake van een laagproductieve sektor, bestaande uit arbeidsintensieve, rudimentair georganiseerde kleinschalige ambachtelijke, handels- en dienstverlenende activiteiten. In het algemeen beschouwt men bij deze benadering de informele

sektor als een vrij autonoom funktionerend circuit van produktie, distributie en konsumptie tussen kleine bedrijven enerzijds en huishoudens anderzijds. Deze dualistische onevenwichtigheid van de ekonomie wordt gezien als de oorzaak van de armoede in de informele sektor. Het gebrek aan dynamiek van de informele sektor is terug te voeren op omstandigheden die overwegend inherent zijn aan deze sektor zelf (gebrek aan kapitaal, ondernemerschap, zakelijke kwaliteiten en organisatie; toepassing van rudimentaire technologie; geringe scholing; een geringe vraag; de invloed van lokale tradities, normen en waarden; de onderbenutting van de arbeid etc.). Anderzijds spelen ook een aantal kenmerken van de moderne sektor een blokkerende rol, zoals te hoge lonen, diploma-eisen etc. De grote omvang van de informele sektor is te wijten aan het feit dat de formele sektor vanwege zijn doorgaans kapitaalintensieve en vaak ook exportgerichte karakter onvoldoende werkgelegenheid kan bieden aan een toenevende stroom van migranten naar de steden, welke ontstaat als gevolg van de uitstoot van mensen uit de landbouw en/of de snelle toename van de bevolking. Deze situatie komt tot uiting in omvangrijke open en verborgen vormen van werkloosheid, snelle wisseling van laagbetaalde baantjes en het grote aantal kleine zelfstandige ondernemers in laagproduktieve activiteiten.

2. De integrale benadering met overwegend positieve effecten
In plaats van het onderscheid tussen twee min of meer afzonderlijke kompartimenten, ieder met hun eigen karakter en kenmerken, wordt in deze benadering (vertegenwoordigers zijn o.a. Weeks, 1973; Bienefeld, 1975; Kitching, 1982; Hugon, 1980; Steel, 1976) de kleinschalige bedrijvigheid gezien als in meer of mindere mate geïntegreerd met de moderne ekonomie. Er is veeleer sprake van een continuüm van kleinschalige naar groot-schalige activiteiten. In deze structurele visie wordt gepostuleerd dat de kleinschalige bedrijvigheid uitgebreide en complexe relaties onderhoudt met de moderne sektor. Deze relaties zijn deels asymmetrisch van aard, d.w.z. de voordelen komen verhoudingsgewijs het meest ten goede aan de moderne sektor (b.v. via het subkontrakteren), maar niettemin wordt de kleinschalige bedrijvigheid in

staat gesteld tot verdere ontplooiing. Indien met name de overheid een meer positieve houding aanneemt ten aanzien van de informele sektor, zullen de relaties tussen de informele en de moderne sektor in het algemeen meer complementair van aard worden in plaats van uitsluitend concurrerend en stagnatiebevorderend. Een en ander impliceert dat in een expanderende moderne economie de positieve effecten van die economische groei geleidelijk ook zullen toenemen voor de informele sektor. Daardoor kunnen zelfs grote delen van de informele sektor opgenomen worden in het moderne circuit, zodat de omvang van de informele sektor geleidelijk zal afnemen. Een stagnerende moderne economie zal daarentegen met een uitbreiding van de informele sektor gepaard gaan, m.a.w. de dynamiek van de informele sektor is afhankelijk van de expansie van de moderne sektor.

3. De integrale benadering met overwegend negatieve effecten

In deze (neo-marxistische) visie wordt de informele sektor geheel en al gezien als een produkt van het perifeer-kapitalisme. Bij deze benadering (vertegenwoordigers zijn o.a. Breman, 1976; Gerry, 1979; MacEwan Scott, 1979; Moser, 1979) wordt gepostuleerd dat de informele sektor ondergeschikt wordt gemaakt aan de dominante moderne sektor en dat de kleinschalige bedrijvigheid zelfs een noodzakelijke voorwaarde vormt voor de ontwikkeling en de dynamiek van de moderne sektor, m.a.w. de moderne sektor kan zich niet verder ontplooiën zonder een voortdurende marginalisering van een groot deel van de bevolking. De relaties tussen de moderne en de informele sektor zijn overwegend exploitatief van aard, d.w.z. de toenemende accumulatie van kapitaal in de moderne sektor vindt mede plaats door een waardeoverdracht van de informele naar de moderne sektor via arbeidsrelaties en/of via prijs- en marktmechanismen. Door deze "surplusonttrekking" geraakt de informele sektor geblokkeerd en is derhalve sprake van stagnatie of slechts een geringe dynamiek. De mechanismen van exploitatie herhalen zich op verschillende schaalniveaus (lokaal/regionaal, nationaal en op internationaal kapitalistisch niveau).

De verschillende zienswijzen die in deze paragraaf zeer beknopt zijn besproken zal ik hier niet verder uitwerken en van kritische kanttekeningen voorzien. In hoofdstuk 9, waar de konklusies van deze studie worden gepresenteerd, ga ik nader in op de specifieke betekenis van de verschillende visies ter verklaring van de omvang, structuur en dynamiek van de informele sektor in het licht van mijn empirische bevindingen en ter beantwoording van de onderzoeksvragen van deze studie.

Hoofdstuk 2

DE HISTORISCHE ONTWIKKELING VAN DE RUIMTELIJK-EKONOMISCHE STRUKTUUR VAN KENYA IN DE PREKOLONIALE EN KOLONIALE PERIODE

2.1 INLEIDING

Voor een beter begrip van de veranderingsprocessen in het huidige Kenya, wordt in dit hoofdstuk beknopt ingegaan op het ontstaan van de ruimtelijk-ekonomische structuur van Kenya tijdens de prekoloniale en koloniale periode. De nadruk zal hierbij worden gelegd op de ontwikkeling van het ambacht, de handel en de industrie in historisch-ruimtelijk perspectief en op het ontstaan van de daarbij behorende maatschappelijke stratifikatie.

De uiterst complexe geschiedenis van de geleidelijke kommercialisering en intensivering van de landbouw tijdens de koloniale periode zal slechts summier worden behandeld. De politieke geschiedenis van de koloniale periode zal evenmin uitgebreid aan de orde worden gesteld.

De ekonomische geschiedenis van Kenya is verdeeld in de volgende drie tijdperken:

- De voorkoloniale periode tot circa 1895. Bij de behandeling van deze periode zullen enige algemene en typerende contouren van het Afrikaanse samenlevingspatroon worden geschetst en zal summier worden ingegaan op de ekonomisch-ruimtelijke differentiatie van de inheemse Afrikaanse maatschappij;
- De koloniale *frontier* fase (circa 1895 - 1940), waarin de doctrine van de koloniale *self-sufficiency* overheerst. Europese kolonisten initiëren moeizaam een spekulatieve en experimentele agrarische *frontier*, waarvoor Afrikaanse arbeid geleidelijk in grote getale wordt gemobiliseerd.

Andere Europese en Aziatische immigranten entameren de ontwikkeling van de handel, het bank- en verzekeringswezen en het lokale bestuur.

Er is sprake van een toenemende kommercialisatie van de Afrikaanse landbouw en het ontstaan van allerlei kleinschalige activiteiten, waardoor een groeiende differentiatie en stratifikatie van de Afrikaanse gemeenschap ontstaat. Er tekent zich een bescheiden begin van industrialisatie af;

- De industriële en agrarische koloniale ontwikkelingsfase (circa 1940 - 1963), waarin onder invloed van interne en externe factoren de doctrine van de koloniale *self-sufficiency* wordt verlaten en lokale en buitenlandse particuliere initiatieven het industriële ontwikkelingsproces verder stimuleren. Onder invloed van een hausse in de vraag naar Afrikaanse produkten op de wereldmarkt en de opkomst van een kleine militante Afrikaanse beweging wordt de Afrikaanse landbouw meer ingrijpend door de koloniale overheid gemoderniseerd.

2.2 DE VOORKOLONIALE PERIODE (TOT CIRCA 1895)

Al vóór onze jaartelling onderhielden Egyptenaren, Phoeniciërs en Perzen contacten met Azania, zoals de Oost-Afrikaanse kuststrook toen werd genoemd, en nadien hebben vele andere volken (inklusief de Chinezen) hier hun sporen achtergelaten. De eerste handelsnederzettingen aan de kust werden gesticht door Arabische handelaren en dateren voorzover bekend uit de negende en tiende eeuw (Blankhart, 1978). De grootste havenstad van het huidige Kenya, Mombasa, en plaatsen als Malindi en Lamu zijn van Arabische oorsprong. Enkele andere steden uit dezelfde periode (bijvoorbeeld Gedi en Pate) zijn geheel verdwenen. De handelsgoederen uit het binnenland (vooral hoorn en ivoor) werden van stam naar stam verhandeld en niet door de Arabische kunsthandelaren zelf uit het binnenland gehaald. Tot aan de 19e eeuw kunnen de kuststreek en het binnenland min of meer als twee gescheiden delen beschouwd worden, die nauwelijks contact met elkaar onderhielden.

Het geïsoleerde en uitgestrekte binnenland was vrij dun bevolkt. Een groot aantal volken, met belangrijke verschillen in taal en cultuur, woonde verspreid over het platteland in kleine veelal van elkaar gescheiden gemeenschappen. Uit overlevering is bekend dat diverse volken pas na vele omzwervingen in hun huidige stamgebieden zijn terechtgekomen. Productiesystemen waren daardoor soms aan verandering onderhevig. Vele voormalige veehouders hadden zich tegen het einde van de vorige eeuw gevestigd als landbouwers (b.v. de Kamba en de Luo). Deze overgang van een extensieve vorm van (semi-)nomadische veehouderij (*communal grazing*) naar een meer intensieve vorm van sedentaire veeteelt of akkerbouw verliep echter zeer geleidelijk en is in de meer dichtbevolkte streken eigenlijk pas rond 1930 - 1940 voltooid.

Voor bijna alle stammen in het gebied van het huidige Kenya - of het nu veehouders of akkerbouwers waren - gold het bezit van vee, vrouwen en kinderen (dochters) als basis voor de accumulatie van rijkdom, macht en prestige. Deze middelen vormden het rationele organisatieprincipe van de voorkoloniale Afrikaanse maatschappij. De bestaansbasis kon worden vergroot door het fokken van vee en door vee-roof, of door polygynie en door het uithuwelijken van dochters. De ouderlingen van de stam stelden de waarde van vee en vrouwen (bruidsprijs) vast. Vee vormde de belangrijkste basis van rijkdom en werd niet alleen als algemeen betaalmiddel geaccepteerd maar ook als graadmeter van welvaart beschouwd. Vrouwen waren eveneens van belang voor het bereiken van een bepaald welvaartspeil. Naarmate men zich meer en meer ging toeleggen op de akkerbouw, gingen zij een meer arbeidsintensieve functie in de rurale economie vervullen. De vrouwen verrichtten het leeuwedeel van het werk op de *shamba's* (akkers) en verzorgden de voedselproductie. Het verwerven van veel vrouwen betekende dan ook de beschikking over veel arbeid en de mogelijkheid uitgebreide akkers te ontginnen. Het is een van de redenen waarom polygynie zo wijd verbreid was (en nog is). Een hoge voedselproductie versterkte bovendien het prestige van de mannen binnen de gemeenschap. De accumulatie van rijkdom of de maximalisering van de welvaart vond immers ook plaats door het investeren van goederen

(b.v. voedseloverschotten die niet bewaard konden worden) en diensten in het verstevigen en uitbreiden van sociale relaties, hetgeen b.v. geschiedde door het organiseren van uitgebreide ceremonies en festiviteiten. Ook hier lag een competitie in de beschikking over arbeid, en uiteindelijk prestige en macht, aan ten grondslag. Niet zozeer land, maar vooral vee en handenarbeid werden in de voor-koloniale Afrikaanse gemeenschap als de voornaamste schaarse produktiefactoren beschouwd (zie ook ten dele Konter, 1979: 23-24).

De gronden waarop de bevolking het vee liet grazen of die als akkerland werden bewerkt waren in de meeste streken kommunaal eigendom. De boerenfamilies konden niet overleven tenzij iedereen samenwerkte als economische eenheid. De toewijzing van weidegrond en akkerland aan leden van de gemeenschap werd gecontroleerd door de ouderlingen van de clan in ruil voor allerlei traditionele verplichtingen, zoals het schenken van "luxe" goederen (Fearn, 1961: 34). Technisch stond de landbouw gedurende deze periode op een laag peil. De veehouderij was overwegend extensief van aard, terwijl de agrarische produktiemethoden en -technieken vooral *shifting cultivation* en rotatielandbouw waren met behulp van de hak en de graafstok. Deze rudimentaire landbouwtechnieken verhinderden een algemene produktieverhoging. Door dit eenvoudige technisch peil van de produktie, de beperkte arbeidsdeling en geringe specialisatie, het gebrek aan transport (m.u.v. de nomadische veetelers) en de gebrekkige opslagmogelijkheden werd dikwijls in ongunstige (klimatologische) omstandigheden honger en ontbering geleden. De meeste stammen leefden waarschijnlijk in een vrijwel permanente staat van chronische ondervoeding en boden weinig weerstand als ziekten en hongersnoden regelmatig hun tol eisten, zoals in diverse laat-negentiende eeuwse bronnen naar voren wordt gebracht.

Uit recent onderzoek (Cowen en Murage, 1972; Cowen en Kinyanjui, 1977), maar ook uit oudere antropologische studies (b.v. Leaky, 1956) komt naar voren dat een proces van sociaal-economische differentiatie en specialisatie zich in bescheiden mate vooral had voorgedaan in Centraal Kenya, een van de meest strategische en ontwikkelde landbouwge-

bieden in het huidige Kenya (zie hoofdstuk 3). In de voorkoloniale periode is in het gebied van vooral de Kikuyu, maar ook de Meru, Embu en Kamba plaatselijk sprake geweest van een tendens tot concentratie van de lokale produktiemiddelen (grond, arbeid en kapitaal) in handen van weinigen. Naast kommunaal landbezit was in dit gebied reeds een soort embryonaal partikulier eigendom ontstaan: "koop" en "verkoop" van land door individuele personen waren er gebruikelijk (zie o.a. World Bank, 1973: 3-1-5), hetgeen waarschijnlijk mede een gevolg was van de (in die tijd nog sterk gelokaliseerde) toenemende bevolkingsdruk. Hierdoor trad tevens een versnippering van het grondbezit op. Langzamerhand werden de percelen van de boerenfamilies te klein om van te leven. Een deel van de boeren werd dan ook gedwongen of nieuw land te occuperen, hetgeen soms aanleiding gaf tot stamtwisten (Henkel, 1979: 49), of voor een ander lid van de clan te gaan werken. Het was dan ook gebruikelijk dat de vaak oudere clanleden en de daarbij behorende huishoudens (de *mbari*), die meer grond bezaten of als primaire occupants werden beschouwd, andere huishoudens (de *ahoi*) via een soort patroon-client relatie als "pachters" in dienst namen voor de bewerking daarvan. Om de behoefte aan arbeidskrachten aan te vullen maakten sommige stammen in deze streek bij de bewerking van de grond tevens op voordelige wijze gebruik van slavenarbeid (krijgsgevangenen van stamvetes of vluchtelingen en zwervers) (zie ten dele Carlsen, 1980: 13-14; Kitching, 1980: 280-297)

In de Kenyaanse samenleving was derhalve in de voorkoloniale periode reeds sprake van een bescheiden, maar soms ook vrij aanzienlijke sociaal-ekonomische stratifikatie, hiërarchie en vaak gerontocratische machtsstructuren. Het verwerven van vee, vrouwen en slaven was een eerste stap tot sociaal-ekonomische differentiatie en het bereiken van een bepaald welvaartspeil. Vanwege het ontbreken van winstgevendere alternatieven leefde het overgrote deel van de bevolking in een steeds weerkerende agrarische cyclus en bleven de Afrikaanse gemeenschappen gevangen in een vicieuze cirkel van armoede.

In de voorkoloniale periode bestonden in het binnenland geen steden van enige betekenis. Het ontbreken van een

sterk centraal gezag en een politieke organisatie van de diverse stammen in Kenya wordt hiermee wel in verband gebracht (Vorlaufer, 1978: 29-30). Een zekere interne staatkundige en economische samenhang deed zich derhalve, in tegenstelling tot b.v. West-Afrika, in deze streek niet voor. Dit hing ten dele samen met het feit dat belangrijke (lange afstands)handelsnetwerken zich in Oost-Afrika nauwelijks gevormd hadden. Door het ontbreken van externe handelsbetrekkingen en een eventuele militaire dreiging van buitenaf, waren de lokale gemeenschappen ook nauwelijks genoodzaakt zich aaneen te sluiten en zich te organiseren in meer omvangrijke territoriale en staatkundige eenheden onder leiding van een heerser of beschermheer. Dergelijke handelskontakten hebben waarschijnlijk de basis gevormd van het ontstaan van omvangrijke koninkrijken die West-Afrika eeuwenlang gekend heeft. Grote delen van Oost-Afrika waren waarschijnlijk zelfs overwegend een "marktloos" gebied. (Obudho en Waller, 1976: 9 e.v.), hetgeen een direkt gevolg was van de vigerende landbouwsystemen, waardoor permanente voedseloverschotten en gespecialiseerde handelaren ontbraken.

Lokale markten werden slechts sporadisch aangetroffen. Verscheidene kleine periodieke marktplaatsen waren vooral ontstaan op de inter-etnische grenzen, met name die tussen akkerbouwers en pastorale stammen. Deze markten vervulden zowel economische als sociale functies (Taylor, 1972: 11-12). Op deze traditionele markten werden niet alleen periodieke voedseloverschotten en vee uitgewisseld, maar ook gebruiksvoorwerpen zoals speren en ijzerwaren, potten, manden en huiden. De ruilmarkten stonden onder controle van de ouderlingen van de clan. Zij bepaalden de waarde van de handelswaar en hieven in ruil voor de geleverde prestaties een soort belasting (Fearn, 1961: 28). Direkte ruil was het meest gebruikelijk; soms werden ook schaarse produkten (b.v. koper en wapens) als ruilmiddel geaccepteerd (van Zwanenberg en King, 1977: 145 e.v.).

Eenvoudige traditionele ambachten waren evenmin afwezig. Bepaalde technieken en activiteiten, zoals pottenbakken, het vlechten van manden, matten en visnetten, bierbrouwen en het bouwen van woningen zijn waarschijnlijk op grote schaal verspreid geweest, terwijl de extractie van het begeerde

zout uit water, bodem en planten en het bouwen van boten plaatselijk bekend waren. Het smelten en bewerken van ijzer door de clan van de Samia-smeden nam in de regionale economie van Oost-Afrika een sleutelpositie in. Het looien van leer, het pletten en bewerken van boombast en het hieruit met de hand vervaardigen van kleding, versierselen en ornamenten vereisten veel inheems vakmanschap. Specialisatie vond overwegend plaats naar (sub)clan, maar bij sommige volken was waarschijnlijk een kleine groep gespecialiseerde ambachtslieden ontstaan.

Mede vanwege de weinig gekoncentreerd wonende bevolking is het traditionele ambacht in Oost-Afrika feitelijk nooit tot grote bloei gekomen.

Traditional craft skills did not exist in East-Africa even on a scale comparable with, say, West-Africa, let alone with countries in Asia. Villagebased crafts concerned with handspun cloth, paper, lacquer, wood, brass, precious metals and many others were either non-existent or extremely rare in East-Africa (King, 1977: 199)

Voor een goed begrip van de stand van de economie en de techniek in de voorkoloniale periode is het noodzakelijk te benadrukken dat de Afrikaanse maatschappij gekenmerkt werd door een ernstige onderbenutting van vooral de mannelijke arbeid. Dit gold met name voor de (semi-)nomadische gemeenschappen, zoals b.v. de Masai: vee-aristokraten bij uitstek. Het voortbestaan van de groep werd verzekerd door het fokken van vee. De tijd die in de pastorale economie aan fysieke arbeid werd besteed bedroeg waarschijnlijk niet meer dan 1 à 2 uur per dag. Het hoeden van vee vormde de belangrijkste bezigheid en deze taak werd vaak door de wat oudere kinderen verricht. Tijdens de koloniale periode is deze organisatie van de produktie geleidelijk in nieuwe, meer intensieve, efficiënte en geavanceerde vormen omgezet.

Na een periode van Portugese overheersing in de 16e en 17e eeuw van de Oost-Afrikaanse kust, waardoor in deze streek gewassen werden geïntroduceerd, die hedentendage nog een

belangrijke rol spelen in de agrarische economie (cassave, ananas, mango en andere tropische vruchten), verstevigden de Arabieren in het begin van de 19e eeuw, met goedkeuring van de Britten, hun positie in dit gebied. Dit had ondermeer tot gevolg de introductie van de plantage-economie op Zanzibar (kruidnagelen en andere specerijen) en aan de kust (kokospalmen) en het ontstaan van een meer georganiseerde karavaanhandel met de stammen in het binnenland door de Arabieren en de Swahili's. Ook bloeide hierdoor de al langer bestaande slavenhandel in dit gebied op. Ten gevolge van deze Arabische infiltratie zijn zodoende nieuwe vormen van handelsspecialisatie en arbeidsverdeling binnen de Afrikaanse samenlevingen geïntroduceerd (van Zwanenberg en King, 1977: 163 e.v.).

Als gevolg hiervan zijn ook nieuwe nederzettingen tot ontwikkeling gebracht. Langs de kust ontstonden nieuwe marktplaatsen en handelsstadjes, terwijl landinwaarts bevoorradingsplaatsen, waar vers voedsel en water aanwezig waren en die als rustpunt dienden voor de karavaanhandelaars, werden gesticht. Rond 1880 waren er zes plaatsen (*caravanseerais*) op de handelsroute van Mombasa naar het Victoriameer, zoals Kibwezi, Machakos, Eldama Ravine en Mumias. Het zijn de eerste belangrijke nederzettingen die landinwaarts tot ontwikkeling zijn gebracht. Deze centra groeiden uit tot kleine handelsposten, waar de lokale bevolking ruilhandel dreef en in contact kwam met de eerste westerse, geïmporteerde producten (b.v. textiel en wapens die geruild werden tegen ivoor) en met nieuwe vormen van geld, zoals kralen, schelpen en later ook munten.

De (handels)activiteiten van de Arabieren - de wegbereiders van de latere Aziatische en Europese handelaren - bereikten hun hoogtepunt in Oost-Afrika in de tweede helft van de 19e eeuw en vormden in feite de eerste belangrijke fase van ontsluiting van dit gebied. Van Arabische overheersing in het nog sterk geïsoleerde binnenland was echter nauwelijks sprake.

Na de tochten van enkele Europese ontdekkingsreizigers trokken vanaf 1850 meer en meer Europeanen het binnenland in. Allereerst de (aanvankelijke Duitse) zendelingen, die sterk tegen de slavenhandel gekant waren, gevolgd door wetenschappers, partikuliere handelaren, zakenlieden, aristocraten, soldaten en avonturiers.

Onder invloed van internationale concurrentie als gevolg van de economische depressie in het laatste kwart van de 19e eeuw, politiek-strategische motieven (de beheersing van de bronnen van de Nijl), de naar later zou blijken overdreven geruchten over Afrikaanse rijkdommen en overwegingen van nationaal prestige, ontwikkelde zich tussen rivaliserende Europese mogendheden (Engeland, Frankrijk en Duitsland) een strijd om de verdeling van Oost-Afrika. De belangstelling die de Verenigde Staten voor dit gebied aan de dag legden was slechts van korte duur. In onderling overleg kwamen het huidige Uganda en Kenya binnen Britse invloedssfeer. Na de formele afschaffing van de slavenhandel in 1872 - 1876 verloren de Arabieren spoedig hun economische belangen in het binnenland en ook aan de kust nam hun werkelijke macht snel aan betekenis af (Blankhart, 1978).

In 1888 werd de *Imperial British East African Company* opgericht om de economische exploitatie van dit deel van Afrika ter hand te nemen. Deze partikuliere (handels)maatschappij richtte zich aanvankelijk alleen op het vruchtbare en rijke Uganda, waar een nogal despotische maar verfijnde stam Aristocratie de scepter zwaaide. Het minder aantrekkelijke stuk land tussen de kust en Uganda, waar de gevreesde en vrijgevochten Masai en Kamba rondzwierden, werd in die periode van minder belang geacht. De transporten naar en van Uganda via handelskaravanen en met menselijke spierkracht leverden veel moeilijkheden op. De exploitatie van Uganda bleek een kostbare zaak en de maatschappij stond spoedig op de rand van een faillissement (Flint, 1963: 387). De Britse regering werd daarom met spoed gevraagd het bestuur en het beheer van het tussen Uganda en de kust liggende gebied van de I.B.E.A.C. over te nemen. In 1895 werden delen van dit gebied door de Britse regering tot het Oost-Afrikaanse Protectoraat verklaard. Formeel kwam hiermee een einde aan de voorkoloniale periode.

2.3 DE KOLONIALE FRONTIER FASE (CIRCA 1895 - 1940)

De Britse inspanningen in Uganda zouden alleen vruchten afwerpen als er een spoorlijn van de kust naar Uganda zou worden aangelegd. Na jarenlange debatten in het Britse parlement werd daartoe in 1895 besloten. De aanleg van deze bijna 1000 kilometer lange "Uganda-spoorweg" (ook wel de *Lunatic Express* genaamd) van Mombasa naar Port Florence (Kisumu) aan het Victoriameer rond de eeuwwisseling (1896 - 1902) betekende een nieuwe en beslissende fase in de ontsluiting van dit gebied. Deze spoorweg is sindsdien de ruggegraat blijven vormen van het transportsysteem in Kenya. De verkeersader is niet alleen zeer belangrijk geweest voor de verdere economische ontwikkeling en exploitatie van het land, maar heeft ook in belangrijke mate de ruimtelijke orde van Kenya bepaald.

In de beginfase van de kolonisatie van Kenya heeft de Britse regering een belangrijke financiële bijdrage geleverd aan de aanleg van deze spoorweg en overige infrastructurale voorzieningen. De totale kosten voor de Britse schatkist bedroegen meer dan 5 miljoen pond sterling, een fenomenaal bedrag voor die tijd. Voor de aanleg werden 30.000 kontraktarbeiders en opzichters uit Brits-Indië overgebracht, omdat de Afrikaanse bevolking hiervoor minder geschikt werd bevonden.

Toen de opbrengsten uit het vermeende rijke Uganda tegenvielen en dit gebied alleen de gigantische onderneming niet rendabel kon maken, werden blanke kolonisten door de Britse regering aangemoedigd zich in Kenya te vestigen. De vruchtbare hooglanden in het zuidwesten van het Protectoraat, waar de spoorlijn doorheen gelegd was, bleken bij nader inzien vanwege hun gematigde klimaat een welhaast ideale vestigingsplaats voor blanke boeren. Via de ontwikkeling van dit gebied, de verbouw van handelsgewassen en de exploitatie van grondstoffen hoopte de regering het nadelig financieel saldo van de aanleg en het beheer van de spoorweg en de hoge bestuurskosten van dit gebied te kunnen compenseren (doctrine van koloniale *self-sufficiency*)

De *Crown Lands Ordinance* uit 1902, die het pachten van grond mogelijk maakte, markeerde formeel het begin van deze kolonisatie. De hooglanden, die als gevolg van interne

stamkonflikten en diverse epidemieën onder mens en vee aan het einde van de negentiende eeuw ogenschijnlijk niet geokupeerd leken, werden voorbehouden aan de blanke kolonisten, waardoor de z.g. *White Highlands* ontstonden. Deze gebieden zijn met name vanaf 1903 met de komst van wisselende golven immigranten in diverse fasen geleidelijk uitgebreid. Pas in 1939 werden de definitieve grenzen van dit gebied vastgelegd. Van de totale oppervlakte van Kenya besloegen de *White Highlands* toen slechts 5%, maar zij omvatten wel 18% van de betere landbouwgrond (van Zwanenberg en King, 1977: 30).

Voor de Afrikaanse bevolking werden vanaf 1909 *Reserves* (later *Non-Scheduled Areas* genaamd) gekreëerd, die grotendeels samenvielen met de toenmalige bevolkingsconcentraties. Bij de afbakening van deze gebieden werden de traditionele weide- en grondrechten niet altijd voldoende in acht genomen en sommige stammen (met name de Nandi) stonden niet zonder meer toe dat de blanke boeren een deel van hun land in bezit namen.

Het hoofdkwartier van het Protectoraat werd van het aan de kust gelegen Mombasa via Machakos (1904) in 1907 overgebracht naar Nairobi, centraal verzamelstation van de spoorwegen. Het werd de hoofdstad van het land en centrum van verdere kolonisatie.

Het ruimtelijk ongelijk ontwikkelingspatroon uit de voorkoloniale periode kreeg hierdoor een andersoortig en in de loop der tijd veel meer geprononceerd karakter. Het ontstaan van twee sociaal-ekonomisch gescheiden subsystemen, waarvan het een overwegend was afgestemd op het leefpatroon van de blanke bevolking en het ander op de weinig gedifferentieerde en nog overwegend gesloten produktiehuishouding van de meerderheid van de lokale bevolking, heeft hier in belangrijke mate toe bijgedragen.

Aziaten opereerden reeds tijdens de Arabische overheersing actief aan de kust als handelaren en kredietverstrekkers (Leys, 1976: 44 e.v.). Zij traden daarbij vaak op als intermediair tussen de lokale bevolking en de Arabische plantage- en karavaaneigenaren. Bij de aanleg van de "Uganda spoorweg" nam hun aantal snel toe. Ongeveer 6000 Aziaten besloten na het einde van hun kontrakt in Kenya te blijven. Vanuit de stations die aan de spoorweg waren ont-

staan vestigden zich steeds meer Aziatische handelaren permanent in het binnenland. Een niet gering aandeel in de ontsluiting van het platteland in Kenya is dan ook toe te schrijven aan de inspanningen van de Aziatische bevolking. Zij waren bereid zich onder vaak primitieve omstandigheden in de meest afgelegen streken te vestigen. Hun winstmarges waren aanvankelijk zeer gering, maar hun spaarquote was hoog. Reeds in 1905 was meer dan 80% van het handelskapitaal van het land in Aziatische handen (Memon, 1973: 14). Als gevolg van deze toenemende handelsactiviteiten verrezen gedurende de eerste decennia van deze eeuw overal in het Kenyaanse landschap nieuwe periodieke marktplaatsen en handelscentra die nauw verbonden waren met de ontsluiting en ontwikkeling van het platteland. In de eerste centra boden vooral de kleine Afrikaanse boeren - cum handelslieden hun handelswaar aan (huiden, vellen en allerlei voedselgewassen). De laatste centra bestonden gewoonlijk uit een Aziatische *bazaar* of verschillende *duka's* (winkeltjes)

The countryside is dotted by periodic markets mainly dominated by local Africans, while the trading centres were heavily dominated by non-indigenous people (Obudho, 1975: 327)

Sommige centra fungeerden tevens als bestuurskwartieren (*boma's*).

Naast nieuwe periodieke marktplaatsen, bestuurlijke en handelscentra, ontstonden onder invloed van missionaire activiteiten tal van nieuwe nederzettingen, waar de eerste westers georiënteerde scholen en gezondheidsvoorzieningen beschikbaar kwamen.

Vooraf door de onderwijsactiviteiten van missie en zending heeft de eerste generatie van geschoolde Afrikanen via organen en organisaties, zoals de *Local Native Councils*, de *Kavirondo Taxpayers' Welfare Association* en de meer militante *Kikuyu Central Association*, niet alleen in belangrijke mate bijgedragen tot het stimuleren van allerlei kleinschalige Afrikaanse economische activiteiten en tot de opkomst van een stratum Afrikaanse zakenlieden (zie Kitching, 1980: 188-200), maar ook tot de bewustwording van een deel van de Afrikaanse bevolking. Reeds vanaf de jaren twintig is zodoende in Kenya de kiem gelegd van zowel de toekomstige

Afrikaanse bourgeoisie als van een geleidelijk meer georganiseerde Afrikaanse "nationalistische" beweging die tijdens de koloniale periode is ontstaan.

Enkele missieposten groeiden later uit tot kleine plattelandsstadjes, zoals Butere, Maseno en Rabai. Er ontstonden op deze wijze op het platteland drie verschillende soorten nederzettingen en ruimtelijke subsystemen (handel, bestuur en missie) (Henkel, 1979: 54). Typerend voor dit nederzettingenpatroon was dat het slechts ten dele geïntegreerd was. Ook daar waar de diverse functies in één nederzetting samenvielen, werd de morfologie van de plaats vaak gekenmerkt door een etnisch bepaald *enclave* karakter (Obudho en Waller, 1976: 24-25).

De toenemende handelsactiviteiten van met name de Aziaten, maar ook van de Arabieren, Swahilies en Somaliërs, gingen gepaard met een geleidelijke monetarisering en uitbreiding van de produktie van de overwegend Afrikaanse zelfvoorzieningseconomie (Memon, 1973: 16). Dit geschiedde ondermeer door de introductie van de geldeconomie op het platteland en door talrijke pogingen van de handelslieden en van Europese bestuursambtenaren de Afrikaanse bevolking aan te zetten tot het verbouwen van nieuwe handels- en/of voedselgewassen (b.v. witte mais, aardappelen en bonen) of het leveren van veeteeltprodukten (huiden) voor de lokale markt of voor de export. Lang niet overal hebben deze pogingen onmiddellijk succes opgeleverd.

Dit was ondermeer een gevolg van het feit dat bij de kleine boeren de produktiecyclus van sommige handelsgewassen vaak moeilijk te combineren viel met die van (inheemse) voedselgewassen voor eigen gebruik.

Een andere belangrijke reden was een gebrek aan kennis van de lokale klimatologische en bodemkundige omstandigheden waardoor regelmatig minder geschikte gewassen werden geïntroduceerd. De noeste inspanningen en experimenten werden door de lokale bevolking spoedig *Wazima wa Mzungu (the white man's madness)* genoemd (Alila, 1977: 10). Soms ging de introductie van de eerste handelsgewassen onder de lokale bevolking dan ook onvermijdelijk gepaard met het uitoefenen van een zekere mate van dwang.

De sociaal-kulturele context bood in bepaalde streken een opmerkelijke weerstand. Zo hebben b.v. de Masai zelfs tot

op heden hun traditionele pastorale leefwijze nog grotendeels in stand weten te houden. Tijdens de koloniale periode weigerden de Masai reeds hardnekkig elke vorm van betaalde arbeid (Sorrenson, 1967: 277) of elke vorm van akkerbouwactiviteit. De respons van de lokale bevolking op het binnendringen van nieuwe produktie-activiteiten en het ontstaan van sociaal-ekonomische verhoudingen en een nieuwe arbeidsethos, is in Kenya dan ook van streek tot streek nogal verschillend geweest.

De meerderheid van de boerenfamilies bleef overwegend aangewezen op een vrijwel zelfvoorzienende bestaanswijze, ofschoon zich in Kenya een ontwikkeling heeft voorgedaan waarbij

crops which may have obtained a negative or minimal response under government pressure were very often taken up again by local innovators in the 1920's, and spread much more rapidly thereafter (Kitching, 1980: 26)

Deze geleidelijke veranderingen in het produktiepatroon en de uitbreiding van het produktie-areaal werden sterk gestimuleerd door de introductie van allerlei nieuwe landbouwtechnieken. Langzamerhand traden ook veranderingen op in het Afrikaanse konsumptiepatroon. Beide verschoven geleidelijk van het gebruik van lokaal geproduceerde naar het gebruik van geïmporteerde goederen (betere landbouwwerktuigen, zoals hakken en ploegen; betere konsumptieartikelen zoals stoffen en kleding), die soms een achteruitgang van het traditionele ambacht veroorzaakten.

De achteruitgang van de meeste traditionele ambachten in Kenya is evenwel vooral veroorzaakt door het beschikbaar komen van alternatieve en vaak betere produktiemethoden en niet zozeer door de konkurrentie van geïmporteerde goederen (Johnson, 1978).

Het aantal immigranten uit Brits-Indië steeg gestadig. In 1921 telde Kenya ongeveer 25.000 Aziaten (Indiërs en Pakistani) en dit aantal was in 1931 gestegen tot ongeveer 44.000 personen (Statistical Abstract, 1978). Vele Aziaten kwamen naar Kenya met een lange familietraditie in gespecialiseerde ambachtelijke beroepen.

These families were responsible for introducing to Kenya a technology intermediate between that of the larger colonial corporations and the traditional crafts of the various African communities. They imported silently, but on a grand scale, a very significant range of low level products, and a style of manufacture in which improvisation with tools and materials was a key feature (King, 1977: 25)

De activiteiten van de Aziaten gedurende de koloniale periode zijn overwegend beperkt gebleven tot de niet-agrarische sektor. De Aziaten eisten na verloop van tijd ook grond op in de *White Highlands*, maar door bepaalde restrikties (*Crown Lands Ordinance van 1915*) werden zij in Kenya (in tegenstelling tot b.v. Uganda) vrijwel uitgesloten van landeigendom (met uitzondering van gebieden in West-Kenya) en daarmee het bedrijven van landbouw. De meeste Aziaten waren dan ook vrijwel uitsluitend binnen de grenzen van urbane of rurale nederzettingen werkzaam. De oorspronkelijke oriëntatie van de Aziaten op de handel, het ambacht en in een latere fase de bouwnijverheid en industrie werd daardoor feitelijk alleen maar versterkt. Zij zijn dan ook tot op heden de meest geurbaniseerde bevolkingsgroep in Kenya gebleven (Hazlewood, 1979: 12).

Vele Aziaten waren ook werkzaam in administratieve functies bij de koloniale overheid of waren actief in de vrije beroepen. Bepaalde Aziatische handwerksfamilies waren in staat

to accumulate a significant surplus even by the mid 1930's; this could then be ploughed into simple machinery, and by the second or third generation, the family had, in many cases, differentiated into ownership of a small factory (King, 1977: 52)

Hun belangrijkste activiteit in de koloniale *frontier* fase bleef echter het drijven van handel, waarbij zij vooral de lokale handel en produktie organiseerden maar ook als intermediair optraden tussen de kleine Afrikaanse boeren en handelaren op het platteland en de lokale Europese of buitenlandse import- en exportfirma's.

De ontwikkeling van de groep van Aziatische handelaren tot industriële ondernemers van formaat heeft in deze periode slechts ten dele plaatsgevonden. Een aantal belemmerende maatregelen en factoren op politiek en sociaal-ekonomisch gebied (gebrek aan kapitaal en de beperkte mogelijkheden kredieten op te nemen bij lokale (Europese) banken, onvoldoende kennis van produktietechnieken en management, alsmede het verbod om direkt te importeren en exporteren) waren hiervoor mede verantwoordelijk.

Far from being protected, most Asian trade and industry was generally competitive, and largely unregulated except in certain rural areas. By providing cheap and efficient services the Asians played a vital role in the economy at large (I.L.O., 1972: 88)

De meest progressieve en kredietwaardige Aziatische familie-ondernemingen zijn evenwel reeds vóór maar vooral na 1940 een belangrijke bijdrage gaan leveren aan het industriële ontwikkelingsproces van Kenya (zie par. 2.4).

Het aantal Europeanen in Kenya steeg van ongeveer 3.000 personen in 1911 naar 17.000 in 1931 (Statistical Abstract, 1978). Hieronder bevonden zich rond 1930 ongeveer 2.000 - 2.500 blanke kolonistenfamilies, die zich als boeren in de *White Highlands* gevestigd hadden. De agrarische activiteiten waren vooral gericht op de ontwikkeling van grootschalige akkerbouwbedrijven (koffie, sisal, tarwe en mais), maar daarnaast kwamen ook veel kleine en middelgrote gemengde bedrijven voor. In minder neerslagrijke of ekologisch ongunstiger gebieden werd extensieve veeteelt bedreven (*ranches*) voor de produktie van wol en vlees.

Kenmerkend voor de beginfase (circa 1900-1920) van de ontwikkeling van de landbouw door de kolonisten was het ekonomisch weinig geavanceerde, spekulatieve en wisselvallig karakter daarvan. Gebrek aan kapitaal, technische middelen en vaak een aanzienlijke onkunde met betrekking tot het beoefenen van de landbouw onder (sub)tropische omstandigheden waren hiervoor in belangrijke mate verantwoordelijk.

Hun politieke invloed stelde de *settlers* echter in staat op diverse terreinen gunstige voorwaarden bij het koloniale bestuur te bedingen. Zo werd door de koloniale overheid ondermeer een verbod uitgevaardigd op de teelt van diverse handelsgewassen (m.n. koffie, thee en pyrethrum) door Afrikaanse boeren.

Het ontginnen en het bouwrijp maken van de gronden en de weinig geavanceerde wijze van bewerking van de soms uitgestrekte landerijen deden een toenemende vraag naar Afrikaanse arbeidskrachten ontstaan. Diverse maatregelen werden getroffen om dit arbeidstekort zo effectief mogelijk op te heffen. Zo werden lokale belastingen (aanvankelijk in vee en later in geld) ingevoerd, zodat een deel van de mannelijke bevolking wel genoodzaakt was zich als kontraktarbeider aan te melden op de bedrijven van de blanke kolonisten. Door de introductie van de geldeconomie op het platteland vereisten ook steeds meer dorpsoudsten betaling van de bruidsprijs in geld in plaats van in vee. Deze monetarisering van de bruidsprijs had eveneens tot gevolg dat vele jonge ongehuwde mannen hun geboortestreek als arbeidsmigranten verlieten.

Vanwege de ernstige onderbenutting van met name de mannelijke arbeid tijdens de prekoloniale periode verschoof door deze arbeidsmigratie de arbeidsverdeling tussen mannen en vrouwen in de Afrikaanse gemeenschap geleidelijk naar één meer gelijkwaardig patroon (zie Kitching, 1980: 19).

In perioden van een groot tekort aan arbeid werden de Afrikaanse mannen soms op directe wijze gerekruteerd, waarbij lokaal aangestelde *chiefs* als intermediair en informele arbeidsmakelaars optraden. Toen de economische positie van de *settlers* in de jaren twintig begon te verbeteren werd deze laatste maatregel geleidelijk afgeschaft. De introductie van de geldeconomie betekende dat vele Afrikanen voor het eerst in hun leven met geld als betaalmiddel voor hun arbeid in aanraking kwamen. De militaire campagnes tijdens de Eerste Wereldoorlog en de rekrutering van talloze Afrikanen tegen betaling van soldij droegen daar eveneens in belangrijke mate toe bij.

De arbeidslonen stegen tijdens perioden van gunstige prijzen op de lokale of op de wereldmarkt (1923 - 1928), terwijl deze onder druk stonden ten tijde van de economi-

sche depressie gedurende 1929 - 1936 (zie o.a. Kongstad en Mönsted, 1980; zie ook tabel 2.2).

Als gevolg van ondermeer een toenemende bevolkingsdruk in met name Kikuyuland (*push* factoren) trokken ook vele Afrikaanse huishoudens, waaronder de *ahoi's*, naar de *White Highlands* om zich als *squatters* op de bedrijven van de kolonisten te vestigen. In ruil voor het bewerken van een stukje grond voor de eigen voedselproductie waren de mannen een gedeelte van het jaar (90 - 180 dagen) op deze bedrijven werkzaam.

Ook *pull* factoren zijn van belang geweest. De levensomstandigheden op de Europese bedrijven, waar de *squatters* inkomsten verkregen en waar hun leefwijze en lokale tradities en rituelen vrijwel ongemoeid werden gelaten, waren er vaak beter dan in de *Reserves* (zie o.a. Migot-Adolla, 1977).

Het zwaartepunt van het koloniale beleid lag tot circa 1930 hoofdzakelijk bij de ontwikkeling van de landbouw in de *White Highlands* en de daarbij behorende sociaal-ekonomische infrastructuur, zoals het kredietwezen, de landbouwvoorlichting en het agrarisch onderzoek.

Een klein aantal lokale en buitenlandse ondernemingen was actief in het plantagewezen in gebieden daarbuiten. Vermelding verdienen vooral de theeplantages in de streek rond Kericho (vanaf 1903), die door Engelse planters werden opgezet en de suikerrietkultures in West-Kenya (vanaf 1912), die door Aziatische ondernemers werden geëntameerd.

Vele Europeanen vestigden zich ook in nieuwe nederzettingen die volledig van de grond af werden opgebouwd. De meeste en belangrijkste steden in Kenya zijn tot ontwikkeling gekomen aan of in de nabijheid van de "Uganda spoorweg" (Nairobi, Nakuru, Kisumu) of de nieuwe spoorweguitbreidingen, die op enkele uitzonderingen na, alle werden aangelegd in de door de blanke kolonisten bevolkte gebieden (Kitale, Eldoret, Thomson's Falls, Naivasha en Nanyuki). Tot 1931 is Kenya overwegend een *railway country* gebleven. De aanleg van wegen was aanvankelijk van geringe betekenis maar is gaandeweg toegenomen.

Deze koloniale steden domineerden spoedig het urbane subsysteem. Naast sociale en bestuurlijke centra waren zij waarschijnlijk

concerned less with internal marketing and distribution of local products and much with the efficient exporting of locally produced raw materials and importing of consumer goods (Tribe, 1970: 150)

In de *White Highlands* zijn in veel mindere mate kleinere centra en marktplaatsen ontstaan, zo kenmerkend voor de overige rurale gebieden in Kenya. Dit werd ondermeer bepaald door het feit dat de Afrikaanse *squatters* soms (gedeeltelijk) in natura werden betaald of dat bepaalde producten die ze niet zelf voortbrachten van de Europese boeren werden gekocht.

Omtrent de groei van de Afrikaanse bevolking in de koloniale *frontier* fase bestaan slechts grove schattingen. Tussen circa 1880 en 1920 trad waarschijnlijk een stabilisatie en mogelijk zelfs een afname van de bevolking op als gevolg van diverse epidemieën, hongersnoden en de Eerste Wereldoorlog. Vanaf de jaren twintig nam de Afrikaanse bevolking geleidelijk toe van ongeveer 3.7 miljoen in 1921 tot 4.8 miljoen personen in 1939, omdat ziekten en honger grotendeels onder controle waren gebracht en het sterftcijfer begon te dalen.

Tijdens de na-oorlogse economische depressie (1918 - 1922) is er sprake van een relatieve stagnatie in de Afrikaanse landbouw, die ondermeer als gevolg van gunstige lokale weersomstandigheden en hogere prijzen voor voedselgewassen gedurende 1923 - 1928 in belangrijke mate expandeert. In diverse Afrikaanse plattelandsgebieden, zoals Nyanza en Centraal Kenya, is in de jaren twintig een verschuiving waar te nemen van de traditioneel-inheemse landbouwsystemen (*shifting cultivation* en *communal grazing*) naar een meer permanente verbouw van gewassen (zie o.a. Heyer, 1975: 148), terwijl er tevens sprake is van een uitbreiding van het produktie-areaal en een toenemende kommercialisatie van de landbouw (Kitching, 1980).

Katoen (met name in het gebied van de Luo) en *wattle* (vooral in Kikuyuland) waren de eerste (handels)gewassen die in de Afrikaanse gebieden werden geïntroduceerd, in de jaren twintig en dertig gevolgd door tabak, aard- en cashewnoten en allerlei soorten "Europese" groenten. Ook dierlijke produkten leverden de Afrikaanse boeren geleidelijk een belangrijke bron van inkomsten op (zie o.a. Carlsen, 1980: 21).

Recent en meer gedetailleerd onderzoek heeft aangetoond of opnieuw bevestigd dat in Kenya in de jaren twintig en dertig een proces van toenemende differentiatie en stratificatie binnen diverse Afrikaanse samenlevingen tot stand is gekomen. Deze ontwikkeling heeft vooral plaatsgevonden via het wijdverbreide en karakteristieke fenomeen van *straddling*, d.w.z. het verwerven van inkomsten via allerlei dubbel-funkties. Met de inkomsten, kennis en ervaring verkregen als kontraktarbeider of *squatter* op de Europese landbouw-bedrijven en bij de aanleg van nederzettingen en (spoor)wegen, of verkregen in funkties als onderwijzer, chauffeur, klerk of *chief* bij de koloniale overheid, werden nieuwe gewassen geïntroduceerd en verbeteringen aangebracht op het eigen agrarisch bedrijfje of werden in toenemende mate allerlei kleine handels- of ambachtelijke bedrijfjes gefinancierd (Cowen en Kinjanyui, 1977). De eerste zelfstandige Afrikaanse ambachtelijke bedrijfjes zijn zeer waarschijnlijk rondom Nairobi ontstaan en dateren volgens Kitching (1980: 400) uit de periode 1915 - 1916, terwijl ondernemende Kamba's en Kikuyu's reeds vanaf het begin van deze eeuw de produktie organiseerden van en handel dreven in bananen, eieren, kippen en zelfs aardappelen voor de markt van Nairobi.

Het ontstaan van dergelijke bedrijfjes is tevens gestimuleerd door een proces waarbij rond 1930

the (Asian) mode of improvisation began to reproduce itself in the first African employees of the Indian craft workers. Most learnt the various technical processes entirely on the job. Gradually as the Indians relaxed their closed craft mentality, whole items began to be produced completely by African labour. The result

was that from the whole range of Indian small enterprise (garages, blacksmithing, tinsmithing, tailoring, furniture and building, to mention only a few), there began to emerge Africans who had slowly acquired elements of Indian skill (King, 1977: 26)

Door de economische wereldcrisis in de jaren dertig (1929 - 1937) daalden de prijzen van de agrarische exportprodukten en werd het produktie-areaal van de *settler farms* ingekrompen. Vooral de bedrijven met monocultures (mais) werden zwaar getroffen. De vraag naar arbeid op de Europese landbouwbedrijven nam daardoor af en de arbeidslonen daalden diensgevolge (zie tabel 2.2).

Ook in andere sectoren van het economisch leven was de depressie voelbaar. Zo daalde tussen 1929 - 1932 de geregistreerde werkgelegenheid onder de Afrikaanse bevolking in de niet-agrarische sektor van ongeveer 160.000 naar 132.000, om daarna weer aanzienlijk te stijgen van 141.000 in 1933 naar 208.000 in 1941 (Kitching, 1980: 58-59).

Dankzij zware overheidssubsidies wisten vele kleine en minder succesvolle kolonisten in de beginjaren dertig het hoofd boven water te houden. Een groot aantal blanke boeren, d.w.z. ongeveer 20% van het totaal, zag zich niettemin gedwongen het agrarisch bedrijf definitief te staken. De door de blanken geleide landbouwbedrijven brachten dan ook niet het economisch succes dat er aanvankelijk van verwacht werd. Toch behoeft het geen twijfel dat de Europese planters de basis hebben gelegd voor de vrij imposante agrarische ontwikkeling, die nadien in Kenya heeft plaatsgevonden.

Naarmate de economische positie van vele kolonisten verzakte, werden de argumenten tegen het stimuleren van de produktie voor de gereguleerde markt door Afrikaanse producenten en tegen een verdergaande kommercialisatie van de Afrikaanse landbouw met minder kracht naar voren gebracht. De komparatieve voordelen van de produktie van allerlei gewassen voor de export (deviezen) door de kleine Afrikaanse boeren, die tegelijkertijd de effectieve vraag naar produkten van de *settler farms* zouden vergroten (uitbreiding binnenlandse markt) werden meer en meer onder-

kend. De eerste aanzet van de op het platteland levende Afrikaanse arbeidskracht naar volwaardige producenten (en in een latere fase naar konsumenten) is derhalve door de economische depressie waarschijnlijk bespoedigd.

De Afrikaanse landbouw onderging daardoor in de jaren dertig meer ingrijpende en door de koloniale overheid gedi- rigeerde veranderingen. Ondanks de economische depressie nam de op de markt gebrachte produktie in de reeds ten dele gekommercialiseerde Afrikaanse gebieden (Kikuyuland, Nyanza, Kericho en Machakos) aanzienlijk toe, hetgeen vooral geschiedde door een uitbreiding van het produktie- areaal. Andere distrikten, zoals Nandi en Taita, werden in de jaren dertig voor het eerst in het commerciële circuit opgenomen (Kitching, 1980: 58-59).

In deze Afrikaanse akkerbouwgebieden getroostte het kolo- niale bewind zich moeite de agrarische technieken en bedrijfsvoering te verbeteren, hetgeen ondermeer geschied- de door uitbreiding van de agrarische voorlichtingsdiensten, het opzetten van demonstratieprojekten en de introductie van het gemengde bedrijf te stimuleren. Ook werden pogin- gen ondernomen de teelttechnieken van inheemse gewassen te verbeteren, de produktie daarvan te verhogen en de erosie te bestrijden (zie voor een volledig overzicht van de getroffen maatregelen en het effect daarvan: Kitching, 1980: 62 en 101-108; zie voor het inkomenseffekt: par. 2.4).

In de marginale akkerbouwgebieden werden nieuwe droog- teresistente voedselgewassen en variëteiten geïntroduceerd, die dienst konden doen als een eventuele reserve ten tijde van voedseltekorten (Carlsen, 1980: 21). In de nomadische veeteeltgebieden werden in de loop van de jaren twintig en dertig inentingsprogramma's uitgevoerd en veestations geïnstalleerd (Tignor, 1976: 314).

In de jaren dertig gaf de koloniale overheid, vooralsnog tegen de wensen van een deel van de kolonisten in, als kompromis toestemming aan Afrikaanse boeren voor experi- menten met de produktie van beschermde handelsgewassen (vooral koffie) in gebieden zoals Kisii, Embu en Meru.

Diverse eerder genomen overheidsrestrikties waren overi- gens lang niet overal effectief vanwege ondermeer "markt- imperfekties" (met als gevolg het ontstaan van agrarische overschotten en tekorten in nabijgelegen gebieden) en door-

dat het koloniale bestuur in de distrikten vaak onderbezet was en zich geplaatst zag voor talloze andere taken. Zodoende werd in sommige streken ook door Afrikanen reeds op uitgebreide schaal "illegaal" handel gedreven in diverse beschermde gewassen (zie b.v. Sorrenson, 1967).

De Aziaten bleven voornamelijk de spits afbijten in de handel maar in de jaren dertig is er vooral op het platteland sprake van een geleidelijke stijging van het aandeel van kleine en vaak rondreizende Afrikaanse handelaren. Zij gaan een steeds belangrijker rol spelen bij de opkoop van gewassen van agrarische producenten, in de distributie van voedingsmiddelen op de lokale markten en bij de verkoop van allerlei eenvoudige consumptie-artikelen. Vaak gingen deze activiteiten gepaard met investeringen in transportmiddelen (ossenvagens en handkarren), kleine winkeltjes en eethuisjes of met de stichting van allerlei verwerkende en ambachtelijke bedrijfjes (zie o.a. Kitching, 1980: 159-187), die regelmatig in *partnership* werden opgezet om zodoende de noodzakelijke hoeveelheid kapitaal bijeen te brengen (Marris en Somerset, 1971: 157-161; King, 1977: 103).

In de koloniale *frontier* fase is tevens een bescheiden begin van industriële ontwikkeling zichtbaar.

Een gangbare visie (zie o.a. Leys, 1975; Brett, 1973; Heyer, 1976) is dat Kenya zonder koloniale interventie en zonder externe beïnvloeding op eigen kracht zich op agrarisch en industrieel gebied verder ontwikkeld zou hebben.

In algemene zin zijn dergelijke impliciete of expliciete veronderstellingen en beweringen historisch nimmer verifieerbaar, maar ook de historische basis van dergelijke zienswijzen m.b.t. Oost-Afrika lijkt bijzonder weinig overtuigend. Zoals reeds summier aangegeven is, leek Kenya bij de komst van de Europese kolonisten in het begin van deze eeuw in het geheel niet op weg naar een industriële ontwikkeling. Zelfs de meest rudimentaire technische en andere voorwaarden voor een dergelijk proces (b.v. het wiel, de techniek van het spinnen en weven en een enigszins ontwikkeld bestuurlijk, markt- en communicatiesysteem) ontbraken in dit gebied. Ook waren er geen winbare reserves aan steenkool en nauwelijks of geen bevaarbare rivieren.

Een ander punt is dat de industriële ontwikkeling van het overwegend agrarische Kenya in de koloniale *frontier* fase niet op actieve wijze door de Britse regering is gestimuleerd, maar ook nauwelijks is tegengewerkt. Britse koloniale fondsen werden in de vroegkoloniale periode vooral aangewend voor de verbetering van de landbouw en voor de uitbreiding van de infrastructuur in de *White Highlands*. Nadien was de Britse regering van mening dat Kenya een zo groot mogelijke mate van eigen economische expansie en ontwikkeling moest zien na te streven via lokale belastingheffing en inkomsten uit export (de doctrine van *self-sufficiency*).

Gedurende de koloniale *frontier* fase heeft Kenya dan ook slechts minimale financiële bijstand van de Britse regering ontvangen. Het bedrag aan koloniale fondsen bestemd voor Kenya was zelfs minder dan de helft van die voor b.v. Tanganyika (Brett, 1973). Van de lokale belastingen is naar schatting 60% door de Afrikaanse bevolking opgebracht. Van deze opbrengsten hebben tot eind jaren dertig de *White Highlands* waarschijnlijk het meest geprofiteerd.

In 1920 verwierf het gebied de status van Kroonkolonie, die Kenya werd genaamd. Ofschoon de eis van de kolonisten in 1923 voor zelfbestuur door de Britse regering niet werd ingewilligd, ontwikkelde het koloniale bestuur in Kenya een steeds grotere mate van economische zelfbeschikking en zelfstandigheid en een zekere mate van "nationalistische" oriëntatie.

De industriële ontwikkeling van Kenya is dan ook geëntameerd door een aantal blanke kolonisten, die in de loop van de twintiger maar vooral de dertiger jaren op bescheiden schaal begon met de industriële verwerking van agrarische producten. Andere industriële activiteiten kwamen voor rekening van Aziatische ondernemers en van een enkele buitenlandse firma.

De lokale investeerders concentreerden zich vooral op de produktie voor de lokale markt of op het vervaardigen van produkten die tegen de internationale concurrentie waren opgewassen. Vooral bedrijven die in staat waren tegen lage kosten te produceren of die konden profiteren van natuurlijke handelsbarrières, zoals bij produkten waarvan de transportkosten een relatief hoog aandeel van de totale produk-

tiekosten uitmaken of produkten die snel aan bederf onderhevig zijn, kwamen in aanmerking. De industriële verwerking van lokaal beschikbare grondstoffen vond vooral plaats door bedrijven die door toepassing van een relatief eenvoudige technologie en arbeidsintensieve produktiemethoden in staat waren goedkoop te produceren.

Tot de bedrijfstakken die in Kenya tot ontwikkeling zijn gebracht en in staat waren produktief op kleine schaal te opereren behoorden de fabrikage van suikerwaren, bier en niet-alcoholische dranken, zeep, lederwaren, kleding, aardewerk en meubilair. Tot de bedrijfstakken die konden profiteren van natuurlijke handelsbarrières behoorden de fabrikage van zuivelprodukten, meel, brood, cement, bakstenen en glas (Eglin, in Kaplinsky, 1978: 122). Deze lokale industriële ondernemingen vereisten weinig beginkapitaal of hoog ontwikkelde industriële ervaring en kennis.

Een gering aantal buitenlandse (Britse) investeerders was betrokken bij de produktie en verwerking van handelsgewassen en minerale grondstoffen voor de export, zoals koffie, katoenzaad en -olie, thee en zout.

Gesteld kan worden dat het basispatroon van de koloniale economie in deze periode er sterk vereenvoudigd als volgt uitzag:

extensive farming by European settlers generated incomes for themselves, exports and foreign exchange for the country, tax revenue for the Government, and in turn, a level and pattern of demand for goods and services somewhat above the average of the middle class in Europe. Part of this income was channelled to Asian traders and skilled craftsmen and part to the African farm workers whose labour supported the whole operation (I.L.O., 1972: 83)

2.4 DE INDUSTRIËLE EN AGRARISCHE KOLONIALE ONTWIKKELINGSFASE (CIRCA 1940 - 1963)

De bescheiden aanzet tot industrialisatie vóór de Tweede Wereldoorlog heeft zich na 1940 in versterkte mate voortgezet. Deze industrialisatie is in belangrijke mate bevorderd door lokale investeerders.

Lokale Europese ondernemers waren aanvankelijk in de meerderheid en richtten zich vooral op de fabricage van graan-, zuivel- en sisalprodukten en conserven (Hazlewood, 1979: 12).

De expansie van de Aziatische ondernemingen is mede het resultaat geweest van het opheffen van een aantal belemmerende maatregelen zoals het opnemen van kredieten bij Europese banken. Dit kredietprobleem werd overwonnen door de vestiging van een aantal Aziatische banken in Kenya. Ook de dalende winstmarges in de handelssector als gevolg van een verscherping van de concurrentie tussen een toenemend aantal handelaren speelden bij deze industrialisatie een rol (Swainson, 1980). Ondermeer vanwege de inzet van goedkope familie-arbeid en geringere afschrijvingen wisten de Aziatische ondernemers al spoedig een gunstige concurrentiepositie in te nemen t.o.v. de Europese bedrijven. Aziatische ondernemingen concentreerden zich met name op de fabricage van suikerwaren en broodprodukten (Hazlewood, 1979: 12). Naast een uitbreiding van het aantal bedrijven (o.m. door overname van Europese bedrijven), heeft er een toenemende bedrijfsconcentratie plaatsgevonden. In het begin van de jaren zestig was het grootste deel van de Aziatische industrie in handen van enkele kapitaalkrachtige familiebedrijven (zie o.a. Murray, in Kaplinsky, 1978: 291 e.v.).

De periode na 1940 werd ook internationaal gezien gekenmerkt door grote veranderingen in politiek en economisch opzicht, die een merkbare invloed hebben gehad op de ontwikkeling van de industriële en agrarische structuur van Kenya.

Door het uitbreken van de Tweede Wereldoorlog ontstond er een hausse in de vraag naar voedingsmiddelen en werden er gunstige prijzen voor Afrikaanse produkten geboden op de wereld- en de lokale markt. Ook de toenemende niet-

agrarische bevolking in Kenya stimuleerde de lokale vraag naar voedingsmiddelen. Een en ander betekende dat de produktie van voedingsmiddelen de eerste prioriteit werd van het landbouwbeleid in Kenya en zowel Afrikaanse als Europese boeren werden aangemoedigd de produktie op te voeren. De inspanningen resulteerden in een enorme produktiestijging van voedingsmiddelen door kleine Afrikaanse boeren in diverse streken van Kenya (o.a. mais, groenten, bonen, aardappelen en fruit; zie o.a. Carlsen, 1980: 22-23).

Op basis van fragmentarische data uit onderzoeken van Fazan (1932), Humphrey et al. (1945) en Fisher (1954) heeft Kitching berekend dat tussen 1930 en 1952 de gemiddelde reële agrarische inkomens van de Afrikaanse boeren in *Central Province* met ongeveer 100% zijn gestegen (Kitching, 1980: 150-151; 187).

De veranderde economische positie van Engeland, als gevolg van de groeiende internationale concurrentie na de Tweede Wereldoorlog van met name de Verenigde Staten en Japan, noopte de Britse regering de tot dan toe gevoerde economische *laisser-faire* politiek bij te stellen. De Britse overheid begon een meer actieve rol te spelen in het aanmoedigen van Britse ondernemingen om in overzeese gebiedsdelen te gaan investeren. De banden tussen Engeland en Kenya werden daardoor veel nauwer dan ten tijde van de koloniale *frontier* fase. De doctrine van koloniale *self-sufficiency* werd feitelijk opgegeven.

Het nieuwe beleid van de Britse overheid werd begin vijftiger jaren in samenwerking met de koloniale bestuurders uitgewerkt in een drietal commissierapporten. De aanbevelingen van het *East African Royal Commission Report 1953 - 1955* kwamen neer op twee soorten maatregelen:

Het eerste pakket maatregelen voorzag in het verstrekken van Britse leningen ten behoeve van de verdere uitbreiding van de sociale en economische infrastructuur in Kenya, zoals de aanleg van wegen. Het onderwijs en vooral het technisch onderwijs werd uitgebreid om meer Kenyanen te scholen en te trainen voor functies in de industrie.

Het tweede pakket bestond uit een aantal stimulerende maatregelen, zoals belastingvoordelen en subsidies om buitenlandse (Britse) investeerders aan te trekken. Gezien de nog

bescheiden omvang van de binnenlandse markt besloot de Kenyaanse overheid bovendien garant te staan voor een aantal protektiemaatregelen (importquota en tarieven, produktievergunningen), terwijl overheidsorganen werden opgericht om de industriële ontwikkeling te begeleiden. Tegelijkertijd werden ook de aanbevelingen van *The Carpenter Report (Report of the Committee on African Wages; 1954)* uitgevoerd. Deze hielden ondermeer in het vaststellen van een urbaan minimuminkomen voor een Afrikaanse familie om op deze wijze een meer stabiel aanbod van arbeid te creëren (Carlsen, 1980: 26-27).

Van de drie kommissierapporten heeft het *Swynnerton Plan (A Plan to Intensify the Development of African Agriculture in Kenya; 1954)* de meeste invloed gehad. Het propageerde een meer fundamentele koerswijziging van het agrarisch beleid in Kenya. De voornaamste doelstelling van dit plan was het bewerkstelligen van een verhoging en een meer intensieve modernisering van de agrarische produktie van de Afrikaanse kleine boeren. Het plan voorzag in wat in die tijd een vrij drastische omwenteling betekende voor de Afrikaanse grondbezitsstructuur. In de betere landbouwgebieden werd het Afrikaanse grondbezit geregistreerd en uitgegeven in privébezit en werd geprobeerd de verdere fragmentatie van de bedrijfjes te voorkomen. Ook werden er maatregelen genomen om de landbouw meer ingrijpend te intensiveren ondermeer door meer investeringen voor agrarisch onderwijs, voorlichting en onderzoek beschikbaar te stellen. Hierbij werd in belangrijke mate gesteund op de reeds opgedane kennis en ervaring van de blanke kolonisten.

Het welslagen van het plan was gedeeltelijk te danken aan het volledig opheffen van het verbod bepaalde handelsgewassen te verbouwen (m.n. thee en koffie) en aan het verstrekken van kredieten, op basis van een officiële landeigendomstitel. Met name dit laatste was een belangrijke verbetering voor de kleine Afrikaanse boeren. In de semi-aride pastorale gebieden werden de voorzieningen voor het op de markt brengen van veeteeltprodukten verbeterd, ondermeer door de vestiging van een abattoir met vleesverwerkende industrie in Athi River.

Over de registratie van het Afrikaanse grondbezit en ruilverkavelingsmaatregelen was reeds vanaf de jaren dertig gedebatteerd en her en der waren ook verschillende hervormingen reeds in praktijk gebracht. De uitvoering van met name het *Swynnerton Plan* in de Afrikaanse gebieden moet worden gezien tegen de achtergrond van een groeiende verontwaardiging onder een deel van de Afrikaanse bevolking en de opkomst van de Afrikaanse militante onafhankelijkheidsbeweging (de z.g. *Mau Mau* organisatie) begin 1950, die uiteindelijk een belangrijke bijdrage heeft geleverd aan het bespoedigen van de onafhankelijkheid van Kenya in 1963. De ongelijke inkomensverdeling en grondbezitsverhoudingen tussen de diverse bevolkingsgroepen, de belasting- en arbeidswetgeving, de positie van de blanke kolonisten en vooral de exclusieve rechten die zij claimden op het bezit van land vormden de dieperliggende oorzaken van de opkomst van deze organisatie. Het zijn uiteindelijk de Afrikaanse "loyalisten" geweest, die het meest van de onafhankelijkheid hebben geprofiteerd.

Kort voor de onafhankelijkheid werd eveneens begonnen met een uitgebreid landhervormingsprogramma van de *White Highlands*, dat verder besproken zal worden in hoofdstuk 3.

Voor Kenya resulteerde het veranderde industriebeleid in een grote groei van het aantal Engelse fabrikanten, die overigens vrijwel allen reeds handelsagentschappen in Kenya hadden (Swainson, 1980) en derhalve reeds beschikten over lokale contacten en kennis van de lokale markt. Volgens Eglin zijn het niet zozeer de hoge winstmogelijkheden geweest op korte termijn, maar veeleer de gunstige marktverwachtingen op lange termijn en het gevaar door potentiële concurrenten van deze markt te worden uitgesloten, die mede tot de sterke expansie van buitenlandse bedrijven in Kenya hebben bijgedragen (Eglin in Kaplinsky, 1978: 99).

Buitenlandse bedrijven produceerden vooral schoenen, cement, zeep, verf, auto-onderdelen, frisdranken en farmaceutische artikelen. Andere buitenlandse ondernemingen werden actief in de plantage-ekonomie (fruit).

De bijdrage van de totale industrie (exklusief bouwnijverheid) aan het binnenlands produkt bedroeg medio 1950

ongeveer 13%. Van de industriële productie werd ongeveer 20% afgezet in Tanganyika en Uganda (Hazlewood, 1979: 11). De ontwikkeling van de industriële bedrijvigheid in Kenya gedurende zowel de koloniale *frontier* fase als de periode 1945 - 1960 is voor de diverse steden in Kenya weergegeven in tabel 2.1.

Tabel 2.1. De ontwikkeling van de industriële bedrijvigheden in de belangrijkste steden van Kenya; aantal vestigingen en periode van vestiging

periode van vestiging	vóór 1945	1945-1960
steden		
Nairobi	53	204
Mombasa	13	55
Kisumu	5	15
Nakuru	5	15
Eldoret	2	9
Thika	1	6
Kitale	2	3
overige centra	4	15
totaal	85	322

1. Vestigingen groter dan 15 werknemers. Alleen bedrijven die in de jaren zeventig nog actief waren zijn weergegeven.

Bron: eigen berekeningen gebaseerd op *Directory of Industries 1974*.

Niet geheel verwonderlijk is het dat de hoofdstad Nairobi in beide perioden het leeuwedeel van het aantal industriële ondernemingen voor haar rekening neemt. Steden als Nairobi, Mombasa, Nyeri en Kisumu zijn feitelijk buiten de *White Highlands* ontstaan. Daardoor verloopt de ontwikkeling van de overwegend agrarische *White Highlands* niet geheel parallel met de ontwikkeling van de belangrijkste industriële nederzettingen in Kenya, die vooral werden gekoncentreerd op strategisch gelegen verkeersknooppunten.

Ook in de handelssector waren nieuwe ontwikkelingen zichtbaar. Door de overheid werd de participatie van de Afrikanen in de handel op meer actieve wijze bevorderd via diverse reguleringen en stimuleringsprogramma's. De rol van bepaalde buitenlandse ondernemingen in Kenya is waarschijnlijk in dit opzicht van meer betekenis geweest. Met het oogmerk de markt voor hun produkten onder de Afrikaanse bevolking uit te breiden, werden in toenemende mate Afrikanen als handelsagenten op het platteland aangesteld en werden kredieten beschikbaar gesteld (Swainson, 1980: 181-182). Tegelijkertijd namen Afrikaanse handelaren in mais in bepaalde plattelandsgebieden snel toe (zie Fearn, 1961: 263-264) en werden zelfs de Aziaten, meer en meer naar de achtergrond gedrongen.

De boom in de exportmogelijkheden van voedingsmiddelen in de jaren veertig stimuleerde in belangrijke mate de lokale economie. Er was sprake van een geleidelijke expansie van de kommerciële produktie, zowel op de Europese (groot)landbouwbedrijven als in de Afrikaanse landbouwsector, terwijl zich zelfs een enorme expansie van de agrarische produktie in de jaren vijftig voordoet, wanneer steeds meer Afrikanen handelsgewassen gaan verbouwen. Na 1955 neemt zelfs de betekenis van de agrarische produktie van de blanke kolonisten relatief geleidelijk af ten gunste van de kleine Afrikaanse boeren. Deze kleinlandbouwsector is sindsdien relatief een steeds belangrijker rol gaan spelen in de totale op de markt gebrachte agrarische produktie van Kenya (zie hoofdstuk 3).

Gedurende de jaren vijftig en zestig steeg de nominale waarde van de vermarkte produktie van de kleine Afrikaanse boeren van £ 5.1 in 1955 naar tot £ 34.0 miljoen in 1967 (zie o.a. Hazlewood, 1979). Volgens berekeningen van Kitching (1980: 324-325) bedroeg de reële stijging van de waarde van de op de markt gebrachte produktie van de Afrikaanse landbouw tussen 1956 en 1967 ongeveer 460% (volgens mijn herberekening: 306%).

Vooraf vanaf de beginjaren veertig ontstond een toenemende vraag in Kenya naar lokale konsumptiegoederen. De toenemende integratie van de kleine Afrikaanse boeren in de moderne economie ging namelijk tevens gepaard met een toenemende inkomensdifferentiatie en stratifikatie van de Afri-

kaanse plattelandsbevolking (zie b.v. de Economic Survey of Central Province 1963/1964, 1968). Met name in de vijftiger jaren groeiden allerlei vormen van niet-agrarische werkgelegenheid en van inkomensverwerving uit kleinschalige activiteiten op het platteland. Op beide ontwikkelingen zal in hoofdstuk 5 nog nader worden ingegaan.

Ondanks deze gunstige ontwikkelingen in de kleinlandbouwsector was rond 1970 nog ongeveer slechts 1/3 van het totaal aantal kleine boeren opgenomen in het officiële of geregistreerde kommercialisatiecircuit (I.L.O., 1972), zodat de meerderheid van de plattelandsbevolking nog altijd niet voor de moderne markt produceerde. De verkoop van voedseloverschotten op lokale markten, aan huishoudens en via overige niet geregistreerde kanalen, was uiteraard veel meer verbreid. De economische ontwikkeling tijdens de koloniale periode is beknopt weergegeven in tabel 2.2.

De totale bevolking in Kenya steeg van 5.2 miljoen in 1948 naar 8.3 miljoen inwoners in 1962. De Europese en Aziatische bevolkingsgroepen telden in 1948 respectievelijk ongeveer 30.000 en 98.000 personen. In 1962 waren deze aantallen gestegen tot respectievelijk 56.000 en 177.000 (Statistical Abstract, 1978).

Het aandeel van beide bevolkingsgroepen in de totale bevolking is derhalve gedurende de koloniale periode uiterst bescheiden gebleven. De totale Europese bevolking in Kenya is feitelijk nooit groter geweest dan die van een middelgroot Engels stadje. Hun vaak permanente vestiging in dit deel van Afrika heeft niettemin ingrijpende veranderingen in grote delen van Kenya teweeggebracht, waarvan ook een groot deel van de Afrikaanse bevolking geleidelijk heeft geprofiteerd.

De economische positie van de Afrikanen, Aziaten en Europeanen liep vlak voor de onafhankelijkheid echter sterk uiteen. In 1961 waren de gemiddelde inkomsten van de 22.000 Europeanen in loondienst £ 1.365; die van de 38.000 Aziaten daarentegen £ 511 en van de 530.000 Afrikanen £ 76 (I.L.O., 1972: 86). Vergelijkbare inkomenscijfers voor zelfstandige activiteiten zijn niet beschikbaar. De sociaal-economische contrasten, de verschillen in levensstijl en de

scheve verdeling van inkomens waren op enkele uitzonderingen na raciaal bepaald.

Tabel 2.2. Schattingen van de bevolkingsgroei en de groei van het gemiddelde nominale en reële (in 1948 prijzen) inkomen per hoofd van de bevolking in Kenya 1929 - 1958

	1929	1933	1937	1939	1946	1948	1950	1952	1958
bevolking (000.000)	4.0	4.2	4.6	4.8	5.1	5.4	5.8	6.5	7.4
nominale ink. (zelfvoorz. sektor; £)	4.6	1.5	2.3	2.3	4.0	4.6	5.4	11.5	10.7
(monetaire sektor; £)	2.9	1.6	2.3	2.0	7.4	10.2	13.4	14.8	22.8
reële ink.	3.8	2.7	4.5	3.5	8.4	10.2	10.9	9.3	12.4

Bron: gedeeltelijk Ord, geciteerd in Swainson, 1980: 155

N.B.: Het weergeven van de veranderingen in het reële inkomen van de *Afrikaanse* bevolking tijdens de koloniale periode voor Kenya als geheel stuit op aanzienlijke problemen. Tal van auteurs geven in diverse *case-studies* nogal afwijkende uitkomsten, hetgeen gezien het fragmentarisch karakter van de koloniale economie weinig verwonderlijk is. Op basis van diverse in deze studie aangehaalde auteurs is onder voorbehoud de volgende rekonstruktie van de reële inkomensontwikkeling gemaakt:

1901-1909 stabilisatie	1929-1932 scherpe daling
1910-1913 lichte stijging	1933-1936 stijging
1914-1916 stabilisatie	1937-1940 lichte(?) stijging
1917-1920 onbekend	1941-1951 sterke stijging
1921-1922 lichte daling/ stabilisatie	1952-1956 stijging
1923-1928 stijging	1957-1960 stabilisatie
	1961-1963 lichte daling(?)

Ondanks de economische groei die met name na 1940 is opgetreden, wijzigde het basispatroon van de ruimtelijke ongelijkheid zich in deze periode nauwelijks. Cijfers met betrekking tot de urbanisatie van Kenya zijn slechts beschikbaar vanaf 1948, toen de eerste volledige volkstelling werd gehouden. Bij deze en de overige volkstellingen die later in Kenya gehouden zijn werden plaatsen met meer dan 2.000 inwoners reeds tot de steden gerekend. In het eerste volkstellingsjaar telde Kenya 17 steden en dit aantal was verdubbeld in 1962. Deze urbane groei ging gepaard met een aanmerkelijke uitbreiding en verbetering van het wegensysteem in zowel de *White Highlands* als in het overige deel van Kenya. Dit gold met name voor de periode na 1959 toen het protektionisme t.a.v. het vervoer per spoorweg werd opgeheven.

De urbanisatiegraad bleef evenwel bescheiden en steeg van 5.1% in 1948 naar 7.8% in 1962 (zie ook tabel 2.1). De bevolking van de hoofdstad Nairobi bedroeg in 1948 nog geen 120.000 inwoners. Dit aantal was vlak voor de onafhankelijkheid gestegen tot ruim een kwart miljoen. Tot vrijwel aan het einde van de koloniale periode werden de steden beschouwd als centra ten behoeve van de Europeanen en Aziaten en niet zozeer als plaatsen met permanente vestigingsplaatsmogelijkheden voor de Afrikaanse bevolking. Vlak voor de onafhankelijkheid (1962) was toch reeds 65% van de stedelijke bevolking Afrikaan, alhoewel 97% van de bevolking tot de Afrikaanse bevolkingsgroep behoorde. Mede hierdoor bleef de urbanisatiegraad laag gedurende de koloniale tijd.

De invloed van de steden op de Afrikaanse bevolkingsgroep is evenwel groot geweest, ondanks het vaak gesegregeerde karakter van de stedelijke samenleving. De steden - en dat geldt met name voor Nairobi - zijn de knooppunten geweest van waaruit eigenlijk reeds vanaf 1900 een (fragmentarisch) moderniseringsproces en een halve eeuw later een onafhankelijkheidsbeweging op gang is gebracht, die uiteindelijk de sociaal-economische differentiatie en stratifikatie onder de Afrikaanse bevolking na de onafhankelijkheid hebben versneld.

De structuur van de economie ten tijde van de onafhankelijkheid vertoonde diverse kenmerken van een koloniaal

patroon. Analooq aan de analyse van Hopkins (1973: 168-169) voor West-Afrika zou dit patroon kunnen worden getypeerd als een "open ekonomie". Volgens Hopkins is de open ekonomie een fase in het ontwikkelingsproces, welke ondermeer de volgende kenmerken vertoont:

- Het land exporteert een beperkt aantal landbouwprodukten of delfstoffen;
- Buitenlandse belangen domineren in één of meer sektoren van de ekonomie;
- De belangrijkste industriële landen zijn in staat invloed uit te oefenen op de ekonomische politiek van het land;
- De betrokken koloniale mogendheid wil zo min mogelijk spenderen aan zijn kolonie en verwacht dat het land in staat is een evenwichtig budgetbeleid te voeren;
- Het monetaire systeem is een aanhangsel van de betreffende koloniale mogendheid en het bankbedrijf is vooral ingesteld op kredietverlening aan buitenlandse bedrijven.

Met name het eerste kenmerk lijkt voor Kenya ten tijde van de onafhankelijkheid wel op te gaan. Ondanks de groeiende interne markt was de ekonomie sterk gericht op de export van koffie, thee en sisal. Sommige kenmerken (b.v. no. 4) lijken meer van toepassing op de koloniale *frontier* fase. Een ander belangrijk verschil is dat de ekonomie van Kenya overwegend van binnen uit ontwikkeld werd door lokale ondernemers en er zowel sprake was van een (Aziatische) *traders' frontier* als van een (Europese) *settlers' frontier* (zie ook Hancock, geciteerd Hopkins, 1973: 170). Een aantal belangrijke aanvullingen op dit model lijkt derhalve voor Kenya noodzakelijk.

Een en ander betekende dat Kenya ten tijde van de onafhankelijkheid beschikte over een relatief hoog ontwikkelde grootschalige agrarische sektor en een bescheiden maar niet onbelangrijke industriële- en handelssektor, die echter grotendeels gedomineerd werden door een kleine minderheid van Europeanen en Aziaten. Enkele ekonomische sektoren waren ten dele in handen van buitenlandse ondernemingen. De meerderheid van de Afrikaanse bevolking bleef aangewezen op een snelgroeiende maar nog altijd kleinschalige agrarische sektor, ofschoon de differentiatie in de agrarische - en niet-agrarische sektoren op het platteland en in de steden gedurende de koloniale periode in vergelijking met de voorkoloniale periode vele nieuwe dimensies had gekregen.

2.5 KONKLUSIES

Tot ver in de 19e eeuw behoort Oost-Afrika waarschijnlijk nog tot een van de meest geïsoleerde en achtergebleven gebieden ter wereld, ondanks het feit dat vele vreemde volken eeuwenlang hun sporen in de kuststreek van dit gebied hebben achtergelaten. De eerste belangrijke ontsluiting van het gebied vindt plaats door de Arabieren in de 19e eeuw. De economische depressie in Europa aan het eind van deze eeuw en als gevolg daarvan een toenemende internationale rivaliteit tussen Europese mogendheden, brengen de eerste Europeanen naar Oost-Afrika.

Gedurende de eerste decennia van de koloniale *frontier* fase (circa 1895 - circa 1940) is er sprake van de "pacifikatie" van bepaalde Afrikaanse volken, de aanleg van spoorwegen en de vestiging van blanke kolonisten. De blanke kolonisatie leidt tot ingrijpende veranderingen in het beheer van de grond, de bestuurlijke organisatie en het urbane en regionale ontwikkelingspatroon en gaat gepaard met een moeizame maar drastische verandering van de inheemse maatschappijen ondermeer via de introductie van nieuwe vormen van arbeidsorganisatie, belastingheffing en produktiesystemen. Engeland hanteert de doctrine van economische *self-sufficiency* voor dit gebied en de banden met het moederland blijven overwegend extensief van aard. De kwetsbaarheid van de blanke kolonisatie treedt duidelijk aan het licht gedurende de economische depressie in de jaren dertig. Met de verzwakte economische positie van vele blanke kolonisten wordt het belang van de Afrikaanse boeren als zelfstandige kleine producenten meer en meer onderkend. Gedurende deze fase van het kolonisatieproces vinden er op het platteland allerlei veranderingen plaats in de vorm van een toenemende kommercialisatie van de Afrikaanse landbouw en het ontstaan van een stratum van kleine Afrikaanse ondernemers in een breed scala van niet-agrarische activiteiten.

Als gevolg van gewijzigde internationale verhoudingen en interne omstandigheden vinden er na 1940 gunstige interne marktontwikkelingen plaats en worden de banden met het

moederland verstevigd. Er is sprake van een bescheiden *take-off* in zowel de agrarische, handels- en industriële sektor, die overwegend door lokale Europeanen en Aziaten wordt gerealiseerd. Ook de buitenlandse investeringen nemen drastisch toe. Door een geleidelijke stijging van het reële inkomen, een groeiende economische differentiatie, maar ook onder druk van een toenemende bewustwording en agitatie van een deel van Afrikaanse bevolking wordt de inheemse kleinschalige landbouw meer ingrijpend gemoderniseerd. Deze ontwikkelingen bespoedigen het einde van de koloniale periode. De verdere integratie van de Afrikaanse maatschappijen heeft het kolonialisme zodoende niet kunnen voltooien. Het ruimtelijk onevenwichtig ontwikkelingspatroon, de scheve inkomensverdeling en de verschillen in levensstijl tussen de diverse raciale groeperingen blijven daardoor tot vrijwel het einde van de agrarische en industriële koloniale ontwikkelingsfase (circa 1940 - 1963) ongewijzigd.

DE ONTWIKKELING VAN DE RUIMTELIJK-EKONOMISCHE STRUKTUUR: VERANDERING EN KONTINUITEIT IN DE POSTKOLONIALE PERIODE

3.1 INLEIDING

Het dekolonisatieproces dat in de jaren vijftig in Afrika op gang kwam, de gebeurtenissen in Kenya en de veranderende inzichten in het *Colonial Office* in Engeland, hadden tot gevolg dat na 1960 met grote voortvarendheid werd gewerkt aan de staatkundige onafhankelijkheid van het land. De overdracht van de macht voltrok zich tenslotte in 1963 met volle instemming van zowel het moederland als alle belangrijke Kenyaanse leiders en partijen. Een jaar later werd het land uitgeroepen tot de Republiek Kenya. De eerste president werd de bedreven onderhandelaar Jomo Kenyatta, die al ver vóór de Tweede Wereldoorlog de teruggave van de door de blanke kolonisten in bezit genomen landbouwgronden bij de Britse regering in Londen had bepleit.

Niet zozeer de okkupatie van land en de bewerking daarvan, maar vooral de exclusieve eigendomsrechten die de Europeanen claimden op basis van Romeinsrechtelijke concepten (zoals b.v. neergelegd in de belangrijke *Crown Lands Ordinance* uit 1915) waren een doorn in het oog van vele Afrikanen. In de voorkoloniale periode was er in de meeste streken aan land geen gebrek, zodat individuele landeigendomsrechten ook niet strikt noodzakelijk waren. Territoriale expansie en okkupatie van land door naburige stammen of clans kwam desondanks regelmatig voor en waren in de perceptie van de Afrikanen een aanvaardbaar verschijnsel. Mogelijke landconflicten met betrekking tot het gebruik van land (water- en weiderechten) werden echter zoveel mogelijk voorkomen door de uitwisseling van geschenken in de vorm van vee en gewassen.

In de jaren na de onafhankelijkheid is er in Kenya sprake geweest van verandering maar welhaast nog meer van continuïteit. Temidden van de vaak turbulente ontwikkelingen elders in zwart Afrika ontwikkelde Kenya onder President Kenyatta en sinds 1978 onder President Arap Moi via een westersgezinde koers zich tot een van de meer stabiele en welvarende landen van Afrika.

Het grondpatroon van de sociaal-ekonomische stratifikatie in de Afrikaanse samenleving was eigenlijk reeds in de jaren dertig en veertig in grote lijnen uitgekristalliseerd en dit differentiatieproces kontinueerde zich in de decennia daarna. Wat feitelijk na de onafhankelijkheid veranderde was dat er een versnelling en intensivering optrad in deze trend, terwijl ook de politieke en ekonomische kaderposten in zowel de overheids- als de partikuliere sektor beschikbaar kwamen voor Afrikanen.

Het voor westerse waarnemers vaak raadselachtige en moeilijk te doorgronden politieke systeem zal in deze studie slechts geringe aandacht verkrijgen. De invloed die de overheid en de postkoloniale elite uitoefent op het sociaal-ekonomisch ontwikkelingsproces zal elders globaal naar voren worden gebracht (zie voor een orgineel en mijns inziens onovertroffen inzicht in het staatsvormingsproces in Zwart-Afrika: Hyden, 1980 maar vooral 1983).

Gemeten aan de hand van de konventionele criteria heeft de Kenyaanse ekonomie sinds 1964 een vrij indrukwekkende groei vertoond, alhoewel die echter aan het eind van de jaren zeventig en in de beginjaren tachtig onder invloed van de mondiale recessie begon af te vlakken. De reële ekonomische groei tussen 1964-1977 van bijna 6% per jaar kan niettemin tot de hoogste in Afrika worden gerekend.

Tegenover deze redelijk succesvolle ekonomische expansie staat echter een verontrustend hoge bevolkingsgroei van naar schatting 3.5 - 3.8% per jaar, waarmee het land samen met Zimbabwe en Ivoorkust tot de koplopers in Afrika behoort en daarmee een van de snelstgroeiende landen ter wereld is.

Kenya behoorde in 1980 niet (meer) tot de 25 armste landen ter wereld. Het land was op de internationaal erkende ranglijst opgeklommen naar de - van onderaf gezien - 39e plaats

(World Development Report, 1981: 134). Het B.B.P. per hoofd van de bevolking bedroeg in 1981 VS \$ 420. In de omringende landen waren de cijfers lager. Zij bedroegen respectievelijk voor Soedan 380, Somalië 280, Tanzania 280 en Uganda 220, terwijl voor het straatarme Ethiopië het laagste inkomen (140) van Afrika werd genoteerd (World Bank Annual Report, 1983: 65).

Enkele belangrijke structurele veranderingen die zich gedurende de afgelopen decennia in Kenya hebben voorgedaan zijn ondermeer:

- een afname van het aandeel van de 'niet-monetaire' (zelfvoorzienende) sektor in het B.B.P. (met name sinds 1940);
- een daling van het aandeel van de agrarische sektor in het B.B.P. en in de totale investeringen, een min of meer gelijktijdige toename van het belang van de industriële sektor en van de stedelijke bevolking (met name sinds de veertiger jaren);
- een diversificatie van de industriële structuur (met name sinds de jaren vijftig);
- een toenemende en relatief hoge investeringsratio (met name in de zestiger jaren);
- geen noemenswaardige diversificatie van de export sinds de jaren vijftig, hetgeen als een van de belangrijkste knelpunten van de huidige economie kan worden beschouwd;
- een afname van het aandeel van konsumptiegoederen in het importpakket (sinds de jaren zestig);
- een aanzienlijke afname van Engeland als belangrijkste handelspartner, zowel m.b.t. de import als de export (sinds de jaren vijftig);
- een Afrikanisatie van de economie (vooral vanaf de jaren zestig) en een geleidelijke toename van de invloed van de overheid op het ontwikkelingsproces (sinds de jaren veertig) (zie voor empirische gegevens ten dele: Ikiara, in Killick, 1981: 20-33; World Bank, 1975);
- een vrij trage groei van de werkgelegenheid in de moderne particuliere sektor (exklusief de landbouw) tussen 1952 - 1970 (met 41%) gevolgd door een vrij snelle expansie tussen 1970 - 1980 (met 68%);

- een geringe groei van de werkgelegenheid in de particuliere sektor die gekompenseerd werd door een sterke expansie van de werkgelegenheid in de overheidssector tussen 1952 - 1970 (met 115%) als gevolg van een min of meer doelbewuste overheidspolitiek (zie o.a. de Tripartite overeenkomsten uit 1964 en 1970) (I.L.O., 1972). In de periode 1970 - 1980 nam de groei van de werkgelegenheid in de overheidssector zelfs toe met 90% (zie Kitching, 1980: 409; Statistical Abstract, 1979, 1982).

Enkele belangrijke resultaten van de economische groei en de veranderingen die zijn opgetreden in de economische structuur voor de periode 1964 - 1982 zijn samengevat en weergegeven in tabel 3.1. Op de achtergronden daarvan zal hier verder niet worden ingegaan.

In dit hoofdstuk staat centraal in hoeverre en onder invloed van welke processen de ruimtelijk-economische structuur van Kenya zich met name na de onafhankelijkheid heeft gewijzigd. Daartoe zal vooral aandacht worden geschonken aan de ontwikkeling van het nederzettingenpatroon en van de regionale ruimtelijke orde. Evenals het voorafgaande hoofdstuk dient dit hoofdstuk te worden gezien als een algemeen kader voor een beter begrip van de meer specifieke maatschappelijke processen die in hoofdstuk 4 voor de stad en in hoofdstuk 5 voor het platteland zullen worden geanalyseerd in het licht van de voor Kenya karakteristieke stad-plattelandsrelaties.

Alvorens bovengenoemde hoofdthema's te behandelen zal in het kort op empirische wijze worden nagegaan in hoeverre de inkomensverdeling zich in Kenya na de onafhankelijkheid heeft gewijzigd en welke sociaal-economische stratifikatie zowel in de stad als op het platteland kan worden onderscheiden. Deze analyse moet worden gezien tegen de achtergrond van:

- a. De meer theoretisch georiënteerde opvatting van diverse auteurs (b.v. Leys, 1975) die van mening zijn dat het door Kenya gevolgde ontwikkelingsmodel geen ontwikkeling teweeg kan brengen en alleen maar leidt tot een groeiende economische ongelijkheid en een toenemende kloof tussen rijk en arm. Dit laatste behoeft overigens geenszins te impliceren dat de (absolute) armoede in een land toe-

Tabel 3.1. De economische structuur van Kenya en de veranderingen daarin tussen 1964 - 1982

Sektoren/ indicatoren	% aandeel in BBP (1964 pr.)		gemiddelde jaarl. reële groei	
	1964	1977	1964-1976 (1964 pr)	1976-1982 (1976 pr)
Landb. en visserij	39.8	29.0	3.2	
-(semi-monetair)	(22.9)	(14.6)	(2.2)	
-(monetair)	(16.9)	(14.4)	(4.5)	
Industrie	10.4	15.6	9.2	
Bouwnijverheid	3.8	5.3	8.4	
Nutsvoorzieningen	2.1	2.4	6.8	
Overheidsdiensten	12.8	17.8	8.4	
Overige diensten	31.1	29.9	5.6	
Totale economie	100.0	100.0	5.8	5.3
Totaal semi-monetair	27.0	18.6	2.8	3.5
Totaal monetair	73.0	81.4	6.7	5.5
Bevolking (miljoen)	9.1	14.3	3.5	3.7
BBP per hfd. (K£)	36.3	48.0	2.3	1.6

1. De sektor "overige diensten" omvat o.a. handel, transport en communicatie.

2. Latere berekeningen hebben uitgewezen dat met name de groeicijfers voor de landbouw sterk zijn onderschat.

Bron: Ghai et al, 1979; *Economic Survey 1983*; *Statistical Abstract*, diverse jaren

- neemt, temeer daar historisch gezien een negatieve relatie tussen economische groei en inkomensverdeling eerder uitzondering dan regel is (zie voor een beknopte maar heldere uiteenzetting van de (historische) relatie tussen groei en ongelijkheid, geïllustreerd met empirisch materiaal: Warren, 1980).
- b. De opvatting van diverse auteurs dat een dergelijke beleid in veel opzichten resulteert in een *urban bias* stijl van ontwikkeling, d.w.z. de overheid investeert relatief weinig op het platteland of verwaarloost zelfs de ontwikkeling van deze gebieden (Lipton, 1977).

3.2 DE INKOMENSVERDELING OVER DE VERSCHILLENDE BEVOLKINGSGROEPEN EN TUSSEN STAD EN PLATTELAND

Het geven van een betrouwbaar beeld van de verdeling van inkomens voor Kenya als geheel en van de veranderingen die daarin na de onafhankelijkheid zijn opgetreden is beslist geen eenvoudig zaak. De schattingen en berekeningen van de diverse auteurs die zich met dit vraagstuk hebben beziggehouden zijn vaak gemaakt met behulp van verschillende methoden of indelingen, zodat de uitkomsten soms moeilijk onderling vergelijkbaar zijn.

De eerste en meest volledige gegevens zijn afkomstig van Morrison (1973) voor 1969, van de I.L.O. (1972) voor hetzelfde jaar en van Jones (1974) voor 1972. De gegevens voor 1969 laten zien dat de armste 25% van de bevolking 4.1% van het nationaal inkomen ontving, terwijl dat voor de rijkste 10 procent 56.3% bedroeg. Deze schattingen impliceren een Gini coëfficiënt van ongeveer 0.60 (Development Plan 1979-1983: 5; Ghai et al., 1979: 21). Dit betekent dat de inkomensongelijkheid in Kenya na de onafhankelijkheid groter was dan in de meeste Afrikaanse landen, hetgeen een direct gevolg was van de aanwezigheid van een relatief welgestelde kleine minderheid van Europeanen en Aziaten.

De meest recente schatting van de inkomensverdeling voor Kenya is gemaakt door Crawford en Thorbecke (1978) voor 1976. Hun berekening is verkort weergegeven in tabel 3.2.

Tabel 3.2. Schatting van de stedelijke en rurale inkomensverdeling naar sectoren in Kenya, 1976

	Aantal huish.	Bevolking (aantal)	Bev. (%)	Gem. huishoudink. (1)	Tot. ink. (2)	Ink. (%)
URBAAN	546.667	1.640.000	11.9	9.179	250.9	30.3
Modern	411.300	1.233.900	8.9	10.255	210.9	25.4
Partikulier	322.600	967.800	7.0	10.100	762.9	19.6
- ongesch.	193.883	581.649	4.1	3.920	38.0	4.6
- semi-gesch	58.068	174.204	1.3	12.720	36.9	4.4
- administr.	35.163	105.489	0.8	19.578	34.4	4.1
- geschoold	17.743	53.229	0.4	29.474	26.4	3.2
- kaderpers.	17.743	53.229	0.4	30.630	27.2	3.3
Overheid	88.700	266.100	1.9	10.830	48.0	5.8
Inf.sekt. (CBS)	95.000	285.000	2.1	7.400	35.2	4.3
Overig inf.	40.367	121.100	0.9	2.400	4.8	0.6
RURAAAL	2.305.735	12.210.000	88.1	5.014	578.0	69.7
Modern (niet-agr.)	234.709	1.173.545	8.5	15.935	187.0	22.6
Partikulier	140.409	702.045	5.1	19.350	135.9	16.4
Overheid	94.300	471.500	3.4	10,830	51.1	6.2
Inf.sekt.	66.000	330.000	2.4	3.000	9.9	1.2
AGR. SEKT.	2.071.026	11.036.455	79.6	3.766	391.0	47.1
TOTAAL	2.852.402	13.853.000	100.0	5.812	828.9	100.0

1. Gemiddelde huishoudinkomen (kshs/jaar)

2. Totaal inkomen (KE miljoen)

Bron: Crawford en Thorbecke, *Employment, income distribution, poverty alleviation and basic needs in Kenya, 1978* (sterk vereenvoudigd)

Op basis hiervan kan worden vastgesteld dat de armste 25% van de bevolking in 1976 6.2% van het nationale inkomen ontving, terwijl dat voor de rijkste 10 procent 37.7% bedroeg. Deze inkomensverdeling impliceert een Gini-coëfficiënt van 0.48. Dit zou betekenen dat gedurende 1969 - 1976 er in Kenya sprake is geweest van een vrij drastische verbetering van de inkomensverdeling. De gegevens voor 1976 zijn mogelijk wat geflatteerd, want Crawford en Thorbecke voegen er aan toe dat in werkelijkheid de ratio waarschijnlijk tussen de 0.55 en 0.50 zal liggen, zonder hier overigens argumenten voor aan te voeren. Hoe dan ook, van een toegenomen inkomensongelijkheid is in ieder geval géén sprake. Dit laatste lijkt ook weinig plausibel want de ontwikkeling over een breed front van een wat meer gegoede Afrikaanse "burgerij" in vrijwel alle sectoren van het economisch leven is in Kenya duidelijk waarneembaar.

De inkomensverdeling in Kenya voor 1976 is internationaal gezien ook niet ongunstiger in vergelijking met vele andere ontwikkelingslanden. Een synchrone vergelijking van de inkomensverdeling van 80 landen laat zien dat er in landen die zich op een laag niveau van ontwikkeling bevinden sprake is van een toenemende ongelijkheid naarmate het B.B.P. per hoofd van de bevolking stijgt. Het keerpunt naar een stabielere en betere inkomensverdeling ligt op het niveau van VS \$ 500 per hoofd van de bevolking (VS \$ 1973; Kenya: 1981 VS \$ 420), waarna de Gini-coëfficiënt van 0.50 steeds lager wordt naarmate het B.B.P. per hoofd van de bevolking verder stijgt (United Nations, 1974 in Warren, 1980: 203). Indien voor Kenya de coëfficiënt van 0.48 wordt aangehouden en op grond van bovenvermelde gegevens aangenomen wordt dat het keerpunt naar een betere inkomensverdeling is gepasseerd, dan zou het land internationaal gezien zelfs vooruitlopen. Met het voorafgaande is overigens geenszins gesuggereerd dat de inkomensverdeling in Kenya in de toekomst alleen nog maar kan verbeteren. De ontwikkelingsgang van individuele landen verloopt vaak in het geheel niet volgens de vloeiende lijnen van geaggregeerde statistische data.

De verschillen in welvaart tussen stad en platteland in Kenya kunnen eveneens met behulp van de gegevens uit tabel 3.2 worden vastgesteld. Het blijkt dat in 1976 door de stedelijke 12% van de bevolking ongeveer 30% van het B.B.P. werd gegenereerd, terwijl 47% van het B.B.P. door ongeveer 80% van de bevolking werkzaam in de agrarische sektor werd voortgebracht. Door de resterende 8% van de bevolking werkzaam in de niet-agrarische rurale (inklusief informele) sektor werd bijna 23% van het B.B.P. verdiend. Dit betekent dat een gemiddeld agrarisch gezin in Kenya ongeveer kshs 3.800/- per jaar verdiende, terwijl het gemiddeld gezinsinkomen in de steden ongeveer kshs 9.200/- bedroeg, m.a.w. de agrarische inkomens (exklusief de rurale niet-agrarische komponent) waren gemiddeld 41% van de urbane inkomens. Een dergelijke ongedifferentieerde weergave vereist echter enige korrektie. Zo zijn ondermeer de kosten van huisvesting en transport en de prijzen voor voedingsmiddelen op het platteland lager. Indien met deze en diverse andere overwegingen rekening wordt gehouden, dan ontving volgens de berekeningen van Hazlewood (1979: 180-181) de urbane bevolking niet 30% maar 23% en de agrarische bevolking niet 47% maar 60% van het B.B.P. Dit betekent dat de agrarische inkomens gemiddeld niet 41% maar 69% van de urbane inkomens bedroegen. Van welke globale en nogal arbitraire berekeningen wordt uitgegaan, is in de context van Kenya eigenlijk ook van ondergeschikt belang, omdat de inkomensverschillen tussen stad en platteland de ontwikkeling van het platteland en de innovatie en kommercialisering van de landbouw in Kenya in belangrijke mate bepalen. Een ander punt is dat de urbaan-rurale inkomensverschillen in de jaren zeventig zijn afgenomen. De oorzaken en gevolgen daarvan zullen nog nader worden toegelicht.

Niet zozeer de verschillen in welvaart tussen stad en platteland, maar veeleer de toenemende intra-urbane én intra-rurale differentiatie zijn in Kenya opvallend en een karakteristiek kenmerk van het ontwikkelingsproces. Feitelijk zijn de inkomensverschillen in diverse plattelandsgebieden zelfs groter dan in de (meeste) steden. Deze urbane en rurale stratifikatie (zie de tabellen 3.3 en 3.4) en de vorming van zowel een stedelijke als rurale midden- en hogere stand brengen in beide gebieden belangrijke veranderingen

Tabel 3.3. Sociaal-ekonomische stratifikatie in de urbane gebieden in Kenya, 1976

huishoud- inkomen per jaar (1976) (kshs)	totaal aantal huis- houdens (x 1000)	urbane kategorie	aantal urbane huis- houdens (x 1000)
1. > 30.000	46	(a)eigenaren van handels-, industriële en dienstverlenende bedrijven (b)renteniers (c)vrije beroepsbe- oefenaren	23
2. 20.000-29.999	82	(a)managers en bureau- kratisch kader	23
3. 6.000-19.999	485	(a)geschoolde werk- nemers moderne sektor (b)administratief personeel (c)semi-geschoolde werknemers moderne sektor (d)rijkere eigenaren van bedrijven in de informele sektor	214
4. 3.000-5.999	976	(a)ongeschoolde werk- nemers moderne sektor	247
5. < 3.000	1.264	(a)kleine ondernemers en werknemers van be- drijven in de infor- mele sektor	40
Totaal	2.853		547

Bron: Ghai, Godfrey en Lisk, *Planning for basic needs in Kenya, 1979* (vereenvoudigd)

Tabel 3.4. Sociaal-ekonomische stratifikatie in de rurale gebieden in Kenya, 1976

huishoud-inkomen per jaar (1976) (kshs)	totaal aantal huishoudens (x 1000)	rurale categorie	aantal rurale huishoudens (x 1000)
1. > 30.000	46	(a)eigenaren van groot-landbouwbedrijven (b)renteniers (c)vrije beroepsbeoef. (d)managers en bureaukratisch kader	23
2. 20.000-29.999	82	(a)geschoolde werknemers moderne sector (b)eigenaren van "gap" landbouwbedrijven	59
3. 6.000-19.999	485	(a)administratief personeel (b)semi-geschoolde werknemers moderne sektor (c)rijkere kleine boeren (d)boeren op irrigatieprojekten (e)overheidspersoneel platteland	272
4. 3.000-5.999	976	(a)gemiddelde kleine boeren	729
5. < 3.000	1.264	(a)"squatters" op grootlandbouwbedrijven (b)pastorale bevolking (c)landlozen (d)arme kleine boeren	1.224
Totaal	2.853		2.306

Bron: Ghai, Godfrey en Lisk, *Planning for basic needs in Kenya, 1979* (vereenvoudigd)

teweeg. In het verloop van deze studie zal aan dit proces van maatschappelijke stratifikatie nog ruim aandacht worden geschonken, waarbij vooral het accent zal worden gelegd op zowel de veranderde positie van de kleine boeren in relatie met de ontwikkeling van de niet-agrarische (informele) sektor op het platteland als die van de kleine ondernemers in de stedelijke informele sektor.

3.3 HET VERSTEDELIJKINGSPROCES EN DE ONTWIKKELING VAN HET URBANE PATROON

Het verstedelijkingsproces in Kenya als geheel is eigenlijk pas in het begin van deze eeuw onder het Britse koloniale bestuur op gang gekomen. Tijdens de koloniale periode is de verstedelijking van Kenya mogelijk wat vertraagd verlopen doordat vele Afrikanen slechts tijdelijk in de stad verbleven en doordat de pogingen van de koloniale overheid om het arbeidstekort in de steden te reguleren en te stabiliseren via de introductie in 1919 van een arbeidsregistratiekaart (*kipande*) vrijwel volledig ineffektief zijn geweest (Kitching, 1980: 242-247).

Enkele gegevens ten aanzien van het verloop van de urbanisatie in Kenya sinds 1948, toen de eerste volledige volkstelling (inklusief een telling van de Afrikaanse bevolking) werd gehouden, zijn weergegeven in tabel 3.5 en tabel 3.6. Vóór de onafhankelijkheid, d.w.z. in de periode 1948-1962, steeg het percentage van de totale bevolking dat in steden woonde van 5.1% tot 7.8%. Dit betekende dat de totale stedelijke bevolking was toegenomen met 6.2% per jaar. In deze periode steeg het aandeel van de Afrikanen in de urbane bevolking van 56% naar 65%. Vlak voor de onafhankelijkheid waren de Europese, Aziatische en Arabische minderheden verhoudingsgewijs nog sterk in de steden vertegenwoordigd. Mede hierdoor en vanwege het hogere economische ontwikkelingspeil was Kenya in vergelijking met de overige twee Oost-Afrikaanse landen dan ook wat meer verstedelijkt. Zo bedroeg de urbanisatiegraad voor Uganda in 1959 slechts 3.2% en voor Tanganyika 4.1% (van Zwanenberg en King, 1977).

Tabel 3.5. De ontwikkeling van het aantal steden in Kenya naar grootteklasse (1948, 1962, 1969 en 1979)

grootteklasse	Aantal steden			
	1948	1962	1969	1979
>100.000	1	2	2	3
20.000-99.999	1	2	2	13
10.000-19.999	2	3	7	10
5.000- 9.999	3	11	11	22
2.000- 4.999	10	16	26	42
	17	34	48	90
Totale urbane bevolking (x 1000)	276	671	1.082	2.307 (2.050)
% van de totale bevolking	5.1	7.8	9.9	15.1 (13.3)

1. Voorlopige resultaten volkstelling 1979, zie ook opmerking noot 2, tabel 3.6.

Bron: *Human Settlements in Kenya, 1978; Kenya Population Census 1979, Volume I*

Met name in de periode na de onafhankelijkheid is de verstedelijking van Kenya in een stroomversnelling geraakt, doordat steeds meer Afrikanen zich permanent in de stad gingen vestigen. Zo steeg het aandeel van de Afrikanen in de urbane bevolking van 65% (1962) naar 85% (1969), maar deze relatieve toename werd mede veroorzaakt doordat er een absolute daling van het aantal Europeanen en Aziaten optrad a.g.v. de "Kenyanisatie" politiek van de overheid. Steeg de totale urbane bevolking tussen 1948 - 1962 met 6.2% per jaar, daarna versnelde de groei zich tot 1969 tot 7.1% per jaar.

De resultaten van de volkstelling 1979 zijn nog niet volledig gepubliceerd, zodat een meer gedetailleerde analyse van de urbane ontwikkeling en van het stedelijke patroon nog niet mogelijk is. Ook de correctie die op de in de tabel 3.6 weergegeven urbane bevolking voor 1979 is toegepast in verband met het verleggen van diverse stadsgrenzen in de jaren zeventig, is slechts globaal uitgevoerd. Ondanks

deze beperkingen kunnen niettemin de meest opmerkelijke resultaten van de urbanisatie in Kenya in de periode 1969 - 1979 (zie tabel 3.6) als volgt worden weergegeven:

- Zowel de totale als de stedelijke bevolking zijn iets minder snel toegenomen dan voorzien volgens de laagste prognose-variant uit 1974. Volgens deze prognose werd voor 1980 een urbane bevolking voorspeld van 2.384.000 personen en een urbanisatiegraad van 16% (Human Settlements, 1978). Volgens voorlopige berekeningen bedroeg de werkelijke urbane bevolking in 1979 ongeveer 2.307.000 personen (of gekorrigeerd voor grenswijzigingen: 2.050.000), hetgeen een urbanisatiegraad impliceert van 15.1% (of gekorrigeerd 13.3%). De percentuele toename van de stedelijke bevolking daalde van 7.1% in 1962 - 1969 naar ongeveer 6% in 1969 - 1979.

Voorlopig lijken de gevreesde *exode rural* of *urban explosion* en een versnelling in de toename van de stedelijke bevolking in Kenya te zijn uitgebleven. Blijkbaar slaagde het platteland er in om zijn bevolking in de jaren zeventig goeddeels vast te houden, hetgeen in het licht van de sterke bevolkingsdruk in vele streken en het differentiatieproces in de kleine boeren economie uiterst opmerkelijk is. Enige dieper liggende oorzaken voor deze afname van het urbanisatietempo zullen nog uitvoerig ter sprake komen.

In vergelijking met vele andere ontwikkelingslanden in Afrika, blijft de urbanisatiegraad van Kenya vrij laag. Indien hierbij in ogenschouw wordt genomen dat de industriële sektor in 1977 een bijdrage leverde van 15.6% aan het B.B.P., dan verloopt de verstedelijking van Kenya echter tamelijk evenwichtig. In vele Afrikaanse landen is de urbanisatie in relatie tot de omvang van de industriële sektor namelijk verhoudingsgewijs veel verder voortgeschreden;

- De dominante positie van Nairobi in het stedenpatroon is met name na 1969 duidelijk afgenomen, indien althans als maatstaf de omvang van de bevolking wordt gehanteerd. Op vele andere terreinen (openbaar bestuur, handel en industrie, transport en infrastructuur, bankwezen en verzekeringsinstellingen, hoger onderwijs en overige sociale, kulturele en rekreatieve voorzieningen) blijft de

Tabel 3.6. De groei van de urbane bevolking (1962-1979) en de bevolking van de tien grootste steden in 1969 en 1979

	bevolkingsomvang (x1000) en % van de totale stedelijke bevolking						sted. bev.gr.
	1962		1969		1979 ²		1962-'69 (% p.j)
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	
Nairobi	267	39.8	509	47.0	828	35.9	9.7
	(347) ¹	(51.8)				(40.0) ³	(5.6)
Mombasa	180	26.8	247	22.8	341	14.8	4.7
						(16.6) ³	
Nakuru	38	5.7	47	4.4	93	4.0	3.1
Kisumu	24	3.5	32	3.0	153*	6.6	4.7
Thika	14	2.1	18	1.7	41	1.8	4.0
Eldoret	19	2.9	18	1.7	51	2.2	-1.1
Nanyuki	10	1.6	12	1.1	18	0.8	1.5
Kitale	9	1.4	12	1.1	28	1.2	3.1
Malindi	6	0.9	11	1.0	23	1.0	9.2
Kericho	8	1.1	11	0.9	30	1.3	4.0
Totaal	575	85.7	917	84.7	1605	69.6	
Overige steden	96	14.3	166	15.3	702	30.4	
Tot. urb. bevolk.	671	100.0	1082	100.0	2307	100.0	7.1 ⁴
					(2050)		
bevolking grootste steden 1979 ²							
Nairobi	828	Meru*	70(30)	Kisii*	30(15)		
Mombasa	341	Eldoret	51	Kericho	30		
Kisumu*	153(85)	Thika	41	Kitale	28		
Nakuru	93	Nyeri*	36(24)	Bungoma*	25(12)		
Machakos*	84(25)	Kakamega*	32(18)	Busia*	25(10)		
				Malindi	23		

1. Bevolking van Nairobi op basis van de grenzen in 1963.
2. Voorlopige resultaten volkstelling 1979, gebaseerd op de gemeentegrenzen van 1979. Van diverse middelgrote steden* werden de gemeentegrenzen in de jaren zeventig aanzienlijk uitgebreid waardoor vaak grote delen van het omringend agrarisch gebied onder het stadsbestuur vielen. De cijfers tussen haakjes geven globaal de omvang van de stedelijke

bevolking weer. De totale stedelijke bevolking in Kenya voor 1979 wordt geschat op 2.050.000 personen.

3. Aandeel van Nairobi en Mombasa m.b.t. herziene totaal van de stedelijke bevolking.

4. De groei van de totale stedelijke bevolking in 1969-1979 bedroeg 6% per jaar (voorlopige berekening).

Bron: eigen berekeningen *Kenya Population Census, 1979 (deel 1)*; *Human Settlements in Kenya, 1978*

sterk internationaal georiënteerde en kosmopolitische hoofdstad domineren, ofschoon ook deze dominantie op diverse terreinen soms nog wat aarzelend maar soms ook heel uitgesproken gaat afnemen. Op de achtergronden daarvan zal nog uitvoerig worden ingegaan.

Er is met name in de periode 1969 - 1979 onmiskenbaar sprake van een vrij ingrijpende verandering van het nederzettingenpatroon. Het koloniale stedenpatroon dat tot 1969 nog weinig veranderde en gekenmerkt werd door een weinig geprononceerde (bi)primaatstedelijke ontwikkeling (Nairobi en Mombasa), lijkt plaats te maken voor een meer evenwichtige stedelijke hiërarchie. Het percentage van de stedelijke bevolking dat in Nairobi en Mombasa woont daalde van ongeveer 70% in 1969 naar 57% in 1979. Traditioneel belangrijke middelgrote steden in de voormalige *White Highlands* zoals Nakuru, Eldoret en Kitale, die hun groei met name te danken hebben aan de koloniale economie konsolideren hun positie. Andere steden in de voormalige Afrikaanse *Reserves*, zoals Meru, Machakos, Nyeri en Kisii, gaan een rol van betekenis spelen.

- Het minst spektakulaire maar meest wezenlijke kenmerk van het "verstedelijkingsproces" in de jaren zeventig heeft zich echter aan de basis voltrokken met het ontstaan van vele nieuwe of de verdere groei van kleine stedelijke en rurale centra op het platteland. Zo steeg het aantal stedelijke kernen in de grootteklasse van 2000 - 5000 inwoners in de periode 1969 - 1979 van 48 naar 90 (zie tabel 3.5), terwijl het aandeel van de "overige steden" (zie tabel 3.6) in de totale stedelijke bevolking in dezelfde periode, d.w.z. in een tijdsbestek van slechts 10 jaar, steeg van 15.3% naar liefst 30.4%.

Feitelijk bevestigen deze voorlopige gegevens van de volkstelling 1979 de resultaten van diverse studies die op mesoniveau in de jaren zeventig in diverse streken van Kenya zijn uitgevoerd (zoals bijv. door Kimani en Taylor (1973) voor het Murang'a distrikt, Taylor (1970) voor de *Coast Province*, Hubert (1973) voor het Kisii distrikt, Obudho en Waller (1976) voor West-Kenya en Henkel (1979) voor de distrikten Bungoma, West-Pokot en Trans-Nzoia).

Ofschoon belangrijke variaties optreden naar gelang de koloniale invloed en geschiedenis, het natuurlijke milieu, het agrarisch potentieel, het okkupatiepatroon en het ontwikkelingspeil van de diverse streken, wezen deze studies reeds op een sterk wisselende maar niet te ontkennen dynamiek van het platteland en de daarmee gepaard gaande snelle groei en ontwikkeling van vele kleine handelscentra, marktplaatsen en overige dienstverlenende nederzettingen. Een zeer groot aantal van deze centra heeft nog geen permanente bevolking van 2000 personen en deze vallen derhalve in de Census buiten de officiële urbanisatiegraad. Bovendien blijft de meerderheid van de boeren, van wie velen reeds in belangrijke mate niet-agrarische werkzaamheden in deze centra verrichten of daar als loonarbeider aanvullende inkomsten verwerven (zie hoofdstuk 5), vooralsnog op hun *shamba's* wonen. Deze ontwikkeling kan dan ook slechts zeer ten dele met de hierboven gepresenteerde gegevens tot uitdrukking worden gebracht.

Het ontstaan van kleine, vaak nauw met de ontwikkeling van de landbouw verbonden centra, vormt ongetwijfeld een van de meest karakteristieke kenmerken van de ontwikkeling die zich met name gedurende de laatste 25 - 40 jaar op het platteland van Kenya heeft voortgedaan. Bestond het nederzettingpatroon rond 1880 in het binnenland van Kenya uit nauwelijks meer dan een zestal permanente handels- en karavaanposten, een eeuw later is dit ruimtelijk systeem aan de basis geëvolueerd naar een meer gedifferentieerd patroon van (tien)duizenden (semi)permanente nederzettingen en marktplaatsen.

Opmerkelijk is dat deze ontwikkeling in de twee voormalige koloniale ruimtelijke subsystemen min of meer in tegenovergestelde richting verloopt. Henkel konkludeert namelijk ondermeer dat

the system of the economic centres in the former *White Highlands* is beginning to adjust to that of the former *Reserves* (Henkel, 1979: 83)

Dit betekent in concreto dat in de *ex-White Highlands*, gebieden waar voorheen overwegend enkele koloniale middelgrote steden werden aangetroffen, vele nieuwe kleine rurale centra en marktplaatsen gaan ontstaan, terwijl daarentegen in de voormalige Afrikaanse *Reserves* en in diverse gebieden daarbuiten, waar het nederzettingenpatroon voorheen gekenmerkt werd door een laag niveau van economische ontwikkeling en verzorging, diverse centra uitgroeien tot middelgrote steden met een hoger economisch ontwikkelingspeil en voorzieningenniveau. Het nederzettingenpatroon in Kenya wordt derhalve veel evenwichtiger van karakter. Een nauwgezette analyse van diverse studies laat zien dat deze groei van de nederzettingen

undermines relatively self-sufficient communities and leads to specialization and reintegration of separate economic activities through the market, breaking down the economic isolation characteristic of precapitalist societies (Warren, 1980: 224)

Hoe dit proces precies verloopt en wat de gevolgen daarvan zijn voor de inkomensontwikkeling op het platteland zal nog aan de orde worden gesteld.

3.4 ONTWIKKELINGSPROGRAMMA'S VAN NATIONALE EN REGIONALE BETEKENIS

Reeds gedurende de koloniale periode maar vooral ook na de onafhankelijkheid, zijn in Kenya talrijke ontwikkelingsprogramma's uitgevoerd die in niet onbelangrijke mate de zjuist beschreven verandering in het nederzettingenpatroon direkt of indirekt hebben beïnvloed. Ik zal mij in deze paragraaf moeten beperken tot het geven van niet veel meer

dan een opsomming van enkele invloedrijke of omvangrijke projecten en programma's of het summier weergeven van de koers die bepaalde beleidsinstanties hebben gevolgd. Over de meeste te behandelen onderwerpen is vaak een grote hoeveelheid specialistische literatuur aanwezig. Hoe het mozaïek van de diverse activiteiten en processen in elkaar grijpt en het verloop van de maatschappelijke differentiatie in ruimtelijke perspectief heeft beïnvloed is daarentegen slechts zeer globaal en in vage contouren bekend.

A. De economische differentiatie en structurele verandering van het platteland is in niet onbelangrijke mate beïnvloed door het reeds beknopt besproken *Swynnerton Plan* (1954), dat nog uit de koloniale tijd dateert en ook door het koloniale bestuur is uitgevoerd. De belangrijkste en expliciete doelstelling van het plan was om via de identifikatie van eigendomsrechten, ruilverkaveling en de registratie van het Afrikaans grondbezit, alsmede via het kreëren van een officiële en beter gereguleerde landmarkt een wat meer geconcentreerde grondbezitsstructuur te laten ontstaan. Verwacht werd dat op deze wijze een moderne, commerciële en meer produktieve bedrijfsvoering voor een deel van de Afrikaanse landbouwers mogelijk gemaakt zou worden. Landloze boeren of agrariërs die als gevolg van de ruilverkaveling (een deel van) hun land moesten opgeven, werden deels gevestigd in *Settlement Schemes* en deels in diverse irrigatieprojecten van de overheid of daarvan werd verwacht dat zij als seizoenarbeider of landarbeider op de grotere bedrijven werk zouden vinden. Een saillant detail is dat bij de opsteller(s) van het plan de ontwikkeling van de landbouw in het Europa van de 16e - 17e eeuw model heeft gestaan. Deze officiële registratie van individueel grondbezit sloot *de facto* aan op de ontwikkeling van individuele grondrechten en een sterke versnippering van het grondbezit, die in de voorkoloniale periode in met name het gebied van de Kikuyu in Centraal Kenya reeds in gang was gezet en nadien ook in diverse andere streken geleidelijk had plaatsgevonden. Door het instellen van een kadaster bevestigde het *Swynnerton Plan* juridisch dan ook een in bepaalde gebieden al veel langer bestaande situatie en reguleerde het in andere gebieden een situatie van weinig precies geregelde en vaak uiterst complexe en konfliktierende traditionele grondrechten en van kommunaal grondbezit.

Kenya behoort tot een van de weinige landen in Zwart-Afrika, waar een officieel en systematisch registratieprogramma van het grondbezit is opgezet (zie voor een kritiek: Okoth-Ogendo, 1976). De ambitieuze en gigantische operatie was voor het daartoe in aanmerking komende akkerbouwareaal in 1977 in *Central, Nyanza* en *Western Provinces* vrijwel volledig, d.w.z. voor respectievelijk 99%, 83% en 93% uitgevoerd (Hazlewood, 1979: 34). In de overige provincies ondervond de uitvoering van het programma een zekere vertraging en verliep zij minder snel dan voorzien. In 1978 waren niettemin voor ruim de helft van het totaal te registreren areaal in Kenya de grondrechten vastgelegd (House en Killick, in Killick 1981: 169).

B. Een complementair programma betrof de landhervormingen in de *White Highlands*, gericht op een her-Afrikanisatie van de hooglandekonomie. Dit programma werd in 1960 gestart en heeft een zeer belangrijke rol gespeeld bij de onderhandelingen tussen Engeland en Kenya tijdens de overgang naar de onafhankelijkheid (zie b.v. Wasserman, 1973 voor enkele achtergronden).

Betrouwbare en volledige gegevens zijn nogal schaars, maar in 1976 was naar schatting ongeveer 1.25 miljoen ha van de *ex-White Highlands* (d.w.z. 40% van de oorspronkelijk oppervlakte) door middel van z.g. *Settlement Schemes* aan Afrikaanse boeren overgedragen. Hiervan is ongeveer de helft via het z.g. *Million Acre Settlement Scheme* (1962 - 1971) en vervolgens via de *Squatter Settlement Schemes* (1965 - heden), zoals de *Haraka* en *Shirika* programma's, in midden- en kleinbedrijf onder ongeveer 50.000 Afrikaanse boerenfamilies verdeeld.

Andere gebieden zijn opgedeeld via respectievelijk de overname van grootlandbouwbedrijven door individuele personen of partners, via kollektieve landaankoop door syndicaten en via de stichting van coöperatieve boerenbedrijven. Bij de laatste twee vormen van bedrijfsorganisatie werden de oorspronkelijke Europese grootlandbouwbedrijven grotendeels intact gelaten. In totaal zijn hierop 14.000 boerenfamilies gevestigd. Vele coöperatieve bedrijven zijn later door de leden zelf en vaak buiten de officiële registratiekanalen om weer opgedeeld in privé-bedrijven of onder familieleden verdeeld (zie voor details van deze landhervormingen b.v. Holtham en Hazlewood, 1976; Okoth-Ogendo, 1976, 1981).

Gemeten naar het totale areaal bleef de grootschalige landbouw een duidelijk geprofileerde plaats in het okkupatiepatroon van de *ex-White Highlands* innemen. In 1977/1978 was naar schatting echter nog maar 5% van de akkerbouwbedrijven (exklusief *ranches* en plantages) in de *ex-White Highlands* in buitenlandse handen (Leys, 1978: 250). Volgens het *Development Plan 1979 - 1983* (1979: 290) waren in 1978 in totaal 71.000 boerenfamilies met een gemiddelde bedrijfsomvang van 11.3 ha gevestigd op de voormalige Europese bedrijven. Dit betekent dat ongeveer 5% van het totale aantal kleine boeren in Kenya direkt baat heeft gehad van de landhervormingen. De meerderheid van de bijna 1.5 miljoen kleine boerenfamilies bleef aangewezen op het bewerken van bedrijfjes met een gemiddelde bedrijfsomvang van 2.3 ha (zie ook hoofdstuk 5). Het effect van het programma op het totaal van de rurale bevolking moet derhalve niet worden overschat.

Op vele grootlandbouwbedrijven die door Afrikanen met behulp van overheidsleningen zijn overgenomen, werden vooral in de beginfase in verband met managementproblemen en een terugval in de produktie voormalige Europese boeren als manager in loondienst of op basis van winstdeling aangesteld, terwijl een gering aantal bedrijven eigendom bleef van Europeanen die inmiddels de Kenyaanse nationaliteit hadden verworven.

Het aandeel van de grootlandbouwbedrijven in het totaal van de op de markt gebrachte agrarische produktie is geleidelijk gedaald. Leverde in 1955 de grootlandbouwsektor nog ongeveer 86% van dit totaal, in 1967 was het aandeel ongeveer gelijk aan dat van de kleinlandbouwsektor terwijl in 1979 het aandeel verder was gedaald tot ongeveer 45%, zodat sinds een vijftiental jaren de grootlandbouwsektor niet meer het agrarische produktiepatroon domineert (zie *Economic Survey*, diverse jaren).

Zoals in vele landen het geval is, wordt ook de grootlandbouwsektor in Kenya gekenmerkt door een relatief arbeids-extensief karakter en een minder intensieve benutting van de grond, hoewel vele grootlandbouwbedrijven vaak grote arealen land omvatten die minder geschikt zijn voor akkerbouw (Senga; 1976: 96).

De grootlandbouwsektor in Kenya geniet diverse schaalvoordelen en levert een belangrijke bijdrage aan ondermeer de produktie van tarwe en hybride maiszaad, waarmee indirect de produktie van mais (het voornaamste voedselgewas in Kenya) op de kleine landbouwbedrijfjes in belangrijke mate wordt veilig gesteld. Op de veranderingen in de bedrijfsomvang die gedurende de afgelopen decennia in zowel de klein- als de grootlandbouwsektor zijn opgetreden en het effect daarvan op de ontwikkeling van de niet-agrarische (informele) sektor op het platteland, zal beknopt in hoofdstuk 5 nader worden ingegaan.

Bovengenoemde twee programma's werden met financiële en technische assistentie van Engeland en ondermeer de Wereldbank in de jaren vijftig en na de onafhankelijkheid in versneld tempo uitgevoerd. Een van de belangrijkste resultaten was dat de reeds in hoofdstuk 2 weergegeven imposante stijging van de agrarische produktie sinds de jaren veertig en met name de jaren vijftig na de onafhankelijkheid werd voortgezet. Het betrof niet alleen handelsgewassen voor de export, zoals koffie, thee, sisal en pyrethrum, maar ook voedingsmiddelen voor zowel de lokale als de buitenlandse markt, zoals mais, bonen, aardappelen, melk, vlees en vele andere produkten en gewassen. Tussen 1960 en 1969 bedroeg de reële groei van de waarde van de op de markt gebrachte agrarische produktie 3.8% per jaar. In verband met de stagnatie van de produktie in de grootlandbouwsektor kwam deze groei vrijwel geheel voor rekening van de kleine boeren. Vervolgens accelereerde deze reële groei tot 11.3% per jaar in de periode 1969 - 1977, gedurende welke zij in ongeveer even grote mate kon worden toegeschreven aan de grote als aan de kleine landbouwbedrijven (Dietz en van Geuns, 1982: 106-107; Hazlewood, 1979: 38). De algemene konklusie van Ghai dat

the rapid expansion in small-holder cash crop production, the demonstration effect on peasant farmers in traditional African smallholding areas and the consequent spread of the modern sector into the rural areas could be singled out as the most important structural change in the Kenya economy in the sixties (Ghai et al, 1979: 3)

geldt dan ook in nog belangrijkere mate voor de jaren zeventig.

Het landhervormings- maar vooral het landregistratieprogramma en andere nog te bespreken (overheids) programma's hebben de ruimtelijke orde van Kenya en de ontwikkeling van het nederzettingenpatroon vrij ingrijpend gewijzigd. Zo kunnen ondermeer de volgende structurele veranderingen worden onderscheiden:

1. De ontwikkeling van planmatig tot stand gekomen rurale nederzettingen in de *Settlement Schemes* gebieden (vooral in *Nyandarua* distrikt, maar ook op kleinere schaal in andere gebieden).
2. De spontane ontwikkeling van vele reeds bestaande maar ook nieuwe nederzettingen en marktplaatsen in zowel de *ex-White Highlands* als de voormalige Afrikaanse *Reserves*, waarvan het resultaat reeds is weergegeven in par. 3.3.
3. De nauw met de intensivering van de landbouw verbonden toename van de sociaal-ekonomische differentiatie binnen de rurale ekonomie en het ontstaan van allerlei vormen van niet-agrarische werkgelegenheid op het platteland (zie hoofdstuk 5).
4. De ontwikkeling van ondermeer een niet onbelangrijke voedings- en genotmiddelenindustrie en textiel- en kledingindustrie, hoofdzakelijk gebaseerd op de verwerking van lokaal geproduceerde landbouwgewassen in diverse kleinere en middelgrote steden (zie hoofdstuk 7).
5. Een vrij ingrijpende wijziging van het ruimtelijke spreidingspatroon van de bevolking in met name de jaren zestig en zeventig. Deze verandering kan aan de hand van de belangrijkste migratiebewegingen die in Kenya in de jaren zestig zijn opgetreden in volgorde van belangrĳheid als volgt beknopt worden weergegeven:
 - a. een ruraal-ruraal georiënteerde stroom van migranten onder invloed van met name *pull* factoren, in concreto de trek van een deel van de plattelandsbevolking uit de dichtbevolkte gebieden (vooral *Central en Western Provinces* en delen van *Nyanza en Eastern Provinces*) naar de *Settlement Schemes* en naar andere plattelandsgebieden met potentieel hoogwaardige landbouwgronden en geringere bevolkingsdichtheden (b.v. *ex-White Highlands*, ove-

rige delen van *Rift Valley Province* en in mindere mate *Coast Province*);

- b. een ruraal-ruraal georiënteerde stroom van migranten onder invloed van met name *push* factoren, in concreto de trek van dikwijls landloze boeren uit bovengenoemde dichtbevolkte en vaak overbevolkte gebieden naar de meer marginale en droge landbouwgebieden (b.v. delen van *Eastern Provincie* en de zuidelijke delen van *Rift Valley Province*).

Beide ruraal-ruraal georiënteerde migratiebewegingen namen in 1969 ongeveer 40% van alle *life time* verhuizingen voor hun rekening (Länderbericht Kenia, 1982: 32).

- c. de trek van het platteland naar de stad, die in de jaren zestig overwegend was gericht op Nairobi en Mombasa. In 1969 omvatte deze trek ongeveer 30% van alle *life time* migratiebewegingen. Volgens de voorlopige gegevens van de Census uit 1979 is deze ruraal-urbane migratie zich in de jaren zeventig vrijwel zeker ook meer op de overige stedelijke centra gaan richten en verloren Nairobi en Mombasa relatief hun aantrekkingskracht;
- d. een voor Kenya zeer typerende en niet onbelangrijke retourmigratie van stad naar platteland, die in 1969 ongeveer 25% van alle *life time* migratiebewegingen omvatte. Deze migratiebeweging, die in belangrijke mate de processen van differentiatie en innovatie op het platteland beïnvloedt, wordt merkwaardigerwijs door vele gezaghebbende auteurs niet of nauwelijks onderkend. Naar mijn mening zijn in het huidige tijdsgewricht belangrijke tegenkrachten in Kenya werkzaam, die zouden kunnen worden aangeduid als *urban push* en *rural pull* factoren, op de achtergrond en de gevolgen waarvan nog uitvoerig zal worden ingegaan.
- e. het globale beeld van de belangrijkste migratiebewegingen in Kenya wordt gekompleteerd door een urbaan-urbaan georiënteerde migratiestroom, die in Kenya echter vrijwel te verwaarlozen is. In 1969 kon ongeveer 5% van alle *life time* migratiebewegingen als zodanig worden geklassificeerd.

C. Het eerste nationale economische ontwikkelingsplan in Kenya dateert uit de koloniale tijd en werd opgesteld voor de periode 1946 - 1956. Na de onafhankelijkheid heeft de

ontwikkelingsplanning van de overheid tot op heden 5 nationale ontwikkelingsplannen opgeleverd (1964 - 1970, gereviseerd 1966 - 1970; 1970 - 1974; 1974 - 1978; 1979 - 1983 en 1984 - 1988).

De doelstellingen van het ontwikkelingsbeleid en de veranderingen in prioriteiten die in de loop der tijd zijn opgetreden kunnen niet meer dan zeer globaal worden weergegeven. In de jaren zestig was de voornaamste doelstelling van het beleid volgens de in die tijd vigerende opvattingen gericht op het maximaliseren van het nationale inkomen. De ontwikkeling van de agrarische sektor kreeg veel aandacht, waarbij vooral de nadruk lag op het stimuleren van de meer ontwikkelde en economisch sterkere boeren en op de productie van handelsgewassen in de hoogwaardige landbouwgebieden. Ook werd een grotere participatie van de Afrikaanse bevolking in de economie nagestreefd. Mede als gevolg van dit beleid gericht op een Kenyanisatie (in de praktijk meestal Afrikanisatie) van de economie daalde de Europese bevolking tussen 1962 - 1979 van 56.000 naar 40.000 personen, terwijl de Aziatische bevolking zelfs zeer sterk afnam van 177.000 naar 79.000 personen (Statistical Abstract, 1982) (zie voor een bespreking van de achtergronden hoofdstuk 6).

Na 1970 werden de bovengenoemde prioriteiten herzien en werd mede onder invloed van veranderingen in het denken omtrent de ontwikkelingsproblematiek geleidelijk in overheidskringen meer de nadruk gelegd op een meer gelijkwaardige verdeling van de welvaart over de diverse regio's en bevolkingsgroepen. Bij de ontwikkeling van de landbouw kwam de aandacht meer te liggen op een meer geïntegreerde benadering van de plattelandsproblematiek. De ontwikkeling van de sociale en fysieke infrastructuur van het platteland, kleinschalige industrialisatie en het vergroten van de werkgelegenheid kregen hogere prioriteit.

Sterk geïnspireerd door de ontwikkelingsfilosofie van het I.L.O. ontwierp de Kenyaanse overheid als eerste land in Afrika in het vierde ontwikkelingsplan een volledig uitgewerkte strategie gericht op een meer doeltreffende armoedebestrijding, met als kern de voorziening van de basisbehoeften van 5 specifieke doelgroepen. Het laatste plan (1984 - 1988) borduurt hier in grote lijnen maar in meer realistische termen op voort en legt met name de nadruk op het

mobiliseren van lokale hulpbronnen. Door de moeilijke economische situatie in de beginjaren tachtig als gevolg van de wereldrecessie worden in dit plan weinig ambitieuze en (mijns inziens té) voorzichtige streefcijfers geformuleerd. Het beleid over de afgelopen planperiode zal hier verder onbesproken blijven, omdat over de resultaten nog weinig informatie beschikbaar is.

Indien het investeringspatroon van de overheid over de afgelopen decennia wordt geanalyseerd, dan blijkt dat de ontwikkeling van de landbouw en in een latere fase meer expliciet die van het platteland zowel voor als na de onafhankelijkheid voortdurend een hoge prioriteit heeft gekend en eigenlijk steeds als spil voor de nationale ontwikkeling is beschouwd. Zo werd gedurende 1946 - 1958 van de totale overheidsinvesteringen ongeveer 20 - 25% aan de agrarische sektor besteed (Green, 1965). In 1964 bedroeg het aandeel van de landbouw in de totale (overheids)investeringen 17.4% en dit percentage was gedaald tot 13% in 1979. Deze daling dient te worden gezien tegen de achtergrond van een toenemende diversificatie van de Kenyaanse economie, een afnemend aandeel van de landbouw in het B.B.P. en een steeds groter aandeel van het overheidsbudget dat naar de sektor sociale dienstverlening (met name onderwijs) en overige overheidsinstanties gaat (circa 35% van de overheidsuitgaven in 1979/1980).

Baanbrekend werk op het gebied van de geïntegreerde plattelandsontwikkeling is in het kader van het *Special Rural Development Programme* (SRDP) verricht. De discussie hierover liep vanaf 1966 (Kericho konferentie). De uitvoering van het programma begon in 1971 op experimentele wijze in zes geselecteerde proefgebieden, maar na verloop van tijd voldeed de benadering niet geheel aan de verwachtingen (zie de evaluatiestudies I.D.S., 1972, 1976; Livingstone 1981), zodat in 1976 een bijstelling van het beleid plaatsvond. In plaats van ondermeer de produktie van exportgewassen onder de "progressieve" kleine boeren te stimuleren, werd geleidelijk meer het accent gelegd op een verhoging van de voedselproduktie voor eigen konsumptie en voor de verkoop op de lokale markt (bv. mais, bonen, melk en aardappelen) onder de kleine, middelgrote en armere boeren.

De eerste fase van dit *Integrated Agricultural Development Programme* (IADP) is in 80 plattelandsgebieden in 30 van de 40 distrikten in uitvoering (World Bank Annual Report, 1983). Het programma is afgestemd op ongeveer 70.000 boerenfamilies met een bedrijfsomvang van gemiddeld 2.5 ha en een jaarinkomen van kshs 1200/-. Het indirecte *spill-over* effect wordt geschat op 118.000 rurale huishoudens (Ghai et al, 1979: 112-115), hetgeen als een lage schatting kan worden aangemerkt. De nadruk ligt op kennisoverdracht in de vorm van het verschaffen van landbouwtraining en -voorlichting en het opzetten van de demonstratieprojecten.

De zeer verschillende benaderingen die bij de uitvoering worden toegepast in de diverse regio's en ekologische zones, de vele experimenten die daar vaak aan vooraf zijn gegaan en de talloze obstakels en weerstanden die daarbij zijn ondervonden blijven verder onbesproken. Dit hoofdstuk behelst immers niet zozeer een evaluatie van individuele projecten maar tracht vooral enige structurele veranderingen in economisch-ruimtelijk perspectief op wat langere termijn weer te geven

D. De ervaringen verkregen via het SRDP hebben er toe geleid dat formeel sinds 1974 en in de daaropvolgende 3 planperiodes de 40 distrikten in Kenya als de *basic planning units* worden beschouwd (Development Plan 1974 - 1978: 24, 35, 111-113). Op deze wijze is en wordt er in Kenya naar gestreefd alle gebieden op een wat meer gelijkwaardige wijze te laten participeren in het ontwikkelingsbeleid.

Op distriktniveau zijn sindsdien over het hele land ettelijke tientallen (semi-)overheidsprogramma's en geïntegreerde plattelandsontwikkelingsprojecten uitgevoerd, waarbij getracht werd reeds bestaande en voorheen sterk sektoraal gedirigeerde projecten beter op elkaar af te stemmen en vele nieuwe programma's werden geïnitieerd (o.m. wegenaanleg, irrigatieprojecten, bodemkonservering en herbebossing).

De distriktontwikkelingskomitees, bestaande uit vertegenwoordigers van diverse ministeries, lagere administratieve overheden en parlementsleden uit lokale kiesdistrikten zijn verantwoordelijk voor het opstellen van een integraal dis-

triktplan en voor de coördinatie van ontwikkelingsprogramma's in hun distrikt. Een deel van de beslissingsbevoegdheid, uitvoering en financiering is hierdoor verschoven van de centrale ministeries in Nairobi naar de distrikten zelf, die sindsdien de hogere administratieve organen, zoals de provinciale ontwikkelingskommittees, *de facto* in bevoegdheden en macht zijn voorbijgestreefd. Lokale bestuursorganen, zoals de *County Councils* die overwegend bestaan uit gekozen lokale vertegenwoordigers, hebben door deze koersverandering meer beperkte maar nauwer afgebakende uitvoeringsbevoegdheden verkregen.

Globaal gesproken kan het planningsmodel dat door de overheid in Kenya in de jaren zeventig werd nagestreefd worden getypeerd als gedecentraliseerde planvoorbereiding en (nog) in wat minder mate planfinanciering. Het model stoelt vooral op een versterking van het professionele (administratieve en technische) kader op distriktniveau, terwijl lokale belangengroeperingen op een indirecte wijze vertegenwoordigd zijn. Ondanks vele experimenten en diverse reorganisaties ziet het er naar uit dat distriktplanning voorlopig vaste grond onder de voeten heeft gekregen in het planningsproces in Kenya (zie b.v. Delp, in Killick 1981: 117-127).

E. In de regionale planning in Kenya, die in 1967 een officiële door het parlement bekrachtigde status verwierf en sindsdien geleidelijk gestalte heeft gekregen, wordt eveneens sterk geanticipeerd op de ontwikkeling van het platteland. Het stimuleren van een meer gereguleerde groei van kleine, nauw met de ontwikkeling van de landbouw verbonden z.g. "dienstverlenende centra" is als de hoeksteen van dit beleid te beschouwen. Deze strategie sluit deels aan bij het reeds beknopt weergegeven proces van spontane ontwikkeling van allerlei kleine handelscentra en marktplaatsen op het platteland; deels tracht het beleid echter ook een oneconomische spreiding en proliferatie van infrastrukturele en overige sociaal-ekonomische basisvoorzieningen op het platteland te voorkomen en tegelijkertijd een betere regionale verdeling van deze voorzieningen te bewerkstelligen. Het nederzettingenpatroon dat in de komende decennia wordt nagestreefd is "hiërarchisch" opgebouwd. Uit de vele duizenden centra op het platteland zijn ongeveer 1700 plattelandskernen op 4 verschillende ruimtelijke niveaus aange-

wezen, die elk een verschillend pakket van diensten aan een grotere of kleinere regio moeten leveren. Kritici (zie o.a. Henkel, 1979) wijzen er op dat in de gebieden met een pastorale economie een vereenvoudigd systeem beter zou voldoen.

De distriktontwikkelingskommittees zijn nauw betrokken bij het overleg en de uitvoering van dit beleid. De strategie is een integraal onderdeel van het planningsproces, maar heeft hoogstwaarschijnlijk met name op de laagste niveaus nog weinig invloed uitgeoefend op de toewijzing van overheidsinvesteringen en de lokatie van voorzieningen.

Het rurale nederzettingenpatroon wordt gekompleteerd door diverse z.g. "groeisteden", waarin een deel van de toekomstige stedelijke bevolkingsgroei moet worden opgevangen. De voorgestelde funktionele en geografische specialisatie en de geprojecteerde bevolkingsontwikkeling van deze steden lopen sterk uiteen en zijn ondermeer afhankelijk van de ontstaansgeschiedenis en van het ontwikkelingspotentieel van de desbetreffende regio.

Zo zullen Malindi en Thika overwegend als respektievelijk toeristencentrum en industrieel overloopgebied van Nairobi (blijven) functioneren, terwijl Nakuru, Meru en Kitale als vestigingsplaats voor landbouwverwerkende en lichte industrieën zullen fungeren. In andere groeikernen zal meer het accent liggen op het vervullen van administratieve functies (b.v. de provinciale hoofdsteden Embu, Nyeri en Kakamega) of op de vestiging van importvervangende industriële bedrijvigheid (b.v. Eldoret en Nanyuki). Kleinere stadjes, zoals Isiolo en Narok, gelegen op de grens van pastorale en akkerbouwregio's, zullen als handels- en verkeersknooppunt een *corridor-funktie* vervullen en daarmee de integratie tussen beide gebieden moeten bevorderen.

Het ambitieuze begrip "groeipool" heeft met andere woorden in Kenya duidelijk een multifunktionele betekenis en wordt derhalve zowel in theorie als praktijk niet gezien als een geografische lokatie voor uitsluitend (buitenlandse) industriële vestigingen.

Kenmerkend voor het stedelijk ontwikkelingsbeleid is dat de aanleg van moderne grootschalige *industrial estates* in het algemeen niet wordt nagestreefd, terwijl evenmin geldverblindende *new-towns* projekten worden opgezet, zoals b.v.

in Tanzania en Malawi het geval is. Illustratief voor het beleid van de regering is dat in 1977 het aanbod van een buitenlands konsortium voor de aanleg van een vrijhandelszone in de nabijheid van de havenstad Mombasa werd afgewezen. Het instrumentarium dat bij de uitvoering van het ruimtelijk beleid wordt gehanteerd en een evaluatie daarvan zullen in de loop van deze studie nog aan de orde worden gesteld.

Als een van de belangrijkste bezwaren van het ruimtelijke beleid wordt wel naar voren gebracht dat de overheid in de huidige ontwikkelingsfase een te ambitieuze en daardoor oneconomische spreiding nastreeft van (stedelijk-industriële) groei-inducerende funkties (zie b.v. Richardson, Khanna en Sampaio, 1977) en zich beter op een beperkter aantal "groei-kernen" zou kunnen concentreren.

Zoals in elk (ontwikkelings)land dient echter ook het ruimtelijk beleid in Kenya te worden beschouwd als een risico-dragend en procesmatig kompromis tussen *economic viability* en *political expediency*, dat tot stand komt in een voortdurend wisselend en vaak onoverzichtelijk netwerk van (regerings)coalities, uitvoerende organen en individuele personen met deels overeenkomstige, deels strijdige belangen. Dit impliceert ondermeer dat veranderingen in het maatschappelijke krachtenveld kunnen leiden tot wijzigingen in prioriteitstelling en/of in uitvoering. Illustratief voor deze gang van zaken is de positie van de stad Kisumu in West-Kenya, die na een periode van betrekkelijk geringe aandacht in het nationale ontwikkelingsbeleid, in de planperiode 1979 - 1983 werd aangewezen als "groei-kern" van nationale betekenis. Tegelijkertijd verkreeg ook de achtergebleven regio West-Kenya meer aandacht, getuige ondermeer de oprichting van het *Lake Basin Development Authority* in Kisumu. De belangrijkste doelstelling van dit boven-regionale plannings- en uitvoeringsorgaan is het bevorderen van een betere ontsluiting en integratie van deze regio in de nationale economie.

F. Kunnen de voorafgaande beleidsoriëntaties tot op zekere hoogte worden gekwalificeerd als *top-down* benaderingen, bij de ontwikkeling van het platteland (en ook wel van de steden) wordt in Kenya bovendien in sterke mate gesteund op een *bottom-up* strategie. De z.g. *Harambee* beweging,

die in 1963 door president Kenyatta werd aangekondigd, is er op gericht lokale hulpbronnen te mobiliseren en de plaatselijke bevolking aan te moedigen meer doeltreffend te participeren in het ontwikkelingsproces.

De pleidooien in de literatuur dat armoedebestrijding en emancipatie van de armste bevolkingsgroepen - welke dat in een concrete context zijn wordt meestal achterwege gelaten - alleen via een *bottum-up* strategie vallen te verwezenlijken, bevatten interessante maar nogal utopische elementen. De uitgebreide theorievorming op dit gebied is uiterst zwak en nogal illusoir en de daarop gebaseerde voluntaristische gedachten stoelen op geen enkel empirisch inzicht of historisch bewijsmateriaal. Beide benaderingen worden in de literatuur bovendien vaak als theoretisch tegengestelde opties voorgesteld, terwijl een betrekkelijk onbetekenend land als Kenya laat zien dat deze (en andere denkbare strategieën) elkaar in werkelijkheid heel wel kunnen aanvullen.

Het streven iets op te bouwen door lokale actie en gezamenlijke inspanning (= *harambee*) is niet iets nieuws in Kenya. Onderlinge samenwerkingsverbanden en reciprociteit, gewoonlijk geboren uit economische noodzaak, waren reeds belangrijke bindende principes van de voorkoloniale Afrikaanse maatschappij. Ook tijdens de koloniale periode hebben bepaalde lokale gemeenschappen op deze wijze vooral veel onderwijsvoorzieningen gerealiseerd. Soms geschiedde dit om juist onafhankelijk te zijn van de faciliteiten van missie en zending, maar veel vaker gebeurde dit in nauwe samenwerking daarmee.

The colonial government chose to rely largely on this partnership to provide elementary education for the African people, although various grants-in-aid were given (Carlsen, 1980: 81)

De *Harambee* projecten (vooral onderwijs- en watervoorzieningen, gemeenschapshuizen en gezondheidscentra, maar ook de aanleg van wegen en dammen en de aanplant van bomen), die na de onafhankelijkheid zijn gerealiseerd volgen min of meer hetzelfde patroon: zij worden aan de basis door de lokale bevolking ontwikkeld. Bij de uitvoering van de activiteiten wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van lokale arbeidskrachten en materialen. Ieder lid van de

gemeenschap levert naar draagkracht een bijdrage in de vorm van arbeid en/of geld. Een dergelijk systeem kan worden beschouwd als

a form of local taxation, which is far more acceptable than government taxation, because it is usually more progressive - the big men in the communities make the largest contribution - and above all, because it is locally approved and administered (Hyden, 1980: 28)

Aanzienlijke financiële bijdragen zijn gewoonlijk ook afkomstig van (de in Kenya nog doorgaans eerste-generatie) streekgenoten in de stad, zodat de urbane economie in dit opzicht een generatieve functie vervult voor het platteland. Naast individuele contacten zijn er veel stedelijke *Harambee* organisaties, die een belangrijke rol spelen in allerlei dorpsaffaires en waarvan het streven niet zozeer gericht is op het verbeteren van de levensomstandigheden in de stad, maar vooral op de ontwikkeling van de plaats van herkomst. Via deze organisaties en bijeenkomsten worden nieuwe ideeën overgedragen; zij vormen een stedelijke lobby voor dorpsbelangen en verschaffen middelen en adviezen voor de ontwikkeling van het dorp. In principe stelt de overheid zich garant voor de financiering van bepaalde lopende kosten van deze projecten (b.v. de salarissen van het personeel bij onderwijsvoorzieningen).

Lokale leiders en politici doen dan ook regelmatig een beroep op overheidsfunktionarissen en het staatsbudget voor het verkrijgen van deze of additionele fondsen (*pre-emptive planning*). Oude vormen van tribale solidariteit, etnisch bepaalde status- en patronageverhoudingen, maar soms ook nieuwe vormen van informele of formele economische belangenbehartiging zijn daarbij van groot gewicht en oefenen vaak nog een belangrijke invloed uit op besluitvormingsprocessen. Kenmerkend voor deze beweging is dat rijk en arm (zie b.v. Bienen, 1974: 130), mannen en vrouwen uit dezelfde streek vaak eendrachtig samenwerken. De initiatiefnemers van *self-help* projecten, die veelal afkomstig zijn uit de rurale elite (welvarende boeren, handelslui, lokale bestuurders, onderwijzers etc.) en het meest succesvol zijn in het verwerven van overheidsgelden verhogen

daarmee hun sociale status in de streek. Sommige leiders hanteren de beweging tevens als platform om hun kansen in de politieke arena te verhogen.

Leaders, by promoting development activities, are able to enhance their own standing in their areas and compete with each other over who will be able to initiate the largest, most succesful and most numerous development projects (Holmquist, 1970)

Reeds vele lokale leiders, die op deze wijze een zetel in het parlement wisten te bemachtigen, maar daarna als zaakwaarnemers de betrekkingen met hun *home area* verwaarloosden, hebben bij de volgende verkiezingen ondervonden dat zij niet werden herkozen. De laatst gehouden verkiezingen in 1983 hebben dit opnieuw bevestigd. Niet alleen vanwege het vigerende, op Engelse leest geschoeide, kiesdistriktenstelsel werkt deze vorm van belangenbehartiging in het voordeel van het platteland, waar verreweg de meeste kiesdistrikten zijn gelegen. Het optreden van de stedelijke elite, die doorgaans dankzij enorme inspanningen van de dorpsamenleving haar positie heeft verworven, wordt in Kenya nog sterk gekontroleerd door de rurale gemeenschap. Als tegenprestatie verlangt de lokale samenleving dan ook dat de besluitvormers de belangen behartigen van het platteland en er naar dienen te streven meer openbare middelen ter beschikking te stellen voor hun geboortestreek. Het werkt allerlei politieke konstellaties die een etnische basis hebben sterk in de hand.

Opmerkelijk is dat zelfs in vele plattelandsstudies deze beweging niet of nauwelijks wordt gememoreerd, terwijl het economisch belang van *Harambee* in de algemene literatuur over Kenya gewoonlijk sterk wordt onderbelicht. Naar schatting werd in de beginjaren zeventig ongeveer 30% van de totale kapitaalinvesterings op het platteland op deze wijze door de lokale bevolking bijeengebracht (Ng'ethe, 1977: 3). Tussen 1964 en 1974 werden in geheel Kenya in totaal 88.655 projekten gerealiseerd (Social Perspectives, 1976, no. 1: 2), d.w.z. gemiddeld ongeveer 1 projekt per 150 inwoners. *Harambee* is in Kenya dan ook beslist geen loze slogan.

Diverse gegevens wijzen er op dat de bijdragen per hoofd van de bevolking meestal het hoogst zijn in *Central Province*. Voor een streek met het hoogste ontwikkelingspeil en welvaartsniveau in Kenya is dit ook nauwelijks verwonderlijk. De meest volledige cijfers uit 1972 laten zien dat de bijdragen van de overheid relatief het meest aan de minst ontwikkelde *North-Eastern Province* ten goede kwamen (Bigsten, 1977: 75). Meer recente en fragmentarische gegevens vertonen in dit opzicht een weinig consistent patroon.

3.5 DE ONTWIKKELING VAN HET PATROON VAN DE REGIONALE ONGELIJKHEID TUSSEN 1960 - 1980

De belangrijkste regionale verschillen in Kenya worden veroorzaakt door het natuurlijk milieu. De diverse streken in Kenya kennen zowel zeer grote variaties in reliëf en in hoeveelheid neerslag als in de kwaliteit van de bodem. Deze verscheidenheid van het natuurlijk milieu oefent verreweg de grootste invloed uit niet alleen op de verschillen in bevolkingsdichtheid maar ook op de ruimtelijke verscheidenheid van het nog sterk agrarisch georiënteerde okkupatiepatroon. Vooral in de uitgestrekte (semi-)aride gebieden van Kenya legt het natuurlijk milieu zeer belangrijke beperkingen en hindernissen op aan de vooruitgang van de bevolkingsgroepen, die in deze streken nog overwegend als (semi-)nomadische veehouders en hier en daar als veehandelaars, jagers en verzamelaars een bestaan verwerven. Zeer gespecialiseerde kennis en aanzienlijke middelen, die de lokale (en buitenlandse) expertise en het overheidsbudget ver te boven gaan, zouden zijn vereist om deze woongebieden zodanig in te richten dat een bestaansverbetering mogelijk wordt.

Niettegenstaande de enorme verscheidenheid van het natuurlijk milieu, zal in deze paragraaf worden nagegaan in hoeverre het patroon van de regionale ongelijkheid zich in Kenya heeft gewijzigd sinds circa 1960 in het licht van de reeds besproken tendens op nationaal niveau naar een wat meer evenwichtige inkomensverdeling en de vrij ingrijpende veranderingen van het nederzettingenpatroon.

De meest volledige en betrouwbare gegevens ten aanzien van de veranderingen die zijn opgetreden in het patroon van de regionale ongelijkheid in Kenya zijn waarschijnlijk verzameld door Bigsten (1977, 1978). De cijfers hebben betrekking op de periode 1967 - 1976 (zie tabel 3.7) en zijn verzameld op het niveau van provincies, d.w.z. vaak zeer omvangrijke en heterogene administratieve eenheden. Aanzienlijke intra-provinciale verschillen in natuurlijke omstandigheden en ontwikkelingspotentieel en de vaak grote verscheidenheid van de agrarische en industriële structuur komen in zo'n geval niet geheel adequaat tot uitdrukking. Dit geldt uiteraard met name voor Nairobi, maar vooral ook voor *Rift Valley Province* (waarvan het centrale deel wordt gevormd door de vruchtbare en relatief welvarende hooglanden - waarvan een deel *ex-White Highlands* - met ten noorden en zuiden daarvan uitgestrekte laagontwikkelde woestijnachtige pastorale gebieden), en in wat mindere mate voor *Eastern* en *Coast Province* (inklusief Mombasa). De overige provincies zoals *North-Eastern* (een volledig aride gebied) en *Central*, *Nyanza* en *Western Provinces* vormen wat meer homogene ekologische gebieden met landbouwgronden van overwegend middelmatige kwaliteit en een redelijke hoeveelheid neerslag, waarvan de wisselvalligheid echter toeneemt naarmate de totale hoeveelheid geringer is.

De inkomencijfers uit tabel 3.7 hebben bovendien betrekking op de plaats waar deze zijn gegenereerd en niet waar deze zijn besteed. Zodoende is ondermeer geen rekening gehouden met interregionale (urban-rurale) inkomensoverdrachten, terwijl regionale verschillen in koopkracht evenmin zijn verdiskonteerd. De enorme diskrepantie in inkomens tussen Nairobi en de rest van het land, is dan ook om deze en andere redenen overtrokken (zie Bigsten in Killick, 1981: 181-182).

De provincie met het hoogste ontwikkelingspeil (*Central Province*) vertoonde tussen 1967 - 1976 de grootste stijging van het gemiddeld inkomen per hoofd van de bevolking. De minst welvarende regio (*North-Eastern Province*) ging er absoluut op achteruit.

De cijfers voor deze perifere regio (waar in 1979 slechts 2.4% van de totale bevolking van Kenya woonachtig was) zijn niet meer dan grove schattingen. Waarschijnlijk is deze achteruitgang (vooral van de meest noordelijk gelegen

Tabel 3.7. De ontwikkeling van de regionale inkomens- verschillen per provincie in Kenya tussen 1967 en 1976

	aandeel	Bruto regionaal		gemid.	reële
	totale	product	per	groeï	groeï
	bevolking	capita	BRP	BRP p.j	BRP p.j
	1969	(k£per	1967	1967-1976	1967-1976
		jaar)	1976		
Nairobi	4.7	280.9	539.8	6.7	0.9
Central	15.3	34.4	95.8	10.8	5.0
Coast (inkl.					
Mombasa)	8.6	57.9	123.3	7.9	2.1
Eastern	17.4	20.2	52.0	9.9	4.1
North-Eastern	2.2	12.9	17.5	3.1	-2.7
Nyanza (inkl.					
Kisumu)	19.4	23.1	43.9	6.7	0.9
Rift-Valley	20.2	34.0	73.2	8.0	2.2
Western	12.1	14.2	33.1	8.8	3.0
Kenya	100.0	39.7	90.1	8.6	2.8

1. De cijfers voor 1976 hebben betrekking op lopende prijzen. De omrekening naar reële groeicijfers is gedaan op basis van gegevens van de *World Bank* die de inflatie tussen 1967 en 1976 schat op 5.8% per jaar (1967-1972: 1.5% per jaar, 1973-1976: 12.4% per jaar)

Bron: eigen berekeningen gebaseerd op Bigsten, 1977

grensdistrikten Wajir en Mandera) veroorzaakt door de sinds 1973 aanhoudende droogte in dit gebied met als gevolg een massale sterfte onder het vee en door de weerslag van de Ogaden-oorlog tussen Somalië en Ethiopië.

Van de overige minder ontwikkelde regio's *Western*, *Eastern* en *Nyanza Provinces* (met ongeveer de helft van de totale bevolking in Kenya) verbeterden de eerste twee provincies zowel absoluut als relatief hun positie, terwijl Nyanza (inclusief de stad Kisumu) relatief achterbleef. De dominante positie van Nairobi en in minder mate die van *Coast Province* (inclusief de stad Mombasa) namen relatief af (zie voor een verklaring hoofdstuk 4 en 7).

Volgens de berekeningen van Bigsten (1977: 57-60; 1978: 180-189) daalde de regionaliteitsindex (inklusief Nairobi) uitgedrukt in lopende prijzen gedurende 1967 - 1976 met ongeveer 10%. Feitelijk vertoonde deze index een onregelmatige stijging van 1.35 (1967) naar 1.38 (1974), die gevolgd werd door een scherpe daling naar 1.22 (1976). De daling na 1974 is waarschijnlijk mede veroorzaakt door de nog te bespreken verandering van de ruilvoet tussen "stad" en "platteland", die in het midden van de jaren zeventig is opgetreden. Indien de regionaliteitsindex wordt uitgedrukt in konstante (1971) prijzen dan vertoont zij een meer gelijkmatige daling van 1.42 (1967) naar 1.37 (1972) en 1.32 (1976) (zie voor volledige cijferreeksen: Bigsten, in Killick, 1981).

Het zeer grove beeld dat uit deze gegevens naar voren komt impliceert dat gedurende de periode van vrij aanzienlijke economische groei en expansie in Kenya geen sprake is geweest van een duidelijke verscherping van de regionale inkomensongelijkheid. De opvattingen van b.v. Myrdal (1963) en Hirschmann (1958) dat

interregional inequality of growth is an inevitable concomitant condition of growth itself
(Hirschmann, 1958: 183-184)

is derhalve niet een wet van Meden en Perzen.

Een genuanceerder beeld van de dynamiek in de regionale diversiteit geven diverse studies, die zijn uitgevoerd op het niveau van het distrikt. De 40 distrikten in Kenya vormen een meer verfijnd en homogeen (etnisch, sociaal-economisch en tot op zekere hoogte ekologisch) geografisch indelingskriterium. De distrikten in Kenya worden mede om deze reden als de belangrijkste administratieve planningsregio's beschouwd. Toch leveren ook studies gebaseerd op distrikten veelal ontoelaatbare generalisaties op; dergelijke studies zijn dan ook feitelijk niet in staat om het van streek tot streek vaak zeer gedifferentieerde verloop van de sociaal-economische stratifikatie adequaat weer te geven. Algemene beleidsmaatregelen, op b.v. het gebied van de landbouw kunnen evenmin niet of nauwelijks realistisch op distriktsni-

veau worden geformuleerd en uitgevoerd, zodat de overheid naast een indeling in distrikten een meer verfijnde indeling in agro-ekologische zones hanteert. Een weergave van de diversiteit volgens een dergelijke indeling valt echter buiten het kader van deze studie.

Een van de meest recente studies naar het verloop van de regionale ontwikkeling, die het distrikt als geografische meet-eenheid hanteert, is uitgevoerd door Dietz (1979); de vervolgstudie van Dietz en van Geuns (1982) sluit daarop aan. Zij baseren zich ten dele op de gegevens van Bigsten, maar hanteren meer beperkte en specifieke variabelen. Vanuit hun theoretische invalshoek zijn zij vooral geïnteresseerd in de veranderingen in het aantal loonarbeiders, de arbeidsmigratie en de kommercialisatie van de landbouw. Deze laatste variabele wordt gemeten aan de hand van de op de markt gebrachte agrarische produktie van zowel de grote als de kleine landbouwbedrijven (akkerbouw en veeteelt).

Nadrukkelijk dient hierbij vermeld te worden dat de uit deze bron verkregen inkomsten slechts een deel vormen van het totale inkomen van met name de kleine producenten op het platteland. Zo is uit de I.R.S. (1977) bekend (zie ook Smith, 1976) dat van het totale inkomen van de kleine boeren op het platteland in 1974/1975 gemiddeld maar liefst 43% afkomstig was uit niet-agrarische activiteiten (vooral via *straddling*), waarvan 35% uit loonarbeid in vast dienstverband, 15% uit losse loonarbeid, 26% uit handel en ambachtelijke nijverheid en 24% uit giften en stedelijke inkomensoverdrachten. Opmerkelijk is bovendien dat de hoogte van deze inkomens uit niet-agrarische activiteiten onderling minder grote regionale verschillen vertonen dan de zuiver agrarische inkomens (zie tabel 5.6 en hoofdstuk 5 voor een nadere uiteenzetting).

In een agrarisch land als Kenya met vele landbouwstatistieken van uitstekende kwaliteit, genieten bovendien met name de agrarische produktiestatistieken de reputatie van een grote mate van onbetrouwbaarheid en onvolledigheid (zie voor de achtergrond daarvan: Hazlewood, 1979: 35-36). Het aanbod van diverse gewassen geschiedt veelvuldig en vaak zelfs overwegend buiten de formele (semi-

overheids- en coöperatieve) handelskanalen om en vindt plaats via partikuliere groot- en kleinhandelaren en wordt direkt afgeleverd aan lokale konsumenten. De verkoopcijfers van met name de op de markt gebrachte voedselgewassen geven waarschijnlijk minder dan 20-30% van de werkelijke produktie weer. Zo is uit steekproeven bekend dat ongeveer 50-70% van de maisoogst door de kleine boeren niet officieel wordt verkocht maar wordt achtergehouden voor eigen konsumptie, voor verkoop op de lokale markt of voor verkoop vanaf het bedrijf aan lokale konsumenten (zie ook I.R.S., 1981). Ondanks deze beperkingen ten aanzien van met name de op de officiële markt gebrachte agrarische produktie als indicator van de rurale economische ontwikkeling, leveren de analyses van Dietz en van Geuns een aantal interessante resultaten op betreffende het verloop van de "regionaal ongelijke ontwikkeling" in Kenya. De belangrijkste konklusies, voorzien van enig kommentaar en aangevuld of gekorrigeerd met gegevens uit andere bronnen, kunnen als volgt worden weergegeven:

Gedurende de periode 1969 - 1977 is er in Kenya sprake van een meer evenwichtige spreiding van de loonarbeid. De groei van het aantal loonarbeiders (in de overheids- en partikuliere sektor, inklusief de grootlandbouwbedrijven) in alle twaalf gebieden die door Dietz voor 1969 als kern-distrikten worden geklassificeerd blijft achter bij de groei van de werkgelegenheid voor Kenya als geheel, zodat de kern-distrikten geen verdere voorsprong nemen. In tegenstelling tot de inkomste berekeningen van Dietz, steeg het totaal aantal loonarbeiders in Kenya van 1969 - 1977 echter niet met 17% maar met 44% (1969 - 1979: 55%), zodat de stijging gróter was dan de groei van de bevolking (1969 - 1979: 40%) (Statistical Abstracts, diverse jaren). Het aandeel van de werknemers in overheidsdienst nam toe met het meer perifeer worden van een distrikt. Het hoge percentage werknemers in overheidsdienst in de afgelegen streken heeft waarschijnlijk te maken met de reeds besproken "decentralisatie" van het overheidsapparaat in het kader van de distriktplanning.

De rol van de arbeidsmigratie nam tussen 1969 en 1979 volgens Dietz en van Geuns af; de man-vrouw ratio per distrikt vertoont in 1979 een meer evenwichtig patroon. Voor

Nairobi werd deze meer evenwichtige ontwikkeling hoogstwaarschijnlijk bepaald doordat het migratiesaldo van vrouwen voor 1969 - 1973 hoger was dan dat van mannen (zie Collier en Lal, 1980: 53). Waarschijnlijk is met betrekking tot het ontstaan van een meer evenwichtige sexratio ook sprake van een samenhang met de door mij gekonstateerde vermindering van het urbanisatietempo tussen 1969 - 1979 in Kenya als geheel. Voor Nairobi manifesteerde deze laatste ontwikkeling zich in een sterke afname van de totale migratie na 1973 (zie hoofdstuk 4). Een en ander resulteerde in de reeds gekonstateerde afnemende dominantie van Nairobi in het urbanisatiepatroon tussen 1969 - 1979. Op de achtergronden hiervan kom ik nog uitvoerig terug.

Op het gebied van de landbouwontwikkeling was er volgens Dietz en van Geuns tussen 1970 en 1977 in de distrikten waar kommerciële veehouderij werd bedreven sprake van een meer evenwichtige regionale ontwikkeling van de produktie van vlees, melk en huiden bij een gelijkblijvende produktie in reële prijzen voor Kenya als geheel.

De akkerbouw, die in bepaalde regio's steeds meer het karakter gaat krijgen van een gemengde bedrijfsvoering, is in Kenya evenwel veel belangrijker dan de kommerciële vee-teelt, zodat bij de door Dietz en van Geuns gekonstateerde ontwikkelingen in de akkerbouw over een langere periode (d.w.z. tussen 1960 - 1969 en 1970 - 1977) en geografisch wat meer specifiek zal worden stilgestaan. In de jaren zestig is er sprake van een duidelijke spreiding van het ontwikkelingspatroon: van de grootlandbouwbedrijven - vooral in het middendeel van de *Rift Valley Province* - naar de oostelijke randzone van kleine boeren in *Central Province*, Machakos en Meru; verder naar de streek Kisii-Kericho en tenslotte naar een deel van de *Coast Province*. De groei van deze gebieden komt vooral voor rekening van de kleine boeren. In de jaren zeventig heeft de grootlandbouw zich hersteld van de stagnatie in de jaren zestig (a.g.v. de "her-Afrikanisatie" van de hooglanden) en groeit de produktie in de Rift Valley dan ook fors. De groei zet zich versterkt door in *Eastern Province* (Meru, Machakos en Embu) en is wat vertraagd in *Central Province*. De situatie verslechtert aan de kust. In de kuststreek stort vrijwel de gehele produktie in en volgens Dietz en van Geuns hebben de boeren er weinig om op terug te vallen.

Deze voorstelling vereist enige kanttekeningen: de achteruitgang van de agrarische produktie aan de kust is vooral het gevolg van het ineenstorten van de kokospalm- produktie, doordat de palmbomen ernstig werden aangetast door de zeer destruktieve Rhinoceros kever. Vele boeren hebben verzuimd de afgestorven bomen te verbranden, waardoor de plaag in deze monokultuur zich snel heeft kunnen verbreiden. Niet zozeer konjunkturele of structurele factoren, maar natuurlijke omstandigheden zijn met andere woorden in dit geval verantwoordelijk voor deze terugval van de agrarische produktie.

De konklusie dat de boeren er weinig hebben om op terug te vallen vereist enige nuancering. Volgens de I.R.S. (1977) beschikten in 1974/1975 juist de kleine boeren in *Coast Province* zowel absoluut als relatief over hoge inkomsten uit de handel en nijverheid (14-33%, afhankelijk van de inkomenscategorie), terwijl urbaan-rurale inkomensoverdrachten het inkomen van de kleine boerenhuishoudens gemiddeld met liefst 25% verhoogden (Collier en Lal, 1980: 45-47). Deze laatste bron van inkomsten was van alle provincies in Kenya zelfs het hoogst in *Coast Province*. Gegevens uit de I.R.S. (1981) laten eveneens zien dat in 1976 juist de rurale huishoudens in *Coast Province* relatief veel niet-agrarische activiteiten ondernamen (zie tabel 5.6 en hoofdstuk 5). De achteruitgang van de agrarische produktie in deze streek lijkt derhalve goeddeels te zijn opgevangen door allerlei vormen van inkomsten verkregen buiten de landbouw.

In het westen is er sprake van een toenemende kommercialisering van de landbouw (vooral suikerriet en katoen), maar volgens Dietz en van Geuns is het twijfelachtig of de boeren er op vooruit gegaan zijn. Meer gedifferentieerde gegevens voor 1970 - 1974 laten zien dat in *Nyanza Province* vooral de rijkste en de middenklasse (kleine) boeren hun inkomenspositie aanzienlijk hebben weten te verbeteren, terwijl de armste boeren er absoluut op achteruit zijn gegaan (Collier en Lal, 1980) (zie ook hoofdstuk 5).

Het algemene beeld dat volgens Dietz en van Geuns voor de periode 1969 - 1977 geschetst kan worden is dat binnen Centraal Kenya (Kisii - Rift Valley - Central - Machakos - Embu - Meru) sprake is van een voortgezette groei en egalitatie in de akkerbouwsektor, terwijl er van regionale

polarisatie sprake is tussen Centraal Kenya enerzijds en de kust en het westen anderzijds.

Ofschoon de armoede in Kenya zeer zeker regionale verschillen vertoont, is deze "polarisatie" nogal betrekkelijk. Zo bedroeg in 1974/1975 het gemiddelde inkomen (inklusief niet-agrarische inkomsten) van de kleine boeren in de minst ontwikkelde *Western Province* ongeveer 60% van dat in de meest ontwikkelde *Central Province*.

Op basis van de beknopte analyse van de agrarische ontwikkeling tijdens de koloniale periode in hoofdstuk 2 en van het verdere verloop daarvan sinds 1960 zoals weergegeven in dit hoofdstuk, kan konkluderend worden gesteld dat de economisch-agrarische *frontier* zich vanaf 1900 ruimtelijk gezien in diverse richtingen steeds verder heeft verschoven en dat deze ontwikkeling in diverse streken gepaard is gegaan met een geleidelijke uitbreiding van het produktie-areaal, een toenemende diversifikatie en intensivering van met name de akkerbouw en het ontstaan van allerlei vormen van niet-agrarische werkgelegenheid op het platteland en in de steden (zie hoofdstuk 4 en 5). Deze geleidelijke uitbreiding van het economisch-agrarisch draagvlak sluit, niet geheel verwonderlijk, zeer nauw aan bij de reeds weergegeven trend naar een meer evenwichtige ontwikkeling van het nederzettingenpatroon op het platteland en de groei van diverse middelgrote steden in met name Centraal-Kenya.

In hoeverre heeft nu het hierboven weergegeven verloop van de regionale ontwikkeling in Kenya geleid tot een verbetering van de levensomstandigheden van de kleine boeren op het platteland? Een meer gedetailleerde bespreking hiervan, gedifferentieerd naar inkomenskategorie, zal voor diverse regio's nog worden gegeven in hoofdstuk 5. Ik zal mij hier beperken tot een meer algemene vergelijking, die door Dietz en van Geuns wordt gemaakt met Tanzania. Een dergelijke vergelijking is in zoverre interessant, aangezien dit land sinds 1967 een meer gesloten, d.w.z. een meer "autarkisch" en wat losser met de wereldmarkt verbonden economisch model heeft nagestreefd.

Volgens de berekeningen van Dietz en van Geuns (1982: 116) verdienden de kleine boeren in Tanzania gemiddeld in 1967 een nog wat hoger inkomen met de verkoop van land-

bouwprodukten via de officiële markt dan die in Kenya (exklusief overige inkomsten uit niet-agrarische activiteiten, die voor de Tanzaniaanse boeren niet bekend zijn, maar zeer waarschijnlijk in dat land lager zijn gezien de geringere sociaal-ekonomische differentiatie van het platteland). De agrarische kommercialisatie in Tanzania nam tussen 1967 - 1977 - geheel in tegenstelling tot Kenya - sterk af. In 1977 verdiende een Tanzaniaanse boer nog maar 42% van de in 1967 geldende verkoopwaarde van agrarische produkten op de officiële markt; de Kenyaanse boer zag zijn/haar inkomsten in die periode meer dan verdubbelen (Dietz en van Geuns, 1982: 118).

Deze ontwikkeling dient te worden geplaatst tegen de achtergrond van ondermeer de volgende factoren:

- De zeer gunstige prijzen van de drie belangrijkste agrarische exportgewassen van zowel Tanzania als Kenya (koffie, thee en sisal) op de wereldmarkt in met name de periode 1976 - 1977 (+ 1978);
- De produktie van koffie en thee (respektievelijk 66% en 62% van het areaal) is in Kenya meer verbreid onder de kleine boeren (Development Plan, 1979 - 1983: 261-264) dan in Tanzania. Voor sisal is deze situatie omgekeerd;
- De verhoging in de jaren zeventig van diverse door de overheid vastgestelde en gereguleerde producentenprijzen in Kenya. Het betrof produkten zowel bestemd voor de nationale markt als voor de export, zoals melk, vlees, pyrethrum, tarwe, mais, suiker en katoen (Economic Survey, 1978). De prijzen van de laatste 4 produkten werden zelfs (tijdelijk) opgetrokken tot boven de vigerende wereldmarktprijzen (Ghai et al., 1979: 55) en werden derhalve kunstmatig hoog gehouden. Kenya produceert overigens 70% van de wereldmarktproduktie van pyrethrum en kan vanwege deze monopolistische positie een belangrijke invloed uitoefenen op de prijsontwikkeling.

Een en ander betekent dat globaal gesproken gedurende de jaren zeventig de ontwikkeling van de landbouw in Kenya een hogere prioriteit werd toegekend dan de verbetering van de levensomstandigheden van de consumenten in de stad.

Bovengenoemde factoren hadden tot gevolg dat in Kenya de interne ruilvoet tussen de agrarische en niet-agrarische sectoren, die vanaf 1964 (= 100) tot 1975 met diverse onregelmatige schommelingen enigermate in het voordeel van de niet-agrarische sectoren had gewerkt (laagste punt 1968 = 87.3), in 1976 (= 121.4) en 1977 (= 151.5) scherp verbeterde ten gunste van de agrarische sektor (zie Carlsen, 1980: 86; Ghai et al. 1979: 55; Sharples, in Killick 1981: 311-320). Indien de prijsontwikkelingen van de exportgewassen op de wereldmarkt buiten beschouwing gelaten zouden zijn, dan zou deze ruilvoetverbetering t.o.v. de agrarische sektor zich veel minder sterk hebben gemanifesteerd maar desalniettemin zijn opgetreden (zie o.a. Hazlewood, 1979: 181), hetgeen impliceert dat niet uitsluitend externe en door Kenya nauwelijks te beïnvloeden factoren de ruilvoetverandering hebben geïnduceerd;

- De groei van de bevolking voor Kenya als geheel tussen 1969 - 1979 was wat hoger (40%) dan die in Tanzania (1967 - 1977: 36%);
- De relatief gunstige ontwikkeling in de kleine boerensektor in Kenya moet vooral geplaatst worden tegen de achtergrond van diverse minder gunstige fysische en demografische factoren in Kenya in vergelijking met Tanzania. Kenya kent niet alleen een veel ongunstiger mens-land verhouding maar ook veel hogere bevolkingsdichtheden in de meest vruchtbare delen van het land dan Tanzania. Zo was b.v. in 1974 de beschikbare hoeveelheid goede landbouwgrond per hoofd van de bevolking in Kenya slechts 1/10 van die in Tanzania. Slechts ongeveer 10% van het totale oppervlak van Kenya kan worden geklassificeerd als goede landbouwgrond met een voldoende en betrouwbare hoeveelheid neerslag, vergeleken met 60% in Tanzania (Migot-Adholla, 1977: 42);
- Vele rurale *inputs* (zoals cement en kunstmest) en een aantal artikelen ter bevrediging van de elementaire levensbehoeften (mais, brood en melk) zijn in Kenya goedkoper dan in Tanzania, ofschoon een onderlinge vergelijking van prijzen op internationaal niveau op diverse bezwaren sluit. Wellicht de meest realistische graadmeter om dit verschil in prijsniveau tot uitdrukking te brengen is de verhouding van de wisselkoers van beide landen op

de officieuze markt. Bij een vrijwel gelijke officiële pariteit van de Kenyaanse en Tanzaniaanse munteenheid in 1980, bedroeg deze officieuze koers in hetzelfde jaar 3.5:1 en was zij in 1983 i.v.m. diverse devaluaties van de Tanzaniaanse munt gestegen tot 5:1. De officieuze waarde van de Ugandese munteenheid was in 1980 zelfs 1/10 van die van Kenya.

De reële verbetering van het gemiddeld inkomen van de kleine boeren in Kenya tussen 1967 - 1977 gaat min of meer tegelijkertijd gepaard met een reële daling van het gemiddeld inkomen van de werknemers in de moderne sektor. Tussen 1970 - 1979 bedroeg deze daling gemiddeld 1.2% per jaar (Economic Survey, 1980: 25). Dit cijfer is niet meer dan een zeer grof gemiddelde, op de achtergrond waarvan bij de bespreking van de moderne en informele sektor zowel in de stad als op het platteland nog uitvoerig zal worden stilgestaan.

Een en ander betekent dat de inkomensverschillen tussen "stad" en "platteland" in met name de jaren zeventig vrij sterk afnamen (zie voor een gelijklopende konklusie op basis van andere empirische gegevens: Collier en Lal, 1980), mede doordat na 1975, zoals reeds vermeld, de interne ruilvoet scherp verbeterde ten gunste van de agrarische sektor. Beide factoren tesamen vormen vrijwel zeker de belangrijkste verklaring voor het feit dat in een periode van niet geringe economische expansie er sprake kon zijn van een vermindering van het urbanisatietempo én van de regionale inkomensongelijkheid.

3.6 EEN THEORETISCHE ANALYSE VAN HET VERLOOP VAN DE EKONOMISCH-RUIMTELIJKE STRUKTUUR IN HISTORISCH PERSPEKTIEF

Ten afronding van dit hoofdstuk zal tot slot zeer beknopt worden nagegaan welk theoretisch kader de meeste aanknopingspunten biedt ter karakterisering van de summier weergegeven veranderingen in het economisch-ruimtelijk ontwikkelingspatroon in Kenya vanaf circa 1880. Gerefereerd zal

hier worden aan de volgende drie abstrakt-theoretische hoofdstromingen ten aanzien van de dynamiek in de economisch-ruimtelijke structuur zoals die b.v. door Schuurman (1980: 266-268) worden onderscheiden:

a. De modernisatietheorie.

De grondslag van deze theorie berust op de veronderstelling dat de ontwikkeling in de periferie vanuit het centrum kan worden bevorderd door een geleidelijke diffusie van moderne technologie en andere innovaties, investeringen, transport- en overige voorzieningen, de overdracht van kennis en vaardigheden, verbeterde besluitvorming en een verandering van (sociaal-economische en politieke) normen en waarden. Het theoretisch kader van deze benadering is veelzijdig. Belangrijke inspiratiebronnen vormen theorieën van economische polarisatie en lokatie, centrale plaatsentheorieën en de diverse modernisatietheorieën. Zonder in te gaan op het specifieke van deze zienswijzen kan worden gesteld dat zij alle gemeen hebben: een geringe aandacht voor de politieke aspecten van ontwikkeling en de daarbij optredende belangentegenstellingen, een veronderstelde actieve en positieve rol van overheid en overheidsinstellingen in het ontwikkelingsproces en een duidelijke voorkeur in planning en beleid ten gunste van de ontwikkeling van steden (zie o.a. Hinderink, 1983). Een mogelijke negatieve of parasitaire invloed van het centrum op de periferie staat in deze theorieën gewoonlijk niet ter discussie.

De klassieke modernisatiestudie van Soja (1968) voor Kenya is een goed voorbeeld van deze benadering. Waarschijnlijk onder invloed van de toen gangbare opvattingen in universitaire kringen verandert deze auteur zijn visie radikaal in 1979 en benadert hij de onderontwikkeling in de "Derde Wereld" nu vanuit een afhankelijkheidsperspektief.

b. Het centrum-periferie "convergentie" model.

In deze theorie wordt gepostuleerd dat het centrum een economische voorsprong neemt, die mede ontstaat doordat allerlei hulpbronnen uit de periferie (arbeid, besparingen, grondstoffen) worden aangewend ten behoeve van de ontwikkeling van het centrum. Dit zou mede de stagnerende of beperkte economische groei in de periferie veroorzaken.

Indien de economische groei in het centrum voortduurt, zal echter na verloop van tijd de ontwikkeling tenderen naar een meer evenwichtig patroon. Dankzij groeiende positieve impulsen vanuit het centrum zal de periferie steeds meer gaan participeren in het ontwikkelingsproces van dat centrum. De *trickling-down* effecten zullen op den duur de *polarization* effecten gaan overheersen (Hirschmann, 1958). Na verloop van tijd zal derhalve een *polarization reversal* (Richardson, 1973) optreden, d.w.z. de resultante van generatieve en parasitaire krachten zal omslaan naar een meer evenwichtige spreiding van het ontwikkelingsproces.

c. Het centrum-periferie "exploitatie" model.

Dit model postuleert dat de continue economische groei van het centrum op geen enkele wijze de garantie biedt dat de periferie op een meer evenwichtige wijze aan het ontwikkelingsproces zal gaan deelnemen. De toenemende integratie tussen het centrum en de periferie zal alleen maar leiden tot een relatief grotere bevoordeling en verrijking van het centrum ten koste van de periferie, zodat de ruimtelijke concentratie van de economische groei steeds verder zal toenemen.

Vertegenwoordigers van dit standpunt zijn vooral afkomstig uit Latijns-Amerika (Gonzalez-Casanova, 1968, Stavenhagen, 1968). Het zou in dit bestek te ver voeren op dit laatste model diepgaand in te gaan.

In hoeverre zijn deze summier besproken (ideaaltypische) modellen geschikt om hiermee de veranderingen in de economisch-ruimtelijke structuur in Kenya te karakteriseren?

Als kader om bepaalde specifieke ontwikkelingsprocessen te beschrijven hebben deze modellen wel een zekere waarde. Zelfs een oppervlakkige benadering laat echter zien dat de verklarende waarde van diverse modellen op cruciale punten tekort schiet en gemakkelijk kan leiden tot deterministische interpretaties. Inherent aan het centrum-periferie model is dat er sprake is van een integratie tussen de periferie en het centrum (zie voor een beknopt overzicht van de mogelijke asymmetrische betrekkingen die tussen de periferie en het centrum kunnen optreden: Kleinpenning, 1981: 223-224).

Indien b.v. de kommercialisatiegraad van de kleine boeren, d.w.z. het percentage van de totale agrarische produktie in een bepaald gebied dat op de gereguleerde markt wordt aangeboden, als maatstaf voor de integratie in de (inter)regionale en -nationale ekonomie wordt genomen, dan blijkt dat de gebieden met de laagste kommercialisatiegraad tot de meest arme, geïsoleerde en achtergebleven gebieden behoren. Zo kan op basis van een combinatie van gegevens van Bigsten (1977), Dietz en van Geuns (1981) en Ghai et al. (1979) worden vastgesteld dat de kommercialisatiegraad op provinciaal niveau het laagst was in respectievelijk *North-Eastern* (0%), *Nyanza* (21%), *Western* (33%) en *Eastern* (43%) *Provinces*. Het zijn ook de provincies met het hoogste percentage arme boerenhuishoudens én met het laagste bruto regionaal produkt per capita. De meest geïntegreerde regio, (*Central Province* met een kommercialisatiegraad van 65% in 1971) (landelijk: 48%) daarentegen kende niet alleen het laagste percentage arme boerenhuishoudens maar tevens het hoogste bruto regionaal produkt per capita.

Zeer globaal zou hieruit voor Kenya kunnen worden gekonkludeerd dat het welvaartspeil van een regio hoger is naarmate de marktintegratie (en "afhankelijkheid" t.o.v. het centrum) er verder ontwikkeld is, hetgeen niet in overeenstemming is met de stellingen van model 3.

Een andere belangrijke indicator voor de betrekkingen van de periferie met het centrum is de (arbeids)migratie. Gepostuleerd zou kunnen worden dat door deze migratie de periferie haar vaak meer ontwikkelde en ondernemende mensen verliest en daarmee de ekonomische stagnatie in de hand werkt, terwijl het centrum hierdoor juist tot verdere vooruitgang in staat wordt gesteld. Onderzoek in Kenya heeft inderdaad uitgewezen dat ruraal-urbane migranten meer onderwijs hebben genoten dan de plattelandsbevolking die achterblijft. Het onderwijspeil van deze migranten is echter weer lager dan dat van de urbane bevolking als geheel (zie b.v. Collier en Lal, 1980). Er zou derhalve gesproken kunnen worden van een asymmetrische betrekking tussen centrum en periferie, die echter, zoals nog in hoofdstuk 4 zal worden aangetoond, min of meer gelijktijdig de belangrijkste faktor is ter verklaring van het differentiatieproces in diverse plattelandsgebieden, waardoor

belangrijke produktiekrachten worden vrijgemaakt. Deze dynamiek laat zich evenmin duidelijk met behulp van model 3 verklaren.

Een meer historische benadering van het verschijnsel (arbeids)migratie in het licht van centrum-periferie relaties in Kenya levert eveneens een aantal interessante aanknopingspunten op. Zo werd in de huidige *Central Province* in de 19e eeuw een voor (Oost-)Afrikaanse begrippen reeds ver doorgevoerde stratifikatie en arbeidsverdeling aangetroffen, die typerend waren voor met name de hier wonende gemeenschap van de Kikuyu.

The Kikuyu population before the Europeans came was divided into two quite distinct divisions: the landowners and the ahoi, or tenants at will. Not even 50% of the Kikuyu held land as private property. There were probably more than 50% who were ahoi, hoping for the day when they too would become landowners (Leakey, 1956: 165-168)

In de voorkoloniale periode werd in dit gebied derhalve een aanzienlijke categorie "landlozen" aangetroffen binnen een weinig gedifferentieerde bi-polaire tweeklassenmaatschappij. De *Wirtschaftsgeist* van de Kikuyu in Kenya is spreekwoordelijk. De verspreiding van westers onderwijs onder de Kikuyu's, door eigen initiatieven of samenwerking met missie en zending, hun snelle aanpassing aan bepaalde westerse waarden en normen, die wellicht ook is gestimuleerd door de geografische nabijheid van hun stamgebied ten opzichte van de door westerlingen gedomineerde hoofdstad Nairobi, waren factoren die er toe hebben bijgedragen dat tijdens de woeelingen van de koloniale *frontier* fase reeds in de beginjaren twintig in deze stad door een kleine (semi-)geschoolde Kikuyu elite de meeste kritiek werd uitgeoefend op het koloniale bewind. Hun leiders (waaronder de latere president Kenyatta) zaten dan ook op het vinkentouw en organiseerden geleidelijk een "nationalistische" beweging, die bij tijd en wijle uiting gaf aan diverse grieven die bij een deel van de Afrikaanse bevolking werden gevoeld.

Naast deze kleine, meer geschoolde stedelijke Afrikaanse elite, waren ook vele Afrikanen (onder wie vele Kikuyu's) als *squatters* en kontraktarbeiders-migranten werkzaam in de *White Highlands*. Globaal gesproken zouden de diverse herkomstgebieden, zoals *Central Province*, dan ook kunnen worden getypeerd als een klassieke arbeidsperiferie van de agrarische kern. De negatieve aspecten van deze vormen van arbeidsorganisatie en migratie worden met name in de literatuur die de afgelopen twee decennia over Kenya is verschenen gewoonlijk sterk benadrukt, zonder dat de diverse auteurs oog hebben voor de talloze veranderingen die als gevolg van ondermeer *straddling* in de diverse gebieden zijn opgetreden. Veel minder nog worden deze veranderingen en de reeds beknopt weergegeven vooruitgang van de Afrikaanse landbouw in verband gebracht met het feit dat

for most African peasants, learning from work on the European settler farms was effective. The settlers were able to demonstrate with their own resources that it was possible to achieve agricultural advancement. To the peasant this was a far more persuasive factor than the advice and the education offered by the colonial extension service. When eventually the Africans were given a chance on their own, many proved that they could, on their small farms, do as well or even better than the Europeans had on their large scale farms (Hyden, 1980: 188).

De geleidelijk toenemende economische differentiatie van de Kikuyu gemeenschap sedert het begin van deze eeuw en de uitvoering van het *Swynnerton Plan* in de jaren vijftig in allereerst de Kikuyu distrikten hadden tot gevolg dat *Central Province* als eerste Afrikaans gebied in Kenya evolueerde van ondermeer een (arbeids)periferie tot agrarische kern en sindsdien een van de meest belangrijke en strategische landbouwgebieden in Kenya is gebleven. Zoals reeds weergegeven verspreidde de agrarische kommercialisatie zich ook meer naar andere regio's en namen vooral gedurende de jaren zeventig de oorspronkelijke stedelijke kerngebieden geen verdere voorsprong.

Op grond van deze beknopte (historische) verhandeling meen ik te mogen stellen dat model 3 weinig geschikt is als verklaringskader voor het verloop van de regionale ontwikkeling in Kenya. Ofschoon centrum-periferiekrachten een zekere rol spelen in Kenya, lijkt een centrum-periferie "exploitatie" model als integraal verklaringskader weinig geschikt om de kern van het ontwikkelingsproces in Kenya weer te geven. Hoe met name de opkomst van een Afrikaanse bourgeoisie en de toenemende differentiatie en stratifikatie in zowel de stad als op het platteland en de aldaar optredende produktieverhogingen en de diverse in hoofdstuk 2 en 3 weergegeven structurele veranderingen met een dergelijk model kunnen worden verklaard is geenszins duidelijk. Ook de impliciete en statische veronderstelling van de onveranderlijkheid van centrum en periferie, die aan een dergelijk model ten grondslag ligt, lijkt weinig geschikt de evolutie van een periferie in een centrum en de andere verschuivingen die zijn opgetreden in de ruimtelijke spreiding van het groeipatroon in Kenya adequaat te verklaren.

De reeds summier weergegeven interne ruilvoet tussen de agrarische en niet-agrarische sectoren is wellicht het meest bruikbaar ter aanduiding van een asymmetrische betrekking van de periferie met het centrum.

Het genereren en mobiliseren van besparingen via de agrarische sektor of de plattelandsbevolking is met name in een nog weinig gedifferentieerde (agrarische) samenleving een noodzakelijke voorwaarde voor het bereiken van een meer complexe samenleving (zie b.v. Lewis, 1958; Nurkse, 1957) en is derhalve

inevitable in the African societies, if they are to develop. Such has been the road to progress in all others societies (Hyden, 1980: 31)

Het genereren van besparingen (in de vorm van menselijk en financieel kapitaal) via de boerensamenlevingen is reeds een millenium oud verschijnsel en is ook karakteristiek voor alle (vroeg) kapitalistische én - kommunistische maatschappijen. Dit proces kan ondermeer geschieden:

- via de reeds besproken migratie van het platteland naar de stad;
- indien de verkoop van agrarische produkten door de plattelandsbevolking de aankoop van niet-agrarische produkten overtreft;
- via een ongelijke interne ruilvoet tussen de agrarische en niet-agrarische sectoren.

Betaling van belastingen, accijnzen, gedwongen leveranties, directe investeringen van de boerenbevolking in de stad, besparingen via stedelijke instellingen zijn slechts enkele additionele voorbeelden van een vrijwel oneindige hoeveelheid variaties op eenzelfde thema.

Dit proces behoeft echter als zodanig geenszins te impliceren dat de ontwikkelingsinspanningen uitsluitend worden afgewenteld op de boerensamenlevingen (ofschoon dit in diverse historische tijdsgewrichten veelvuldig heeft plaatsgevonden) en dat er derhalve sprake is van een verarming van het platteland en/of van een groeiende kloof tussen stad en platteland. Veel zal immers afhangen van de vraag hoe en in hoeverre het noodzakelijk kapitaal verworven in werkelijkheid wordt aangewend. De besparingen kunnen ofwel uitsluitend dienen ter bevrediging van de konsumptieve behoeften of van de pracht en praal van een (kleine) bestuurlijke of daarmee gelieerde kommerciële bovenlaag, ofwel worden aangewend om de produktie in de stad of het platteland systematisch te verhogen. Een en ander zal mede bepaald worden door de stand van kennis, technologie en organisatie in de betreffende maatschappij.

Zo leverde in Japan de agrarische sektor een netto financiële bijdrage ten behoeve van de niet-agrarische ontwikkeling tijdens de Meiji periode (Okhawa en Rosovsky, 1960: 43-67). In Taiwan vond tussen 1858 - 1960 een aanzienlijke en continue overdracht van fondsen uit de landbouw plaats voornamelijk via de interne ruilvoet (Lee, 1971).

In Kenya bedroegen de netto besparingen die potentieel beschikbaar waren voor investeringen in de niet-agrarische sectoren in zowel de stad als op het platteland, gedurende 1964 - 1977 volgens berekeningen van Sharpley (in Killick, 1981: 311-319) in totaal K£ 1724 miljoen, d.w.z. ongeveer 59% van het B.B.P. in 1981. Dit netto-agrarisch surplus vertegenwoordigde gemiddeld 58% van de totale nationale investeringen tussen 1964 - 1972 en 76% tussen 1972 - 1977.

Het agrarisch surplus was vooral hoog gedurende 1976 - 1977, (totaal K£ 689 miljoen), toen als gevolg van ondermeer de hoge prijzen voor koffie en thee, de interne ruilvoet tussen de agrarische en niet-agrarische sectoren scherp verbeterde ten gunste van de agrarische sektor.

Deze ogenschijnlijk paradoxale situatie en de vorming van dit agrarisch surplus moeten gezien worden tegen de achtergrond van ondermeer:

- een relatief hoog aandeel van de totale opbrengsten dat door de diverse marktorganisaties in Kenya aan de boeren wordt uitbetaald. Zo vertegenwoordigden de netto betalingen aan Kenyaanse koffieboeren 90% van de Mombasa-prijs tussen 1968/69 en 1972/73, terwijl Braziliaanse boeren maar 47% van de totale exportwaarde ontvingen;
- de zeer geringe belastingheffing op agrarische produkten. Zo bedroeg de exportbelasting op koffie in 1977 slechts 2% van de totale exportopbrengst van koffie.

Een agrarisch surplus dient allereerst te worden geproduceerd alvorens de noodzakelijke mobilisatie van het surplus kan plaatsvinden. De kern van de onderontwikkeling in grote delen van Afrika heeft mijns inziens dan ook in eerste instantie te maken met het eerste probleem, d.w.z. de verwaarlozing van de agrarische produktie, en daarna pas met de mogelijkheid van een té zware belasting van de boerensamenleving.

Tegen deze achtergrond moeten ook de pogingen worden gezien van de lokale en nationale leiders in sommige landen in Afrika een economische machtsbasis buiten de landbouw te verwerven. De beperkte historische ervaring op dit terrein en het wisselvallige faktionalisme dat daarmee gepaard gaat leveren een verklaring voor de vaak avonturistische stijl van optreden van diverse Afrikaanse regeringen en voor de ondoorzichtigheid van het staatsbestel. De relatieve politieke stabiliteit van Kenya na de onafhankelijkheid is wellicht het gevolg van de omstandigheid dat de postkoloniale elite er in dit land gaandeweg in is geslaagd belangrijke economische posities te verwerven, niet alleen in een wat meer geïnstitutionaliseerd overheidsapparaat maar ook in de industrie en de landbouw, en zich daardoor heeft weten te ontplooiën tot een ondernemende en ondernemersgezinde bourgeoisie. In ieder geval kan worden vastgesteld dat de elite en de economische basis in zowel de stad als op het

platteland zich veel meer in de breedte hebben ontwikkeld dan in vele andere Afrikaanse staten. De invloed en patronage van westerse zaakwaarnemers en de nog bewaard gebleven oorspronkelijke rurale oriëntatie van de nationale elite en haar waardering voor de agrarische bestaanswijze vormen voorlopige verklaringen voor het feit dat:

- de boerensamenleving in Kenya in het huidige tijdsgewricht niet extreem zwaar belast lijkt te worden;
- de *urban bias* these en de opvatting van de stad als tegenstelling van het platteland eenzijdig zijn, gezien de produktiviteitsstijgingen in de landbouw en de belangrijke investeringen in de rurale niet-agrarische sektor in het licht van de nog te bespreken wisselwerking tussen stad en platteland.

In meer algemene zin konkludeert Kitching:

looked at diachronically, the process of social stratification and the process of raising the general level of productivity and income in that society are not antithetical but complementary. One does not occur at the expense of the other, but as a consequence of the other (Kitching, 1980: 199)

Als gevolg van grote variaties in natuurlijke omstandigheden en een ongelijke verdeling van maatschappelijke hulpbronnen, gekombineerd met de interne inefficiency in de toewijzing van schaarse middelen, verloopt dit proces echter ruimtelijk gezien (zoals overal ter wereld) op ongelijke wijze.

Ofschoon asymmetrische relaties tussen stad en platteland in Kenya een rol spelen is tegelijkertijd de diffusie van innovaties in diverse plattelandsstreken hoog, gemeten naar Afrikaanse maatstaven. Een van de meest sprekende voorbeelden is de introductie van hybride mais en de adoptie daarvan door de kleine boeren. Zo was de snelheid waarmee dit gewas zich recentelijk in b.v. *Western Province* heeft verspreid zelfs

somewhat more rapid than hybrid corn was adopted by American farmers thirty years earlier (Gerhart, 1975: 47)

Dit gewas werd in dit gebied in 1974 - 1975 reeds door 70% van de kleine boeren aangeplant (landelijk: 50%) (I.R.S., 1977).

Lang niet overal verlopen deze veranderingen en interventies even moeiteloos en succesvol. Alleen al vanwege het feit dat Kenya meer dan 30 verschillende volken kent, ieder met hun eigen taal, sociale structuur, instituties, leefgewoonten en denkwereld en met verschillen in gezagstructuur en traditionele controlemiddelen, is dit weinig verwonderlijk.

Change and development are processes about which we still have limited knowledge (Hyden, 1980: 260)

Naast de reeds genoemde auteurs (Soja, Bigsten, Dietz, Ghai et al., Collier en Lal) hebben ook andere auteurs (Meck, 1971; Nyangira, 1975; en vele anderen) vanuit impliciete of expliciete theoretische uitgangspunten en/of met behulp van eenvoudige of meer gekompliceerde statistische methoden getracht de belangrijkste determinanten van het ruimtelijke ongelijke ontwikkelingspatroon te bepalen. Vrijwel alle mogelijke en beschikbare indicatoren zijn hierbij gehanteerd. De uitkomsten verschillen nogal en zijn vaak geenszins eensluidend.

Mijn these dat het historisch verloop van het ruimtelijk ongelijke ontwikkelingspatroon overwegend is bepaald door regionale verschillen in de omvang van de investeringen is cijfermatig moeilijk aantoonbaar. Toch kan de these dat de koloniale en postkoloniale overheden tot in het begin van de jaren zeventig vooral de nadruk hebben gelegd op de ontwikkeling van de potentieel hoogwaardige plattelandsgebieden, die de meest aantrekkelijke investeringsvoorwaarden boden, en dat zij geringere aandacht hadden voor de meer marginale (semi-)aride regio's met behulp van diverse historische studies (zie o.a. Kitching, 1980; I.L.O., 1972) wel globaal worden bevestigd. Hier dient overigens aan te worden toegevoegd dat deze laatste gebieden weliswaar ongeveer 80% van de landoppervlakte van Kenya beslaan, maar dat hier slechts 20% van de totale bevolking woonachtig is (Development Plan, 1979 - 1983: 253).

Het verklaren van de (absolute) armoede van de bevolkingsgroepen in b.v. het noordelijk deel van Kenya met behulp van een centrum-periferiemodel is absurd. Vrij eenvoudig zou kunnen worden aangetoond dat de overheidsuitgaven aan onderwijs, infrastructuur en bestuur in deze woestijnachtige gebieden een veelvoud zijn van de opbrengsten die de overheid uit deze zowel economisch als maatschappelijk nog vrijwel niet-geïntegreerde gebieden betreft. Feitelijk worden deze gebieden derhalve gesubsidieerd, waarbij de hoogte vanuit maatschappelijk oogpunt voor discussie vatbaar is.

Welk van de 3 summier besproken theoretische stromingen komt het meest in aanmerking om daarmee het verloop van het regionale ontwikkelingspatroon gedurende de afgelopen eeuw te karakteriseren? Van een duidelijk toenemende ruimtelijke concentratie van de economische groei is in Kenya geen sprake zodat alleen al op grond van deze overweging model 3 weinig geschikt is. Wellicht passen model 2 en belangrijke elementen uit model 1 nog het meest bij de historische ontwikkeling van de economisch-ruimtelijke structuur van Kenya.

3.7 KONKLUSIES

In de jaren na de onafhankelijkheid is er in Kenya sprake van verandering maar welhaast nog meer van continuïteit. Het grondpatroon van de sociaal-economische differentiatie en stratifikatie, dat overwegend tijdens de koloniale periode werd gevormd, continueert en intensiveert zich na de onafhankelijkheid. De overdracht van de politieke macht aan Afrikanen gaat geleidelijk gepaard met een groeiende Afrikaanse invloed in het economisch leven. Diverse structurele veranderingen, die reeds zichtbaar waren in de koloniale ontwikkelingsfase (1940 - 1963), continueren zich na de onafhankelijkheid. In de jaren zestig en zeventig vertoont de Kenyaanse economie een vrij indrukwekkende groei, die daarna onder invloed van de mondiale recessie begin af te vlakken. De economische expansie gaat gepaard met een

betere inkomensverdeling. In de jaren zestig geraakt de verstedelijking in een stroomversnelling, terwijl in de jaren zeventig het urbanisatietempo enigszins afzwakt. Opmerkelijk is dat de dominante positie van Nairobi in het stedenpatroon duidelijk afneemt, terwijl aan de basis het ontstaan van vele nieuwe of de verdere groei van vooral kleine stedelijke en rurale nederzettingen en marktplaatsen opvallend is. In zowel de twee voormalige koloniale subsystemen als in Kenya als geheel ontstaat zodoende een meer evenwichtig nederzettingenpatroon. De ontwikkeling wordt in belangrijke mate beïnvloed door het landhervormings- maar vooral het landregistratieprogramma en de uitvoering van een vrij breed opgezet overheidsbeleid ten behoeve van de agrarische sektor. De snelle expansie van de produktie in vooral de kleine boerenconomie, die dateerde uit de jaren vijftig, wordt hierdoor gekontinueerd, terwijl het aandeel van de grootlandbouwsektor in de totale agrarische produktie daalt. Deze veranderingen gaan gepaard met een vrij ingrijpende wijziging van het spreidingspatroon van de bevolking.

Gedurende de periode van vrij aanzienlijke economische groei en expansie is er geen sprake van een duidelijke verscherping van de regionale inkomensongelijkheid. De geleidelijke uitbreiding van de economisch-agrarische *frontier* sinds 1900 versterkt zich in de jaren zestig en zeventig en gaat gepaard met een sterk wisselende maar geleidelijke uitbreiding van het produktie-areaal, een toenemende intensivering en diversifikatie van met name de akkerbouw en het ontstaan van allerlei vormen van niet-agrarische werkgelegenheid in met name de kleine nederzettingen op het platteland. De vermindering van de ruraal-urbane migratie, het lagere urbanisatietempo en het uitblijven van een verscherping van de regionale economische tegenstellingen worden mede veroorzaakt door een verbetering van de interne ruilvoet ten gunste van de agrarische sektor, die in het midden van de jaren zeventig optreedt. Er is sprake van een niet onaanzienlijke verbetering van de gemiddelde reële inkomens in de kleine boerenconomie, terwijl de agrarische besparingen in de landbouw sterk toenemen.

Een beknopte meer theoretische verhandeling maakte aannemelijk dat een centrum-periferie "exploitatie" model geen adequate verklaring biedt voor de besproken structurele

veranderingen in de Kenyaanse economie, de toenemende differentiatie en produktieverhogingen in zowel de stad als op het platteland, de ruimtelijke spreiding en het uitblijven van het een duidelijk toenemende konzentratie van de ekonomische groei.

DE STEDELIJKE MODERNE VERSUS DE INFORMELE SEKTOR IN HET LICHT VAN URBAAN-RURALE INTERAKTIES

4.1 INLEIDING

De publikatie van het I.L.O. Kenya rapport (1972) heeft er in belangrijke mate toe bijgedragen dat de problematiek van de "informele sektor" in een wereldwijde belangstelling is komen te staan. Onder het begrip "informele sektor" worden doorgaans verstaan allerlei kleinschalige activiteiten van ambachtelijke, kommerciële en dienstverlenende aard die worden uitgeoefend in de marge van de economie. De kenmerken die in het I.L.O. rapport van Kenya werden genoemd ter definiëring van de informele sektor waren: lage drempel van toetreding, familie-ondernemingen, kleinschalig, arbeidsintensief, gebruik van voornamelijk inheemse materialen, toepassing van aangepaste technologie, scholing verkregen buiten het formele onderwijssysteem, niet-gereguleerde markt. In deze studie wordt de "informele sektor" globaal gedefinieerd als alle kleinschalige niet-agrarische en niet-gereguleerde activiteiten, zowel die in het urbane als die in het rurale milieu (zie ook voetnoot 2, tabel 4.1).

Teneinde meer inzicht te verkrijgen in de omvang, de samenstelling en het ontwikkelingspotentieel van dit segment van de stedelijke economie is de overheid in Kenya sedert de beginjaren zeventig begonnen met een meer systematische verzameling van gegevens. Ondanks het feit dat de statistieken in Kenya sindsdien aanmerkelijk zijn verbeterd, vertoont het statistisch materiaal nog diverse lacunes, zodat vele vragen voorlopig onbeantwoord moeten blijven. Illustratief wellicht voor het beleid in Kenya is dat de kleine boeren economie veel beter is gedocumenteerd dan de armoede in de steden.

In dit hoofdstuk staat centraal de ontwikkeling van de stedelijke informele sektor in de afgelopen 2-3 decennia. Het accent zal hierbij liggen op een analyse van niet eerder gepubliceerde statistische gegevens voor de periode 1974 - 1979. Deze analyse zal voorzover mogelijk worden uitgevoerd in samenhang met een bespreking van enige ontwikkelingen in de moderne urbane economie. Daarbij zullen enige resultaten uit diverse empirische onderzoeken naar de stedelijke informele sektor in Kenya die met name sinds de publikatie van het I.L.O. rapport het licht hebben gezien, worden betrokken.

4.2 DE ONTWIKKELING VAN DE INFORMELE VERSUS DE MODERNE SEKTOR

Volgens tabel 3.2 in hoofdstuk 3 bedroeg in 1976 de omvang van de stedelijke bevolking in Kenya 1.640.000 personen, waarvan ongeveer 25% werkzaam was in de informele sektor en door wie een niet onaanzienlijk deel (ongeveer 16%) van het stedelijk inkomen werd gegenereerd. Ofschoon dit aandeel van de stedelijke bevolking werkzaam in allerlei kleinschalige activiteiten in Kenya lager is dan in vele andere ontwikkelingslanden, moeten de economische betekenis en de bijdrage van de "informele sektor" aan de stedelijke economie toch ook weer niet worden onderschat.

Op basis van fragmentarische data konkludeert Kitching (1980: 400-401) dat een belangrijke expansie van kleinschalige Afrikaanse bedrijfjes heeft plaatsgevonden in de jaren vijftig maar vooral ook in de jaren zestig. Deze versnelde groei van de werkgelegenheid in deze sektor hield waarschijnlijk verband met de stroomversnelling in de trek van de Afrikaanse bevolking naar de steden in de periode na de onafhankelijkheid. De groei van de werkgelegenheid in de informele sektor in de jaren zestig bedroeg naar schatting 10% per jaar (Ghai et al., 1979: 116; I.L.O., 1972), maar daalde daarna tot 8.1% per jaar voor de periode 1974 - 1979, zoals weergegeven in tabel 4.1.

Tabel 4.1. De groei van de werkgelegenheid en inkomens in de stedelijke informele sektor in Kenya, 1974-1979

	1974		1979		ink. (kons. pr.74)	jaarl. groei werkge- legenh. 1974-79	jaarl. reële groei ink. 1974-79
	werk- gel. heid	gem. ink. kshs (p.m)	werk- gel. heid	gem. ink. kshs (p.m)			
Amb. en nijv.h.	10.868	377	17.205	977	504	8.0	4.9
Bouw- nijv.h.	-	-	133	723	372	n.v.t	n.v.t.
Handel, rest., hotels	51.915	221	84.693	1589	819	8.5	24.4
Transp.	1.201	298	1.048	451	232	-2.3	- 4.2
Dienst- verl.	12.197	393	18.498	1034	533	7.2	5.3
Totaal Kenya	76.181	272	121.577	1407	725	8.1	17.8
min.ink. Nairobi/ Mombasa		175		350	181		0.6
Overige steden		160		310			niet berek.

1. De prijsindex van consumptiegoederen (inclusief huur) voor de lagere inkomens in Nairobi steeg van 91.4 in 1974 (1975 = 100) naar 177.1 in 1979 (Statistical Abstract, 1981), hetgeen gedurende 1974 - 1979 een prijsstijging impliceert van gemiddeld 11.7% per jaar. De omrekening naar reële inkomens/lonen is uitgevoerd m.b.v. deze gegevens voor Nairobi. Voor de overige steden zijn geen exacte prijsstijgingen bekend.

2. De inkomens hebben betrekking op de bruto-inkomsten van zelfstandige ondernemers (inclusief eventueel betaalde lonen t.b.v. personeel), die semi-georganiseerde of ongeorganiseerde activiteiten uitoefenen, geen belasting betalen, doorgaans geen boekhouding voeren en al of niet over een

bedrijfsvergunning beschikken (zie voor volledige definitie: *Employment and Earnings in the Modern Sector* (1981)). Hieronder valt waarschijnlijk het meer ontwikkelde deel van de informele sektor en/of dat deel van de activiteiten die op een vaste standplaats worden uitgeoefend. Volgens een globale schatting omvatten deze activiteiten ongeveer 70% van de totale werkgelegenheid in de urbane informele sektor (zie o.a. Crawford en Thorbecke, 1978).

Bron: eigen onderzoek op basis van ongepubliceerde gegevens van het *Central Bureau of Statistics; Statistical Abstract, 1981*

Desondanks lijkt de opnamecapaciteit van de informele sektor in Kenya nog geenszins haar limiet te hebben bereikt, zoals diverse auteurs nog vrij recentelijk meenden te kunnen voorspellen. Veel opmerkelijker is dat de vrijwel onverminderde groei van de werkgelegenheid gepaard ging met een aanzienlijke stijging van het gemiddelde reële bruto inkomen.

Mogelijkerwijs zijn de inkomenscijfers enigszins geflatteerd en ook niet volledig representatief voor de informele sektor als geheel vanwege de volgende redenen:

- de stijging zou deels een gevolg kunnen zijn van verbeterde telmethoden;
- de gegevens hebben waarschijnlijk betrekking op het meer ontwikkelde deel van de informele sektor;
- de gegevens m.b.t. de meer ambulante activiteiten, zoals het transport en de bouwnijverheid, zijn hoogstwaarschijnlijk onvolledig.

Toch lijkt de konklusie wel gerechtvaardigd dat een zeer belangrijk deel (d.w.z. naar schatting 70%) van de informele sektor in Kenya gedurende 1974 - 1979 een niet onaanzienlijke dynamische en expansieve ontwikkeling te zien gaf. Hetzelfde geldt trouwens ook voor de periode 1971 - 1973. De gegevens betreffende laatstgenoemde jaren zijn echter niet in tabel 4.1 opgenomen, omdat toen een andere telmethode en definitie van de informele sektor werden gehanteerd.

Bovenstaande konklusie is bovendien in overeenstemming met de resultaten van de doorberekening die Collier (1978) heeft gemaakt van de Kenyaanse economie gedurende 1969 -

1974. Zonder over de specifieke gegevens uit tabel 4.1 te beschikken, konkludeert hij door middel van interpolatie en op basis van een vermindering van de inkomensverschillen tussen de kleine boeren en de stedelijke loonarbeiders dat in deze periode een zeer sterke stijging van de stedelijke *non-wage incomes* moet hebben plaatsgevonden.

Een analyse van de inkomensverdeling en -ontwikkeling voor de stedelijke economie als geheel laat zien dat er in de jaren zeventig (1970 - 1979) sprake is van een gemiddelde reële daling van 1.2% per jaar van het stedelijk (loon)inkomen van de lagere en middeninkomensgroepen werkzaam in de moderne sektor (zie o.a. Economic Survey, 1979). Deze daling was het resultaat van een matiging of temporisering van de lonen en salarissen zowel bij de overheid (tot 1977) als in bepaalde meer ontwikkelde industriële bedrijfstakken en van de invloed van de inflatie. De lonen en salarissen in deze sectoren, en dat gold met name voor Nairobi en Mombasa, waren als gevolg van regelmatige loonsverhogingen en steeds uitgebreidere sociale voorzieningen gedurende de jaren vijftig en zestig vrij hoog opgelopen zonder dat daar in alle bedrijfstakken een voldoende produktiviteitsstijging tegenover stond. Zo steeg de gemiddelde nominale loonsom in Kenya tussen 1955 - 1970 met 274%, terwijl de gemiddelde toegevoegde waarde per werknemer in de industriële sektor steeg met 221%. De gemiddelde reële loonsverbetering tussen 1958 - 1970 bedroeg 127% (zie o.a. Kitching, 1980: 386-389).

Deze loonsverhogingen en de verbetering van de arbeidsomstandigheden door de reorganisatie van de arbeidsprocessen in vooral de corporatieve sektor van de partikuliere industrie waren mede tot stand gebracht door de activiteiten van de vakbonden in Kenya (zie b.v. Amsden, 1971: 104-159). Vanwege de incorporatie in het overheidsapparaat waren de vakbonden vooral actief in de meer gereguleerde sectoren van de stedelijke economie. Het grote aanbod van ongeschoolde arbeid (in b.v. de kleinhandels- en agrarische sektor) en de zwakke onderhandelingspositie van de vakbonden of de afwezigheid daarvan in dergelijke sectoren hadden tot gevolg dat de inkomensverschillen tussen geschoolde en ongeschoolde arbeid in de stad en tussen stad en platteland in de jaren zestig drastisch toenamen.

Naast de invloed van de vakbonden op het loonpeil van met name het geschoold midden- en lager kader in Kenya, is het aspiratieniveau van de Kenyanen evenzeer van betekenis geweest. Dit resulteerde in een stijging van de salarissen van met name het Kenyaanse topkader in het bedrijfsleven. Daarbij heeft de aanwezigheid van een kleine Europese minderheid in de postkoloniale periode met een naar Europese maatstaven vergelijkbare inkomenspositie waarschijnlijk een hefboomfunctie vervuld (zie o.a. World Bank, 1975).

Tabel 4.2. De ontwikkeling van de inkomensverdeling in Nairobi in 1969 - 1974.

	% van de bevolking	% inkomen		percentuele verandering reëel inkomen per hoofd
		1969	1974	
Lage inkomens	40	17.2	15.1	+ 7.0
Middeninkomens	30	28.8	21.8	- 7.7
Hoge inkomens	30	54.0	63.1	+42.5
Totaal	100	100.0	100.0	+21.9

Bron: Collier en Lal, 1980: 7

De salarisverhoging die in 1977 bij de overheid werd doorgevoerd varieerde van 16% voor de lagere inkomensgroepen (< kshs 460/-) tot 4% voor de midden en hogere inkomensgroepen (> kshs 990/- per maand) (Ghai et al., 1979: 159). De overheid volgde op dit punt integraal de aanbevelingen van het I.L.O. rapport uit 1972. De maatregel werd waarschijnlijk met vertraging uitgevoerd als gevolg van de minder gunstige economische situatie in 1974 - 1975. Westerse deskundigen hebben derhalve een belangrijke invloed uitgeoefend op de loonpolitiek van de overheid.

Het officiële minimuminkomen in de steden werd bovendien door de overheid tegen de inflatie beschermd, hetgeen gedurende 1974 - 1979 volgens de gegevens in tabel 4.1 leidde tot een lichte koopkrachtstijging van 0,6% per jaar.

De inkomensontwikkeling voor alle inkomensgroepen voor de periode 1969 - 1974 is nog eens specifiek weergegeven voor Nairobi in tabel 4.2.

4.3 EEN GLOBALE VERKLARING EN ENKELE RESULTATEN VAN ONDERZOEK

De voorafgaande analyse heeft aangetoond dat er in een niet onbelangrijk segment van de stedelijke informele sektor gedurende de jaren zeventig sprake was van een groei van het reële (bruto) inkomen, terwijl daarentegen in de moderne stedelijke sektor de gemiddelde reële lonen een lichte daling vertoonden.

Eigenlijk valt de summier besproken ontwikkeling van de Kenyaanse informele sektor gedurende het afgelopen decennium dan ook nauwelijks te verklaren vanuit de theoretische opvattingen die met name in de jaren zestig en zeventig zijn ontwikkeld en die in brede kringen gemeengoed zijn geworden. Met name de opvatting dat de toenemende concentratie van de groei in de moderne sektor een stagnatie of slechts een geringe dynamiek van een alsmaar uitdijende informele sektor veroorzaakt, lijkt voor Kenya weinig plausibel.

Meer bevredigende verklaringen voor deze dynamiek van de informele sektor zijn wellicht

- het geleidelijk "doorsijpelen" (zie ook par. 4.6 voor een meer exacte weergave van het verloop van dit proces) van een niet onaanzienlijke economische groei van een expanderende moderne stedelijke sektor naar de informele sektor. Dit zou dan tevens impliceren dat de relaties tussen de moderne en de informele sektor in het algemeen meer komplementair van aard zijn in plaats van uitsluitend exploitatief, concurrerend en stagnatie bevorderend;
- een grotere capaciteit tot "semi-autonome", d.w.z. een wat minder van de moderne sektor afhankelijke expansie van de informele sektor dan gewoonlijk wordt verondersteld.

De laatste these is in overeenstemming met de konklusie van Warren, die op basis van een analyse van empirische gegevens uit diverse landen stelt dat de informele sektor

comprises significant elements of internal dynamism in terms of innovation, accumulation and the upward mobility of the more successful operators (Warren, 1980: 216)

Gelijkluidende konklusies voor Kenya worden ondermeer geformuleerd door Child (1976) en House (1978, 1981). Op basis van een onderzoek uitgevoerd in 1975 in 4 middelgrote steden (Machakos, Embu, Nyeri, Kakamega) naar kleinschalige industriële bedrijfjes (met een gemiddelde omvang van 7.4 personen), die door de overheid werden gesteund in het kader van het R.I.D.C. programma (zie hoofdstuk 8) konstateert Child dat de

intermediate sector in Kenya offers a favourable return on scarce capital, generates productive jobs at low investment per job, utilises savings not otherwise available, develops new skills at low cost to society - a combination hard to beat. It might even slow the rate of urbanisation. A developing economy can hardly ask for more (Child, 1976: 72)

Op grond van een onderzoek in 1977 naar 576 bedrijfjes (met een gemiddeld omvang van 1.9 personen) in de informele sektor van Nairobi konkludeert House ondermeer

A sizeable part of the sector, the intermediate sector, has succeeded in expanding and accumulating capital assets. Investment induces significant increases in incomes and because of the labour intensity of the technology employed, improved job opportunities. Furthermore linkages to the formal sector by way of sub-contracts in general appear as benign rather than exploitive (House in Killick, 1981: 367)

Bovenstaande en diverse andere zienswijzen zullen in het hiernavolgende verder empirisch worden uitgewerkt en geverifieerd.

4.4 DE DIFFERENTIATIE EN STRATIFIKATIE VAN DE INFORMELE SEKTOR

De opvatting dat de informele sektor in Kenya kan worden beschouwd als een segment van de urbane economie die een bepaalde homogeniteit van kenmerken bezit en waarin overwegend lage tot zeer lage inkomens worden verworven is in elk geval zeer onbevredigend. Dit kan als volgt worden geïllustreerd (zie tabel 4.3).

In de laagste inkomenskategorie blijkt het vooral te gaan om dienstverlenende activiteiten zoals die van de kledingherstellers en schoenpoetsers. Relatief hoge tot zelfs vrij aanzienlijke inkomens zijn typerend voor restauranthouders, meubelmakers, metaalbewerkers en autoreparateurs. Het zijn vooral ook de laatste drie beroepen voor de uitoefening waarvan een relatief hoog niveau van technische scholing en vaardigheid is vereist.

Het enorme tekort aan technisch geschoolde arbeid en ervaren kader en toezichthoudend personeel in Afrika is genoegzaam bekend. Deze situatie is deels het gevolg van de invloed van westerse onderwijssystemen, die niet geheel zijn aangepast aan de Afrikaanse samenleving. Dit onderwijssysteem is immers overwegend gericht op het aanleren van cognitieve vaardigheden en verschaft gewoonlijk slechts een geringe praktische oriëntatie en ervaring. Een van de meest onderschatte problemen in Afrika is het z.g. visueel analfabetisme, d.w.z. het geringe vermogen om eenvoudige visuele boodschappen te lezen en te begrijpen. Dit probleem verhindert in belangrijke mate een overdracht van kennis en informatie met behulp van geïllustreerd materiaal. Vermoedelijk is dit verschijnsel terug te voeren op het ontbreken van een visuele traditie in een eeuwenlang traditioneel oraal ingestelde Afrikaanse cultuur, waardoor juist de spreek- en luistervaardigheden doorgaans weer zeer goed zijn ontwikkeld.

Kennisoverdracht vindt dan gewoonlijk pas goed plaats in geval van gezamenlijke inspanning en praktijkgerichte oriëntatie. Zo wordt de betekenis van de introductie van een intermediaire technologie en van de scholing van de Afrikaanse arbeider in de vele kleine werkplaatsen en mor-

Tabel 4.3. De verdeling van de netto inkomens in de stedelijke informele sektor (bedrijfshoofden) in 1977.

inkomensklasse (kshs per mnd)	% onder- nemingen	belangrijke aktiviteiten
0- 399	16.5	kleding- en schoenenherstellers; schoenpoetsers
400- 799	34.7	schoen- en kleermakers; reparateurs (diversen); houtschool- fabrikanten; kappers; trans- porteurs
800-1999	24.1	kleinhandelaren; meubelmakers
>2000	24.7	metaalbewerkers; restaurant- houders; autoreparateurs

1. Resultaten van een onderzoek naar 576 bedrijfshoofden uitgevoerd in 1977 in Nairobi; de wekelijkse inkomens zijn in deze tabel omgerekend (x4) in maandbedragen.

2. Het wettelijk minimumloon voor Nairobi in 1977 bedroeg kshs 350/- per maand.

3. Het gemiddeld inkomen per bedrijfshoofd bedroeg kshs 1196/- per maand.

Bron: House, 1978

sige fabriekjes door de Aziatische *fundis* (ambachtsman) alleen al om deze reden in de literatuur over Kenya schromelijk onderschat.

Een indeling van de stedelijke informele sektor gedifferentieerd naar verschillen in arbeidspositie en inkomens levert eveneens een zeer heteroog beeld op (zie o.a. tabel 4.4). Volgens ruwe schattingen van de I.L.O. voor 1969 verdienen zelfstandige ondernemers in de informele sektor gemiddeld kshs 100/- per maand tegenover werknemers gemiddeld kshs 60/- (I.L.O., 1972: 77). King (1977: 124) constateert vrij aanzienlijke verschillen in inkomens in de informele sektor, waarbij de verdiensten van b.v. de meer succesvolle ondernemers 3-4 x zo hoog waren als de gemiddelde lonen van werknemers in de (laagstbetaalde) moderne dienstverle-

Tabel 4.4. De percentuele verdeling van de maandelijkse lonen in de stedelijke informele sektor in 1977 naar arbeidskategorie

inkomensklasse (kshs per mnd)	werknemers		leerlingen	totaal
	vast dienst- verband	tijdelijk dienst- verband		
0	9	14	39	20
1- 159	16	25	32	23
160- 319	23	33	22	24
320- 639	46	20	7	29
640-1960	6	8	-	4
	100	100	100	100
aantal respondenten	294	64	185	543
% van het totaal	54	12	34	100
gemiddeld loon	370	360	n.b.	275

1. Het wettelijk minimumloon voor Nairobi in 1977 bedroeg kshs 350/- per maand;
2. De wekelijkse lonen zijn in deze tabel omgerekend (x 4) in maandbedragen;
3. De categorie "zonder inkomens" omvat doorgaans (onbetaalde) familieleden.

Bron: naar House, in Killick (1981)

nende sektor. Volgens de *survey* van House (1978) waren de gemiddelde netto inkomens van de bedrijfshoofden in 1977 bijna 3.5 x zo hoog als het wettelijk minimumloon voor Nairobi (kshs 350/- per maand). Werknemers in vast dienstverband ontvingen gemiddeld kshs 370/- en losse arbeiders 360/- per maand. Voor 67% van alle werknemers (inclusief onbetaalde (familie)arbeid) bedroeg het loon echter minder dan kshs 320/- per maand (zie tabel 4.4), zodat gevoeglijk kan worden aangenomen dat de *working poor* en de minst welvarende stedelijke bevolkingsgroepen in Kenya zich voor-

al in de categorie van de laagstbetaalde dagloners, kontraktarbeiders, stukwerkers en leerlingen zullen bevinden. Hun verdiensten zijn lager dan die van de laagstbetaalden in de gereguleerde moderne sektor.

Desalniettemin lijkt de konklusie gerechtvaardigd dat in Kenya de informele sektor ten opzichte van de moderne sektor in niet onbelangrijke mate een functie vervult van "parallele ekonomie".

Enige (schaarse) gegevens ten aanzien van de arbeids- en kapitaalproduktiviteit voor zowel de informele als de moderne sektor zijn bijeengebracht in tabel 4.5.

Globaal kan hieruit worden gekonkludeerd dat de arbeidsproduktiviteit in de moderne (industriële) sektor van Kenya in de jaren zeventig 3-4 x hoger was dan die in de informele (nijverheids)sektor.

Tabel 4.5. Diverse ekonomische indikatoren voor de informele en moderne sektor naar belangrijkste activiteiten (prijzen circa jaren zeventig)

aktiviteit	kapitaal- output ratio		kapitaal- arb. ratio(K#)		toegev. waarde per werknemer per jaar (K#)	
	inform.	modern	inform.	modern	inform.	modern
Nijverheid	1.0 (1.6-0.2)	2.5-1.1	182 (133-248)	-	410	1548
Handel	0.9 (2.7-0.1)	-	176 (59-283)	-	727	-
Dienstverl.	0.7 (1.1-0.1)	-	156 (10-348)	-	370	-
Transport	1.0	-	204	-	-	-
Tot.(urb.)	0.9	2.9-1.2	174	7x-15x hoger	-	-

1. De cijfers tussen haakjes geven de grenswaarden weer van de verschillende subaktiviteiten.

Bronnen: House (1978), Powell (1973) en Tobin (1973)

Hiertegenover staat dat de arbeidsintensiteit van de informele sektor ongeveer 11x hoger is dan die van de moderne sektor (House, 1978: 15). Dit gegeven impliceert ondermeer dat per eenheid kapitaal ruim 10x zoveel arbeidsplaatsen in de informele sektor (zouden kunnen) worden gekreëerd dan in de moderne sektor, terwijl het tevens wijst op de zeer hoge arbeidsopnamecapaciteit van de informele sektor. De gegevens laten bovendien zien dat de kapitaalproduktiviteit in de informele sektor hoger is dan in de moderne sektor. Het is dan ook niet verwonderlijk dat rijkere Afrikanen hun besparingen niet uitsluitend aanwenden in de moderne sektor maar vooral ook in projekten in de stedelijke (en rurale) informele sektor (zie ook hoofdstuk 6), zoals b.v. in de ongereguleerde woningbouw. Een bijkomend nadelig effect is dat vooral in deze ongereguleerde segmenten van de economie de grootste voordelen uit deze projekten behaald worden door de rijkere en machtiger groepen van investeerders.

In meer algemene zin betekent het voorafgaande dat *gegeven het niveau van arbeidsproduktiviteit in de informele sektor* er zowel arbeid als kapitaal efficiënt worden aangewend.

Meer specifiek kan enerzijds worden vastgesteld dat in bepaalde activiteiten in de informele sektor de aanwending van arbeid, kapitaal en grondstoffen zelfs efficiënter geschiedt dan in gelijksoortige bedrijven in de moderne sektor, anderzijds dat tal van andere activiteiten in de informele sektor laag produktief zijn en slechts geringe mogelijkheden (zullen) bieden tot kapitaalakkumulatie. Hiertegenover staat dat laatstgenoemde activiteiten eenvoudige goederen produceren of diensten verlenen, die betaalbaar zijn voor een grote massa van arme konsumenten, zodat deze activiteiten toch een nuttige functie vervullen in de stedelijke economie.

Een en ander betekent dat de ontwikkelingsstrategieën uit de jaren vijftig gericht op het aanzwengelen van de economie door middel van een moderne sektor en de benaderingen die daarop als reactie in de jaren zestig en zeventig zijn ontstaan gericht op het kreëren van werkgelegenheid door middel van kleinschalige activiteiten in de informele sektor, mijns inziens beide nogal eenzijdig zijn en in de weten-

schappelijke literatuur doorgaans veel te sterk gepolariseerd worden. Welke activiteiten gestimuleerd dienen te worden zal trouwens sterk afhankelijk zijn van de economische conjunctuur en van de ontwikkelingsfase waarin het desbetreffende land zich bevindt, van de (historisch gegroeide) specifieke knelpunten en structurele onevenwichtigheden, zoals heersende eigendomsverhoudingen, alsmede van de natuurlijke hulpbronnen en de geografische ligging van een land, zodat in algemene zin geen pasklare ontwikkelingsstrategieën kunnen worden geboden.

Voor Kenya kan in elk geval worden vastgesteld dat in de informele sektor in de jaren zeventig door een niet onaanzienlijk aantal ondernemers/bedrijven redelijke tot zeer redelijke inkomens werden verworven, die bovendien in de loop der tijd reëel zijn gestegen. Tegelijkertijd werden in de informele sektor technieken aangewend die zowel relatief veel werkgelegenheid creëerden als schaars kapitaal bespaarden.

Het ligt nogal voor de hand te veronderstellen dat de meeste stedelijke armen werkzaam zijn in de informele sektor of tot de werklozen behoren. Volgens een schatting van de I.L.O. voor de beginjaren zeventig was in de steden ongeveer 10% van de mannen en 23% van de vrouwen niet in staat een of andere vorm van betaalde arbeid te vinden (I.L.O., 1972: 56). Uit de *Nairobi Household Budget Survey* (1974) is voorts bekend dat de werkloosheidsgraad onder de minst vermogende bevolkingsgroep (gemiddeld inkomen < kshs 350/- per maand, d.w.z. 2x het wettelijk minimumloon voor Nairobi in 1974) hoger was (29%) dan gemiddeld van alle urbane huishoudens (16%). In deze laagste inkomenscategorie waren relatief ook meer personen als zelfstandige ondernemer werkzaam in de informele sektor (16%) dan gemiddeld voor de urbane huishoudingen het geval was (4%). Dit betekent echter geenszins, zoals diverse auteurs hebben gepostuleerd, dat de meerderheid van de werklozen tot de armste huishoudens behoort. Deze voorstelling van zaken is nauwelijks korrekt, want de meerderheid (67%) van de stedelijke werklozen behoorde zelfs tot huishoudens in de inkomenscategorie > kshs 500/- per maand. De meeste werklozen (80%) in Nairobi waren ook geen hoofden van huishoudens maar overwegend jonge mannen die, in de stedelijke

huishouding althans, geen kostwinner waren. Stedelijke armoede en werkloosheid stonden derhalve slechts in beperkte mate met elkaar in verband (Collier en Lal, 1980: 31-33).

De verklaring hiervoor moet waarschijnlijk gezocht worden in de omstandigheid dat hoofden van huishoudens pas na het bereiken van een zekere stabiele economische positie in de stad onderdak zullen verlenen aan werkzoekende familieleden of streekgenoten. Hoofden van huishoudens daarentegen die zelf werkloos zijn, zullen dit niet willen of kunnen doen.

Volgens berekeningen van Collier en Lal (1980: 34) bleef het absolute aantal (mannelijke) werklozen in Nairobi gedurende de periode 1969 - 1977 vrijwel konstant. Het bedroeg in beide jaren ongeveer 20.000 personen. Indien rekening wordt gehouden met de bevolkingsgroei van Nairobi, dan betekent dit dat de werkloosheidsgraad is gedaald (zie ook de instructieve diagrammen (I.R.S., 1981) op pag 127 voor de leeftijdspecifieke werkloosheid, waaruit blijkt dat in 1977/1978 de werkloosheid in de steden in de leeftijdscategorie van 30-60 jaar in Kenya vrijwel te verwaarlozen was). Ook voor Kenya als geheel daalde de werkloosheid in de jaren zeventig tot naar schatting ongeveer 9% van de totale beroepsbevolking (540.000 personen) in 1978 (Killick, 1981: 95). Collier en Lal (1980) stellen tevens op basis van een door hen gehanteerde (normatieve) armoedegrens vast dat in 1977 de stedelijke armoede in Kenya niet alleen beperkt van omvang was (< 3% van de stedelijke bevolking), maar ook gedurende het afgelopen decennium niet was toegenomen. Uit de in tabel 3.2 gepresenteerde meer algemene gegevens kan globaal worden vastgesteld dat in 1976 er geen stedelingen tot de armste 40% bevolkingsgroep in Kenya behoorden, zodat de opvatting van Collier (1978) dat de armoede in Kenya overwegend een ruraal probleem is wel kan worden onderschreven.

De door diverse marxistische auteurs en critici van het I.L.O. rapport (b.v. Leys, 1976) gepostuleerde these dat als gevolg van de snelle urbanisatie in Kenya verborgen en open vormen van werkloosheid (in de informele sektor) toenemen met een trend naar stagnerende of dalende

niveaus van inkomen en produktiviteit is derhalve geenszins korrekt in het licht van de hierboven gepresenteerde empirische bevindingen.

4.5 DE SAMENHANG VAN DE INFORMELE EN DE MODERNE SEKTOR IN GEOGRAFISCH PERSPEKTIEF

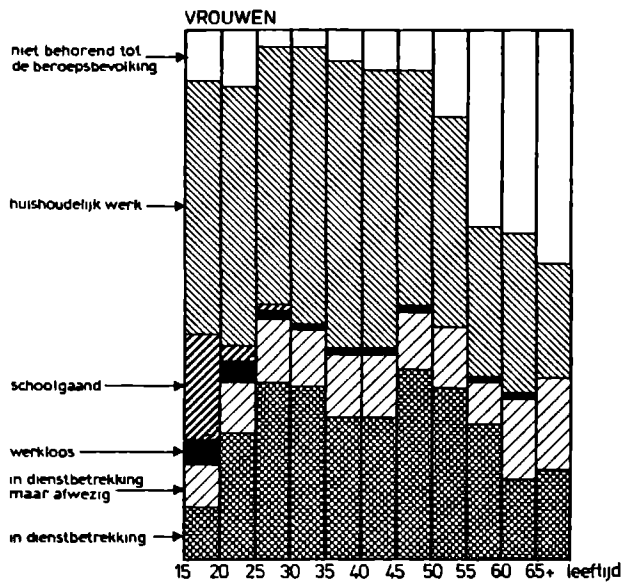
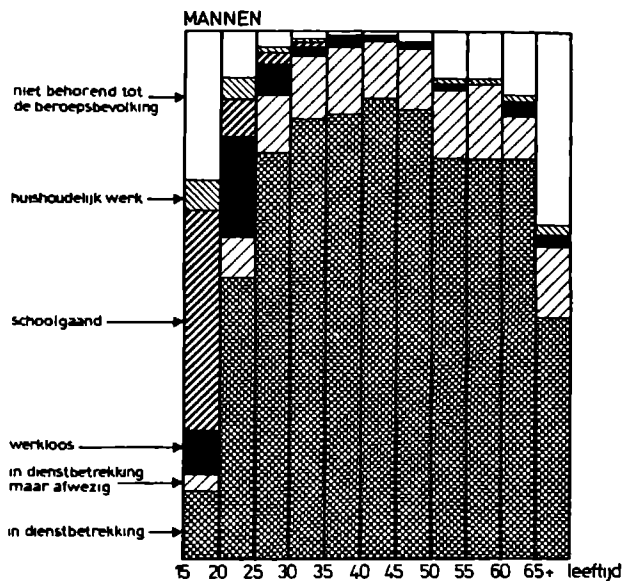
Een analyse van de verhouding tussen de omvang van de werkgelegenheid in de informele respectievelijk de moderne sektor en de ruimtelijke spreiding daarvan over de diverse nederzettingen in Kenya levert eveneens een aantal interessante gezichtspunten op.

De these dat er in geografisch perspectief gezien een soort lineair verband bestaat tussen de omvang van de moderne en de informele sektor is in bepaalde kringen geaccepteerd (zie b.v. Roberts, 1978; Gerry, 1979; MacEwan Scott, 1979).

De argumentatie is dat de ontwikkeling van de moderne sektor absoluut gezien de vraag naar allerlei dienstverlenende en overige indirect ondersteunende activiteiten van de informele sektor doet toenemen, m.a.w. de moderne sektor zou zich economisch niet verder kunnen ontplooiën zonder een steeds meer uitdijende informele sektor.

Op grond van de in tabel 4.6 gepresenteerde empirische gegevens blijkt van een dergelijke samenhang echter geenszins sprake te zijn. Deze gegevens wijzen er veeleer op dat de omvang van de informele sektor relatief sterk afneemt naarmate de moderne sektor meer ontwikkeld is, zodat de veronderstelde samenhang blijkbaar in een andere richting verloopt. In concreto betekent dit dat in Kenya juist een zwak ontwikkelde moderne sektor en een relatief omvangrijke informele sektor hand in hand gaan. Zoals voor Nairobi in par. 4.6 zal worden aangetoond, lijkt een niet onbelangrijk deel van de informele sektor ook op een andere wijze te zijn ontstaan, dan doorgaans in de literatuur wordt verondersteld.

De these dat de ontwikkeling van de informele sektor een noodzakelijke voorwaarde (zie b.v. Breman, 1976) zou zijn



Figuur 2: De percentuele verdeling van de activiteiten en de werkloosheid onder de potentiële stedelijke beroepsbevolking naar leeftijdskategorie en sexe.

Tabel 4.6. Enkele gegevens voor de moderne en de informele sektor in de belangrijkste steden van Kenya in 1979

	bev. '79 (x1000)	loon- arbeid. moderne sektor (a)	werkgele- genheid inform. sektor (b)	(b) in % van (a)	gem. bedr omv. inf. sekt.	gemiddeld inkomen kshs p.mnd. informele sektor
Nairobi	828	260.822	33.668	12.9	2.8	1974 (1382)
Mombasa	341	92.707	10.284	11.1	4.7	930 (744)
Nakuru	93	17.861	2.691	15.1	3.2	1161 (1045)
Kisumu	153(85)	16.509	6.263	37.9	3.4	945 (851)
Eldoret	52	11.805	1.699	14.4	2.7	1009 (908)
Thika	41	12.987	2.721	20.9	3.5	1078 (970)
Kitale	28	5.527	1.118	20.2	2.7	907 (816)
Nyeri	36(24)	6.551	1.476	22.5	3.9	1182 (1064)
Meru	70(20)	5.043	1.872	37.1	4.4	1035 (932)
Kakamega	32(18)	3.589	1.265	35.2	2.7	1119 (1007)
Embu	16(14)	2.851	765	26.8	5.3	733 (660)
Overige steden	n.b.	n.b.	24.837	n.b.	n.b.	1220
Overige centra	n.b.	n.b.	32.918	n.b.	n.b.	1348
Totaal	n.b.	n.b.	121.577	n.b.	3.6	1440

1. Verdeling werkgelegenheid informele sektor naar geslacht: mannen: 85.006 (70%); vrouwen: 36.571 (30%).

2. Minimuminkomen (kshs) juni 1980: Nairobi/Mombasa: 456; Nakuru-Embu: 418; overige steden/handelscentra: 266-315.

3. De gegevens voor de (relatief omvangrijke) informele sektor in Kisumu hebben ook betrekking op de omvangrijke plattelandsgebieden die sinds de grenswijziging in 1971 deel zijn gaan uitmaken van deze gemeente.

4. De tussen haakjes weergegeven inkomens zijn onderling vergelijkbaar naar koopkracht. Deze gegevens zijn verkregen door toepassing van een korrektiefactor van 0.7, 0.8 en 0.9 op de inkomens van resp. Nairobi, Mombasa en Nakuru t/m Embu (zie ook Collier en Lal, 1980).

Bron: eigen onderzoek op basis van ongepubliceerde gegevens van het *Central Bureau of Statistics*

voor de ontwikkeling en dynamiek van de moderne sektor is derhalve voor Kenya weinig plausibel. Breman plaatst overigens zijn analyse van de informele sektor gedeeltelijk in de context van India, waarvan de geschiedenis, het gevoerde ontwikkelingsbeleid en de maatschappelijke structuren nogal opmerkelijk verschillen van die van Kenya. Vanwege de streng gesegmenteerde sociale structuur van India is de mogelijkheid tot opwaartse mobiliteit van vooral de onderste lagen van de bevolking er in elk geval vaak ernstig belemmerd.

Nogal opmerkelijk is dat globaal gezien de spreiding over de diverse steden van de naar koopkracht gekorrigeerde gemiddelde inkomens in de informele sektor onderling weinig grote verschillen vertoont. Blijkbaar zijn de "imperfekties" van de (arbeids)markt in Kenya ruimtelijk gezien weinig geprononceerd, hetgeen een gevolg zou kunnen zijn van de betrekkelijk gunstige ruraal-urbane ontsluiting en toegankelijkheid en van de nauwe verwevenheid van en wisselwerking tussen stad en platteland.

Een meer nauwkeurige analyse laat zien dat de hoogste gemiddelde inkomens in de informele sektor feitelijk worden aangetroffen aan beide uiteinden van de "nederzettingenhiërarchie", d.w.z. in de hoofdstad Nairobi én in de vele kleine stadjes, marktplaatsen en handelscentra op het platteland. Het eerste verschijnsel vormt een bevestiging van het relatief dynamisch karakter van de informele sektor in Nairobi. Het tweede en meer opvallende kenmerk illustreert het reeds besproken proces van brede agrarische kommercialisatie, de nog bescheiden maar toenemende differentiatie en arbeidsverdeling op het platteland én de groei van vele kleine nederzettingen, waardoor het platteland er blijkbaar in slaagt zijn bevolking goeddeels vast te houden. Op de ontwikkeling van de niet-agrarische rurale activiteiten in Kenya, die in belangrijke mate bijdragen tot regionale decentralisatie van de werkgelegenheid en een te snelle urbanisatie tegengaan, zal meer diepgaand in hoofdstuk 5 worden ingegaan. De intensieve wisselwerking tussen de expansie in de agrarische sektor en de ontwikkeling van niet-agrarische rurale activiteiten in samenhang met de relatief geringe overbezetting van de stedelijke informele sektor in het huidige tijdsgewricht in Kenya, zal zodoende duidelijker naar voren komen.

Betekent het voorafgaande dat (met name het meer dynamische segment van) de informele sektor geleidelijk zal toegroeien naar de moderne sektor en zich in toenemende mate daarmee zal integreren? De synchrone analyse in geografisch perspectief wijst sterk en de diachrone analyse enigermate in deze richting. In het licht van vooral de snelle bevolkingsaanwas in Kenya zal de informele sektor vermoedelijk nog lang een plaats blijven innemen in de stedelijke economie, maar het lijkt ook plausibel dat uit deze sektor een deel van een meer gevestigde middenstand zal ontstaan.

4.6 EEN VERKLARINGSMODEL VOOR DE DYNAMIEK VAN DE INFORMELE SEKTOR.

Gezien het voorafgaande blijft de vraag intrigerend waarom juist de informele sektor in Nairobi relatief gezien niet alleen geringer van omvang is maar ook, althans een belangrijk segment daarvan, een wat hoger ontwikkelingspeil bereikt en een meer dynamisch karakter vertoont dan de informele sektor in de meeste andere steden van Kenya. Deze vraag is temeer interessant daar gedurende de afgelopen decennia tot in het begin van de jaren zeventig de ruraal-urbane migratie in Kenya niet alleen vrij sterk toenam maar ook hoofdzakelijk op Nairobi was gericht.

In de eerste plaats blijkt de wijdverbreide opvatting dat de informele sektor overwegend bestaat uit recente migranten (zoals b.v. gepostuleerd in het Harris en Todaro model, 1970), voor Nairobi althans, nauwelijks korrek te zijn. Zo is ondermeer uit de studie van House (1978, in Killick 1981) bekend dat 78% van de bedrijfshoofden werkzaam in de informele sektor van Nairobi langer dan 5 jaar in deze stad woonachtig was (> 10 jaar: 51%; > 20 jaar: 23%) (gemiddeld: 14 jaar). Recente en vaak jonge migranten werden vooral aangetroffen onder de laagstbetaalde zelfstandige ondernemers in de dienstverlenende sektor (m.n. schoenpoetsers en kledingherstellers) en onder de werknemers in de infor-

mele bedrijfjes (gemiddelde verblijfsduur werknemers: 5 jaar).

In de tweede plaats is uit ander onderzoek bekend dat de overgrote meerderheid van de ruraal-urbane migranten in Nairobi als ongeschoolde werknemers of semi-geschoolden (d.w.z. met lagere schoolopleiding) in de moderne industriële sektor werd geabsorbeerd (Collier en Lal, 1980: 39-40).

Met empirische gegevens uit andere Derde Wereldsteden maakt Mazumdar eveneens aannemelijk dat

there is no evidence to suggest that the informal sector plays a predominant role as a point of entry into the labour market for fresh migrants to the urban area (Mazumdar, 1976: 675)

Uit beide onderzoeksresultaten voor Nairobi zou kunnen worden afgeleid dat er sprake moet zijn geweest van een regelmatige en niet onaanzienlijke verplaatsing van loonarbeiders uit de meer georganiseerde (industriële) sektor naar de informele sektor, waar zij zich vooral als zelfstandig kleine ondernemer zullen hebben gevestigd. Mijn these van de verplaatsing van arbeid van de moderne naar de informele sektor wordt ondersteund door ondermeer de volgende empirische gegevens:

- de gemiddelde lonen voor ongeschoolde arbeiders in de moderne sektor in de jaren zeventig (zie voor 1976 b.v. tabel 3.2) waren lager dan de inkomens van de meerderheid van de zelfstandige ondernemers in de informele sektor. Voor ondernemende personen bood de informele sektor derhalve een mogelijkheid tot opwaartse mobiliteit;
- de reeds besproken lichte daling van het reële loonpeil in de jaren zeventig van o.a. de lagere inkomensgroepen werkzaam in de moderne industriële sektor, heeft mogelijk-kerwijs dit verplaatsingsproces gestimuleerd. Opmerkelijk is dat wellicht mede als gevolg van deze daling van het loonpeil de werkgelegenheid in de partikuliere sektor in de jaren zeventig zeer sterk toenam. Zo steeg de werkgelegenheid in de moderne partikuliere sektor tussen 1970 t/m 1979 met 65% (van 214.000 naar 354.000 werknemers), terwijl in het decennium daarvoor (1960 - 1969), toen in de partikuliere sektor sprake was van een sterke reële

- loonsverbetering (zie ook par. 4.2), de stijging van de werkgelegenheid slechts 12% bedroeg (van 189.000 naar 211.000 werknemers) (Statistical Abstracts);
- De hoge *labour turnover* (variërend van 11-17%) in de partikuliere industriële sektor aan het eind van de jaren zestig/begin jaren zeventig (zie o.a. Ministry of Labour, 1972; I.L.O., 1972);
 - Van de zelfstandige ondernemers in de informele sektor had bijna 60% beroepservaring in de moderne sektor (House, 1978). In hoeverre er een samenhang is tussen deze beroepservaring en het succes van de ondernemer in de informele sektor is niet bekend, maar het lijkt plausibel dat deze relatie aanwezig is. Verder onderzoek zal dit moeten uitwijzen (zie ook mijn studie van de kleermakers in hoofdstuk 6).

Dit verplaatsingsproces zou in tegenspraak zijn met de wijdverbreide these van een geleidelijke "proletarisering" van de informele door de moderne sektor, welke these er wellicht dan ook de oorzaak van is dat talloze auteurs van mening zijn dat die verplaatsing in een "perifeer-kapitalistisch" land als Kenya nauwelijks kan plaatsvinden. Een en ander betekent dat de groei van de informele sektor in Nairobi in de jaren zeventig niet zozeer werd gevoed door de ruraal-urbane migratie, maar voor een niet onbelangrijk deel vanuit de moderne sektor plaatsvond. De meer gemoderniseerde sektor lijkt daarmee een belangrijke (indirekte) impuls te hebben gegeven aan de dynamiek van een belangrijk segment van de informele sektor. De verplaatsing van arbeid van de moderne naar de informele sektor, maakt zodoende de reeds geformuleerde these van de grotere capaciteit van de informele sektor tot "semi-autonome" ontwikkeling dan gewoonlijk wordt verondersteld, meer inzichtelijk en aannemelijk.

De informele sektor in Nairobi lijkt derhalve niet alleen in belangrijke mate een functie te vervullen van "parallele economie", maar kan tevens vergeleken worden met een *moving frontier* (King, 1977). Deze laatste aanduiding is eigenlijk de meest kernachtige omschrijving van de informele sektor die ik in de literatuur over Kenya ben tegengekomen. Beide typeringen zullen nog meer exact en empirisch worden uitgewerkt in mijn *case-study* van de kleermakers in Kisumu.

Een volledig overzicht tenslotte van de samenstelling van de informele sektor naar activiteiten, werkgelegenheid en (bruto)inkomens voor Kenya als geheel is weergegeven in tabel 4.7. Onderling vergelijkbare cijfers voor Nairobi en Kisumu, d.w.z. voor de meest dynamische stad in Kenya resp. een van de minst dynamische middelgrote steden zijn eveneens opgenomen. Ondanks de grote verschillen in ontwikkelingspeil en -tempo is het opvallend dat de inter-sektorale of intra-urbane inkomensverschillen in de informele sektor in beide steden veel groter zijn dan de inter-urbane verschillen, waarbij dan wel rekening moet worden gehouden met een niet in de tabel gekorrigeerd verschil in koopkracht tussen Nairobi en Kisumu (zie ook tabel 4.6). De inkomens uit identieke beroepen zijn in beide steden derhalve min of meer gelijk, zodat de differentiatie in de informele sektor sterk beroepsgebonden is. Een uitzondering zijn de kleermakers, die in Kisumu gemiddeld 450/- per maand verdienen, terwijl hun collega's in Nairobi meer dan het viervoudige bedrag bereiken. Was de differentiatie van Afrikaanse ondernemers in de informele sektor in het begin van deze eeuw beperkt tot hooguit een tiental activiteiten, rond 1980 werd in de informele sektor in Kenya een zeer gevarieerd aantal beroepsactiviteiten (minstens 50 à 60) aangetroffen, waaronder zich nog enkele traditionele, diverse gemoderniseerde traditionele maar vooral veel activiteiten van recente (d.w.z. koloniale of postkoloniale) oorsprong bevonden.

4.7 DE INFORMELE SEKTOR EN URBAAN-RURALE INTERAKTIES

De wortel van het armoedeprobleem in Kenya ligt op het platteland, waar de meerderheid van de bevolking nog voor een belangrijk deel een bestaan vindt in de landbouw. De urbanisatiegraad van het land is nog vrij laag. Toch is het nogal opmerkelijk dat de groei van steden en nederzettingen ingrijpende veranderingen op het platteland teweegbrengt en tal van verschijnselen wijzen er ook op dat er in Kenya

Tabel 4.7. De samenstelling van de stedelijke informele sektor in 1979 naar activiteiten, werkgelegenheid en bruto inkomens in Kisumu, Nairobi en Kenya

	Kisumu		Nairobi		Kenya	
	werk- gel.- heid	gem. ink. kshs p.m.	werk- gel.- heid	gem. ink. kshs p.m.	werk- gel.- heid	gem. ink. kshs p.m.
Gierst/ maïsmalen	32	1000	2	1500	620	1120
Bakken- (brood)	-	-	-	-	63	1283
Spinnen/ weven/ verven etc.	22	350	164	300	410	319
Fabr. van textielwaren	2	550	39	600	45	593
Kleermaken	257	450	2.101	1960	7.967	1021
Meubel-, beddenfabr	236	800	1.021	750	6.193	993
Fabr. van metaalprod.	121	850	790	1000	1.907	842
Subtotaal amb.nijverh	670	669	4.117	1396	17.205	978
Subtotaal bouwnijverh	8	650	32	800	133	723
Handel in voedings- genotmid.	2229	1100	9.226	3600	41.839	1955
Vleesverk.	336	850	1.550	2000	4.585	1915
Handel in textiel, kleding etc.	605	950	2.692	1200	10.017	1341
Handel in bouw-, ijzerw. etc.	93	900	658	1000	1.838	815
Handel in medicijnen	21	650	194	650	395	653

Kleinhandel n.e.g.	511	950	3.396	1500	9.736	1102
Restaurants /hotels	774	900	5.804	1200	16.283	1109
Subtotaal handel, rest./hot.	4569	1005	23.520	2227	84.693	1589
Subtotaal transport	139	500	220	550	1.048	451
Schoen/ lederrepar.	195	500	1.560	650	4.095	570
Rep.v.elek. goederen	16	1000	158	1300	785	1008
Autorep.	145	2300	1.370	3500	4.273	2264
Rep.v.uurw. juwelen	51	500	394	1350	1.296	874
Rep.n.e.g.	171	700	432	700	2.696	696
Klerenwas. en strijken	50	600	217	1200	779	796
Haar- en schoonheids- verzorging	60	850	597	700	1.699	646
Fotografie	-	-	72	850	390	858
Pers.dienst n.e.g.	189	914	5.779	1415	18.498	1034
Subtotaal diensten	877	914	5.779	1415	18.498	1034
Totaal	6263	945	33.668	1974	121.577	1410

Bron: eigen onderzoek gebaseerd op ongepubliceerd materiaal *Central Bureau of Statistics*

sprake is van een nauwe verwevenheid en wisselwerking tussen stad en platteland. Deze wisselwerking manifesteert zich via diverse relaties, die zowel sociaal-ekonomisch als kultureel bepaald zijn. Volstaan moet worden met een summiere samenvatting (zie o.a. Weisner, 1972; Ferraro, 1978-1979: 5-7; Moock, 1978-1979: 15-22; Migot-Adholla, 1977: 22-23; Collier en Lal, 1980: 35-58).

Vele plattelanders (en stedelingen) in Kenya beschikken nog over een rurale bestaansbasis in de vorm van land. De vaak gunstiger mogelijkheden om buiten de agrarische sektor een hoger inkomen te verwerven, de doorgaans hoge kosten van levensonderhoud en huisvesting van een voltallige Afrikaanse (groot)familie in de stad, het verrichten van het leeuwedeel van het werk op de *shamba* door de vrouwen en kinderen, de onderbenutting van vooral de mannelijke arbeidskracht in de rurale economie en de geleidelijke monetarisering van de bruidsprijs zijn slechts enkele factoren die gedurende de koloniale en postkoloniale periode er toe hebben geleid dat vooral veel mannen als tijdelijke migranten naar de stad trokken. Soms werden perioden van geringe agrarische bedrijvigheid aangegrepen om tijdelijk in de stad iets te gaan bijverdienen, maar soms bleven de mannen ook ettelijke jaren in de stad om vervolgens weer naar het platteland terug te keren.

Al deze omstandigheden hebben geleid tot het verschijnsel dat door Weisner (1972) wordt omschreven als *one family with two households*, d.w.z. twee gescheiden huishoudens: één in de stad en het ander op het platteland. In de stad verblijft gewoonlijk alleen de man, hoewel soms vergezeld van een aantal kinderen en - in het nog veelvoorkomende geval van polygynie (zie hoofdstuk 5) - ook van een echtgenote. De (tweede) echtgenote en overige familieleden blijven achter op het platteland. Ondanks deze ruimtelijke scheiding blijven beide huishoudens doorgaans één sociaal-economische eenheid vormen, getuige de intensiteit van de wederkerige sociaal-economische relaties die tussen beide huishoudens worden onderhouden.

Zo blijven tal van rurale huishoudens aangewezen op de stedelijke migranten voor financiële bijdragen, voor het opvangen van nieuwe migranten en het verlenen van onderdak of voor het verlenen van bemiddeling bij het zoeken naar werk in de stad of bij het plaatsen van kinderen op school. De stedelijke migranten daarentegen blijven aangewezen op hun familieleden op het platteland voor het toezicht op en het bewerken van het agrarische bedrijfje, dat als toevluchtsoord kan dienen in economisch slechte(re) tijden of kan dienen als oudedagsvoorziening

The rural base represents a permanent safe haven for those in the city who become ill, elderly or unemployed (Nelson, 1976: 723)

De betekenis toegekend aan de aarde in de diepgewortelde levensfilosofie van diverse stammen in Kenya lijkt in dit verband eveneens van belang. De grond is in tweeledig opzicht de levensader voor het eigen bestaan.

In meer specifieke zin vormt de aarde de basis voor de landbouwbeoefening, waarop nog vele rituelen zijn afgestemd. Het is wellicht mede om deze reden dat mensen zonder land nauwelijks (nog) naar de steden maar overwegend naar andere plattelandsgebieden migreren.

In meer algemene zin vormt de grond het domein van de voorvaderen. Vele Afrikanen zullen dan ook kosten noch moeite besparen om begraven te worden in hun geboortestreek en dit traditioneel gebruik wordt door de familie in vele streken van Kenya nog sterk gerespekteerd. De hogere sociale status van de ouderen in een meer traditionele omgeving is vaak verbonden met het bezit van land. Ook om deze reden bestaat er bij vele Afrikanen nog een sterk verlangen om op oudere leeftijd terug te keren naar de *shamba*. Ook hierin liggen verklaringen voor de vrij omvangrijke retourmigratie (zie hoofdstuk 3 en 5) van stedelingen, die op oudere leeftijd naar hun *home* op het platteland terugkeren (Nelson, 1976: 78; Hyden, 1980: 162).

Stedelingen zullen doorgaans de banden met hun dorp van oorsprong niet snel verbreken. In grote delen van het Kenyaanse platteland hebben de oude verwantschapsverbanden allerm minst hun kracht verloren en vele migranten proberen op allerlei wijzen de contacten met hun streek van herkomst te bewaren. Zelfs de verstedelijkte elite blijkt zich vaak moeilijk te kunnen onttrekken aan de controle van de verwantengroep in hun geboortedorp. Naast een grote maatschappelijke invloed op nationaal en provinciaal niveau onderhoudt deze elite in het huidige tijdsgewricht nog allerlei banden met de dorpsgemeenschap. Belangrijke beslissingen over dorpsaangelegenheden worden niet zozeer genomen door de dorpingen als wel door de ex-inwoners die naar de steden getrokken zijn. Het verbreken van de familiebanden kan volgens Afrikaans gebruik bovendien aanleiding zijn stedelijke migranten het recht op de erfenis van

land te ontnemen, hetgeen in de Kenyaanse context een zware sanctie is. Een en ander betekent dat de oriëntatie op verwantschapsgroepen of dorpsgebonden associaties vaak prevaleert boven georganiseerde of semi-georganiseerde stedelijke arbeiders- of vakbondsbelangen. Deze betrekkingen tussen stad en platteland hebben derhalve een niet onbelangrijke herverdeling tussen deze twee eenheden tot gevolg en voorkomen in zekere zin een protest van het platteland en een zich profileren van de werkende klasse.

Van een strikte scheiding, dichotomie of tegenstelling tussen stad en platteland kan zodoende in Kenya nauwelijks gesproken worden. De oorspronkelijke (later gewijzigde) uitgangspunten van de antropologische *Manchester School* (Gluckman) (Van Binsbergen, 1982), die doortrokken waren van de dichotomie tussen stad en platteland en een star onderscheid maakten tussen stads- en plattelandsstructuren, zijn in het huidige tijdsgewricht in Kenya volstrekt onhoudbaar.

Overigens blijkt de permanente migratie naar de steden in Kenya sinds de jaren vijftig in verband met een geleidelijke verhoging van de levensstandaard steeds meer terrein te winnen ten koste van de tijdelijke (circulaire) migratie (zie Nelson, 1976: 733). De man-vrouw ratio in de steden wordt zodoende sinds 1948 evenwichtiger. Cijfers voor 1973 - 1974 laten zien dat de migratie van vrouwen zowel naar Nairobi als de overige steden in Kenya zelfs aanzienlijk hoger was dan die van mannen (Demographic Working Paper 1, 1976). Hoogstwaarschijnlijk als gevolg van de verbetering van de levensomstandigheden op het platteland, de vermindering van de inkomensverschillen tussen stad en platteland in de jaren zeventig én de verbetering van de interne ruilvoet ten gunste van het platteland na 1976, nam gedurende de periode 1969 - 1979 de arbeidsmigratie naar de steden voor Kenya als geheel weer af. Zo liep de groei van de bevolking van Nairobi na 1973 zelfs spectaculair terug, doordat het jaarlijks groeipercentage door migratie daalde van 4.2% in 1969 - 1973 naar het zeer lage niveau van 0.3% in 1973 - 1977.

Kenmerkend voor het migratiepatroon in Kenya is een omvangrijke retournigratie van stad naar platteland. Zo verliet meer dan de helft (53%) van het totaal aantal migranten naar Nairobi deze stad weer na verloop van tijd (C.B.S., 1979). Voor de kleinere steden was deze retournigratie naar het platteland zelfs nog hoger (Demographic Working Paper 1, 1976).

In het huidige tijdsgewricht zien vele migranten hun verblijf in de stad in feite slechts als tijdelijk (zie ook Sinclair, 1978) en blijven hechten aan een boerenbestaan op het platteland of geven er de voorkeur aan hun gespaarde geld te investeren in allerlei niet-agrarische activiteiten in hun geboortestreek. Voor vele Afrikanen geldt dan ook nog steeds dat zij wel *in* de stad maar niet *van* de stad zijn.

De zienswijze dat het platteland fungeert als een spons die (tijdelijke) arbeidskrachten levert en weer absorbeert, uitsluitend als gevolg van de expansie of inkrimping van de industriële werkgelegenheid onder invloed van seizoenfluctuaties of schommelingen in de economische conjunctuur (van Naerssen, 1983), is voor Kenya slechts ten dele correct en onderkent onvoldoende de belangrijke invloed van *urban push* en *rural pull* effecten. Een dergelijke zienswijze impliceert eigenlijk te veel een tegenstelling tussen stad en platteland.

Een ander belangwekkend en slechts door enkele auteurs gesignaleerd verschijnsel is dat er in Kenya een nauwe samenhang bestaat tussen de migratie van beter geschoolde en ondernemende mensen naar de stad en de aard en omvang van de agrarische innovatie op het platteland. Dit proces houdt doorgaans verband met het succes van de migranten in de stad en de economische betrekkingen die zij blijven onderhouden met het platteland. Rurale en (klein)stedelijke vooruitgang blijken vaak met elkaar verweven.

Zo is uit diverse studies bekend dat een niet onaanzienlijk deel van de inkomsten verkregen uit allerlei stedelijke activiteiten naar het platteland wordt overgemaakt. Johnson en Whitelaw (1972) hebben berekend dat in 1970 ongeveer 21% van het totale stedelijke inkomen van (een representatieve steekproef van) 1140 Afrikaanse mannen uit de lage en middeninkomensgroepen in Nairobi naar het platteland werd

verstuurd. Deze inkomensoverdrachten waren globaal gesproken inkomens-inelastisch, d.w.z. door de minder welvarende urbane huishoudens werd een groter deel van het inkomen naar het platteland verstuurd dan door de rijkere huishoudens. De resultaten van het onderzoek van Mook (1978 - 1979: 26) laten zien dat door migranten in Nairobi gemiddeld 30% van het urbane inkomen naar West-Kenya werd verstuurd. Uit de *Integrated Rural Survey* 1974/1975 (zie tabel 5.6) is voorts bekend dat van het totale jaarlijkse inkomen van de kleine boeren op het platteland gemiddeld ongeveer 9% afkomstig was van stedelijke inkomensoverdrachten. Een niet onaanzienlijk deel van de nationale besparingen, die in Kenya via de interne ruilvoet in de agrarische sektor wordt gegenereerd, blijkt derhalve via diverse multiplier-effekten in de stad weer op het platteland te worden besteed.

In de loop der jaren zijn deze stedelijke inkomensoverdrachten niet alleen vrij aanzienlijk toegenomen, maar ook een nauwere samenhang gaan vertonen met de inkomensverdeling op het platteland (zie voor *Central Province* tabel 4.8).

Deze gegevens en de reeds gekonstateerde stijging van de reële lonen in de industriële sektor in met name de jaren zestig en van de reële inkomens in de informele sektor in met name de jaren zeventig lijken empirisch het eerste deel van de volgende these van Kitching te bevestigen:

it seems either that despite rising wages men preferred to restrict urban subsistence consumption to themselves and "remit" such savings as they could to rural areas, or that real wages did not rise fast enough or to levels at which movement of the entire household to an urban domicile could be contemplated (Kitching, 1980: 388)

Rempel en Lobdell (1978) zijn van mening dat deze urbane besparingen en inkomensoverdrachten op het platteland hoofdzakelijk worden aangewend voor konsumptieve in plaats van produktieve doeleinden. Hun uitspraak is echter gebaseerd op zeer fragmentarisch en onvolledig empirisch materiaal uit de Johnson en Whitelaw (1972) *survey*.

Tabel 4.8. De ontwikkeling van de stedelijke inkomensoverdrachten ten gunste van kleine boerenhuishoudens in *Central Province*, 1963 - 1974

inkomens- klasse	% van de bevol- king	gemiddelde jaarl. ink. overdrachten (kshs)		jaarl. perc. reële stijging inkomensoverdr.
		1963	1974	
Lage inkomens	40	122	459	1.7%
Midden ink.	30	144	555	2.0%
Hoge inkomens	30	113	676	8.1%
Totaal		126	553	4.0%

Bron: Collier en Lal, 1980: 44

Het onderscheid tussen produktieve investeringen (= toekomstige konsumptie) en directe konsumptie is trouwens gezien in tijdsperspektief nogal diskutabel. Zoals de gegevens uit tabel 4.8 al enigszins doen vermoeden is de funktie van deze inkomensoverdrachten volgens Collier en Lal (1980) van geheel andere aard. Op grond van een uitgebreide analyse van data uit de I.R.S. I (1974/1975) en II (1975/1976) tonen zij aan dat de omvang van het niet-agrarisch inkomen (d.w.z. met name de inkomsten verkregen uit loonarbeid én de stedelijke inkomensoverdrachten) de belangrijkste bepalende faktor is voor de mate van innovatie onder de kleine boeren en vervolgens voor de toenevende inkomensdifferentiatie en sociale mobiliteit op het platteland. Zij beargumenteren ondermeer dat:

the importance of varying levels of education is the major *indirect* influence which explains variations in smallholder household income. The chain runs through the effects of education on urban-based non-farm income, and thence on total non-farm income which in turn enables any financial bottlenecks in the purchase of farm inputs, as well as other means for innovating, to be broken, leading to higher farm incomes (Collier en Lal, 1980: 24)

Een min of meer gelijklopende konklusie wordt geformuleerd door Kitching, die op grond van een gedegen historische analyse aannemelijk maakt dat in Kenya gedurende zowel de koloniale als de postkoloniale periode

the use of off-farm income to expand landholdings and commercialise agricultural production (Kitching, 1980: 3)

de meest essentiële verklaring vormt voor de stratifikatie in de Afrikaanse economie. Hij beargumenteert ondermeer dat

off-farm income (in Kenya) is used as a primary source of savings, and from these savings investments are made in a variety of economic ventures, of which the purchase of land, support investments for agricultural production and other forms of trade and business are all different varieties (Kitching, 1980: 364)

Hoe dit tamelijk merkwaardige proces van sociaal-economische stratifikatie in Kenya verloopt in samenhang met de ontwikkeling van de landbezitsverhoudingen en van de rurale informele sektor zal in hoofdstuk 5 nader in oenschouw worden genomen.

De groei van de stedelijke (informele) sektor en de differentiatie van het platteland staan derhalve nauw met elkaar in verband. De zienswijze dat de regionale ontwikkeling in Kenya wordt bepaald door *trickling down* effecten is derhalve nogal globaal en zelfs misleidend want die ontwikkeling verloopt in niet onbelangrijke mate via de besproken wederzijdse ruraal-urbane interactiepatronen, zodat hier beter gesproken kan worden van *trickling across*. De algemene opvatting van Warren dat

the rural-urban migration, together with the return flows to the villages, is a progressive force in breaking up subsistence activities, institutions and attitudes that held up material progress, rural life in general and agricultural practice in particular are consequently transformed (Warren, 1980: 224)

lijkt in de context van Kenya zeer toepasselijk.

4.8 KONKLUSIES

Binnen de discussie rondom de stedelijke informele sektor is een uitgebreide theorievorming tot stand gebracht, die niet zelden verwoord is op een dermate hoog abstraktieniveau dat empirische verifikatie uitgesloten is. De bestaande theorieën leveren ook weinig inzicht in de historische ontwikkeling en in de processen van dynamiek of stagnatie van de kleinschalige bedrijvigheid. De in dit hoofdstuk uitgevoerde analyse van de plaats van de informele sektor binnen de ontwikkeling van de stedelijke economie als geheel laat op een vrij hoog abstraktieniveau maar op empirische wijze zien dat tal van opvattingen niet geheel adequaat zijn ter verklaring van het functioneren van dit segment in de stedelijke economie in de Kenyaanse context. Ofschoon de armste stedelijke bevolkingsgroepen in Kenya in deze sektor worden aangetroffen, behoren zeker niet alle kleinschalige ondernemers werkzaam in deze sektor tot de armste bevolkingsgroepen. Er is veeleer sprake van een aanzienlijke heterogeniteit, differentiatie en stratifikatie. Een niet onaanzienlijk aantal personen in deze sektor verwerft redelijke tot soms zelfs vrij aanzienlijke inkomens, die bovendien in de jaren zeventig reëel zijn gestegen, terwijl tegelijkertijd in de moderne sektor een reële daling van het loonniveau in de lagere en midden inkomenskategorieën optrad. Stedelijke armoede en werkloosheid staan evenmin rechtstreeks met elkaar in verband. Vele informele sektoractiviteiten zijn produktief: ze scheppen relatief veel werkgelegenheid en besparen schaars kapitaal. De snelle urbanisatie in Kenya gaat niet gepaard met een trend naar stagnerende of dalende niveaus van produktiviteit en inkomen, terwijl open en verborgen vormen van werkloosheid evenmin toenemen. Zeer opmerkelijk, en van belang voor een goed begrip van het functioneren van de informele sektor binnen de stedelijke economie, is dat regionaal gezien de omvang van de informele sektor sterk afneemt naarmate de moderne sektor meer ontwikkeld is. Voor Nairobi hangt dit fenomeen

sterk samen met de specifieke wijze waarop een niet onbelangrijk deel van de informele sektor is ontstaan. Niet zozeer de ruraal-urbane migratie maar veeleer een verplaatsing van arbeid van de moderne naar de informele sektor lijkt in dit opzicht van belang. Een en ander betekent dat de sterk expanderende moderne sektor in Kenya geenszins uitsluitend exploitatief is of een stagnatie van een steeds maar uitdijende sektor veroorzaakt. De informele sektor als een "parallele ekonomie" en als een *moving frontier* zijn meer adequate typering. De differentiatie van de informele sektor in de belangrijkste steden van Kenya is sterk beroepsgebonden en vertoont geografisch gezien een min of meer identiek patroon. De sterke wisselwerking tussen stad en platteland, een nog weinig ontwikkelde *urban way of life* binnen de eerste generatie van Afrikaanse stedelingen, de nauwe banden die stedelingen met hun streek van herkomst blijven onderhouden, het *one family with two households* systeem (dat echter geleidelijk een meer permanent stedelijk karakter gaat krijgen), de *urban push* en *rural pull* effecten en een vrij omvangrijke retourmigratie van de stad naar het platteland zijn kenmerkend voor het huidige tijdsgewricht in Kenya. De sociaal-ekonomische mobiliteit in zowel de steden als op het platteland verloopt in niet onbelangrijke mate via deze wederzijdse interactiepatronen, terwijl de *trickling across* effecten van stedelijke inkomensoverdrachten en *off-farm employment* zelfs de meest essentiële verklaring vormen voor de rurale differentiatie.

Hoofdstuk 5

DE ONTWIKKELING VAN HET PLATTELAND EN VAN DE RURALE INFORMELE SEKTOR IN HET LICHT VAN STAD-PLATTELANDSRELATIES

5.1 INLEIDING

De minst vermogende bevolkingsgroepen op het platteland in Kenya worden, gemeten naar de omvang daarvan, in afnemende volgorde van belangrijkheid, aangetroffen onder:

- de kleine (zelfstandige) boeren;
- de (semi-)nomadische veetelers;
- de mensen zonder land (14% van de rurale huishoudens in 1976/1977), waarvan een (onbekend) deel in de rurale niet-agrarische sektor of als landarbeider werkzaam is;
- de *squatters*, d.w.z. een specifieke groep landarbeiders op grootschalige agrarische ondernemingen (overheids-, particuliere en coöperatieve bedrijven). Deze *squatters* verrichten gewoonlijk betaalde arbeid gedurende een bepaalde tijd van het jaar in ruil voor een stukje land dat meestal wordt bewerkt voor eigen consumptie;
- de (zelfstandige) boeren-migranten in de voorheen relatief dunbevolkte en laaggelegen droge landbouwgebieden.

Met betrekking tot de bovengenoemde bevolkingsgroepen zal in dit hoofdstuk zeer summier worden ingegaan op enige ontwikkelingen in de kleine boereneconomie. Hierbij staat centraal de (relatieve) ontwikkeling van het inkomen en het grondbezit, alsmede de daarmee gepaard gaande differentiatie en stratifikatie op het platteland, terwijl tevens zal worden nagegaan onder invloed van welke relaties tussen stad en platteland deze processen teweeg worden gebracht. Deze analyse dient als kader voor een beter begrip van de structuur en dynamiek van de (klein)stedelijke en rurale informele sektor in Kenya.

De toekomstige ontwikkeling van Kenya zal ontegenzeggelijk in niet onbelangrijke mate worden bepaald door de wijze waarop de veranderingen in de agrarische en niet-agrarische bestaansstructuur op het platteland zullen plaatsgrijpen. Dit geldt met name voor de bijna 1.5 miljoen landbouwbedrijfjes van de kleine zelfstandige boeren, waarvan meer dan de helft niet groter is dan 2 ha.

Slechts 10-12% van de totale hoeveelheid land in Kenya is geschikt voor akkerbouw en intensieve veeteelt en ongeveer de helft van de bevolking woont op slechts 6% van de totale landoppervlakte. Door de hoge bevolkingsaanwas wordt goede landbouwgrond een steeds schaarser produkt. Overal neemt de bevolkingsdruk sterk toe en bepaalde streken kennen rurale bevolkingsdichtheden die tot de hoogste in Afrika behoren. Ondanks de vrij intensieve bewerking van de landbouwgronden in met name de hoger gelegen, regenrijke vruchtbare gebieden, is het agrarische potentieel van Kenya in zuiver technische zin nog grotendeels onderbenut.

Shifting cultivation en vooral *communal grazing* waren rond 1880 in het gebied van het huidige Kenya nog de belangrijkste produktiemethoden. De koloniale en postkoloniale geschiedenis bracht hierin geleidelijk verandering, hetgeen betekende dat deze agrarische systemen een eeuw later in vele streken waren verdwenen en dat de meerderheid van de boeren in Kenya thans de akkerbouw als permanent bedrijf uitoefent. Nogal opvallend is dat de aanzienlijke expansie van de produktie in de kleine boeren economie nauwelijks gepaard is gegaan met een ver doorgevoerde mechanisatie van het bedrijf. Handarbeid overweegt alhoewel allerlei eenvoudige landbouwwerktuigen worden gebruikt, terwijl hier en daar dierlijke trekkracht wordt ingezet bij het ploegen.

Het doorvoeren van meer geavanceerde technologische vernieuwingen op het kleine boerenbedrijf zal van de diverse agrarische beleidsorganisaties een zeer zorgvuldige afweging vereisen tussen het verhogen en moderniseren van de produktie enerzijds en anderzijds de afvloeiing van boeren en arbeidskrachten uit de landbouw. Deze afvloeiing zal zoveel mogelijk aangepast dienen te zijn aan het tempo waarin de werkgelegenheid in de niet-agrarische sektor zal (kunnen) stijgen.

Zonder al te hoge kapitaalinvesteringen zouden produktiviteitsstijgingen van gemiddeld 300 à 400% in de kleine boerensektor technisch haalbaar zijn, terwijl met de huidige agronomische kennis onder experimentele lokale omstandigheden zelfs een vertienvoudiging van de produktie mogelijk is gebleken (Human Settlements, 1978) (Wyeth, in Killick, 1981). Een dergelijke produktiestijging lijkt echter op korte termijn voor de agrarische sektor in Kenya als geheel beslist geen haalbare kaart.

5.2 DE ONTWIKKELING VAN DE KLEINE BOERENEKONOMIE NAAR INKOMENSKATEGORIE

In hoofdstuk 3, waarin globaal het verloop van de regionale ontwikkeling in Kenya werd weergegeven, is de verbetering van de gemiddelde reële inkomens van de kleine boeren in de jaren zestig en zeventig reeds naar voren gebracht. Enige meer gedifferentieerde lange(re) termijn ontwikkelingen zijn ook bekend voor *Central* en *Nyanza Provinces* (zie de tabellen 5.1 en 5.2).

Tabel 5.1. De inkomensontwikkeling van de kleine boeren gedurende 1963 - 1974 in *Central Province*

kategorie	% bevolking (naar ink.)	% inkomen 1963	% inkomen 1974	% verandering reëel inkomen per hoofd van de bevolking
Armsten	40	24.4	18.2	+ 4.3
Midden	30	25.3	27.7	+52.7
Rijksten	30	50.4	54.1	+49.9
% van de bevolking onder de armoedegrens		18.0	14.6	

Bron: Collier en Lal, 1980

In *Central Province* (d.w.z. het eerste Afrikaanse landbouwgebied dat evolueerde van (arbeids)periferie tot agrarisch kerngebied) slaagden tijdens de periode 1963 - 1974

vooral de kleine boeren in de middeninkomenscategorie er in hun economische positie vrij aanzienlijk te verbeteren en deze categorie wist zelfs een wat grotere economische vooruitgang te boeken dan de rijkste boeren. Voor *Central Province* resulteerde deze ontwikkeling in een daling van de absolute armoede op het platteland.

Cowen en Kinyanjui (1977) hebben voor de periode 1965 - 1975 eveneens empirisch aangetoond dat er in dit gebied sprake is geweest van een niet onaanzienlijke verbetering van de levensomstandigheden, waarvan met name de kleine boeren in de middeninkomenscategorie hebben geprofiteerd. Deze vooruitgang was vooral te danken aan gestegen inkomsten uit de verkoop van melk en thee.

Was er in deze provincie in 1963 nog sprake van een vrij scherpe dichotomie tussen een klein aantal rijkere boeren en een groot aantal arme huishoudens (zie ook Kmietowicz en Webley, 1975), in 1974 was dit patroon duidelijk minder geprononceerd (zie ook Lijoodi en Ruthenberg, 1978) en werd in dit gebied een meer evenwichtige inkomensverdeling aangetroffen.

Tabel 5.2. De inkomensontwikkeling van de kleine boeren gedurende 1970 - 1974 in *Nyanza Province*

kategorie	% bevolking (naar ink.)	% inkomen 1970	% inkomen 1974	% verandering reëel inkomen per hoofd van de bevolking
Armsten	40	28.9	18.4	-19.1
Midden	30	25.6	25.5	+27.4
Rijksten	30	46.5	56.1	+54.4
% van de bevolking onder de armoedegrens		28.6	28.4	

Bron: Collier en Lal, 1980

In *Nyanza Province* (zie tabel 5.2) slaagden gedurende de periode 1970 - 1974 de middenklasse boeren, maar vooral de rijkste boeren, er in hun inkomenspositie zeer aanzienlijk te verbeteren, terwijl de armste boeren er absoluut op achteruit gingen. Deze ontwikkeling ging echter niet gepaard met

een toename van het percentage van de bevolking dat onder een bepaalde (voor inflatie gekorrigeerde) normatieve armoedegrens leefde: de absolute armoede in *Nyanza Province* onder de boerenbevolking bleef vrijwel konstant. Voor de overige provincies in Kenya zijn dergelijke gespecificeerde en onderling vergelijkbare lange(re) termijnontwikkelingen niet bekend.

De gegevens voor 1974 zijn afkomstig van de *Integrated Rural Survey* (1977), die als een van de beste *surveys* van de kleine boeren economie in Zwart Afrika kan worden beschouwd. Bij de interpretatie van deze cijfers dient rekening te worden gehouden met het feit dat de *survey* werd gehouden tijdens de grote droogte in de jaren 1974 en 1975. Ook om andere redenen heeft er een onderschatting van de hoogte van de inkomens plaatsgevonden (I.R.S., 1977: 50). Vertoonde de agrarische produktie in de monetaire sektor tussen 1964 - 1973 voor geheel Kenya een reële groei van 6.1% per jaar, in de periode 1974 - 1975 was dit groeicijfer beduidend lager. Deze achteruitgang viel bovendien samen met een duidelijke teruggang in de algemene economische groei met als voornaamste oorzaak de (eerste) internationale oliecrisis.

De achteruitgang van de armste boeren in met name *Nyanza Province* tussen 1970 - 1974 lijkt dan ook gedeeltelijk een gevolg van deze klimatologische en economische conjuncturele factoren in plaats van het resultaat van een structurele ontwikkeling op lange termijn (zie ook Ghai et al., 1979: 22-23).

5.3 DE ONTWIKKELING VAN HET GRONDBEZIT IN DE KLEIN- EN GROOTLANDBOUWSEKTOR

De verbetering van de levensomstandigheden op het platteland in de jaren zestig en zeventig voor Kenya als geheel blijkt gepaard te zijn gegaan met een trend naar een toenemende concentratie van land in de kleine boeren economie. Enige ontwikkelingen op lange termijn, d.w.z. voor de periode 1961 - 1974, zijn wederom uitsluitend beschikbaar voor *Central* en *Nyanza Provinces* (zie tabel 5.3).

In beide provincies zijn de rijkste boeren over meer grond gaan beschikken, terwijl de hoeveelheid grond voor de armste boeren afnam, hetgeen waarschijnlijk een versmalling van hun bestaansbasis heeft geïmpliceerd. In hoeverre hier echter sprake is van een absolute dan wel een relatieve achteruitgang is niet precies bekend. Ook over de oorzaken en achtergronden van dit proces valt weinig met zekerheid te zeggen. Wel wordt in diverse studies gewezen op de versnippering van het grondbezit of zelfs het verlies van land onder invloed van demografische factoren en vigerende erfrechtstelsels, gedwongen landverkopen als gevolg van het niet (kunnen) nakomen van schulden en andere verplichtingen, landconflicten en verdrijvingsprocessen, landverkoop ten behoeve van de betaling van de kosten van scholing en opleiding van kinderen, verlies van traditionele gebruiks- en grondrechten door langdurige afwezigheid of door een verandering van traditionele sociale normen (zie o.a. Migot-Adholla, 1977). Het ontginnen van meer land of de aankoop van land door andere boeren hebben dit concentratieproces vermoedelijk eveneens beïnvloed.

Tabel 5.3. De ontwikkeling van het grondbezit van de kleine boeren gedurende 1961 - 1974 in *Central en Nyanza Provinces*

kategorie	% bevolking (naar landomv.)	Central Prov.		Nyanza Prov.	
		1961	1974	1961	1974
Armsten	40	23.9	18.3	15.6	12.9
Midden	30	30.9	27.9	29.5	28.0
Rijksten	30	45.2	53.8	54.9	59.1

Bron: Collier en Lal, 1980

Nogal opvallend is dat de landverdeling in *Nyanza Province* een beduidend schevere structuur vertoont dan die in *Central Province*, alhoewel in de eerste streek sprake is van een veel gunstiger mens-land verhouding en geringere bevolkingsdichtheden. De beschikbaarheid van een groter potentieel aan land per hoofd van de bevolking leidt derhalve niet noodzakelijkerwijs tot een meer evenwichtige landverdeling.

De meer scheve landverdeling in *Nyanza Province* is waarschijnlijk mede bepaald door de samenlevingsstructuur van de hier woonachtige Luo bevolking, die met uitzondering van het Kisii distrikt, in deze provincie de belangrijkste bevolkingsgroep vormt. De Luo samenleving vertoont een streng hiërarchische en nog sterk traditioneel bepaalde gerontocratische structuur, die met name op het platteland aan betrekkelijk geringe veranderingen onderhevig is. Ter illustratie van de in deze streek nog sterk voortlevende tradities kan worden gewezen op het feit dat polygamie (d.w.z. een samenlevingsverband met 2 of meer traditioneel gehuwde vrouwen) in 1974 bij 34% van de mannelijke hoofden van huishoudens werd aangetroffen. Deze streek scoorde in dit opzicht het hoogst in Kenya en streefde zelfs *Coast Province*, waar de meerderheid van de bevolking de Islam beleid, nog net voorbij (33%). De samenlevingsstructuur in *Nyanza Province* vormt wellicht mede een verklaring voor de scheve landverdeling in deze streek: meer vrouwen betekenen immers meer handenarbeid en hogere opbrengsten en maken de bewerking en het verwerven van meer land mogelijk.

De Kikuyu in *Central Province* daarentegen kennen een meer open en egalitaire samenlevingsstructuur, terwijl de bevolking meer westerse invloeden heeft ondergaan. Zo werd polygamie in deze streek in 1974 slechts bij 11% van de mannelijke hoofden van huishoudens aangetroffen, waarmee deze regio het laagst scoorde van alle provincies (Kenya: gemiddeld 20%) (I.R.S., 1977).

Indien deze trend naar een geleidelijke vergroting respectievelijk inkrimping van het bedrijfsareaal in de kleinlandbouwsector (d.w.z. bedrijven van ruwweg < 8 ha. met een gemiddelde grootte van 2.3 ha. in 1974/1975) wordt vergeleken met de trend in de grootlandbouwsector (d.w.z. bedrijven van ruwweg > 20 ha. in de *ex-White Highlands* en > 8 ha. in de kuststreek; gemiddelde bedrijfsomvang: circa 700 ha. in 1978), dan blijkt er in Kenya sprake te zijn van een min of meer tegenovergestelde ontwikkeling.

De in Kenya niet onbelangrijke categorie intermediaire bedrijven (de z.g. *gap farms*, d.w.z. de ongeveer 53.000 bedrijven met een bedrijfsomvang van ruwweg 8 - 20 ha. in de kleinlandbouwgebieden met uitlopers tot > 60 ha. in

gebieden die buiten de specifieke grootlandbouwdistrikten vallen; gemiddelde bedrijfsomvang: 24 ha.) worden hierbij buiten beschouwing gelaten, omdat daarover alleen voor 1979 informatie beschikbaar is (I.R.S., 1981: 131 - 140).

Tabel 5.4. De ontwikkeling van de grootlandbouwbedrijven naar bedrijfsomvang (percentuele verdeling van het aantal bedrijven) 1960 - 1980 en de hoeveelheid grond (in procenten) naar grootteklasse in 1978

	1960	1970	1980	1978
< 300 ha.	45	54	64	7
> 300 ha.	55	46	36	93
waarvan 500- 999 ha.	19	16	13	13
1000-1999 ha.	9	8	5	11
2000 en >	8	7	6	62
Aantal bedrijven	2609	3175	3735	
Tot. bedrijfsomvang (ha. x1000)				2666

1. Tussen 1964 - 1980 bleef de totale bedrijfsoppervlakte in de grootlandbouwsektor min of meer konstant (circa 2.7 miljoen ha.)

Bron: eigen berekeningen; *Statistical Abstracts*, diverse jaren; I.R.S., 1981

De ontwikkeling naar bedrijfsgrootte voor de periode 1960 - 1980 in de grootlandbouwsektor (d.w.z. de gemengde bedrijven, plantages en *ranches*) is weergegeven in tabel 5.4. Vooral gedurende (de niet in deze tabel weergegeven) periode 1960 - 1966, loopt het aantal grootschalige landbouwbedrijven in Kenya vrij drastisch terug van 3609 bedrijven naar 2750, als gevolg van de uitvoering van het landhervormingsprogramma in de *ex-White Highlands*. Nadien neemt het aantal grootlandbouwbedrijven in Kenya weer geleidelijk toe, zodat in 1980 ongeveer hetzelfde aantal grootlandbouwbedrijven werd geteld als in 1960. Nogal opmerkelijk is dat deze ontwikkeling niet gepaard gaat met een toenemende vergroting van de bedrijfsomvang onder de grootste bedrijven, zoals gewoonlijk in de literatuur wordt

gesteld. Er blijkt daarentegen gedurende 1960 - 1980 een aanzienlijke verschuiving in de grootteverdeling te zijn opgetreden, waarbij de kleinere bedrijven (< 300 ha.) als gevolg van de opsplitsing en de Afrikanisatie van groot-landbouwbedrijven geleidelijk maar steeds duidelijker gaan overheersen.

Hoogstwaarschijnlijk zijn deze cijfers nog aan de lage kant, want het is bekend dat diverse coöperatieve grootlandbouwbedrijven die, in het kader van de "herafrikanisatie" van de hooglandekonomie, zijn opgezet, zonder interventie van de overheid en vaak buiten de officiële registratiekanalen om door de gezamenlijke eigenaren zelf weer in individuele bedrijven zijn opgesplitst. Kadastraal (en statistisch) staan deze bedrijven derhalve nog als grootlandbouwbedrijf te boek. Ofschoon in de *ex-White Highlands* het grootgrondbezit blijft overheersen, heeft binnen de grootlandbouwsektor derhalve een ontwikkeling plaatsgevonden naar een minder scheve landverdeling (zie ook Okoth-Ogendo, in Killick, 1981: 334), waarmee geenszins is gesuggereerd dat deze landverdeling in de context van Kenya politiek of zelfs economisch acceptabel is.

Allerlei complexe landkwesties in zowel de klein- als grootlandbouwsektor zullen hier niet verder aan de orde worden gesteld. Op de belangrijke discussie die momenteel in regeringskringen wordt gevoerd omtrent de vraag in hoeverre de overheid de "illegale" opsplitsing van bedrijven moet stimuleren en legaliseren of in hoeverre de meer extensief bewerkte grootlandbouwbedrijven en zelfs de *Settlement Schemes* verder of opnieuw moeten worden opgedeeld teneinde de landdruk in bepaalde streken te ontlasten, zal hier evenmin worden ingegaan. Voorts speelt zich in Kenya een discussie af omtrent de vraag in hoeverre de overheid een plafond moet vaststellen ten aanzien van de maximale hoeveelheid grond die een individu mag bezitten. Diverse presidentiële maatregelen zijn in dit verband recentelijk reeds afgekondigd. De vraag in hoeverre deze en overige maatregelen, die zijn getroffen om de landmarkt in Kenya gebaseerd op individueel grondbezit enigszins te reguleren, effectief zijn, valt buiten het kader van deze studie.

De concentratie van land in de kleine boerenekonomie, waarbij een aantal boeren over meer land gaat beschikken heeft in Kenya een aantal belangrijke gevolgen.

Een geleidelijke inkrimping van de omvang van een aantal boerenbedrijven, zal tot gevolg hebben dat deze boeren genoodzaakt worden om het inkomen uit de landbouw aan te vullen via loonarbeid in de stad of op het platteland of via andere niet-agrarische activiteiten of dat deze boeren zelfs volledig tot landlozen worden gedegradeerd. Het aanbod van arbeid op het platteland zal derhalve geleidelijk toenemen.

Een geleidelijke vergroting van de omvang van een aantal boerenbedrijven kan enerzijds de vraag naar vaste of losse landarbeiders vergroten, terwijl anderzijds een intensivering en modernisering van het bedrijf de vraag naar arbeid zowel kan doen toe- als afnemen, afhankelijk van de aard van het bedrijf en de toegepaste technologie. Zo kan b.v. een betere grondbewerking of een intensievere bemesting een positieve uitwerking hebben op de werkgelegenheid.

Empirische gegevens t.a.v. het effect van deze ontwikkelingen op wat langere termijn zijn uiterst schaars en, voorzover bekend, uitsluitend beschikbaar voor *Central Province* voor de periode 1963 - 1974. Volgens berekeningen van Collier en Lal (1980: 27) was er in deze provincie gedurende deze periode sprake van een verdrievoudiging van de vraag naar arbeid op het platteland. De toenemende vraag ging gepaard met een reële verbetering van de lonen in de agrarische sektor van ongeveer 50%. Sinds 1974 heeft deze trend zich zelfs in versterkte mate doorgezet, want tussen 1974 en 1978 verdubbelden de reële arbeidslonen op het platteland van *Central Province*. Het hierboven uiteengezette differentiatieproces op het platteland ging derhalve voor dit gebied gepaard met een niet onaanzienlijke verbetering van de inkomenspositie van de (semi-)(landloze) landarbeiders, die tot de armste bevolkingsgroepen in Kenya behoren, zodat van een verpaupering van een deel van de plattelandsbevolking geen sprake is.

Ook de ontwikkeling van niet-agrarische rurale activiteiten lijkt in dit opzicht van belang te zijn geweest (zie par. 5.6). Hoe meer de niet-agrarische activiteiten op het platteland en in de (klein)stedelijke centra zich ontwikkelen, hoe meer zij een zuigkracht uitoefenen op de agrarische arbeidsmarkt en hoe sterker het landbouwloon zal kunnen stijgen.

Voor de overige provincies in Kenya zijn dergelijke lange termijn ontwikkelingen niet exakt bekend, maar het diffe-

rentiatieproces heeft waarschijnlijk niet overal even gunstige gevolgen. Vermoedelijk is er vooral in de relatief laag ontwikkelde en overbevolkte *Western Province* sprake van een beduidend minder dynamische ontwikkeling in de agrarische economie en zou deze volgens bepaalde auteurs zelfs kenmerken van agrarische involutie vertonen (zie b.v. Barnes en Mbithi, 1975). Ofschoon dit laatste ten zeerste betwijfeld kan worden, wijzen diverse gegevens er op dat in deze streek de opsplitsing van grond en het proces van bedrijfsverkleining hoofdzakelijk veroorzaakt worden door demografische factoren en het daar vigerende erfrechtstelsel, waarbij alle mannelijke nakomelingen recht hebben op een evenredig deel van de grond. Grootgrondbezit is althans in dit gebied vrijwel volledig afwezig (zie I.R.S., 1981: 143). Vastgesteld kan in ieder geval worden dat er in Kenya sprake is van een toenemende migratie van volledige huishoudens, die om welke reden dan ook hun land hebben verloren, naar de lager gelegen droge landbouwgebieden, hetgeen wijst op een toenemende landdruk in bepaalde meer vruchtbare streken van Kenya. Nogal typerend is dat deze landlozen nauwelijks (nog) op grote schaal naar de steden lijken te migreren, want landloosheid wordt in Kenya nauwelijks als motief genoemd voor de trek naar de steden (Länderbericht Kenia, 1982). Het veiligstellen van een stukje land, dat in de perceptie van vele Afrikanen van levensbelang wordt geacht, lijkt in dit opzicht doorslaggevend en deze houding is wellicht mede bepalend voor het feit dat de ruraal-ruraal georiënteerde migratie de ruraal-urbane migratie in Kenya nog steeds overtreft. Het zijn derhalve niet zozeer de steden maar de ekologisch minder gunstige rurale gebieden die de plattelandsproblematiek in Kenya opvangen. Ook hier ligt een verklaring voor de relatief geringe overbezetting van de stedelijke informele sektor.

Deze trek naar de middelmatig of laag potentiële landbouwgronden is vooral gericht op delen van de distrikten Kwale, Kilifi en Tana River in de *Coast Province*, de distrikten Meru, Kitui en Machakos in de *Eastern Province* en delen van de *Rift Valley Province*. Feitelijk vindt er in deze relatief dun bevolkte gebieden een wedloop plaats naar het veroveren van de laatste stukken bebouwbaar land in Kenya. Vooral in bepaalde delen van *Eastern Province*

schommelt de bevolkingsaanwas op het platteland als gevolg van deze toestroom van migranten rond de 10% per jaar. De ongereguleerde verplaatsing van de bevolking brengt vaak akute problemen met zich mee en dat geldt met name voor de watervoorziening en huisvesting van mens en dier.

Een ander probleem dat zich in de hierboven genoemde gebieden afspeelt is een groeiend konflikt om de bestaansruimte tussen deze boeren-migranten en de pastorale bevolkingsgroepen, die hier van oudsher hun bestaan verwerven. De ekonomisch toch al kwetsbare veetelers worden zo geleidelijk verdreven naar meer marginale gebieden, waardoor hun traditionele nomadische bestaan steeds meer in het gedrang komt. De strijd om de ruimte wordt nog verscherpt doordat in deze semi-aride gebieden de belangrijkste wildparken van Kenya zijn gesitueerd. In het belang van de unieke wildstand vragen de beschermde wildparken en -reservaten eigenlijk eveneens om gebiedsuitbreiding. Het inkrimpen van deze vaak zeer uitgestrekte gebieden is een nogal hachelijke zaak, omdat dan de natuurlijke migratiebewegingen van diverse diersoorten zouden worden verstoord. De wildparken in Kenya vormen de belangrijkste trekpleister van het internationale toerisme en zijn als bron van inkomsten voor Kenya reeds van levensbelang. Zo vormde het toerisme gedurende de afgelopen decennia meestal na de exportinkomsten uit koffie en thee de belangrijkste bron van buitenlandse deviezen voor het land.

De toestroom van migranten in grote getale naar deze gebieden veroorzaakt bovendien een aantasting van de natuurlijke vegetatie en een toename van de bodemerosie met als gevolg een verdere afname van de hoeveelheid beschikbaar land, hetgeen vooral geschiedt doordat de boeren agrarische technieken introduceren (b.v. het diepploegen) die niet zijn aangepast aan de nieuwe omgeving. De bevolkingsdruk en het differentiatieproces in de hoogwaardige landbouwgebieden veroorzaken derhalve indirekt een versmalling van de bestaansbasis van zowel deze boerenmigranten als van de nomadische veetelers en vormen op wat langere termijn tevens een bedreiging voor de wildstand in Kenya.

De inpassing en aanpassing van deze landloze boeren in een nieuwe en ekologisch kwetsbare omgeving zullen ongetwijfeld een van de meest netelige ontwikkelingsvraagstukken gaan vormen waarmee Kenya in de nabije toekomst zal worden

gekonfronteerd. Een meer gedifferentieerd landbouwbeleid, het ontwikkelen van kennis omtrent nieuwe gewassen, gewasvariëteiten en aangepaste landbouwtechnieken zullen noodzakelijk zijn om de ruimtelijke inrichting van deze gebieden op een meer verantwoorde wijze te laten geschieden.

5.4 STAD- PLATTELANDSRELATIES EN DE INVLOED OP DE LANDVERDELING

Volgens de I.R.S. (1981: 87) daalde gedurende 1976 - 1978 in de kleine boerenekonomie de gemiddelde bedrijfsoppervlakte van het boerenbedrijf die in kultuur werd gebracht van 1.6 naar 1.2 ha., ofschoon met name in de *Rift Valley Province*, waar nog een overvloed aan potentieel hoogwaardige landbouwgrond beschikbaar is, een toename van deze bedrijfsoppervlakte optrad. Uitbreiding van het kleine boerenbedrijf, door een vergroting van de bedrijfsoppervlakte, gaat trouwens lang niet altijd gepaard met een evenredige inkomensstijging, want doorgaans bewerken de wat grotere boeren hun bedrijfjes veel minder intensief dan de kleinere boeren. Zo was het gemiddelde inkomen op de bedrijfjes van 3.0 - 3.9 ha. slechts 25% hoger dan dat op de miniskool kleine bedrijfjes van 0.5 - 0.9 ha. (I.R.S., 1977). Vaak is een arbeidstekort binnen de huishouding of een gebrek aan geld om arbeidskrachten in te huren hoe paradoxaal dit ook lijkt, de oorzaak van een minder intensieve bewerking van de wat grotere bedrijfjes. Van de gemiddelde bedrijfsoppervlakte van 2.3 ha. in de kleine boerenekonomie in 1974/1975 was ook slechts ongeveer 1.7 ha. in kultuur gebracht (Social Perspectives, no. 1, 1977: 7), zodat gemiddeld 0.6 ha. onbewerkt bleef. Voor de werkgelegenheid en produktiviteit in de kleine boerenekonomie lijkt derhalve niet zo zeer de absolute omvang van de grond bepalend, maar de mate waarin de grond gebruikt kan worden.

Diverse studies (Carlsen, 1980; Migot-Adholla, 1977; David and Wyeth, 1978; Marris en Somerset, 1971; Hazlewood,

1979) bevatten aanwijzingen waaruit zou kunnen worden afgeleid dat de veranderingen in de landverdeling in Kenya mede zijn opgetreden door de (spekulatieve) aankoop van grond door stedelingen in de top- en middeninkomensklassen. Deze landtransakties zouden enerzijds plaatsvinden als veilige geldbelegging en bescherming tegen de inflatie. Zo zijn de grondprijzen in b.v. *Central Province*, d.w.z. het gebied direkt ten noorden van de hoofdstad Nairobi, gedurende 1974 - 1978 ongeveer verdrievoudigd.

Andere en minstens zo belangrijke motieven van stedelingen voor het kopen van land zijn het verwerven of het uitbreiden van een economische bestaansbasis op het platteland. Een agrarisch bedrijf in Kenya kan niet alleen dienen als oudedagsvoorziening; vele Afrikanen zien het beoefenen van de landbouw ook als een zinvolle (neven)activiteit vóór het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd. Vele stedelijke Afrikanen brengen immers nog regelmatig hun weekends door op hun *shamba*, indien de afstand en/of de reiskosten dit althans toelaten. Ambtenaren in overheidsdienst worden in Kenya bovendien reeds met 55 jaar gepensioneerd en het is bekend dat vele, ook hooggeplaatste, funktionarissen fervente boeren zijn en zich na actieve overheidsdienst weer geheel op de landbouw gaan toeleegen. Vele stedelijke Afrikanen zijn ook om deze redenen nog sterk gepreoccupeerd met het leven op het platteland.

Het is in de huidige fase van het ontwikkelingsproces in Kenya in ieder geval beslist geen onbekend verschijnsel dat niet alleen de minder welvarende maar ook de meer welgestelde stedelijke Afrikanen op oudere leeftijd weer terugkeren naar het platteland. Zo was de retourmigratie van Nairobi naar het platteland tussen 1969 - 1977 met name hoog bij de mannen in de leeftijdskategorie ouder dan 40 jaar. Vele mannelijke retourmigranten bleken verhoudingsgewijs een veel hoger opleidingsniveau te hebben en ook langer in hetzelfde beroep werkzaam te zijn geweest dan de gemiddelde stedelijke beroepsbevolking (Collier en Lal, 1980: 51). Er is derhalve in Kenya ook sprake van een vrij omvangrijke selektieve retourmigratie van de meer succesvolle stedelingen.

De opvatting van b.v. Leys (1975) dat de grondaankoop door stedelingen in Kenya heeft geleid tot het ontstaan van

een categorie stedelijke en absenteïstische grootgrondbezitters is mijns inziens in het licht van deze retourmigratie en de reeds gekonstateerde "illegale" en legale opsplitsing van bedrijven in de grootlandbouwsector hooguit ten dele korrekt.

5.5 RURALE DIFFERENTIATIE EN DE DAARBIJ AANWEZIGE REGIONALE VERSCHIEDENHEID

De voor Afrika vrijwel ongeëvenaarde groei van de agrarische produktie in Kenya, die met name sinds de jaren vijftig heeft plaatsgevonden, is het onderwerp van vele theoretische beschouwingen en diskussies. De nogal uiteenlopende zienswijzen en opvattingen, soms verwoord op een hoog abstraktieniveau en vaak met een veronachtzaming van empirisch materiaal zullen hier niet uitgebreid worden besproken.

Op een hoog niveau van abstraktie wordt dikwijls gesteld (b.v. Dietz, 1978) dat er in Kenya sprake is van structurele heterogeniteit als gevolg van de artikulatie van de kapitalistische produktiewijze met die van de Afrikaanse stamverbanden. Het is zeer wel mogelijk dat deze zienswijze niet inkorrekt is, maar erg verhelderend zijn deze formuleringen geenszins en het debat rondom dit thema is nogal exegetisch van aard. Op een lager abstraktieniveau stelt een vergelijkbare opvatting (b.v. Leys, 1975) vast dat de groei in de agrarische sektor beperkt is gebleven tot een kleine groep welgestelde boeren in de vruchtbare gebieden, die nauwelijks tot kapitaalakkumulatie in staat is. Deze zienswijze is zonder meer op beide punten inkorrekt. Zo werden in het (slechte) landbouwseizoen 1974/1975 de "netto" besparingen (d.w.z. na aftrek van schulden en overige verplichtingen) alleen al in de kleine boerenekonomie geraamd op kshs 300 miljoen (d.w.z. 7% van de totale investeringen in Kenya) (Carlsen, 1980).

De ongeveer 53.000 middelgrote landbouwbedrijven in Kenya (de z.g. *gap farms* met een bedrijfsoppervlakte van in totaal ruim 1 miljoen ha.), die een zeer belangrijke bijdrage leveren aan zowel de agrarische produktie als de werkgele-

genheid (zie I.R.S., 1981), worden trouwens in vrijwel alle wetenschappelijke publikaties volledig over het hoofd gezien.

Andere auteurs (b.v. Clayton, 1964; Ruthenberg, 1966) zijn van mening dat er in Kenya een "agrarische revolutie" heeft plaatsgevonden, maar deze these wordt door Kitching (1980: 315-374) enigszins afgezwakt. Een andere zienswijze stelt dat het groeiproces in de kleine boerenekonomie wordt gekenmerkt door de opkomst en de expansie van een boerenmiddenklasse, die hun bedrijfje overwegend bewerken met behulp van familie-arbeid. Een dergelijke stratifikatie wordt in bepaalde streken in Kenya inderdaad veelvuldig aangetroffen. In vele streken van Kenya blijken echter ook nogal wat kleine boeren betaalde arbeid in te huren en bovendien tegelijkertijd zelf (stedelijke) loonarbeid elders te verrichten. Zoals reeds vermeld, blijkt de hoogte van dit niet-agrarisch inkomen in Kenya de meest essentiële faktor te zijn ter verklaring van het differentiatieproces in de rurale economie (Kitching, 1980; Collier en Lal, 1980).

Het is trouwens nog lang geen uitgemaakte zaak of vanwege verschillen in bodemgesteldheid en klimaat, gewassenkeuze, markt- en prijsmechanismen, kredietwezen, de bevolkingsgroei en -dichtheid, landeigendomsverhoudingen, de toegankelijkheid van allerlei vormen van niet-agrarische inkomsten en ontegenzeggelijk vele andere factoren, wel een algemeen beeld is te geven van het differentiatieproces in de agrarische sektor in Kenya. Verscheidene studies laten althans zien dat het proces van rurale stratifikatie in de diverse streken van Kenya vaak op verrassend verschillende wijze verloopt.

Zo wijst b.v. Bager (1980) voor het dichtbevolkte Kisii distrikt op een toenemende opsplitsing van land onder de kleine boeren. Deze ontwikkeling gaat gepaard met een intensivering van de agrarische produktie en een tendens naar egalisatie van de inkomensverdeling in plaats van een groeiende differentiatie. Op basis van *case-studies* uitgevoerd in de distrikten Kisii, Kisumu, Taita en Kwale, wijst Carlsen (1980) juist op een toenemende differentiatie op het platteland, een proces dat overigens in de diverse door hem bestudeerde gebieden nogal verschillend verloopt. Volgens Carlsen (1980: 221) wordt de kapitaalakkumulatie in zowel

de agrarische als de niet-agrarische sektor op het platteland vooral bepaald door het niveau van besparingen afkomstig van functies in overheidsdienst.

Het is nochtans zeer de vraag of in al deze konkrete situaties een algemeen grondpatroon is terug te vinden. Konter (1974, 1979) geeft in dit verband een goed empirisch inzicht in de complexiteit van een Afrikaanse gemeenschap, waaruit blijkt dat talrijke niet-ekonomische overwegingen de lokale ekonomie strukturieren. Kitching (1980) geeft een voortreffelijk empirisch inzicht in de complexe processen van rurale stratifikatie in Kenya, waarbij vooral de aanpassing van de kleine boerenhuishouding aan de verschuivingen die optreden in de arbeidsbalans tussen agrarische en niet-agrarische activiteiten en in de arbeidsverdeling tussen mannen en vrouwen goed wordt weergegeven. Op grond van het feit dat de ekonomie van de kleine boerenhuishouding mede wordt afgestemd op de mogelijkheden die de niet-agrarische arbeidsmarkt te bieden heeft, is hij van mening dat het z.g. *Chayanov* model, dat vaak wordt gehanteerd als verklaring van het differentiatieproces in de kleine boerenekonomie, voor Kenya irrelevant is. De waarde van deze opvatting is mijns inziens overigens in Kenya sterk plaats en tijd gebonden, zodat deze (en andere) generalisatie(s) nogal betrekkelijk is (zijn).

Hyden (1980) geeft op een wat hoger abstraktieniveau een zeer interessant en mijns inziens onovertroffen inzicht in de *peasant economy* binnen een (Oost-)Afrikaanse context.

Zonder hier verder meer diepgaand op in te gaan kan worden vastgesteld dat voor 44% van de bijna 1.5 miljoen kleine boerenhuishoudens in 1974/1975 het gemiddeld jaarlijks inkomen < K£ 100 bedroeg en voor 51% gemiddeld K£ 250 (het gemiddeld inkomen voor Kenya als geheel bedroeg toen K£ 291). Slechts 5% van de kleine boeren verwierf een inkomen van gemiddeld K£ 600 (House en Killick, 1981: 157). Naar schatting leefde ongeveer 30% van de kleine boeren onder de door de overheid gehanteerde (normatieve) armoedegrens (Collier en Lal, 1980).

Een meer volledig overzicht van de stratifikatie in de kleine boerenekonomie in Kenya is weergegeven in tabel 5.5, gebaseerd op een z.g. *per adult equivalent* inkomensklassifikatie (d.w.z. twee kinderen < 15 jaar zijn geteld als één volwassen persoon), waarmee de relatieve inkomensverschillen

per huishouding meer realistisch kunnen worden weergegeven.

Tabel 5.5. Herkomst en samenstelling van het totale inkomen en de totale waarde van de activa naar *adult equivalent* inkomenscategorie in de kleine boeren economie (1974/1975)

	0- 249	260- 499	500- 999	1000- 1499	1500- 2499	> 2500	gemid- deld
Aantal huish. (x1000)	194.2	350.5	449.7	181.1	124.3	47.8	1.357.7
% Adult Equivalents	15.5	29.0	32.8	12.3	8.0	2.4	100.0
Bedrijfsoppervlakte (ha.)	0.32	0.33	0.42	0.58	0.50	1.02	0.42
	per "Adult Equivalent" inkomenscategorie (kshs per jaar)						
Agr. inkomen	30	193	451	740	1.285	1.499	436
Loonarb.(vast)	16	33	63	244	300	857	108
Loonarb.(tijd.)	26	43	47	55	78	97	47
Ink. overdr.	41	58	71	93	144	177	74
Niet-agr. ink.	26	45	75	69	129	857	81
Totaal inkomen	141	379	716	1.204	1.943	3.471	747
% niet-agr. ink.	79	49	37	39	34	57	41
Totale waarde activa	581	656	1.067	1.784	2.239	4.534	1.138

Bron: Smith, 1978: 32 en 37

Deze tabel laat enerzijds zien dat zowel de inkomens uit agrarische als niet-agrarische activiteiten stijgen naarmate het inkomen hoger is. Anderzijds kan worden vastgesteld dat globaal gezien de armere boeren relatief meer en meer aangewezen raken op allerlei vormen van niet-agrarische inkomens naarmate het inkomen lager is, terwijl de rijkere boeren (met uitzondering van de hoogste inkomenscategorie) relatief meer en meer inkomsten verwerven uit puur agrarische activiteiten. De inkomsten uit loonarbeid in vast dienstverband stijgen absoluut naarmate het totale inkomen hoger is en stijgen relatief t.o.v. het niet-agrarisch inko-

men. De inkomensoverdrachten stijgen eveneens absoluut naarmate het inkomen hoger is, maar dalen relatief t.o.v. het niet-agrarisch inkomen.

Uit de hier niet weergegeven gegevens van de I.R.S. 1974/1975 (en niet aangepast naar *adult equivalents*) kan voorts worden vastgesteld dat de armste boerenhuishoudens (d.w.z. ongeveer 1/3 van de in totaal 1.5 miljoen kleine boeren met inkomsten van < kshs 2000/- per jaar) op velerlei gebied een achterstand en soms een achtergestelde positie innemen in vergelijking met b.v. het gemiddelde boerenhuishouden (naar inkomen). Zo beschikt de eerste groep over een (absoluut) lager niet-agrarisch inkomen, produceert en koopt minder agrarische inputs, heeft een lager opleidingsniveau, gaat minder over tot toepassing van innovaties in de landbouw (zie Collier en Lal, 1980) en consumeert minder voedsel. Zo consumeren de meeste huishoudens in de allerlaagste inkomensgroep (< kshs 1000/- per jaar) ongeveer de helft minder voedsel (zelfgeproduceerd en gekocht) dan het gemiddelde boerenbedrijf (naar inkomen). De armere huishoudens daarentegen zijn gemiddeld weer kleiner van omvang dan die van de meer welgestelde boeren (zie ook Hazlewood, 1979: 198).

De inkomensverdeling in de kleine boeren economie naar provincie (zie tabel 5.6) laat zien dat de interregionale inkomensverschillen in deze sektor in Kenya vrij bescheiden zijn.

Niet alleen de regionale spreiding van de totale inkomens van de kleine boeren, maar ook de inkomensongelijkheid binnen iedere provincie afzonderlijk, zoals weergegeven met Gini coëfficiënten in tabel 5.7, is met uitzondering van de ekologisch zeer heterogene *Rift Valley Province*, weinig geprononceerd. In provincies met een laag ontwikkelingspeil en een beperkt agrarisch potentieel zijn de inkomens meer evenwichtig verdeeld dan de inkomens in gebieden met een hoger ontwikkelingspeil, ofschoon er belangrijke uitzonderingen zijn. Zo heeft *Central Province* met een van de hoogste gemiddelde inkomens in Kenya een meer evenwichtige inkomensverdeling dan *Western Province* met het laagste gemiddelde inkomen. Voor Kenya als geheel blijkt de inko-

Tabel 5.6. Absolute hoogte en percentuele samenstelling van de inkomens van rurale huishoudens (kleine boeren) naar inkomensbron en provincie (1974/1975)

	1	2	3	4	5	6	7
Agr. inkomen	50.0	24.9	54.8	71.3	67.4	47.6	57.0
Niet-agr.inkomen	7.7	18.8	14.1	9.3	6.6	5.1	9.7
Loonarb. (vast)	21.7	13.5	10.6	10.6	17.4	22.4	15.5
Loonarb. (tijd.)	8.6	14.3	10.1	2.8	3.0	6.6	6.9
Inkomensoverdr.	9.3	24.9	8.6	4.6	3.6	16.3	8.9
Andere giften	2.7	3.5	1.8	1.5	2.1	2.0	2.1
Totaal	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Totale hoogte

(kshs) huish.ink 4.241 3.325 3.486 3.911 4.577 2.494 3.652

1 = Central; 2 = Coast; 3 = Eastern; 4 = Nyanza; 5 = Rift Valley; 6 = Western; 7 = Totaal Kenya

Bron: *Integrated Rural Survey 1974/1975*

mensongelijkheid in de kleine boereneconomie (met een coëfficiënt van 0.49) vrijwel identiek te zijn aan de inkomensongelijkheid onder de Kenyaanse bevolking in haar totaliteit (0.48).

De inkomensverdeling op het platteland in Kenya is minder scheef dan die welke in de rurale gebieden van diverse Aziatische ontwikkelingslanden wordt aangetroffen (zie Lijoodi en Ruthenberg, 1978: 121). Deze situatie in Kenya is waarschijnlijk verklaarbaar doordat enerzijds

the low level of inequality can in some ways be seen as an equality of poverty (Dorling, 1979: 16)

terwijl anderzijds op het platteland niet of nauwelijks sprake is van pachtrelaties, ongunstige pachtvoorwaarden of sterk op de opbrengst drukkende grondbelastingen, woeker en

Tabel 5.7. Gini coëfficiënten met betrekking tot de inkomensverdeling in de kleine boerenlandbouw in Kenya 1974/1975 naar provincie

Provincies

Central	0.39
Eastern	0.33
Rift Valley	0.51
Coast	0.35
Western	0.43
Nyanza	0.39
Gemiddeld in Kenya	0.49

Bron: Lijoodi en Ruthenberg, 1978: 122

grove verschuldiging (uitzonderingen daargelaten) die zo typerend zijn voor de Aziatische situatie.

Verreweg de meeste agrarische producenten in Kenya zijn kleine zelfstandige boeren, veelal op eigen grond (uitgezonderd de - ruw geschat - 200.000 *squatter* huishoudens met tesamen 0.6 - 0.8 miljoen personen en de 100.000 semi-nomadische huishoudens met 0.8 - 1.2 miljoen personen). Slechts 4.2% van alle boerenhuishoudens in Kenya heeft een bedrijfje gepacht (I.R.S., 1981), hetgeen enerzijds het gevolg is van het landregistratieprogramma, terwijl anderzijds het (uit)lenen van grond tegen gereguleerde betaling in de perceptie van de Afrikanen in vele streken (nog) als zeer ongepast wordt beschouwd. De kleine boeren die in meer of mindere mate zijn geïntegreerd in de productie-, arbeids- en/of konsumptiemarkt betalen ook uitsluitend (indirekte) belastingen en accijnzen bij de aan- en verkoop van productie- en konsumptiegoederen, sinds in 1973 in Kenya de (direkte) inkomstenbelasting voor de lage inkomensgroepen werd afgeschaft.

De belangrijkste verschuiving in machtsverhoudingen op het platteland betreft vooral het met magische sancties beschermde gerontocratische en vaak autocratische gezag van de traditionele elite (stamhoofden en ouderlingen), waarvan het gezag steeds meer afbrokkelt, én de moderne, vaak

westers geschoolde intellektuele, bestuurlijke en economische elite in de (klein)stedelijke centra, die steeds meer aan status en politieke macht en invloed wint. Zeer treffend constateert Kitching in dit opzicht dat

such men (upwardly mobile individuals) are often greatly admired in their own communities, and there is an almost universal desire to emulate them, a desire which in present-day Kenya fuels the demand for education facilities, and brings intense popular pressure on the government to expand employment opportunities for the educated. In addition, the experience of succeeding against the odds, by a mixture of good luck, initiative and ruthlessness, colours the attitude of most successful African families in Kenya to the poor. They very often see the responsibility of the poor as being to emulate the succesful, and to make their way in the world by their own efforts, an attitude which is understandable among men who have themselves been born in poverty, or whose fathers were (Kitching, 1980: 310)

Het betreft hier geenszins een houding die uitsluitend van toepassing is op de *big men* of de leden van de weinige zeer welgestelde Afrikaanse families in Kenya, maar het betreft hier vooral de tienduizenden succesvolle handelaren, winkeliers, boeren, ambachtslieden, handwerkslui, onderwijzers en ambtenaren.

Mede vanwege dit open, of in elk geval weinig verstarde, maatschappelijk stelsel met desondanks een merkwaardige en vaak uiterst moeilijk te ontrafelen mengeling van oud en nieuw, lijken de differentiatie- en stratifikatieprocessen in Kenya zowel ruimtelijk als maatschappelijk gezien zich over een breder front te manifesteren dan in b.v. diverse Aziatische landen het geval lijkt te zijn. Talloze factoren, die een verklaring kunnen vormen voor de armoede onder een deel van de bevolking, zoals de monopoliserende activiteiten van elites, ongunstige eigendoms- en machtsverhoudingen, klassentegenstellingen, een prijsbeleid dat extreem in het nadeel van de agrarische sektor werkt, een te sterk door-

gevoerde mechanisatie, de introductie van een kapitaalintensieve technologie, zijn mijns inziens globaal gesproken slechts in zeer beperkte mate verantwoordelijk voor de armoede in de kleine boerenekonomie in Kenya. Meer relevante verklaringen dienen mijns inziens ten dele gezocht te worden in het proces van bedrijfsverkleining en de (in sommige streken) extreme landversnippering, en voorts overwegend in de onderbenutting van de arbeid, een lage produktiviteit en het ontbreken (in diverse regio's) van voldoende infrastrukturele en institutionele voorzieningen.

5.6 DE ONTWIKKELING VAN DE NIET-AGRARISCHE INFORMELE SEKTOR OP HET PLATTELAND

Voor de meerderheid van de bevolking in Kenya vormt de landbouw nog de belangrijkste bron van inkomsten. Toch is het nogal opmerkelijk dat, zoals reeds vermeld, in 1974 - 1975 maar liefst 43% van de totale inkomsten van de kleine boeren afkomstig was uit de niet-agrarische sektor. De niet-agrarische activiteiten waren voor de armste boeren zelfs de (relatief) belangrijkste bron van inkomsten, ofschoon voor de rijkere boeren de niet-agrarische sektor absoluut gezien een hoger inkomen opleverde. De rurale huishoudens in Kenya dienen derhalve beslist niet te worden beschouwd als uitsluitend kleine agrarische producenten (*peasants*), zoals regelmatig ten onrechte in de literatuur wordt gedaan. Deze gegevens en het feit dat de urbanisatiegraad van het land nog vrij laag is, vormen belangrijke aanwijzingen dat er in Kenya sprake moet zijn van een omvangrijke niet-agrarische informele sektor op het platteland. Sinds de publikatie van het I.L.O. Kenya rapport (1972), waardoor de urbane informele sektor in een wereldwijde belangstelling is komen te staan, is ook de belangstelling voor de rurale pendant sterk toegenomen, zij het op een later tijdstip (zie o.a. I.L.O., 1978; Anderson en Leiserson, 1980).

De belangrijkste vraag die deze rurale niet-agrarische informele sektor aangaat is in hoeverre zij in staat is pro-

duktieve werkgelegenheid te creëren voor met name de armere boeren, die waarschijnlijk geleidelijk als zelfstandige producenten uit het agrarisch productieproces zullen worden uitgestoten. De agrarische sektor kan zeer gediend zijn met goed ontwikkelde niet-agrarische rurale activiteiten. Dit geldt vooral voor de kleine boerenbedrijven waarvan een groot deel van de werkende gezinsleden slechts in bepaalde perioden van het jaar in het eigen bedrijf werk kan vinden. De niet-agrarische rurale activiteiten vormen voor deze boerenbedrijfjes niet alleen de lokale en goedkoopste bron van goederen en diensten, maar ook een bron van additionele inkomens. Voor de landloze arbeidsgezinnen heeft de werkgelegenheid in de niet-agrarische rurale activiteiten nog grotere betekenis. De niet-agrarische rurale activiteiten kunnen een bemiddelende rol spelen op de agrarische arbeidsmarkt; door hun werkaanbod houden ze rurale arbeid vast buiten de landbouwpiekseizoenen waardoor ook een opwaartse druk op de landbouwlonen kan ontstaan.

Het in algemene termen besproken proces van differentiatie en stratifikatie in de landbouw zal zich in Kenya ongetwijfeld blijven voortzetten. De mogelijkheden tot kolonisatie op grote schaal van dunbevolkte hoogwaardige landbouwgebieden in Kenya zijn nogal beperkt (met uitzondering van ondermeer de Lamu en Narok distrikten), terwijl de mogelijkheden tot toepassing van irrigatie in de minder regenrijke en de ekologisch meer marginale gebieden zeer kostbaar zijn en hoge kapitaalinvesterings vereisen. Alleen al vanwege de schaarste aan land in bepaalde streken, maar vooral ook vanwege de modernisering van de kleinlandbouwsektor, die een noodzakelijke schaalvergroting van het bedrijf zal vereisen, kan derhalve verwacht worden dat de landbouw voor vele boeren in de toekomst geen bestaansmogelijkheden meer zal kunnen bieden.

In deze paragraaf zal wat dieper op de structuur, ontwikkeling en dynamiek van de niet-agrarische informele sektor op het platteland worden ingegaan, die in belangrijke mate de ontwikkeling van de kleine boeren economie ondersteunt. De niet-agrarische informele sektor op het platteland in Kenya bestaat uit een bonte verscheidenheid van economische activiteiten. Gewoonlijk wordt er een onderscheid gemaakt (zie Carlsen, 1980: 94-95; Freeman en Norcliffe,

1984: 61-73) tussen handel, huisnijverheid, ambacht, bouwnijverheid en kleinschalige industrie, reparatiewerkzaamheden, transport en allerlei vormen van dienstverlening. Meer specifiek kan de volgende klassifikatie worden opgesteld:

- De activiteiten die gebaseerd zijn op de extractie van grondstoffen en de benutting van andere natuurlijke hulpbronnen (b.v. de visserij, houtskoolverwerking en houtzagerijen) en op daarmee verbonden handel en transport;
- De activiteiten die worden ondernomen voor eigen consumptie (zoals het bouwen van huizen, bierbrouwen) of om in de huishouding produkten voort te brengen voor de verkoop op rurale markten (zoals manden, potten en maten);
- De activiteiten die gebaseerd zijn op de verwerking van agrarische produkten (b.v. het malen van mais, looien van leer, sorteren van koffie, ontpitten van katoen en het raffineren van suiker) en op de handel in en het transport van deze produkten;
- De activiteiten gericht op de lokale vraag van rurale (agrarische en niet-agrarische) huishoudens naar konsumptiegoederen (b.v. de produktie van en handel in levensmiddelen, kleding en schoenen, keukengerei, medicijnen);
- De activiteiten gericht op de vraag van rurale (agrarische) huishoudens naar goederen en diensten ten behoeve van de landbouw, b.v. de produktie en reparatie, de handel in en het transport van goederen als kunstmest en zaden, *jembe's* (hakken), *panga's* (messen) en andere landbouwwerktuigen.

Aktiviteiten kunnen zowel *full-time* als *part-time* worden ondernomen. Deze laatste vorm hangt veelal samen met het feit dat de uitoefening van de landbouw aan seizoenen is gebonden. Ten dele hiermee samenhangend kan een onderscheid worden gemaakt tussen agrarische en niet-agrarische producenten, c.q. handelaren en transporteurs. Ondernemers maar vooral huishoudens kunnen derhalve gelijktijdig diverse activiteiten uitoefenen (*straddling*), hetgeen in Kenya niet ongebruikelijk is.

Binnen deze reeks van activiteiten is er gewoonlijk sprake van een (soms nog traditioneel bepaalde) arbeidsdeling naar

sexe. Bierbrouwen, het vlechten van manden en matten en vele handelsactiviteiten geschieden vooral door vrouwen (zie b.v. Kongstad en Mönsted (1980) voor de belangrijke rol die de vrouwen in West-Kenya zowel in de landbouw als in de organisatie van bepaalde niet-agrarische activiteiten vervullen). Mannen daarentegen werken vooral in de kleinschalige nijverheid, zoals timmerwerkplaatsen, smederijen en klee- en schoenmakerijen.

De rurale informele sektor in Kenya genereerde in 1974 - 1975 in totaal meer dan kshs 1400 miljoen (Freeman en Norcliffe, 1984: 61). De inkomsten die de kleine boeren verkregen uit niet-agrarische activiteiten (exclusief stedelijke inkomensoverdrachten en giften) bedroegen in hetzelfde jaar gemiddeld ongeveer 32% van het totale inkomen, ofschoon dit aandeel aanzienlijk verschilde tussen de diverse inkomensgroepen en provincies (zie de tabellen 5.5 en 5.6). Met betrekking tot dit laatste cijfer is echter niet exakt bekend in hoeverre de generering van deze inkomens heeft plaatsgevonden in de steden dan wel op het platteland.

Volgens de I.R.S. (1977) verwierv in 1974 - 1975 ongeveer 20% van het totaal aantal hoofden van huishoudens op het platteland hun hoofdinkomen buiten de eigen *shamba*, waarvan ongeveer 2% als landarbeider, 4.6% in de steden, 4.4% als onderwijzer of in (overige) functies bij de overheid, terwijl 8% overwegend werkzaam was in niet-agrarische rurale activiteiten. Volgens de I.R.S. (1981) was in 1977 - 1978 eveneens ongeveer 20% van de actieve (mannelijke) beroepsbevolking op het platteland (zie tabel 5.8) hoofdzakelijk werkzaam buiten de agrarische sektor. Een en ander betekent dat minimaal 300.000 huishoudens verspreid over het platteland hun hoofdinkomen verwierven buiten de agrarische sektor, ofwel een bevolking van minstens 2x de hoofdstad Nairobi. Volgens Freeman en Norcliffe (1984) genereerde de rurale informele sektor in 1975 meer dan 2x zoveel arbeidsplaatsen als de urbane informele sektor in Nairobi en Mombasa tezamen.

Uit de *Rural Non-Farm Activity Survey* (1976/1977) is voorts bekend (zie tabel 5.9) dat door ongeveer de helft van de huishoudens op het platteland een of meer niet-agrarische bezigheden werden ondernomen (multifunktionele

Tabel 5.8. Percentuele verdeling van de actieve beroepsbevolking in de kleine boereneconomie en in de stedelijke lage inkomensgroepen naar aard van de werkzaamheden, sexe en lokatie (1977-1978)

	Ruraal		Urbaan	
	man- nen	vrou- wen	man- nen	vrou- wen
Werkz. op eigen agr. bedr.	80.4	96.1	3.1	27.5
Loonarbeid partik. sektor	9.4	1.7	51.7	28.8
Loonarbeid overheidssektor	5.6	0.7	30.7	22.1
Zelfst. niet-agr. aktiv.	4.2	1.2	12.9	18.0
Onbetaalde familie-arbeid	0.3	0.3	1.0	3.4
Werkgever	0.1	0.0	0.6	0.2
Totaal %	100.0	100.0	100.0	100.0

Bron: *The Integrated Rural Surveys 1976-1979; 1981: 81*

huishoudens). Bijna een kwart van de huishoudens was actief in twee of meer niet-agrarische activiteiten, terwijl sommige huishoudens zelfs inkomsten verwierven uit maar liefst 14 verschillende activiteiten, vaak van een verrassende diversiteit (Social Perspectives, no. 2, 1977: 2). De daaruit voortvloeiende ondoorzichtigheid en complexiteit van de wijze van inkomensverwerving betekent dat elke klassificatie daarvan op het niveau van de huishouding niet meer dan een zeer schematisch inzicht kan verschaffen. In menig huishouden op het platteland (maar ook in de steden) blijken de produktieve leden gelijktijdig maar vaak op zeer verschillende wijze in het arbeidsproces te zijn ingeschakeld.

Nogal opvallend is dat in de relatief rijkere landbouwgebieden (*Central en Rift Valley Provinces*) de niet-agrarische rurale sektor wat minder sterk ontwikkeld is. In zekere zin dient deze sektor derhalve ook als een teken van armoede te worden geïnterpreteerd. Vooral in de *Western Province*, waar het landbouwinkomen heel laag is, betekent de rurale niet-agrarische sektor voor de bevolking veelal een laatste redmiddel.

Tabel 5.9. Percentuele verdeling van rurale huishoudens naar frequentie van niet-agrarische activiteiten per provincie (1976-1977)

frequentie	A	B	C	D	E	F	G
0	63.8	31.4	49.9	39.4	58.8	44.3	49.6
1	24.7	48.4	26.3	23.5	20.3	32.8	26.4
2	9.0	12.1	11.2	20.0	11.2	11.8	13.0
3	1.4	5.6	3.6	7.4	5.9	4.0	4.7
4	0.6	2.4	2.5	3.5	2.5	3.1	2.5
5	0.6	0.0	1.5	2.9	0.2	1.5	1.3
> 5	0.0	0.0	5.0	3.3	1.1	2.5	2.4
Totaal steekpr.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

A = Central; B = Coast; C = Eastern; D = Nyanza; E = Rift Valley; F = Western; G = Totaal Kenya

Bron: *Social Perspectives*, vol. 2, no. 2, 1979, C.B.S.

Niet alleen de ruimtelijke spreiding maar ook de structuur van de niet-agrarische activiteiten (zie tabel 5.10) varieert vrij aanzienlijk van streek tot streek. In de meer ontwikkelde *Central* en (het middendeel van) *Rift Valley Provinces* blijken relatief meer gemoderniseerde en gespecialiseerde activiteiten (zoals metaalbewerking en meubelmakerij) op het platteland voor te komen. In de meer achtergebleven *Nyanza*, *Western* en *Eastern Provinces* zijn daarentegen de "traditionele" dienstverlenende en verwerkende activiteiten (zoals die van medicijnmannen en makers van kalebassen) nog sterk vertegenwoordigd (*Social Perspectives*, no. 2, 1977: 3-4).

De historische ontwikkeling van de niet-agrarische rurale informele sektor in Kenya is uiterst fragmentarisch gedocumenteerd. Zoals eerder vermeld ontstonden de eerste kleine zelfstandige Afrikaanse bedrijfjes reeds in het begin van deze eeuw. Omtrent de differentiatie in deze sektor tijdens de koloniale periode geven de studies van Fearn (1961),

Tabel 5.10. Percentuele verdeling van rurale huishoudens met niet-agrarische activiteiten per provincie (1976-1977)

	1	2	3	4	5	6	7
Vervaard. voedings- genotmid.	24.2	18.3	5.9	20.5	36.5	25.1	22.3
Dienstverl.	25.0	26.2	14.3	10.9	14.7	21.4	17.8
Vervaard. houtprod.	6.4	17.0	11.8	11.2	16.9	14.0	14.0
Vervaard. weefprod.	21.0	19.6	4.2	13.2	12.2	6.8	12.4
Extraktie grondstof.	9.7	14.5	2.5	10.0	17.5	14.0	12.1
Groot- en kleinh.	6.4	8.0	7.3	5.9	13.7	12.1	9.3
Reparatie	3.2	8.2	3.1	2.5	8.9	6.2	5.4
Bouwn.h.	2.4	9.5	0.8	0.9	6.8	4.6	4.7
Vervaard. potten	0.8	1.0	0.0	0.2	5.4	0.9	1.7
Verv. van metaal- prod.	0.8	1.0	1.7	0.7	1.6	1.2	1.2

1. Aangezien vele huishoudens geen of meer dan één niet-agrarische activiteiten uitoefenden, is de som van de percentages niet altijd 100.

1 = Coast; 2 = Eastern; 3 = Central; 4 = Rift Valley; 5 = Nyanza; 6 = Western; 7 = Totaal Kenya

Bron: *Social Perspectives*, vol. 2, no. 2, 1979, C.B.S.

Obudho en Waller (1976) en diverse andere auteurs interessante informatie voor West-Kenya, maar de legpuzzel zal waarschijnlijk nimmer volledig gerekonstrueerd kunnen worden. Volgens King (1977) heeft de rurale informele sektor in Kenya zich vooral ontplooid in de jaren twintig en dertig, maar de sterke expansie daarvan is vooral opgetreden in de jaren vijftig. Vermeldenswaard zijn de reeds sum-

mier besproken rol van de Aziatische handwerkslieden en het ontstaan van allerlei informele (b.v. het *kibarua* systeem, een soort training *on the job*, en het leerlingenstelsel, d.w.z. training tegen betaling) en meer geformaliseerde op Engelse leest geschoeide kennisoverdrachtsystemen. Tevens wijst King op de belangrijke verspreiding van vaardigheden vanuit Nairobi naar de dorpen tijdens de noodgeestand (1954 - 1958), toen met name vele Kikuyu's gedwongen werden naar het platteland terug te keren.

De eerste min of meer volledige *survey* dateert uit 1967 toen op het platteland 60.000 Afrikaanse werknemers werden geteld werkzaam in 55.000 kleinschalige niet-agrarische bedrijfjes (Kitching, 1980: 378). Volgens het I.L.O. (1972: 77) bedroegen de gemiddelde jaarlijkse inkomens in 1969 voor de zelfstandige ondernemers op het platteland K£ 130 en voor de werknemers K£ 45, terwijl - ter vergelijking - landarbeiders op kleine bedrijven K£ 38 en op grote bedrijven K£ 68 verdienden.

In tabel 5.11 is een overzicht gegeven van de samenstelling en ontwikkeling van de informele sektor in rurale nederzettingen en kleinstedelijke handelscentra (met een inwonertal variërend van ongeveer 1000 - 10.000 personen; exclusief kleinere centra en overige plattelandsgebieden). In verband hiermee hebben deze gegevens waarschijnlijk betrekking op het meer dynamisch segment van de rurale informele sektor als geheel.

Het algemene beeld dat uit deze gegevens naar voren komt laat zowel een snelle uitbreiding zien van de werkgelegenheid alsmede een niet onaanzienlijke stijging van het reële inkomen, waarmee het belang van deze sektor als bron van werkgelegenheid en inkomen voor het platteland wordt onderstreept. Blijkbaar worden besparingen niet alleen geïnvesteerd in een verbetering van de huisvesting, de *Harambee* beweging, de opleiding van kinderen, de innovatie van de landbouw en de aankoop van land, maar ook in allerlei niet-agrarische kleinschalige bedrijfjes. In algemene zin kan derhalve worden gesteld dat de niet-agrarische rurale activiteiten de inkomenssituatie van de plattelands-huishoudens verbeteren. De armste huishoudens in Kenya, die zoals reeds vermeld het meest zijn aangewezen op deze sektor als bron van werkgelegenheid en inkomen, zullen daar zeker profijt van hebben getrokken.

Tabel 5.11. De samenstelling en ontwikkeling van de informele sektor in rurale nederzettingen 1977-1979

	rurale nederzet.		en handelscentra % jaarlijkse groei	
	1977	1979	werkge- legenheid	reële inkomen
Ambachtelijke nijverheid				
- werkgelegenheid	6.495	8.120	7.7	
- bruto-inkomen	471	812 (584)		+ 7.4
Bouwnijverheid				
- werkgelegenheid	103	76	- 7.8	
- bruto-inkomen	660	829 (596)		- 3.5
Handel, rest., hotels				
- werkgelegenheid	34.051	40.865	6.3	
- bruto-inkomen	552	1.509 (1.086)		+25.1
Transport				
- werkgelegenheid	298	414	11.6	
- bruto-inkomen	246	351 (252)		+ 0.8
Diensten				
- werkgelegenheid	5.552	8.280	14.2	
- bruto-inkomen	548	724 (521)		- 1.7
Totaal Kenya				
- werkgelegenheid	46.499	57.755	7.5	
- bruto-inkomen	564	1.276 (918)		+17.6

1. De inkomens zijn bruto-inkomens per maand van zelfstandige ondernemers, inclusief eventueel betaalde lonen t.b.v. personeel;

2. De tussen haakjes weergegeven inkomens voor 1979 zijn de reële inkomens berekend door toepassing van een inflatiecorrectie van 11.7% per jaar (zie noot 1 bij tabel 4.1).
Bron: eigen onderzoek gebaseerd op ongepubliceerd materiaal C.B.S.

Niet alle economische sectoren maken echter een even gunstige ontwikkeling door. De zeer sterke expansie van de werkgelegenheid in de dienstverlenende sektor gaat n.l. gepaard met een (betrekkelijk geringe) daling van het reële inkomen. In de belangrijke handelssector daarentegen vertonen zowel de werkgelegenheid als het reële inkomen een opmerkelijke stijging. Deze dynamiek (van een deel) van de niet-agrarische informele sektor op het platteland gaat, niet geheel verwonderlijk, hand in hand met de reeds gekonstateerde snelle expansie van met name de kleine nederzettingen op het platteland. Deze ontwikkeling verklaart tevens waarom het platteland in Kenya er in de jaren zeventig in is geslaagd zijn bevolking goeddeels vast te houden, een konklusie die indirect reeds werd getrokken uit de gekonstateerde afname van het urbanisatietempo in de jaren zeventig. Op de samenhang in dit verband tussen de relatief geringe overbezetting van de stedelijke informele sektor en de *trickling across* effecten voor het platteland is eveneens reeds uitvoerig gewezen.

Karakteristiek wellicht voor de voor Kenya specifiek historische fase van het ontwikkelingsproces is het circuleren van vooral veel handelskapitaal op het platteland.

Reeds vaker heeft de geschiedenis geleerd dat handelaren doorgaans hogere winsten behalen bij de verhandeling van goederen dan de ambachtelijke of agrarische producenten zelf. Het lijkt echter weinig zinvol de tussenhandel of groothandel (in Afrika) verantwoordelijk te stellen voor de armoede van de boeren en/of de kleine ambachtslieden, zoals nogal eens in de literatuur wordt gedaan. Uit onderzoek is genoegzaam bekend dat het uitschakelen van de handel vaak het wegwijnen van het plaatselijk ambacht of een stagnerende landbouw tot gevolg heeft, doordat de producenten niet over contacten of voldoende tijd beschikken om zelf de goederen via de bestaande en vaak zeer verwijnde handelskanalen af te zetten. De talrijke pogingen die vaak evenzovele regeringen in Afrika reeds hebben ondernomen om de handelskanalen vergaand te controleren of zelfs te nationaliseren hebben vrijwel zonder uitzondering een ineffektieve bureaucratisering van het distributieapparaat in de hand gewerkt met als resultaat het ontstaan van een zwarte markt en met als gevolg daarvan hogere

prijzen voor de konsumenten (zie o.a. Hyden, 1980: 132-135).

Indien een meer evenwichtige economische ontwikkeling wordt beoogd, zou het bedingen van gunstiger prijzen voor de lokale producenten meer effectief kunnen verlopen via de organisatie van krachtige produktiecoöperaties. Deze zouden niet alleen een meer stabiel prijsniveau kunnen garanderen, maar ook de mogelijkheid bieden produktieve aktiva in handen te spelen van hen die deze ook weer produktief weten aan te wenden. Weinig bekend is trouwens dat de coöperatieve beweging in Kenya een grote vlucht heeft genomen. Zo telde Kenya in 1982 in totaal 2.652 coöperatieve verenigingen (waarvan 52% niet-agrarische) met meer dan 1.6 miljoen leden (1981) (Economic Survey, 1983). Handelaren leveren trouwens niet alleen een belangrijke bijdrage aan de expansie van de lokale markt, maar spelen vaak ook een belangrijke rol in de beginfase van een industrialisatieproces (zie hoofdstuk 6, 7 en 8). Indien de overheid de privé-handel uitschakelt zonder dat zij er zelf in slaagt deze complexe functie adekwaat uit te oefenen, kan de industrialisatie van een land aanzienlijk worden vertraagd. Het beleid van de overheid zou zich dan ook beter kunnen richten op het scheppen van de technische, economische en overige voorwaarden om dit proces mogelijk te maken.

5.7 KONKLUSIES

De ontwikkeling van het platteland in de "Derde Wereld" zal zelfs onder gunstige konjunkturele en strukturele omstandigheden een kwestie van meerdere generaties zijn. Dit geldt tmeer voor grote delen van Oost-Afrika, waar rond 1900 sprake was van een ernstige onderbenutting van zowel land als arbeid (met name van de mannen) binnen de vigerende landbouwsystemen. In dit hoofdstuk zijn zeer globaal enige achtergronden geschetst van de rurale differentiatie, die zich gedurende de afgelopen twee decennia in Kenya heeft voltrokken en waarvan het grondpatroon reeds werd gelegd tijdens de koloniale *frontier* fase.

De vrij aanzienlijke expansie van de agrarische produktie in Kenya gaat gepaard met een verbetering van de reële inkomenspositie onder grote lagen van de plattelandsbevolking. Binnen de grootlandbouwsektor voltrekt zich onder invloed van de "illegale" en legale opsplitsing van bedrijven in het kader van de "herafrikanisatie" van de hooglandekonomie in bescheiden mate een proces naar een minder scheve landverdeling. Binnen de kleine boerenekonomie is enerzijds sprake van een schaalvergroting van de bedrijven onder de wat rijkere boeren, die in niet onbelangrijke mate wordt bepaald door de voor Kenya specifieke relaties tussen stad en platteland. Anderzijds raken de armste boeren meer en meer aangewezen op inkomsten uit niet-agrarische activiteiten. Eigenlijk verloopt deze ontwikkeling zoals beoogd en voorzien door de opsteller(s) van het *Swynnerton Plan*, dat nog uit de koloniale periode dateert (1954).

De rurale differentiatie in met name de hoogwaardige landbouwgebieden gaat gepaard met een massale aanpassing van de bevolkingsspreiding op het platteland, waarbij vooral de lager gelegen en droge landbouwgebieden de plattelandsproblematiek opvangen.

In deze ruraal-ruraal georiënteerde migratie speelt de betekenis van land in de perceptie van de Afrikanen een niet onbelangrijke rol.

Diverse factoren, die in de "Derde Wereld" literatuur vaak naar voren worden gebracht als oorzaak van de armoede op het platteland, zoals ongunstige eigendoms- en machtsverhoudingen of een extreem ongunstig prijsbeleid ten opzichte van de agrarische sektor, lijken voor Kenya nauwelijks relevant. Hoewel dit onvoldoende tot uitdrukking wordt gebracht in de door mij bestudeerde wetenschappelijke literatuur, voltrekt zich in de jaren zeventig op het platteland in Kenya een gigantische arbeidsverdeling tussen de bevolking werkzaam in respectievelijk de agrarische en de niet-agrarische sektor, in een tempo dat waarschijnlijk historisch gezien in Afrika zijn weerga niet kent. Verschillende statistieken laten hierover weinig twijfel bestaan. De sterk expanderende rurale informele sektor - het resultaat van een vrij breed opgezet agrarisch beleid - vervult in de diverse regio's verschillende functies. Deze sektor kan enerzijds worden gezien als een uiting van ernstige armoede en het gebrek aan bestaansmogelijkheden in de landbouw.

Anderzijds geldt dat de groei van het reële inkomen in deze sektor ook ten goede zal zijn gekomen aan de armste bevolkingsgroepen, zodat een verpaupering op grote schaal van een deel van de plattelandsbevolking toch niet het geval lijkt. Er is sprake van een nauwe samenhang tussen de relatief geringe overbezetting van de stedelijke informele sektor, de expansie van de niet-agrarische rurale informele sektor en de groei van met name de kleine nederzettingen op het platteland. Ook bestaat er een vrij evenwichtige relatie tussen de urbanisatiegraad (13.3% in 1979) en de bijdrage van de industrie aan het B.B.P. (13.4% in 1981).

Hoofdstuk 6

HANDELAREN EN HANDWERKSLIEDEN IN DE TEXTIEL- EN KLEDINGBRANCHE IN KISUMU

6.1 INLEIDING

In de vier voorafgaande hoofdstukken is een globaal beeld geschetst van enige aspecten van het proces van differentiatie en stratifikatie in de Kenyaanse economie. De ontwikkeling van de urbane en rurale informele sektor in het licht van stad-plattelandsrelaties stond hierbij centraal. In de drie hiernavolgende hoofdstukken zal ter illustratie worden weergegeven hoe dit proces van differentiatie en stratifikatie meer specifiek verloopt in de textiel- en kledingbranche. In deze hoofdstukken zullen mede de resultaten worden weergegeven van een onderzoek dat is uitgevoerd onder kleine en grote ondernemers in zowel de ambachtelijke, handels- en industriële sektor in het stadje Kisumu, dat met een inwoneraantal van ongeveer 150.000 in 1979 de derde grote plaats in Kenya was en de "hoofdstad" vormt van West-Kenya. In deze stad en in de door mij onderzochte textiel- en kledingbranche zijn verhoudingsgewijs nog veel Aziaten werkzaam, zodat allereerst enige aandacht zal worden geschonken aan deze bevolkingsgroep. Het beleid van de overheid gericht op de "Afrikanisatie" van de economie zal daarbij in ogenschouw worden genomen. In dit hoofdstuk staat centraal een beschrijving van de aard en omvang van de besparingen en investeringen op de diverse onderscheiden niveaus van de handels- en ambachtelijke sektor in het licht van stad-plattelandsrelaties en van de verschillen tussen Afrikaanse en Aziatische ondernemers.

6.2 DE ROL VAN DE AZIATEN IN DE HANDEL EN WANDEL VAN KENYA EN HET "AFRIKANISATIE"BELEID VAN DE OVERHEID

Het lag voor de hand dat door de overheid na de onafhankelijkheid voorrang werd gegeven aan een grotere participatie van de Afrikanen in de handel en de overige sectoren van het economisch leven. De geschiedenis leert dat in vele samenlevingen handelsvolken niet altijd erg geliefd zijn en vaak moeilijk geaccepteerd worden. Dit geldt temeer indien zij economisch succes oogsten, een kleine minderheid van immigranten vormen, zich weinig assimileren in de lokale samenleving en blijven streven naar behoud van hun eigen kulturele en religieuze identiteit, zoals bij de Aziaten in Oost-Afrika het geval was. Daar komt nog bij dat de Aziaten in Kenya tijdens de koloniale periode, in tegenstelling tot de Europeanen, over weinig politieke invloed beschikten. De Aziaten waren evenwel als mededingers in het dagelijks leven en in het bewustzijn van de Afrikanen veel nadrukkelijker aanwezig dan enig andere bevolkingsgroep. Van een directe konfrontatie is nimmer sprake geweest, maar van een optimale verstandhouding tussen beide bevolkingsgroepen kon lang niet altijd gesproken worden.

Zo is het veelbetekenend dat enerzijds vele Aziaten na de onafhankelijkheid geen gebruik hebben willen maken van het grootmoedig voorstel van de Kenyaanse overheid om voor het staatsburgerschap van Kenya te opteren. Het beperkte vertrouwen van de Aziaten in de Afrikaanse politieke leiding heeft velen doen besluiten hun Britse (of Indiase) staatsburgerschap niet op te geven (Bayer, 1967: 181-182). Anderzijds hadden het succes van vele Aziaten in het zakenleven en hun middenstandspositie, die zij als een soort buffer innamen tussen de Afrikanen en de Europeanen, tot gevolg dat door de overheid met name de niet-genaturaliseerde Aziaten geleidelijk maar zeer doelgericht werden geweerd uit de handel, waar zij plaats moesten maken voor de opkomende Afrikaanse ondernemers. Genaturaliseerde Aziatische handelsondernemers werden officieel gestimuleerd om meer industriële activiteiten te gaan ondernemen. Vele Aziaten waren immers reeds vóór de onafhankelijkheid zeer actief in de bouwnijverheid en in de industrie en zij beschikten ook over voldoende kapitaal,

kennis van de lokale markt en bedrijfservaring om een belangrijke bijdrage te kunnen blijven leveren aan de verdere industriële ontwikkeling van Kenya.

Naast allerlei andere zakelijke argumenten heeft deze specifieke positie van de Aziaten in Kenya ongetwijfeld mede een rol gespeeld bij de beslissing van de Kenyaanse overheid om bij de verdere ontwikkeling van de economie minder te steunen op Aziatische ondernemers, maar de voorkeur te geven aan investeerders uit vooral Westerse landen (zie ook de invloed van de z.g. *New Kenya Group*, bestaande uit een lobby van Europese én Afrikaanse politici, die aansluiting zochten bij het Westers markteconomisch model). Na de onafhankelijkheid kon bij vele Aziatische ondernemers dan ook een zekere aarzeling worden bespeurd om tot lange termijn investeringen in Kenya over te gaan. Door de sterke toeloop van buitenlandse (vooral Westerse) investeerders en de toenemende samenwerking tussen de overheid en lokale (Afrikaanse) ondernemers werden de Aziatische industriële geleidelijk meer en meer naar de achtergrond gedrongen.

Vrijwillig of gedwongen door deze omstandigheden en door een verscherping van diverse immigratiewetten en verblijfsregelingen is er in de jaren na de onafhankelijkheid sprake geweest van een massale exodus van Aziaten uit Kenya. Telde Kenya in 1962, d.w.z. vlak voor de onafhankelijkheid, nog ongeveer 177.000 inwoners van Aziatische origine, in 1979 was dit aantal gedaald tot minder dan 79.000 (Statistical Abstract, 1981). De Aziatische minderheid, waaronder ruim 33.000 genaturaliseerde Aziaten (Census, 1979), die nog in het land verblijft en nog geen half procent van de totale bevolking uitmaakt, zorgt echter nog altijd voor naar schatting 20% van het B.B.P. van het land.

Een samenvattend historisch overzicht van de niet geringe bijdrage die de Aziaten aan de economische ontwikkeling van Kenya hebben geleverd ontbreekt, hetgeen als een belangrijke lacune in de geschiedschrijving van dit land kan worden beschouwd. Wel bestaan er belangrijke facetstudies van o.a. Bharati (1972), Rothchild (1973), Hollingsworth (1960), Rothermund (1965), Ghai (1970 en 1971) en publicaties van meer algemene aard, zoals van Delf (1963) en Tandon (1978).

Vermeldenswaard is dat de verschillende Aziatische gemeenschappen niet uitsluitend belangrijke posities hebben

bekleed in de handel en het bedrijfsleven, maar ook een belangrijke bijdrage hebben geleverd aan de ontwikkeling van het onderwijs, de gezondheidszorg en andere gemeenschapsvoorzieningen in Kenya. Tijdens de koloniale periode geschiedde dit in eerste instantie voor de eigen groep, maar geleidelijk werden deze raciale barrières geslecht en verbeterde de toegankelijkheid van de meeste voorzieningen ook voor andere bevolkingsgroepen.

De uiterst complexe verdeling van de Aziatische minderheid in diverse subgroepen zal in deze studie niet uitvoerig worden besproken. Volstaan moet worden met de opmerking dat deze onderling aanzienlijk verschillen zowel in geschiedenis, herkomstgebied en taal, als in economische specialisatie, kulturele en godsdienstige oriëntatie. Tussen de sterk Westers georiënteerde Goanezen (van Portugees-Indiase afkomst; vooral onderlegd in administratieve en bestuurlijke beroepen), de energieke en martiaal uitziende Sikhs (een belangrijke groepering van vakarbeiders, technici, automonteurs, smeden, elektriciëns, loodgieters en slotenmakers), de progressieve Mohammedaanse Ismaeli Khoja (aanhangers van de Aga Khan) en de puriteins - behoudende Hindoestaanse groepering van de Arya Samaj (waaronder zich vele beoefenaren van de vrije beroepen bevinden) en vele andere gemeenschappen bestaan werelden van verschil.

Een meer volledige beschouwing en evaluatie van het overheidsbeleid gericht op de "Afrikanisatie" van de economie na de onafhankelijkheid valt evenzeer buiten het bestek van deze studie en is ook reeds gegeven in diverse andere (schaarse) publikaties (zie o.a. Würkner, 1981). Summier kan daarover het volgende worden opgemerkt:

Na de onafhankelijkheid is een grotere participatie van de Afrikanen in de economie vooral van overheidswege nagestreefd. Voor de handelssector resulteerde dit in de afkondiging van een aantal protectionistische bepalingen, terwijl tevens diverse andere stimulerende maatregelen werden getroffen. De oprichting in 1965 van de *Kenya National Trading Corporation (KNTC)* betekende de eerste aanzet tot uitsluiting van niet-Kenyanen van het handelsproces. Dit semi-overheidsorgaan verkreeg in een aantal specifieke goederen handelsmonopolies, die aan Afrikaanse ondernemers werden toegewezen (zie o.a. Leys, 1976: 152; Würkner,

1981: 52-54), terwijl in een later stadium het handelsnetwerk gaandeweg werd uitgebreid door de aanstelling van tal van Afrikanen als handelsagenten van de KNTC (zie o.a. Hazlewood, 1979: 163-164). Voorts werd een aantal maatregelen afgekondigd waardoor *alle* buitenlandse handelsondernemingen werden verplicht hun personeel doelgericht te Afrikaniseren (Swainson, 1980: 188). Zoals reeds vermeld, waren diverse belangrijke (buitenlandse) bedrijven daar trouwens al tijdens de koloniale periode uit eigen beweging en zonder overheidsbemoeyenis mee begonnen.

De belangrijkste wettelijke bepaling die werd uitgevaardigd ten behoeve van de "Kenyanisering" van de handelssector vormde de *Trade Licensing Act* van 1967. Deze wet, die ook de ruimtelijke organisatie van de handel in Kenya in belangrijke mate heeft beïnvloed, riep in essentie twee soorten beschermende maatregelen in het leven, teneinde de Afrikaanse handelaren meer armslag en economische speelruimte te verschaffen:

1. Het werd niet-Kenyanen niet langer toegestaan handel te drijven in rurale gebieden en perifere stadswijken, terwijl zij in de overige gebieden van de handel in een gespecificeerd aantal goederen werden uitgesloten.
2. In gebieden waar niet-Kenyanen nog vrij handel mochten drijven werden de handelsvergunningen geleidelijk ingetrokken (zie o.a. I.L.O., 1972: 90).

Bovengenoemde bepalingen werden voorts ondersteund door diverse stimulerende maatregelen, die in essentie voorzagen in het verstrekken van kredieten tegen relatief gunstige voorwaarden aan Afrikaanse ondernemers. De kredieten waren afgestemd op de financiering van zowel de overname als het beheer van bedrijven van niet-Kenyanen. Een en ander had tot gevolg dat in 1975 naar schatting 70% van de handelsektor reeds in Afrikaanse handen was (Leys, 1978: 252).

Vermeldenwaard is dat vooral in vele plattelandsgebieden de plaats van de Aziatische handelaren is ingenomen door met name de Kikuyu's (zie o.a. Henkel, 1979). Deze ondernemers zijn bereid zich in de meest afgelegen streken te vestigen. De taaie volharding en de uitgelezen handelstalenten van dit volk maakt haar economische positie bijna even onaantastbaar als die van de Aziatische handelaren op het

platteland in het begin van deze eeuw. De geschiedenis herhaalt zich regelmatig maar vaak op andere niveaus. De ontwikkeling van de handel in Kenya tussen 1968 - 1980 is summier weergegeven in tabel 6.1.

Tabel 6.1. De ontwikkeling van de handel naar inkomen en werkgelegenheid in Kenya 1968 - 1980

	1968		1980	
	werk- gelegen- heid personen	nominale loonsom (K£ x1000)	werk- gelegen- heid personen	nominale loonsom (K£ x1000)
1. Handel	42.407	22.230	70.504	71.616
2. Tot. economie	606.410	146.217	1.005.753	664.121
1 in % van 2	7.0	15.2	7.0	10.7

1. De nominale loonsom omvat salarissen + (ondernemers)winsten; zie voor volledige definitie Statistical Abstract, 1981: 238.

Bron: *Statistical Abstracts*, diverse jaren

Gedurende deze periode bleef het aandeel van de handelssektor in de totale werkgelegenheidsstructuur van Kenya gelijk. Met betrekking tot de nominale loonsom trad echter een relatieve daling op, hetgeen wijst op het teruglopen van de winstmarges en/of van de lonen in de handelssektor. Volgens de niet in tabel 6.1 weergegeven cijfers voor 1969 - 1973 stagneerde in de handelssektor de werkgelegenheid en liep deze in Nairobi zelfs absoluut terug. De "Kenyanisering" van de handelssektor, die vooral in het begin van de jaren zeventig plaatsvond, heeft ongetwijfeld een groeiremmende invloed gehad op de ontwikkeling van de werkgelegenheid en het inkomen in de handel. De werkgelegenheid nam na 1973 weer geleidelijk toe, zodat het werkgelegenheidsaandeel van de handelssektor in de totale economie in 1980 hetzelfde peil bereikte als in 1968.

6.3 *TYPOLOGIE VAN DE STEDELIJKE HANDEL NAAR RUIMTELIJKE STRUKTUUR EN FUNKTIONELE ORGANISATIE*

Tal van auteurs hebben zich reeds beziggehouden met de ontwikkeling van de handel en het marktwezen in Afrika. Het is nauwelijks verwonderlijk dat de meeste studies afkomstig zijn uit West-Afrika, waar immers de (lange afstands)handel een eeuwenoud en reeds tijdens de prékoloniale periode belangwekkend verschijnsel was en zeer belangrijke handelscentra heeft doen ontstaan. In Oostelijk Afrika daarentegen is, met uitzondering van de Swahili handelsnetwerken aan de kust, de Arabische karavaanhandel en de handelsactiviteiten van vooral de Kamba, de lange afstandshandel in het binnenland feitelijk nooit tot grote bloei gekomen. De verschillende typologieën en ruimtelijke netwerken die voor Afrika zijn opgesteld ter verklaring van de organisatie van de handel blijven hier verder onbesproken.

Teneinde mijn onderzoeksresultaten beter te kunnen weergeven is de volgende sterk vereenvoudigde typologie van stedelijke handelsactiviteiten opgesteld. Als criteria zijn hierbij gehanteerd de ruimtelijke lokatie, de mate van kapitaalintensiteit, de specialisatiegraad en arbeidsverdeling. De periodieke markten die in Kenya vooral op het platteland te vinden zijn en het fenomeen van de rondreizende handelaren en marskramers zijn in deze typologie buiten beschouwing gelaten.

1. Handelslieden zonder vaste verkoopplaats, zoals ambulante straathandelaren en kolporteurs. Bij deze handelsactiviteiten zijn de transport- en verkoopfunctie meestal gekombineerd. Doorgaans blijft de verkoop beperkt tot één of slechts enkele artikelen, die in kleine hoeveelheden worden aangeboden. Deze "specialisatie" gaat gepaard met een ver doorgevoerde arbeidsdeling. Kenmerkend zijn de hoge arbeidsintensiviteit en het grote aanbod van gegadigden, de lage drempel van toetreding en de geringe hoeveelheid beginkapitaal van deze handelslieden. De onderlinge concurrentie en daarmee samenhangende versplintering van afzetmarkten resulteren in geringe en vaak sterk fluktuerende verdiensten. De beperkte vraag van de konsumenten en de armoede onder brede lagen van

- de bevolking liggen aan deze handelsvorm ten grondslag. Voorzover bekend zijn er in Kisumu geen handelaren in textiel en kleding op deze wijze actief. Ambulante handelaren en verkopers van kranten, groenten, fruit en eieren, balpennen, souvenirs en kansloten typeren daarentegen het straatbeeld van deze stad.
2. Handelaren met een vaste verkoopplaats langs een straat of op een markt. Bij deze handelsactiviteiten wordt de transportfunctie vaak overgenomen door (tussen)handelaren of kleine transporteurs. Een bepaalde hoeveelheid startkapitaal geeft de handelaren vaak toegang tot een beschermde lokatie. De wisselvalligheden aan de vraag- en aanbodzijde plegen deze handelaren te ondervangen door uitbreiding van hetzij hun voorraad, hetzij hun assortiment. In het laatste geval treedt soms zelfs een aanzienlijke branchevervaging op. In Kisumu is vooral deze handelsvorm wijd verbreid en wordt deze met name uitgeoefend op de vele periodieke en permanente open markten in de peri-urbane stadswijken. Handelaren in textiel en kleding zijn hier in ruime mate vertegenwoordigd.
 3. Handelaren in een permanent (bedrijfs)gebouw. Bij deze handelsactiviteiten zijn de transport- en de verkoopfunctie doorgaans gescheiden. Het transport wordt meestal uitgevoerd door gespecialiseerde beroepspersonen of bedrijven. Kenmerkend voor deze handelsvorm is de relatief hoge kapitaalintensiteit en het optreden van een zekere mate van produktspecialisatie bij sommige bedrijven. De welstand van de hogere inkomensgroepen ligt aan deze specialisatie ten grondslag. De meer stabiele consumptieve vraag heeft doorgaans een meer betrouwbare organisatie van het aanbod tot gevolg. In Kisumu is deze handelsvorm vrijwel volledig gekoncentreerd in het centrum van de stad, waar een groot aantal Afrikaanse en Aziatische handelaren en winkeliers in textiel en kleding wordt aangetroffen. Naast de verkoop houden diverse handelaren zich ook bezig met de ambachtelijke fabricage van kleding (handels- cum ambachtelijke bedrijven).

In Kisumu zijn in totaal bij 55 handelaren diepte-interviews afgenomen. Hieronder bevinden zich respectievelijk 20 Aziatische en 35 Afrikaanse ondernemers. Onder de Aziaten

worden uitsluitend mannelijke bedrijfshoofden aangetroffen, terwijl onder de Afrikanen 12 vrouwen zijn vertegenwoordigd.

De functionele geleding en organisatie van de onderzochte handelsstructuur (zie tabel 6.2) kent een etnisch hiërarchische taakverdeling, terwijl de ruimtelijke geleding een soort radiaal dendritisch patroon vertoont. De diverse onderscheiden niveaus in deze handelshiërarchie zullen in de hiernavolgende paragrafen beknopt worden besproken.

Tabel 6.2. De indeling van de onderzochte handelsbedrijven in textiel en kleding in Kisumu naar ruimtelijke lokatie en hoogte van de handelsomzet (kshs)

	aantal bedr.	gemidd. omzet	laagste omzet	hoogste omzet
A. Peri-urbane volkswijken				
1. Afrikaanse handelaren	28	2.525	550	6.092
a. lokale markten	16	1.427	550	2.500
b. Centrale markt	12	3.793	2.752	6.092
B. Centrum Kisumu				
2. Middelgr. handelsbedr.	21	88.000	6.600	376.000
a. Afrikaanse bedr.	7	36.000	6.600	95.000
b. Aziatische bedr.	14	114.000	243.000	367.000
C. C.B.D. (1) Kisumu				
3. Aziatische groot- handelshuizen	6	1.300.000	583.000	3.500.000

1. C.B.D. = *Central Business District*

Bron: eigen onderzoek (n=55) (de omzetten betreffen maandbedragen; bedragen boven kshs 10.000/- afgerond)

6.4 DE KLEINE MARKTHANDELAREN

Kleine handelaren in textiel en kleding worden in Kisumu overwegend aangetroffen op de ongeveer 20 geregistreerde openluchtmarkten in de peri-urbane volkswijken. Verreweg de belangrijkste en tevens de grootste permanente openluchtmarkt van West-Kenya is de Kibuye markt. Deze markt oefent een belangrijke regionaal verzorgende functie uit en trok in het verleden zelfs vele kopers en verkopers uit Tanzania en Uganda.

Door de sluiting van de grens tussen Tanzania en Kenya in 1976 en de politiek-ekonomische malaise in Uganda verloor Kisumu een belangrijk deel van haar ekonomisch achterland. Vooral gedurende de weekends vormt de markt echter nog steeds een trekpleister voor vele duizenden bezoekers, zodat de marktplaats niet alleen een belangrijke ekonomische maar ook een sociale en rekreatieve functie vervult. Het aangeboden assortiment is van een ongekende variëteit: allerlei dagelijkse levensbehoeften en eenvoudige konsumptiegoederen zijn er verkrijgbaar.

De overige lokale markten in de peri-urbane volksbuurten zijn veel kleiner en vrijwel uitsluitend wijkverzorgend. Het aangeboden assortiment is beperkt tot de meest eenvoudige levensbehoeften, terwijl marktvoorzieningen meestal ontbreken. Op de lokale markten zijn ook vele "tweedehandskleding" verkopers actief. Dit soort kleding is gefabriceerd in Hong Kong of in andere Aziatische landen en werd vóór 1978 op grote schaal in Kenya te koop aangeboden. De kleding bestaat deels uit afgekeurde partijen (ook wegens modeveranderingen) en deels uit produktie-overschotten uit deze landen. De massale invoer en dumping van deze artikelen op de Kenyaanse markt benadeelden echter in ernstige mate de lokale textiel- en kledingindustrie. Een lobby van enkele invloedrijke fabrikanten bleef dan ook niet achterwege, hetgeen in 1977 resulteerde in een verhoging van het importtarief op "tweedehandskleding" van 45% naar 100%, waarna vervolgens in 1978 de import van deze kleding geheel stop werd gezet (zie o.a. Hazlewood, 1979: 80). De importrestrikties zijn enerzijds (tijdelijk) nadelig geweest voor de minder draagkrachtige konsumenten, vanwege de hogere prijzen van de in Kenya gefabriceerde kleding, ter-

wijl anderzijds niet alleen de lokale textiel- en kledingindustrie hiervan profiteerde vanwege de expansie van de binnenlandse markt maar ook vele kleermakers en kledingherstellers, die immers ernstige concurrentie ondervonden van de handelaren in "tweedehandskleding".

De lage drempel van toetreding, de nabijheid van de marktplaatsen tot de woonomgeving en de mogelijkheid het handelsberoep uit te oefenen naast de dagelijkse zorg voor de huishouding, zijn factoren die bepalen dat de handel in "tweedehandskleding" (en vele andere kleine handelsactiviteiten) overwegend het domein van vrouwen is. Een hechte handelsorganisatie onder leiding van een *market queen*, zoals in diverse landen in West-Afrika wordt aangetroffen, is in Kenya echter onbekend.

De (netto)inkomsten van de (12) vrouwelijke handelaren op *part-time* basis bedragen gemiddeld kshs 197/-, dat van de (4) *full-time* mannelijke handelaren kshs 512/- per maand. De berekende winstmarges zijn gemiddeld ongeveer 24%. Het zeer bescheiden beginkapitaal (gemiddeld kshs 185/-) van deze (16) handelaren in "tweedehandskleding" was afkomstig van eigen besparingen of van kleine leningen en giften van familieleden. Hoe hoger de begininvestering hoe groter het inkomen gewoonlijk is, zodat het er op lijkt dat een eenmaal verworven voorsprong ook gedeels blijft behouden.

Met het geringe inkomen dat met name de handelsvrouwen verdienen zouden zij ongetwijfeld tot de armste inwoners van Kisumu behoren. Indien alle overige (en hier niet weergegeven) inkomsten op het niveau van de volledige huishouding daarbij betrokken worden, dan blijken met name de gehuwde vrouwen doorgaans te behoren tot de wat rijkere middenklasse. De armste vrouwen in Kenya wonen trouwens nauwelijks in de steden, maar overwegend op het platteland.

Mannen domineren de handel op de Kibuye markt en verkopen veelal in Kenya gefabriceerde nieuwe stoffen en kleding. Van de (12) ondervraagde handelaren zijn zowel de gemiddelde netto-inkomsten (kshs 767/- per maand) als het beginkapitaal (kshs 1458/-) hoger (geweest) dan dat van de handelaren in "tweedehandskleding" op de lokale markten (kshs 287/- respektievelijk kshs 185/-), ofschoon de berekende winstmarges van de eerstgenoemde groep wat lager

zijn (gemiddeld 20% versus 24%). De omvang van het zeer sterk uiteenlopende startkapitaal (van kshs 93/- tot 4000/-) vertoont echter geen enkele samenhang met de hoogte van het inkomen, zoals bij de handelaren op de lokale markten het geval is. Waarschijnlijk is dit een gevolg van het feit dat het aantal standplaatsen op de Kibuye markt door de gemeente Kisumu wordt gereguleerd, zodat de onderlinge concurrentie er wat minder hevig zal zijn dan op de lokale markten. Diegenen die er in slagen een plaatsje op de Kibuye markt te veroveren lijken verzekerd van een bevredigend en redelijk stabiel inkomen.

Alle (16) ondervraagde mannelijke handelaren zijn migranten van het platteland en zijn vaak op reeds zeer jeugdige leeftijd naar Kisumu of andere steden getogen op zoek naar werk. De meesten hebben voordien vast werk gehad bij de overheid of in de industrie, terwijl de anderen allerlei handeltjes, scharrelbaantjes en losse werkzaamheden hebben uitgeoefend met sterk wisselvallige inkomsten. Bijna alle ondernemers hebben hun laatste baan of activiteit vrijwillig opgezegd of verlaten en verwerven als permanente handelaren een hoger inkomen dan voorheen het geval was. Er is derhalve (gedeeltelijk) sprake van een verplaatsing van arbeid van de moderne naar de informele sektor, die bovendien gepaard gaat met een bescheiden maar onmiskenbare opwaartse economische mobiliteit, zoals ook voor vele ondernemers in de informele sektor voor Kenya als geheel reeds werd gekonstateerd.

Kapitaalverwerving (via interne bedrijfsbesparingen) en huishoudelijke besparingen vinden nauwelijks plaats bij de handelaren op de lokale markten. Voor de handelaren op de Kibuye markt daarentegen werd de gemiddelde waarde van de voorraad en de kiosk geschat op kshs 15.000/-, terwijl deze ondernemers 5 jaar geleden met een begininvestering van gemiddeld kshs 1458/- waren gestart.

De meeste mannelijke handelaren (13 van de 16) beschikken nog over een *shamba* op het platteland met een gemiddelde bedrijfsomvang van 1.5 ha., die soms een bescheiden bron van (neven)inkomsten oplevert, maar waar zij in ieder geval op zouden kunnen terugvallen in economisch slechte(re) tijden. Nogal typerend is dat 9 van de 16 mannen een deel van hun bedrijfswinsten hebben geïnvesteerd in land in de

stad (5x) of op het platteland (4x). De vrouwen besteden de (neven)inkomsten aan levensonderhoud (voeding en kleding), maar vooral ook aan de betaling van schoolgelden en - wellicht verrassend - voor de aankoop van *farm inputs* (zie ook Kongstad e.a., 1980: 130). Op de samenhang tussen de hoogte van het inkomen, de omvang van de huishoudens in de stad en op het platteland, de geldoverdrachten en het landbezit zal in par. 6.13 voor alle (Afrikaanse) handelaren en handwerkslieden nader worden ingegaan.

6.5 DE MIDDELGROTE HANDELSBEDRIJVEN

In Kisumu worden in de categorie middelgrote bedrijven in textiel en kleding zowel Aziatische als Afrikaanse handelsondernemingen aangetroffen. Vrijwel alle bedrijven zijn zowel groot- als detailhandelszaken, ofschoon de detailhandel gewoonlijk belangrijker is naarmate de handelsomzet kleiner is, zodat de meeste Afrikaanse ondernemers vrijwel uitsluitend detailhandelaren zijn (zie tabel 6.2). Met betrekking tot de bedrijfsspecialisatie geldt verder:

- Het aangeboden assortiment is zeer bescheiden en dat geldt met name voor de kleinste bedrijven;
- Het aangeboden assortiment is zeer uiteenlopend en niet uitsluitend beperkt tot textiel en kleding; er is m.a.w. sprake van branchevervaging;
- Het aangeboden assortiment is gespecialiseerd, b.v. in dameskonfektie, sportkleding, stoffen en dekens.

Een klein assortiment is een teken van een zwakke bedrijfsstructuur en is indicatief voor de stedelijke armoede. Branchevervaging kan worden beschouwd als een stabilisatiemiddel tegen de wisselvalligheden aan de vraag- en aanbodzijde. Specialisatie is een teken van oriëntatie op een koopkrachtige(r) bevolkingsgroep.

De organisatie van de Afrikaanse en Aziatische middelgrote bedrijven vertoont een groot aantal overeenkomsten, maar daarnaast komen ook diverse opmerkelijke verschillen naar voren, zodat beide soorten ondernemingen in deze paragraaf met elkaar zullen worden vergeleken.

De meeste Aziatische bedrijven zijn gevestigde handelsondernemingen en oefenen hun bedrijf op de huidige standplaats gemiddeld reeds meer dan 18 jaar uit. De meeste Afrikaanse bedrijven daarentegen werden in 1974 van Aziatische zakenlieden overgenomen en zijn derhalve van meer recente datum. In datzelfde jaar werd in Kisumu een door de overheid uitgevaardigde maatregel van kracht, op grond waarvan vele handelsvergunningen van niet-Kenyanen werden ingetrokken. Deze ondernemers zagen zich derhalve genoodzaakt hun bedrijven over te dragen aan Afrikanen. Een gelijksoortig beleid is in Kenya gedurende 1972 - 1975 in alle belangrijke stedelijke handelscentra (inklusief Nairobi) gevoerd (zie o.a. Würkner, 1981: 82-90).

Nogal typerend voor de Kenyanisering van de handelssector is dat in mijn onderzoek 4 van de 7 Afrikaanse ondernemers voorheen kleine markt- en straathandelaren waren en de overige drie (voormalig) overheidsambtenaar zijn geweest. Deze laatste ondernemers danken hun bestaan aan de door de overheid geaccepteerde aanbevelingen van het *Ndegwa Commission Report* (1970 - 1971). Deze leidden er toe dat het uit de koloniale periode daterende verbod, op grond waarvan (Europese) bestuursambtenaren geen partikuliere ondernemingen mochten bezitten, werd opgeheven.

Deze (juridische) noviteit in Kenyaanse ambtelijke kringen had als oogmerk het tekort aan ervaren Afrikaans kader zo snel mogelijk op te heffen door ambtenaren meer mogelijkheden te geven om belangrijke posities te verwerven in de partikuliere sektor, die immers vlak na de onafhankelijkheid nog overwegend in handen was van Europeanen en Aziaten (Würkner, 1981: 134). Eigenlijk betekende deze regeling *de facto* slechts een continuering van het Afrikaanse verschijnsel van *straddling*, dat tijdens de koloniale *frontier* fase immers het grondpatroon had gevormd van de differentiatie en stratifikatie in de Afrikaanse samenleving. De officiële sanctionering van dit fenomeen hield echter een belangrijke stimulans in voor het Afrikaanse ondernemersschap. Deze regeling heeft dan ook de participatie van de Afrikanen in het bedrijfsleven en de opkomst van een Afrikaanse midden- en hogere stand in de industriële en grootlandbouwsector, de safari- en hotelorganisaties en het bank- en verzekeringswezen in Kenya aanzienlijk bespoedigd.

Bij de uitvoering van dit "Afrikanisatie"programma werd de overheid echter ook geplaagd voor het dilemma tussen enerzijds de beperkte mogelijkheden om Afrikaanse ondernemers en managers op korte termijn voldoende organisatorische, technische en financiële kennis te laten verwerven, alsmede de politieke noodzaak om meer (Aziatische) handelsfirma's te sluiten en anderzijds de zorg voor buitenlandse commerciële en industriële relaties, die vereisten dat de effectiviteit van de meer geavanceerde handelskanalen en distributiesystemen niet te zeer werd aangetast.

Zo werd in regeringskringen openlijk de vrees uitgesproken dat een te snelle Afrikanisatie van b.v. de handelssector zou kunnen leiden tot een drietal mogelijke gevolgen:

1. De aan Afrikanen toegewezen gespecialiseerde winkels en handelszaken (b.v. apotheken, opticiens, boekhandels) zouden kunnen worden omgezet in bedrijven met minder gekompliceerde handelsactiviteiten (b.v. de verkoop van bier en levensmiddelen), zodat de kwaliteit van het voorzieningenniveau zou teruglopen.
2. De Afrikaanse ondernemers zouden een vennootschap onder firma kunnen aangaan met niet-Kenyanen, die tegen vergoeding van een bepaalde commissie het recht zouden verwerven het bedrijf te continueren (*window-dressing*).
3. Kenyanen van Aziatische oorsprong zouden het handelsbedrijf tegen betaling weer kunnen overnemen van Afrikaanse ondernemers, waardoor deze laatste opnieuw zouden worden buitengesloten.

Deze gevolgen hebben zich in werkelijkheid ook veelvuldig voorgedaan, ofschoon de omvang daarvan niet precies bekend is. Zoals eerder vermeld was echter reeds in 1975 naar schatting 70% van de groot- en kleinhandel in Afrikaanse handen.

Afrikaanse textielondernemers van formaat zijn in Kisumu echter nog betrekkelijk schaars. Behalve een onmiskenbare achterstand in organisatorische, financiële en technische kennis van de Afrikaanse ondernemer in het algemeen, lijkt deze situatie mede te zijn bepaald door de volgende twee factoren:

1. De gevestigde positie van vele Aziatische ondernemers in de partikuliere sector en de aanwezigheid van een omvangrijke Aziatische bevolkingsgroep in deze stad. Zo

waren de Aziaten in 1969 van alle belangrijke steden in Kenya verhoudingsgewijs verreweg het meest vertegenwoordigd in Kisumu (Obudho, 1979: 100). De toegang tot de zakenwereld en de krachtmeting met ervaren handelaren worden er daardoor voor vele Afrikanen niet eenvoudiger op.

2. De Afrikaanse en overwegend Luo bevolking in Kisumu vertoont slechts een geringe affiniteit tot het bedrijfsleven, geheel in tegenstelling tot b.v. de Kikuyu's uit de omgeving van Nairobi. Vele Luo's in Kenya zijn daarentegen vooral onderlegd in intellectuele beroepen en zijn zeer actief in b.v. het onderwijs.

Mede in dit licht bezien is het geenszins verwonderlijk dat de rentabiliteit van de Afrikaanse middelgrote handelsondernemingen zwakker is dan die van de Aziatische bedrijven. De verschillen in bedrijfsresultaat en -rendement kunnen als volgt worden weergegeven: de bedrijfsomzet van de Aziatische handelsondernemingen is gemiddeld ongeveer kshs 114.000/- per maand, terwijl volgens een globale berekening het (netto-)bedrijfsresultaat (exklusief belastingen) gemiddeld kshs 10.000/- bedraagt, hetgeen een bedrijfsrendement oplevert van ongeveer 8 à 9%. Voor de Afrikaanse bedrijven zijn deze cijfers respectievelijk kshs 36.000/- (omzet) en kshs 2.200/- (bedrijfsresultaat), hetgeen resulteert in een bedrijfsrendement van ongeveer 6%.

Indien de nog te bespreken groothandelshuizen mede in ogenschouw worden genomen, dan blijkt in deze handelssector de kapitaalintensiteit te stijgen naarmate het handelsvolume groter is, hetgeen waarschijnlijk karakteristiek is voor handelssystemen in het algemeen. Zo verschaffen de (7) kleinere (Afrikaanse) bedrijven werkgelegenheid aan 1 werknemer per gemiddelde omzet van kshs 22.000/-, voor de (14) grotere (Aziatische) bedrijven is dit getal kshs 41.000/- en voor de (6) groothandelshuizen zelfs kshs 3.200.000/-. De kleinere handelsbedrijven zijn derhalve relatief gezien arbeidsintensief. In Kisumu is de beroepsdifferentiatie in de handel slechts rudimentair ontwikkeld, want in totaal leveren deze 27 bedrijven 79 arbeidsplaatsen op (exklusief ondernemer en partners). Het aantrekken van meer personeel (verkopers en/of etaleurs) t.b.v. een beter dienstbetoon aan het publiek wordt nog nauwelijks overwogen.

De beloning van het personeel verloopt volgens een tamelijk vast patroon. De veelal ongeschoolde (Afrikaanse) werknemers, die tewerk zijn gesteld als sjouwer, bewaker, inpakker en klusjesman, verdienen om en nabij het wettelijk minimuminkomen (kshs 300/- tot 600/-). Voor het hoger gekwalificeerde (en veelal Aziatische) personeel, zoals de boekhouders, kassiers en managers in loondienst, bedraagt het inkomen gemiddeld kshs 2625/- per maand.

Typierend is het vaak geformaliseerde familiekarakter en het gebrek aan scheiding tussen beheer en eigendom van het Aziatische middelgrote handelsbedrijf. Tal van (mannelijke) familieleden zijn juridisch mede-eigenaar van het bedrijf, zijn doorgaans ook actief betrokken bij het dagelijks beheer van het familiebedrijf en oefenen tevens hoofd- of nevenfuncties uit in een ander bedrijf. Per handelsbedrijf zijn gemiddeld 2.4 mede-eigenaren geteld en via deze eigendomsstructuur zijn bedrijfsparticipaties getraceerd in tal van andere handels- en winkelbedrijven, (variërend van de verkoop van meubels, fietsen en ijzerwaren tot die van horloges) en allerlei dienstverlenende bedrijven (zoals de houtzagerij en de fotografie). Deze organisatiestructuur weerspiegelt derhalve een horizontale integratie van diverse firma's. Een dergelijke integratie en aktieve onderlinge samenwerking dient echter geenszins te worden gezien als uiting van een streven naar volledige controle van de markt. De horizontale integratie fungeert veeleer als een soort economische buffer tussen de elkaar vaak sterk bekonkurrerende en rivaliserende families. Hun veerkracht wordt vergroot doordat de eigendomsverhoudingen en handelsbetrekkingen zijn ingebed in vaak hechte sociale verbanden, die in Kisumu doorgaans samenvallen met de diverse subgroepen binnen de Aziatische gemeenschap.

De geringe omvang van de meeste Aziatische middelgrote familiebedrijven is een van de redenen waarom zij waarschijnlijk niet kapitaalkrchtig genoeg zijn en zij derhalve geen industriële activiteiten ontplooiën en evenmin deelnemen in reeds bestaande industriële bedrijven, zodat bij deze handelsfirma's niet van een verticale integratie sprake is. Feitelijk zijn deze *dukawalla's* (winkeliers) typische vertegenwoordigers van de gevestigde Aziatische middenstand in Kisumu.

Opmerkelijk is dat deze Aziatische ondernemers uitsluitend investeren in handels- en dienstverlenende bedrijven gevestigd in de stad Kisumu. Investerings op het platteland of in de agrarische sektor worden door hen niet geëntameerd. Hun economische voorkeur en drijfveren verschillen daarmee aanzienlijk van die van de qua inkomenspositie enigermate vergelijkbare middelgrote Afrikaanse ondernemers (zie tabel 6.2). De urbane oriëntatie van de Aziaten is mogelijksterwijs nog het gevolg van de *Crown Lands Ordinance* uit 1915, waarin hun het recht werd ontzegd land in Kenya in eigendom te verwerven. Een uitzondering vormde een gebied in de streek rondom Kisumu, waar Aziaten reeds in de vroegkoloniale periode enkele suikerrietplantages bezaten. Tot op heden zijn Aziatische investeerders in deze sektor actief gebleven. In Uganda, waar bovengenoemde bepaling voor de Aziaten niet gold, hebben zij zich trouwens ook ontplooid en opgewerkt als landbouwers.

Bij de middelgrote Afrikaanse handelsbedrijven is juridisch mede-eigendom van familieleden en financiële deelname in familiebedrijven uitzonderlijk. Het verwerven van verscheidene inkomsten via *straddling* is daarentegen typerend voor Afrikaanse ondernemers.

Bezien in historische perspektief behoren de Afrikaanse zakenlieden tot de eerste generatie inheemse ondernemers van formaat in Kisumu. De meeste Afrikaanse ondernemers zijn ook vaak de eersten in hun familie die zich eigenaar kunnen noemen van een middelgrote handelsbedrijf, zodat bedrijfsparticipatie via een familiekring niet als taktisch middel kan worden aangewend. De Aziatische ondernemers daarentegen behoren doorgaans tot de tweede of zelfs derde handelsgeneratie. Zij kunnen daardoor bogen op een lange handelservaring en hebben in verhouding tot de Afrikanen onmiskenbaar een voorsprong in financiële, organisatorische en strategische middelen.

Kenmerkend voor de Afrikaanse handelsondernemers is dat zij hun bedrijfsbesparingen geenszins uitsluitend investeren in de stad Kisumu, maar zich vooral oriënteren op het platteland en op de kleine rurale centra in West-Kenya. Zo verwerven zij inkomsten uit allerlei kleinschalige niet-agrarische activiteiten, die zij gewoonlijk in hun streek van herkomst hebben geëntameerd. Het betreft hier vooral

informele handels- en dienstverlenende bedrijfjes, zoals kleine winkeltjes, hotelletjes en eethuisjes, maar zelfs ook kleinschalige industriële bedrijvigheden, zoals het malen van mais. Voor de meeste Afrikanen is het handelsbedrijf in Kisumu dan ook slechts een bron van (bescheiden) neveninkomsten. Hun hoofdkomen verwerven de meeste ondernemers vooral uit de landbouw. Diverse Afrikanen beschikken zelfs over moderne gekommercialiseerde gemengde landbouwbedrijven (gemiddelde bedrijfsomvang: 12 ha.) in de omgeving van Kisumu, hetgeen in deze streek, waar de kleinschalige nog vrijwel zelfvoorzienende landbouw overweegt, nogal uitzonderlijk is.

Door al deze activiteiten kreëren de Afrikaanse zakenlieden tal van mogelijkheden tot het verwerven van een inkomen door anderen. Zich baserend op gegevens van het I.L.O. Kenya rapport (1972) stelt Kitching vast dat:

as a result of widespread *straddling*, the creation of one job or one income source in higher income occupations (above £ 200 per annum) creates very nearly five jobs or income sources for the poor and the very poor (£ 20 to £ 120 per annum) (Kitching, 1980: 408)

In het door mij bestudeerde geval ligt dit aantal ruim daarboven. Treffend konkludeert Kitching dat

the crucial key to the future prospects of the Kenyan economy, and indeed to the likelihood of political stability there, is the speed at which higher-income occupations can be created (because) it is in the higher reaches of *formal sector* public and private sector employment that the wages and salaries are earned on which are based the investment and expenditure funds on which such a large part of the rest of Kenya's population is directly or indirectly dependent for their more meagre incomes (Kitching, 1980: 408-410)

Het sanctioneren van het fenomeen van *straddling* op basis van de aanbevelingen van de *Ndegwa Commission* en de min of meer doelbewuste overheidspolitiek gericht op een uitbreiding van zowel de werkgelegenheid als de totale loonsom in de openbare sektor, zijn enige reeds besproken strategische middelen, waarmee de overheid indirect de participatie van de Afrikanen in de particuliere sektor tracht te stimuleren. Het tekort aan openbare middelen na de onafhankelijkheid (vanwege ondermeer het kostbare landregistratieprogramma) om op uitgebreide schaal kredieten aan Afrikaanse ondernemers te verstrekken, ligt mede ten grondslag aan de uitvoering van deze strategie.

De uitkomst van deze strategie in Kenya is dat tal van Afrikanen hun besparingen uit stedelijke activiteiten deels investeren op het platteland, zoals in het voorafgaande is aangetoond. Marris en Somerset (1971: 118-129) maken eveneens aannemelijk dat middelgrote Afrikaanse ondernemers in de stad hun besparingen aanwenden ten behoeve van de aankoop van land of de uitbreiding van hun landbezit. Deze diversifikatie gaat gepaard met pogingen de landbouw te moderniseren. King (1977: 125-126) konstateert iets dergelijks op meer bescheiden schaal bij Afrikaanse ondernemers in de stedelijke informele sektor. Leys konkludeert in dit verband dat Afrikaanse ondernemers

see land as still the only valid source of security and as a basis of social status, both in traditional African society and in colonial society (Leys, 1976: 176)

met als gevolg dat

profits from trade are used to finance landownership, rather than the other way round as was historically the case in most parts of the world (Leys, 1976: 168)

Naast deze verschillen in stad-plattelandsrelaties tussen Afrikaanse en Aziatische ondernemers zijn er ook belangrijke verschillen met betrekking tot de functionele en geografische oriëntatie van de handelsrelaties. Zo geschiedt door de middelgrote (Aziatische) bedrijven gemiddeld 10% van de

totale inkoop direct bij de in Kisumu gevestigde textielfabriek *Kisumu Cotton Mills* (Kicomi). Dit aandeel komt vooral voor rekening van de handelaren die via een officieel handelsagentschap van Kicomi een voordeliger marktpositie hebben bedongen. Van alle handelstransakties (uitgedrukt in geld) verloopt dan ook gemiddeld slechts 8% via de groothandelshuizen in Kisumu. De overige relaties verlopen via Nairobi (53%), Mombasa (25%) en kleinere steden (4%), zodat de handelsrelaties van de (Aziatische) middelgrote ondernemers overwegend interregionaal van aard zijn. De bindingen, in de vorm van aankopen, met overige steden zijn derhalve goed ontwikkeld, hetgeen de integratie van Kisumu in de nationale economie ten goede komt.

Het patroon van de handelstransakties van de kleinere (Afrikaanse) ondernemers daarentegen is nogal afwijkend. De inkoop van deze bedrijven geschiedt slechts voor 1% direct bij Kicomi, terwijl de overige handelstransakties verlopen via de groothandelshuizen in Kisumu (58%), via Nairobi (25%), Mombasa (20%) en kleinere steden (7%). In vergelijking met de grotere (Aziatische) bedrijven zijn de kleinere (Afrikaanse) ondernemers derhalve veel meer gericht op de lokale economie.

Stad-plattelandsrelaties in de vorm van inkomensoverdrachten naar minder welgestelde familieleden op het platteland zijn bij de Aziaten geheel onbekend, hetgeen illustratief is voor het welvaartsniveau van deze zakenfamilies in Kisumu en de urbane concentratie van Aziaten in het algemeen.

De Afrikaanse ondernemers zijn, ondanks de relatief vrij beperkte opbrengsten uit het handelsbedrijf maar dank zij de overige opbrengsten, evenmin onvermogen en zij behoren feitelijk tot de nieuwe Afrikaanse agrarisch-kommerciële elite in opkomst. Opmerkelijk is dat zij in het kader van de vooral in deze streek nog sterk levende traditionele familieplichtingen hoge bijdragen leveren aan het levensonderhoud van hun minder draagkrachtige familieleden. Veelal leven deze Afrikanen in omvangrijke familieverbanden, niet zelden aangevuld met vele semi-permanente gasten, voor het onderhoud waarvan zij de financiële lasten op zich nemen. Daarenboven dragen deze ondernemers nog eens 10% van hun inkomsten uit het handelsbedrijf af aan niet direct afhankelijke verwanten en vrienden op het platteland (zie ook par. 6.13).

Becoming rich does not mean, as our paradigm's take for granted, that such people estrange themselves from their local community. Instead they often get even more closely involved in it than before (Hyden, 1980: 79)

6.6 DE AZIATISCHE GROOTHANDELSHUIZEN

De groothandelssector in textiel en kleding in Kisumu wordt vertegenwoordigd door een tiental handelshuizen, waarvan 6 bedrijven uitvoerig zijn geënqueteerd. Deze groothandelssector wordt grotendeels beheerd door de Gujaratisprekende Shah (Jain) gemeenschap, die in Kisumu als een soort handelsoligarchie opereert. De Jaina vormen in Kenya een welvarende gemeenschap van handelaren en bankiers (Bayer, 1967: 1813). Veel meer uitgesproken nog dan bij de *dukawalla's* is het stramien van sociaal-ekonomische samenwerking onbetwistbaar ingebed in hechte sociale verbanden. Veelal zijn de diverse handelsfamilies via huwelijk en verwantschap en door een identieke religieuze en sociale achtergrond nauw met elkaar verbonden. Het zijn vooral ook deze groothandelsbedrijven die zijn voortgekomen uit een lange familietraditie in de handel. De betekenis van de Aziaten voor de ekonomische ontwikkeling van (West)Kenya in historisch perspektief kan met behulp van ondermeer de beroeps- en migratiegeschiedenis van de (20) Aziatische ondernemers uit mijn onderzoek als volgt worden weergegeven. De oudste ondernemers (> 60 jaar) zijn doorgaans geboren in het voormalige Brits-Indië en op jeugdige leeftijd met hun ouders naar Kenya gemigreerd. Tijdens de koloniale periode

non-African immigrants were only allowed to reside in the townships and trading centres. It is from these bases that, as the communication systems were improved, trading facilities were extended into the rural areas. The Indians built *duka's* wherever possible (Obudho en Waller, 1976: 65)

Deze uitwaaiering van Aziatische handelaren vanuit de urbane nederzettingen, die meestal aan de spoorweg lagen, naar de kleinere plattelandskernen in het binnenland is ook weerspiegeld in de geboorteplaatsen van de Aziaten van middelbare leeftijd. Zij zijn deels afkomstig uit Kisumu maar in meerderheid geboren in de plattelandskernen in West-Kenya, waar hun vaders *dukawalla's* (winkeliers) waren. Door de sobere en vaak zelfs puriteinse levensstijl in primitieve omstandigheden werd door deze eerste generatie handelslieden de basis gelegd voor het huidige familiekapitaal. De tweede generatie vestigde zich gedeeltelijk echter weer in Kisumu, waar betere onderwijsvoorzieningen aanwezig waren en het algemeen levenspeil hoger lag. Het familiekapitaal werd hier geïnvesteerd in reeds bestaande handelsondernemingen, maar ook werden allerlei nieuwe handels- en zelfs industriële bedrijven geëntameerd. De industriële ontwikkeling van Kisumu is zodoende in de jaren dertig door Aziatische handelaren geïnitieerd. Fearn (1961: 261-262) konstateert eveneens dat de eerste maismolens, konfektieateliers en transportondernemingen door Aziaten werden opgericht en beheerd. Door de *Trade Licensing Act* uit 1967, op grond waarvan niet-Kenyanen ondermeer geen handel meer mochten drijven op het platteland, werden de Aziaten uit de plattelandskernen tenslotte gedwongen zich in Kisumu te vestigen.

De (6) groothandelshuizen zetten per bedrijf een handelsvolume om van gemiddeld kshs 1.3 miljoen per maand, zodat deze ondernemingen beduidend groter zijn dan de doorsnee winkel in Kisumu (zie tabel 6.2). Binnen deze groep groothandelaren vindt men ook het grootste handelshuis van Kisumu. Het wordt beheerd door een van de meest vooraanstaande Aziatische families, die in deze stad een sleutelpositie inneemt en die in belangrijke mate richting geeft aan de ontwikkeling van de stedelijke economie. Niet alleen verstrekt dit bedrijf uit eigen middelen kredieten aan andere ondernemers en treedt het op als adviseur en gesprekspartner van de plaatselijke en nationale overheid en andere instellingen, maar het legt zich ook toe op het verkennen van nieuwe markten voor met name industriële produkten. Kredietwaardige handelaren blijken derhalve niet alleen een cruciale rol te spelen in de eerste fase van de industrialisa-

tie, maar kunnen dat ook doen bij de verdere uitbreiding daarvan. Dit groothandelshuis is economisch nauw verweven met Kicomi, want het neemt ongeveer 20% van de totale afzet van deze grootste textielindustrie in Kenya voor zijn rekening. Toch zijn de groothandelsbedrijven tesamen voor wat betreft het functionele en geografische patroon van hun inkopen overwegend nationaal gericht, want van alle handelstransakties geschiedt maar 37% rechtstreeks met Kicomi en 2% met overige handelsfirma's in Kisumu; meer dan 60% van de totale inkopen vindt bij textielfabrikanten en groothandelsbedrijven elders in het land plaats (Eldoret 23%, Thika 21%, Mombasa 8%, Nakuru 6% en Nairobi en omstreken 3%). De textielhandel in Kisumu is daardoor sterk verweven met de nationale (handels) economie.

Het behoeft geen betoog dat de groothandelshuizen in Kisumu in niet onbelangrijke mate gebonden zijn door het produktie- en prijsbeleid van de grote textielfabrikanten in Kenya. De textielindustrie in Kenya opereert in een oligopolistische markt, d.w.z. een twintigtal grote ondernemingen nemen ongeveer 90% van de totale textielproduktie voor hun rekening, zonder dat één enkel bedrijf de binnenlandse markt overwegend beheerst, terwijl de Kenyaanse overheid deels intervenueert door prijscontrole en tarievenregeling. Het complexe oligopolistische marktgedrag is op theoretische gronden onvoorspelbaar. Zonder hier verder diep op in te gaan kan worden gesteld dat een dergelijke organisatie van de produktie via schommelingen in de economische conjunctuur, waar de handel en de industrie op inspeelt via het *buyers* en *sellers* marktgedrag en waar de betrokken mededingers tariefafspraken en prijzenoorlogen als strategische middelen van controle en konkurrentie hanteren, op den duur gepaard lijkt te gaan met een uitbreiding van de markt.

Verwantschapsrelaties vormen in de groothandel van Kisumu het stramien voor sociaal-economische samenwerking. Zij vormen een bredere basis voor de noodzakelijke kapitaalverwerving dan op persoonlijke titel of alleen in familieverband mogelijk zou zijn. Per handelsbedrijf zijn gemiddeld 4.3 mede-eigenaren geteld en via deze complexe eigendomsstructuur zijn bedrijfsparticipaties getraceerd in ondermeer de distributie van benzine en de handel in autobanden, ijzerwaren en farmaceutische artikelen.

De belangenovereenkomsten tussen de diverse families kunnen incidenteel omslaan in belangentegenstellingen en een zekere onbestendigheid of zelfs het einde van zakelijke betrekkingen betekenen. Zo is uit het onderzoek naar voren gekomen dat de van tijd tot tijd optredende wedijver en familierivaliteit tot afsplitsing van bedrijven en het entameren van nieuwe activiteiten hebben geleid. De diversifikatie van de stedelijke economie is daardoor bevorderd. Geleidelijk ontwikkelen de Aziatische handelaren zich tevens tot industriële ondernemers van formaat. Diverse handelsbedrijven in textiel en kleding zijn reeds vertikaal geïntegreerd met de kledingindustrie in Kisumu en verstrekken kapitaal en management. Andere handelshuizen daarentegen entameerden de fabricage van suiker en andere voedingsmiddelen, zeep en ijzerwaren. Teruglopende winsten en een laag bedrijfsrendement in de handelssector lijken deze economische diversifikatie en verticale integratie mede te bepalen. Zo bedraagt in de groothandelssector volgens een globale berekening het gemiddeld resultaat per bedrijf ongeveer K£ 3.000 per maand (exklusief belastingen), hetgeen een bedrijfsrendement oplevert van 4 à 5%. Ongetwijfeld biedt de industriële sector een hoger bedrijfsrendement (volgens respondenten: 15-40%), ofschoon de risico's groter zijn en er geheel andere eisen worden gesteld aan technisch, financieel en organisatorisch *know-how*. Talloze beschavingen hebben in het verleden reeds een vaak machtige en invloedrijke klasse van kooplieden opgeleverd. Tot op heden zijn er in de wereld echter nog betrekkelijk weinig samenlevingen geweest, waaruit een omvangrijke klasse van fabrikanten en industriële ondernemers is voortgekomen (von Albertini, 1982). In Kenya hebben Europese en Aziatische immigranten in dit opzicht de spits afgebeten. Diverse Aziatische ondernemers in Kisumu hadden allerlei plannen voor het entameren van nieuwe industriële projecten die vaak ook reeds in een vergevorderd stadium waren uitgewerkt. Het betrof ondermeer de fabricage van kantoorbenodigheden (60 nieuwe arbeidsplaatsen), kleding (60) en lucifers (300) en de raffinage van suiker (250). Een tweede textiel fabriek (1000) in Kisumu werd eveneens overwogen. De financiering van dit laatste projekt (kshs 40 miljoen) zou in samenwerking met de Kenyaanse overheid en met Japanse en lokale particuliere investeerders worden uitgevoerd.

Op de industrialisatie van Kisumu zal hier verder niet worden ingegaan, maar de opvatting van Obudho e.a. dat

if the government were to follow a forced Africanization policy in this respect, the industrialisation of the region would come to a standstill (Obudho en Waller, 1975: 181)

lijkt na het voorafgaande wel aannemelijk. Hoe de Kenyaanse overheid Afrikaanse ondernemers geleidelijk meer bij het industrialisatieproces van Kisumu tracht te betrekken, zal in hoofdstuk 8 aan de orde worden gesteld.

6.7 DE FINANCIËLE STRUKTUUR VAN DE HANDELSSEKTOR

Ter afronding tenslotte kan worden gewezen op de volgende structuur van de handelssector. Globaal gesproken is het bedrijfsrendement van de handelsondernemingen hoger naarmate de omvang van het bedrijf (gemeten naar handelsvolume) kleiner is. Zo bedraagt het bedrijfsrendement van de groothandelshuizen ongeveer 4 à 5%; voor de handelaren in "tweedehandskleding" daarentegen ongeveer 24%. Voor de tussenliggende niveaus zijn deze cijfers respectievelijk 8 à 9% voor de middelgrote Aziatische bedrijven en 20% voor de kleine handelaren in nieuwe kleding. Het bedrijfsrendement van 6% voor de kleinere (Afrikaanse) middenstanders, die het bedrijf overwegend als nevenactiviteit ondernemen, betekent een "afwijking" in deze reeks.

De (relatieve) bedrijfsrendementen dienen echter niet te worden verward met de (absolute) omvang van de bedrijfswinst. Ondanks een laag bedrijfsrendement is de totale bedrijfswinst van de groothandelshuizen, als gevolg van een omvangrijk handelsvolume, veel hoger dan die van de tweedehandskledingverkopers. Deze laatste handelaren bereiken een veel hoger bedrijfsrendement, maar daartegenover staat dat hun handelsomzet zeer gering is. Ondanks een veel hogere winst per produkt is hun totale bedrijfswinst derhalve gering. Niet een laag winstpercentage maar een kleine

omzet vormt derhalve een van de redenen voor de geringe inkomsten van de kleine handelaren.

6.8 DE HANDWERKSLIEDEN IN DE KLEDINGBRANCHE

Het maken van kleding door kleine bedrijfjes is een van de meest voorkomende activiteiten in de informele sektor van Kisumu. Gemeten naar het gemiddeld inkomen behoren de kleermakers er tot een van de laagstbetaalde beroepsgroepen van de informele sektor van Kisumu. De kleermakers worden zowel in de volkswijken als in het centrum van Kisumu aangetroffen en zij oefenen hun bedrijfje uit hetzij in een werkruimte die in open verbinding staat met de straat, hetzij op een van de vele overdekte verandah's langs de winkeltjes, zodat zij goed zichtbaar zijn voor potentiële klanten. De kleermakers-thuiswerkers werken veelal binnenskamers.

In deze paragraaf zullen enige resultaten worden weergegeven van een onderzoek dat is uitgevoerd onder 59 kleermakersbedrijfjes in de informele sektor. Hierbij zal de vraag centraal staan door welke factoren het proces van interne differentiatie en stratifikatie binnen deze groep handwerklieden worden bepaald.

In de steekproef bevinden zich 43 zelfstandige kleermakers waaronder 27 eenmans- en 16 meermansbedrijven (1-12 werknemers). De werkgelegenheid per (meermans)bedrijf bedraagt gemiddeld 4.8 werknemers (inclusief 0.4 onbetaalde leerlingen). Van de overige 16 handwerklieden oefenen 7 het beroep van kledinghersteller uit, d.w.z. zij repareren hoofdzakelijk kleding; als zodanig behoren zij feitelijk tot de dienstverlenende sektor. De resterende 9 kleermakers zijn z.g. thuiswerkers, d.w.z. zij verrichten kontraktarbeid op stukloonbasis en vormen een schakel in de industriële fabricage van kleding. Funktioneel gezien behoren zij feitelijk tot de industriële sektor.

6.9 DE ORGANISATIE VAN DE KLEERMAKERIJ

De meeste kleermakersbedrijfjes in Kisumu werken nog typisch ambachtelijk, d.w.z. zij fabriceren uitsluitend op bestelling, houden rekening met de wensen van de konsumenten, terwijl over de prijzen valt te onderhandelen. Binnen de groep van 59 handwerklieden kunnen diverse modules van bedrijfsorganisatie worden onderscheiden, die typerend zijn voor het proces van interne differentiatie en stratifikatie zoals zich dat in de informele kledingbranche van Kisumu heeft voltrokken. Bij het opstellen van de hiernavolgende empirische typologie en de daarop gebaseerde analyse is vooral de nadruk gelegd op de relaties die de bedrijfjes onderhouden met de kapitaal-, arbeids-, goederen- en kennismarkt en met de moderne sektor (bedrijven, overheid, etc.). De relaties met het platteland en met de huishouding (voor zowel de kleermakers als de handelaren) zullen meer specifiek worden besproken in par. 6.13.

1. De kledingherstellers: zij verlenen diensten aan konsumenten tegen direkte betaling. Kledingherstellers kopen uitsluitend fournituren, zodat zij niet of nauwelijks geïntegreerd zijn in het stedelijk handels- en productie-circuit. De belangrijkste bedrijfsuitrusting is een naaimachine, die vrijwel altijd is gehuurd. Het betreft uitsluitend eenmansbedrijfjes.
2. De zelfstandige kleermakers die over onvoldoende bedrijfskapitaal beschikken om een voorraad stoffen aan te leggen. Ook zij kopen uitsluitend fournituren. De klant levert zelf de stof, terwijl de betaling voor het geleverde werk en de fournituren gewoonlijk plaatsvindt als het kledingstuk gereed is. De naaimachine is doorgaans gehuurd. Deze kleermakers opereren uitsluitend als eenmansbedrijf.
3. De zelfstandige kleermakers die over voldoende bedrijfskapitaal beschikken om een voorraad stoffen aan te leggen, zodat zij via de inkoop van stoffen en fournituren al meer zijn geïntegreerd in het stedelijk (handels)circuit. Van de konsument die de stof van de kleermaker betreft wordt gewoonlijk een voorschot verlangd, zodat de kleermaker de garantie heeft dat de bestelling wordt opgehaald. De naaimachine is hetzij gehuurd, hetzij eigendom

van de kleermaker. Soms beschikt de kleermaker nog over een strijkplank, een strijkbout en een knopenmachine. Het betreft overwegend eenmansbedrijfjes.

4. De kleermakers die op kontraktbasis (volgens opdracht van b.v. een overheidsinstelling) kleding in serie produceren. Er is sprake van een directe relatie tussen producent en kleermaker en tussen opdrachtgever en eindconsument zonder tussenkomst van de handel. Op ambachtelijke wijze wordt in serie een volledig eindproduct gefabriceerd, tegen een eenheidsprijs waarover op basis van het vakmanschap van de kleermaker een zekere mate van onderhandeling mogelijk is. Het betreft meestal eenmans-, maar soms ook meermansbedrijfjes (dagloners, leerlingen). De bedrijfsuitrusting is gewoonlijk eigendom van de kleermaker.
5. De kleermakers-thuiswerkers. Zij ontvangen opdrachten van industriële ondernemers, die gewoonlijk tevens als handelsintermediair fungeren. De productie vindt in serie plaats tegen een stukloon. Het tarief wordt door de fabrikant vastgesteld, terwijl een ander verschilpunt met b.v. categorie 4 is dat slechts een deel van het productieproces wordt verzorgd. Het snijden van de stoffen, het maken van de knoopsgaten en het verpakken van de kleding gebeurt gewoonlijk in het industriële (manufaktuur) bedrijf. Dergelijke kleermakers zijn derhalve functioneel ingeschakeld in de arbeidsdeling van het industriële productieproces, ofschoon zij op lokaties opereren die ruimtelijk van elkaar gescheiden zijn. Zij werken vaak in de kleine dorpjes en *boma's* (traditionele nederzettingen) buiten de stad Kisumu (zie ook Carlsen, 1980: 94). De relaties met de thuiswerkers bieden de industriële ondernemers een mogelijkheid om in het geval van een instabiele markt de produktiekosten te verlagen, terwijl de thuiswerkers soms ook een vlottend arbeidsbestand vormen waarop de fabrikant een beroep kan doen indien de markt plotseling expandeert (b.v. wegens modeveranderingen). Het werven van thuiswerkers verloopt doorgaans via informele arbeidsbemiddelaars, hetgeen impliceert dat de arbeidsmarkt van de thuiswerkers partikularistisch van aard is, d.w.z. de toegangskanalen tot werk kunnen worden bepaald door het feit dat men woont in een bepaalde streek of behoort tot een etnische groepering of tribale

eenheid (zie ook Breman, 1976: 27-28) (zie ook het I.L.O. rapport over de werkgelegenheidssituatie in Kenya, dat een afzonderlijke beschouwing wijdt aan het verschijnsel van arbeidsmakelaardij; I.L.O., 1972: 509-510).

De kleermakers-thuiswerkers vormen meestal een eenmans-bedrijf, maar bieden soms werk aan 1-5 betaalde werknemers. De bedrijfsuitrusting is meestal eigendom van de kleermakers.

6. De zelfstandige kleermakers, die over een uitgebreid assortiment aan stoffen beschikken en vaak zelfs een voorraad zelfgemaakte kledingstukken aanhouden, waarvan de verkoop niet alleen geschiedt aan consumenten maar ook aan rondreizende en permanente handelaren (handels-cum ambachtelijke bedrijven). Deze meer geavanceerde (meermans)bedrijven beschikken over verscheidene machines en een betere en gespecialiseerde bedrijfsuitrusting, die vrijwel altijd eigendom zijn van de ondernemer. De grootste bedrijven in deze categorie (> 5 werknemers) gaan zelfs een aantal kenmerken van een industrieel (klein)bedrijf (atelier) vertonen (arbeidsdeling, specialisatie, standaardisatie etc.).

Een en ander impliceert dat tussen ambachtelijke bedrijfjes, konfektie-ateliers (manufaktuur) en industriële konfektie-ondernemingen (zie hoofdstuk 8) geen scherpe grens valt te trekken. De overgang voltrekt zich gradueel.

6.10 DE ZELFSTANDIGE KLEERMAKERS: SAMENHANGEN OP BEDRIJFSNIVEAU EN DE INVLOED VAN DE OVERHEID

De hoogte van het bedrijfsinkomen van de 50 zelfstandige handwerklieden (exklusief de kleermakers-thuiswerkers waarvan de hoogte van het (stuk)loon ten dele door andere factoren wordt bepaald) vertoont globaal gezien een samenhang met de wijze waarop zij opereren. Zo bereiken de kledingherstellers (module 1) een gemiddeld netto inkomen van kshs 191/- per maand, de eenmansbedrijfjes van de kleermakers (vooral modules 2-3-4) kshs 501/-, terwijl dat voor

de meermansbedrijven (vooral module 6) kshs 1887/- bedraagt.

Additionele factoren die een positieve samenhang vertonen met de hoogte van het bedrijfsresultaat zijn in willekeurige volgorde:

- De lengte van de tijdsperiode dat het bedrijf op de huidige lokatie wordt uitgeoefend;
- het eigendom van (een) naaimachine(s);
- het beschikken over een bedrijfsvergunning;
- het niveau van de begininvestering (meestal afkomstig van besparingen uit het vorige beroep of via *straddling*, maar vaak ook van giften of leningen van familieleden en vrienden);
- het niveau van de additionele investeringen (gewoonlijk gefinancierd uit interne bedrijfsbesparingen: geherinveseerde winsten);
- de uitgaven voor het personeel;
- het hebben van een boekhouding;
- het niveau van algemeen vormend onderwijs;
- het hebben van werkervaring in de moderne sektor (m.n. de konfektie-industrie);
- het verwerven van opdrachten uit de moderne sektor (m.n. van overheidsinstellingen);
- het verwerven van overheidsleningen;
- het aantal neveninkomsten.

Vrijwel alle meermansbedrijven hebben hun omzet en bedrijfsresultaat gedurende de afgelopen 2-5 jaar aanzienlijk zien stijgen in tegenstelling tot de meeste eenmansbedrijfjes, waarvan de bedrijfsontwikkeling min of meer stabiel is gebleven. Deze toename van de omzet en het bedrijfsresultaat van de wat grotere bedrijfjes is bovendien gepaard gegaan met bijna een verdubbeling van het aantal arbeidsplaatsen. Gesteld mag dan ook worden dat deze bedrijven een vrij explosieve groei vertoonden en een belangrijke bijdrage aan de uitbreiding van de werkgelegenheid leverden. Kenmerkend voor vooral de kledingerstellers is dat zij met lage en vaak sterk wisselvallige inkomsten genoeg (hebben) moeten nemen. Zij behoren zonder meer tot de armste bewoners van Kisumu.

Een analyse van de personeelskosten laat zien dat de uitbetaalde lonen per bedrijf aanzienlijk verschillen. Zo variëren

de arbeidslonen van de (78) kleermakers - werknemers van kshs 200/- tot 840/- per maand (exklusief bijdragen in natura). Er blijkt niettemin sprake te zijn van een duidelijk positieve samenhang tussen de hoogte van de lonen en de omvang van het bedrijf, gemeten naar de hoogte van de omzet en de omvang van de werkgelegenheid, m.a.w. de wat grotere en meer levensvatbare bedrijfjes bieden doorgaans ook beter betaald werk.

Bovengenoemde factoren die een positieve samenhang vertonen met het inkomstenniveau lijken toch niet zonder meer een afdoende verklaring te vormen voor het succes van de onderneming of ondernemer. Zo is uit een analyse van de beroepsgeschiedenis van de ondernemers naar voren gekomen dat diverse respondenten in het verleden met uiterst beperkte middelen zijn gestart, maar er desondanks toch in geslaagd zijn zich geleidelijk op te werken tot redelijk succesvolle kleermakers.

Andere succesvolle kleine ondernemingen, en dat geldt met name voor die van de (3) Aziatische en de meeste (8 van de 12) vrouwelijke Afrikaanse ondernemers, zijn daarentegen opgezet met een vaak aanzienlijk startkapitaal, hetgeen in het eerste geval de overname van reeds bestaande familiebedrijven inhield en in het tweede geval afkomstig was van besparingen van de werkende echtgenoten (*straddling* via het huishoudcircuit). Slechts een beperkt aantal (4) mannelijke Afrikaanse ondernemers is er voorheen in geslaagd een overheidslening te bemachtigen, waarmee zij hun bedrijfjes aanzienlijk hebben weten uit te breiden.

Het belangrijkste overheidsorgaan in Kenya dat assistentie verleend aan kleine handelaren en handwerklieden in de vorm van kredieten is het *Ministry of Commerce and Industry*. Kredieten kunnen worden aangevraagd tot een bedrag van maximaal kshs 10.000/- en dienen binnen 5-10 jaar te worden terugbetaald. Tijdens het onderzoek bedroeg het rentetarief 6.5% terwijl 11-12% voor een normale kommerciële lening gebruikelijk was. Om voor een dergelijke lening in aanmerking te komen moet de kleine ondernemer voldoen aan de volgende voorwaarden.

- hij/zij dient een onderpand te verschaffen in de vorm van land;
- hij/zij dient aan te tonen dat reeds met succes een klein bedrijfje wordt beheerd, hetgeen ondermeer impliceert dat de ondernemer een soort boekhouding zal moeten voeren.

Het beleid van de overheid is derhalve vooral gericht op het stimuleren van die ondernemingen die zich zouden kunnen ontwikkelen tot industriële (klein)bedrijven en het bewijs van een bepaalde levensvatbaarheid reeds hebben geleverd.

Nogal opvallend is dat respondenten met een hogere opleiding dan basisonderwijs (tevens 1-2 jaar middelbare school) niet meer als kleine ondernemers in de informele sektor opereren. In diverse andere studies wordt dit verschijnsel eveneens gesignaleerd (zie b.v. House, 1978), hetgeen er op wijst dat beter geschoolde personen niet meer hun toevlucht zoeken tot dit soort werk.

Op basis van het voorafgaande kan globaal worden vastgesteld dat de kapitaalakkumulatie van het bedrijf sneller verloopt naarmate het niet alleen via *backward linkages* (aankoop materialen, gereedschappen en bedrijfsuitrusting) maar vooral via *forward linkages* (opdrachten) meer geïntegreerd is in de meer gemoderniseerde economie én naarmate de relaties met de kapitaal-, arbeids-, goederen-, kennis- en overheidscircuits intensiever zijn ontwikkeld. Een toenemende mate van integratie in de moderne economie als zodanig heeft derhalve een positief effect op de bedrijfsontwikkeling. Eigenlijk is de voorafgaande formulering onvolledig, want feitelijk gaan de meer ontwikkelde bedrijfjes geleidelijk zélf deel uitmaken van de moderne economie. Tal van factoren bepalen echter ook dat dit resultaat niet voor alle ondernemers is weggelegd.

6.11 DE BEDRIJFSINKOMSTEN EN OVERIGE INKOMSTENBRONNEN

Het is in de Kenyaanse context niet ongebruikelijk dat ondernemers en overige leden van de huishouding over verscheidene inkomensbronnen beschikken. In tabel 6.3 is derhalve globaal weergegeven in hoeverre de urbane huishouding van de onderzochte ondernemers over neveninkomsten beschikt of in hoeverre de bedrijfsinkomsten uit de kleermaakkerij als nevenverdiensten zijn te beschouwen.

Tabel 6.3. Bedrijfsinkomens, neveninkomsten (1), besparingen (2) en landbezit (3) van de onderzochte handwerkslieden in de kledingbranche in absolute aantallen

Bedrijfs- inkomen kshs/mnd	kleding herst.			kleer- makers thuis- wer- kers			kleer- makers eenmans bedr.			kleer- makers meermans bedr.			totaal			
	een- mans bedr.												aan-			
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	tal	1	2	3
<300	-	-	7	-	-	1	1	1	4				12	1	1	12
301-450				1	-	1	3	3	4				8	4	3	5
451-600				1	-	4	5	2	9	1	1	1	14	7	3	14
601-800				-	1	2	5	4	5	3	3	3	10	8	8	10
801-1000				1	1	1	1	1	2	-	1	-	4	2	3	3
1001-2000										3	3	2	5	3	3	2
>2000										5	4	3	6	5	4	3
Totaal	-	-	7	3	2	9	15	11	24	12	12	9	59*	30	25	49
%													100	51	42	83

*) inklusief 3 Aziatische en 12 vrouwelijke Afrikaanse ondernemers

1. De neveninkomsten variëren van salaris(sen) (ook van echtgenoten) tot opbrengsten in geld uit de landbouw of de verhuur van kamers/huizen. Financiële bijdragen of giften van familieleden/kennissen zijn in deze weergave niet als neveninkomsten geteld. Bij 9 bedrijven zijn de overige inkomsten hoger dan de bedrijfsinkomens uit de kleermakerij.

2. Besparingen via het bedrijf (vergroting voorraad, aanschaf machines etc.) zijn buiten beschouwing gelaten.

Bron: eigen onderzoek

Nogal opvallend is het hoge percentage van urbane huishoudingen met overige inkomsten (51%) en het vrij hoge percentage kleermakers dat van het totale huishoudinkomen regelmatig geld opzij weet te leggen (42%), ofschoon het gewoonlijk slechts om kleine bedragen gaat. Vrijwel alle (Afrikaanse) handwerkslieden (88%) beschikken bovendien nog over een rurale bestaansbasis in de vorm van land (zie par. 6.13).

Zeer globaal kan worden vastgesteld dat hoe hoger het bedrijfsinkomens uit de kleermakerij, hoe meer de huishoudingen beschikken over verscheidene inkomstenbronnen en hoe groter de omvang van de besparingen en het landbezit zijn. Deze voor Kenya karakteristieke en vaak zeer complex verlopende z.g. "multidirektionele mobiliteit" manifesteert zich vooral boven de (bedrijfs)inkomensgrens van globaal kshs 800/- per maand, hetgeen impliceert dat het meer welgestelde deel van de kleermakers, d.w.z. 25% van alle kleermakers in mijn steekproef, over steeds meer economische speelruimte gaat beschikken. Het zijn vooral de armste handwerkslieden (> kshs 300/-, d.w.z. 20% van alle kleermakers), die met uitzondering van enig landbezit, niet of nauwelijks over additionele inkomens beschikken.

6.12 DE INFORMELE SEKTOR: EEN LAATSTE ALTERNATIEF?

Indien als maatstaf het wettelijk minimumloon voor ongeschoolde arbeid in Kisumu wordt gehanteerd (kshs 310/- per maand), dan blijft ongeveer 20% van de 59 respondenten onder dit inkomensniveau.

Indien het inkomen van de handwerkslieden in de informele sektor wordt vergeleken met het loon van een (geschoolde) kleermaker in de konfektie-industrie in Kisumu (circa kshs 650/- per maand), dan kan worden vastgesteld dat ongeveer 40% een hoger inkomen bereikt. Het kleermakersbedrijf biedt voor deze respondenten met andere woorden een beter alternatief dan een goedbetaalde baan als fabrieksarbeider in de moderne sektor. Ook de informele sektor van de

kleermakers vervult derhalve in niet onbelangrijke mate de functie van een soort parallelle economie.

Ofschoon voor ongeveer 60% van de respondenten het (bedrijfs)inkomen lager is dan het loon van een (geschoolde) kleermaker in de moderne sektor, blijkt de voorkeur voor het aanvaarden van een goedbetaalde baan als loonarbeider toch minder groot te zijn dan uit deze gegevens wellicht gekonkludeerd zou kunnen worden. Op mijn vraag naar de bereidheid om in loondienst te gaan voor een salaris dat aanzienlijk hoger was dan het huidige inkomen, bleek slechts 24% van de respondenten positief te reageren. Globaal gezien werd deze bereidheid vooral aangetroffen onder de handwerkslieden met de laagste inkomens. Ondanks het lagere reële inkomen geven vele handwerkslieden de voorkeur aan een positie als zelfstandige ondernemer. Het ontbreken van een lange urbane traditie, de onbekendheid met of de lage status van fabrieksarbeid, de ervaring met een meer fluïde werkgever-werknemer relatie in de streek van herkomst op het platteland of met het zelfstandig bestaan als kleine boer zijn redenen waarom

the desire to be you own boss is very strong
(Sinclair, 1978: 102)

en het prestige van een eigen bedrijfje in diverse Afrikaanse studies naar voren wordt gebracht (zie ook ten dele Hopkins, 1973: 230; Kennedy, 1976: 17-21).

6.13 STAD-PLATTELANDSRELATIES: DE INKOMENS- EN FAMILIESTRUKTUUR, DE GELDOVERDRACHTEN EN HET LANDBEZIT

Voor in totaal 91 respondenten (d.w.z. alle Afrikaanse handwerkslieden en handelaren) is nagegaan in hoeverre er sprake is van een verblijf van het volledige huishouden in de stad, dan wel een deel van het huishouden is achtergelaten op het platteland, zulks in samenhang met de hoogte van het inkomen, de omvang van de inkomensoverdrachten en het bezit van land. Enige hierop betrekking hebbende gegevens zijn bijeengebracht in tabel 6.4.

Tabel 6.4. De omvang van de huishoudens in de stad en op het platteland, de geldoverdrachten en het landbezit van de Afrikaanse handelaren en handwerkslieden naar inkomenscategorieën

bedrijfs- inkomen kshs/mnd	aantal resp.- denten	omvang huish.			geld- overdr. in % van bedrijfs- inkomen	landbezit abs.
		stad	plat.- land	totaal		
<300	16	3.7	1.3	5.0	23.4	15
301- 450	10	4.9	1.5	6.4	24.9	7
451- 600	18	5.3	2.0	7.3	30.8	17
601- 800	17	6.0	1.8	7.8	25.0	17
801-1000	7	6.0	1.5	7.5	19.1	5
1001-2000	11	6.8	1.2	8.0	14.9	8
>2000	12	8.2	0.3	8.5	8.7	8
Totaal (abs.)	91	534	130	664		77
Gemiddeld		5.9	1.4	7.3		
Percentueel	100				17.6	85

1. Van de 91 huishoudens behoren 29 tot de gedeelde huishoudens waarvan gemiddeld 4.5 leden op het platteland verblijven

Bron: eigen onderzoek

De belangrijkste konklusies uit deze gegevens kunnen als volgt worden geformuleerd:

- de omvang van het totale huishouden neemt toe naarmate het inkomen hoger is, hetgeen in Kenya geen onbekend verschijnsel is (zie b.v. de I.R.S. gegevens, 1977, 1981);
- in de lagere inkomensgroepen (< kshs 800/-) verblijven relatief meer leden van de huishouding op het platteland dan in de hogere inkomenscategorieën;
- de gemiddelde inkomensoverdracht bedraagt bijna 18% van het urbane (bedrijfs)inkomen, maar varieert van circa 31 tot 9% per inkomenscategorie;

- de lagere inkomensgroepen sturen een relatief groter deel van hun inkomen naar het platteland dan de hogere inkomensgroepen, hetgeen samenhangt met het gegeven dat bij de hogere inkomens meer personen tot de stedelijke huishouding behoren en derhalve verwacht mag worden dat de noodzaak om geld naar het platteland te sturen geringer is;
- de absolute omvang van de geldoverdrachten stijgt aanzienlijk naarmate het inkomen hoger is. In de inkomenscategorieën van > kshs 801/- nemen echter de inkomensoverdrachten zowel absoluut als relatief af;
- vele respondenten die met het voltallige huishouden in de stad wonen, blijven toch geld sturen naar het platteland. Vooral in de hogere inkomensgroepen wordt naarmate het inkomen hoger is in toenemende mate geld gestuurd naar verdere verwanten en vrienden.

Tijdens het onderzoek is ook vaak naar voren gekomen dat eveneens veelvuldig een beroep wordt gedaan op personen met hogere inkomens (b.v. ten behoeve van de betaling van schoolgelden, begrafenis- en sollicitatiekosten, of bijdragen aan *harambee* etc.) en dat die verzoeken in vele gevallen ook (moeten) worden gehonoreerd. Het onderling hulpbetoon tussen de wat rijkere en armere mensen is kenmerkend voor de nog weinig uitgekristalliseerde horizontale sociaal-ekonomische gelaagdheid in Kisumu. Deze situatie sluit aan bij de opvatting van Hyden, met betrekking tot de algemene context van Kenya, dat

all this suggest that both common workers and members of the bureaucratic bourgeoisie do not place personal economic achievement above family solidarity (Hyden, 1980: 161)

Een en ander betekent dat de verstedelijking in Kenya nog geenszins heeft geleid tot het uiteenvallen van de sociale en andere netwerken, die zowel tussen stad en platteland als binnen de (stedelijke) verwantschapsgroepen bestaan.

Tenslotte is vastgesteld dat 85% van de respondenten nog de beschikking heeft over een *shamba*. In de lagere inkomensgroepen zijn het doorgaans bedrijfjes van niet meer dan 1 à 2 ha., die overwegend worden gebruikt voor zelfvoorziening. In de inkomenscategorie > kshs 1000/- beschikt

meer dan de helft van de respondenten over een volledig kommercieel landbouwbedrijf (gemiddeld circa 8 ha). Het zijn opnieuw de meer succesvolle ondernemers in de stad, die op deze wijze ook hun bestaansbasis op het platteland hebben weten te verbreden.

Hoofdstuk 7

DE STRUKTUUR EN ONTWIKKELING VAN DE TEXTIEL- EN KLEDINGINDUSTRIE IN KENYA

7.1 INLEIDING

In het voorafgaande hoofdstuk is op basis van enige onderzoeksgegevens de structuur geschetst van het handelsproces voor Kenya als geheel en van de etnisch-hiërarchische taakverdeling van de handel in textiel en kleding voor Kisumu in het bijzonder, terwijl tevens de differentiatie in de informele en semi-georganiseerde branche van de kledingfabricage in Kisumu is weergegeven. Als kader voor een beter begrip van de onderzoeksresultaten die in hoofdstuk 8 specifiek voor de textiel- en kledingindustrie van Kisumu zullen worden gepresenteerd, zal in dit hoofdstuk voor Kenya als geheel de structuur en ontwikkeling van de industrie en van de textiel- en kledingindustrie in het bijzonder worden geschetst.

7.2 DE INDUSTRIËLE ONTWIKKELING VAN KENYA GEDURENDE 1963-1981

De ontwikkeling van de industrie in Kenya tijdens de koloniale periode is beknopt reeds weergegeven in hoofdstuk 2, waarin ondermeer werd vastgesteld dat Aziatische en Europese ondernemers de industrialisatie in Kenya reeds ver vóór de Tweede Wereldoorlog hebben geïnitieerd. Na 1940 maar vooral in de jaren zestig en zeventig heeft in Kenya een vrij aanzienlijke toename van de industriële bedrijvigheid plaatsgevonden. Bedroeg in 1964 de bijdrage van de industrie tot het B.B.P. 10.4%, in 1977 was dit aandeel gestegen tot 15.6% (in 1964 prijzen). Het niet geheel verge-

lijkbare aandeel (in 1976 prijzen) steeg vervolgens van 12.0% in 1977 naar 13.4% in 1981 (Statistical Abstracts). Gedurende de periode 1964-1978 bedroeg de gemiddelde reële groei van de industriële produktie maar liefst 9.4% per jaar. Tussen 1973-1978 overschreed deze groei zelfs de 11% per jaar, maar nadien verminderde zij tot gemiddeld 5.9% per jaar tussen 1979-1981. De expansieve groei van de industriële produktie ging gepaard met een stijging van de werkgelegenheid van 94.453 in 1973 tot 146.338 in 1981 (d.w.z. een stijging van 55%; bevolkingsgroei 1969-1979: 40%), hoewel met name na 1979 een beduidend minder snelle toename optrad, die ook lager was dan de groei van de bevolking. Na de landbouw (33.3%) en de overheidsdiensten (14.7%) leverde de industrie (13.4%) in 1981 (in 1976 prijzen) de belangrijkste bijdrage aan het B.B.P. van Kenya.

Dergelijke groeicijfers voor de industriële sektor voor met name de periode 1964-1978 behoren niet alleen tot de hoogste in Afrika (met uitzondering van Ivoorkust, Nigeria en een aantal mini-staten, die nog hoger scoorden; World Bank, 1981), maar steken zeker ook niet ongunstig af bij die van de meest expansieve industriële ontwikkelingsfase van vele ontwikkelde landen (inklusief Japan) gedurende de afgelopen eeuw.

De relatief politieke stabiliteit van Kenya, het ondernemersvriendelijke economisch klimaat, de voor een Afrikaans land goed ontwikkelde infrastructuur, de actieve rol van de overheid en de speciale maatregelen die zijn getroffen op het gebied van de imports substitutie en de exportbevordering, alsmede ter bescherming van buitenlandse investeringen, en de goede betrekkingen die Kenya met een groot aantal Westerse regeringen en donorlanden onderhoudt, vormen de meest in het oog springende verklaringen voor de niet geringe successen van Kenya op industrieel gebied. Het afvlakken van de industriële expansie na 1979 lijkt vooral een gevolg van de mondiale recessie, het schokeffect van de tweede oliecrisis en van de zich in ongunstige zin ontwikkelende betalingsbalans waardoor onvoldoende ruimte ontstond voor produktieve investeringen (zie o.a. Killick en Thorne, 1981: 59-73 voor een meer diepgaande economische analyse).

De ontwikkeling van de industriële structuur gedurende 1967-1977 is weergegeven in tabel 7.1. De belangrijkste bedrijfstakken in Kenya zijn de voedings- en genotmiddelen-industrie en de textiel-, kleding- en schoenenindustrie, die tesamen in 1977 meer dan de helft van de totale werkgelegenheid in de industriële sektor voor hun rekening namen. Andere belangrijke bedrijfstakken zijn de vervoermiddelen-industrie, de reparatiewerkplaatsen van de vervoermiddelen en de metaalindustrie.

Tabel 7.1. De structuur en ontwikkeling van de industriële bedrijvigheid in Kenya (1967-1977) naar aantal arbeidsplaatsen en hoogte van de omzet

Bedrijfstakken	1967		1977	
	arbeids- plaatsen %	omzet (KE x1000) %	arbeids- plaatsen %	omzet (KE x1000) %
Voedings- en genot- middelenindustrie	23.9	41.5	33.6	53.3
Textiel-, kleding- en schoenenind.	15.3	8.5	19.4	6.5
Hout- en meubelind.	9.8	3.5	9.5	2.9
Papier- en grafische ind.	6.9	5.8	4.8	4.2
Chemische industrie	6.2	18.3	6.1	18.1
Cement-, glas- en aardewerkindustrie	3.2	4.0	3.1	2.5
Metaalprodukten- en machine industr.	10.8	8.5	8.7	8.9
Transport- en reparatie industr.	22.3	8.7	14.0	3.1
Overige	1.6	1.2	0.8	0.5
Totaal percentueel	100.0	100.0	100.0	100.0
Totaal absoluut	64.197	148.651	164.804	1.181.275

Bron: eigen berekeningen op basis van *Census of Industrial Production (1967; 1977); Statistical Abstract, 1977*

Ondanks een aanzienlijke groei van de industriële produktie na de onafhankelijkheid, is de industriële structuur niet ingrijpend veranderd, hoewel met name de voedings- en genotmiddelenindustrie sterk aan betekenis heeft gewonnen. De industriële expansie heeft vooral bestaan uit een aanzienlijke industriële diversifikatie binnen de in tabel 7.1 weergegeven hoofdsectoren (zie voor details Development Plan 1979-1983: 328), terwijl van een verdieping van de industriële structuur via de produktie van meer complexe intermediaire en kapitaalgoederen in geringere mate sprake was (zie ook Hazlewood, 1978: 65-70). In zo'n kort tijdsbestek was dit uiteraard ook niet te verwachten. Ongeveer 20% van de industriële produktie wordt geëxporteerd, terwijl de overige 80% wordt afgezet op de lokale markt (House, in Killick, 1981:339). Met betrekking tot de oriëntatie van de (totale) export is er gedurende de afgelopen 2 decennia sprake geweest van een aanzienlijke diversificatie van handelspartners en van een sterk afnemende dominantie van Engeland als belangrijkste importeur. Zo daalde de export naar Engeland als percentage van de totale export van Kenya van 31,8 in 1953 naar 13.2 in 1975 (Ikiara, in Killick, 1981: 29).

7.3 IMPORTVERVANGENDE INDUSTRIALISATIE EN DE MOGELIJKE EFFEKTEN DAARVAN OP DE INDUSTRIËLE EN RUIMTELIJKE STRUKTUUR

De eerste lokale (Aziatische en Europese) industriële ondernemers tijdens de koloniale periode waren vooral actief op het gebied van de verwerking van lokale grondstoffen bestemd voor de binnenlandse markt en de export. Gedurende de afgelopen 2-3 decennia is echter het accent geleidelijk verschoven naar het stimuleren van de importvervangende industrialisatie door de overheid. Tot dit type industrialisatie kan ook de textiel- en kledingindustrie worden gerekend.

De ontwikkeling van de importvervangende industrialisatie vereist gewoonlijk een uitgebreid stelsel van subsidies en protektionistische maatregelen, die echter ook diverse nade-

lige effecten kunnen oproepen (zie o.a. I.L.O., 1972; Wereldbank, 1975; Kaplinsky, 1978; Hazlewood, 1980). Zo wordt ondermeer benadrukt dat een dergelijke strategie een industriële structuur in het leven kan roepen waarmee

inappropriate goods are produced by inappropriate methods (I.L.O., 1972)

Hiermee wordt bedoeld dat een dergelijke ontwikkeling kan leiden tot een oriëntatie op buitenlandse investeerders, grootschalige produktie-eenheden met een hoge kapitaalintensiteit, de toepassing van een hoogwaardige niet aan de lokale omstandigheden aangepaste technologie en de produktie van luxe-goederen tegen hoge prijzen op basis van internationale kwaliteitsnormen. Het gevolg zou zijn dat vrijwel uitsluitend de behoeften van een kleine koopkrachtige bovenlaag worden bevredigd. Voorts zou het buitenlands management hoge salarissen bedingen, die niet in verhouding staan tot het lokale loonniveau, zodat een loon- en prijsspiraal kan ontstaan. Vooral de (groot)stedelijke economie zou profiteren van de protektionistische maatregelen. De subsidies zouden bovendien een (verkapte) belasting betekenen voor met name de agrarische sektor. Dergelijke maatregelen zouden derhalve in tweeërlei opzicht het loonpeil in de steden kunnen doen stijgen ten koste van het inkomensniveau op het platteland, zodat de urbaan-rurale tegenstellingen zouden verscherpen.

De optimale vestigingsplaats voor dergelijke grootschalige produktie-eenheden zijn de grootstedelijke centra, zodat een meer evenwichtige ruimtelijke spreiding van de industrie moeilijk of zelfs onmogelijk zou zijn te verwezenlijken. De werkgelegenheid- en inkomenseffecten zouden derhalve worden gekoncentreerd in slechts een beperkt aantal gebieden, terwijl de industrialisatie bovendien fragmentarisch zou kunnen zijn in die zin dat ondernemingen hoofdzakelijke geïsoleerd van elkaar functioneren en onderlinge bindingen in de vorm van aankopen en leveringen slechts sporadisch voorkomen.

Een strategie van imports substitutie zou de vraag naar met name geïmporteerde machines en onderdelen doen toenemen, zodat de binnenlandse economie in toenemende mate afhankelijk wordt van buitenlandse importen. Andere bezwaren

die naar voren worden gebracht zijn dat zelfs zeer inefficiënte bedrijven zich achter de hoge tariefmuren kunnen handhaven of dat de tariefmuren de ondernemingen in staat stellen hoge winsten te behalen, waarvan een deel via winstoverdrachten in buitenlandse valuta het land weer zal verlaten. Een dergelijke industrialisatiestrategie zou een overwaardering van de lokale valuta ten opzichte van de buitenlandse in de hand kunnen werken, teneinde de hoge lokale produktiekosten te compenseren door kunstmatige verlaging van de kosten van de importen. In zo'n geval wordt het winstgevender buitenlandse inputs te importeren dan afhankelijk te zijn van lokale toeleveringsbedrijven. Een stimulerend en meer evenwicht bevorderend effect op de binnenlandse industriële structuur blijft hierdoor achterwege. De overwaardering van de lokale valuta resulteert bovendien in minder winstgevende exporten.

Een volledige en meer empirische evaluatie van het in Kenya voortdurend veranderende beleid ten aanzien van de importvervangende industrialisatie als gevolg van een stelselmatige aanpassing aan nieuwe ontwikkelingen valt buiten het bestek van deze studie. Bepaalde effecten zijn trouwens in het voorafgaande reeds impliciet naar voren gebracht. Zo werd immers reeds gewezen op de vermindering van de inkomensongelijkheid tussen stad en platteland in de jaren zeventig, die ondermeer plaatsvond als gevolg van de verandering van de interne ruilvoet tussen de agrarische en niet-agrarische sectoren, zodat de ontwikkeling van de inkomens tussen stad en platteland anders verliep dan op grond van de hierboven weergegeven meer theoretische argumenten verwacht had kunnen worden. De hoge salariëring van het buitenlands management daarentegen oefende onmiskenbaar een opwaartse druk uit op de salariëring van met name het Kenyaanse kader in het bedrijfsleven.

Andere meer concrete effecten van het industrialisatiebeleid zal ik, gezien over een wat langere periode, in het hierna volgende summier de revue laten passeren. Deze analyse zal voorzover mogelijk of van toepassing worden toegespitst op de textiel- en kledingindustrie.

Vastgesteld kan worden dat de totale import in verhouding tot het totale aanbod van industrieproducten (= lokale pro-

duktie + import) in Kenya tussen 1964 en 1975 vrij aanzienlijk daalde van 41% naar 31%, hetgeen wijst op een toegenomen economische verzelfstandiging. Gedurende vrijwel dezelfde periode (1963-1977) steeg het indexcijfer van de industriële produktie van 100 (in 1963) naar 345 in 1977. De relatieve daling van de import manifesteerde zich het meest uitgesproken in de categorie van de konsumptiegoederen, die doorgaans wordt beschouwd als de sektor waarin imports substitutie het meest eenvoudig is te verwezenlijken (zie tabel 7.2).

Tabel 7.2. De totale import als aandeel van het totale aanbod van industriële produkten (= lokale produktie + import) naar soort goederen

	1964	1975
	%	%
Konsumptiegoederen	26.8	15.9
Halffabrikaten	40.5	27.8
Kapitaalgoederen	63.6	55.6
Totaal Industrieproducten	40.8	31.0

Bron: Hazlewood, 1979: 76

Ook in de categorieën van de halffabrikaten en de kapitaalgoederen trad echter een relatieve daling op, ofschoon de mate van zelfvoorziening kleiner wordt naarmate in de desbetreffende sektor meer geavanceerde industriële produkten worden voortgebracht. Het (theoretisch) argument dat een strategie van importvervangende industrialisatie gepaard gaat met een relatieve stijging van de import van meer geavanceerde halffabrikaten en kapitaalgoederen is derhalve, althans gedurende deze fase in de industrialisatie van Kenya geenszins korrekt. Bovenstaande gegevens wijzen niet alleen onmiskenbaar op het bereiken van een bepaalde graad van industriële expansie en zelfvoorziening, maar lijken ook te wijzen op een zelfversterkend effect van diverse industriële activiteiten, doordat zij elkaar gaan ondersteunen.

Ook de textiel- en kledingindustrie vertoonde tussen 1964-1975 een toenemend vermogen tot zelfvoorziening. Zo

daalde de import van textiel en kleding als aandeel van het totale aanbod (= lokale produktie + import) van 74% in 1964 naar 40% in 1975. Niet geheel vergelijkbare maar meer recente gegevens duiden op een verdere toename van de mate van zelfvoorziening in de jaren zeventig (Textile Report, z.j.).

De textiel- en kledingindustrie in Kenya is via diverse tariefregelingen en importquota beschermd tegen de concurrentie van met name Aziatische landen (Japan, Hong Kong, Singapore, Taiwan en India). Deze landen trachten vooral vanwege het protektionisme van de Westerse landen exportmarkten te veroveren in ontwikkelingslanden waar geen lokale textielindustrie aanwezig is of trachten hun export te richten op landen als Kenya, waar de ontwikkeling van de lokale textielindustrie nog van vrij jonge datum is. Zonder marktprotektie zouden deze Aziatische landen hun produkten 25-30% goedkoper op de Kenyaanse markt kunnen afzetten (Garment Report, 1977: 3). Desalniettemin kan worden vastgesteld dat de Kenyaanse overheid beduidend minder stringente importbeperkingen en lagere importheffingen hanteert dan vele andere ontwikkelingslanden met een vergelijkbaar of zelfs een veel hoger niveau van industriële ontwikkeling, zoals b.v. Taiwan (zie voor technische details: Garment Report, 1977). Een en ander betekent dat de textiel- en kledingfabrikanten in Kenya tot op zekere hoogte concurrentie blijven ondervinden van buitenlandse producenten. Het argument dat in deze bedrijfstakken inefficiënte bedrijven zouden opereren uitsluitend als gevolg van hoge tariefmuren lijkt derhalve niet geheel relevant.

De schattingen van het aandeel dat buitenlandse ondernemingen bijdroegen aan de toegevoegde waarde in de industriële sektor lopen voor de beginjaren zeventig ruwweg uiteen van 60% tot 70% (Hazlewood, 1979: 59; Kaplinsky, 1978: 8). Voor 1979 werd dit aandeel eveneens geschat op 60-70% (Länderbericht Kenia, 1983: 56). Dit impliceert niet alleen dat Kenyaanse bedrijven een vrij belangrijke plaats innemen in de industriële sektor maar ook dat de toename van het aantal lokale bedrijven min of meer gelijke tred hield met die van buitenlandse ondernemingen. In 1968 respectievelijk 1972 was het aantal nieuw geregistreerde Afrikaanse bedrijven voor het eerst in de geschiedenis van Kenya groter dan dat van Europese respectievelijk Aziatische firma's. In 1973

namen Afrikaanse ondernemingen zelfs 60% van alle nieuw geregistreerde bedrijven voor hun rekening (Swainson, 1980: 195-196).

Textiel, schoenen, leer, rubber, chemicaliën, verf, zeep, cement en metaal worden in Kenya overwegend geproduceerd door buitenlandse bedrijven, terwijl Kenyaanse firma's vooral vertegenwoordigd zijn in de voedings- en genotmiddelen-industrie, de houtverwerkende- en de kledingindustrie.

Hoewel partikuliere bedrijven de belangrijkste plaats innemen in de industriële sektor van Kenya, werd in 1981 ongeveer 20% van het totaal aantal arbeidsplaatsen in deze sektor gekreëerd door staatsondernemingen (met name in de reparatiewerkplaatsen van de spoorwegen, de grote suikerfabrieken en de exportslachterijen). Daarnaast is de overheid in de jaren zeventig in toenemende mate als partner met het bedrijfsleven gaan samenwerken in belangrijke sleutelindustriën en -sectoren van de economie, zoals de landbouw, het transport en de energievoorziening, het bank- en verzekeringswezen, de olieraffinage, het toerisme en de fabricage van thee en cement.

Mede als gevolg van deze ontwikkeling begon het patroon van buitenlandse investeringen vooral na 1970 in Kenya te veranderen. De *joint-venture* werd de meest voorkomende organisatievorm. De overheid heeft zich trouwens niet alleen beperkt tot participatie in grootschalige buitenlandse industriële projecten, maar heeft daarnaast allerlei maatregelen getroffen om de Afrikanisatie van het management in deze bedrijven te bevorderen, terwijl tevens diverse industriële projecten voor middelgrote en kleine Afrikaanse ondernemers met overheidssteun werden opgezet (K.I.E., R.I.D.C.) (zie hoofdstuk 8).

Volgens de klassifikatie van House (1981: 339-349) van de werkgelegenheids- en marktstructuur van de industriële sektor in Kenya, waarbij drie criteria (de z.g. *concentration index*, *size ratio* en het aantal bedrijven) worden gehanteerd, werd in 1972 43% van de werkgelegenheid aangetroffen in groep 1 (sectoren met monopolie en gekoncentreerde oligopolie), 36% in groep 2 (sectoren met niet-gekoncentreerde oligopolie) en 21% in groep 3 (sectoren met volledige mededinging). Voor Engeland in 1951 waren deze cijfers respectievelijk 30%, 49% en 21%, zodat een monopolis-

tische marktstructuur in Kenya veelvuldiger werd aangetroffen. Dit lijkt mede veroorzaakt door de veel geringere omvang van de binnenlandse markt van Kenya in vergelijking met Engeland, als ook door het feit dat het verlenen van monopolies door de Kenyaanse overheid soms als lokmiddel wordt gehanteerd voor het aantrekken van buitenlandse investeringen. Sinds 1963 was echter het aandeel van de categorie "sektoren met monopolie" licht gedaald (van 49% naar 43%), dat van de categorie van de "volledige mededinging" vrij sterk gedaald (van 35% naar 16%) en dat van de categorie 2 meer dan verdubbeld (van 16% naar 36%).

Tussen 1972-1980 is er in Kenya sprake van zowel een sterke toename van het industrieel groot- (> 50 arbeidsplaatsen) als van het kleinbedrijf (< 5 arbeidsplaatsen), terwijl de rol van het industrieel middenbedrijf afneemt. In dit opzicht werd de industrieële structuur derhalve minder evenwichtig.

Omtrent 1980 werd de textielindustrie in Kenya gekenmerkt door een weinig gekoncentreerde oligopolistische marktstructuur, waarin de concurrentie tussen een relatief groot aantal fabrikanten zich vooral voltrok via produkt- en prijsdifferentiatie, reclame en dienstverlening. De markt van de kledingindustrie tendeerde meer naar een situatie van volledige mededinging (zie ten dele Langdon, in Kaplinsky, 1978: 159).

Het behoeft geen betoog dat de textiel- en kledingindustrie produkten voortbrengt ter bevrediging van de basisbehoeften van de bevolking. Bedrijfstakingen die luxe-konsumptiegoederen produceren voor een kleine elite worden trouwens in Kenya nauwelijks aangetroffen. De meeste produkten van de Kenyaanse industrie zijn zeker niet voor iedereen maar wel voor grote groepen in de samenleving bereikbaar (zie voor details: Hazlewood, 1980: 53-54, 82-83). Wellicht zijn het vooral de geïmporteerde westerse luxe-artikelen voor ondermeer de toeristenindustrie en voor de vrij omvangrijke buitenlandse gemeenschap in Kenya, waarvan mogelijkterwijs een negatief demonstratie-effect (*transfer of tastes*) zou kunnen uitgaan op de lokale bevolking.

Voor *alle* inkomensgroepen in Nairobi nam tussen 1969-1975 het aandeel van voeding en kleding in het totale huishoudbudget af, waaruit gekonkludeerd kan worden dat er in deze stad over de hele linie sprake is geweest van een welvaartsverbetering (wet van Engel) (Länderbericht Kenia, 1982: 82). In 1975 werd in Nairobi door de hoge inkomensgroepen 12% en de lage inkomens 10% aan kleding (en schoeisel) besteed. De jaarlijkse uitgave aan kleding bedroeg voor de lage inkomenskategorie gemiddeld £24 per huishouding. Op het platteland daarentegen werd gemiddeld £16 aan kleding en schoeisel besteed (d.w.z. 15% van het huishoudbudget). Voor de allerlaagste inkomensgroepen op het platteland was dit bedrag £10 (I.R.S., 1977). De verschillen in bestedingspatroon tussen stad en platteland met betrekking tot déze basisbehoefte kunnen moeilijk extreem genoemd worden.

7.4 HET RUIMTELIJK SPREIDINGSPATROON VAN DE INDUSTRIE

Naast het selectief aantrekken van buitenlandse investeringen en de begeleiding van lokale en buitenlandse projecten door de overheid (zie b.v. de besluitvorming van het invloedrijke *New Projects Committee*, in Kaplinsky et al., 1978, waaruit blijkt dat Kenyaanse regeringsfunctionarissen binnen de vaak smalle marges toch beduidend meer zeggenschap hebben over de voorwaarden waaronder industriële projecten dienen te worden uitgevoerd, dan gewoonlijk in de literatuur wordt verondersteld), wordt ook de regionale industrialisatie in het Development Plan 1979-1983 als een belangrijke doelstelling genoemd. Enige gehanteerde beleidsinstrumenten zullen elders ter sprake worden gebracht.

Diverse specifieke gegevens ten aanzien van de ontwikkeling van de ruimtelijke spreiding van de grootschalige industrie tussen 1968-1976 zijn weergegeven in tabel 7.3.

Grootschalige industriële ondernemingen zijn gewoonlijk gevestigd in de meer ontwikkelde urbane centra, waar de meest gunstige infrastrukturele en institutionele voorzienin-

Tabel 7.3. De ontwikkeling van het stedelijk grootschalig industriële spreidingspatroon (1968-1976) in Kenya naar belangrijkste indicatoren

	aantal arbeids- plaatsen		toegevoegde waarde (K£x 1000)		omzet (K£x 1000)	
	1968	1976	1968	1976	1968	1976
Nairobi	35.993	56.440	27.050	79.065	75.191	424.961
Mombasa	8.213	11.756	8.559	21.828	32.123	168.202
Kisumu	1.146	2.366	512	1.867	1.515	7.289
Nakuru	2.508	3.288	1.499	5.126	7.868	18.017
Thika	4.245	7.304	1.732	10.101	5.271	34.053
Eldoret	1.359	2.142	953	1.292	4.435	5.233
Overige urbane centra	13.656	29.033	6.601	49.865	23.130	137.456
Totaal	67.120	112.329	46.907	169.144	149.533	795.211

1. Alleen bedrijven van > 50 werknemers zijn meegeteld, tezamen goed voor 70 à 80% van de totale industriële productie en ongeveer 60% van de totale industriële werkgelegenheid.

2. De gegevens voor 1968 omvatten de reparatiebedrijven van motorvoertuigen; voor 1976 is dit niet het geval.

Bron: *Report on Surveys of Industrial Production 1973-1976, C.B.S., 1980*

gen aanwezig zijn. De concentratie van deze bedrijven in met name Nairobi en Mombasa is dan ook weinig verwonderlijk.

Een analyse van de ontwikkeling van het spreidingspatroon tussen 1968-1976 levert echter het volgende beeld op: In 1968 nam Nairobi 54% van het totaal aantal arbeidsplaatsen, 58% van de totale toegevoegde waarde en 50% van de totale industriële omzet voor zijn rekening. Voor 1976 waren deze cijfers respectievelijk 50%, 48% en 53%. Voor Nairobi daalde derhalve het aandeel met betrekking tot het aantal arbeids-

plaatsen, maar vooral dat van de toegevoegde waarde (inklusief lonen en salarissen). Het waren met name de "overige urbane centra", die hun positie ten opzichte van Nairobi verbeterden. Ook bij de analyse van de ontwikkeling van het spreidingspatroon van de urbane bevolking tussen 1969-1979 werd de aandeelswinst van met name de "overige urbane centra" reeds vastgesteld (zie tabel 3.6). Op industrieel gebied was derhalve gedurende 1968-1976 een duidelijke aanzet zichtbaar tot *polarization reversal*, die hand in hand ging met de ontwikkeling naar een minder gekoncentreerd bevolkingspatroon.

Een meer specifieke analyse laat zien dat gedurende 1973-1976 in de industriële sektor van zowel Nairobi als Mombasa sprake is van een (lichte) reële daling van het loonniveau, die gepaard ging met een meer dan proportionele daling van de arbeidsproductiviteit. In steden buiten Nairobi en Mombasa, waar het loonpeil lager lag, stegen in dezelfde periode echter zowel de arbeidsproductiviteit als mede het loonniveau in industriële ondernemingen (zie voor details: *Surveys of Industrial Production, 1980: 22-23*). Blijkbaar werden door deze verschillen in loonpeil en arbeidsproductiviteit zowel een ruimtelijke spreiding van de industriële werkgelegenheid als een meer evenwichtige verdeling van de stedelijke lonen geïnduceerd, waardoor althans de markteconomie in Kenya veel scherper en adequater reageerde op deze verschillen dan gewoonlijk in de literatuur wordt verondersteld. Opmerkelijk is dat, zoals reeds weergegeven in hoofdstuk 4, gedurende min of meer dezelfde periode (1973-1977) de migratie naar Nairobi drastisch afnam, hetgeen aldaar in verband werd gebracht met de verandering van de interne ruilvoet tussen de agrarische en niet-agrarische sectoren. Mogelijkerwijs hebben beide ontwikkelingen, d.w.z. een verbetering van de levensomstandigheden op het platteland én de afnemende aantrekkingskracht van Nairobi door een reële daling van het loonpeil, een verhoogde retourmigratie naar het platteland en de middelgrote steden veroorzaakt of het dominerende ruraal-urbane migratiepatroon naar Nairobi ten dele doen plaatsmaken voor een trek naar de middelgrote steden.

Nog sprekender laat de verschuiving in het industriële spreidingspatroon zich aflezen uit gegevens met betrekking

tot de totale industriële sektor (d.w.z. alle bedrijfsgrootteklassen) in Kenya. Zo werd in 1973 ongeveer 43% van de totale industriële werkgelegenheid aangetroffen in Nairobi, terwijl 55% van de totale industriële loonsom van Kenya in deze stad werd uitbetaald. In 1981 waren deze cijfers respectievelijk ongeveer 37% en 50%.

De ontwikkeling van de industriële werkgelegenheid voor de belangrijkste steden van Kenya is weergegeven in tabel 7.4.

Tabel 7.4. De procentuele verdeling van de totale industriële werkgelegenheid in de belangrijkste steden van Kenya 1973-1980

Steden	1973		1981	
	industriële werkgele.h.	aandeel Kenya	industriële werkgele.h.	aandeel Kenya
Nairobi	40.993	43.4	54.713	37.3
Mombasa	14.077	14.9	19.628	13.4
Thika	5.513	5.8	9.418	6.4
Eldoret	2.128	2.2	7.652	5.2
Nakuru	3.382	3.5	3.553	3.8
Kisumu	2.387	2.5	3.942	2.7
Overige centra	25.973	27.6	45.432	31.1
Totaal Kenya	94.453	100.0	146.338	100.0

Bron: eigen berekeningen gebaseerd op *Statistical Abstracts 1974; 1982*

Ondanks de relatief korte tijdsperiode (1973-1981) springen de afnemende dominantie van Nairobi en Mombasa en een meer evenwichtige spreiding van de industriële werkgelegenheid onmiskenbaar naar voren. Vooral de snelgroeiende industrieplaatsen Eldoret en Thika (respectievelijk circa 300 en 50 km. van Nairobi) boekten een niet onaanzienlijke aandeelwinst. De industrialisatie van Kisumu hield min of meer gelijke tred met de industriële ontwikkeling op nationaal niveau. Ook diverse andere nederzettingen, die niet in deze tabel zijn weergegeven, zoals b.v. Athi River (2.611 indus-

triële arbeidsplaatsen in 1981), Webuye (1.397), Nanyuki (1.267), Kericho (1.006), en in mindere mate Naivasha (690) ontwikkelden zich met name na 1970 tot kleine industriestadjes (Statistical Abstract, 1982).

Nairobi en Mombasa blijven het industriële ontwikkelingspaatruon domineren. Gedurende een periode van industriële expansie en diversifikatie, neemt de dominantie van met name de hoofdstad echter niet toe, zoals regelmatig in de literatuur naar voren wordt gebracht op basis van gegevens die vaak niet meer zijn dan grove (en voor Nairobi veel te hoge) schattingen. Gezien de vroegindustriële ontwikkelingsfase van Kenya en met name de (inter)nationale agglomeratievoordelen van de hoofdstad, is deze afnemende dominantie wellicht zelfs opmerkelijk.

7.5 DE ONTWIKKELING VAN DE TEXTIEL- EN KLEDINGINDUSTRIE IN HISTORISCH PERPEKTIEF

Tussen de textiel- en de kledingindustrie in Kenya bestaan opmerkelijke verschillen. Deze hebben niet alleen betrekking op de ontstaansgeschiedenis en op de organisatie van de produktie (technologie en financiering, eigendomsverhoudingen, schaal van produktie, omvang en aard van de werkgelegenheid), maar ook op de organisatie van de ruimte (vestigingsplaatsfactoren, interindustriële relaties en overige ruimtelijke interaktiepatronen). Deze aspecten zijn sterk beïnvloed door het koloniale en postkoloniale overheidsbeleid. Een aantal daarvan zal in het hiernavolgende globaal voor Kenya als geheel worden besproken. Een meer gedetailleerde analyse op lokaal en regionaal niveau zal voor Kisumu worden gegeven in hoofdstuk 8.

De kledingindustrie in Kenya werd reeds vóór 1940 tot ontwikkeling gebracht (zie o.a. Eglin, in Kaplinsky, 1978). Exakte historische gegevens ontbreken, maar hoogstwaarschijnlijk zal deze bedrijfstak op identieke wijze zijn ontstaan als diverse vergelijkbare industriële ondernemingen waarvan de geschiedenis wél bekend is. Zo staat vast dat sommige (vooral Aziatische) handelaren en marskramers, die

in Kenya vooreerst handel dreven in een breed assortiment van (geïmporteerde) huishoudelijke artikelen, zich reeds vóór 1940 gespecialiseerd hadden in de handel van slechts één of twee produkten en zich na verloop van tijd ook zijn gaan toeleggen op de fabricage daarvan. (Swainson, 1980: 125-126). Voor kleding zal dit hoogstwaarschijnlijk vooreerst op kleinschalige (ambachtelijke) wijze hebben plaatsgevonden. Zoals in een ander verband ook reeds naar voren werd gebracht, speelden handelaren derhalve een cruciale rol in de eerste fase van het industrialisatieproces.

De kledingindustrie in Kenya is in de jaren vijftig maar vooral in de jaren zestig en zeventig krachtig geëxpandeerd (zie ten dele Helmschrott, 1969: 17). De ontwikkeling van deze bedrijfstak is hoofdzakelijk gefinancierd door lokale ondernemers, zodat gesproken zou kunnen worden van een autonoom industrieel ontwikkelingsproces.

In vergelijking met de kledingindustrie is de textielindustrie daarentegen in Kenya vrij laat tot ontwikkeling gebracht. De eerste textielfabriek in Kenya (de *Thika Cloth Mills*) dateert pas uit de jaren vijftig en werd opgericht door de *Nath Brothers*, die een prominente groep van Aziatische stoffenhandelaren waren (Swainson, 1980: 125).

De textielindustrie wordt doorgaans beschouwd als een "opstapindustrie", d.w.z. dat het ontwikkelen van deze bedrijfstak een eerste aanzet kan vormen voor het op gang brengen van de industrialisatie van een land (zie o.a. Helmschrott, 1969: 17). De textielindustrie in Kenya heeft deze functie slechts ten dele vervuld, want eigenlijk verscheen deze bedrijfstak hier pas op het toneel nadat zich reeds een (bescheiden) industriële basisstructuur had ontwikkeld. Inmiddels had de industriële *know-how* en technologie in de textielindustrie in de meer ontwikkelde landen een ingrijpende evolutie doorgemaakt. Een en ander betekende dat bij de introductie van deze bedrijfstak in Kenya een aantal ontwikkelingsstadia vrijwel onvermijdelijk moesten worden, of in ieder geval werden overgeslagen. Bij de vigerende stand van de techniek in de jaren vijftig was een voordelige bedrijfsvoering op kleine schaal in de textielindustrie in feite niet meer te verwezenlijken, tenzij weefgetouwen en spinnewielen zouden zijn ingevoerd. In de kledingindustrie daarentegen vallen schaalbesparingen nog steeds via kleine productie-eenheden te realiseren.

De organisatiestructuur van de textielindustrie in Kenya is bovendien beïnvloed door het systeem van produktievergunningen en -reguleringen, dat in 1953 door de *East African Industrial Council* in het leven werd geroepen. De textielfabrikanten in Kenya werden door deze maatregelen verplicht hun produktieprogramma vanaf de beginfase vertikaal te integreren, d.w.z. de afzonderlijke produktieprocessen (het spinnen en weven en de diverse bewerkingsfasen) binnen één technische bedrijfseenheid uit te voeren (Industry in Kenya, 1977: 1). Zonder deze verplichting werd gevreesd dat in Oost-Afrika uitsluitend weverijen zouden ontstaan, die buitenlandse garens zouden gaan verwerken. Belangrijke werkgelegenheidseffekten, die vooral verbonden zijn met de vestiging van een spinnerij, zouden hierdoor voor de regio verloren gaan. Ofschoon bovengenoemde maatregelen in Oost-Afrika in een later stadium minder principiële werden toegepast, zijn deze bepalend geweest voor het grootschalige en vertikaal geïntegreerde karakter van de huidige textielindustrie in Kenya. De verstrekkende gevolgen voor het patroon van interindustriële en ruimtelijke relaties zullen nog verderop ter sprake worden gebracht. De textielindustrie werd in Kenya door lokale ondernemers geëntameerd, maar de noodzaak van een volledig produktieproces betekende dat de financieringsdrempel vrijwel uitsluitend nog in samenwerking met buitenlandse investeerders kon worden overschreden. In de textielindustrie nam het buitenlands kapitaal dan ook spoedig de belangrijkste plaats in.

Opmerkelijk is dat het Britse koloniale bewind in West-Afrika een volstrekt ander beleid met betrekking tot de ontwikkeling van de textielindustrie heeft gevoerd. Het werd textielfabrikanten in deze regio toegestaan vooreerst onbewerkte katoenen stoffen te importeren, die ter plaatse verder werden bewerkt. Dit systeem bleek lukratief en met financiële steun van de lokale overheden werden de textiel-fabrieken in West-Afrika vervolgens *geleidelijk* geïntegreerd (Industry in Kenya, 1977: 1).

Het feit dat de Britten een ander, flexibel en meer aan de lokale omstandigheden aangepast systeem hebben toegepast in West-Afrika is wellicht een gevolg van het karakter van de Britse koloniale politiek.

The British govern without benefit of theory. They claim a *genius for empiricism* and a reluctance to conceive and much less define any end or ultimate goal. The absence of an overriding programme for colonial development made it possible for local officials to be given considerable freedom of action and for subsequent deviations in practice to be justified as the inevitable outcome of differences in local circumstances and traditions (Hobsbawm, in Brett, 1978: 37)

Ofschoon op een hoog abstraktieniveau de rol en functie van het kolonialisme tot op zekere hoogte als een specifiek historisch gebonden expansionistische fase in de evolutie van een moderne markteconomie kan worden gezien (zie ook Hopkins, 1977: 167), betekent het voorafgaande ook dat het kolonialisme op het niveau van de konkrete gebeurtenissen op zijn minst als een soort *trial and error* proces heeft gefunctioneerd. Het hierboven besproken industriebeleid is daarvan slechts één van de vele voorbeelden.

7.6 DE STRUKTUUR EN DE ONTWIKKELING VAN DE TEXTIEL- EN KLEDINGINDUSTRIE (1967-1981)

Enige gegevens met betrekking tot de ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie zijn bijeengebracht in de tabellen 7.5. en 7.6, waarbij opgemerkt dient te worden dat de meest recente gegevens uitsluitend beschikbaar zijn voor de grootschalige ondernemingen.

Vrijwel alle weergegeven indicatoren voor de textiel- en kledingindustrie zijn gedurende 1967-1981 proportioneel sterker gestegen dan die voor de industriële sektor van Kenya als geheel. Feitelijk vertoonde zowel de textiel- als de kledingindustrie gedurende 1967-1981 een explosieve groei. Deze ontwikkeling had tot gevolg dat in 1981 bijna 18% van de totale industriële werkgelegenheid in Kenya in deze twee bedrijfstakken tesamen werd aangetroffen. Gemeten naar de omvang van de werkgelegenheid was de textiel- en kledingindustrie, met uitzondering van de voedings- en

Tabel 7.5. De ontwikkeling van de werkgelegenheid, toegevoegde waarde en omzet in de textiel- en kledingindustrie in verhouding tot de ontwikkeling van de totale (grootschalige) industriële sektor tussen 1967-1977 en 1977-1981

	werkgele.heid		toegevoegde waarde		omzet	
	abs.	index	abs.	index	abs.	index
Alle vestigingen	1977	(1967 =100)	1977	(1967 =100)	1977	(1967 =100)
Textielind.	15.182	405	10.840	949	45.300	996
Kledingind.	13.229	515	5.153	495	24.055	661
Totale ind.	169.943	265	195.103	467	1.056.340	711
Vestigingen > 50 werknemers	abs.	index	abs.	index	abs.	index
	1981	(1977 =100)	1981	(1977 =100)	1981	(1977 =100)
Textielind.	22.098	151	26.554	253	85.168	196
Kledingind.	4.280	128	6.624	256	25.060	193
Totaal grootschalige ind.	140.634	125	300.442	176	1.548.228	165

1. De cijfers voor de textielindustrie voor de periode 1967-1977 en 1977-1981 zijn min of meer onderling vergelijkbaar, omdat de produktie van textiel in Kenya overwegend in bedrijven van > 50 werknemers plaatsvond. Voor de konfektie-industrie is dit niet het geval.

2. De gegevens betreffende de totale industrie zijn exclusief mijnbouw en bouwnijverheid.

Bron: eigen berekeningen op basis van *The Census of Industrial Production 1967; 1977; Statistical Abstract, 1982*

genotmiddelenindustrie, in 1981 de belangrijkste bedrijfstak in Kenya (Statistical Abstract, 1982).

In de textielindustrie worden overwegend grootschalige bedrijfseenheden aangetroffen. Zo was in 1977 zelfs 90% van de totale produktiekapaciteit in een twintigtal zeer grote

ondernemingen (> 500 arbeidsplaatsen) gekoncentreerd (Textile Report, z.j.). De fabricage van kleding daarentegen vindt overwegend plaats in middelgrote, kleine industriële en ambachtelijke bedrijfjes, d.w.z. in bedrijven met 1-50 arbeidsplaatsen (Hazlewood, 1979: 56). Van alle bedrijfstakken in Kenya telde de kledingindustrie in 1977 zelfs de meeste ondernemingen. Het aantal ondernemingen in de kledingindustrie steeg zeer explosief van 116 in 1967 naar 4.388 in 1977 (zie tabel 7.6), hetgeen zou kunnen impliceren dat vele voorheen kleinschalige informele bedrijfjes in één decennium tijd zich hebben weten te moderniseren, zoals althans ten dele in mijn (beperkte) steekproef voor Kisumu werd vastgesteld.

Tabel 7.6. De ontwikkeling van de textiel- en kledingindustrie tussen 1967 en 1977 in relatie tot de totale industriële sektor van Kenya naar belangrijkste indicatoren

	Textielind.		Kledingind.		Totale industrie	
	1967	1977	1967	1977	1967	1977
Alle vestig.	19	92	116	4.388	1.062	13.999
Werkgelegenh.	3.746	15.182	2.567	13.229	64.197	169.943
Arbeidskosten (KEx 1000)	796	6.247	696	2.708	23.440	85.193
Toegevoegde waarde (KEx 1000)	1.142	10.840	1.041	5.153	41.802	195.103
Inputs (KEx 1000)	3.407	34.460	2.599	18.902	106.849	861.237
Productie (KEx 1000)	4.548	45.300	3.640	24.055	148.651	1.056.340

Bron: *Statistical Abstracts, 1974; 1982*

In zowel de textiel- als de kledingindustrie is de arbeidsintensiteit, gemeten naar het aandeel van de arbeidskosten in de toegevoegde waarde, hoger dan voor de industrie in Kenya als geheel. Toch doen zich opmerkelijke verschillen voor tussen beide bedrijfstakken. Zo zijn in de textielindustrie zowel de arbeidskosten als de toegevoegde waarde per werknemer beduidend hoger dan in de kledingindustrie,

hetgeen betekent dat zowel de loonvoet als de arbeidsproductiviteit er hoger zijn. Kenmerkend voor de textielindustrie in Kenya is de relatief moderne bedrijfsorganisatie, het hoge opleidingsniveau van het personeel en het gebruik van een hoogwaardige technologie. De toepassing van een dergelijke technologie betekent echter geenszins, zoals wellicht verwacht zou mogen worden, dat de kapitaalintensiteit van de textielindustrie veel hoger is dan van de kledingindustrie, die in het algemeen door een minder modern geoutilleerde bedrijfsorganisatie wordt gekenmerkt. Uitgaande van het aandeel van de arbeidskosten in de totale produktie, was in 1977 de kapitaalintensiteit van de textielindustrie zelfs lager dan die van de kledingindustrie, hetgeen nogal opmerkelijk is. Kleinschalig en groot-schalig vallen derhalve lang niet altijd samen met arbeids- en kapitaalintensief.

Bovengenoemde situatie zou in verband kunnen staan met de invloed van buitenlandse ondernemingen. Volgens het I.L.O. Kenya rapport (1972) was de arbeidsproductiviteit van de buitenlandse bedrijven in Kenya aanmerkelijk beter dan die van de Kenyaanse bedrijven, hetgeen door de I.L.O. werd toegeschreven aan het beter management en de inzet van meer geschoold toezichthoudend personeel in buitenlandse ondernemingen. De I.L.O. konstateerde tevens dat

where both foreign and local firms were found in the same branche of production, the *local* firms tended to be more capitalintensive than the foreign ones (I.L.O., 1972: 446-452)

Dit betekent dat door buitenlandse ondernemingen per eenheid kapitaal meer werkgelegenheid werd gekreëerd dan door lokale bedrijven, indien althans de vergelijking voor *dezelfde* bedrijfstakken wordt uitgevoerd. Meer recente gegevens aangaande dit vraagstuk zijn voor Kenya niet beschikbaar. Uit mijn onderzoek is daarentegen wel naar voren gekomen dat de arbeidsintensiteit in de textielindustrie in Kenya veel hoger was dan in daarmee vergelijkbare bedrijven in Westerse landen. Zo was in de textielindustrie het aantal arbeidsplaatsen per machine, bij een vergelijkbaar technologisch niveau, rond 1980 in Kenya 3 à 4 x zo hoog als in de Westerse landen.

Een analyse van de eigendomsverhoudingen in de textiel- en kledingindustrie en van de veranderingen die daarin na de onafhankelijkheid zijn opgetreden, levert globaal het volgende beeld op: In 1967 leverden buitenlandse ondernemingen 91% van de toegevoegde waarde in de textielindustrie en 83% in de grootschalige kleding-(en schoenen)industrie. In de kleinschalige kledingindustrie waren buitenlandse investeerders niet noemenswaardig vertegenwoordigd. Het buitenlands aandeel in de grootschalige textiel-, kleding-(en schoenen)industrie tesamen was in 1972 scherp gedaald tot 66%. Meer recente gegevens zijn voor Kenya niet beschikbaar. Wel kan worden vastgesteld dat er in Kenya sprake is van een toenemende participatie van de overheid in de industriële sektor, waaruit tal van nieuwe vormen van samenwerking met buitenlandse investeerders zijn voortgekomen. Vooral *joint ventures* tussen buitenlandse investeerders en in samenwerking met centrale plannenmakers en semi-overheidsorganen, zoals de I.C.D.C., de I.D.B. en de D.F.C.K., zijn kenmerkend voor de organisatie van de textielindustrie in Kenya.

7.7 VESTIGINGSPLAATSFAKTOREN IN DE TEXTIEL- EN KLEDINGINDUSTRIE

Op grond van een analyse van de factoren die de keuze van de vestigingsplaatsen in de (grootschalige) textiel- en kledingindustrie in Kenya hebben bepaald, konkludeert Wescott dat de economische overwegingen zoals verwoord in de neo-klassieke industriële lokatietheorieën (transportkosten- en/of totale kostenminimalisatie, opbrengst- en/of winstmaximalisatie) lang niet altijd een doorslaggevende rol hebben gespeeld. Ook de theoretische concepties die de nadruk leggen op de regionale verschillen in loonniveau, het aanbod van arbeidskrachten, de koopkracht van de markt of de toegang tot lokale grondstoffen, bleken slechts ten dele en doorgaans in zeer wisselende mate een adekwate verklaring te vormen (Wescott, 1976; 43-53). Vrijwel nimmer ook werd door de ondernemers een bepaalde vestigingsplaats gekozen na zorgvuldig onderzoek en een stelselmatige afweging van de diverse voor- en nadelen.

De motieven van lokale en buitenlandse ondernemers voor de keuze van een bepaalde standplaats bleken trouwens aanzienlijk te verschillen. De lokale ondernemers lieten zich bij hun beslissing vooral leiden door overwegingen van persoonlijke aard. De handelstraditie en met name het netwerk van reeds opgebouwde zakelijke relaties en kontakten in een bepaalde stad waren gewoonlijk doorslaggevend. De ondernemers van handelsfirma's, die na verloop van tijd industriële activiteiten gingen ondernemen, wijzigden dan ook slechts zelden hun standplaats.

De buitenlandse investeerders daarentegen werden bij de keuze van een bepaalde standplaats sterk beïnvloed door de overheid. Zolang de voorgestelde vestigingsplaats aan bepaalde minimale eisen voldeed, waren deze ondernemers gewoonlijk bereid de aanbevelingen van de overheid op te volgen. Door het geven van bepaalde prikkels, in de vorm van belastingfaciliteiten en andere tegemoetkomingen, was de overheid in staat de uiteindelijke vestigingsplaats in belangrijke mate zelf te bepalen. Buitenlandse ondernemers zochten derhalve niet zozeer naar de meest geschikte vestigingsplaats, maar naar een bevredigende lokatie en zij stelden in het onderhandelingsproces vooral prijs op het handhaven van een goede verstandhouding met de overheid.

Wescott konkludeert dan ook dat de Kenyaanse overheid in het kader van het regionale ontwikkelingsbeleid, hoewel dit paradoxaal lijkt, met name *grootschalige buitenlandse* bedrijven met succes heeft kunnen overreden zich niet in Nairobi maar in een aantal middelgrote steden te vestigen (Wescott, 1976: 69; 1981: 354). De textielindustrie vormt daarmee een geslaagd voorbeeld van regionale industrialisatie, hetgeen ten dele ook blijkt uit de reeds besproken afnemende dominantie van Nairobi (en Mombasa) in het industrialisatie- en urbanisatiepatroon.

In hoeverre de textielbedrijven belangrijke *backward* en *forward linkages* hebben gegenereerd, zal in hoofdstuk 8 aan de hand van een analyse van de textiel- (en kleding)industrie in Kisumu worden nagegaan.

7.8 HET RUIMTELIJK SPREIDINGSPATROON VAN DE TEXTIEL- EN KLEDINGINDUSTRIE

Ondanks de beperkingen, die het gebruik van een lokatiequotiënt als maat voor de regionale spreiding met zich meebrengt, kan daarmee toch een globaal inzicht worden gegeven in de ruimtelijke spreiding van de textiel- en kledingindustrie in Kenya (zie tabel 7.7).

Tabel 7.7. Lokatiequotiënten met betrekking tot de groot-schalige textiel- en kledingindustrie (> 50 arbeidsplaatsen) voor steden en distrikten in Kenya (1975)

	Textielindustrie	Kledingindustrie
Nairobi	0.84	1.16
Mombasa	1.44	1.32
Nakuru	1.54	0.51
Kisumu	0.83	0.73
Kiambu District	2.48	0.55
Eldoret	2.80	0.62
Thika	4.40	0.97
Rest Kenya	0.00	0.46

Bron: Wescott, 1976, gebaseerd op Norcliffe, 1975

De textielindustrie was in 1975 vooral vertegenwoordigd in Mombasa, enige belangrijke middelgrote steden en in Thika en het Kiambu distrikt, het industriële overloopgebied van Nairobi. Met de vestiging van nieuwe textielfabrieken na 1975 in Eldoret is dit sterk expanderende industrie centrum ongetwijfeld meer gaan overheersen. De in tabel 7.7 niet weergegeven stad Nanyuki is met name sinds 1977 als nieuw textielcentrum sterk in opkomst. Enige meer recente gevens betreffende de regionale spreiding van de textielindustrie zijn bijeengebracht in tabel 7.8.

Ofschoon de textielindustrie in de context van de westerse landen doorgaans geplaatst wordt in de groep industriële bedrijven met een relatief grote vrijheid bij de keuze van een vestigingsplaats (*footloose*), heeft een dergelijke aanduiding in een laag ontwikkeld land veel minder betekenis. De alternatieve vestigingsplaatsmogelijkheden voor aan de

Tabel 7.8. Investerings en werkgelegenheid in de textiel-industrie 1977

Steden	Investerings (K£)	%	Werkgelegenheid	%
Eldoret	15.602.013	37.3	2.540	21.8
Thika	8.969.232	21.4	3.174	27.2
Nanyuki	5.333.000	12.7	900	8.0
Nairobi	3.899.350	9.3	1.115	9.5
Mombasa	3.485.000	8.5	1.335	11.4
Kisumu	2.869.500	6.8	1.960	16.6
Nakuru	1.681.715	4.0	640	5.5
Totaal	41.840.100	100.0	11.662	100.0

1. De gegevens zijn gebaseerd op een omvangrijke steekproef onder grote ondernemingen. De totale werkgelegenheid in 1977 in de (grootschalige) textielindustrie in Kenya bedroeg 14.643 personen en steeg explosief tot 22.098 in 1981 (Statistical Abstract, 1982).

2. Het investeringsprogramma van deze bedrijven voor de periode 1978-1983 bedroeg ongeveer K£ 40 miljoen, wat neerkomt op ongeveer een verdubbeling van het investeringsvolume in 1977.

Bron: *Sector Study Kenya's Textile Industry* (ongepubliceerd, zonder jaar)

stad gebonden industrieën in een overwegend agrarisch land als Kenya zijn gewoonlijk zeer beperkt.

Des te opmerkelijker is het dan ook dat de textielindustrie in de hoofdstad Nairobi in vergelijking met andere middelgrote steden sterk is ondervertegenwoordigd (zie de tabellen 7.7 en 7.8). Dit kan worden toegeschreven aan de reeds besproken invloed van de overheid en het succes van het regionale industrialisatiebeleid.

De kledingindustrie, waarin hoofdzakelijk lokale ondernemers actief zijn, is daarentegen verhoudingsgewijs minder sterk vertegenwoordigd in de middelgrote steden. Enerzijds is er sprake van een relatief hoge concentratie van confectiebedrijven in Nairobi en Mombasa, waar vooral de grootschalige

konfektiebedrijven (> 100 werknemers) worden aangetroffen. Anderzijds is de konfektie-industrie als industrieel kleinbedrijf of als ambachtelijk bedrijf sterk vertegenwoordigd in de vele (klein)stedelijke nederzettingen, waar deze activiteiten vaak een belangrijke functie vervullen in de lokale economie. In deze door lokale ondernemers gedomineerde bedrijfstak zijn in feite, in tegenstelling tot de textielindustrie, de invloed van de markt (en/of de oorspronkelijke standplaats van de ondernemer) en de daaruit voortvloeiende schaalvoordelen meer doorslaggevend geweest dan de invloed van de overheid.

*ASPEKTEN VAN DE MODERNE TEXTIEL- EN
KLEDINGINDUSTRIE VERSUS DIE VAN DE
INFORMELE KLEDINGSEKTOR IN KISUMU*

8.1 INLEIDING

In de werkgelegenheidsstructuur van Kisumu speelt de textiel- en kledingindustrie een belangrijke rol, ofschoon deze stad toch niet het meest sprekende voorbeeld is van een typisch textiel- en konfektiecentrum in Kenya.

In dit hoofdstuk zullen enige verzamelde empirische gegevens worden gepresenteerd, die een meer diepgaand inzicht verschaffen in de interne en externe factoren die de ontwikkeling van de bedrijvigheid in de moderne textiel- en kledingsector beïnvloeden. Hiertoe zal aandacht worden geschonken aan de funktionele en ruimtelijke verwevenheid van de textiel- en kledingindustrie op lokaal, regionaal en nationaal niveau. Het overheidsbeleid ten aanzien van het bevorderen van de (regionale) industrialisatie in Kenya zal eveneens summier worden uiteengezet en geëvalueerd, terwijl ook het effect van de genomen beleidsmaatregelen op de ontwikkeling van de moderne textiel- en kledingindustrie in Kisumu zal worden onderzocht. Tenslotte zal aandacht worden geschonken aan de aard, structuur en dynamiek van de stedelijke, meer georganiseerde arbeidsmarkt voor de textiel- en kledingbranche, terwijl de functie van de informele sektor in de stedelijke ekonomie zal worden geanalyseerd aan de hand van de stratifikatie van inkomens in de informele versus de moderne sektor.

8.2 DE ONTWIKKELING VAN DE TEXTIEL- EN KLEDINGINDUSTRIE VAN KISUMU IN RELATIE TOT DE TOTALE INDUSTRIE OP LOKAAL EN NATIONAAL NIVEAU

De textielindustrie in Kisumu is geheel een aangelegenheid van de textielfabriek *Kisumu Cotton Mills* (Kicomi), die in 1965 in deze stad werd gevestigd en eind 1980 ongeveer 2.200 werknemers in dienst had. Sinds vele jaren is Kicomi de belangrijkste industriële werkgever in deze stad. Het bedrijf is een van de grootste *joint ventures* in Kenya.

Tabel 8.1. De absolute en relatieve ontwikkeling van de werkgelegenheid in de textiel- en kledingindustrie in relatie tot de totale industrie in Kisumu en Kenya (1973-1980)

	1973		1980	
	abs.	%	abs.	%
Textielindustrie Kisumu	973		2144	
- t.o.v. tot.ind. Kisumu		40.8		56.6
- t.o.v. tot. textielind. Kenya		20.5		17.7
Kledingindustrie Kisumu	117		450	
- t.o.v. tot.ind. Kisumu		4.9		11.9
- t.o.v. tot. kledingind. Kenya		3.0		8.5
Totale industrie Kisumu	2387		3784	
- t.o.v. tot.ind. Kenya		2.5		2.7

1. totale industrie = exclusief mijnbouw en bouwnijverheid.

Bron: eigen onderzoek, ongepubliceerde data C.B.S. en *Employment and earnings in the modern sector*, diverse jaren

De kledingindustrie nam in 1980 in de totale werkgelegenheidsstructuur van Kisumu een meer bescheiden maar niet onbelangrijke plaats in.

Zoals de gegevens uit tabel 8.1 laten zien, nam het aandeel van de kledingindustrie in Kisumu tussen 1973-1980 zowel ten opzichte van de totale industrie in deze stad als van de totale kledingindustrie in Kenya krachtig toe. De textielin-

dustrie in Kisumu nam tussen 1973-1980 eveneens sterk toe, maar boekte een relatief verlies op landelijk niveau. Een en ander betekende dat de werkgelegenheid van Kisumu relatief eenzijdiger werd, zodat de stedelijke economie sterker afhankelijk werd van beide bedrijfstakken. De werkgelegenheid die door de textiel- en kledingindustrie in Kisumu werd geboden was nochtans van groot belang voor de stedelijke economie. Met een stedelijke bevolking in 1979 van in totaal ongeveer 85.000 personen (d.w.z. de oude stadskern met 40.188 en de volkswijken Manyatta en Nyalenda met respectievelijk 23.008 en 21.778 personen; Census, 1979) en een beroepsbevolking van ongeveer 26.000 (d.w.z. 95% van de mannelijke en 45% van de vrouwelijke bevolking in de leeftijdskategorie van 19-59 jaar volgens de standaarddefinitie in Kenya), was in Kisumu ruwweg 10% van de beroepsbevolking rond 1980 direct afhankelijk van de textiel- en kledingindustrie (circa 2600 arbeidsplaatsen). De overige moderne en informele activiteiten in de textiel- en kledingbranche, zoals de groot- en kleinhandel (650), de zelfstandige kleermakers (250) en de moderne en informele dienstverlening (4 moderne wasserijen met 30 werknemers en 50 wasbazen) leverden daarenboven ruwweg 1000 directe arbeidsplaatsen op, zodat in totaal ongeveer 14% van de stedelijke beroepsbevolking direct van deze branche afhankelijk was. Uit een globale doorberekening van de bestedingsimpulsen via de inkomens en uitgaven van deze beroepskategorieën, waarbij ondermeer gebruik werd gemaakt van de *Urban Purchasing Patterns* voor Kisumu (Social Perspectives, 1981), kwam als resultaat naar voren dat elke directe arbeidsplaats in de textiel- en kledingbranche de stad ongeveer 1.5 extra arbeidsplaats opleverde, zodat meer dan 30% van de totale beroepsbevolking in Kisumu direct of indirect afhankelijk was van deze twee sectoren.

8.3 DE HISTORISCHE ONTWIKKELING, DE ORGANISATIE VAN DE PRODUKTIE EN DE RUIMTELIJKE VERWEVENHEID VAN DE KLEDINGINDUSTRIE IN KISUMU

Zoals reeds vermeld voltrekt de overgang tussen kleinschalige ambachtelijke bedrijfjes, kleinindustriële werkplaatsen, konfektie-manufacturen (ateliers) en grootschaliger industriële konfektie-ondernemingen in Kisumu zich gradueel. Kenmerkend voor de (7) geënqueteerde industriële bedrijven is de toepassing van een bepaalde graad van standaardisatie, produktspecialisatie en marktorganisatie, almede een meer geavanceerde arbeidsdeling, inclusief het inschakelen van kleermakers-thuiswerkers, terwijl de ondernemers gewoonlijk niet meer direkt zijn ingeschakeld in het productieproces.

Deze kwalitatieve veranderingen gaan gepaard met een aanzienlijke schaalvergroting van de bedrijfsvoering. Zo telden de reeds besproken ambachtelijke en kleinindustriële bedrijfjes gemiddeld 4.8 werknemers, terwijl de industriële ondernemingen gemiddeld 58 werknemers (inclusief gemiddeld 12 thuiswerkers, met echter aanzienlijke variaties per bedrijf) in dienst hadden. De gemiddelde maandelijkse omzet van de industriële ondernemingen bedroeg kshs 226.000/-, voor de kleinschalige bedrijfjes was dat kshs 18.500/-. Opmerkelijk is dat de arbeidsintensiteit van de grote ondernemingen vrijwel gelijk is aan die van de kleine bedrijfjes (1 arbeidsplaats per gemiddelde omzet van ongeveer kshs 3.900/-), wat betekent dat in deze branche de kleinschalige productie per eenheid produkt niet meer werkgelegenheid verschaft dan de grootschalige.

Het is in tweeledig opzicht opvallend dat slechts weinig vrouwen werkzaam zijn in de konfektie-industrie in Kisumu. Minder dan 10% van het totale arbeidsbestand bestaat namelijk uit vrouwelijke werknemers en bovendien oefenen die meestal administratieve beroepen uit of zijn ze als inpakster werkzaam. Kleermaaksters en coupeuses zijn nauwelijks in het arbeidsproces ingeschakeld. In de nog te bespreken textielindustrie is het aantal vrouwen zelfs minimaal (< 3% van de totale werkgelegenheid). Zoals ervaringen uit andere landen aantonen, zijn juist vrouwen meer geschikt voor het fabriceren van kleding of het bedienen van spin- en

weefmachines, want gemiddeld bereiken zij een hoger kwaliteits- en produktieniveau dan mannen. Vrouwelijke arbeidskrachten zijn bovendien in Kenya goedkoper. Ondanks een gelijkberechtiging volgens de officiële arbeidswetgeving, bedragen de werkelijke verschillen in beloning tussen mannen en vrouwen in Kenya nog altijd ongeveer 25-30% (zie o.a. I.L.O., 1972: 548).

De geringe participatie van vrouwen in de textiel- en kledingindustrie van Kisumu lijkt te zijn beïnvloed door ondermeer het door mannen bepaalde partikularisme van de stedelijke arbeidsmarkt en door het overvloedig aanbod van semi-geschoolde (mannelijke) kleermakers of leerlingen uit de informele sektor, waardoor met name de kledingindustrie geen ongeschoolde (c.q. vrouwelijke) werknemers in dienst hoeft te nemen. Andere factoren zijn ongetwijfeld de nog sterk traditioneel bepaalde arbeidsdeling, waardoor vele Afrikaanse vrouwen de *shamba* blijven bewerken, de zeer lage status die fabriekswerk voor vrouwen met zich meebrengt en het verschijnsel van *straddling*, waardoor vele (gehuwde) vrouwen de voorkeur geven aan een meer flexibel bestaan als (*part-time*) zelfstandig klermaakster in de informele sektor. -

De konfektie-industrie in Kisumu funktioneert in menig opzicht nog zoals naar voren komt uit beschrijvingen van de kledingmanufacturen uit b.v. West-Europa in de negentiende eeuw. De produktspecialisatie en arbeidsdeling in de bedrijven in Kisumu zijn nogal rudimentair ontwikkeld, maar wellicht het best afgestemd op het ontwikkelingspeil van Kenya. Slechts een enkel bedrijf opereerde met geavanceerde elektrische fabrieksnaaimachines; eenvoudige trapnaaimachines waren nog zeer gangbaar, zodat bij vele bedrijven nog veel handwerk plaatsvond. De meeste machines waren geïmporteerd, terwijl vrijwel alle overige *inputs* in Kenya werden gefabriceerd. Ten aanzien van de ruimtelijke en functionele inkoop- en verkooprelaties werd vastgesteld dat in de konfektie-industrie de grondstoffen overwegend van lokale en regionale herkomst waren (respektievelijk 57% en 36% van de inkoopwaarde), met de industrie (90%) als belangrijkste leverancier. Ook de afzet vond hoofdzakelijk plaats via de lokale en de regionale markt (respektievelijk 21% en 56% van de totale inkoopwaarde) ofschoon de bindingen met de rest van Kenya niet onaanzienlijk (23%) waren.

De industriële produktie vond vooral zijn weg via de groothandel (43%), terwijl de overheid ook een belangrijke (41%) afnemer was. De konfektie-industrie in Kisumu was derhalve sterk verweven met de lokale en regionale economie en vertoonde ten aanzien van de afzet zelfs een bepaalde graad van nationale oriëntatie. Het netto-inkomenseffekt voor de regio West-Kenya was derhalve positief.

Opmerkelijk is dat de (3) Aziatische ondernemingen dateren uit de jaren zestig. Het zijn familiebedrijven, die van vader op zoon(s) zijn overgegaan en waarvan het familiekapitaal, afkomstig uit handelsactiviteiten, reeds werd gevormd in de jaren dertig en veertig. Door de vestiging van de eerste Aziatische bank in Kisumu (*Bank of Baroda*) in de jaren vijftig werd het eenvoudiger kredieten op te nemen en kon dit familiekapitaal worden geïnvesteerd in o.a. de fabricage van kleding. Ook de vestiging van Kicomi in 1965 gaf de kledingindustrie een belangrijke stimulans. De (4) Afrikaanse ondernemingen zijn pas ná 1975 opgericht, waarbij met name de overheid de meerderheid van het bedrijfskapitaal verschafte in de vorm van kredieten. Opvallend is dat de meeste Afrikaanse ondernemers voorheen vaak hooggeplaatste overheidsfunktionarissen waren (invloed *Ndegwa Report*) en/of tot de tweede generatie van stedelijke Afrikaanse ondernemers van formaat behoren, die in Kenya nog tamelijk uitzonderlijk zijn. Ondanks de onmiskenbare achterstand van de Afrikaanse ondernemers op organisatorisch, technisch en financieel vlak gaan zij geleidelijk een steeds belangrijker plaats innemen in de industriële sektor van Kisumu. Van alle industriële bedrijven die er na 1973 in Kisumu zijn bijgekomen, werd de meerderheid door Afrikanen opgezet (eigen onderzoek). Als gevolg van de opkomst van een nog bescheiden groep Afrikaanse ondernemers van formaat, die zich daarbij gesteund weten door diverse positief diskriminerende overheidsmaatregelen (zie par. 8.4), zien de Aziatische ondernemers in bepaalde sectoren hun marktaandeel geleidelijk slinken. Zij ontwikkelden in deze konfrontatie allerlei tactische middelen tot regulering van konflikt en konkurrentie en tot konsolidering van hun positie, zoals het kreëren van gemeenschappelijk belangen door onderlinge samenwerking.

De meer ervaren en kapitaalkrachtige Aziaten verstevigden hun positie door bepaalde economische sectoren (zoals de konfektie-industrie) geleidelijk te verlaten en zich toe te leggen op meer complexe fabricageprocessen.

Opmerkelijk was het dat diverse ondervraagde ondernemers in de kledingindustrie hun bedrijf wilden moderniseren en in verband hiermee vooral de overgang op meer geavanceerde produktietechnieken overwogen. Hun oriëntatie werd mede ingegeven door de vooral in het recente verleden vigerende regelingen in Kenya, die feitelijk een subsidiëring van de faktor kapitaal ten opzichte van de faktor arbeid inhielden (zie o.a. I.L.O., 1972: 140) via een te lage rentevoet, een overgewaarde lokale valuta en de nog te bespreken investeringstoelage. Een dergelijke situatie betekent voor een laag ontwikkeld land met juist een groot overschot aan ongeschoolde arbeid en een schaarste aan kapitaal een onevenwichtigheid die door overheidsingrijpen vrij eenvoudig gekorrigeerd zou kunnen worden.

8.4 HET OVERHEIDSBELEID TEN AANZIEN VAN DE REGIONALE INDUSTRIALISATIE IN KENYA

Ofschoon de industrialisatie van Kenya door lokale particuliere investeerders werd geëntameerd, heeft de overheid reeds tijdens de koloniale periode een bescheiden maar actieve rol gespeeld in het bevorderen van de industrialisatie van Kenya. Het verlenen van *grants in aid*, het uitvaardigen van protektie- en tariefregelingen, het verlenen van monopolies, licenties, handelspreferenties en andere koncessies, alsmede het opzetten van technische scholen en werkplaatsen, waren enkele daartoe geëigende middelen. Hoewel de direkte overheidsinvesteringen in de industriële sektor bescheiden zijn gebleven in vergelijking met b.v. de agrarische sektor, werd reeds tijdens de Tweede Wereldoorlog de *East African Industrial Management Board* opgericht met een aandelenkapitaal van K£ 200.000, waaruit in 1954 de *Industrial Development Corporation* (I.D.C.) is voortgekomen. De taken van deze organisatie werden na de onafhankelijkheid overgenomen door de invloedrijke *Industrial and*

Commercial Development Corporation (I.C.D.C.). Feitelijk is het grondpatroon van het koloniale overheidsbeleid in Kenya na de onafhankelijkheid *grosso modo* ongewijzigd gebleven, hoewel nadien een geleidelijke uitbreiding van de taakstelling en van de interventiemogelijkheden heeft plaatsgevonden.

In deze paragraaf zal zeer summier worden ingegaan op de diverse beschermende en stimulerende maatregelen die de overheid in Kenya heeft getroffen ter bevordering van de industrialisatie in het algemeen en van de regionale industrialisatie in het bijzonder. Deze beknopte analyse zal worden toegespitst op de textiel- en kledingindustrie, terwijl tevens enige effecten van dit beleid zullen worden geëvalueerd.

De overheidsmaatregelen zijn ingedeeld in de drie volgende categorieën:

1. Direkte bedrijfsparticipaties en kredietverstrekking
2. Fiscale regelingen en beschermende maatregelen
3. Andere stimulerende maatregelen

ad 1. Het verwerven van meer- en minderheidsbelangen door de overheid in vooral buitenlandse ondernemingen is een typerend kenmerk van het beleid in Kenya. Met deze directe financiële participaties zijn echter aanzienlijke bedragen gemoeid, die in verband met een vaak lager rendement van de bedrijven, die in het kader van de regionale industrialisatie buiten Nairobi en Mombasa zijn gevestigd, aanzienlijke maatschappelijke kosten met zich meebrengen.

Diverse semi-overheidsorganisaties, zoals de I.C.D.C., de D.F.C.K. en de I.D.B., verschaffen kredieten aan grote industriële bedrijven. De kredietverstrekking aan middelgrote ondernemers geschiedt vooral door de I.C.D.C. Dit semi-overheidsorgaan heeft in de beginfase van het "Kenyanisatie" programma vooral kredieten verstrekt aan Afrikanen, met name voor de overname van bedrijven van niet-genaturaliseerde Aziaten, maar is zich gaandeweg steeds meer gaan oriënteren op lokale zakenlieden met belangrijke uitbreidingsplannen en een bewezen staat van dienst (Development Plan 1979 -1983: 437). De kredieten worden doorgaans verstrekt tegen gunstiger voorwaarden dan bij

zuiver commerciële leningen het geval is. Zo bedroeg tijdens het onderzoek het rentetarief 9.5%, terwijl 11-12% voor een commerciële lening gebruikelijk was. Kleine ondernemers werden derhalve in Kenya meer gesubsidieerd dan middelgrote ondernemers (zie par. 6.10). Alle ondervraagde Afrikaanse konfektiefabrikanten waren in aanmerking gekomen voor kredieten van het I.C.D.C.

ad 2. Een van de belangrijkste fiscale instrumenten is de investeringstoelage van 20%. Deze regeling houdt in dat de ondernemer 120% van zijn investeringen, verspreid over een aantal jaren, mag aftrekken van zijn belastbaar inkomen, indien het bedrijf wordt gevestigd of indien de bedrijfsuitbreiding plaatsvindt buiten Nairobi en Mombasa (Hazlewood, 1979: 131). Dit belastingvoordeel werd speciaal ingevoerd ter bevordering van de regionale industrialisatie in Kenya. Volgens Wescott (1976: 54) heeft de investeringstoelage nauwelijks een rol gespeeld bij de beslissing van buitenlandse textielabrikanten om hun bedrijven in de middelgrote steden te vestigen. Volgens hem was deze regeling derhalve overbodig. Alle ondervraagde lokale (Aziatische en Afrikaanse) ondernemers hadden geprofiteerd van deze belastingfaciliteit. Verzuimd is na te gaan of zonder investeringstoelage deze ondernemers hun bedrijf in Nairobi of Mombasa of toch ook in Kisumu zouden hebben gevestigd. In principe kunnen ook kleinere ondernemers van deze faciliteit gebruik maken. Zij zijn hier echter gewoonlijk niet van op de hoogte, weten de weg niet, vinden de procedure te omslachtig of te gekompliceerd of zijn zelfs ongeletterd en kunnen geen aanvraag indienen.

Een bezwaar van deze belastingfaciliteit is dat hierdoor uitsluitend de kapitaalintensiteit van de bedrijfsvoering zou kunnen worden verhoogd, zonder dat er sprake is van een positief effect op de werkgelegenheid (zie o.a. I.L.O., 1972: 140). Een ander nadeel is dat zij pas voordeel begint af te werpen, zodra er door het bedrijf winst wordt gemaakt, niet tijdens de startfase van de onderneming (Richardson, 1978: 149). Op deze wijze kunnen uitsluitend reeds bestaande bedrijven worden bevoordeeld, terwijl het effect op het stimuleren van nieuwe investeringen gering kan zijn (zie o.a. I.L.O., 1972: 438).

Gedurende de planperiode 1979-1983 is echter een meer gedifferentieerd stelsel zowel naar geografische lokatie als arbeids- en kapitaalintensiteit ingevoerd. In urbane centra van > 30.000 inwoners (Nairobi en Mombasa uitgezonderd), semi-urbane kernen van 10.000-30.000 en rurale centra van < 10.000 inwoners geldt voor bedrijven met een investering van < kshs 100.000/- per arbeidsplaats een tarief van respectievelijk 10%, 15% en 20%. Voor meer kapitaalintensieve bedrijven met een investering van kshs 100.000/- per arbeidsplaats zijn deze percentages respectievelijk 5, 10 en 15. In hoeverre door deze amendering zich meer arbeidsintensieve bedrijven buiten Nairobi en Mombasa hebben gevestigd valt nog niet te overzien.

Door andere fiscale maatregelen wordt de mogelijkheid geopend de invoerrechten op geïmporteerde intermediaire en kapitaalgoederen (inklusief reserveonderdelen) terug te vorderen (b.v. het 20% importtarief op naaimachines). Ook deze maatregel betekent in feite een subsidiëring van de faktor kapitaal, die substitutie van arbeid door kapitaal in de moderne industriële sektor zou kunnen stimuleren. Alleen bedrijven die beschikken over een z.g. *infant industry* status, die wordt vastgesteld door het *Industrial Protection Committee*, kunnen aanspraak maken op deze regeling. Diverse ondervraagde (Afrikaanse en Aziatische) konfektiefabrikanten hadden van deze maatregel geprofiteerd. De geleidelijke afschaffing van de maatregel lag echter in het verschiep. De overheid verwachtte daarmee te bereiken dat lokale bedrijven meer doelmatig zouden gaan concurreren op zowel binnenlandse als buitenlandse markten. De opvatting van de overheid die hieraan ten grondslag ligt was dat subsidies in een bepaalde industriële aanloopfase wenselijk zijn en onder bepaalde omstandigheden zelfs noodzakelijk, maar dat zij in feite een slecht soort belastingen zijn. Niet alleen verhogen subsidies de kosten voor de konsumenten, maar zij noodzaken de bedrijven ook minder tot concurrentie en kunnen op lange termijn zelfs een inefficiënte allocatie van produktiefactoren tot gevolg hebben. Van concurrentiedreiging gaat gewoonlijk een prijsmatigende werking uit.

De vaststelling van importquota, invoerverboden, importheffingen en overige tariefregelingen valt in de kategorie

beschermende maatregelen en is voor de textiel- en kledingindustrie reeds summier besproken (b.v. het invoerverbod op "tweedehandskleding").

In de kledingindustrie is voorts het verstrekken van opdrachten door de overheid aan particuliere ondernemers zeer gebruikelijk. Het zijn vooral Afrikaanse ondernemers die daarvoor in aanmerking komen en zij genieten derhalve een zekere marktbescherming. In Kisumu betrof de productie van de Afrikaanse fabrikanten zelfs voor 75% overheidsopdrachten (vooral schooluniformen). De Aziatische ondernemers daarentegen zijn meer georiënteerd op de partikuliere sektor. Door de meer gevarieerde vraag produceren zij ook een uitgebreider assortiment aan kleding.

ad 3. Een van de meest effectieve stimulerende maatregelen, die ook weinig nadelige effecten met zich meebrengt, is het 10-25% kompensatietarief op de waarde van geëxporteerde produkten. Geen enkele konfektiefabrikant in Kisumu was echter in staat van deze maatregel gebruik te maken. Diverse konfektie-ateliers in Nairobi en Mombasa daarentegen waren reeds sterk exportgericht, zodat de kledingindustrie in Kenya gedeeltelijk was geëvolueerd van importsubstitutie naar productie voor de export. Exportbevordering en importsubstitutie zijn derhalve lang niet altijd twee elkaar volledig uitsluitende ontwikkelingsstrategieën. Zoals voor Kenya kan worden vastgesteld ligt in bepaalde sectoren meer de nadruk op importsubstitutie, terwijl in andere sectoren meer de nadruk ligt op vergroting van de exportgerichtheid. Importsubstitutie kan ook belangrijk zijn als een industriële aanloopfase, waarin geleidelijk industriële vaardigheden kunnen worden verworven. Het vergroten en behouden van de na deze aanloopfase benutte exportkansen vereist dan wel een geleidelijke en doelmatige aanpassing van de protektionistische maatregelen door de overheid.

De export van kleding in Kenya vindt vooral plaats naar de Seychelles, Rwanda, Malawi, Mozambique en de Arabische landen. Het exploreren van meer lukratieve exportmogelijkheden naar de veel koopkrachtiger Westerse markten wordt door het protektionisme en de handelsbeperkingen van ondermeer de E.E.G. in ernstige mate gehinderd. Deze situatie verhoogt niet alleen de prijzen voor de konsumenten

in de Westerse landen, maar komt ook de verdere industrialisatie in de "Derde Wereld" en een meer evenwichtige internationale industriële herstructurering bepaald niet ten goede. Overigens is het protektionisme van landen historisch gezien altijd van voorbijgaande aard. Protektionisme is niet alleen kenmerkend voor landen in de beginfase van de industrialisatie maar ook voor landen die zich in een overgangsfase bevinden. Het vormt dan vaak de voorbode van belangrijke verschuivingen in economische structuren en machtsverhoudingen.

Diverse organisaties in Kenya verschaffen technische kennis en managementassistentie aan ondernemers. In het kader van de regionale industrialisatie is vooral het programma van de *Kenya Industrial Estates* (K.I.E.) van belang. Deze semi-overheidsorganisatie heeft vanaf 1970 in een tiental middelgrote steden in Kenya kleine *industrial estates* voor middelgrote ondernemingen tot ontwikkeling gebracht. In 1980 werd de uitvoering daarvan geïntegreerd met het *Rural Industrial Development Programme* (R.I.D.P.), dat gericht was op 11 kleinere stedelijke centra, alsmede met de *Industrial Promotion Areas* (I.P.A.'s), een programma dat vooral assistentie verleent aan Afrikaanse handwerkslieden in de peri-urbane stadswijken. Deze laatste twee programma's blijven hier verder onbesproken.

De doelstelling van het belangrijke K.I.E. programma is drieledig:

- het bevorderen van een betere regionale spreiding van de industriële ontwikkeling in Kenya. Op papier wordt deze doelstelling door talloze ontwikkelings- en ontwikkelde landen nagestreefd. De formulering dient in de context van Kenya echter te worden geplaatst tegen de achtergrond van het na de onafhankelijkheid ontstane streven van bepaalde etnische groeperingen naar *majimbo*, d.w.z. een latente en onuitgesproken vorm van regionale autonomie. Regionale industrialisatie in Kenya mag daarom tevens worden opgevat als een bijdrage aan de ontwikkeling en konsolidering van de nationale staat door de vorming van een hechte economisch-geografische verflechting tussen de diverse regio's;
- het bevorderen van de werkgelegenheid en de participatie van middelgrote Afrikaanse ondernemers in de industriële sektor;

- het verminderen van de import van eenvoudige industriële produkten.

In Kisumu is een dergelijk industrieel projekt in 1975 van start gegaan (*Kisumu Industrial Estate*). Op de *estates* worden infrastrukturele basisvoorzieningen verhuurd (eenvoudige bedrijfsgebouwen voorzien van gas, licht en water). Tevens worden er technische en managementadviezen verstrekt, terwijl ook financiële controle wordt uitgeoefend op de bedrijfsvoering. Genereuze overheidskredieten zijn beschikbaar tot 100% van het benodigde bedrijfskapitaal en tot 80% van het werkkapitaal.

De *industrial estates* in Kenya vormen een tamelijk geslaagd voorbeeld van regionale industrialisatie, hoewel met name het projekt in Kisumu niet geheel aan de verwachtingen heeft beantwoord. Het aantal ondernemingen op de Kisumu *estate* steeg aanvankelijk van 10 in 1975 tot 25 in 1977. In 1980 was echter minder dan de helft daarvan nog maar in produktie. Hieronder bevond zich ook een door mij geënqueteerd Afrikaans konfektiebedrijf, dat in betalingsmoeilijkheden verkeerde.

Belangrijke knelpunten van de *estate* waren de onbestendigheid van het projektmanagement, de perifere ligging van het industrieterrein op te grote afstand van het stadscentrum en het grote verloop onder de werknemers, die na training op de *estate* en voorzien van de benodigde gereedschappen een bedrijfje voor eigen rekening waren begonnen. Deze informele bedrijfjes ontplooiden zich vaak tot geduchte concurrenten van de ondernemingen op de *estate*. Hun kostenvoordeel werd behaald door lagere lonen of de inzet van familie-arbeid, het niet (behoeven te) betalen van belasting en sociale verzekeringspremies, geringere afschrijvingen en organisatorische improvisaties. Een tweede strategisch voordeel van de informele mededingers berustte op wat genoemd kan worden het komparatieve nadeel van de concurrentie. Het overwicht van de grotere bedrijven op de *estate* was kwetsbaar door het hinderlijk optreden van sommige van deze kleine ondernemers en de in deze wedijver toegebrachte verliezen waren evenredig aan de omvang van het bedrijf.

De overheidssubsidies en de assistentie aan moderne bedrijven kunnen de concurrentiepositie van kleinere bedrijfjes

verslechteren. Beide partijen hebben echter hun eigen structurele sterkten en zwakten, hetgeen kan impliceren dat kleinere bedrijfjes even zo goed een marktaandeel van grotere ondernemingen kunnen veroveren. Iets dergelijks wordt in de door mij bestudeerde en vaak mechanistisch geformuleerde theoretische literatuur betreffende de informele sektor nergens onderkend. Talloze voorbeelden uit de economische geschiedenis van Kenya zouden dit verder kunnen illustreren.

Een en ander impliceert dat de groei van grotere bedrijven enerzijds de ondergang kan betekenen van vele kleine bedrijfjes en omgekeerd, maar anderzijds evenzeer dat de groei van het kleinbedrijf sterk afhankelijk kan zijn van het floreren van grote industriële ondernemingen. Een nagestreefde begrenzing van de groei van grotere ondernemingen kan dan haar doel voorbijschieten en de belangrijkste stimulans wegnemen voor de ontwikkeling van kleine bedrijven. Van de ontwikkeling van kleinbedrijven in isolement is in zo'n geval geen sprake. In feite zijn de relaties tussen grote en kleine ondernemingen en derhalve de uiteindelijke uitkomst voor de structuur van de economie niet voorspelbaar.

Het industriebeleid van de overheid is in het voorafgaande slechts zeer beknopt besproken. Historisch gezien vertoont het duidelijk grondtrekken in die zin dat

throughout the history of capitalism, domestic bourgeoisies have relied extensively on state support at an early stage of accumulation. The state during this time *invariably* supports local capitalists in the face of foreign competition (by the provision of tariffs, incentives, subsidies and so on)(Swainson, 1980: 18)

Voorzover de overheid optreedt als ondernemer en partner van buitenlandse investeerders, wordt dit streven in de meer beleidsgerichte terminologie van de overheid als volgt tot uitdrukking gebracht:

the joint ventures in which the government has participated with foreign investors will be con-

tinued. The inflow of capital is not generally the most important benefit to be achieved from such ventures. More valuable are technology, skills and techniques, which will enable Kenyans to staff and manage more complex production processes, as well as experience and knowledge in the design and marketing of exports (Development Plan 1974-1978: 284)

De Kenyaanse overheid voert met andere woorden een ondernemende en ondernemersgezinde economisch "nationalistische" politiek, waarmee het koloniale bewind haar trouwens reeds was voorgegaan.

8.5 DE ARBEIDSMARKT VAN DE TEXTIELINDUSTRIE VERSUS DIE VAN DE KLEDINGINDUSTRIE IN KISUMU

Kicomi is een *joint venture* met de overheid, diverse bankinstellingen in Kenya en de *Khatau-Goculdas* groep uit India. Het bedrijf was in 1980 de grootste textielfabriek in Kenya. De redenen om het bedrijf in 1965 in Kisumu te vestigen blijven hier verder onbesproken (zie Waller et al., 1967: 93). Volgens Wescott (1977: 44) zijn zowel het overvloedig aanbod van arbeid in diverse regio's alsmede de regionale loonverschillen nauwelijks van betekenis geweest in de totstandkoming van het ruimtelijk spreidingspatroon van de textielindustrie, zodat beide factoren ruimtelijk gezien min of meer als neutraal kunnen worden beschouwd. Ook rond 1980 speelde het regionale loonvoordeel van Kisumu geen rol van betekenis, want het wettelijk vastgestelde minimuminkomen (voor ongeschoolde arbeid) was in 1980 in Nairobi en Mombasa ongeveer 17% hoger dan in Kisumu (en overige middelgrote steden, waar de textielindustrie van Kenya overwegend is gekoncentreerd), terwijl bij Kicomi in 1980 aan ongeschoolde werknemers een loon werd uitbetaald dat (exklusief huurtoeslag) ongeveer 35% hoger was dan het minimumloon in Kisumu.

Het in de literatuur betreffende de informele sektor veelvuldig gehanteerde argument dat de moderne industrie haar

loonpeil laag kan houden doordat de informele sektor de stedelijke massa voorziet van goedkope goederen en diensten is derhalve een ongenueanceerde of in ieder geval onvoldoende gedifferentieerde zienswijze. Meer doorslaggevende factoren die het loonpeil in de textiel- en kledingindustrie bepalen, zoals gedeeltelijk nog ter sprake zal worden gebracht, zijn: de verbrokkeling van de arbeidsmarkt, de vraag- en aanbodverhoudingen op de verschillende (deel)markten, de (inter)nationale marktsituatie, de fysieke en mentale (ook van scholing en training afhankelijke) arbeidsproductiviteit en de invloed van de vakbonden en hun onderhandelingspositie.

Kenmerkend voor de textielindustrie in Kisumu was dat vanwege de grote schaarste aan gekwalificeerde arbeid vele productie-arbeiders als ongeschoolde werknemers moesten worden gerekruteerd. Zij werden vervolgens voor diverse min of meer gespecialiseerde functies geschoold via een interne bedrijfsopleiding, die varieerde van 3 maanden tot 2 jaar. Ongeveer 3-5 personeelsleden werden jaarlijks, gedeeltelijk op kosten van het bedrijf, naar buitenlandse hogescholen gestuurd voor het volgen van een opleiding in de textieltechnologie. Sinds het begin van de jaren tachtig vindt de kennisoverdracht overwegend plaats in Kenya via het in Nairobi gevestigde *Kenya Textile Training Institute*, waar vooral het kaderpersoneel wordt opgeleid. In Kenya wordt derhalve in de krachtig expanderende textielindustrie veel aandacht besteed aan training, opleiding en kennisoverdracht.

Deze schaarste aan gekwalificeerde textielarbeiders in Kenya oefende een opwaartse druk uit op het loonniveau. Zo waren niet alleen voor de laagste functies maar voor alle arbeidskategorieën in de textielindustrie in Kisumu de werkelijk betaalde lonen hoger dan de door de overheid voorgeschreven minima.

De arbeidsmarkt van de confektie-industrie daarentegen functioneerde geheel verschillend van die van de textielindustrie. Het ruime aanbod van semi-geschoolde kleermakers, de wisselvalligheden aan de vraagzijde en de vaak rudimentaire bedrijfsorganisatie waren factoren die een neerwaartse druk uitoefenden op het loonpeil. De onderlinge concurrentiestrijd maakte in vele gevallen zelfs een kostendaling door

uitbesteding van werkzaamheden noodzakelijk, zodat in deze branche de kosten ten dele werden afgewenteld op de economisch zwakkere en kwetsbare groepen in de stedelijke samenleving.

Geenszins eenvoudig te verklaren in het huidige tijdsge-richt in Kenya is het grote verloop van werknemers, niet zozeer in de kleding- maar juist in de textielindustrie; een verschijnsel dat zich overigens in vele Afrikaanse landen voordoet. In het licht van de krappe werkgelegenheid in Kisumu, de moderne outillage in de textielindustrie, de voor lokale omstandigheden relatief hoge lonen en gunstige arbeidsvoorwaarden, lijkt die dynamiek op het eerste gezicht nogal paradoxaal.

Het hoge arbeidsverloop wordt door tal van auteurs (zie b.v. Sinclair, 1978: 32) wel in verband gebracht met het z.g. *target worker effect* d.w.z. dat migranten van het platteland naar de stad trekken met een bepaald doel voor ogen, zoals het bijeen sparen van de bruidschat of de aankoop van een fiets. Zodra dit doel is bereikt, keren de migranten weer terug naar hun geboortestreek. Een en ander zou impliceren dat de arbeidskrachten hun baan eerder verlaten naarmate het inkomen dat in de stad wordt verworven hoger is. De hogere *labour turnover* in combinatie met de relatief hoge lonen in de textielindustrie (in vergelijking met de kledingindustrie) lijken dan ook ogenschijnlijk in overeenstemming met bovenstaande uiteenzetting.

Toch is deze verklaring om diverse redenen niet geheel bevredigend. Zo levert ondermeer Hopkins (1973: 229-230) voor de West-Afrikaanse context een gedegen kritiek op het *target worker effect*. Volgens hem zou deze zienswijze tijdens de koloniale periode bewust zijn ontwikkeld en verbreid om het gebruik van goedkope arbeid te rechtvaardigen en berusten op een vermeende onbetrouwbaarheid van de Afrikaanse arbeid of op een economisch irrationele instelling van de Afrikaan. Generalisaties zijn ook hier gevaarlijk, want West-Afrika is veel meer dan Oost-Afrika een gebied geweest met een relatief groot arbeidsoverschot. Hyden wijst in dit verband impliciet op de invloed van een bepaalde arbeidsethos van vele migranten in Oost-Afrika. Zo stelt hij ondermeer dat

most industrial workers still have alternative sources of income, notably in the form of farms in the rural area. Work in a modern organization is not an absolute necessity for most of them. They can always retreat to their own piece of land (Hyden, 1980: 165)

waarna zij zich verzekerd weten van een bestaan in de dorpssamenleving of binnen de verwantschapsgroep.

Diverse fabrieksarbeiders bij Kicomi die hierover *ad random* werden ondervraagd, brachten onomwonden naar voren dat ook zij van plan waren na verloop van tijd met het gespaarde geld een klein bedrijfje te beginnen in de stad of in hun geboortestreek. Tussen een uitgesproken verwachting en de feitelijke gang van zaken kan uiteraard een groot verschil bestaan, maar duidelijk werd in ieder geval dat een zelfstandige bestaanswijze veel hoger werd gewaardeerd dan het werk als fabrieksarbeider. Een en ander hangt mijns inziens ook samen met het ontbreken van een lange urbane traditie en met het feit dat vele fabrieksarbeiders voorheen als kleine zelfstandige boeren in hun levensonderhoud voorzagen door in of rond de woning de vrouwen te assisteren bij hun werkzaamheden of zelf wat landbouw uit te oefenen. De veranderende omstandigheden, in de vorm van een toenevende differentiatie van de samenleving en de arbeidsdeling die zich op het platteland voltrekt tussen de agrarische en niet-agrarische sektor, betekenen echter ook dat economische risico's meer en meer (moeten) worden genomen (wat in het *target worker effect* onvoldoende tot uitdrukking wordt gebracht) en dat economische rationaliteit door een andere prioriteitstelling wordt vervangen, maar ook dat de informele sektor in de stad of op het platteland in Kenya, althans voor een niet onaanzienlijk deel van de zelfstandige ondernemers, daar ook de economische mogelijkheden toe biedt.

Voor Nairobi werd in dit verband reeds gewezen op een vrij omvangrijke verplaatsing van arbeid van de moderne naar de informele sektor en op een stijging van de reële inkomens in de laatste sektor gedurende de jaren zeventig. Tevens werd gewezen op de omvangrijke retourmigratie van de stad naar het platteland, de inkomensoverdrachten en de betekenis van *off-farm employment* voor de differentiatie op

het platteland, zodat de opvatting van Hyden in het huidige tijdsgewricht een aanvulling behoeft.

Al deze omstandigheden betekenen dat een strikte scheiding tussen de moderne en informele sektor weinig houdbaar is, de informele sektor lang niet altijd een ondergeschikte positie inneemt in zowel de urbane als de rurale economie en dat de informele sektor zeker niet uitsluitend een functie vervult als "vluchtsektor" of als buffer tegen werkloosheid (zie par. 8.7).

8.6 DE GROEI VAN DE INPUTS EN OUTPUTS EN DE RUIMTELIJKE VERWEVENHEID VAN DE TEXTIELINDUSTRIE VAN KISUMU

In de textielindustrie vormden in 1979/1980 (zie tabel 8.2) de lonen en salarissen de belangrijkste uitgaven (16.2% van de totale uitgaven), gevolgd door de uitgaven voor katoen (14.4%), interest, commissies en belastingen (14.4%), kleurstoffen en chemicaliën (12.5%) en synthetische vezels (9.4%).

Een vergelijking met het uitgavenpatroon in 1973 laat zien dat vooral de faktor brandstof een explosieve kostenstijging te zien gaf. De internationale oliecrisis is ook aan Kenya niet ongemerkt voorbij gegaan. De betalingsbalans (lopende en kapitaalrekening), die na de onafhankelijkheid met een zekere regelmaat afwisselend kleine overschotten en tekorten te zien had gegeven, vertoonde als gevolg van de eerste oliecrisis in 1974-1975 een wat groter tekort. In 1976 en 1977 trad een opmerkelijk herstel in, maar als gevolg van de tweede oliecrisis vertoonde de betalingsbalans in 1978, maar vooral in 1980-1981, een vrij ernstig negatief saldo (Economic Survey, 1982). De economische afhankelijkheid van Kenya manifesteerde zich in de jaren zeventig dan ook niet zozeer als een afhankelijkheid van de westerse markteconomieën, maar veeleer als een van de oliestaten, sinds de prijs van olie tussen 1972-1981 vervierentwintigvoudigde. Opvallend is voorts de toename van het gebruik van (geïmporteerde) synthetische vezels, terwijl de betekenis van katoen in het produktieproces relatief afnam. Deze ont-

Tabel 8.2. De absolute en relatieve groei van de belangrijkste inputs en outputs van de textielindustrie in Kisumu (1973-1979)

	1973	1979/1980	
	kshs x1000	kshs x1000	index (1973=100)
Grondstoffen	11.187	27.954	250
- katoen	(10.048)	(16.854)	168
- synthetische vezels	(1.139)	(11.100)	975
Lonen en Salarissen	4.000	19.000	475
Machines + onderdelen + reparatie	3.400	10.263	302
Kleurstoffen en chemicaliën	1.987	14.640	737
Elektriciteit	913	4.031	442
Brandstof	508	6.400	1260
Water	209	397	190
Administratie	n.b.	10.327	-
Afschrijvingen	n.b.	7.608	-
Interest, commissies en belastingen	n.b.	16.878	-
Totale uitgaven	n.b.	117.498	
Omzet	30.731	115.774	376
Werkgelegenheid	951	2.144	225

1. De veranderingen in prijzen, importtarieven en verbruiksbelastingen tussen 1973 - 1980 zijn niet verdisconteerd, zodat de bedragen betrekking hebben op de marktwaarde.

2. De transportkosten zijn inbegrepen in de diverse uitgavenposten en bedroegen in 1979/1980 in totaal ongeveer 2% van de totale uitgaven.

Bron: eigen onderzoek

wikkeling gold trouwens voor de textielindustrie als geheel, want in de jaren zeventig nam de import van synthetische vezels drastisch toe (Statistical Abstracts, diverse jaren). Deze veranderende grondstoffenoriëntatie in de textielindustrie werd veroorzaakt door ondermeer de volgende twee factoren:

1. Het verkoopbeleid van de textielfabrikanten, dat ondermeer via reclame de vraag van de konsumenten naar halfsynthetische stoffen in Kenya heeft doen toenemen. Opmerkelijk is dat de daaruit resulterende toename van de importafhankelijkheid rond 1980 leidde tot het in bedrijf stellen van een fabriek voor de produktie van synthetische garens, waardoor de import van deze vezels nadien drastisch daalde (Statistical Abstract, 1982). Een toename van de import, die in feite een toename van de binnenlandse vraag impliceert, kan derhalve, indien de overheid en/of partikuliere investeerders daar actief op weten in te spelen, op bepaalde industriële niveaus na verloop van tijd leiden tot een diversifikatie van de industriële bedrijvigheid binnen de nationale ekonomie.
2. Het produktiebeleid van de overheid ten aanzien van de grondstof katoen. Diverse regio's in Kenya beschikken over zeer gunstige ekologische omstandigheden voor de teelt van dit gewas. De katoenproduktie is met name in West-Kenya echter sterk achtergebleven bij de streefcijfers en de lokale vraag, zodat Kenya zelfs niet eens het stadium van zelfvoorzienende produktie heeft weten te bereiken. Reeds in 1908 werd katoen als handelsgewas door de koloniale overheid in West-Kenya geïntroduceerd. De teelt vereiste een tamelijk hoge arbeidsinzet, terwijl de opbrengst in geld, zelfs bij gunstige prijzen, per eenheid land vrij gering was. De produktie van het handelsgewas katoen viel bovendien moeilijk te combineren met de arbeidscyclus van de lokale bevolking, terwijl vanwege de geringe oppervlakte van de *shamba's* de teelt van voedselgewassen, die hogere opbrengsten verschaften, aantrekkelijker was (sorghum, cassave, mais en simsim) (Fearn, 1961: 77 en 198). Daardoor is de animo onder de lokale Afrikaanse bevolking voor de katoenproduktie nooit erg groot geweest. Kenya verkreeg buitenlandse deviezen door de lokaal geproduceerde katoen van zeer hoogwaardige kwaliteit te exporteren en goedkope laagwaardige katoen voor verwerking in de eigen industrie te importeren.

Het produktieproces van Kicomi was in 1980 volledig vertikaal geïntegreerd, zodat een groot deel van de transakties binnen de onderneming zelf plaatsvond en het bedrijf als

het ware als een interindustriële complex funktioneerde. Een sterk vereenvoudigd beeld van zowel de ruimtelijke als functionele herkomst van de belangrijkste *inputs* verschaft tabel 8.3. Daarbij is vooral gelet op de belangrijkste kapitaalstromen.

Met betrekking tot de ruimtelijke achterwaartse bestedingen is een onderscheid gemaakt naar West-Kenya (inklusief Kisumu), overig Kenya en het buitenland. De achterwaartse bindingen zijn voorts geklassificeerd naar industriële bedrijven, de (lokale of nationale) overheid en overige particuliere bedrijven (handel en dienstverlening).

Voor de *inputs*, zoals weergegeven in tabel 8.3 vond ongeveer 2/3 van de bestedingen plaats in Kenya en 1/3 in het buitenland. Uit het buitenland werden vooral synthetische kleurstoffen en chemicaliën geïmporteerd. Van de totale uitgaven werd ongeveer 40% in West-Kenya besteed. De belangrijkste multiplier effecten voor deze regio waren afkomstig van:

1. De lonen en salarissen; de loonsom werd hoofdzakelijk besteed in West-Kenya, waaruit 80% van de werknemers afkomstig was. Spreidingseffecten voor "overig Kenya" traden op door de inkomensoverdrachten van werknemers afkomstig van buiten West-Kenya, waarbij mag worden aangenomen dat 25% van het inkomen niet lokaal werd besteed. Volgens de vigerende wetgeving mogen niet-Kenyanen 50% van hun salaris overmaken naar het buitenland. Aangenomen is dat alle buitenlanders (< 1% van het totaal aantal werknemers) van deze regeling gebruik maken, waardoor ongeveer 5% van de totale loonsom zou afvloeien naar het buitenland.
2. De opkoop van katoen; de ruwe katoen kwam in 1980 voor 86% uit Kenya, waarvan 2/3 deel uit West-Kenya. De productie van dit gewas werd in deze regio hoofdzakelijk verzorgd door kleine boeren via ondermeer het *block farming* systeem.

Gezien de verticale bedrijfsintegratie en de toegepaste hoogwaardig technologie bij Kicomi is het nauwelijks verwonderlijk dat de achterwaartse bindingen van het bedrijf met de lokale industrie (overwegend kleine en middelgrote bedrijven gericht op de imports substitutie van eenvoudige consumptiegoederen en op de verwerking van lokaal gepro-

Tabel 8.3. Vereenvoudigd overzicht van de achterwaartse bindingen van de textielindustrie in Kisumu 1979/1980 (in absolute en percentuele waarde van de afzonderlijke inputs)

	1979/1980 waarde kshs x1000	West-Kenya (inklusief Kisumu)			Overig Kenya		Buiten- land	
		1	2	3	1	2	3	
Katoen	16.854	-	60(1)	7	-	17(1)	2	14(2)
Synthetische vezels	11.100	-	-	-	-	23	-	77(3)
Kleurstoffen & chemicaliën	14.640	-	-	-	10	26	-	64(4)
Water	397	-	100	-	-	-	-	-
Elektriciteit	4.031	-	100(5)	-	-	-	-	-
Brandstof	6.400	-	-	-	69	6	-	25
Machines & over. materialen	7.702	8	-	5	11	7	21	48(6)
Onderdelen machines	2.189	1	-	-	-	-	31	68(6)
Reparatie machines	372	15	-	-	85	-	-	-
Lonen & salarissen	19.000	(91)	(4)	5
(Sub)totaal	82.685(7)		41			25		34

N.B.: 1 = Industrie, 2 = Overheid, 3 = Overige ondernemingen

1. Cotton Lint & Seed Marketing Board (semi-staatsbedrijf)
2. Tanzania, Turkije, Israël, U.S.S.R., Tsjaad
3. Japan
4. Italië, W-Duitsland, Engeland, India, Zwitserland, Japan
5. East African Power & Lighting (staatsonderneming)
6. Machines/onderdelen: W-Duitsland, Engeland, India, Zwitserland, Japan, Nederland
7. Dit bedrag vertegenwoordigt 70% van de totale uitgaven (zie tabel 8.2)

Bron: eigen onderzoek

duceerde agrarische produkten) weinig ontwikkeld waren. De relaties beperkten zich tot de grafische industrie en de meubelmakerijen. De mogelijk geachte stimuli voor de metaalindustrie (levering van eenvoudige machineonderdelen en reparatie) en de houtverwerkende industrie (levering van weaversschietspoelen) werden in Kisumu in onvoldoende mate gerealiseerd. Andere lokale toeleveringsbedrijven waren betrokken bij het vervoer van goederen, de levering en reparatie van transportmiddelen, de bewaking en kantinevoorzieningen. Niet geheel verwonderlijk is het dan ook dat de belangrijkste achterwaartse industriële bindingen van Kicomi tot stand kwamen met de grote steden. Het betrof hier vooral relaties met bedrijven in Nairobi (machine-assemblage), Thika (chemische industrie) en Mombasa (olie-raffinage).

Elke ontwikkeling heeft zijn keerzijde. De lokatie van de textielfabrieken in Nairobi zou ongetwijfeld een meer geïntegreerd interindustriële complex tot stand hebben gebracht. De decentralisatie van deze bedrijfstak naar de middelgrote steden heeft onvermijdelijk een geringere mate van integratie in de lokale industriële structuur met zich meegebracht.

Opvallend is het belangrijke aandeel van de bestedingen dat naar de overheidssector vloeide. Via de opkoop van katoen, de verkoop van water en elektriciteit, alsmede de inkomsten uit belastingen en accijnzen en sociale verzekeringen profiteerde de (nationale en lokale) overheid aanmerkelijk van de aanwezige industrie. Van de overige uitgaven (afschrijvingen, administratiekosten, verkoopcommissies etc.) is de functionele en/of ruimtelijke oriëntatie hetzij moeilijk als zodanig te verbijzonderen, hetzij slechts bij benadering bekend. Voorzover bekend vonden de meeste uitgaven overwegend in Kenya plaats, met uitzondering van de interestbetalingen op uitstaande leningen, waarvan in 1980 ongeveer 55% in buitenlandse valuta stond genoteerd. De aflossing daarvan zal derhalve leiden tot kapitaalexport.

Met betrekking tot de *output* zij vermeld dat Kicomi in 1980 ongeveer 20% van de totale binnenlandse markt verzorgde. Export vond slechts sporadisch en vooralsnog op bescheiden schaal plaats. De verwachting van de overheid dat de textielindustrie binnen afzienbare tijd zal weten door te drin-

gen op buitenlandse markten, is mijns inziens een veel te optimistische inschatting, gezien de vele lokale knelpunten die nog te overwinnen zijn. Van de totale produktie werd in 1980 ongeveer 32% afgezet in Kisumu, waarvan 1/4 deel geleverd werd aan de (kleding- en meubel)industrie en 3/4 aan de groothandel. De regio West-Kenya (exklusief Kisumu) nam ongeveer 10% voor haar rekening. Het grootste deel van de produktie (57%) werd echter verkocht buiten West-Kenya (aan de industrie: 30%; de handel: 27%), zodat de afzet van Kicomi overwegend nationaal was georiënteerd. Ook aan de outputzijde waren de bindingen met de industrie in "overig Kenya" derhalve beter ontwikkeld dan met de lokale industrie.

Op basis van de voorafgaande analyse kan globaal worden vastgesteld dat ongeveer 30% van de totale uitgaven in 1980 en van de daaraan gekoppelde multipliereffekten uiteindelijk weer terugvloeiende naar het buitenland (waarvan een deel naar andere ontwikkelingslanden ging, zoals Tanzania, Tsjaad en India), terwijl 70% van de uitgaven de regionale en nationale ekonomie ten goede kwam.

Voor Kenya als geheel was trouwens het verschil tussen de in- en uitgaande kapitaalstromen gedurende 1972-1981 elk jaar positief (Economic Survey, 1982). Zelfs indien dit niet het geval zou zijn geweest, dan betekent dit geenszins, zoals impliciet of expliciet in b.v. het afhankelijkheidsdenken wordt gepostuleerd, dat een land er absoluut op achteruit gaat of dat de ontwikkeling hierdoor zou worden vertraagd.

Since investment is generally value-creating, or profitable, it does not follow that an excess of repatriated profits over the original investment necessarily represents an absolute drain: the value added will also have increased wages, salaries and government revenue; a net gain compared to the situation if there had been no foreign investment (Warren, 1980: 142)

De hierboven geanalyseerde *case-study* vormt daarvan een voorbeeld.

8.7 DE STRATIFIKATIE NAAR INKOMEN IN DE MODERNE EN INFORMELE TEXTIEL- EN KLEDINGSEKTOR

Ter afronding van de voorafgaande analyses uit met name de hoofdstukken 6 en 8, waarin de gegevens uit mijn veldonderzoek zijn gepresenteerd, zal tot slot enige aandacht worden geschonken aan de verschillen in inkomens (c.q. loon/salaris) in zowel de informele als de moderne textiel- en kledingbranche (zie tabel 8.4).

De belangrijkste konklusies kunnen als volgt worden geformuleerd:

1. De hoogste inkomens worden verworven door het technische en administratieve kader in de moderne (industriële) sektor. Deze beroepspersonen kunnen als een duidelijk aparte inkomenskategorie binnen de stedelijke economie worden afgebakend.
2. De laagste inkomens worden vooral aangetroffen bij de werknemers van de kleinere en minder levensvatbare informele bedrijfjes, de thuiswerkers zonder regelmatige opdrachten en de zelfstandige ondernemers in de dienstverlenende informele sektor.
3. Voor de overige arbeidskategorieën is er sprake van een sterke spreiding, waarbij de inkomens in de informele en de moderne sektor elkaar aanzienlijk overlappen (parallele economie).
4. De in de literatuur veelvuldig gehanteerde these dat de loonvoet van arbeiders in de moderne sektor veel hoger is dan de gemiddelde inkomens in de informele sektor (zie b.v. Davies, 1979: 98-101) is derhalve een ongedifferentieerde en nauwelijks korrekte zienswijze.
5. Veel opmerkelijker is dat een niet onaanzienlijk aantal zelfstandige ondernemers veel hogere inkomens bereikt dan de gemiddelde loonvoet in de moderne sektor (zie ook Sinclair, 1978: 102; Mazumdar, 1976: 666). Deze categorie ondernemers (de "intermediaire sektor" volgens het model van Steel, 1976) lijkt in Kenya deels te zijn ontstaan uit de sektor van het eenmansbedrijf en deels via *straddling*. Niet alleen in mijn (beperkte) steekproef, maar ook historisch gezien is deze ontwikkeling in Kenya althans duidelijk te herkennen. De sociale mobiliteit en de verplaatsing van arbeid van de moderne naar de informele sektor (*moving frontier* these), is mede het gevolg van het gegeven onder punt 3.

Tabel 8.4. Overzicht van de inkomenshiërarchie (in kshs per maand) van de beroepsbevolking in de moderne en informele sektor van de textiel- en kledingbranche in Kisumu (exklusief overige inkomstenbronnen)

Kategorie	aantal pers.	min. inkomen	max. inkomen	gemiddeld inkomen
<i>Textielindustrie</i>				
Management	58	3.000	12.000	
Textielarbeiders:				
- geschoold	502	650	1.500	
- semi-geschoold	893			550
- ongeschoold	751			477
Subtotaal	2204			
<i>Konfektieindustrie</i>				
Management	7	600	10.000	
Kleermakers	300	310	900	650
- geschoold		500	900	
- semi-geschoold		400	600	
- ongeschoold		310	450	
Overige personeel	20	310	2.250	
Subtotaal	327			
<i>Informele sektor</i>				
Zelfstandige kleermakers met loonarbeiders	16	550	4.000	1887
Kleermakers in loond.	78	200	840	517
Zelfstandige kleermakers zonder loonarbeiders	27	230	847	501
Kleerm./thuiswerkers	9	180	980	576
Zelfstandige kledingherstellers	7	80	260	191
Subtotaal	137			

1. De inkomens in de textiel- en kledingindustrie zijn eksklusief ploegendiensttoeslagen en huurtoelagen.
2. Het wettelijk minimumloon voor ongeschoolde arbeid bedroeg voor Kisumu in 1981 kshs 310/- per maand.

Bron: eigen onderzoek

Samenvattend kan worden gesteld dat de informele sektor in Kenya gekarakteriseerd kan worden als een zeer heterogeen segment van de stedelijke economie. Dit betekent dat de informele sektor zeer verschillende functies vervult binnen de stedelijke economie, die onmogelijk onder één noemer of één zienswijze kunnen worden samengevat. Globaal kunnen deze functies als volgt worden weergegeven:

- het verschaffen van (tijdelijk) betaald werk aan (circulaire) migranten van het platteland, als aanvulling op het (gedeeltelijk) zelfvoorzienende bestaan op het platteland, of om het levensonderhoud beter veilig te kunnen stellen;
- het voorkómen van werkloosheid in de stad voor migranten zonder alternatieve mogelijkheden van bestaan (b.v. landlozen);
- het bieden van een mogelijkheid tot kapitaalakkumulatie via het opzetten van een eigen bedrijfje, hetgeen kan leiden tot opwaartse mobiliteit in zowel de stad als op het platteland (via b.v. de aankoop van land en/of investeringen in de rurale niet-agrarische sektor);
- het leveren van een directe of indirecte ondersteunende functie aan de ontwikkeling van de moderne sektor (b.v. via thuiswerk, het aannemen van opdrachten of het verlenen van eenvoudige diensten).

De gangbare opvatting dat de informele sektor een residuele werkverschaffer is en dat het voortbestaan van de informele sektor wordt veroorzaakt door het gebrek aan werkgelegenheid in de moderne sektor is niet onjuist maar zeer onvolledig. Voor Kenya is deze verklaring wellicht nog het meest relevant voor de jaren vijftig en zestig toen de migratie naar de stad sterk toenam en de groei van de werkgelegenheid in de moderne sektor beperkt bleef. In de jaren zeventig zijn zich geheel andere processen gaan voordoen, zoals de hoge *labour turnover* en de snelle expansie van de werkgelegenheid in de moderne sektor, de verplaatsing van arbeid van de moderne naar de informele sektor, de reële inkomensstijging in de informele sektor, de afname van het urbanisatietempo en een toenemende retourmigratie naar het platteland. Deze ontwikkelingen leidden er toe dat in Kenya niet alleen de informele sektor vrij beperkt van omvang bleef (in de jaren zeventig was immers "slechts" 25% van de

stedelijke bevolking werkzaam in deze sektor), maar ook dat deze sektor aan een niet onaanzienlijk aantal ondernemers de mogelijkheid bood tot kapitaalakkumulatie en opwaartse mobiliteit, die niet ongunstig afstak bij het alternatief van een (laag tot zelfs zeer redelijk) betaalde baan in de moderne sektor.

SAMENVATTING EN BELANGRIJKSTE
KONKLUSIES

In deze studie zijn diverse aspecten en achtergronden van de ontwikkeling van met name de (kleinschalige) niet-agrarische bedrijvigheid in Kenya beschreven en geanalyseerd zowel in het kader van enige meer algemene maatschappelijke differentiatie- en stratifikatieprocessen als in het kader van de daardoor veranderende ruimtelijke structuur.

De centrale probleemstelling van deze studie werd als volgt geformuleerd:

Op welke wijze is de niet-agrarische sektor in Kenya ontstaan en welke historische ontwikkeling heeft deze sektor gekend gedurende de afgelopen eeuw? Door welke structuur en dynamiek wordt deze bedrijvigheid in het huidige tijdsgewricht in zowel de stad als op het platteland gekenmerkt en welke rol vervult deze sektor in het proces van sociaal-ekonomische ontwikkeling voor Kenya als geheel?

Deze probleemstelling werd in deze studie uitgewerkt op twee verschillende generalisatieniveaus, te weten op het nationale niveau en op het niveau van de bedrijfstak. Van de centrale vraagstelling werden in paragraaf 1.3 voor elk niveau meer specifieke deelvragen afgeleid.

In dit hoofdstuk geef ik allereerst een samenvatting van het meer historisch georiënteerde deel betreffende het nationale niveau en zal ik de belangrijkste bevindingen daaruit trachten terug te koppelen naar de in paragraaf 1.4 gegeven visies ter verklaring van de omvang, structuur en functie van de kleinschalige bedrijvigheid in laagontwikkelde landen. Vervolgens zal ik aan de hand van de meer specifieke deelvragen een samenvatting presenteren van een meer diepgaande analyse die is uitgevoerd voor de informele en de moderne textiel- en kledingsector, in het licht van enige voor Kenya relevante sociaal-ekonomische processen.

De in economisch opzicht meest fundamentele verandering, die zich in het gebied van het huidige Kenya gedurende de afgelopen eeuw (d.w.z. circa 1880-1980) heeft voltrokken is de geleidelijke overgang geweest van een extensieve vorm van (semi-)nomadische veehouderij naar een meer intensieve vorm van sedentaire akkerbouw. Talloze (in deze studie slechts summier weergegeven) veranderingen in de Afrikaanse samenlevingsstructuren zijn daarmee gepaard gegaan. Mede vanwege het sterke isolement van het binnenland, het gebrek aan externe (handels)impulsen, waarbij de massaliteit en de zeer geringe geleiding van het Afrikaanse kontinent belangrijke barrières opwierpen, en de beperkte houdbaarheid van de veeteeltprodukten (melk en vlees), ontwikkelde de voorkoloniale (Oost-)Afrikaanse pastorale economie zich overwegend in kwantitatieve in plaats van kwalitatieve zin. Omvangrijke veestapels werden als graadmeter van welvaart, macht en prestige beschouwd. De kennis van de lokale natuurlijke omgeving was groot, maar meer winstgevende alternatieven en impulsen tot een systematische verhoging van de produktie ontbraken. Binnen de hiërarchisch, autokratisch en gerontokratisch gestructureerde pastorale economie was zodoende sprake van een ernstige onderbenutting van met name (de mannelijke) arbeid en land. Na de introductie van een systeem van koloniale overheersing rond 1900 werd deze onderbenutting van arbeid drastisch vervangen door meer intensieve, geavanceerde en rationele organisatievormen van produktie en van arbeid in zowel kwantitatieve als kwalitatieve zin onder geleidelijk steeds grotere groepen van de Afrikaanse bevolking.

De overgang naar een meer intensieve vorm van akkerbouw is tijdens de koloniale periode in Kenya sterk gestimuleerd door ondermeer de afbakening van gebieden die uitsluitend bestemd waren voor de Afrikaanse bevolking, waardoor een geleidelijke sedentarialisatie optrad, en door de in een latere fase optredende bevolkingsdruk in deze gebieden. Hierdoor werd met name de vrouwelijke arbeidskracht intensiever benut. De arbeidsmigratie naar de Europese landbouwgebieden, de inzet van de Afrikaanse bevolking bij de bouw van (spoor)wegen en nederzettingen of in allerlei functies bij de koloniale overheidsdiensten leidde er toe dat ook de mannelijke arbeidskracht meer en meer gebruikt werd.

Zeer globaal en sterk schematiserend gesteld ontwikkelde de koloniale economie zich in de richting van een door de Europeanen geleide landbouwsector, gekenmerkt door extensieve vormen van grootschalige veehouderij (*ranches*), intensief bewerkte middelgrote akkerbouwbedrijven, grootschalige plantages en minder intensief bewerkte grote tot zeer grote akkerbouwondernemingen met feodalistische trekken (via het Afrikaanse *resident labour* of *squatter* systeem). Daarnaast voltrok zich in de Afrikaanse economie een ontwikkeling naar kleinschalige zelfstandige landbouwbedrijven, geleid door boerinnen, van waaruit (mannelijke) arbeidsmigranten als kontraktarbeiders op de Europese landbouwbedrijven werden ingeschakeld. De Aziatische bevolkingsgroep speelde een belangrijke rol in de ontsluiting van het platteland ondermeer door het entameren van allerlei handelsactiviteiten. De eerste aanzet tot de vorming van een meer geïntegreerde markteconomie, die overigens tijdens de koloniale periode nog overwegend een sterk gefragmenteerd karakter bleef behouden, werd mede hierdoor bevorderd.

Door al deze activiteiten van een kleine Aziatische en Europese minderheid in Kenya, vond een groeiende differentiatie en stratifikatie onder de Afrikaanse bevolking plaats, zowel in de steden als op het platteland, waarvan het grondpatroon reeds werd gevormd tijdens de jaren twintig en dertig. Via het Afrikaanse fenomeen van *straddling*, de handelsactiviteiten van de Aziaten, de in een latere fase meer systematisch door het koloniale bewind doorgevoerde hervormingen en verschillende stimulerende maatregelen ten behoeve van de Afrikaanse landbouw, hebben zich gedurende de koloniale periode een geleidelijke uitbreiding van de akkerbouw en een intensivering en kommercialisering van de produktie van de aanvankelijk op zelfvoorziening gerichte Afrikaanse economie voorgedaan. De geleidelijke veranderingen in het produktiepatroon gingen min of meer gelijktijdig gepaard met het ontstaan van allerlei kleinschalige niet-agrarische activiteiten. De eerste zelfstandige Afrikaanse handelsbedrijfjes zijn reeds rond de eeuwwisseling ontstaan, terwijl de eerste ambachtelijke bedrijfjes dateren van vóór de jaren twintig. Deze urbane en rurale informele sektor heeft zich vooral in de jaren twintig en dertig ontplooid en is met name in de jaren vijftig sterk

geëxpandeerd. De Aziatische *fundi* heeft bij de overdracht van kennis en vaardigheden een belangrijke voortrekkersrol vervuld.

Hoewel er vele interpretaties bestaan van de (bepaald complexe) koloniale geschiedenis van Kenya en er waarschijnlijk nog vele zullen volgen, is het mijns inziens volstrekt ongegrond om deze periode voor te stellen als een tijdperk van economische stagnatie of zelfs van achteruitgang van de Afrikaanse bevolking.

Indien de economische (wereld)geschiedenis enig houvast biedt, dan kan worden geconstateerd dat reële jaarlijkse groeicijfers van 2-3% over langdurige perioden (25-30 jaar) duiden op expansieve economische fasen. Feitelijk kan de economische geschiedenis van Kenya sinds 1900 overwegend als een vrij gestaag verloopende periode van economische expansie worden gekwalificeerd met een vrij scherpe terugval in de beginjaren dertig en een minder ernstige teruggang rond de jaren 1980. Met name de periode 1937 tot 1979 is vrijwel onafgebroken een periode van vooruitgang geweest. In ongeveer 20 jaar trad tijdens de koloniale periode een verdubbeling op van het reële inkomen onder belangrijke segmenten van de Afrikaanse bevolking; na de onafhankelijkheid gebeurde dit zelfs in ongeveer 10 jaar (resultierend in een inkomensstijging van cirka 2-3% per hoofd van de bevolking). In economisch opzicht waren de afgelopen 4-5 decennia dan ook overwegend een periode van continuïteit waarin in feite een versnelling en intensivering van het sociaal-economisch differentiatieproces optrad. Het grondpatroon daarvan was reeds tijdens de koloniale *frontier* fase in grote lijnen uitgekristalliseerd. De vrij imposante economische ontwikkeling van met name de afgelopen 2-3 decennia en de opkomst van een lokale Afrikaanse bourgeoisie (en tal van andere veranderingen op economisch gebied) vallen dan ook zeker niet uitsluitend te verklaren als postkoloniale fenomenen.

De intensivering van het ongelijke ontwikkelingspatroon tijdens de koloniale periode konsolideert zich in de jaren zestig, terwijl met name in de jaren zeventig sprake is van een betere inkomensverdeling, een minder snelle toename van de urbanisatie, een duidelijke verzwakking van met

name de dominante positie van Nairobi in het stedenpatroon (*polarization reversal*), een ontwikkeling naar een meer evenwichtig nederzettingenpatroon in zowel de twee voormalige koloniale subsystemen als voor Kenya als geheel en een vrij ingrijpende wijziging in het spreidingspatroon van de bevolking. Tijdens deze periode van economische expansie treedt er geen verscherping op van de regionale economische ongelijkheid. Vooral het ontstaan van vele nieuwe of de verdere groei van talrijke (klein)stedelijke en rurale (handels)nederzettingen aan de (agrarische) basis vormen wezenlijke kenmerken van het urbanisatieproces.

Deze meer evenwichtige rurale en urbane ontwikkelingen worden beïnvloed door tal van factoren, zoals een vrij breed opgezet beleid ten behoeve van de agrarische sektor, het landregistratieprogramma, de verbetering van de interne ruilvoet ten gunste van de agrarische sektor in de jaren zeventig, de (lichte) reële daling van het stedelijk (loon)inkomen in met name Nairobi en Mombasa gedurende dezelfde periode, de reële inkomensstijgingen op het platteland gedurende de afgelopen decennia, alsmede de differentieële veranderingen van de arbeidsproductiviteit en de loonniveaus tussen met name Nairobi/Mombasa en de middelgrote steden in de jaren zeventig, waardoor ondermeer de twee grootste steden relatief hun aantrekkingskracht voor ruraal-urbane migranten verliezen.

De groeiende sociaal-economische differentiatie en stratifikatie in zowel de steden als op het platteland, met als gevolg de opkomst van zowel een stedelijke als een rurale Afrikaanse bourgeoisie, laten zich niet geheel adequaat verklaren vanuit een centrum-periferiemodel. Dit geldt met name voor het centrum-periferie "exploitatie" model dat nauwelijks een relevante verklaring lijkt te bieden voor het ontstaan van het ruimtelijk-economisch ontwikkelingspatroon in Kenya en de verschuivingen die daarin (sinds de afgelopen eeuw) zijn opgetreden.

Een globale empirische analyse van de urbane en rurale informele sektor laat zien dat in regionaal perspectief met name de urbane informele sektor relatief sterk afneemt naarmate de moderne sektor zich meer ontwikkelt. Tussen de kleinschalige niet-agrarische sektor op het platteland en de moderne (agrarische) sektor lijkt eenzelfde samenhang te

bestaan, alhoewel deze veel minder duidelijk waarneembaar is. Wel geldt zowel voor de stad als voor het platteland dat de dynamiek, specialisatie en differentiatie van de kleinschalige sektor sterker is naarmate de moderne (stedelijke respektievelijk agrarische) economie een hoger ontwikkelingspeil bereikt.

Opvallende kenmerken van en ontwikkelingen in de stedelijke informele sektor in met name de jaren zeventig zijn een niet onaanzienlijke verplaatsing van arbeid van de moderne naar de informele sektor (*moving frontier these*), die hoogstwaarschijnlijk een belangrijke verklaring vormt voor de dynamiek van een deel van de informele sektor (in Nairobi) en samenhangt met een sterke stijging van de reële inkomens in deze sektor. Min of meer tegelijkertijd is er sprake is van een (lichte) daling van het reële loonpeil in de moderne sektor (van Nairobi), een zeer hoge arbeidsopnamecapaciteit van de informele sektor, een (in sommige informele activiteiten) hoge kapitaalproductiviteit, die niet ongunstig afsteekt bij gelijksoortige bedrijven in de moderne sectoren, en van een historisch gezien toenemende sociaal-economische differentiatie en heterogeniteit in de informele sektor, die in Kenya in niet onbelangrijke mate beroepsgebonden is.

De relatief geringe overbezetting van de informele stedelijke sektor van Kenya (in vergelijking met die in vele andere ontwikkelingslanden) kan mede worden verklaard door de bepaald niet geringe expansie van de werkgelegenheid in de moderne sektor in met name de jaren zeventig en door de vrij omvangrijke retourmigratie naar het platteland onder invloed van de *urban push* en *rural pull* effecten. Ook hangt zij samen met de omvangrijke arbeidsverdeling die zich op het platteland voltrekt tussen de agrarische en de niet-agrarische sektor, met als gevolg een sterke expansie van de rurale informele bedrijvigheid. Deze laatste draagt bovendien bij tot een regionale decentralisatie van de werkgelegenheid en de opkomst van talloze nieuwe marktplaatsen en handelscentra op het platteland. De verklaring is voorts te zoeken in de (nog) geringe toestroom van landlozen naar de grote steden. De nog overwegend ruraal-rurale migratie richt zich met name op de minder gunstige ekologisch agrarische gebieden. In plaats van de steden vangen deze gebieden een deel op van de plattelandsproblematiek, die

ontstaat als gevolg van het proces van de sociaal-ekonomische rurale differentiatie in bepaalde overbevolkte gebieden en van het in sommige streken optredende proces van extreme landversnippering. Deze laatste ontwikkeling lijkt gepaard te gaan met een ondermijning van de laatste restanten van de traditionele (semi-)nomadische pastorale ekonomie in Kenya.

De sociaal-ekonomische differentiatie in de stad en die op het platteland blijken nauw met elkaar in verband te staan. Karakteristiek in dit opzicht zijn de nauwe wisselwerking tussen stad en platteland in de vorm van een vrij omvangrijke retourmigratie, de *trickling across* effecten van stedelijke inkomensoverdrachten en *off-farm employment*, het (geleidelijk veranderende) *one family with two households* systeem, de nog sterke oriëntatie van vele stedelingen op het platteland c.q. hun *home area* en een nog weinig ontwikkelde *urban way of life*. Deze factoren bepalen ondermeer de toenemende kommercialisering van de landbouw en de expansie van kleinschalige niet-agrarische rurale activiteiten door middel van inkomsten gegenereerd in de (klein)stedelijke nederzettingen. Andere uitingen van de nog belangrijke relatiepatronen die in Kenya tussen stad en platteland bestaan zijn ondermeer de nog sterke oriëntatie van de (tijdelijke en/of eerste-generatie) stedelijke migranten op rurale verwantschapsgroepen of dorpsgebonden associaties, politiek-etnisch faktionalisme en de invloed van etnisch bepaalde patronageverhoudingen op besluitvormingsprocessen (*pre-emptive planning*), onderlinge samenwerkingsverbanden (*Harambee*) en reciprociteit.

Enige achtergronden van de sociaal-ekonomische differentiatie van het platteland werden globaal besproken in het licht van stad- plattelandsrelaties en de ontwikkeling van het grondbezit in zowel de klein- als de grootlandbouwsektor. Sterk generaliserend kon worden vastgesteld dat in de kleine boerenekonomie de armere landbouwers relatief meer en meer aangewezen raken op inkomsten uit niet-agrarische activiteiten naarmate het inkomen lager is en dat zij tevens over minder land gaan beschikken. De rijkere boeren daarentegen verwerven globaal gesproken relatief meer inkomsten uit puur agrarische activiteiten en weten tevens hun areaal uit te breiden. Toch lijkt er voor de kleine boerensektor als geheel geen duidelijke relatie te bestaan tussen

de hoogte van het (agraris) inkom en de omvang van de bedrijfsoppervlakte. De hoeveelheid (betaalde en onbetaalde) arbeid (in kwantitatieve maar hoogstwaarschijnlijk ook in kwalitatieve zin) en de (absolute) omvang van *off-farm income (straddling)* lijken belangrijker verklarende variabelen. Op basis van diverse fragmentarische studies uit de (vroeg)koloniale periode zou voorzichtig kunnen worden gekonkludeerd dat het hier wellicht gaat om een historisch bepaald grondpatroon in de kleine boereneconomie, met desondanks zeer belangrijke geografische variaties in het huidige tijdsgewricht. Een tekort aan (kwantitatieve en kwalitatieve) arbeid (met mogelijkerwijs een daaruit voortvloeiende behoefte aan grote boerengezinnen, c.q. het voortbestaan van polygynie) lijkt derhalve een van de belangrijkste oorzaken van de armoede in de kleine boereneconomie, samenhangend met de wijze waarop de grond in zo'n geval bewerkt kan worden. Een en ander impliceert dat de direkte relatie die nogal eens in de literatuur wordt gelegd tussen het voorkomen van grootgrondbezit in Kenya en de armoede in de kleine boereneconomie vele en geografisch meer specifieke nuanceringen behoeft en feitelijk nauwelijks korrekt is.

De aanzienlijke komponent *off-farm income* (inkomen uit -stedelijke en rurale - loonarbeid en stedelijke inkomensoverdrachten) in het totale inkomen van de doorsnee kleine boer en de lage urbanisatiegraad wijzen op het bestaan van een omvangrijke niet-agrarische informele (klein)stedelijke sektor op het Kenyaanse platteland die ondermeer in de jaren zeventig sterk expandeert. Deze kleinschalige activiteiten lijken in bepaalde streken een opwaartse druk uit te oefenen op het loonniveau van (semi)(landloze) landarbeiders. Ook vervult de rurale informele sektor een belangrijke komplementaire funktie voor de ontwikkeling van de agrarische ekonomie, getuige ondermeer de betekenis van *off-farm employment* voor de innovatie en kommercialisering van de landbouw. Regionaal gezien neemt het aantal arme boerenhuishoudens af naarmate de marktintegratie verder voortgeschreden is. Door al deze ontwikkelingen is het platteland er in de jaren zeventig goeddeels in geslaagd haar bevolking vast te houden (getuige ook de vermindering van het urbanisatietempo). Verpaupering of verarming van het platteland lijken door deze sociaal-ekonomische differen-

tatieprocessen nauwelijks op grote schaal op te treden. Op basis van eigen (wellicht vooringenomen) waarnemingen ben ik van mening dat bepaalde streken in Kenya zelfs tot de meest dynamische plattelandsgebieden in (Oostelijk)Afrika behoren, hoewel het land ook zijn probleemgebieden kent (m.n. de semi-aride gebieden en delen van b.v. *Western Province*), waar als gevolg van de zeer ongunstige ekologische omstandigheden c.q. de extreme landversnippering de niet-agrarische rurale sektor veelal een laatste redmiddel voor de bevolking betekent.

Bovenstaande samenvatting en konklusies, die met name betrekking hebben op de hoofdstukken 2 t/m 5, zal ik in het hiernavolgende trachten terug te koppelen naar de in hoofdstuk 1 gegeven visies, die deel uitmaken van de theoretische discussie ter verklaring van de omvang, structuur en functie van de kleinschalige bedrijvigheid in laagontwikkelde landen. Welke visie de meeste aanknopingspunten biedt ter verklaring van het functioneren van dit segment van de nationale (c.q. urbane en/of rurale) economie is mijns inziens overigens in niet onbelangrijke mate een kwestie van definitie en van verschil in formulering. De visies als zodanig bieden naar mijn mening ook weinig inzicht in de veranderende functies van deze sektor in historisch perspectief.

Zo konfronteert de vraag wat precies onder een dualistische economie of maatschappelijke structuur moet worden verstaan ons reeds met tal van komplikaties. Dualisme kan slaan op verschillen in organisatorische, financiële, technische en strategische middelen, kwaliteiten en kennis, op sociaal-kulturele achtergronden en levensstijl en/of op historisch bepaalde achterstandsposities, op verschillen in arbeidsproductiviteit en op de differentiële invloed van arbeidsloon-, prijs-, markt- en concurrentieverhoudingen. Deze (en andere) factoren zouden er toe hebben geleid dat met name in laagontwikkelde landen enerzijds een relatief hoogproductieve moderne sektor (landbouw, handel, industrie en dienstverlening) is ontstaan, terwijl er anderzijds een omvangrijke kleinschalige arbeidsintensieve sektor wordt aangetroffen, die beide als min of meer onafhankelijke en gescheiden eenheden binnen de nationale economie functioneren.

Mijn eigen opvatting ten aanzien van de relevantie van dit model voor Kenya is dat een dergelijke dualistische structuur in meest pure vorm waarschijnlijk vooral kenmerkend is geweest voor de beginfase van het kolonisatieproces en zich in eerste instantie overwegend volgens raciale lijnen en de daarop gebaseerde verschillen in sociaal-ekonomische achtergrond heeft ontwikkeld (Europeanen, Aziaten, Afrikanen). Reeds spoedig trad er echter geleidelijk, zij het in sterk wisselende mate, onder invloed van van interne en externe politieke en ekonomische omstandigheden, meer en meer een integratie op. Te denken valt in dit verband aan het ontstaan van allerlei arbeidsrelaties tussen de moderne en de kleinschalige sectoren, de geleidelijke overdracht van kennis en vaardigheden, de geleidelijk wat minder sterk gefragmenteerde (arbeids)markt met ondermeer als gevolg een afstemming van de kleinschalige ekonomie op prijsontwikkelingen gegenereerd in de moderne (inter)nationale ekonomie (een proces dat in de kleinschalige Afrikaanse landbouw van Kenya grofweg dateert uit de jaren dertig) en de geleidelijk uniformere beloning voor gelijkwaardige werkzaamheden. Diverse andere in hoofdstuk 2 en 3 beschreven processen ondersteunen deze zienswijze, die hier echter wegens plaatsgebrek niet meer expliciet en consistent kan worden uitgewerkt.

Een en ander betekent dat het ontstaan van een meer geïntegreerde koppeling tussen de moderne en de rudimentair georganiseerde kleinschalige ekonomie in Kenya een geleidelijk verlopend historisch proces is geweest, dat zich in het huidige tijdsgewricht nog geenszins heeft voltooid. Ook de huidige ekonomie vertoont derhalve nog een sterk fragmentarisch karakter met tal van "dualistische" trekken, die (mijns inziens) voor een niet onbelangrijk deel zijn terug te voeren op bovenvermelde factoren en op het gegeven dat in geen enkele samenlevingsstructuur iedereen dezelfde structurele positie zal kunnen innemen.

In zekere zin liggen mijns inziens in Kenya model 1 en 2 (zie 1.4) historisch in elkaars verlengde en vormen zij tot op zekere hoogte fasen in een historisch proces (met overlappingen in diachroon en synchroon perspectief).

Niet geheel verwonderlijk is dat met name in de neomarxistische visie de armoede en de informele sektor geheel en al

gezien worden als produkten van het (inter)nationale kapitalistisch systeem. Ook in deze visie betreft het vooral een kwestie van definitie, doorgaans gekoppeld aan (te) hoge en vaak statisch geformuleerde abstraktieniveaus en een gebrek aan empirische uitwerking als gevolg van de talloze onoplosbare conceptuele problemen die daaraan ten grondslag liggen (zie b.v. voor de Kenyaanse context: Kitching, 1980: 456-462). Volstaan moet worden met slechts enkele kanttekeningen. Tal van hedendaagse kleinschalige activiteiten (zoals die van horlogemakers en autobandenreparateurs) werden niet in de voorkoloniale Afrikaanse maatschappij aangetroffen en zijn geleidelijk door een verandering van de produktiesystemen en door het binnendringen van de markteconomie ontstaan. Veel wezenlijker acht ik het feit dat kleinschalige activiteiten niet uitsluitend worden aangetroffen in (bepaalde fasen van) het kapitalisme, maar in alle complexe maatschappelijke stelsels (inklusief feodale en socialistische/kommunistische) die de geschiedenis tot op heden heeft opgeleverd en derhalve typerend lijken voor een bepaald niveau en een bepaalde fase van het ontwikkelingsproces in het algemeen.

In de (Oost-)Afrikaanse prekoloniale maatschappij waren niet-agrarische kleinschalige activiteiten binnen de prefeodale en patrimoniaal gestructureerde pastorale economie nauwelijks aanwezig en doorgaans zeer rudimentair ontwikkeld. Aan de belangrijkste voorwaarden voor het ontstaan van handels- en ambachtelijke activiteiten, d.w.z. sedentarische van de bevolking en een bepaalde bevolkingsconcentratie, was in grote delen van Oost-Afrika ook nauwelijks voldaan. De eerste aanzet tot het ontstaan van een (kleinschalige) niet-agrarische sektor heeft hoogstwaarschijnlijk plaatsgevonden bij die stammen die zich tijdens de voorkoloniale periode in de vorige eeuw als akkerbouwers begonnen te vestigen of bij stammen welke van oudsher reeds de akkerbouw (*shifting cultivation*) beoefenden. Deze ontwikkeling is vervolgens in belangrijke mate gestimuleerd en geïntensiveerd tijdens de koloniale periode. Zoals uitvoerig is aangetoond ging zij gepaard met een groeiende differentiatie en stratifikatie, een toenemende heterogeniteit, een meer geavanceerde arbeidsdeling en specialisatie en een geleidelijke rationalisering van de arbeid (in kwalitatieve en kwantitatieve zin) binnen ondermeer de niet-agrarische sek-

tor. Globaal gesproken kan dan ook worden gesteld dat belangrijke segmenten van de kleinschalige bedrijvigheid in Kenya een complexer en meer geavanceerd niveau hebben bereikt dan in de voorkoloniale periode het geval was.

Van wezenlijker belang ook dan de vraag of Kenya reeds wel of nog niet een kapitalistisch land is, acht ik de vraag of de informele sektor in Kenya uitsluitend kenmerken van stagnatie vertoont of dat er sprake is van economische vooruitgang, verbetering van het reële inkomen en afname van de armoede (waar het uiteindelijk toch om gaat). Aangehouden werd dat in Kenya in de jaren zeventig met name in de niet door de overheid gereguleerde stedelijke (inklusief informele) economie aanzienlijke reële inkomenstijgingen hebben plaatsgevonden, terwijl in de moderne stedelijke sektor sprake was van een (lichte) daling van het reële (loon)inkomen. Een niet onaanzienlijk aantal zelfstandige ondernemers in de informele sektor verwierf vrij lukratieve inkomens, die zeker niet ongunstig afstaken bij tal van inkomens verworven in loondienst in de moderne (partikuliere en overheids)sektor. Hoewel de armste inwoners in de steden werkzaam zijn in de informele sektor, maar ook in tal van laagbetaalde functies in de moderne sektor, zijn armoede en informele sektor bepaald niet synoniem. Een en ander betekent dat de informele sektor lang niet altijd een ondergeschikte positie inneemt in de nationale c.q. urbane economie.

De opvatting dat de moderne sektor zich economisch niet zou kunnen ontplooiën zonder een steeds maar uitdijende informele sektor, wat inhoudt dat de informele sektor een noodzakelijke voorwaarde zou zijn voor de ontwikkeling en dynamiek van de moderne sektor, lijkt voor Kenya weinig plausibel. In regionaal perspectief gezien blijkt de relatieve omvang namelijk sterk af te nemen naarmate de moderne sektor meer ontwikkeld is. Gedurende dezelfde periode verminderde tevens het groeitempo van de stedelijke informele sektor voor Kenya als geheel (in samenhang met een afname van het urbanisatietempo), terwijl de (absolute) armoede in de steden niet toenam en de werkloosheidsgraad zowel voor Nairobi als voor Kenya als geheel een dalende tendens vertoonde.

Zoals door mij gesteld, vormt de informele sektor een deel van de Kenyaanse economie en deze samenleving. De (neo)marxistische these dat de kleinschalige produktie

geheel en al op een afhankelijke en uiteindelijk nadelige wijze geïntegreerd is in de moderne (kapitalistische) economie, is mijns inziens echter, op basis van de talloze relaties die er (kunnen) bestaan tussen deze twee componenten, op empirische gronden aanvechtbaar. Bovendien is uit het onderzoek naar voren gekomen, dat een toenemende integratie van de informele met de moderne sektor op het niveau van de bedrijfstak in het algemeen (uitzonderingen daargelaten, zoals b.v. de thuiswerkers) gepaard gaat met een positief effect op de bedrijfsontwikkeling. Sommige informele bedrijfjes weten zich zelfs zodanig te ontwikkelen dat zij deel gaan uitmaken van de moderne economie, wat betekent dat de expansie van de moderne economie in Kenya ten dele vanuit de informele sektor plaatsvindt.

Op nationaal niveau is een dergelijke samenhang nog duidelijker waargenomen. In die plattelandsregio's waar de kommercialisering van de landbouw en de marktintegratie het verst zijn voortgeschreden, worden namelijk ook het laagste percentage arme boerenhuishoudens en het hoogste regionaal produkt per capita aangetroffen. In de vrijwel ongeïntegreerde gebieden daarentegen wordt nog de meest "traditionele" (semi-nomadische) armoede aangetroffen. Zeer globaal (uitzonderingen daargelaten) kan konkluderend worden gesteld dat het welvaartspeil van een regio hoger is naarmate de marktintegratie er verder voortgeschreden is.

In het hierna volgende zullen puntsgewijs enige konklusies worden gepresenteerd die zijn gebaseerd op een meer specifieke en gedetailleerde analyse van één segment van de urbane informele sektor, namelijk de textiel- en kledingbranche in Kisumu (zie voor de specifieke deelvragen paragraaf 1.3). Daarbij zal een relatie worden gelegd met de ontwikkeling van de moderne industriële en handelssector op nationaal en lokaal niveau en met de daarop van invloed zijnde specifieke omstandigheden, zoals de rol van en de verschillen tussen de Afrikaanse en Aziatische ondernemers en de Afrikanisatiepolitiek van de overheid.

- Kleinschalig en arbeidsintensief vallen niet altijd samen; grootschalig en arbeidsextensief evenmin. Dit geldt met name intrasektooraal voor de ambachtelijke en industriële kledingbranche en intersektooraal voor de kleding-, c.q. textielindustrie. In de handelssector daarentegen is deze relatie duidelijk aanwezig.

- Kredietwaardige handelaren spelen niet alleen een belangrijke rol in de beginfase van de industrialisatie maar doen dit ook bij de verdere uitbreiding daarvan. De noodzakelijke kapitaalverwerving in de handelssector gaat in eerste instantie gepaard met een horizontale bedrijfsintegratie en lijkt zich vervolgens te ontwikkelen in de richting van een verticale bedrijfsintegratie.
- Het investeringspatroon van de Aziatische (handels) ondernemers is sterk urbaan georiënteerd. De Afrikaanse handelaren daarentegen verbreden hun bestaansbasis zowel in de stad als op het platteland via de kommerciële landbouw en via (kleinschalige) niet-agrarische activiteiten.
- In de kledingbranche voltrekt de overgang tussen ambachtelijke en industriële bedrijven zich gradueel. De kledingindustrie is met name vertegenwoordigd in de grootste en kleinere steden. Marktfactoren (en/of de oorspronkelijke standplaats van de ondernemer) hebben een doorslaggevende rol bij de lokatie gespeeld. De historische ontwikkeling van de kledingindustrie in Kenya is een autonoom proces geweest.
- In de textielbranche in Kenya is geen kleinschalige pendant aanwezig. De textielindustrie werd door lokale ondernemers geïnitieerd, werd door de hoge investeringsdrempel spoedig gedomineerd door buitenlands kapitaal en is in een latere fase in de vorm van *joint ventures* van Kenyaans met buitenlands kapitaal voortgezet. De overwegend grootschalige textielindustrie is vooral gelokaliseerd in de middelgrote steden, waarbij de invloed van de overheid in het kader van de regionale industrialisatie een doorslaggevende rol heeft gespeeld.
- De arbeidsmarkt van de textielindustrie funktioneert geheel verschillend van die van de kledingindustrie. In de eerstgenoemde bedrijfstak is vanwege de schaarste aan gekwalificeerde arbeid sprake van een opwaartse druk op de lonen en van relatief gunstige arbeidsvoorwaarden. De weinig geavanceerde bedrijfsvoering in de kledingindustrie en het grote aanbod van (semi-)geschoolde arbeid oefenen
 - echter een neerwaartse druk uit op het loonpeil in deze sektor. Er is sprake van relatief ongunstige arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden, terwijl de onderlinge concurrentie een verlaging van de produktiekosten noodzakelijk maakt door uitbesteding van werkzaamheden.

- De relaties tussen grote en kleine ondernemingen bezien in dynamisch perspectief zijn onvoorspelbaar. Beide soorten ondernemingen hebben hun eigen structurele sterkten en zwakten, hetgeen enerzijds kan impliceren dat de groei van grotere ondernemingen de ondergang betekent van kleine bedrijfjes en omgekeerd, maar anderzijds ook dat de groei van het kleinbedrijf sterk afhankelijk kan zijn van grote industriële ondernemingen.
- Imports substitutie en exportbevordering zijn in Kenya lang niet altijd twee elkaar volledig uitsluitende ontwikkelingsstrategieën, per sektor zijn er verschillen. Binnen één bepaalde sektor kunnen de beide strategieën in elkaars verlengde liggen en elkaar gedeeltelijk overlappen.
- De strategie van de importvervangende industrialisatie in Kenya is gedurende (een deel van) de jaren zestig en zeventig niet gepaard gegaan met een relatieve stijging van de import van meer geavanceerde halffabrikaten en kapitaalgoederen.
- Een meer gedetailleerde analyse van de inkomens (c.q. lonen/salarissen) in zowel de informele als de moderne textiel- en kledingbranche bevestigt in grote lijnen de conclusies van de meer algemene analyse van de informele en de moderne sektor uit hoofdstuk 5. De hoogste inkomens (met name van het in Kenya nog schaarse technisch en administratief kader) worden in de moderne sektor aangetroffen, de laagste inkomens in de informele sektor. Voor de overgrote meerderheid van de werknemers c.q. bedrijfshoofden is echter sprake van een sterke spreiding, waarbij de inkomens van de informele en de moderne sektor elkaar aanzienlijk overlappen (parallele economie).

Op grond van de vrij aanzienlijke inkomensdifferentiatie in de informele sektor (en andere factoren) kan worden gesteld dat de informele sektor zeer verschillende en elkaar deels overlappende functies vervult binnen de stedelijke (en rurale) economie, die onmogelijk onder één noemer of één zienswijze kunnen worden samengevat.

Zo verschaft de informele sektor mogelijkheden tot het verwerven van aanvullende inkomsten (voor b.v. landarbeiders of kleine boeren) en/of vervult hij een bufferfunctie voor mensen zonder alternatieve bestaansmogelijkheden (b.v.

landlozen). De informele sektor fungeert ten dele ook als absorptiesektor en residuele werkverschaffer voor diegenen die ondanks hun bekwaamheden en vaardigheden geen werk kunnen vinden in de moderne sektor of voor diegenen die aan de diploma-eisen van de moderne sektor niet kunnen voldoen. Ook biedt deze sektor echter tal van mogelijkheden tot het verwerven van redelijke of zelfs lukratieve inkomens en tot opwaartse mobiliteit. Met name in de jaren zeventig moet deze mobiliteit in Kenya voor een niet onaanzienlijk aantal ondernemers in tal van activiteiten groter zijn geweest dan in vele functies in de meer gereguleerde moderne sektor (*moving frontier these*).

Voorts vervult de informele sektor in een laag ontwikkeld land als Kenya evenals de agrarische sektor een belangrijke functie op het terrein van kapitaalvorming, levert de informele sektor een direkte en indirecte ondersteuning aan de ontwikkeling van zowel de moderne rurale als de urbane sektor en vormt hij een bron van goedkope goederen en diensten die betaalbaar zijn voor een grote massa van arme konsumenten. Ook is het zo dat in de informele sektor technieken worden aangewend die zowel relatief veel werkgelegenheid kreëren als schaars kapitaal besparen, terwijl de kapitaalproduktiviteit van tal van activiteiten (voorzover bekend voor de urbane informele sektor) niet ongunstig afsteekt bij die van de moderne sektor.

Tenslotte kan worden gesteld, dat de informele sektor in Kenya, waarin tal van ondernemers werkzaam zijn zonder een langdurige traditie in ambachtelijke en andere activiteiten, mogelijkheden biedt tot het zelfstandig leren beheren van een klein bedrijfje, tegen veel lagere maatschappelijke kosten dan via de meer formele en vaak zeer kostbare technische trainingsprogramma's mogelijk is.

Een en ander betekent dat de informele sektor in Kenya in belangrijke mate dienst doet als reservoir dat zeer geleidelijk tal van kleine en min of meer ervaren ondernemers van meer levensvatbare bedrijfjes levert. Deze ontwikkeling manifesteert zich ondermeer door de opkomst van een vrij omvangrijk stratum van meer gevestigde (Afrikaanse) kleine ondernemers en middenstanders in zich geleidelijk moderniserende bedrijfjes.

De opvatting dat de informele sektor zou fungeren als een transitiesektor, d.w.z. zelfstandige ondernemers in de

informele sektor zouden degraderen tot loonarbeiders in de moderne sektor ("proletarisering" van de informele door de moderne sektor) lijkt daarentegen historisch gezien en in het huidige tijdsgewricht in Kenya nauwelijks te verdedigen.

Evenmin lijkt de informele sektor een belangrijke functie te vervullen als broedplaats van moderne (kapitalistische) ondernemers, die in Kenya in niet onbelangrijke mate via *straddling* van de meer geschoolde funktionarissen uit de moderne overheidssektor voortkomen, hetgeen in Kenya in historisch perspectief gezien ook nauwelijks te verwachten valt.

Tal van auteurs eindigen hun studie met de opmerking dat verhogingen van de arbeidsproduktiviteit op tal van economische terreinen in de "Derde Wereld" noodzakelijk zijn wil er sprake kunnen zijn van economische vooruitgang. In al z'n eenvoud is deze konstatering niet inkorrekt. Slechts zelden wordt daar echter aan toegevoegd dat een dergelijk proces ofwel de vorming van een bourgeoisie of economische elite veronderstelt (ofwel in meer neutrale termen een economisch-technisch kader gezien de negatieve bijklank die deze begrippen hebben verworven) ofwel de vorming van een sterke staat. Dit laatste is in Zwart-Afrika waar de vorming van meer geïntegreerde en hechte staten een nog zeer lang en moeizaam proces zal zijn, een nauwelijks binnen afzienbare tijd te verwachten optie, de retoriek van de talloze politieke elites en fakties in Zwart-Afrika ten spijt.

De door talloze auteurs uitgeoefende heftige kritiek op het proces van klassenvorming of van sociaal-economische differentiatie op het Afrikaanse kontinent, die daarbij vervolgens konstateren dat Zwart-Afrika nauwelijks nog een produktieve economische elite heeft voortgebracht, is dan ook zonder meer inkonsistent en lijkt voor diverse landen - waaronder Kenya - bovendien niet korrek, terwijl dergelijke analyses onvoldoende onderkennen dat in het huidige tijdsgewricht in Zwart-Afrika en binnen de vaak nog sterk dominerende prefeodale maatschappelijke structuren voorlopig geen ander historisch alternatief aanwezig zal zijn.

Een globale vergelijking van de 3 Oost-Afrikaanse landen lijkt in dit opzicht illustratief en leerzaam:

In the case of Tanzania, Scandinavian estimates show that Tanzania's losses through self-inflicted agricultural decline, mainly as a result of regulating the market out of operation, are approximately 250 per cent greater than the losses incurred because of higher oil costs and roughly equal to foreign aid received between 1973 and 1980.

These consequences are mild compared to those suffered by Uganda. The disappearance, literally overnight, by a section of the bourgeoisie that had sustained macro-economic flows, in combination with a range of ill-conceived measures leading to the extinction of whatever was left of the values and principles of a civic public realm, was catastrophic for that country (Hyden, 1983: 200-201)

Het optreden van een "despotische" militaire elite in Uganda (dat zonder noemenswaardige inspanningen en met een behoorlijk bestuur tot een van de rijkste agrarische landen in Zwart-Afrika zou kunnen behoren), van een politiek georiënteerde "retorische" elite in Tanzania (dat in economisch potentieel niet veel onderdoet voor Uganda), van een meer economisch georiënteerde "exploiterende" elite in Kenya (met een hogere welvaart maar een beduidend minder economisch potentieel), weerhoudt mij van het maken van generalisaties als die van de bovenvermelde critici. De weg tot vooruitgang in Zwart-Afrika vereist immers veel meer dan deze academische studie voor Kenya heeft kunnen omvatten.

- Albertini, von R. (1980), Colonialism and underdevelopment: critical remarks on the theory of dependency. In: L. Blussé, H.L. Wesseling & G.D. Winus (eds.), History and underdevelopment. Essays on underdevelopment and European expansion in Asia and Africa. Leiden, pp. 42-53.
- Albertini, von R. (1982), European colonial rule, 1880-1940. The impact of the West on India, Southeast Asia and Africa. Westport.
- Alila, P.O. (1977), Kenyan agricultural policy: the colonial roots of African smallholder agricultural policy and services. Working paper no. 327. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Amsden, A.H. (1971), International firms and labour in Kenya 1945-1970. London.
- Anderson, D. & Leiserson, M.W. (1980), Rural nonfarm employment in developing countries. In: Economic Development and Cultural Change, vol. 28, no. 2.
- Bager, T. (1980), Marketing cooperatives and peasants in Kenya. Scandinavian Institute of African Studies. Uppsala.
- Bairoch, P. (1980), Le bilan économique du colonialisme: mythes et réalités. In: L. Blussé, H.L. Wesseling & G.D. Winus (eds.), History and underdevelopment. Essays on underdevelopment and European expansion in Asia and Africa. Leiden, pp.29-42.
- Barker, E.E. (1968), A short history of Nyanza. Nairobi.
- Barnes, C. & Mbithi, P.M. (1975), Spontaneous settlement problem in Kenya. Nairobi.
- Bauer, P.T. (1976), Dissent on development. London.
- Bauer, P.T. (1982), Equality, the Third World and economic delusion. Boston.
- Bayer, A.E. (1967), Verdeelde eenheid. In: Internationale Spectator, no. 21, pp. 1804-1825.
- Bharati, A. (1972), Asians in East Africa. Chicago.
- Bienefeld, M. (1975), The informal sector and peripheral capitalism: the case of Tanzania. In: Institute of Development Studies Bulletin. Vol. 6, no. 3, Sussex, pp. 53-74.

- Bienen, H. (1974), Kenya. The politics of participation and control. Princeton.
- Bigsten, A. (1977), Regional inequality in Kenya. Working paper no. 330. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Bigsten, A. (1978), Regional inequality and development. A case study of Kenya. Department of Economics, University of Gothenburg.
- Bigsten, A. (1981), Regional inequality in Kenya. In: T. Killick (ed.), Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies. Nairobi.
- Binsbergen, van W.M.J. & Meilink, H.A. (eds.) (1978), Migration and the transformation of modern African society. African Perspectives, 1978, no. 1, Leiden.
- Binsbergen, van W., Geschiere, P. (red.) (1982), Oude produktiewijzen en binnendringend kapitalisme. Antropologische verkenningen in Afrika. Amsterdam.
- Blankhart, S.T. (1978), Kenya. Landendokumentatie, 1978, no. 1, Koninklijk Instituut voor de Tropen, Amsterdam. 's-Gravenhage.
- Blussé, L., Wesseling, H.L. & Winus, G.D. (eds) (1980), History and underdevelopment. Essays on underdevelopment and European expansion in Asia and Africa. Leiden.
- Breman, J.C. (1976), Een dualistisch arbeidsbestel? Een kritische beschouwing van het begrip "de informele sector". Rotterdam.
- Brett, E.A. (1978), Colonialism and underdevelopment in East Africa. The politics of economic change, 1919-1939. London.
- Bromley, R. (1979), Introduction - the urban informal sector: why is it worth discussing? In: R. Bromley (ed.), The urban informal sector. Critical perspectives on employment and housing policies. Oxford, pp. 1033-1041.
- Bromley, R. (ed.) (1979), The urban informal sector. Critical perspectives on employment and housing policies. Oxford, pp. 1031-1199.
- Bromley, R. & Gerry, C. (eds.) (1979), Casual work and poverty in Third World cities. Chichester.
- Bromley, R. & Gerry, C. (1979), Who are the casual poor? In: R. Bromley & C. Gerry (eds.), Casual work and poverty in Third World cities. Chichester, pp. 3-27.

- Brunschwig, H. (1980), L'Afrique noire atlantique et l'Europe. In: L. Blussé, H.L. Wesseling & G.D. Winus (eds.), History and Underdevelopment. Essays on underdevelopment and European expansion in Asia and Africa. Leiden, pp. 129-137.
- Bujra, J.M. (1978-1979), Proletarianization and the "informal economy": a case study from Nairobi. In: African Urban Studies, no. 3, pp. 47-67.
- Carlsen, J. (1980), Economic and social transformation in rural Kenya. Scandinavian Institute of African Studies. Uppsala
- Central Bureau of Statistics; Employment and earnings (in the modern sector), diverse jaargangen. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics; Statistical Abstract, diverse jaargangen. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics; Economic Survey, diverse jaargangen. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1968), Economic survey of Central Province, 1963-1964. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1974), Directory of Industries, 1974. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1976), Demographic working paper 1-3. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1977), Rural household survey Nyanza Province, 1970-1971. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1977), Integrated rural survey 1974-1975, Basic report. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1978), Nairobi household budget survey, 1974. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1976-1979), Social Perspectives, diverse nummers. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1980), Surveys of Industrial Production, 1973-1976. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1964, 1971, 1981), Kenya Population Census, 1962, 1969, 1979, diverse delen. Nairobi.
- Central Bureau of Statistics (1981), The integrated rural surveys, 1976-1979. Basic report. Nairobi.
- Chenery, H. et al. (1974), Redistribution with growth. London.
- Child, F.C. (1976), Employment, technology and growth - the role of the intermediate sector in Kenya. Occasional paper no. 19. Institute for Development Studies, University of Nairobi.

- Clayton, E. (1964), *Agrarian development in peasant economies: some lessons from Kenya*. London.
- Clayton, A.H. & Savage, D.C. (1974), *Government and labour in Kenya, 1895-1963*. London.
- Cliffe, L., Coleman, J.S. & Doornbos, H.R. (eds.), (1977), *Government and rural development in East Africa, essays on political penetration*. The Hague.
- Collier, P. (1978), *Notes on the problem of poverty in Kenya*. Nairobi.
- Collier, P. & Lal, D. (1980), *Poverty and growth in Kenya*. World Bank staff working paper no. 389. Washington.
- Cowen, M.P. & Murage, F. (1972), *Notes on agricultural wage labour in a Kenyan location*. In: *Development trends in Kenya*. Centre of African Studies. Edinburgh.
- Cowen, M.P. & Kinyanjui, K. (1977), *Some problems of capital and class in Kenya*. Occasional paper no. 26. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Crawford, E. & Thorbecke, E. (1978), *Employment, income distribution, poverty alleviation and basic needs*. Report of an I.L.O. consulting mission. Nairobi.
- David, M. & Wyeth, P. (1978), *Kenya commercial bank loans in rural areas: a survey*. Working paper no. 342. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Davies, R. (1979), *Informal sector or subordinate mode of production? A model*. In: R. Bromley & C. Gerry (eds.), *Casual work and poverty in Third World cities*. Chichester, pp. 87-105.
- Delf, G. (1963), *Asians in East Africa*. London.
- Delp, P. (1981), *District planning in Kenya*. In: T. Killick (ed.), *Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies*. Nairobi.
- Dietz, T. (1978), *Nederlandse ontwikkelingshulp aan Kenia, Universiteit van Amsterdam, 1977-1978*.
- Dietz, T. & van Geuns, R. (1982), *Regionale ongelijke ontwikkeling in Kenia en Tanzania: regionale verschillen in transformatie en marktintegratieprocessen, 1960-1980*. *Politiek en Ruimte*, no. 3, 1982. Nijmegen.
- Dijk, M.P. van (1980), *De informele sector van Ouagadougou en Dakar. Ontwikkelingsmogelijkheden van kleine bedrijven in twee Westafrikaanse hoofdsteden*. Dissertatie Vrije Universiteit Amsterdam, Meppel.

- Don Nanjira, D.D.C. (1976), *The status of aliens in East Africa. Asians and Europeans in Tanzania, Uganda and Kenya*. New York.
- Dorling, M.J. (1979), *Income distribution in the small farm sector of Kenya: background to critical choices*. Nairobi.
- Eglin, R. (1978), *The oligopolistic structure and competitive characteristics of direct foreign investment in Kenya's manufacturing sector*. In: R. Kaplinsky (ed.), *Readings on the multinational corporation in Kenya*. Nairobi, pp. 96-134.
- Elkan, W. (1976), *Is a proletariat emerging in Nairobi?* In: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 24, no. 4, pp. 695-706.
- Fearn, H. (1961), *An African economy. A study of the economic development of the Nyanza Province of Kenya, 1903-1953*. London.
- Ferraro, G.P. (1978-1979), *Nairobi: overview of an East African city*. In: *African Urban Studies*, no. 3, pp. 1-15. Michigan.
- Flint, J. (1963), *The wider background to partition and colonial occupation*. In: R. Oliver and G. Mathew (eds.), *History of East Africa*. Vol. 1, London.
- Freeman, D.B. & Norcliffe G.B. (1984), *Relations between the rural nonfarm and small farm sector in Central Province, Kenya*. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 1984, nr. 1.
- Friedman, J. & Sullivan, F. (1974), *The absorption of labour in the urban economy, the case of developing countries*. In: *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 22, pp. 385-413.
- Gerhart, J. (1975), *The diffusion of hybrid maize in Kenya*. Ph.D. thesis, Princeton University.
- Gerry, C. (1979a), *Small scale manufacturing and repairs in Dakar: a survey of market relations within the urban economy*. In: R. Bromley & C. Gerry (eds.), *Casual work and poverty in Third World cities*. Chichester, pp. 229-251.
- Gerry, C. (1979b), *Petty production and capitalist production in Dakar: the crisis of the self-employed*. In: R. Bromley (ed.), *The urban informal sector. Critical perspectives on employment and housing policies*. Oxford, pp. 1147-1161.

- Ghai, D.P. (ed.) (1965), *Portrait of a minority: Asians in East Africa*. Nairobi.
- Ghai, Y. & Ghai, D.P. (1971), *The Asian minorities of East and Central Africa*, Minority rights group report no. 4, London.
- Ghai, D., Godfrey, M. & Lisk, F. (1979), *Planning for basic needs in Kenya. Performance, policies and prospects*. International Labour Office. Geneva.
- Gilbert, A., Gugler, J. (1982), *Cities, poverty and development. Urbanization in the Third World*. Oxford.
- Green, R.H. (1965), *Four African development plans: Ghana, Kenya, Nigeria and Tanzania*. *Journal of Modern African Studies*, 3, pp. 249-279.
- Groot, F. (1975), *African lakeside town. A study of urbanization in Western Kenya with particular reference to religion*. Dissertatie Pontificia Universitas Gregoriana, Rome.
- Harris, J. & Todaro, M.P. (1970), *Migration, unemployment and development: a two-sector analysis*. In: *The American Economic Review*, Vol. LIX.
- Hart, K. (1973), *Informal income opportunities and urban employment in Ghana*. In: *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, no.1, pp.61-89.
- Helmschrott, H. (1969), *Struktur und Wachstum der Textil- und Bekleidungsindustrie in Ostafrika*. I.F.O. Institut für Wirtschaftsforschung, No. 45, München.
- Hazlewood, A. (1979), *The economy of Kenya. The Kenyatta era*. Oxford.
- Henkel, R. (1979), *Central places in Western Kenya*. Heidelberg geographischer Arbeiten, Heft 54, Heidelberg.
- Henning, P. (1974), *The popular sector: a framework for the analysis of urban employment problems in Kenya*. Working paper no. 140. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Heyer, J., Ileri, D., Moris, J. (1971), *Rural development in Kenya*. East African Rural Development Studies no. 6, Nairobi.
- Heyer, J. (1975), *The origins of inequalities in smallholder agriculture in Kenya 1920-1973*. In: *Eastern African Journal of Rural Development*, Vol. 8, no's 1 en 2.
- Heyer, J., Maitha, J.K. & Senga, M.M. (eds.) (1975), *Agricultural Development in Kenya: an economic assessment*. Nairobi.

- Hinderink, J. (1970), No longer at ease. Afrikanen in steden. Steden in Tropisch Afrika. Assen.
- Hinderink, J. & Sterkenburg J. (1975), Anatomy of an African town. A socio-economic survey of Cape Coast, Ghana. Utrecht.
- Hirschmann, A.O. (1958), The strategy of economic development. New Haven.
- Hodder, B.W. (1978), Africa today; A short introduction to African affairs. London.
- Hollingsworth, L.W. (1960), The Asians of East Africa. London.
- Holmquist, F. (1970), Implementing rural development projects. In: G. Hyden et al. (eds), Development administration: the Kenyan experience. Nairobi.
- Holtham, G. & Hazlewood, A. (1976), Aid and inequality in Kenya: British development assistance to Kenya. London.
- Hopkins, A.G. (1973), An economic history of West-Africa. London.
- House, W.J., Kabagambe, D. & Green, T. (1977), The potential for income and employment generation in Kenya's urban informal sector: a proposed survey. Working paper no. 310. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- House, W.J. (1978), Nairobi's informal sector: a reservoir of dynamic entrepreneurs or a residual pool of surplus labour? Working paper no. 347. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- House, W.J. (1981), Industrial performance and market structure. In: T. Killick (ed.), Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies.
- House, W.J. (1981), Nairobi's informal sector: an exploratory study. In: T. Killick (ed.), Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies. Nairobi.
- Hubert, K. (1973), Kisii district planning. Kisii District Development Committee, Kisii.
- Hugon, P. (1980), Les petites activités marchandes dans les espaces urbains Africains (Essai de typologie). In: P. Hugon (ed.), Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde. Revue Tiers-Monde, no. 88, pp. 405-427. Paris.

- Hugon, P. (1980), Dualism sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat? In: P. Hugon (ed.), Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde. Revue Tiers-Monde, no.82, pp. 235-260. Paris.
- Hugon, P. (ed.) (1980), Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde. Revue Tiers-Monde, no. 82. Paris.
- Hyden, G., Jackson, R. & Okumu, J. (eds.) (1970), Development administration: the Kenyan experience. Nairobi.
- Hyden, G. (1980), Beyond Ujamaa in Tanzania. Underdevelopment and an uncaptured peasantry. London.
- Hyden, G. (1983), No shortcuts to progress. African development management in perspective. London.
- Ikiara, G.K. (1981), Structural change in the Kenyan economy. In: T. Killick (ed.), Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies. Nairobi.
- Ikonikoff, M. & Segal, S. (1980), Armée de réserve, marginalité et secteur informel. In: P. Hugon (ed.), Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers-Monde. Revue Tiers-Monde, no. 82, pp. 427-435. Paris.
- International Labour Office (1972), Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneva.
- International Labour Office (1976), Employment, growth and basic needs. A one-world problem. Geneva.
- Johnson, G.F. & Whitelaw, W.E. (1972), Urban-rural income transfers in Kenya: an estimated remittance function. Discussion paper no. 137. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Johnson, M. (1978), Technology, competition and African crafts. In: L. Dewey & A.G. Hopkins (eds.), The imperial impact: studies in the economic history of Africa and India.
- Jones, B.N. (1973), Nutrition in relation to the distribution of income in Kenya. Nairobi.
- Kabagambe, D.M. (1975), The role of small scale industries in developing urban economies. A case study of Kisumu semi-urban areas. M.A. thesis, University of Nairobi.

- Kabwegyere, T.B. (1977), Institutional bottle-necks and the growth of the informal sector in Kenya. In: S.B. Westley (ed.), *The informal sector in Kenya*. Occasional paper no. 25. Institute for Development Studies, University of Nairobi, pp. 51-69.
- Kaplinsky, R. (ed.) (1978), *Readings on the multinational corporation in Kenya*. Nairobi.
- Kaplinsky, R. (1978), Technical change and the multinational corporation: some British multinationals in Kenya. In: R. Kaplinsky (ed.), *Readings on the multinational corporation in Kenya*. Nairobi, pp. 201-260.
- Kennedy, P. (1976), Cultural factors affecting entrepreneurship and development in the informal economy in Ghana. In: *Institute of Development Studies Bulletin*. Vol. 8, no. 2, pp. 17-21, Sussex.
- Killick, T. (ed.) (1981), *Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies*. Nairobi.
- Killick, T. & Thorne, M. (1981), Problems of an open economy: the balance of payments in the nineteen-seventies. In: T. Killick (ed.), *Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies*. Nairobi.
- Kimani, S.M. & Taylor, D.R.F. (1973), The role of growth centres in rural development. Working papers no. 116 and 117. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- King, K. (1977), *The African artisan. Education and the informal sector in Kenya*. London.
- King, K. (1979), Petty production in Nairobi: the social context of skill acquisition and occupational differentiation. In: R. Bromley & C. Gerry (eds.), *Casual work and poverty in Third World cities*. Chichester, pp. 217-229.
- Kitching, G. (1977), Modes of production and Kenyan dependency. In: *Review of African Political Economy*, No.8, pp.56-75.
- Kitching, G. (1980), *Class and economic change in Kenya; the making of an African petite bourgeoisie, 1905-1970*. London.
- Kitching, G. (1982), *Development and underdevelopment in historical perspective. Populism, nationalism and industrialization*. London.

- Kleinpenning, J.M.G. (1980), Drie maal Derde Wereld. Een inleiding tot de verscheidenheid van de ontwikkelingslanden. Serie mens en ruimte, no. 11, Assen.
- Kleinpenning, J.M.G. (1981), Profiel van de Derde Wereld, Assen.
- Kmietowicz, T. & Webley, P. (1975), Statistical analysis of income distribution in the Central Province of Kenya. In: Eastern African Economic Review, Vol. 7, no. 2.
- Kongstad, P. & Mönsted, M. (1980), Family, labour and trade in Western Kenya. Scandinavian Institute of African Studies. Uppsala
- Konter, J.H. (1974), Facts and factors in the rural economy of the Nyakyusa, Tanzania. Afrika Studiecentrum, Leiden.
- Konter, J.H. (1979), Traditie en armoede. Een case-study van de Nyakyusa, Tanzania. I.C.A. publikatie no. 34, Leiden.
- Lacoste, Y. (1975), Géographie du sous-développement. Paris.
- Lal, S. & Streeten, P. (1980), Foreign investment, transnationals and developing countries. London.
- Länderbericht Kenia (1982, 1983), Statistik des Auslandes. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
- Langdon, S. (1978), The multinational corporation in the Kenya political economy. In: R. Kaplinsky (ed.), Readings on the multinational in Kenya, pp. 134-201. Nairobi.
- Leaky, L.S.B. (1956), The economics of Kikuyu tribal life. In: East African Economics Review, vol. 3, no. 1.
- Lee, T.H. (1971), Intersectoral capital flows in the economic development of Taiwan, 1895-1960. Ithaka, Cornell University Press.
- Lewis, W.A. (1958), Economic development with unlimited supplies of labour. In: A. Argawala et al. (eds.), The economics of underdevelopment, New York.
- Leys, C. (1974), Interpreting African underdevelopment: reflections on the I.L.O. report on employment, incomes and equality in Kenya. In: Manpower and Unemployment Research in Africa, Vol. 7, no. 2, pp. 19-28.
- Leys, C. (1976), Underdevelopment in Kenya. The political economy of neo-colonialism. London.
- Leys, C. (1978), Capital accumulation, class formation and dependency - the significance of the Kenyan case. In: The Socialist Register, pp. 241-266.

- Lijoodi, J.L. & Ruthenberg, H. (1978), Income distribution in Kenya's Agriculture. In: Zeitschrift für Ausländische Landwirtschaft, Jahrgang 17, Heft 2, pp. 115-128.
- Lipton, M. (1977), Why poor people stay poor: a study of urban bias in world development, London.
- Livingstone, I. (1981), Experimentation in rural development: Kenya's Special Rural Development Programme. In: T. Killick (ed.), Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies. Nairobi.
- Lobdell, R.A. & Rempel, H. (1978), The role of urban to rural remittances in rural development. Journal of Development Studies, April.
- MacEwan Scott, A. (1979), Who are the self-employed? In: R. Bromley & C. Gerry (eds.), Casual work and poverty in Third World cities, Chichester, pp. 105-133.
- Marris, P. & Somerset, A. (1971), African businessmen. A study of entrepreneurship and development in Kenya. Nairobi.
- Mazumdar, D. (1975), The urban informal sector. World Bank staff working paper, no. 211. Washington.
- Mazumdar, D. (1976), The urban informal sector. In: World Development, Vol. 4.
- McGee, T.G. (1971), The urbanization process in the Third World. Explorations in search of a theory. London.
- McGee, T.C. (1979), Conservation and dissolution in the Third World city: the "shanty town" as an element of conservation. In: development and Change, Vol. 10, no. 1. London.
- Meck, M. (1971), Problems and prospects of social services in Kenya. I.F.O. Afrika-Studien, 69, München.
- Memon, P.A. (1973), The spatial dynamics of trade and urban development in Kenya during the early colonial period up to 1915. Working paper no. 78. Institute for Development studies, University of Nairobi.
- Memon, P.A. (1975), Some geographical aspects of the history of urban development in Kenya. In: B.A. Ogot (ed.), Economic and social history of East-Africa, Hadith 5, Nairobi, pp. 130-156.
- Memon, P.A. (1976), Urban primacy in Kenya. Working paper no. 282. Institute for Development Studies, University of Nairobi.

- Migot-Adholla, S.E. (1977), Migration and rural differentiation in Kenya. Ph.D. thesis, University of California, Los Angeles.
- Ministry of Labour (1972), Labour turnover survey, Nairobi.
- Moock, J.L. (1978-1979), The content and maintenance of social ties between urban migrants and their home-based support groups: the Maragoli case. In: African Urban Studies, no. 3, pp. 15-33.
- Morrison, C. (1973), Income distribution in Kenya. World Bank.
- Moser, C.O.N. (1979), Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development? In: R. Bromley (ed.), The urban informal sector. Critical perspectives on employment and housing policies. Oxford, pp. 1041-1065.
- Murray, R. (1978), The Chandarias: the development of a Kenyan multinational. In: R. Kaplinsky (ed.), Readings on the multinational corporation in Kenya, pp. 284-308, Nairobi.
- Naerssen, A. van (1983), A tale of two towns. Afhankelijkheid, industrialisatie en regionale ontwikkeling in West-Maleisië. Dissertatie, Nijmegen.
- National Christian Council of Kenya (1968), Who controls industry in Kenya? Nairobi.
- Ndegwa Report (1971), Report of the Commission of Enquiry (Public Service Structure and Remuneration Commission), Nairobi.
- Nelson, J. (1976), Sojourners versus new urbanites: causes and consequences of temporary versus permanent cityward migration in Developing Countries. In: Economic Development and Cultural Change, Vol. 24, no. 4.
- Nelson, N. (1978-1979), Female-centered families: changing patterns of marriage and family among buzaa brewers of Mathare Valley. In: African Urban Studies, no. 3, pp. 67-85.
- Nelson, N. (1979), How women and men get by: the sexual division of labour in the informal sector of a Nairobi squatter settlement. In: R. Bromley & C. Gerry (eds.), Casual work and poverty in Third World cities, Chichester, pp. 283-305.

- Ng'ethe, N. et al. (1977), Reaching the rural poor: lessons from the Kenya Special Rural Development Programme. Working paper no. 296, Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Norcliffe, G.B. (1977), Towards a locational policy for manufacturing industry in Kenya. Ministry of Finance and Planning, Nairobi.
- Nurkse, R. (1957), Problems of capital formation in underdeveloped countries. Oxford.
- Nyangira, N. (1975), Relative modernization and public resource allocation in Kenya. Nairobi.
- Obara, D.A. (1979), Cotton production in the Lake Victoria Basin of Kenya. Working paper no. 353. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Obudho, R.A. (1974), Development of urbanization in Kenya: a spatial analysis and implication for regional development strategy. Ph.D. thesis, Rutgers University, New Jersey, United States.
- Obudho, R.A. (1975), A strategy in periodic market, urbanization and regional development planning in Africa. In: Pan-African Journal, no. 3, pp. 319-345.
- Obudho, R.A. & Waller P.P. (1976), Periodic markets, urbanization and regional planning. A case study from Western Kenya. London.
- Obudho, R.A. (1979), The nature of Kenya's urban demography. In: African Urban Studies, no. 4, pp. 83-103.
- Ogendo, R.B. (1972), Industrial geography of Kenya. Nairobi.
- Ogendo, R.B. (1979), Resource base(s) for integrated industrialization and development in the (Kenyan) Lake Victoria Basin. In: Seminar series on Lake Basin Development, no. 20. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Ogot, B.A. (1975), Kenya under the British, 1895 to 1963. In: Zamani. A survey of East African History, Nairobi, pp. 249-295.
- Ogot, B.A. (ed.) (1976), Economic and Social History of East Africa. Hadith no. 5, Nairobi.
- Ogot, B.A. (1976), History and social change in East Africa. Hadith no. 6, Nairobi.
- Ojany, F.F. & Ogendo, R.B. (1973), Kenya: a study in physical and human geography. Nairobi.

- Okhawa, K. & Rosovsky, H. (1960), The role of agriculture in modern Japanese economic development. *Economic Development and Cultural Change*, 9(1), October 1960, pp. 43-67.
- Okidi, C.O. (ed.) (1979), Natural resources and the development of Lake Victoria Basin of Kenya. Occasional paper no. 34. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Okoth-Ogendo, H.W.O. (1976), African land tenure reform. In: J. Heyer, J. Maitha & W. Senga (eds.), *Agricultural development in Kenya*. Nairobi.
- Okoth-Ogendo, H.W.O. (1981), Land ownership and land distribution in Kenya's large-farms areas. In: T. Killick (ed.), *Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies*. Nairobi.
- Ominde, S.H. (1968), *Land and population movements in Kenya*. London.
- Ominde, S.H. (1971), Rural economy in West-Kenya. In: S.H. Ominde (ed.), *Studies in East African geography and development*, London, pp. 207-229.
- Ominde, S.H. (ed.) (1971), *Studies in East Africa geography and development*, London.
- Ominde, S. (1975), *The population of Kenya, Tanzania and Uganda*. Nairobi.
- Powell, R.P. (1973), The stock of fixed capital in Kenya in the monetary economy, 1964-1971. Occasional paper no. 9. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Rao, D.C. (1974), Urban poverty groups. In: H. Chenery et.al. (eds.), *Redistribution with growth*, London, pp. 136-157.
- Rempel, H. (1977), An analysis of the information on inter-district migration provided in the 1969 Kenya census. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Rempel, H. & Lobdell, R.A. (1978), The role of urban-to-rural remittances in rural development. *Journal of Development Studies*, April.
- Republic of Kenya, *Development Plan 1974-1978*. Nairobi.
- Republic of Kenya, *Development Plan 1979-1983*. Nairobi.
- Republic of Kenya (1978), *Human Settlements in Kenya; a strategy for urban and rural development*, Nairobi.

- Republic of Kenya (1975), Kisumu District Development Plan 1974-1978.
- Republic of Kenya (1980), Kisumu District Development Plan 1979-1983.
- Richardson, H.W. (1973), *Regional growth theory*. London.
- Richardson, H.W., Khanna, A. & Sampaio, O.A. (1977), *National urban development strategy for Kenya (rural-urban balance)*, World Bank, Nairobi (ongepubliceerd).
- Richardson, H.W. (1980), *An urban development strategy for Kenya*. *The Journal of Developing Areas*, Vol. 15, no. 1, October 1980.
- Roberts, B. (1978), *Cities of peasants. The political economy of urbanization in the Third World*. London.
- Rotchild, D. (1973), *Racial bargaining in independent Kenya: a study of minorities and decolonization*. London.
- Rothermund, I. (1965), *Die politische und wirtschaftliche Rolle der asiatischen Minderheiten in Ostafrika*. I.F.O. Afrika-Studien, no. 6, Heidelberg.
- Ruthenberg, H. (1966), *African agricultural production development policy in Kenya, 1952-1965*. Berlin.
- Sandbrook, R. (1975), *Proletarians and African capitalism: the Kenyan case*, Cambridge.
- Santos, M. (1979), *The shared space. The two circuits of the urban economy in underdeveloped countries*. London.
- Schuurman, F.J. (1980), *Van Andes naar Oriente. Agrarische kolonisatie in Amazonia en de rol van de staat*. CEDLA, no. 15, Amsterdam.
- Senga, W. (1976), *Kenya's agricultural sector*. In: J. Heyer et al. (eds.), *Agricultural development in Kenya*. Nairobi.
- Sharpley, J. (1981), *Ressource transfers between the agricultural and nonagricultural sectors: 1964-1977*. In: T. Killick (ed.), *Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies*. Nairobi.
- Sheffield, J.R. (ed.) (1967), *Education, employment and rural development*. Report of the Kericho (Kenya) Conference, 1966, Nairobi.
- Sinclair, S.W. (1978), *Bibliography on the "informal" sector*. Bibliography Series no. 10, Montreal.
- Sinclair, S.W. (1978), *Urbanization and labour markets in developing countries*. London.

- Smith, L.D. (1976), An overview of agricultural development policy. In: J. Heyer et al. (eds.), *Agricultural development in Kenya, an economic assessment*, Nairobi.
- Smith, L.D. (1978), *Low income smallholder marketing and consumption patterns. Analysis and improvement, policies and programmes*. F.A.O. marketing development project, Nairobi.
- Soja, E.W. (1968), *The geography of modernization in Kenya. A spatial analysis of social, economic and political change*. Syracuse Geographical Series, no. 2, Syracuse.
- Soja, E.W. (1979), *The geography of modernization, a radical reappraisal*. In: R.A. Obudho & D.R.F. Taylor (eds.), *The spatial structure of development: a study of Kenya*, pp. 28-45.
- Sorrenson, M.P.K. (1967), *Land reform in the Kikuyu country: a study in government policy*. Nairobi.
- Sorrenson, M.P.K. (1968), *Origins of European settlement in Kenya*. Nairobi.
- SRDP, (1972), *An overall evaluation of the Special Rural Development Programme*. Occasional paper no. 8. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- SRDP, (1976), *Second overall evaluation of the Special Rural Development Programme*. Occasional paper no. 12. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Steel, W.F. (1976), *Empirical measurement of the relative size and productivity of intermediate sector employment: some estimates from Ghana*. In: *Manpower and Unemployment Research*, Vol. 9, no. 1, pp. 23-31.
- Swainson, N. (1977), *The rise of a national bourgeoisie in Kenya*. In: *Review of African Political Economy*, no. 8, pp. 39-55.
- Swainson, N. (1978), *Company formation in Kenya before 1945 with particular reference to the role of foreign capital*. In: R. Kaplinsky (ed.), *Readings on the multinational corporation in Kenya*, pp. 22-96. Nairobi.
- Swainson, N. (1980), *The development of corporate capitalism in Kenya, 1918-1977*. London.
- Swynnerton, R.J.M. (1954), *A plan to intensify the development of African agriculture in Kenya*. Nairobi.
- Tandon, Y. & Raphael, R. (1978), *The new position of East Africa's Asians: problems of a displaced minority*. Minority Rights Group Report, no. 16 (revised edition), London.

- Taylor, D.R.F. (1970), Development of central places in the Coast Province, Kenya. Ph.D., Carleton University, Ottawa.
- Taylor, D.R.F. (1972), The role of the smaller urban place in development: a case study from Kenya. In: African Urban Notes, 4:3, pp. 7-23.
- Tignor, R.L. (1976), The colonial transformation of Kenya: the Kamba, Kikuyu and Maasai from 1900-1939. Princeton.
- Tobin, J. (1973), Estimates of sectoral capital: output ratios for Kenya. Working paper no. 171. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Tokman, V.E. (1979), An exploration into the nature of informal-formal sector relationships. In: R. Bromley (ed.), The urban informal sector. Critical perspectives on employment and housing policies. Oxford, pp. 1065-1077.
- Vorlaufer, K. (1978), Deutsche Kolonialherrschaft und Zentrenbildung in Ostafrika. Frankfurter Wirtschaftlichen Soz. Geogr. Schr. no. 28, pp. 27-104.
- Waller, P.P. et al. (eds.) (1968), Basic features of regional planning in the region of Kisumu (Kenya), Berlin.
- Warren, B. (1980), Imperialism: pioneer of capitalism. London.
- Wasserman, G. (1976), Politics of decolonization: Kenya Europeans and the land issue, 1960-1965. London.
- Weeks, J. (1973), Uneven sectoral development and the role of the state. In: Institute of Development Studies Bulletin, Vol. 5, no. 2/3, Sussex, pp. 76-82.
- Weeks, J. (1975), Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing countries. In: International Labour Review, Vol. III, no. 1, pp. 1-13.
- Weisner, T.S. (1972), One family, two households: rural-urban ties in Kenya. Ph.D. thesis, Harvard University.
- Wescott, C.G. (1976), Industrial location and public policy: the case of Kenya's textile industry. Working paper no. 288, Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Wescott, C.G. (1981), Industrial policy: a case study of incentives for industrial dispersion. In: T. Killick (ed.), Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies. Nairobi.

- Westley, S.B. (ed.) (1977), *The informal sector in Kenya*. Occasional paper no. 25. Institute for Development Studies, University of Nairobi.
- Widstrand, C.G. (ed.) (1970), *Cooperatives and rural development in East Africa*. Uppsala.
- Williams, C.R. (1980), *Skills formation in the Kenyan informal economy*. Working paper no. 362, Institute for Development Studies. University of Nairobi.
- Wolff, R.D. (1974), *The economics of colonialism: Britain and Kenya, 1870-1930*. New Haven, Connecticut.
- World Bank (1973), *Agricultural sector survey, Kenya*. Vol. I and II. Report no. 254-KE. Washington (ongepubliceerd).
- World Bank (1975), *Kenya: into the second decade*. Washington.
- World Bank (1983), *Annual Report 1983*, Washington.
- Wrigley, C.C. (1976), *Kenya: the patterns of economic life, 1902-1945*. In: V. Harlow & E.M. Chilver (eds.), *History of East Africa*, Vol. 2, London.
- Würkner, R.A. (1981), *Afrikanisierung als Mittel der Stabilisierung des Politischen und Sozialen Systems Kenias. Das Beispiel des Handels in Nairobi*. Dissertatie Albert-Ludwigs Universität, Freiburg i. Br.
- Wyeth, P. (1981), *Economic development in Kenyan agriculture*. In: T. Killick (ed.), *Papers on the Kenya economy. Performance, problems and policies*. Nairobi.
- Zwanenberg, R.M.A. van (1975), *Colonial capitalism and labour in Kenya, 1919-1939*, Nairobi.
- Zwanenberg, R.M.A. van & King, A. (1975), *An economic history of Kenya and Uganda, 1800-1970*, London.

SUMMARY

The present study, SPATIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT, SOCIAL DIFFERENTIATION AND SMALL-SCALE NON-AGRICULTURAL ACTIVITIES IN KENYA, is a Ph. D. thesis in Social Sciences (Human Geography), presented at the Catholic University of Nijmegen, the Netherlands, in 1985.

The study investigates the historical origin and development of non-agricultural activities in Kenya from the pre-colonial period onwards to the present time (circa 1880-1980). In general, the study analyses the development of crafts, trade and other small-scale activities within the broader framework of the socio-economic changes in the society of Kenya at large and within the concomitant changes of the spatial development pattern of this country. More specifically, the study describes and analyses the changing pattern, trends and functions of the small-scale activities in the urban, as well as the rural areas, against the background of the development of the modern urban economy, urban-rural linkages and income transfers.

Their impact on mobility patterns, rural differentiation and stratification, changes in land-holdings and the commercialization of agriculture is also discussed.

The main research questions are:

- What is the historical origin of the non-agricultural sector in Kenya and in which way have the activities in this sector been evolved during the past century in relation to the changing social structure, the pattern of economic stratification and the concomitant changes of the spatial development pattern of the society of Kenya at large?
- Which functions do the urban and rural informal sectors perform in the contemporary economy of Kenya?

These research questions are elaborated in this study at two different levels of generalisation, e.g. at the national level and at the level of the (small and large-scale) textile and clothing industry.

Chapter 1 expresses some theoretical assumptions of this study with regard to the underdevelopment of Africa and gives a brief overview of three major theoretical views and explanations of the size, pattern and function of the informal sector in underdeveloped countries: the dualistic approach and the integrated approaches with predominantly positive and negative effects respectively.

Chapter 2 contains a brief description of the pattern of production, the organisation and division of labour as it was in pre-colonial Kenya. This is followed by a predominantly economic-historical analysis of the multifarious changes of the mainly non-agricultural production pattern during the colonial period. It shows that during the colonial period, some drastic but gradually evolving structural changes with regard to the intensification, rationalization and redistribution of labour, trading and production systems took place.

This chapter shows how the (relatively brief) colonial period in Kenya was largely a period during which agriculture replaced pastoralism as the major mode of production for subsistence and exchange. Contrary to prevailing contemporary views, this period was therefore neither a period of economic stagnation or even decline for the African population, nor was the transformation of the African society halted. On the contrary, the considerable differentiation and re-integration of the small-scale and isolated, traditional societies was accompanied by a varying but gradual rise of labour productivity and real incomes in important segments of the African population in the agricultural as well as the non-agricultural sectors. The role of the European (settlers') and Asian (traders') communities in initiating many social and economic changes during the colonial period is extensively dealt with.

Chapter 3 analyses the continuity in and change of the economic-spatial development pattern during the post-colonial period. The intensification and acceleration of the socio-economic differentiation among African households, the gradual emergence of an African bourgeoisie, together with the rather impressive performance of the Kenyan economy and many other structural changes during the post-colonial

period, cannot be explained solely as post-colonial phenomena. In many respects (judicial) independence made little or no structural difference, there being considerable continuity of socio-economic trends from the colonial to the post-colonial period.

A trend towards a more equal income distribution, a modest decrease in the rate of urbanisation, the development of a more balanced human settlement pattern as a result of the continuous growth or emergence of many new smaller trading and service centres at the lowest level, a polarization reversal of the urban development pattern and no clear polarization of the regional economic development pattern, are some of the more important features and changes of the seventies.

A brief analysis of three major theoretical explanations of the spatial-economic development pattern shows that in particular, the so-called centre-periphery exploitation model seems to have little relevance in explaining the development of this pattern in Kenya from a historical perspective.

Chapters 4 and 5 form the core of this study and mainly deal with the development of the urban and rural informal sectors versus the modern sector at meso-level, against the background of some urban-rural linkages.

A broad analysis in regional perspective shows that the relative size of the (urban) informal sector decreases considerably as the modern sector is more developed. It also shows that the (rural and urban) informal sector is more dynamic and reaches a higher level of specialization and differentiation, as the modern (urban and rural) sector develops. The widespread thesis that the informal sector would constitute a necessary condition for the development of the modern sector is neither plausible for Kenya, nor does this analysis indicate that the informal sector is solely and ultimately integrated into the modern sector in an exploitative or negative way.

Striking features of the urban informal sector during the seventies are, a considerable labour turnover in the modern sector and a subsequent movement of labour from the modern into the informal sector, a fast increase in real income levels particularly in the unregulated (including small-scale informal) urban economy, a more or less simultaneous mod-

est decrease of the real wage level in the modern sector (of Nairobi), the high labour intensity and labour absorption capacity, the low labour productivity and the high capital productivity of many activities in the informal sector as compared to the modern sector. Urban poverty and urban unemployment are not closely inter-related. Moreover there is evidence of a growing socio-economic differentiation of the informal sector and a more heterogeneous development of small-scale activities in Kenya in historical perspective. This process however is not attended with an increase in the level of (absolute) urban poverty.

The relatively small size of the urban informal sector in Kenya as compared to many other developing countries can be further explained by the considerable expansion of employment opportunities in the modern sector during the seventies, the modest decrease in the rate of urbanisation and the quite considerable return flows of urban-rural migrants to their home areas caused by urban push and rural pull factors. There also seems to be a relationship between the considerable changing division of labour between the agricultural and non-agricultural sectors in the rural areas, which contributes to a decentralisation of employment opportunities in many small but fastgrowing trading centres and rural settlements in the countryside. Furthermore, landless people do not seem to move yet on a massive scale to the urban areas but appear to be mainly migrating to underpopulated areas of high agricultural potential or are gradually being pushed into the ecologically less favourable (semi-arid) regions. In the latter areas there is evidence of a growing conflict of space between those farmers in search of land, the semi-pastoral nomads and the wildlife population in and outside the game reserves.

The process of urban and rural socio-economic differentiation in Kenya is closely interlinked. Characteristic features of the close interaction between town and countryside, are the considerable number of return migrants, the trickling across of urban-rural income transfers and the use of off-farm income to expand land-holdings, commercialise agricultural production and for investments in other forms of trade and business. This interaction should also be seen against the background of such factors as the (slowly changing) one family with two households system, the strong prevail-

ing orientation of many (temporary or first-generation) migrants on rural kinship systems and village-based associations, an incipient urban way of life, ethnic determined factionalism and patronage (resulting in pre-emptive planning), tribal loyalty and mutual cooperation (Harambee).

A global but more specific analysis of the process of rural differentiation in the context of urban-rural linkages shows that in the "peasant" economy, the poorer the farmer the larger the share of his income is non-agricultural and the smaller the landholding. Richer farmers on the other hand have larger holdings and have a higher absolute level of income from farming and above average off-farm incomes. It also shows that the smaller the holding the more intensively it is worked and the larger the holding the larger the number of people dependent on it. For the "peasant" economy as a whole, it seems that the under-utilization or shortage of (quantitative and qualitative) labour and/or the access to above average off-farm income are crucial determinants of the size of income levels and/or of holdings. Other variables of rural stratification in Kenya are briefly described.

The considerable component of off-farm income in total average income in the "peasant" economy and the low level of urbanisation points at the existence of a sizeable rural informal sector which showed signs of rapid expansion during the seventies. The composition of the rural informal sector and its various functions are briefly analysed, such as its significance for the innovation and commercialisation of agriculture and the upward pressure it seems to have exerted on wages of farm-labourers in several regions.

One of the major conclusions is that despite the process of socio-economic differentiation in the rural areas and the extreme subdivision of land (amongst other factors due to a rapid population increase and prevailing hereditary systems) in certain regions, no impoverishment on a massive scale of the rural population takes place. On the contrary, gradual increases in labour productivity and real incomes in the agricultural as well as the non-agricultural sector are more representative for most rural areas in Kenya.

In Chapters 6, 7 and 8 a more detailed analysis of the relations between the informal and modern sector is presented at the level of the (small and large-scale) textile and cloth-

ing industries. Some specific circumstances such as the ethnic-hierarchically and historically determined positions of Asian and African businessmen and the Africanisation policy of the government are thereby taken into consideration.

It appears that in the textile versus the clothing sector major differences exist with regard to the organisation of production (large versus small-scale and its varying effects on capital/labour intensity and productivity, the functioning of the labour markets and its impact on labour conditions and wage levels), the historical development pattern of the textile and clothing industry, the impact of the colonial and post-colonial governments, scale of operation, use of technology, market structure, ownership and investment patterns (e.g. foreign, local African and Asian capital), backward and forward linkages and locational factors. A brief evaluation of the industrial policies of import substitution and export promotion as well as the promotion of a more balanced regional industrialisation pattern is carried out.

This part of the study shows amongst other things that progressive and solvent local traders have played an important role in initiating and expanding the industrialisation of Kenya, at a later stage followed by foreign investors and complemented by an increasing public participation and ownership.

The strategies of import substitution and export promotion are not mutually exclusive, but may partly exist side by side and may vary from sector to sector. The pursuance of the former strategy in Kenya has not been accompanied with a relative increase of the import of more advanced intermediate and capital goods after independence.

The relations between small-scale and large-scale enterprises in dynamic perspective are unpredictable. Both kinds of enterprises have their own strengths and weaknesses. This implies on the one hand that big companies could outcompete and undercut small activities but it also happens the other way round. It would imply on the other hand that small businesses would be able to flourish only if big enterprises are expanding.

From a detailed analysis of the income and wage structure (and other factors) in the informal as well as the modern textile and clothing sector and the more general findings from Chapter 4, it can be concluded that the informal sec-

tors perform very many different (and partly overlapping) functions within the national (or urban and rural) economy, which by no means can be summarised just by one denominator or one point of view. These functions can be briefly stated as follows:

- due to the quite considerable income differentiation in the informal sector and the substantial overlap of incomes and/or wages between the modern and informal sector, the informal sector to a certain extent can be described as a parallel economy.
- the informal sector provides opportunities for earning supplementary incomes and/or facilitates a bridging function for people without any other means of existence.
- the informal sector partly acts as a residual employee and absorption sector for those who despite their aptitudes and skills cannot find employment in the modern sector or for those who cannot meet the required formal qualifications of the modern sector.
- the informal sector provides many opportunities for earning reasonable and sometimes even lucrative sources of income and it offers scope for advancement. The movement of labour from the modern into the informal sector (moving frontier thesis) and the even faster rise in real incomes in the informal as compared to the modern sector were in this respect rather characteristic of Kenya's economy in the seventies.
- the informal sector constitutes an important source of private capital formation, supports directly and indirectly the development of the modern sector and is a source of cheap goods and services which are within reach of the majority of the population.
- the informal sector is better placed than the modern sector to make good use of labour-intensive approaches to employment whereas many activities in the formal sector are also capable of capital-efficient employment.
- the informal sector is based on small-scale activities which are manageable and which provide plenty of opportunities for many entrepreneurs to learn by experience. Training in the informal sector is more general available and costs less than enrolment in formal technical courses.

To recapitulate: the informal sector in Kenya historically seems to function as a reservoir from which a stratum of

more or less experienced and established craftsmen and small-scale entrepreneurs gradually emerges, whereas it seems to function only to a limited extent as a reservoir from which wage labourers for the modern sector are recruited.

Finally, Chapter 9 summarises the major findings of this study and briefly attempts to relate the historical origin, size, pattern and functioning of the informal sector in Kenya to the three explanatory theoretical models as given in Chapter 1.

CURRICULUM VITAE

Op 26 juni 1944 werd ik in Heerlen geboren, waar ik in 1961 het diploma H.B.S.-A behaalde. Daarna vervulde ik diverse part-time functies en studeerde ik enige tijd M.O. Aardrijkskunde aan de Katholieke Leergangen te Tilburg. In 1963 liet ik mij inschrijven voor de studie sociale geografie aan de Rijksuniversiteit Utrecht, waar ik in 1967 het kandidaatsexamen aflegde. Tevens was ik in Utrecht enige jaren lid van de Commissie Universitaire Ontwikkelingssamenwerking. Daarna vervolgde ik mijn studie in de planologie aan de Universiteit van Amsterdam, terwijl ik tijdens deze doctoraalfase ook enige tijd Nederlands Recht studeerde aan de Rijksuniversiteit Utrecht. Nadat ik in januari 1971 het doctoraalexamen planologie had afgelegd, was ik in verband met een uitzending naar Kenya, genoodzaakt deze rechtenstudie af te breken.

Van 1971 tot 1977 was ik in Kenya werkzaam als planoloog in het kader van de Nederlandse Bilaterale Technische Ontwikkelingssamenwerking en verbonden aan het "*Physical Planning Department*" in Nairobi. Gedurende de laatste 3 jaar van mijn verblijf in Kenya was ik hoofd van de afdeling "*National and Regional Planning*". In deze functie leverde ik een bijdrage aan de ontwikkeling van het urbane en regionale beleid in Kenya en was ik betrokken bij ondermeer de voorbereiding van de nationale Economische Ontwikkelingsplannen voor 1974-1978 en 1979-1983. Tevens was ik verantwoordelijk voor het opstellen van de eerste officiële beleidsnota voor de nationale ruimtelijke ordening in Kenya. Voorts was ik betrokken bij de voorbereiding, uitvoering en evaluatie van talloze ontwikkelingsprojecten en -programma's in samenwerking met zowel lokale als buitenlandse instanties. Tijdens mijn verblijf in Kenya werd ik mede-oprichter van de later befaamde "*Undugu Society of Kenya*": een *multipurpose* organisatie werkzaam in ondermeer de armste volkswijken van Nairobi.

Van 1977 tot 1979 was ik in het kader van de Nederlandse Bilaterale Technische Ontwikkelingssamenwerking werkzaam als regionaal onderzoeker in Dakar, Sénégal, waar ik (veld)onderzoek verrichtte naar de invloed van de bestuurlijke en economische hervormingen op het platteland.

Gefascineerd door Afrika wist ik mijn belangstelling voor dit kontinent te verdiepen door reizen in een twintigtal Afrikaanse landen.

Van 1979 tot 1984 was ik als wetenschappelijk (hoofd)medewerker in tijdelijke dienst verbonden aan het Geografisch en Planologisch Instituut van de Katholieke Universiteit Nijmegen, waar ik deel uitmaakte van de vakgroep Sociale Geografie van de Ontwikkelingslanden. Ik verbleef in 1980 en in 1981 enige tijd voor onderzoek in Kenya. In 1984 aanvaardde ik via het Directoraat-Generaal Internationale Samenwerking, Ministerie van Buitenlandse Zaken, een functie als regionaal planoloog in Kisumu (West-Kenya), waar ik momenteel verbonden ben aan het *Lake Basin Development Authority* een bovenregionale semi-overheidsorganisatie verantwoordelijk voor de planning én uitvoering van diverse projecten in West-Kenya. Het leveren van een bijdrage aan het opstellen van een *Integrated Regional Master Plan* voor dit gebied zal tot een van mijn taken behoren.

In de reeks Nijmeegse Geografische Cahiers zijn reeds de volgende publikaties verschenen:

- no.1. Wever, drs. E.: Enkele aspecten van de industriële ontwikkeling in Nederland tussen 1950 en 1963 (1971), f. 2,50.
- no.2. Wever, drs. E.; van der Smagt, A.: Determinanten van het verzorgingsgebied van een universiteit (1972), f. 2,50 (uitverkocht).
- no.3. Kleinpenning, dr. J.M.G. e.a.: Na 15 jaar Nijmeegse geografie. Opstellen over geografisch onderwijs en onderzoek (1975), f. 10,-.
- no.4. Kleinpenning, dr. J.M.G.: The integration and colonisation of the Brazillian Portion of the Amazon Basin (1975), f. 12,50.
- no.5. Dietvorst, drs. A.G.J.; Wever, dr. E.: Ruimtelijke interactie in Nederland 1967-1974. Een analyse van informatie-uitwisseling op basis van telefoonverkeer (1976), f. 6,75.
- no.6. De Heer, drs. W.F.; Vergoossen, drs. Th.; Wever, dr. E.: Woon-werkverkeer binnenstad Nijmegen (1976), f. 12,50.
- no.7. Van den Bosch, drs. H.M.J.: Er zijn grenzen..... politieke geografie voor de basisschool (1976), f. 10,- (uitverkocht).
- no.8. Dietz, drs. A.J.; Haastrecht, drs. J.M. van; Scheffer, drs. H.R.: Local effects of two large scale industrial projects in the Kafue-Mazabuka area in Zambia: the Kafue Estate and Nakambala Sugar Estate (1977), f. 8,-.
- no.9. Grit, drs. S.; Weert, drs. H. de; Wever, dr. E.: Industriële bedrijfsverplaatsing in Overijssel en Noord-Brabant (1977), f. 4,50.
- no.10. Peperkamp, dr. G.: Agrarische Kolonisatie in Spanje, in het bijzonder in het Ebrobekken. Een evaluatie van de activiteiten van het I.N.C./IRYDA in de kolonisatiegebieden van Ejea en La Violada. (1977), f. 9,-.
- no.11. Brinkman, drs. C. (red.); Notté, drs. H.; Rooyen, drs. H. van; Aardrijkskunde spelenderwijs. Simulatiespelen in het aardrijkskundeonderwijs (1978), f. 11,-.

- no.12. Vilsteren, drs. G.J. van; m.m.v. Everaers, P.C.J.: Factor Ecologie van Arnhem. Classificatie van buurten in een middelgrote stad. (1978), f. 8,-.
- no.13. Vilsteren, drs. G.J. van; Poelhekke, drs. W.H.J.: Doorstroming in Arnhem. Een onderzoek naar verhuisketens (1978), f. 11,-.
- no.14. Wever, dr. E.; Vergoossen, drs. Th.W.M.: Regio, Onderwijs en Katholieke Universiteit. (1979), f. 7,-.
- no.15. Vilsteren, drs. G.J. van: Doorstroming Arnhem in 1977. Vervolgonderzoek naar verhuisketens (1979), f. 4,50.
- no.16. Grit, drs. S.; Potters, drs. A.: Industriële structuur(verandering) in Oost-Gelderland (1979), f. 6,-.
- no.17. Dietvorst, dr. A.G.J.: Telefoonverkeer en economische structuur in Nederland. Een toepassing van de veldtheorie (1979), f. 17,50,-
- no.18. Maas, dr. J.H.M.: Spaanse latifundios. Bodemgebruik en werkgelegenheid op de grote landbouwbedrijven van Sevilla en Córdoba (1981), f. 30,-.
- no.19. De relatie theorie-praktijk in recreatiegeografisch onderzoek. Papers, voordrachten en discussieverslag van de sectie Recreatiegeografie, Nederlandse Geografendagen 1982 (1982), (uitverkocht).
- no.20. Eijkemans, drs. C.H.J.F.; Ham, drs. A.P. van den; Kleinpenning, dr. J.M.G.; Peperkamp, dr. G.; Poelhekke, drs. F.G.M.N.; Staps, drs. J.A.M.: Boer en ruimte in de Derde Wereld. Opstellen over de problematische toegang tot de ruimte voor kleine boeren in Sierra Leone, Botswana, Indonesië, Brazil- lië en Paraguay (1983), f. 15,-.
- no.21. Vergoossen, dr. Th.W.M.: Pensioenmigratie in Nederland. Een onderzoek naar de relatie tussen pensionering en woonplaatsverandering (1983), f. 14,-.
- no.22. Burnett, drs. D.: The State and Space: a theoretical critique (1983), f. 6,50.
- no.23. Schuurman, F.J.; Roberto Apaza V.; Juan Gil C.: La problemática del transporte público urbano en América Latina. El caso de Arequipa, Perú (1984), f. 7,-.
- no.24. Kleinpenning, J.M.G.; The integration and colonisation of the Paraguayan Chaco (1984), f. 6,-

- no.25. Poelhekke, F.G.M.N.; Prikkeldraad in het oerwoud. De veeteelt in het proces van economische en sociale integratie van het Amazonegebied in Brazilië (1984), f. 20,-
- no.26. Volbeda, S.; Pionierssteden in het oerwoud. Stedelijke ontwikkelingen aan een agrarisch kolonisatiefront in het Braziliaanse Amezonegebied (1984), f. 20,-
- no.27. Oosterhout, A.T.H. van; Region and Reign. Regionale ongelijkheid en regionaal beleid in de Filippijnen (1985), f. 30,-

Deze publikaties zijn schriftelijk te bestellen bij de heer J.W. Voss, Geografisch en Planologisch Instituut, Berg en Dalseweg 105, 6500 KD Nijmegen.

STELLINGEN

I

Modern-kapitalistische en socialistische industriële samenlevingen zijn in sociaal opzicht op vrijwel gelijke wijze gestratificeerd naar inkomen en status. Het beslissende verschil ligt op het vlak van de politieke regulatie via respectievelijk de parlementaire democratie en het éénpartijstelsel.

II

De geschiedenis kent geen dwingende, alomvattende structuren en onontkoombare wetmatigheden. De historische ontwikkeling wordt gekenmerkt door een zekere mate van handelingsvrijheid en in elke situatie bestaan er bovendien verschillende interpretatiemogelijkheden, zodat maatschappelijke ontwikkelingen nooit zeker en voorspelbaar zijn.

III

West-Europa is zowel door geschiedenis als geografische ligging de natuurlijke 'counterpart' van Afrika en zou zijn activiteiten veel meer op dit kontinent dienen te richten.

IV

Het begrip "Derde Wereld" verliest steeds meer aan betekenis.

V

De geringe bereidheid van vele wetenschappers zich in te zetten bij de voorbereiding, uitvoering en begeleiding van ontwikkelingsprogramma's, onder het mom van een verlies aan academische vrijheid en van de noodzaak tot wetenschappelijke distantie, is ondanks de suboptimale samenwerkingsmogelijkheden in vele ontwikkelingslanden een vorm van zelfbedrog en een ongeloofwaardig alibi.

VI

Gezien het grote aantal wetenschappelijke studies, dat verschijnt onder de titel "mythe en werkelijkheid", kan slechts gekonkludeerd worden dat de sociale wetenschappen er voortdurend in slagen verhandelingen te produceren, die sterk afwijken van de realiteit.

VII

De fraseologie in het afhankelijkheidsdenken en de talloze modieuze concepten die in deze zienswijze worden gebezigd hebben dezelfde magische werking als de esoterische bezweringformules van de Afrikaanse medicijnmannen. De heilzame invloed is niet voor iedereen gelijk.

VIII

Het afhankelijkheidsdenken kan worden opgevat als de meest fundamentele kritiek uit de twintigste eeuw op het kapitalisme. Sinds de negentiende eeuwse kritiek op dit maatschappelijk stelsel is de kritiek in kwantitatieve zin sterk toegenomen maar inhoudelijk in kwalitatieve zin sterk afgenomen. In historisch perspectief gezien vertoont de ontwikkeling van de visie een regressief karakter.

IX

Een leven van alleen maar schrijven is onfatsoenlijk nu er nog zoveel analfabeten in de wereld zijn.

Stellingen behorend bij het proefschrift:
van L.J. Poyck
Ruimtelijk-ekonomische ontwikkeling,
sociale differentiatie en
kleinschalige niet-agrarische
bedrijvigheid in Kenya
Nijmegen, 30 mei 1985