

Tussen volksrecht en overheidsrecht

Over zelfregulering van marktactiviteiten in Sierra Leone

A. van Eldijk

I. INLEIDING

Het feit dat de voedselproductie in veel landen van de derde wereld achter blijft bij de snel groeiende vraag naar voedsel, wordt ondermeer toegeschreven aan de relatief lage prijzen die de producenten ontvangen voor hun voortgebrachte voedingsproducten.

Vaak ziet men de scheve verhouding tussen producent- en consumentprijzen als het resultaat van inefficiënte, of zelfs op uitbuiting gebaseerde handelsstructuren.

Een van de vragen die in dit verband meestal opkomen is: of, en in hoeverre overheden door interveniërende maatregelen de positie van de producenten zouden kunnen verbeteren. Een antwoord op deze vraag is echter moeilijk te geven. Dit vindt onder andere zijn reden in het vergaande gebrek aan inzicht dat er bestaat in de sociaal-economische organisatie van de voedselhandel. Met name over de processen die de prijsvorming op de verschillende niveaus van handelskanalen voor lokale voedselgewassen bepalen is slechts zeer weinig bekend.

Omdat mag worden aangenomen dat de handels- en prijspolitieke programma's van interveniërende overheden – gevat als zij plegen te worden in juridische vormen – niet rechtstreeks tot het gewenste gedrag van geadresseerde producenten, handelaren en bureaucraten zullen leiden, is kennis van de in de lokale voedselhandel bestaande zelfregulering en de wisselwerking met het overheidsrecht onontbeerlijk. Op basis van recent onderzoeksmateriaal, in het voorjaar van 1984 verzameld in Sierra Leone, zal ik proberen hieraan een bijdrage te leveren.

In Sierra Leone wordt de handel in geïmporteerde voedingsmiddelen nog nagenoeg volledig gecontroleerd door Libanese en Indische handelaren. De handel in lokaal geproduceerde voedselgewassen daarentegen is nagenoeg volledig in handen van Afrikaanse handelaren. Met uitzondering van een beperkt aantal groothandelaren in houdbare voedselproducten, zoals rijst en palmolie, beschikt het merendeel van de handelaren in lokale voedselproducten slechts over

weinig handelskapitaal. Deze relatief kleine handelaren beschikken eveneens over onvoldoende zekerheden om kredieten te verkrijgen via de commerciële banken. De handel in lokale voedselgewassen wordt dan ook gekenmerkt door kleinschalige handelsactiviteiten. Op alle niveaus van handel in deze commerciële sector zijn grote aantallen handelaren betrokken bij de handel in specifieke voedselprodukten. Ook vraag- en aanbodzijde van de markt voor lokale voedselprodukten worden gekenmerkt door kleinschaligheid. Aan de aanbodzijde van de markt zijn het vooral grote aantallen relatief kleine producenten, die betrekkelijk geringe hoeveelheden produkten verkopen aan collecterende handelaren. De vraagzijde van de markt wordt gedomineerd door de massa's van consumenten die dagelijks de markten bezoeken in de stedelijke centra om geringe hoeveelheden voedsel te kopen van de kleinhandelaren die in grote getale aanwezig zijn in de markten.

De sterke fragmentering aan vraag- en aanbodzijde van de markt, alsook de kleinschaligheid van de handelsactiviteiten in de verschillende produktbranches heeft ertoe geleid dat West- Afrikaanse markten voor lokale voedselprodukten regelmatig zijn getypeerd als atomistische markten, waarin sprake zou zijn van een nagenoeg volledige mededinging.¹ Een eerste indruk van een willekeurige dagmarkt in Sierra Leone lijkt een dergelijke visie te bevestigen. Het eerste dat opvalt in deze dagmarkten is het grote aantal kleinhandelaren, die soortgelijke danwel onderling vervangbare produkten aanbieden.

Veelal zijn deze markten zo ingedeeld, dat produkt-specifieke kleinhandelsactiviteiten voornamelijk zijn geconcentreerd in daartoe bestemde delen van de markt. Deze betrekkelijk overzichtelijke marktindeling overeenkomstig kleinhandelsspecialisaties lijkt de concurrentie tussen de grote aantallen markt-handelaren nog verder aan te scherpen.

Een eerste oppervlakkige beschouwing lijkt het idee te bevestigen dat de markthandel in lokale voedselprodukten wordt gekenmerkt door nagenoeg volledige mededingingsverhoudingen. De onderzoeksgegevens tonen echter duidelijk aan dat de handel beduidend minder doorzichtig is dan de markt overzichtelijk. Prijsvorming en prijsstelling blijken in belangrijke mate te worden bepaald door ondoorzichtige, complexe organisatiestructuren, waar kleinhandelaren, tussenhandelaren en groothandelaren in voedselprodukten deel van uitmaken.

Dat voorsnog weinig inzicht bestaat in dit soort complexe sociaal-economisch ordeningsstructuren, blijkt onder meer uit onderzoek dat in het verleden is gedaan naar de organisatie van de voedselhandel in West-Afrika. Tegenover de indruk van veel onderzoekers, de indruk dat de handel in lokale voedselprodukten wordt gekenmerkt door nagenoeg volledige mededingingsverhoudingen, staan de bevindingen van anderen die melding maken van kartel-achtige

1. Het idee dat lokale en regionale handelssystemen in West- Afrika uiterst competitief zijn vinden we ondermeer terug bij: Baner (1956: 39-393), Riley (1964: 8), Marcus (1960: 66), Tardits (1963: 97) en Lewis (1976: 156).

samenwerkingsverbanden in specifieke branches van de voedselhandel, die vooral gericht zouden zijn op concurrentie-beperking.¹ Helaas zijn de gegevens hierover veelal fragmentarisch, zodat zelden duidelijk is via welke sanctioneringsmechanismen de door deze samenwerkingsverbanden nagestreefde concurrentie-beperkingen worden geëffectueerd. Dat hierover weinig informatie beschikbaar is, is overigens nauwelijks verwonderlijk, omdat gegevens hierover niet snel worden prijsgegeven aan buitenstaanders. Voorzover gegevens beschikbaar zijn over deze samenwerkingsvormen, wordt zelden duidelijk in hoeverre de concurrentie-beperkende regels van specifieke handelsassociaties worden erkend en gehandhaafd als onderdeel van lokale, tribale danwel religieuze rechtssystemen. Slechts uit een enkel onderzoek blijkt dat religieuze en tribale autoriteiten betrokken zijn bij de handhaving van een bepaalde handelsordering.²

Uit mijn onderzoek in Sierra Leone blijkt dat de voornaamste onderhandelings- en besluitvormingsprocessen gericht op ordening en regulering van de handel in lokale voedselproducten plaats vinden binnen de handelsinterne organisatiestructuren en het beste kunnen worden getypeerd als *processen van zelfregulering*. Deze processen van zelfregulering kunnen echter niet worden bestempeld als louter informeel. De zelfregulering wordt veelal gelegitimeerd en gesanctioneerd door lokale en/of tribale autoriteiten met een eigen door de overheid erkende (beperkte) jurisdictie.

Lokale en tribale rechtssystemen die in de literatuur wel worden getypeerd als traditionalistisch en star, blijken in de praktijk vaak uiterst flexibel. Zo blijken nieuwe organisatiestructuren en handelsgebruiken veelal gemakkelijk erkenning te vinden binnen het ongeschreven lokale recht. Deze flexibiliteit van het ongeschreven recht is van grote betekenis voor de handel, omdat veranderende marktomstandigheden voortdurend dwingen tot aanpassing van bestaande organisatiepatronen en handelsgebruiken. Omdat tribale en lokale autoriteiten echter eveneens fungeren als politieke en administratieve intermediairs voor de machthebbers op centraal niveau zien zij zich soms ook genoodzaakt interveniërende maatregelen te nemen die erop gericht zijn de bestaande handelsorganisatie af te stemmen op een door de centrale overheid geformuleerd beleid. Dergelijke maatregelen kunnen betrekking hebben op een door de overheid gevoerd prijsbeleid, of op de invoering van een nieuw vergunningen-

1. Samenwerkingsverbanden binnen de lokale en regionale handel in West-Afrika, die gericht zijn op concurrentiebeperking worden ondermeer gemeld door Binet (1962: 110), Despois (1945: 622); Polanyi (1966: 87), Hodder (1967), Lloyd (1959: 52), Skinner (1964: 83-85), Hill (1963), Uché (1971).
2. In zijn studie over Hausa migranten-gemeenschappen in Nigeria tracht Abner Cohen (1979) duidelijk te maken hoe de Hausa handelsnetwerken zijn gebaseerd op religieuze-, tribale- en (zowel lokaal als nationaal) politieke structuren. Het door de auteur gehanteerde concept *Moral Culture* maakt het echter niet mogelijk de reguleringsmechanismen *binnen* deze handelsnetwerken nauwkeurig te analyseren.

beleid voor handelaren en winkeliers, danwel op een gewijzigd belastingbeleid (inclusief lokale retributies zoals marktgeden en dergelijke).

Op grond van deze bevindingen kan in Sierra Leone de regulering van de handel in lokale voedselprodukten het beste worden getypeerd als zelfregulering in de schaduw van het overheidsrecht.

2. ZELFREGULERING VAN HANDELSACTIVITEITEN IN SIERRA LEONE

a. *Zelfregulering binnen tribale organisatiestructuren*

In Sierra Leone vindt ordening en regulering van de handel in lokale voedselprodukten in belangrijke mate plaats binnen stam- interne organisatiestructuren. Het meest duidelijk is dit bij de Fula's, die binnen een hiërarchische tribale autoriteitsstructuur dusdanig sterke commerciële organisatiestructuren hebben weten op te bouwen dat zij in staat zijn gebleken de handel in vee, vlees en brood nagenoeg geheel te monopoliseren.

Bij de handel in andere voedselprodukten is er geen sprake van dergelijke duidelijke stam-monopolies, hoewel ook binnen een aantal andere stam-groeperingen duidelijk getracht wordt de handel in specifieke produkten te monopoliseren.

Een dergelijk streven is ondermeer duidelijk zichtbaar bij de Temne uit Noord Sierra Leone, die momenteel in de belangrijkste stedelijke centra van het land de markthandel in lokale voedselgewassen domineren. Zo trachten tribale leiders van Temne gemeenschappen, die in steden buiten het eigen stamgebied wonen, de Temne dominantie binnen bepaalde produktbranches te bestendigen en te versterken door voor verschillende handelsbranches leiders te benoemen die geacht worden coördinerend, regulerend en arbitrerend op te treden met betrekking tot handelsactiviteiten van de Temne in deze branches.

Dergelijke produkt-specifieke, stam-interne organisatiestructuren bieden handelaren betrekkelijk besloten arena's¹, waarbinnen onderhandeld kan worden over wijziging van de bestaande handel.ordening (en de daarmee verbonden strijdpunten) en waarbinnen eveneens concrete handelsconflicten kunnen worden beslecht. Omdat men bekend is met autoriteiten, procedures en normen binnen deze arena's, is er sprake van een redelijke mate van rechtszekerheid. Tevens is er sprake van een goede toegang tot deze arena's, omdat de autoriteiten gemakkelijk te benaderen zijn, de procedure-kosten laag zijn en binnen deze arena's gepresenteerde problemen (inclusief geschillen) betrekkelijk snel

1. Onder het in deze bijdrage gehanteerde 'arena'-begrip wordt een specifiek geïnstitutionaliseerd kader verstaan waarbinnen overeenkomstig bepaalde regels, gebruiken en procedures antagonistische interactie kan plaatsvinden, ten overstaan van een derde partij (optredend als bemiddelaar, arbiter danwel rechter) en in aanwezigheid van publiek, dat op zichzelf weer kan worden onderverdeeld in publieksgroepen op grond van de wijze waarop en de mate waarin men betrokken is bij de kwesties die in de arena ter discussie staan.

en soepel kunnen worden afgehandeld. Een soepele afhandeling van concrete geschillen is veelal van groot belang omdat zware sancties tegen een in het ongelijk gestelde partij een negatief effect kunnen hebben op de reputatie van de in het gelijk gestelde partij. In de meeste gevallen is men dan ook primair gericht op herstel van de verstoorde verhoudingen, omdat een goede handelsreputatie meer waarde heeft dan geld.¹

Omdat het presenteren van een concreet geschil in een publieke procedure op zichzelf reeds wordt gezien als een vrij zware sanctie jegens de gedaagde partij zal men vaak eerst proberen buiten deze publieke arena's om tot een schikking te komen, teneinde letterlijk te vermijden dat de reputatie van beide partijen in het geding komt. Indien noodzakelijk zal men voor het bereiken van een schikking een beroep doen op een gemeenschappelijke patroon (bijvoorbeeld een groothandelaar waarvan partijen regelmatig goederen op krediet geleverd krijgen), dan wel op een ander persoon die het vertrouwen geniet van de partijen in het geschil. Het is evenwel ook mogelijk dat een conflict doelbewust wordt gepresenteerd in een specifieke arena, omdat de klager verwacht het aanzien van de gedaagde zodanig te kunnen schaden dat de klager zijn eigen aanhang binnen de tot een arena behorende publieksgroepen kan vergroten ten koste van de gedaagde.

b. Samenwerking en zelfregulering binnen stam-interne arena's

Vooral stam-interne arena's, waarbinnen invloedrijke handelaren en brancheleiders kunnen optreden als arbiters en/of getuigen deskundigen, blijken samenwerking en zelfregulering, binnen handelsgeledingen behorend tot bepaalde stamverbanden, te bevorderen. Met name de risico's verbonden aan kredietverlening en kapitaalparticipaties worden sterk beperkt binnen handelsgroeperingen die als speciale, sanctionerende, publieksgroepen² deel uitmaken van een

1. Het risico dat de eigen reputatie kan worden geschaad door het beginnen van een 'rechtszaak' wordt ook beschreven door Lowy (1978). Dat gelijksoortige overwegingen ook in de westerse wereld van doorslaggevend belang zijn als men overweegt 'juridische stappen' te ondernemen tegen een zakenrelatie, blijkt duidelijk uit een, inmiddels klassieke, rechtssociologische studie van Macaulay (1963).

2. In deze bijdrage wordt uitgegaan van de gedachte dat reguleringsprocessen binnen specifieke sociale velden, bestaande uit personen die betrokken zijn bij bepaalde functioneel verbonden activiteiten, niet slechts worden bepaald door autoriteiten met regulerende bevoegdheden, maar eveneens in belangrijke mate worden beheerst door specifieke publieksgroepen, die veelal ook deel uitmaken van het publiek behorend tot arena's (zie noot 1 op p. 136) waarbinnen strijdpunten worden gepresenteerd die ontstaan binnen een bepaald sociaal veld. De aard en mate van betrokkenheid van bepaalde personen bij de kwesties die ter discussie staan in deze arena's, permitteren het maken van een onderscheid tussen publieksgroepen met een speciale sanctionerende en/of legitimerende invloed en publieksgroepen met een meer algemeen sanctionerende en/of legitimerende invloed. Voor een goed begrip van de zelfreguleringsprocessen binnen specifieke sociale velden is dit onderscheid van bijzonder belang.

specifieke arena waarin men zich herkent en waarmee men zich gedeeltelijk identificeert.

Juist binnen handelsgeledingen die worden gekenmerkt door kapitaalschaarste, is het van groot belang dat de risico's verbonden met kredietverlening en kapitaalparticipaties (met name in de speculatieve handel in houdbare voedselprodukten) beperkt kunnen worden. Organisatiestructuren binnen commerciële netwerken blijken veelal hechter en betrouwbaarder indien zij niet slechts zijn gebaseerd op de feitelijke betrokkenheid bij functioneel verbonden handelsactiviteiten, maar als deze organisatiestructuren tevens deel uitmaken van grotere, niet handelsspecifieke structuren, zoals tribale en religieuze verbanden met een eigen autoriteitstructuur en een eigen identiteit, gebaseerd op een centraal normen- en waardensysteem.

In Sierra Leone is de sterke positie van Temne-handelaren in de markthandel van lokale voedselprodukten in belangrijke mate gebaseerd op sterke stam-interne organisatiestructuren, waar zowel kleinhandelaren, tussenhandelaren als groothandelaren deel van uitmaken. De grote aantallen Temne-vrouwen, die vooral als kleinhandelaren actief zijn in de stedelijke dagmarkten, zijn vrijwel altijd georganiseerd rond produkthoofden, die door de kleinhandelaren zelf uit de eigen produktbranche worden gekozen en vervolgens officieel worden benoemd door tribale leiders, die zelf weer zijn opgenomen in lokale bestuurlijke structuren.

3. DE MARKT VAN MAKENI

a. Autoriteitsstructuren

In de markt van Makeni, de belangrijkste dagmarkt in het Temne stamgebied, worden produkthoofden, op voordracht vanuit de verschillende kleinhandelsbranches, benoemd door een *market chief* die in samenspraak met het stadsbestuur is aangesteld door lokale Temne autoriteiten die deel uitmaken van de *chiefdom administration*.¹

Op grond van deze formele aanstelling zijn de produkthoofden van de verschillende kleinhandelsbranches tevens betrokken bij het toedelen van plaatsen in de markt en bij het handhaven van door de lokale overheid opgestelde marktregels.

Deze activiteiten zijn gebaseerd op een (gedeeltelijke) delegatie van bevoegdheden door de *market chief* aan deze produkthoofden, die daardoor beschikken

1. In het door de Britten gevolgde systeem van *indirect rule* waren de *chiefdoms* de lagere bestuurlijke eenheden waarbinnen *Paramount-Chiefs*, geassisteerd door een *Chiefdom Committee* en een *Council of elders*, geacht werden op te treden als traditionele leiders die hun gezag uitoefenden overeenkomstig *local law and custom*. Na de onafhankelijkheid van Sierra Leone is dit systeem in grote lijnen gehandhaafd.

over een beperkte eigen jurisdictie. Hoewel deze jurisdictie-toedeling primair is bedoeld voor het handhaven van rust en orde in de markt, gebruiken produkt-hoofden hun jurisdictie vooral om hun gezag als branchehoofd te versterken door tevens kleine branche-conflicten te 'horen', ook al beschikken zij in feite niet over sanctiemiddelen om naleving van uitspraken af te dwingen.

Ook de *market chief* beschikt overigens officieel niet over sanctiemiddelen om naleving van uitspraken in handelsconflicten af te dwingen. Alleen voor de handhaving van rust en orde in de markt heeft de *market chief* de bevoegdheid om boetes op te leggen aan markthandelaren die de van de lokale overheid afkomstige marktregels overtreden. Om nakoming van zijn uitspraken in handelsconflicten af te dwingen kan de *market chief* echter betrekkelijk gemakkelijk een beroep doen op andere *chiefsdoms* autoriteiten tencinde met politionele dwang, danwel via een *swearing ceremony*, nakoming van zijn uitspraken af te dwingen. In de parktijk blijkt dit echter zelden noodzakelijk. Het komt eveneens weinig voor dat men tegen een uitspraak van de *market chief*¹ in beroep gaat bij het *local court*.² Dit komt onder meer tot uitdrukking in het feit, dat de voorzitter van het *local court* in Makeni nauwelijks op de hoogte is van handelsspecifieke organisatiestructuren en handelsgebruiken, die zich in de markt hebben ontwikkeld.

Omdat een *market chief* zelf uit de handel afkomstig moet zijn en evenals de produkthoofden wordt benoemd op voordracht van de markthandelaren, hebben zijn uitspraken in handelsgeschillen het karakter van een scheidsrechterlijk vonnis, waarin nadrukkelijk rekening is gehouden met branche specifieke regels en gebruiken. Produkthoofden treden veel meer op in de functie van bemiddelaar bij het horen van handelsconflicten. Indien zij niet in staat blijken om een voor partijen aanvaardbare oplossing te bereiken, brengen zij de zaak voor de *market chief*.

De behandeling van geschillen door de *market chief* vindt plaats in de markt, waardoor diens uitspraken snel bekend zijn bij alle markthandelaren, hetgeen de precedentwerking sterk bevordert. De sociale controle binnen de markt zorgt ervoor dat de uitspraken van de *market chief* doorgaans worden nageleefd zonder dat deze een beroep hoeft te doen op autoriteiten die beschikken over speciale sanctiemiddelen.

1. De *Market Chief* van Makeni is aangesteld door de *Paramount Chief* en is binnen het *Chiefsdom*-bestuur een directe ondergeschikte van de *sectionchief* die verantwoordelijk is voor dat deel van het *Chiefsdom* waarbinnen de stad Makeni is gelegen.
2. De *Local Courts* in Sierra Leone zijn in feite de van een nieuw etiket voorziene *Native Administration Courts* die vóór de onafhankelijkheid door het Britse bestuur zijn ingesteld. De huidige *Local Courts* worden evenals de voormalige *Native Administration Courts* voorgezeten door een, door het centrale gezag aangestelde, *Court Chairman*. In de *Local Courts* worden geschillen beslecht overeenkomstig *local law and custom*. De *Court Chairman* behoeft geen bijzondere kennis te hebben van het Engels georiënteerde 'overheidsrecht'.

b. Mededingingsverhoudingen en prijsvorming

Voor een goed begrip van de concurrentieverhoudingen in de markt van Make-ni is vooral één marktregel van belang: de regel die het markthandelaren verbiedt om de aandacht te trekken van kopers die zich niet voor hun eigen standplaats bevinden, door deze aan te roepen, te groeten of aan te spreken. Deze regel, die volgens de lokale autoriteiten slechts bedoeld is om een rustig verloop van de markthandel te garanderen, heeft grote invloed op de concurrentieverhoudingen in de markt.

Gezien vanuit het perspectief van de markthandelaren is deze regel van groot belang, om te voorkomen dat de eigen vaste klanten worden benaderd door andere handelaren uit dezelfde sector van de markt met eenzelfde kleinhandels-specialisatie. De meeste overtredingen van deze regel worden dan ook ter kennis gebracht van produkthoofden in het kader van conflicten tussen kleinhandelaren over het 'stelen' van vaste klanten. Het concurrentie-beperkende effect dat uitgaat van deze regel is slechts goed te begrijpen indien we kijken naar een aantal andere marktcondities. Een zeer belangrijk gegeven is het feit dat produkten in de markt niet worden verkocht per gewicht maar per volume eenheid.

De kleinhandel in vloeibare, poedervormige, danwel korrelvormige produkten (dit zijn vooral de houdbare voedselprodukten) vindt plaats in standaardvolumes, die worden afgemeten met door de handel zelf gestandaardiseerde maten, zoals bierflesjes, margarineblikjes, tomatenpureeblikjes, metalen schaaltes, en dergelijke. In deze kleinhandelsbranches worden voor wisselende prijzen standaardvolumes van een bepaald produkt verkocht; er is daardoor binnen deze branches in principe sprake van een absolute prijsconcurrentie.

Dit is anders bij de handel in bederfelijke voedselprodukten, zoals bladgroenten, vruchten, knol- en wortelgewassen. Deze produkten worden weliswaar ook per volume verhandeld, maar omdat het exacte volume van deze produkten moeilijk te bepalen is, worden ze niet verkocht in standaardvolumes, maar worden ze meestal aangeboden voor standaardprijzen. Het aanbieden van stapeltjes (onder meer knolgewassen en bepaalde tuinbouwprodukten) en bundels (onder meer bladgroenten) van wisselende omvang (of verschillende aantallen produkten bij vis en fruit) voor standaardprijzen, is een prijszettingssysteem dat veelal is gebaseerd op een branchegebruik. Binnen branches met een dergelijk prijszettingssysteem worden prijsverschillen en kleine prijsfluctuaties tot uitdrukking gebracht door aanpassing van de hoeveelheden die voor de standaardprijs worden aangeboden. Alleen grote, veelal seizoenmatige prijsfluctuaties binnen een bepaalde produktbranche geven aanleiding tot het bijstellen van de standaardprijzen die gelden voor de onderscheiden produktkwaliteiten.

In sommige branches vindt aanpassing van standaardprijzen plaats na overleg tussen vaste markthandelaren. Het komt echter ook veel voor dat aanpassing van de standaardprijs zonder voorafgaand overleg plaatsvindt, indien een ge-

respecteerde handelaar als prijsleider optreedt en de aanpassing van zijn standaardprijzen automatisch wordt gevolgd door de andere handelaren in de branche. Kleinhandelbranches waarin een systeem van standaardprijzen wordt gehanteerd zijn redelijk doorzichtig, omdat hoeveelheid en kwaliteit van produkten die worden aangeboden voor een standaardprijs duidelijk de relatieve prijzen in de markt tot uitdrukking brengen. De marktregel die het handelaren verbiedt hun klanten aan te roepen bestendigt in feite dit systeem van standaardverkooprijzen, omdat men binnen een dergelijk systeem in alle stilte een (relatieve) prijsconcurrentie kan voeren door produkten uit te stallen in hoeveelheden die corresponderen met de geldende standaardprijzen. In de handel van houdbare voedselprodukten, waar zoals gezegd vooral wordt gewerkt met standaardvolumes, leidt het aanroepverbod echter juist tot een zeer ondoorzichtige markt, omdat de prijzen noch worden gepubliceerd, noch mogen worden uitgeroepen. Het concurrentiebeperkende effect van deze marktregel is dan ook aanmerkelijk groter in de handel van houdbare voedselprodukten, waar wordt gewerkt met standaardvolumes, dan in de handel van bederfelijke produkten waar deze regel in feite een systeem van relatieve prijsconcurrentie bestendigt.

Het feit dat bederfelijke voedselprodukten worden aangeboden voor standaardprijzen biedt ook uitstekende mogelijkheden voor het uitoefenen van een simpele en effectieve prijscontrole door branche 'associaties' van kleinhandelaren die gericht zijn op concurrentiebeperking. Beperking van prijsconcurrentie kan in deze branche eenvoudig worden geregeld door vast te stellen welke volumevariaties aanvaardbaar zijn bij de geldende standaardprijzen. De controle van dergelijke concurrentiebeperkende afspraken is uiterst simpel omdat men alleen de uitgestalde hoeveelheden (bundels, stapels, aantallen) hoeft te controleren.

In de markt van Makeni maken zowel de kleinhandelaren in bladgroenten als fruithandelaren regelmatig zulke afspraken. Dergelijke afspraken, gericht op beperking of uitsluiting van prijsconcurrentie, hebben vrijwel altijd een tijdelijk karakter en worden vooral gemaakt als kleinhandelaren produkten inkopen onder dezelfde marktcondities. De concurrentieverhoudingen in de kleinhandel zijn dan ook deels een afspiegeling van de concurrentieverhoudingen in de tussenhandel en de groothandel.

c. Concurrentie beperkende samenwerking

Branche-afspraken tussen kleinhandelaren over het beperken van prijsconcurrentie liggen veelal in het verlengde van een concurrentiebeperkende samenwerking op het niveau van de tussenhandel en/of de groothandel. Het hoeft hierbij niet te gaan om samenwerking tussen handelaren die primair actief zijn op deze niveaus, want ook kleinhandelaren werken regelmatig samen bij de in-

koop van produkten. In minder kapitaalintensieve branches, zoals de groentehandel, is samenwerking tussen kleinhandelaren doorgaans gericht op het coördineren van inkoopactiviteiten. Omdat de meeste kleinhandelaren zelf beschikken over vaste inkoopcontacten, waarmee men zelfstandig wil blijven onderhandelen, wordt veelal slechts besloten tot het instellen van een maximum inkoopprijs, terwijl iedere handelaar verder zelfstandig blijft inkopen via zijn, of haar, vaste leveranciers.

Een dergelijke afspraak gemaakt tussen de handelaren in bladgroenten in de markt van Makeni heeft in het verleden reeds aanleiding gegeven tot conflicten tussen markthandelaren en producenten. Tal van producenten die vonden dat ze een te lage prijs kregen voor hun produkten, zijn er toen toe overgegaan zelf hun produkten te verkopen in de groentesector van de markt, ook al beschikten zij daar niet over een vaste staanplaats. Vaste markthandelaren beklagden zich hierover bij de *market chief*. Die besliste vervolgens dat het personen die met bederfelijke produkten naar de markt komen niet kan worden verboden deze daar te verkopen, ook al hebben zij daar geen staanplaats. Want er kan niet van hen verwacht worden dat zij deze bederfelijke produkten mee terugnemen naar hun dorp als de handelaren in de markt geen acceptabele prijs bieden voor hun waren. De ratio achter deze beslissing was dat de toevoer van bederfelijke produkten zou afnemen of stagneren, indien handelaren in de markt willekeurig lage prijzen zouden kunnen bieden omdat producenten niet de mogelijkheid hebben hun produkten elders of anders te verkopen. In een conflict tussen collecterende fruithandelaren en markthandelaren in fruit heeft de *market chief* eenzelfde uitspraak gedaan, zodat nu in de markt als vaststaand wordt aangenomen dat sterk bederfelijke produkten in de markt kunnen worden verhandeld, los van een vaste staanplaats. Voor de handel in bladgroenten en fruit betekent dit dat de vaste markthandelaren grenzen zien gesteld aan hun mogelijkheden om via gecoördineerde inkoopactiviteiten lage inkooprijzen te realiseren.

d. Erkenning van concurrentie beperkende samenwerking

Aan de uitspraken van de *market chief* in deze conflicten zit echter nog een aspect dat van groot belang is als men inzicht wil krijgen in de mededingingsverhoudingen in de markthandel. Deze uitspraken gaan namelijk uit van het bestaan van concurrentiebeperkende samenwerkingsverbanden tussen markthandelaren. In deze uitspraken valt echter geen afwijzing te bespeuren voor deze vorm van samenwerking tussen markthandelaren. Alleen specifieke, ongewenste consequenties van deze samenwerking worden afgewezen en daarom werd aan produkt hoofden in de groenten- en fruitsectoren van de markt de bevoegdheid ontzegd om producenten danwel collecterende handelaren te verbieden hun waren in deze delen van de markt uit te venten.

Samenwerking tussen markthandelaren bij de verkoop van produkten is een

normaal en algemeen geaccepteerd verschijnsel binnen de markthandel. In de markt van Makeni vindt men vrijwel in elke produktbranche dergelijke samenwerkingsverbanden, die officieel zijn erkend door de lokale *chiefdoms* autoriteiten. Zoals wij gezien hebben is bij de handel in bladgroenten en fruit deze samenwerking primair gericht op het handhaven van maximum inkooprijzen en in het verlengde daarvan op uniforme of minimum verkoopprijzen. Omdat de handel in deze produkten relatief weinig handelskapitaal vereist, bestaat er in deze branches weinig behoefte aan het oprichten van tijdelijke kapitaalsassociaties om gezamenlijk groothandelsactiviteiten te kunnen financieren. Dit is anders in de handel van houdbare voedselprodukten, omdat men in deze branches moet beschikken over relatief veel handelskapitaal om te kunnen deelnemen aan de speculatieve handel in deze produkten.

4. KAPITAALSASSOCIATIES EN CONCURRENTIEVERHOUDINGEN

a. Branche-specifieke kapitaalsassociaties en concurrentiebeperking

Handelaren die over te weinig handelskapitaal beschikken om zelfstandig (speculatieve) groothandelsactiviteiten te kunnen financieren, werken veelal samen in branche-specifieke associaties, die door henzelf worden getypeerd als zelfhulporganisaties. Deze zelfhulporganisaties hebben de vorm van tijdelijke kapitaalsassociaties die na één of meerdere transacties, dan wel periodiek, worden ontbonden. Het initiatief tot oprichting van een dergelijke tijdelijke kapitaalsassociatie wordt veelal genomen door een invloedrijke en gerespecteerde handelaar uit een bepaalde branche, die over goede handelscontacten beschikt. Het werven van deelnemers voor deze associaties wordt in eerste instantie gedaan door de initiatiefnemer die als verantwoordelijke organisator tevens verplicht is deze associatie te laten registreren bij de *chiefdoms* autoriteiten. Omdat deze investeringsgroepen evenals lokale spaar- en kredietgroepen¹ werken met gelden van de leden, worden ze door de *chiefdoms* autoriteiten geregistreerd als spaargroepen. De *market chief*, die eveneens moet worden gekend in de oprichting van dergelijke samenwerkingsverbanden in de markt, wordt door de organisator nauwkeurig op de hoogte gesteld van doelstelling en opzet van deze associaties. De *market chief* dient met name kennis te hebben van de regels die het functioneren van deze samenwerkingsverbanden beheersen.

Op grond van deze constitutieve procedure zijn kapitaalsassociaties in de markt formeel erkende organisaties binnen het tribale recht. Het kapitaal voor deze associaties wordt bijeengebracht door de leden. Omdat de inbreng van de leden dient te geschieden in vaste bedragen is in feite sprake van een kapitaalsas-

1. De spaargroepen waarop hier wordt gedoeld zijn voornamelijk roterende spaar- en kredietgroepen waarbij de leden bij toerbeurt het bedrag krijgen dat wordt verkregen door de periodieke inleg van de leden (Zie Bouman 1979).

sociatie op aandelenbasis. De leden kunnen één of meer aandelen nemen, maar de meeste associaties kennen tevens een bepaling die aangeeft met hoeveel aandelen elk individueel lid maximaal mag deelnemen in het kapitaal van de associatie. Deze bepaling moet voorkomen dat een beperkt aantal leden de associatie gaat domineren.

Door een limiet te stellen aan het aantal aandelen dat leden kunnen hebben in de associatie, kunnen alle leden in principe op voet van gelijkheid deelnemen aan de besluitvorming over de groothandelsactiviteiten van de associatie. Het zijn de gezamenlijke leden die besluiten over de aankopen van de associatie. Ook de verkoopprijs van de ingekochte produkten wordt in principe bepaald door de leden, die bij de vaststelling van de verkoopprijs (groothandelsprijs) rekening houden met de winstmarges die moeten worden gelaten aan de tussenhandel en de kleinhandel.

Het is in feite zeer voor de hand liggend dat bij het bepalen van de verkoopprijs rekening wordt gehouden met de winstmarges van de tussenhandel en de kleinhandel, omdat in branche-specifieke kapitaalsassociaties een meerderheid van de leden¹ zelf actief is in de tussenhandel en/of de kleinhandel.

De meeste associaties kennen overigens geen specifieke sancties voor leden die zich niet houden aan de prijsopbouw waartoe de associatie heeft besloten. Slechts in enkele associaties worden leden die regelmatig afwijken van de door de associatie voorgestane prijsopbouw, bedreigd met uitsluiting van deelname aan deze kapitaalsassociaties. Een dergelijke uitsluiting geldt echter slechts voor de toekomst, want het is niet mogelijk leden uit te sluiten voordat de associatie wordt ontbonden en de winst is verdeeld.²

Doordat de kapitaalbreng is gestandaardiseerd is winstdeling bij ontbinding een betrekkelijk eenvoudige procedure. Bij ontbinding van de associatie worden eerst de gemaakte kosten (met name huurprijs, opslagruimte en transportkosten) verantwoord en vervolgens worden de nog te betalen kosten afgetrokken van het bij afrekening beschikbare bedrag. Daarna krijgen de leden hun inbreng terugbetaald en het resterende bedrag wordt tenslotte ponsd-ponsd gewijze toegedeeld aan de aandelenhouders in de associatie.

Het opvallende bij deze associaties is dat de organisator/initiatiefnemer bij de winstdeling geen bijzondere aanspraken kan doen gelden. Voor zover organisatoren financiële motieven hebben om een dergelijke associatie op te zetten, gaat het er meestal om dat zij ook zelf aan de associatie willen toeleveren of opslagfa-

1. Soms wordt ook een aantal niet uit de branche afkomstige personen (veelal bij voorkeur lokale bestuurders) 'toegestaan' deel te nemen in het kapitaal van deze associaties.
2. De meeste kapitaalsassociaties worden opgezet voor een beperkte periode. Tegen het einde van deze periode worden alle aanwezige voorraden verkocht, wordt de inleg aan de leden terugbetaald en wordt de gerealiseerde winst verdeeld. Na deze afsluitingsprocedure is de associatie officieel ontbonden en kan eventueel een nieuwe associatie worden gevormd met dezelfde danwel met nieuwe leden. Hoewel de meeste kapitaalsassociaties worden gevormd voor een periode van enige maanden tot een jaar is het ook mogelijk een kapitaalsassociatie op te zetten voor één of een beperkt aantal transacties.

ciliteiten willen verhuren aan de associatie. Het merendeel van de organisatoren lijkt echter primair gericht op bevestiging en vergroting van het eigen handelsprestige.

Dat, reeds gerespecteerde, handelaren de eigen status kunnen verhogen door op te treden als organisator van branche-specifieke kapitaalsassociaties is niet verwonderlijk als we zien dat de prijsvorming en de prijsopbouw binnen de branche in belangrijke mate wordt beheerst door de onderhandelingen die plaatsvinden binnen deze organisaties. Omdat de naleving van prijsafspraken zelden wordt afgedwongen door sancties en ook niet alle handelaren uit de branche deel uitmaken van deze associaties, is er niet zozeer sprake van een gesloten branche-omvattend kartel, maar eerder van groepen van markthandelaren die in onderling overleg optreden als prijsleiders. Deze, voor het verloop van de markthandel zo belangrijke, organisatiestructuren zijn in eerste instantie samenwerkingsvormen die hun oorsprong vinden in de kapitaalschaarste die deze handelscircuits kenmerkt. De kapitaalschaarste bevordert eveneens het ontstaan van vaste handelsrelaties, waarbinnen zonder al te veel risico's leverancierskredieten kunnen worden verleend.

Deze zogenaamde *customer relations* omvatten specifieke sets van rechten en verplichtingen die een onderdeel vormen van het ongeschreven lokale recht.

b. De betekenis van niet-branche specifieke kapitaalsassociaties voor de concurrentieverhoudingen

In de markt van Makeni bestaat ook een aantal niet-branche-specifieke kapitaalsassociaties die niet zijn gespecialiseerd in de handel van één specifiek produkt. Het zijn vooral gespecialiseerde groothandelaren uit de verschillende produktbranches die lid zijn van deze kapitaalsassociaties. Deze associaties maken het ondermeer mogelijk dat handelskapitaal, dat in een bepaalde periode niet kan worden benut in de ene branche, kan worden overgeheveld naar een andere branche waar juist gebrek is aan handelskapitaal. Gebrek aan handelskapitaal doet zich vooral voor als vlak na een oogstperiode grote hoeveelheden van een bepaald produkt worden aangeboden. De lage prijzen, waarvoor deze produkten dan veelal worden aangeboden, maken het aantrekkelijk om juist in deze produkten te investeren.

Deze niet-branche-specifieke kapitaalsassociaties dirigeren in feite de lokale markt voor handelskapitaal op dezelfde wijze als branche-specifieke associaties die als prijsleiders in produkt-branches optreden.

Ook op het gebied van prijsvorming en prijszetting spelen deze niet-branche-specifieke associaties een belangrijke rol, omdat het in deze organisaties veelal gebruikelijk is om ook belangrijke afnemers in de markt te betrekken bij de besluitvorming over groothandelsactiviteiten. De handel in de verschillende houdbare voedselgewassen wordt in feite gecoördineerd binnen deze associa-

ties, die gericht zijn op niet- branche-specifieke speculatieve groothandelsactiviteiten.

De betekenis van deze associaties lijkt de laatste jaren sterk toe te nemen omdat een hoge inflatie handelaren dwingt tijdelijk overtollig handelskapitaal zoveel mogelijk waardevast te beleggen, om erosie door inflatie te voorkomen.

De deelname van groothandelaren aan spaargroepen en kapitaalsassociaties wordt echter zeker niet alleen ingegeven door de huidige inflatie, maar is er ondermeer op gericht verzoeken van vrienden en verwanten om hulp en bijstand te kunnen weigeren op grond van het enkele feit dat men niet beschikt over voldoende kasmiddelen om de gevraagde financiële bijstand te kunnen verlenen.

Een overeenkomstige illiquiditeitsstrategie wordt gevolgd door bijna alle vrouwelijke kleinhandelaren in de markt. Deze markt vrouwen bestemmen veelal het grootste deel van hun dagwinst voor een vaste dagelijkse inleg bij één van de vele spaarprogramma's die worden georganiseerd in de markt. Op deze wijze kunnen zij een vast bestanddeel van hun inkomsten onttrekken aan de *claims* van echtgenoten, minnaars en verwanten.

De in de markt georganiseerde spaar- en investeringsprogramma's zorgen er zo ondermeer voor dat handelskapitaal gescheiden blijft van de privé gelden die bestemd zijn voor consumptieve bestedingen.

5. HANDELSREGULERING EN RECHTSPLURALISME

a. De legitimering van handelszelfregulering

De handel in lokale voedselprodukten vindt, zoals in het voorgaande mag zijn gebleken, zeker niet plaats in een atomistische markt met nagenoeg volledige mededingingsverhoudingen.

De complexe, veelal ondoorzichtige, organisatiestructuren rond de handel in lokale voedselgewassen hebben een duidelijk concurrentie-beperkend effect en in sommige handelsbranches is sprake van lokale quasi-monopolies waarbinnen branche-specifieke danwel niet branche-specifieke associaties kunnen optreden als uiterst invloedrijke prijsleiders. De handel in lokale voedselprodukten blijkt eveneens zeer dynamisch te zijn en de organisatie van de handel wordt dan ook voortdurend aangepast aan zich wijzigende marktomstandigheden.

Initiatieven tot aanpassing van bestaande handelspraktijken en organisatiestructuren worden doorgaans ontwikkeld door handelaren die op lokaal en/of regionaal niveau betrokken zijn bij de handel in specifieke voedselprodukten. Nadat handelaren betrokken bij functioneel verbonden handelsactiviteiten hebben besloten tot een wijziging in de bestaande handelsorganisatie, wordt deze aanpassing voorgelegd aan lokale en/of tribale autoriteiten die beschikken over een beperkte eigen jurisdictie binnen het lokale rechtssysteem. Initiatieven tot wijziging van de bestaande handelsorganisatie worden bij voorkeur voorgelegd

aan die lokale en/of tribale autoriteiten aan wie doorgaans ook branche-conflicten worden voorgelegd. Hoewel deze autoriteiten veelal de mogelijkheid hebben nieuwe branche-gebruiken als algemeen geldend te erkennen, kiezen zij er meestal voor de voorgestelde wijzigingen voor kennisgeving aan te nemen om vervolgens af te wachten of er conflicten ontstaan die dwingen tot bijstelling of afwijzing van dit initiatief. Van een directe afwijzing van een dergelijk initiatief zal doorgaans slechts sprake zijn als de desbetreffende autoriteit reeds op de voorhand de indruk heeft dat de voorgestelde wijziging een potentiële bron is van ernstige conflicten, omdat bijvoorbeeld daarmee slechts een beperkt groepsbelang wordt gediend.

Onderkenning van de grote betekenis van het lokale recht voor de ontwikkeling van institutionele structuren binnen de handel in lokale voedselproducten mag evenwel niet leiden tot de conclusie dat institutionalisering binnen deze commerciële verbanden primair plaats vindt binnen het lokale recht. Het lijkt veeleer zo te zijn dat nieuwe institutionele structuren in eerste instantie worden gegeneerd binnen specifieke sociale velden, die worden gekenmerkt door een regelmatige, veelal routine-matige interactie tussen actoren, die betrokken zijn bij functioneel verbonden activiteiten.

De complexe organisatiestructuren binnen een dergelijk sociaal veld bieden actoren de gelegenheid in verschillende sociale configuraties deel te nemen aan onderhandelingen en besluitvormingsprocessen over specifieke onderwerpen.

Zoals hiervoor reeds is opgemerkt, vinden deze handelsinterne processen van zelfregulering veelal erkenning bij lokale en/of tribale autoriteiten, aan wie handelsconflicten worden voorgelegd en bij wie handelsorganisaties worden geregistreerd of aangemeld. Langs deze weg wordt zelfregulering in de handel gelegitimeerd en gesanctioneerd binnen specifieke rechtsarena's, waarbinnen lokale handelaren een speciale, sanctionerende publieksgroep vormen.

b. Een symbolische relatie: zelfregulering naast interveniërend overheidsrecht

Waar van de centrale overheid afkomstige regelgeving veelal intervenueert in bestaande marktverhoudingen, lijkt het lokale recht juist primair zelfregulering binnen specifieke commerciële verbanden te legitimeren en te sanctioneren. Lokale en tribale rechtssystemen vervullen zo een cruciale functie bij sociaal economische ordeningsprocessen. Binnen een door het overheidsrecht afgebakende werkingssfeer van lokale en tribale rechtssystemen kunnen zelfregulering-sactiviteiten van specifieke sociaal economische verbanden worden erkend, gelegitimeerd en gesanctioneerd. In dergelijke gevallen gaat het veelal om geleidingen van bepaalde stamgroeperingen, die de handel in een specifiek produkt trachten te monopoliseren danwel te domineren.

Binnen formeel pluralistische rechtssystemen, gebaseerd op een door de centrale overheid erkende eigen werkingssfeer van lokale, tribale dan wel religieu-

ze rechtssystemen, kunnen processen van sociale zelfregulering dan ook eerder worden erkend dan binnen ons eigen rechtstelsel, dat nog steeds is opgetrokken rond mythische begrippen als uniformiteit en exclusiviteit van overheidsrecht. Deze mythische begrippen lijken echter geleidelijk aan kracht in te boeten, nu steeds meer duidelijk wordt dat een overmaat aan gedetailleerde overheidsregulering niet bevorderlijk is voor de rechtsgelijkheid en de rechtszekerheid in onze samenleving.¹ Het is nog maar een kleine stap om te erkennen dat ook in onze eigen samenleving semi-autonome verbanden bestaan met eigen interne reguleringsmechanismen (zie Moore 1978). Op dit punt aangeland is het echter onaanvaardbaar rechtsppluralistische systemen in ontwikkelingslanden te bestempelen als archaisch en ontwikkelingsremmend. Wij zouden er beter aan doen institutionaliseringsprocessen binnen de sociaal-economische ordening van onze eigen samenleving te beschouwen in termen van neo-corporatisme en belangengroepen liberalisme, teneinde niet meer het ideaal-typische karakter van onze eigen rechtsordening te hoeven vergelijken met de pluralistische praktijk in ontwikkelingslanden. De oude door Max Weber gekoesterde mythe dat ons exclusieve geünificeerde overheidsrecht de vroedvrouw is geweest van onze moderne geïndustrialiseerde samenleving, kan beter niet klakkeloos als ontwikkelingsgift worden uitgevent, want de tijd dat verouderde produkten uit de westerse wereld nog aardig gesleten konden worden in ontwikkelingslanden is definitief voorbij. Als we vanuit de geïndustrialiseerde westerse wereld een bijdrage willen leveren aan het verbeteren van de sociaal-economische condities in deze landen dan dienen we een beter begrip te hebben van de complexe institutionele structuren die de sociaal-economische ordening uitmaken van samenlevingen met een pluralistisch rechtssysteem.

Literatuur

Bauer, P.T. 1956. *West African Trade*. Cambridge.

Binet, J. 1962. *Marches and pays Sousous*. In: *Cahier d'Études Africaines* 11, 4e cahier.

Bouman, F.J.A. 1979. *The Rosca: Financial Technology of an Informal Savings and Credit Institution in Developing Countries*. *Savings and Development* III - 4.

1. Het rapport van de Startwerkgroep Beleidsinstrumenten in directe zin, beter bekend als het 'Rapport Geelhoed', draagt de veelbetekenende titel 'De interveniërende staat'. Dit rapport stelt zich duidelijk op het standpunt dat de beleidsinstrumenten waarover de overheid beschikt veelal te beperkt zijn om te beantwoorden aan de welhaast grenzeloze reguleringsbehoefte van de verzorgingsstaat. Vermindering en vereenvoudiging van overheidsregulering lijkt een vroom maar ijdel streven om een einde te maken aan de huidige overmaat van overheidsregulering. Onderkenning en vervolgens mogelijke erkenning van processen van zelfregulering in onze eigen samenleving zou mogelijk oplossingen kunnen bieden voor de huidige reguleringsimpasse. Oplossingen gebaseerd op de erkenning van zelfregulering zouden wel eens meer om het lijf kunnen hebben dan de nieuwe dereguleringsronde die erg veel weg heeft van de nieuwe kleren van de keizer.

Cohen, A. 1979. Custom and Politics in Urban Africa: A study of Hausa migrant traders in Yocuba towns. London: Henly.

Despois, J. 1945. Des Montagnards en Pays Tropical Bamiléké et Bawoun. In: *Revue Géographique Alpine* 33.

Hadder, B.W. 1962. The Markets of Ibadan. In: P.C. Lloyd et al. (eds.), *The City of Ibadan*. Cambridge.

Hill, P. 1966. Landlords and Brokers: A West African Trading System. In: *Cahiers d'Études Africaines* VI, No. 23.

Lewis, I.M. 1968. Trade and Markets in Northern Somaliland. In: P. Bohannan and H.G. Dalton (eds.), *Markets in Africa*. Northwestern Univ. Press.

Lloyd, P.C. 1959. The Yoruba Town Today. *The Sociological Review*, New Series 7.

Lowy, M.J. 1978. A Good Name is Worth More Than Money: Strategies in Court Use in Urban Ghana. In: L.Nader and H.Todd (jr.) (eds.), *The Disputing Process- Law in Ten Societies*. New York.

Macaulay, S. 1963. Non Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review* 28.

Marcus, E. and M.R. 1960. Investment and Development Possibilities in Tropical Africa. New York.

Polanyi, K. 1966. *Dahomey and the Slave Trade*. Seattle.

Riley, H.M. 1964. Marketing Patterns and Problems in Domestic Markets of Countries in the Early Stages of Economic Development. Michigan: East Housing.

Skinner, E.P. 1964. West-African Economic Systems. In: M.J. Herskovits and M. Harwitz (eds.), *Economic Transition in African*. Evanston.

Tardis, C. and C. 1968. Traditional Market Economy in the South Dahomey, in P. Bohannan and G. Dalton (eds.), *Markets in Africa*. Northwestern Univ. Press.

Uche, U.U. 1971. *Contractual Obligations in Ghana and Nigeria*. London.