

**'n GEOGRAFIESE ONDERSOEK NA DIE POTENSIAAL VAN  
DIE INFORMELE SEKTOR AS WERKVERSKAFFER: 'n  
GEVALLESTUDIE VAN PAARL**

**DEUR**

**RUFANE SMITH**

*Voorgelê ter gedeeltelike vervulling van die vereistes vir die graad*  
**MAGISTER ARTIUM** *in die* **DEPARTEMENT GEOGRAFIE EN**  
**OMGEWINGSTUDIES, Universiteit van Wes-Kaapland.**

**Studieleier : Mnr. E. A. McPherson**

**Mede-studieleier : Prof. D.W. Myburgh**

**NOVEMBER 2000**

THES

UNIVERSITEIT VAN WES-KAAPLAND  
BIBLIOTEEK  
331.1377 SMI  
LIBRARY  
UNIVERSITY OF THE WESTERN CAPE

(i)

**VERKLARING:**

Ek verklaar dat hierdie tesis my eie werk is, en dat alle verwysings wat in die studie gebruik is, volledig aangeteken is. Verder verklaar ek ook dat hierdie werkstuk nog nooit deur iemand anders vir eksaminering voorgelê is nie.

Datum :

\_\_\_\_\_

Handtekening :

\_\_\_\_\_

Rufane Smith

(ii)

## ERKENNINGS

My opregte dank en waardering aan die volgende persone en instansies wat waardevolle bydraes gelewer het tot die suksesvolle voltooiing van hierdie tesis.

- Professor A.C. Redlinghuis vir sy besondere geduld en bereidwilligheid tydens die eerste fase van die tesis. Verdere dank aan Professor D.W. Myburgh (wat later weens siekte moes onttrek) vir sy ondersteuning en leiding.
- Mnr A. Swanevelder, stadsbeplanner van die Paarl Munisipaliteit, vir sy positiewe aanmoediging, en finansiële ondersteuning.
- Verdere dank word ook verleen aan Kobus Visser en Roland Huckle, verbonde aan die Instituut vir Klein Sake, vir die beskikbaarstelling van relevante literatuur gedurende die vroeë stadium van die studie.
- Mnr E. McPherson vir sy bereidwilligheid en ondersteuning tydens die finale stadium van die studie. Die statistiese verwerking van data, die kartografiese versorging, en die tegniese afwerking van die studie, getuig van sy toewyding en vaardigheid.
- My vrou, Michelle, vir haar liefde en morele ondersteuning.
- My opregte dank en waardering aan mev. F.D. de Wet vir die tegniese versorging en tikwerk.
- My Hemelse Vader vir die krag en genade om hierdie studie te voltooi.

(ii)

***opgedra aan:***

***Ruchurne en Caylin***

## OPSOMMING

Die doel van die studie is om die werkskeppingspotensiaal, wat opgesluit lê in die informele sektor, sodanig te belig dat werkloses die informele sektor as oorlewingstrategie teen werkloosheid sal ervaar. Die studie fokus ook die aandag op die informele sektor as strategie vir ekonomiese groei.

In Hoofstuk 2 word die literatuuroorsig gebruik om as teoretiese basis te dien vir die empiriese komponent van die verslag. Die definiëringsprobleem rondom die sektor word bespreek, en die drie verskillende benaderings ten opsigte van die definisie word belig.

In Hoofstuk 3 word die geskiedenis van die informele sektor in Suid-Afrika, maar ook binne die stedelike omgewing van Paarl gegee. Die manifestering van die sektor in Suid-Afrika, maar ook in Paarl is sodanig dat die sektor ervaar word as 'n belangrike bron van werkskepping en ekonomiese aktiwiteit. Navorsers wat die strukturalistiese siening huldig, is dit eens dat dit moeilik is om tussen die formele en informele sektor te onderskei. Die gevoel is eerder dat daar 'n interaksie tussen hierdie sektore is, 'n kontinuum-tipe skakeling. Hierdie kontinuum sluit beide organisatoriese en arbeidsaktiwiteite in.

Vanuit 'n ekonomiese oogpunt gesien, belig die studie ook in op 'n gebied van die kontinuum wat gemoeid is met die informele sektor, naamlik informele verkope. Informele handelaars (groente-, vrugte-, klereverkopers) is

(v)

besondere onafhanklike, kreatiewe individue, wat steun op hul innoverende en unieke manier om hul produk aanloklik genoeg aan die publiek voor te stel. Dit berus hoofsaaklik op die verkoper se "vaardigheid" om die bewustheid en belangstelling van die koper sodanig te stimuleer om 'n kopie te verseker.

In Hoofstuk 4 word die navorsingsmetode wat gevolg was, bespreek. Die gekose metode is spesifiek daarop gemik om die verskeidenheid van faktore wat die informele handelaar beïnvloed, te belig. Verkennende navorsing, in die vorm van die literatuuroorsig is reeds gedoen, en verdere verkenning het plaasgevind in die vorm van onderhoude wat gevoer was met sleutelfigure in die plaaslike owerheid, gemeenskapsleiers, en verteenwoordigers van Paarlse Klein Sake Trust. 'n Gestruktureerde vraelys is gebruik om data in te samel. Die gebruik van 'n gestruktureerde vraelys het volledigheid aan die navorsing verleen. Data is ingesamel deur persoonlike onderhoude te voer met stalletjie-eienaars. Mbekweni, Klein Drakenstein en die Paarlse sentrale sakekern het gedien as ondersoekareas van die gevallestudie. Hoofstuk 4 word dus afgesluit met 'n bespreking oor stalletjie-eienaars se oorwegings en betrokkenheid by informele verkope in Paarl.

Die geografiese plasing van die verkoper se stalletjie word bepaal deur die generering van sy inkomste. Vandaar die opname in die drie ondersoek-areas.

Hoofstuk 5 sluit die studie af met bevindings vanuit die navorsing, beperkinge van die studie, aanbevelings ten opsigte van die studie, en moontlike verdere studies.

## LYS VAN TABELLE

### Bladsy No.

Tabel 1:	Arbeidsmag Betrokke in Informele Sektor	48
Tabel 2:	Toetreders tot Informele Sektor	63
Tabel 3:	Betrokkenheid Voor Informele Verkope	65
Tabel 4:	Voordele Van Stalletjie-Eienaars	66
Tabel 5:	Sosio-Ekonomiese Omstandighede Van Stalletjie-Eienaars	67
Tabel 6:	Bewoningstatus Van Respondente	68
Tabel 7:	Produkte Waarmee Handelgedryf Word	70
Tabel 8:	Probleme Wat Stalletjie-Eienaars Ondervind	71
Tabel 9:	Kompetisie Met Formele Sektor	73



## LYS VAN FIGURE

### Bladsy No.

Figuur 1 :	Liggingskaart van ondersoekareas in Paarl	15
Figuur 2 :	Liggingskaart van informele verkope in SSK	16
Figuur 3 :	Liggingskaart van informele verkope in Klein Drakenstein	17
Figuur 4 :	Liggingskaart van informele verkope in Mbekweni	18

# INHOUDSOPGAWE

Bladsy No.

Verklaring	(i)
Erkennings	(ii)
Opdra	(iii)
Opsomming	(iv)
Lys van Tabele	(vi)
Lys van Figure	(vii)

<b>HOOFSTUK 1</b>	<b>1</b>
-------------------	----------

## **AGTERGROND VAN DIE STUDIE**

1.1	Inleiding	1
1.2	Probleemstelling	4
1.3	Teoretiese Raamwerk	9
1.4	Navorsingsprosedure en Data-Insameling	11
1.5	Relevansie/beduidendheid Van Die Studie	19

<b>HOOFSTUK 2</b>	<b>21</b>
-------------------	-----------

## **'n OORSIG OOR PLAASLIKE EN INTERNASIONALE NAVORSING OOR DIE INFORMELE SEKTOR**

2.1	Inleiding	21
2.2	Die Definiëring Van Die Informele Sektor	21
2.3	Die Informele Sektor: Suid-Afrikaanse Perspektiewe	26

<b>HOOFSTUK 3</b>	<b>29</b>
-------------------	-----------

## **HISTORIESE OORSIG VAN DIE INFORMELE SEKTOR IN SUID-AFRIKA**

3.1	Inleiding	29
3.1.1	Geskiedenis van die informele sektor - in Suid-Afrika	31
3.1.2	Die evolusie van 'n kleinsakekultuur in Suid-Afrika	35
3.1.2.1	Wettige beperkings op swart besighede	36
3.1.2.2	Geografiese strukturering van die stede	42

3.1.3	Die begin van georganiseerde swart besigheid	44
3.1.4	Die informele sektor en die Suid-Afrikaanse ekonomie	47
3.1.5	Die informele sektor as ekonomiese "spier"	49
3.1.6	Die verhouding tussen die formele en die informele sektor	50
3.2	Geskiedenis Van Die Informele Sektor In Paarl	52
3.2.1	Die groei van informele sektoraktiwiteite in die stedelike omgewing van Paarl	53
3.2.2	Die houding vanaf plaaslike owerheidskant	55
3.2.3	Die verhouding tussen formele en informele handelaars	57

## **HOOFSTUK 4** 59

### **WERKSKEPPINGSPOTENSIAAL VAN DIE INFORMELE SEKTOR**

4.1	Werkskeppingspotensiaal Van Die Informele Sektor in Paarl	62
4.1.1	Toetreders tot die sektor	63
4.1.2	Betrokkenheid van stalletjie-eienaars by informele verkope	64
4.1.3	Sosio-ekonomiese omstandighede van stalletjie-eienaars	67
4.1.4	Die produkte waarmee handel gedryf word	69
4.1.5	Probleme wat stalletjie-eienaars ondervind	71

## **HOOFSTUK 5** 76

### **AANBEVELINGS**

5.1	Bevindinge	76
5.2	Beperkings Van Die Studie	77
5.3	Aanbevelings Ten Opsigte Van Die Studie	78
5.4	Moontlike Verdere Studie	80

## **BRONNELYS** 82

**Addendum:**            Gestruktureerde Vraelys

# HOOFSTUK 1

## AGTERGROND VAN DIE STUDIE

### 1.1 INLEIDING

"The fundamental urban priority of the future (and indeed even today) is not shelter, infrastructure, transport or related services but economic survival - the provision of jobs... The large-scale formal sector of the economy will not be able to provide jobs at a sufficient rate to match demands however much concerns (companies, firms) utilise labour intensive practices... The informal sector of the economy will have to play an increasingly important role in providing the job opportunities that will be severely in demand." (Dewar, 1979: 24, 25).

Die knaende vraag na werksgeleenthede in Suid-Afrika, maar ook in Paarl hou verband met die feit dat daar 'n relatief groot surplusbevolking bestaan, wat tydens die periode van kapitaalakkumulاسie in Suid(elike) Afrika nie volkome in produksie geabsorbeer kon word nie. Die wortels van hierdie situasie lê gebed in die dinamika van perifere kapitalisme, maar dit reflekteer ook gedeeltelik sekere dimensies van die patroon van rasse-strukturering wat kapitalistiese ontwikkeling in die sub-kontinent gevolg het. Die chroniese probleem van strukturele werkloosheid en armoede kan dus geplaas word teen die implikasies van die bestaande patrone van arbeidsurplus in Suid(elike)

Afrika. Volgens die Universiteit van Stellenbosch se Instituut vir Toekomstnavorsing (Koch, 1991) was 4,3 miljoen Suid-Afrikaners in 1985 òf tydelik in diens, òf werkloos. Dit is vanselfsprekend dat die situasie net sou verger, want die steeds groeiende bevolking van Suid-Afrika impakteer ook op die probleem van werkloosheid en armoede.

Ekonomie is ook van mening dat die ontwikkeling van kleinsake-aktiwiteit en entrepreneurskap kan lei tot ekonomiese groei, en dat die probleem van werkloosheid hierdeur aangespreek kan word. Die geweldige groei van kleinsake-aktiwiteit - in 1994 was 1,574 miljoen mense reeds ekonomies aktief in die informele sektor (CSS, 1995:41) - gee 'n aanduiding van die rol van die informele sektor tot ekonomiese groei. Gegee dat die sektor nie veel formele opvoedkundige opleiding vra nie, en dat die besigheid gewoonlik deur die familie/gesin besit word, bestaan die persepsie dat betrokkenheid in informele ekonomiese aktiwiteite 'n "kommervrye", maar tog 'n ekonomies-winsgewende besigheid is.

Die ophemeling, veral deur ekonomie, van die sektor as die beste strategie vir ekonomiese welvaart word gemeet aan die sektor se bydrae tot die land se Bruto Binnelandse Produk (BBP). Volgens die 1995 Oktober "Household Survey", dra die informele sektor 6,7% by tot BBP. Die ondersoek toon ook aan dat die informele aktiwiteit wat 'n groot bydra tot BBP lewer, is persoonlike dienste, terwyl konstruksie, handel en vervoer kort daarop volg (Kershoff,

1996). As deel van die informele sektor debat, word baie gespekuleer oor die grootte en omvang van informele ekonomiese aktiwiteite in Suid-Afrika, nogtans toon die sektor 'n ekonomiese voordeel vir die land. Die betekenisvolle bydrae wat dit veral ten opsigte van werkskepping lewer, kan nie betwyfel word nie [werkskepping deur die informele sektor word geraam op 16% - van alle werkers in Suid-Afrika (CSS, 1995:410)]. Alhoewel die pogings om die grootte en omvang van die informele ekonomiese sektor as 'n definitiewe syfer weer te gee, faal, toon die sektor dat dit karakter aan die Suid-Afrikaanse ekonomie gee - veral vir sover dit die bydrae tot ekonomiese vitaliteit betref.

Die opgewondenheid van ekonome oor die "sukksesverhaal" van die informele sektor as strategie vir ekonomiese groei strek nie net sover as dat die sektor potensiaal besit om werk te skep nie, maar die belangrikheid van die sektor tot die ekonomie word verder belig deurdat gesê word dat die sektor 'n meer kompeterende besigheidsomgewing skep, dat dit toegang tot die formele ekonomie vergemaklik en dat dit landelike ontwikkeling kan bevorder. Die ekonomiese belangrikheid van kleinsake-aktiwiteite word so sterk deur ekonome belig dat die sektor beslis as oorlewingstrategie beskou word (Kruger-Cloete, 1992; Thomas, 1990; Thomas, 1992).

Dit is vanselfsprekend dat Suid-Afrika beslis nie meer die sosiale gevolge van die aanhoudende toename in werkloosheid sal kan bekostig, of selfs aanvaar nie. Ekonome is oortuig dat die bevordering van entrepreneurskap en

kleinsake- aktiwiteite nie slegs gesien moet word dat dit swartes alleen net ekonomies bemagtig nie, maar selfs swart entrepreneurs in 'n posisie kan stel om in die hoofstroom van die ekonomie opgeneem te word.

Dit moet egter genoem word dat betrokkenheid in die informele ekonomiese aktiwiteit die probleem van werkloosheid en armoede nie oornag sal oplos nie (Moser, 1994). Fundamentele politiek-ekonomiese transformasie was daarom nodig om betekenisvol die probleem van armoede en werkloosheid aan te spreek.

Die doel van die studie is om ondersoek in te stel na die werkskeppingspotensiaal van die informele sektor as oorlewingstrategie.

## **1.2 PROBLEEMSTELLING**

Indien die welvaart van 'n land of stad gemeet word aan die vermoë om werk aan sy mense te verskaf, dan is Paarl beslis 'n "arm" omgewing. Volgens 'n onlangse opname onder werkloosies, wat in 1997 deur die Paarl-Bergrivier Ontwikkelingsforum onderneem was om die omvang van werkloosheid in Paarl vas te stel, is bevind dat omtrent 2,4 mense uit elke 10 mense werkloos is (Paarl-Bergrivier Ontwikkelingsforum, 1997). Hierdie ondersoek het getoon dat die probleem van werkloosheid en armoede in Paarl gesien moet word as 'n simptoom van wanbalanse wat ontstaan tussen die groei van die arbeidsmag,

die stedelike bevolking en opvoeding en die totale groei van die ekonomie. Die wanbalans tussen mense se aspirasies en verwagtinge van werk en die struktuur van inkomste en geleenthede beskikbaar vereis vermelding. Die ernstige afmetings wat werkloosheid binne Paarl aanneem, het mense beweeg om ter wille van oorlewing, inkomste buite die formele ekonomiese sfeer, te genereer. Hierdie situasie bring mee dat die informele sektor, wat moontlik 'n uitkoms aan die stedelike arme kan bied, ondersoek moet word.

Die informele sektor, as strategie vir ekonomiese groei, trek beslis baie aandag. Dit is duidelik dat die sektor toenemend deel begin vorm het van die stedelike landskap. Wanneer gepraat word van die belangrike rol wat die informele sektor speel, is die verwysing spesifiek na die verskillende aktiwiteite waarby die stedelike arme betrokke geraak het om inkomste te genereer, ten einde te oorleef. Die verskillende aktiwiteite waarby die stedelike arme binne Paarl betrokke geraak het, is so wyd uiteenlopend dat enkele sigbare aktiwiteite genoem gaan word om 'n aanduiding te gee van wat die informele sektor in Paarl behels:

VERKOPERS : straatverkopers, sjebeens.

DIENSTE : skoene poleer, tuindienste, musikante.

HERSTELDIENSTE : motorherstel, huisherstelwerk.

FINANSIËLE DIENSTE : geldskieters.

PRODUKTIEWE EN SEKONDÊRE AKTIWITEITE: naaldwerk, meubelmakers.



VERVOER	:	taxi's.
AKKOMMODASIE	:	verhuring.
KONSTRUKSIEWERK	:	bouwerk, loodgieters, verwers.
MISDAAD	:	prostitusie, huisbraak.

Die informele aktiwiteite, soos bo genoem, word op die een of ander manier binne Paarl gemanifesteer, maar vir die doeleindes van die studie sal dit onmoontlik wees om al bogenoemde areas te ondersoek, gegee die omvang. Daarom sal daar gefokus word op die eerste aktiwiteit hierbo genoem, naamlik die VERKOPERS, en meer spesifiek die straatverkope soos vrugte- en -groenteverkope, klere (onderklere ingesluit), leerware (tasse, lyfbande).

Die klem sal dus baie duidelik wees op die bestaanstipe aktiwiteite, met ander woorde aktiwiteite wat geneig is om klein te wees, met min of geen strewe om -hetsy in terme van winsmotief, of in terme van die verhoudinge van produksie -rykdom te genereer nie.

Omdat die informele sektor dit voordoen as 'n oorlewingstrategie wat deur werkloses aangegryp word, wil die studie ondersoek instel na die werkskeppingspotensiaal wat in die informele sektor opgesluit lê. Behalwe dat die sektor die potensiaal besit om arbeidsintensief te wees, het dit ook die vermoë om addisionele inkomste vir lae-inkomste huishoudings te genereer, om inkomste aan diegene te bied met geen bron van inkomste nie en om lae-

koste goedere en dienste aan die stedelike arme te bied.

Gegee die voorkoms van informele verkope in Paarl, sal ondersoek ingestel word na die volgende:

### **Toetrede**

Volgens 'n ondersoek van die International Labour Organization (ILO, 1972) gedoen in Kenia in 1972 is maklike toegang tot die informele sektor een van die vernaamste kenmerke van die informele sektor. Hierdeur kan die persepsie van 'n moontlike blink toekoms binne die informele sektor geskep word; dat hierdie manier van werk, maklike en vinnges inkomste beteken. Dit is daarom belangrik om ondersoek te gaan instel na:

Wie die toetreders tot die sektor is? Watter moontlike faktore daartoe bygedra het dat mense by informele ekonomiese aktiwiteite betrokke geraak het?

### **Indiensname**

Gegee dat besighede gewoonlik deur die familie/vriende besit word, gebeur dit tog dat sommige besighede werkers in diens neem. Die vraag wat ontstaan, is:

Watter persentasie van die informele besighede neem mense in diens en hoeveel mense is betrokke? Watter maatreëls (indien enige), verhoed dat werkers moontlik uitgebuit word?

### **Kompetisie met die formele sektor**

Verskaf die produkte wat verkoop word (die tipe en kwaliteit van die produkte; die prys van die produk) kompetisie aan die formele sektor? Wat is die werksverhouding tussen die formele en informele sektore?

### **Beleid**

Is daar genoegsame ruimte (hetsy fisiese ruimte, beleidsruimte) deur die plaaslike owerhede geskep vir die informele sektor (met ander woorde, wat is die houding van die plaaslike owerheid jeens die informele sektor?). Hoe hanteer die plaaslike owerheid die ruimtelike penetrasie van die sektor, en hoe word die sektor ruimtelik geakkommodeer?

Ten einde hierdie vrae te beantwoord, gaan die studie op die werkskeppingspotensiaal van die informele sektor fokus, en die sektor sodanig belig dat ruimte vir die informele sektor in Paarl as noodsaaklikheid ervaar sal word.

### 1.3 TEORETIESE RAAMWERK

Daar bestaan wel nie 'n enkele duidelike oplossing tot die chroniese probleem van werkloosheid en armoede, en die onvermoë van die formele sektor om arbeid te absorbeer nie, maar daar word wel saamgestem dat die bevordering van kleinsake-aktiwiteit 'n belowende strategie is. Hierdie idee van die bevordering van kleinsake-aktiwiteit is deur ekonome verder gevoer, sodat die groei en ontwikkeling van die ekonomie aan entrepreneurskap en kleinsake-ontwikkeling gekoppel word.

Thomas (1992) meen dat alhoewel Marxiste negatief was oor entrepreneurskap, het die gebruik van die opskrifte entrepreneurs, entrepreneurskap, werkskepping so gereeld voorgekom, en is entrepreneurskap gesien as 'n strategie tot ekonomiese ontwikkeling. Die vrystelling van 'n Witskrif in Maart 1995 oor die Nasionale Strategie van die Ontwikkeling en Bevordering van Kleinsake-aktiwiteite in Suid-Afrika deur die Departement van Handel en Industrie, dien as goeie motivering om entrepreneurskap te bevorder.

Met so 'n sterk fokus op entrepreneurskap, is dit nodig om die onderliggende aannames oor entrepreneurskap te belig:

'n Entrepreneur word konvensioneel beskryf as iemand wat na wins op soek is, en wat deur finansiële instansies as 'n finansiële risiko beskou word. Omdat hierdie definisie soms as te eng ervaar word, verleen ekonome voorkeur aan 'n breër konsep van die entrepreneur, naamlik: as iemand wat sal waag: iemand wat innoverend en doelgerig is, met 'n groot mate van selfdisipline. Thomas (1992:1) verwoord hierdie konsep van entrepreneurskap verder as "movers and shakers in communities" - met ander woorde diegene wat 'n geleentheid sien, en hierdie geleentheid laat materialiseer deur die strenge aanwending van die hulpbronne tot hul beskikking.

Entrepreneurskap en kleinsake-ontwikkeling word beslis voorgehou as instrumenteel tot werkskepping, ekonomiese groei en 'n beter verspreiding van rykdom (materiële en sosiale rykdom). Die rol van kleinsake-aktiwiteit ten opsigte van die ekonomie word ook streng beklemtoon. 'n Groter bewustheid van die belangrikheid van kleinsake aktiwiteite word gevra, veral as daar gewys word op die betekenisvolle ekonomiese bydrae wat dit lewer (bydrae tot werkskepping varieër tussen 41% tot 73% volgens Havenga, 1988). Vanweë kleinsake-aktiwiteite se bydrae tot die ekonomie, sien talle ekonome dit as 'n "broeikas" vir die entrepreneur.

Dit is belangrik om te noem dat die kweek van entrepreneurs alleen nie genoeg sal wees om as oplossing tot die probleem van werkloosheid en armoede te dien nie. Daarom word Suid-Afrikaners versoek om hul vermoë te verskerp om

potensiële entrepreneurs in eie geleedere te identifiseer en te steun, sodat hierdie entrepreneurs hul regmatige rol in die nasionale ekonomie kan speel. Daar word dus van die veronderstelling uitgegaan dat entrepreneurs geïdentifiseer, gesteun en toegelaat moet word om uiteindelik in die hoofstroom van die ekonomie opgeneem te word. Mohohlo (1992:39) in "In praise of heroes" ondersteun hierdie siening deur te sê: "We will have to improve people's perception of the emerging entrepreneur from one of an unemployed person trying to make a living to that of the heroes of tomorrow".

Dit is binne hierdie konteks - waar kleinsake-aktiwiteite as eerste tree van die entrepreneur voorgehou word, en slegs 'n klein persentasie uiteindelik in die formele ekonomiese sektor beland - dat die omstandighede binne Paarl ondersoek gaan word. Alhoewel entrepreneurskap aangehaal word wanneer van die informele sektor gepraat word, kan entrepreneurskap nie finaal voorgehou word as antwoord op werkloosheid en armoede nie. Alle toetreders tot die informele sektor raak dus nie betrokke met die uitsluitlike doel om in die hoofstroom van die ekonomie te beland nie. Daarom is dit belangrik om vas te stel in hoe 'n mate toetrede tot die informele sektor eerder verband hou met die aangryp daarvan as 'n oorlewingstrategie.

#### **1.4 NAVORSINGSPROSEDURE EN DATA-INSAMELING**

Ondersoek gaan geloods word na die werkskeppingspotensiaal van die

informele sektor. Slegs persone wat betrokke is by die informele verkope van vrugte, groente, klere, leerware, sal by die vraelys betrek word.

Die manier van data-insameling sal die volgende insluit:

- 'n Literatuurstudie oor die informele ekonomiese aktiwiteite in Suid-Afrika (plaaslik, nasionaal) maar ook internasionaal, behoort insig te verskaf oor die waarde, grootte en omvang van die sektor.
- Onderhoude wat met sleutelfigure binne die plaaslike owerheid, gemeenskapsleiers, verteenwoordigers van die formele ekonomiese sektor gevoer is, sal insig verskaf omtrent die verskillende perspektiewe en houdings jeens die informele sektor, asook ten opsigte van die aktiwiteite binne die informele sektor. (Die resultate hierdeur verkry word as aanduiders eerder as presiese metings gesien.)
- Die steekproef sal bestaan uit 20 ewekansig gekose stalletjie-eienaars van die sentrale sakekern, die Rug en Mbekweni. Die onderhoude, gevoer vanaf 'n gestruktureerde vraelys, bring die volgende inligting na vore:

Demografiese data (geslag, ouderdom, ens.).

Sosio-ekonomiese omstandighede van stalletjie-eienaars.

Betrokkenheid van stalletjie-eienaars by informele verkope.

Werkskepping.

Probleme wat stalletjie-eienaars ondervind.

- Die onderhoudskedule wat gebruik word by amptenary leen dit meer tot informele gespreksvoering om die volgende inligting te verkry:

Die gevoel van plaaslike owerheid jeens informele aktiwiteite.

Die rol van die plaaslike munisipaliteit ten opsigte van die informele sektor.

Moontlikheid van samewerking (skakeling) tussen formele en informele sektore.

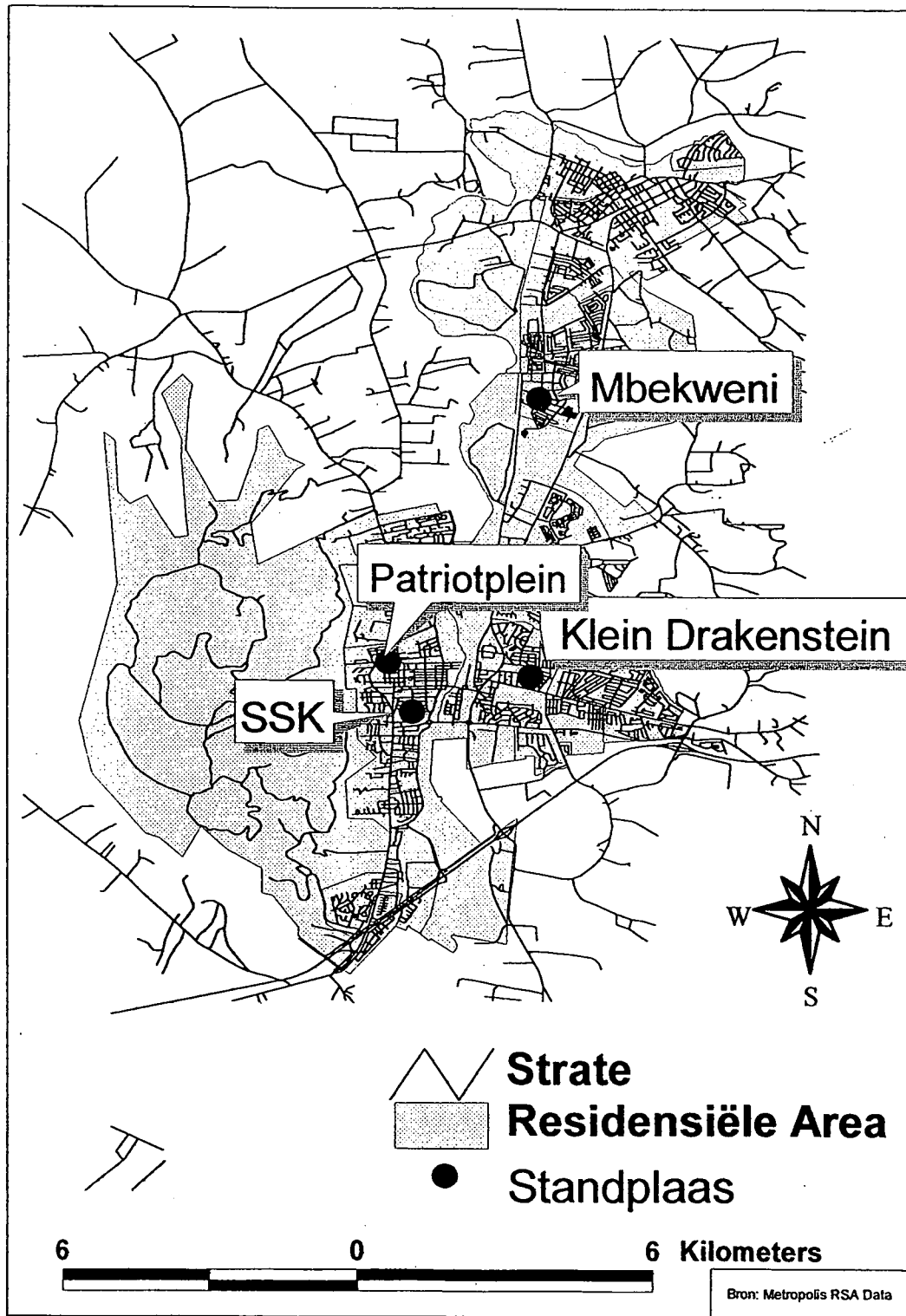
- Ten einde verteenwoordigende resultate van informele verkope in Paarl te verkry, het 'n vooraf ondersoek getoon dat informele verkope sterk gekonsentreerd in die volgende drie gebiede, soos op meegaande straatkaarte aangedui, voorkom. Daarom is daar besluit om sentrale sakekern (Figuur 2), Klein Drakenstein (Figuur 3) en Mbekweni (Figuur 4), as ondersoekareas uit te sonder. Nadere ondersoek sal die volgende inligting omtrent die drie ondersoekareas verskaf:

- a) **Mbekweni:** 'n Oorwegend swart woonbuurt, 15 km buite die kern van Paarl.

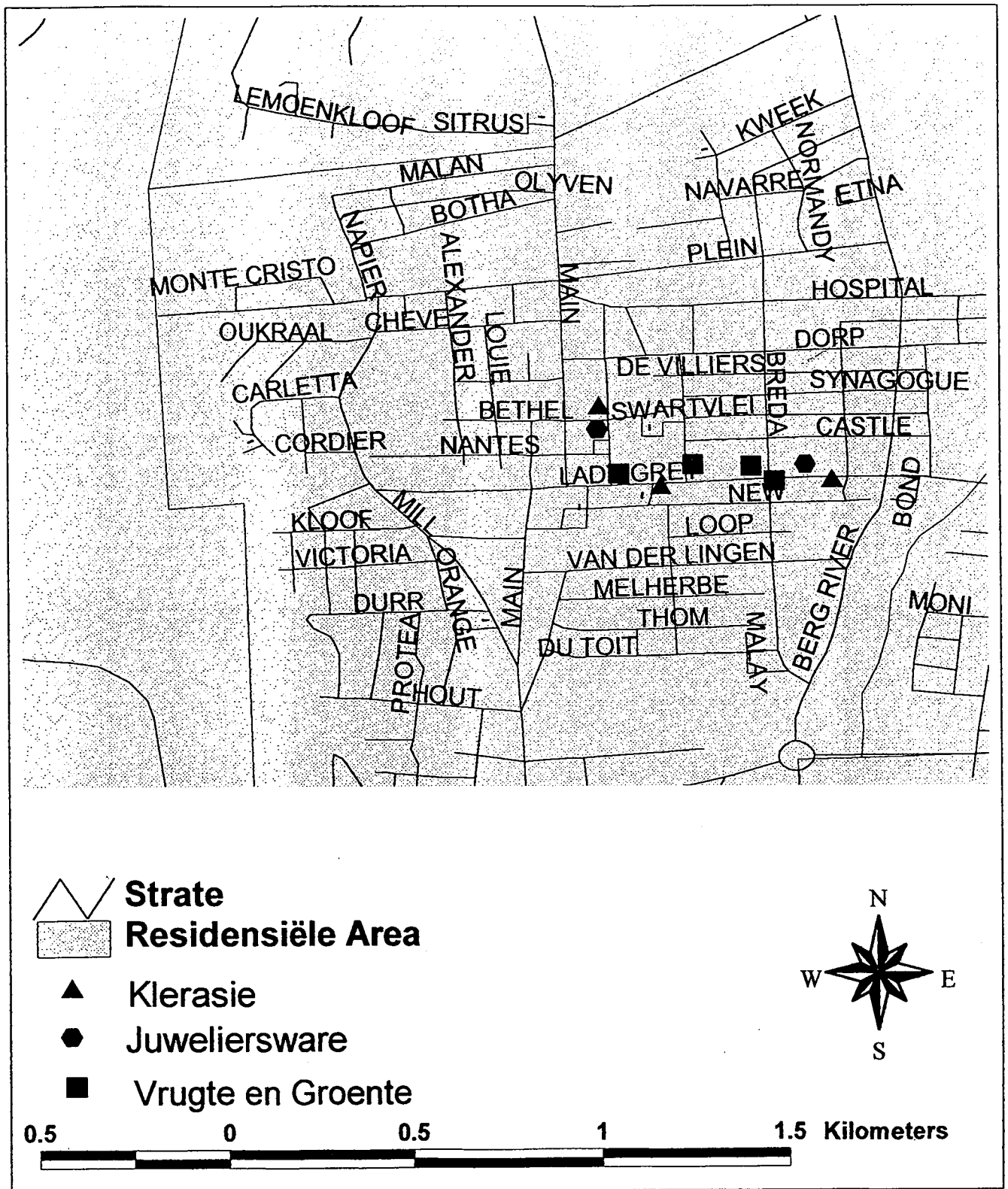


- b) **Klein Drakenstein:** Beter bekend as die "Rug", 'n sogenaamde "Kleurling" area, 5 km buite die kern van Paarl.
  
- c) **Sentrale Sakekern van Paarl:** Die besigheidshartklop van formele en informele handel van Paarl.

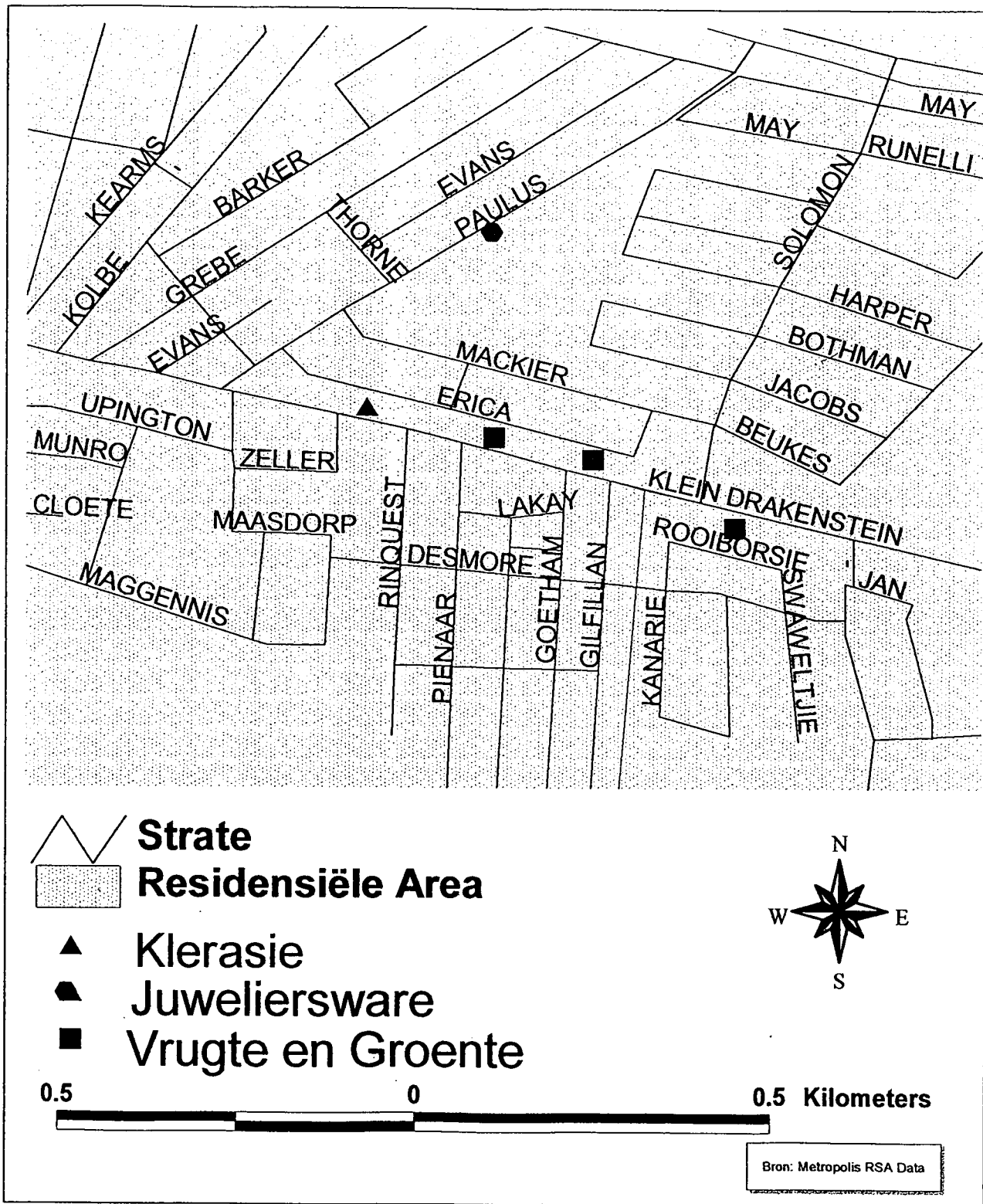
FIGUUR 1 : LIGGINGSKAART VAN ONDERSOEKAREAS IN PAARL



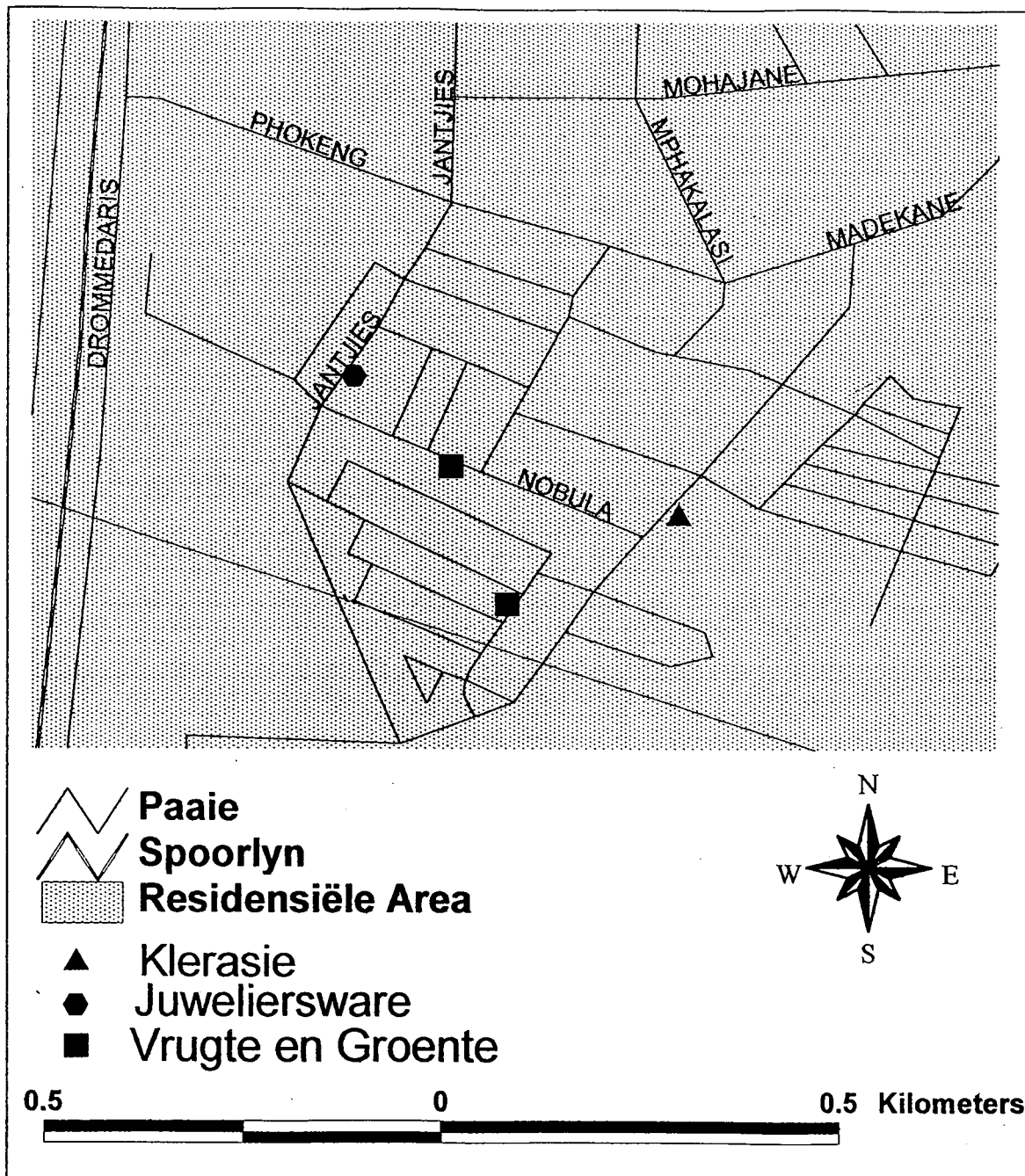
FIGUUR 2 : LIGGINGSKAART VAN INFORMELE VERKOEPE IN SSK



FIGUUR 3 : LIGGINGSKAART VAN INFORMELE VERKOPE IN KLEIN DRAKENSTEIN



FIGUUR 4 : LIGGINGSKAART VAN INFORMELE VERKOPE IN MBEKWENI



## 1.5 RELEVANSIE/BEDUIDENDHEID VAN DIE STUDIE

Die uitdaginge van 'n nuwe Suid-Afrika sluit onder andere in die aanspreek van knellende basiese behoeftes - saamgevat deur die woorde: werk en sekuriteit. Die regeringswitskrif bied 'n goeie oorsig van die regering se siening en beoogde werkswyse om werk en sekuriteit daar te stel. Een van die vername doelstellings van die vername doelstellings van die nasionale strategie verwys na die fasilitering van groter gelykheid van inkomste, rykdom en geleentheid, goed gerugsteun deur die skepping van langtermyn werk (Bank, 1996).

Die Suid-Afrikaanse regering sien die stimulasie van die informele sektor, as goeie strategie vir ekonomiese groei. Die verwysing na die Witskrif en die regeringsprogram GEAR in Kershoff (1996) onderstreep die inisiatiewe wat aan die gang gesit is om die informele sektor te bevorder.

Hierdie inisiatiewe is aan die gang gesit omdat die vaste oortuiging bestaan dat die probleem van werkloosheid en armoede slegs effektief aangespreek kan word mits fundamentele politiek-ekonomiese herstrukturering plaasvind. Alhoewel die persepsie by informele handelaars bestaan dat die stimulasie van die informele sektor - hoe intens hierdie beleid ook nagestreef word - nie voldoende is as oplossing tot stedelike armoede nie, sal daar binne Paarl, gegee die omvang van werkloosheid en armoede, beslis korttermyn ontwikkelingsstrategieë oorweeg moet word.

Dit is egter belangrik om te beklemtoon dat alhoewel die studie die informele sektor as korttermyn strategie voorhou, die probleem van werkloosheid en armoede nie onmiddellik opgelos sal word nie, maar dat dit steeds sal voortbestaan.

Vanweë die feit dat die informele sektor as oorlewingstrategie voorgehou word, behandel Hoofstuk 2 die definiëringsprobleem van die sektor, asook die verskillende benaderings ten opsigte van die definisie van die sektor.

## **HOOFSTUK 2**

### **'n OORSIG OOR PLAASLIKE EN INTERNASIONALE NAVORSING OOR DIE INFORMELE SEKTOR**

#### **2.1 INLEIDING**

Sedert die informele sektorkonsep aanvanklik aan akademici (antropoloë) bekend geword het, en later, meer belangrik, tussen internasionale agente deur die ILO gepopulariseer was, het die gebruik van die term informele sektor algemene navorsingsonderwerp in ontwikkelingstudies en -literatuur geword. Die resultaat hiervan was 'n ryke opgaaf van literatuur (Lucas, 1992) wat ontstaan het uit studies wat op verskillende vlakke en in verskillende kontekste onderneem was om die sektor te definieër, te beskryf, te analiseer, en om beleidsoplossings voor te stel om die ontwikkeling van die sektor te steun. As gevolg van die omvang van die sektor, het redelik baie studies beskikbaar geraak, veral om die sektor te definieer (Goss, 1991; Hailey, 1991).

#### **2.2 DIE DEFINIËRING VAN DIE INFORMELE SEKTOR**

Ernstige navorsing oor die informele sektor het eers gedurende die 1960's begin. Die literatuur van hierdie periode het veral gefokus op die sigbare komponente



van die informele sektor. Geertz (1963) se analise van die basaar ekonomie kan hier genoem word, omdat die vroeë navorsing wat gedoen was, baie hierop geskoei was. Reynolds (1969:91), met sy definisie van die sektor as "the multitude of people whom one sees thronging the city streets, sidewalks, and the back alleys in the less developed countries: the petty traders, street vendors, coolies and porters, small artisans, messengers, barbers, shoeshine boys, and personal servants", het hiermee die informele sektor tot die industriële sektor gevoeg. Dit moet egter beklemtoon word dat hierdie definisie van Reynolds net een kant van die spektrum van informele sektoraktiwiteite gee. McNamara (1975), probeer in sy definisie van die informele sektor meer konsekwent wees - daarom definieër hy die sektor deur 'n beskrywing van die informele sektorkenmerke te gee in terme van die sektor se "responsiveness to opportunity, its high degree of resourcefulness, and its entrepreneurial originality" (p. 32). Alhoewel studies oor die informele sektor gedurende die 1960's geloods is, was die houding wat ingeslaan was jeens die informele sektor nie juis positief nie. Daar was gedurig pogings om die sektor te versmoor, of uit die stadsentrum te verdryf.

Die literatuur wat oor die informele sektor gedurende die 1970's opgelewer is, het 'n ryker, 'n meer heterogene, en uiteindelik 'n meer positiewe beeld gekry.

Gedurende die 1970's is met behulp van 'n groot opgaaf van literatuur gepoog om die aard en funksies van die informele sektor so akkuraat moontlik te definieër

(Lucas, 1992:10-16). Alhoewel die informele sektor konsep gou deur navorsers waargeneem was, was dit duidelik dat die definiëring van die konsep moeilik is (Goss, 1991:14). Vanweë die onsekerheid en spekulاسie omtrent die informele sektor, asook die debat rondom die definisie van die informele sektor, en die sektor se rol t.o.v. armoede en werkloosheid, is dit duidelik dat daar nie universele ooreenstemming bestaan oor die term "informele sektor" nie. Gevolglik het dit moeilik geraak om nóg die dualiste, nóg die anti-dualiste se verstaan van die sektor as basis vir interpretasie te gebruik. Beavon en Rogerson gee egter rede om te verstaan waarom hierdie informele sektor debat betekenisvol in Suid-Afrika is:

Eerstens word daar verwys na die "nuwe" Marxistiese denkskool. Die Suid-Afrikaanse studies wat onderneem was, toon dat navorsers hul empiriese fokus verskuif het vanaf die elite en hul suksesse in die lewe, na die massas, die gewone mens op straat, en hoe hierdie klas oorleef. Tweedens word daar verwys na die erns van strukturele werkloosheid. Die aanspreek van die probleme van die stedelike arme bring mee dat die bespreking van strukturele werkloosheid (Bromberger, 1978; Louw, 1990; Maree, 1978; Van der Linden, 1993) nie 'n nuwe fenomeen is nie. Die soeke na "oplossings" vir hierdie dilemma het regerings, internasionale agente en akademici gewend tot die arbeidsabsorberende potensiaal van die informele sektor (ILO, 1979; Dewar en Ellis, 1979). Terselfdertyd was daar 'n ernstige versoek vir 'n historiese perspektief oor die

manier hoe die informele ekonomie oor tyd verander het, en vir 'n dinamiese benadering tot die huidige vorme en nuanses (Beavon en Rogerson, 1986; Castells en Portes, 1989; Van der Linden, 1993). 'n Deeglike beskrywing van die informele ekonomie word hier gegee - soos dit was "from the inside". In hierdie beskrywing word die aandag spesifiek gefokus op die lewe van die gewone mense in Suid-Afrikaanse stede. Die resultaat hiervan - 'n ryke volume van kwalitatiewe data (Koch, 1991; Lucas, 1992; Rogerson, 1992; Rudman, 1988).

Derdens word daar verwys na 'n beleid wat in plek moet wees wat informele sektor aktiwiteite moet steun en stimuleer. Hierdie beleid moet die herverdeling van inkomste en rykdom insluit, sodat voortgesette politieke stabiliteit hieruit kan voorkom. Dit word dan aanvaar dat hierdie herverdeling die effek sal hê dat armes in die gemeenskap gehelp word, sonder dat die welvaart van die rykes in die gemeenskap bedreig word. Die hoop word ook uitgespreek dat die ondersteuning en stimulering van die informele sektor, met die gevolglike herverdeling van inkomste en rykdom, die beginsels van 'n vrye markstelsel sal komplimenteer.

Alhoewel daar so baie probleme en opvattinge ontstaan het rondom die definisie van die informele sektor, kan die bydrae van die sektor tot ekonomiese selfstandigheid nie misgekyk word nie (Moolman, 1990). Vandaar die oortuiging dat die sektor beslis nie 'n verskynsel van kortstondige aard is; of dat dit "marginale" werk aan nuwe migrante verskaf nie. Aandag word gevra om te let na

die tempo hoe die stedelike kleinsake-aktiwiteite toegeneem het. Verder is dit ook 'n potensieël-dinamiese krag wat nie slegs die vermoë het om arbeid te lok nie, maar ook arbeid te genereer, en te handhaaf. Kleinsake-aktiwiteite het die status aanvaar as die nuwe "wondermiddel" vir die siektes van stedelike werkloosheid; as moontlikheid van "helping the poor without alienating the rich" (Moser, 1994:18).

Die fokus op die informele sektor het debatte op teoretiese, sowel as op politieke vlak laat ontstaan. Aan die kern van hierdie debatte is die gewig van argumente, aannames en teen-aannames aangesit deur die twee denkskole - dualiste versus anti-dualiste.

Die ILO (1979) maak die aanname dat kleinsake aktiwiteite 'n belangrike produktiewe rol in Derde Wêreldstede kan speel, en dat dit die potensiaal het om nie slegs indiensneming te bevorder nie, maar ook outonome ekonomiese groei. Die ILO (asook die dualiste) huldig die standpunt dat informele sektor-aktiwiteite geleenthede vir groei besit, maar ook dat dit 'n graad van outonomieit geniet. Daar word tot die gevolgtrekking gekom dat met sekere administratiewe en bestuursveranderinge, tesame met 'n fondsinspuiting en tegnologiese kennis, kleinsake-aktiwiteite verander kan word "... from a stagnant and involutive complex of coping mechanisms of the poor into an authentic engine of development" (Rogerson, 1992: 54).

### **2.3 DIE INFORMELE SEKTOR : SUID-AFRIKAANSE PERSPEKTIEWE**

Die informele ekonomie raak beslis die lewens van die meeste gewone Suid-Afrikaners. Vir miljoene mense, meer spesifiek die swart Suid-Afrikaner, beïnvloed werk en gevolglik inkomste wat binne hierdie sektor verseker word, beslis die gang van hulle daaglikse werkslewe. Volgens Terblanché (1995:43-44) het geskiedenis bewys dat Suid-Afrika se informele ekonomie aan die een kant 'n potensiële bron van geleentheid en opwaartse mobiliteit vir sommige huishoudings en individue beteken, en aan die ander kant eksploitasie vir baie ander. Ten opsigte van formele handelaars se gevoel dat informele handelaars 'n onregverdig voordeel het, is beleidmakers se gevoel deesdae dat die informele sektor nie 'n probleem tot ontwikkeling is nie, eerder 'n voordeel of oplossing tot ekonomiese groei.

Die groot belangstelling in die informele sektor, en gevolglike stortvloed van navorsing oor die informele sektor het in die 1980's verdere momentum gekry met die konstante vloed van streekstudies om ons kennis oor die lewe in die informele ekonomie van verskeie stedelike townships uit te brei (Koch, 1991). Hoewel sekere aspekte van die informele sektor - veral ten opsigte van ekonomiese lewensvatbaarheid - gedurende die 1980's bevraagteken was, word die sektor se ontwikkelingsmoontlikheid tog in 'n positiewe lig beskou, gegee die optimisme wat voortspruit uit navorsing geïnspireer deur die ILO (ILO, 1979).

Die eerste laag van ondersoek wat gedurende die middel van die 1970's, en steeds tot vandag onderneem word (Bozzoli, 1979; Preston-Whyte, 1991; Rakowski, 1994), het baie gedoen om sommige van die bedekte onkunde ten opsigte van plaaslike kennis oor die stedelike informele sektor uit die weg te ruim. Die grootste tekortkoming van hierdie studies was hul byna eksklusiewe steun op die sogenaamde sinoptiese studies. Dit het egter veroorsaak dat die kapasiteit om die kompleksiteit van die interne en eksterne hindernisse wat op die groeipotensiaal van stedelike kleinsake-aktiwiteite impakkeer te verstaan, beperk is.

In 'n verdere stroom van navorsing wat gedoen was, is pogings aangewend om hierdie beperking reg te stel, deur die toepassing van wat genoem word area-studies - die fokus is spesifiek op die identifisering van gebiede wat kleinsake-aktiwiteite kan affekteer. Uiteindelik is longitudinale studies - studies uitgevoer oor 'n tyd - uitgevoer wat hierdie regstelling bewerkstellig het. Binne hierdie tweede laag van ondersoek, het die "petty commodity production approach" dus die dualiste as teoretiese instrument vervang.

Patrone in Suid-Afrikaanse navorsing oor die stedelike informele sektor het gewoonlik kontemporêre internasionale literatuur gevolg (eerder as gelei). Vroeë voorlopers wat die informele sektor ondersoek het (Goss, 1991; Lucas, 1992), het gewoonlik die grootte van die sektor geskat, die kenmerke van besondere

informele beroepe beskryf, of om die reeks van informele sektoraktiwiteite of huishoudings in besondere geografiese liggings te lys en te ondersoek. Tipiese voorbeelde van hierdie aanvanklike inval in die "hoekies en gaatjies" van die Suid-Afrikaanse stedelike landskap, word gesien in die studies wat onderneem was oor die informele struktuur wat in die stedelike townships soos Soweto, Kwa Mashu en Clermont bestaan, of in sogenaamde areas van plakkery, ingesluit Crossroads, Nyanga, en Winterveld (Koch, 1991). Hoewel grootliks gebed binne die gietvorm van die dualistiese analise, is die grootste bydrae in die reeks van studies, die voorsiening van waardevolle deskriptiewe materiaal, en die bewusmaking van ander navorsers omtrent die afgeskepte sone van die stedelike ekonomie van Suid-Afrika.

Meer onlangse studies oor die informele ekonomiese sektor toon 'n groter besorgdheid oor die sektor as 'n proses en as 'n strategie tot verandering. Die klem is daarom baie duidelik op buigsaamheid en maneuvreerbaarheid, op die transaksies wat tussen mense bestaan, en op die manier hoe mense, nie alleen met mekaar nie, maar selfs die strukture van die formele ekonomie tot eie voordeel wil manipuleer.

## HOOFSTUK 3

### HISTORIESE OORSIG VAN DIE INFORMELE SEKTOR IN SUID-AFRIKA

#### 3.1 INLEIDING

"In the debate about black social and economic advancement the focus has seldom fallen upon black business involvement as a critical factor. In the past, efforts in this sphere were often viewed with suspicion, given the close association between apartheid, capitalism and business. Supportive action that benefited individual entrepreneurs had the bitter taste of perpetuating inequalities and co-opting blacks into an exploitative system." (Thomas, 1992: 19).

Die skraping van die Suid-Afrikaanse rassesistiem, het aanleiding gegee tot 'n herevaluering van die rol en die belangrikheid van swart besigheidsbetrokkenheid. Hierdie fokus op swart entrepreneurskap sluit aan by die nuwe wysheid dat klein besighede en die informele sektor die kern vorm van 'n ontwikkelende land in die proses van werkskepping (Thomas, 1992). Die feit dat werkloosheid en armoede verlig word, en sodoende 'n konstante verbetering in die lewenskwaliteit van Suid-Afrikaners veroorsaak word, word gekoppel aan suksesvolle werkskepping. Dit bring mee dat swart besigheidsbevordering sentraal staan in die soeke na geskikte



ontwikkeling- strategieë (Thomas, 1990).

Suid-Afrika se geskiedenis ten opsigte van die onderdrukking van swart entrepreneurskap, is nie onbekend nie. Nkonyeni (1992:17) beskryf die teleurstellende lae aandeel van swart beheer binne die Suid-Afrikaanse besigheidsgemeenskap soos volg: "The story of black business in South Africa is more like a catalogue of human frustration, courage and resilience than a historical record of entrepreneurial ingenuity and adventurism. It is a story of sadness if one dwells on the list of individual men and women who, while searching for an escape route from unemployment and landlessness, found themselves confronted by a plethora of man-made external constraints over which there were absolutely no chance of success".

Dit is aanmoedigend, gesien vanaf 'n hoek van georganiseerde swart besigheid in geheel, as daar gefokus word op 'n besigheidsgemeenskap wat, met min tot geen formele opleiding, sonder 'n geskikte infrastruktuur, en kapitaal, en sonder enige aanmoediging van watter bron ookal, aangevuur was met die brandende begeerte om rolspelers te wees in die proses van rykdomskepping. Dit is egter nodig om Nkonyeni se respons hierop te noem, as hy sê : "They are a testimony to the selflessness of people whose desire for profit was not to be allowed to transcend the interest of the larger society in which they were operating" (Nkonyeni, 1992: 20).

### 3.1.1 Geskiedenis van die Informele Sektor : In Suid-Afrika

In die interpretering van Suid-Afrika se geskiedenis van anti-informele sektor beleide, is dit moontlik om verskeie regeringsbydraes te onderskei wat ondersteunend was ten opsigte van programme wat begin en voortgesit is om informele aktiwiteite teen te werk. Dit is egter belangrik om te noem dat elkeen van hierdie bydraes, as basis vir die anti-informele sektor programme, parallels vind in ander dele van Afrika, Asië, en Latyns-Amerika.

Die lang gekoesterde strewe van regeringsamptenare en beplanners om 'n "stadskoonheid" te skep en te bewaar, reflekteer duidelik in die vyandigheid wat uitgestraal word teenoor die stedelike kleinskaal-aktiwiteite (Thomashausen, 1987). Die stadsbeplanners van Suid-Afrika (soos hul mede-beplanners in ander dele van die ontwikkelende wêreld) streef lankal daarna om 'n ordelike, gesoneerde en rustige "Garden City" te skep, met 'n relatiewe lae bevolkingsdigtheid, gladde verkeersvloei, die afwesigheid van kongestie en 'n strenge apart hou van die behuisingsfunksie vanaf die vervaardiging- en handelsektor. Pogings om sodanige stedelike omgewing 'n werklikheid te maak, het dikwels gelei tot herhaalde probleme met ekonomiese aktiwiteite wat in residensiële areas voorgekom het - bv. agterplaas werksinkels, winkels, of selfs sjebeens - en alle tipes kleinskaal-aktiwiteite wat tot kongestie kon lei (straatverkope kan hier genoem word). Die aktiwiteite van die smouse in die

stedelike areas het in die besonder diegene ten gunste van die mooi stede in Suid-Afrika geaffronteer. Die talle stalletjies, karretjies en tafels wat voorgekom het om kopers te lok, het obstruksie vir die voetgangerverkeer op die sypaadjies beteken. Hierdie toedrag van sake het veroorsaak dat Suid-Afrikaanse stadsbeplanners volhard het in hul hoogs antagonistiese houding teenoor straatverkope (Terblanché, 1995; Thomashausen, 1987).

Verdere aksentuering van druk vir die bepaling van anti-informele sektor beleid, dui op die ideologie van "developmentalism" (Rogerson, 1992). In wese bestaan dit uit 'n byna obsessiewe geloof in die wenslikheid van "modernisasie" of "progressie". Hiermee saam hang 'n sterk oortuiging dat hierdie doelwitte bereik kan word indien die kenmerke van sodanige gemeenskappe en ekonomieë wat as die mees "progressiewe" of "modern" geskat word, nagemaak kan word (bv. Noord-Amerika en Wes-Europa). Hierdie deurdringende geloof in "developmentalism" het in die Suid-Afrikaanse konteks bygedra tot die verwaarlosing en gevolglike vervolging van 'n reeks aktiwiteite wat nie ooreengestem het met die gewenste beeld en rigting van ontwikkeling nie. Tipiese voorbeelde hiervan sluit in die straatsmouse en agterplaas motorwerktuigkundiges. 'n Historiese verbintenis tot die bevordering van alle dinge wat "modern" is, het gelei tot die produksie en reproduksie van stedelike omgewings waarin die vereistes van kleinskaal-aktiwiteite grootliks vermy was (Preston-Whyte, 1991; Scott-Wilson, 1989).

Die skepping van 'n reeks winsgewende werksgeleenthede in die arena van geregleerde werk, stam ook vanuit regeringsrepressie van die informele sektor. Die belangrikheid van "beheer" oor kleinskaal-aktiwiteite te hê, het gelei tot 'n bloeiende "groeï industrie" - in terme van die werk van lisensiepersoneel, gesondheidsinspekteurs, en die vorming van spesiale groepe as oorsieners van sekere informele sektor-aktiwiteite (Thomashausen, 1987). Voorbeelde hiervan was duidelik sigbaar in die vorming van spesiale drankpatrollies, met die uitsluitlike doel om klopjagte op sjebeens uit te voer. Hiermee saam het gegaan die opstel van eenhede wat ten doel gehad het om smouse van hul staanplekke op die sypaadjies van die land se vooraanstaande stede te verwilder. Hierdie burokratiese aparate wat geskep was om beheer oor kleinskaal-aktiwiteite uit te oefen, het genoeg geleenthede geskep vir regeringsondersteuners en burokrate om munt te slaan uit die korrupsie wat voorgekom het (Thomashausen, 1987).

Die inperking van aktiwiteite is 'n verdere negatiewe anti-informele sektorbeleid soos toegepas deur die apartheidsregering. Hier was die indruk geskep dat daar 'n verbod op informele aktiwiteite geplaas is, terwyl daar nog nie eens pogings aangewend was om 'n situasie van totale eliminasië te bereik nie. Hierdie scenario - 'n klassieke voorbeeld van dubbele standaarde in beleidstoepassing, het eweneens in Columbia, Indonesië as in Suid-Afrika voorgekom (Koch, 1991). Duidelike voorbeelde hiervan word gevind in die geval van straatverkope in Paarl, waar sekere sanksies aangekondig was om die getal verkopers te beperk, of om

die sentrale sake kern (SSK) te beskerm. Gegee die netwerk van skakeling wat bestaan tussen straatverkope en groot formele sektorbesighede, was die uitsluitlike doel steeds om die vlak van handeldryf tot 'n sekere "optimum" vlak in te perk, eerder as om die tipe manier van handeldryf totaal van die stedelike gesig te elimineer.

Die houding van aktiwiteite te wil inperk, het die totale verloop van straatverkope in baie stedelike townshipomgewings beïnvloed. Wellings en Sutcliffe (1984) wys voorts daarop dat die informele sektor deur die burokrate tradisioneel gesien was (of meer nog, misverstaan was) as 'n toevlug van die swart werkloses, of as 'n stimulis tot landelik-stedelike migrasie - situasies wat antities is tot die strewes van apartheidsbeplanners. Die benaming van die informele sektor as 'n "sosiale euwel", as 'n gesondheidsrisiko, of as "onregverdige kompetisie" vir formele besighede, het die inisiëring van maatreëls gefasiliteer om die belange van wit handelaars en vervaardigers te verdedig en te beskerm.

Ten spyte hiervan, word daar aanvaar dat dwarsoor die politieke spektrum - sowel as die besigheidspektrum, plaaslik en internasionaal - die informele sektor 'n belangrike rol speel, maar meer nog, dat dit 'n belangrike rol in die proses van werkskepping sal speel.

Ten einde die areas van steun binne die sektor te verstaan, sal dit nodig wees om eers die evolusie van Suid-Afrika se lang verwaarloosde kleinsakesektor te omlin.

### **3.1.2 Die Evolusie Van 'n Kleinsakekultuur In Suid-Afrika**

Indien daar slegs gesteun word op dit wat geskryf is deur ekonomiese historici (Bromley en Gerry, 1979; Beavon, 1989; Dewar en Watson, 1990 e.a.), kan die idee maklik geskep word dat die kleinsakesektor nie juis 'n betekenisvolle rol in die resente ekonomiese geskiedenis van Suid-Afrika gespeel het nie. Die afwesigheid van 'n sterk kleinsakekultuur in die twintigste-eeuse Suid-Afrikaanse ekonomiese ontwikkeling, word toegeskryf aan die volgende redes: wettige beperkings; geografiese, sektorale en statutêre beperkings; asook geografiese struktuurering deur apartheid. (Elkeen van bogenoemde word later van nader beskou.)

Met verwysing na die swart segment van die bevolking, het die beleid van aparte ontwikkeling doelbewus en sistematies gesorg dat potensiële entrepreneurs uit die stedelike areas wegbly, en ook gesorg dat diesulkes weggehou was van direkte betrokkenheid in die moderne ekonomiese proses. Bepalings van die groepsgebiedewet, hervestigingsbeleid, werkreservering, en dosyne van ander beleide het òf ontluikende entrepreneurskap versmoor, òf die groei van nuwe, swartbeheerde besighede gekortwiek. Die impak hiervan is duidelik sigbaar in die toepassing van veral twee beperkings, naamlik wettiges en dié veroorsaak deur

geografiese strukturering van ons stede.

### **3.1.2.1 Wettige beperkings op swart besighede**

Dat swart besighede in Suid-Afrika oor die algemeen die produk van historiese omstandighede is, kan weinig bevraagteken word. Verder het Suid-Afrika ook 'n lang geskiedenis van swart entrepreneurs geleenthede ontsê. Die apartheidsstelsel, met sy komplekse stel beperkings, het nie alleen die (voort)bestaan van swart besighede beperk nie, maar ook die vermoë van die besighede om te groei verhinder, en sodoende deel te word van die formele ekonomie. Selfs gedurende die apartheids-era (voor 1990) het moontlikhede bestaan vir die vorming van swart besighede. 'n Reeks klein swart besighede het reeds gedurende die vroeë 1930's en 1940's in Suid-Afrika bestaan. Dit wil dus voorkom asof die meeste gevestigde swart besighede vandag, voor die apartheids-era gevorm was.

Hierdie klein swart besighede het geweldig toegeneem in 'n fase van snelle industriële groei. Die sukses wat hierdie besighede behaal het om nuwe markte te wen, het veroorsaak dat gevestigde besighede druk op die plaaslike regering toegepas het, sodat die owerhede aksie moes neem teen hierdie "onregverdige kompetisie" (Lucas, 1992; Koch, 1991). Soos die omstandighede dit in koloniale Afrika wou hê, was die plaaslike owerhede se houding jeens swart entrepreneurs wat binne die wit stad besighede bedryf het, ongenaakbaar. Hierdie

ontevredenheid oor onregverdig kompetisie wat veral onder formele handelaars geheers het, het verder bygedra tot 'n verskerping in houding (vanaf regeringskant) teenoor swart entrepreneurs, veral aan die begin van die 1950's. Hierdie ongenaakbare ingesteldheid was verder aangemoedig deur die "tydelike" status van swartes in wit Suid-Afrikaanse stede. Aan die wortel van hierdie wettige beperkings wat op die vorming en groei van swart besighede geplaas was, was die persepsie dat swartes tydelike inwoners in die sogenaamde wit stedelike areas is, en dat hulle uitsluitlik nodig is vir die voorsiening van arbeid aan wit industrieë en handel (Thomashausen, 1987; Lucas, 1992).

Hierdie opvatting van die status van swartes, ontken die behoefte aan aanmoediging wat mag bestaan vir die vorming van 'n groep swart entrepreneurs in stedelike areas, en enige ernstige pogings om sodanige groep te vorm of te laat floreer, is deur die Landswet van 1913 versmoor (die wet het swartes verbied om grond buite die sogenaamde "swart areas" te koop). Riley, 1993 beskryf die proses van uitsluiting soos volg: "with the stroke of a pen restrictions on black ownership of land excluded blacks from financial markets, and thus from becoming entrepreneurs, by denying them the means to provide sound security to prospective lenders" (Riley, 1993: 5).



Die eerste vlaag van beperkings is opgevolg in die 1960's. Dit kan grootliks toegeskryf word aan die feit dat die kleinsakesektor gedurende die 1960's geleidelik die hart van die ekonomie (besighede), en politieke bewustheid binnegedring het (Thomashausen, 1987). Dit het ook toenemend belangrik geword vir Afrikaner-werknemers, asook nuwe toetreders tot die arbeidsmark, om belangstelling te verskuif na self-indiensneming; suksesvolle swart entrepreneurs het nou ook meer sigbaar in die stedelike areas begin word (Koch, 1991; Louw, 1990).

Die instel van beperkings (Groepsgebiedewet no.41 van 1950, gekonsolideer deur wet no.36 van 1966) het beteken dat swart besighede nou alleenlik wettig in swart residensiële areas was. Die uitreik van lisensies (wat jaarliks hernu moes word) aan voornemende eienaars is gebruik om kontrole te probeer uitoefen oor die aantal swart besighede in swart woonbuurte. Die uitbreiding van swart besighede was verder ook in die townships gereguleer; dit was slegs wetlik binne die tuisland aangemoedig (Thomashausen, 1987).

In 1963 is 'n omsendbrief aan alle plaaslike owerhede gestuur in sake die bestuur en beheer van townships. Die terme van die omsendbrief het swart entrepreneurs beperk om slegs een besigheid te hê. Verdere beperkings, soos uiteengesit in die omsendbrief, sluit in: die stigting van swart beheerde finansiële instellings, vervaardigingsaanlegte en -aktiwiteite, bou- en konstruksiebesighede, en

groothandelafsetmoontlikhede. Die besigheidslisensies vir swartes was dus beperk tot sekere besighede, soos kruidenierswinkels, slagterye, visserye, melkerye, hout- en steenkoolhandelaars. Die onderliggende doel van hierdie beperkings op besigheidsontwikkeling en groei was om die besigheidspersone terug na die tuislande te forseer (Riley, 1993).

Die geleidelike wettiging van enkele aktiwiteite, soos vervat in die omsendbrief van 1968, het gevolg. Hierdie aktiwiteite moes voorsiening maak vir die behoeftes van swartes, wat nie deur besighede in die wit stad voorsien kon word nie. Ten einde die belange van wit besighede te beskerm en te steun, moes beheermaatreëls uitgewerk word om swart entrepreneurskap te smoor. Daarom was 'n swart entrepreneur toegelaat om slegs een besigheid te besit - (die vorming van maatskappye en of geslote maatskappye was verbied) en hierdie aktiwiteite was beperk tot die voorsiening van daaglikse benodigdhede aan die gemeenskap (Riley, 1993; Rudman, 1988; Thomashausen, 1987).

Hierdie maatreëls was ook gebaseer op die algemene opvatting dat swartes tydelike inwoners in die wit stad is. Dit was die basis van die instromingsbeheer wet, wat swartes die reg ontsê het om vryelik in die land te beweeg. Die toekenning van alle formele besigheidsareas in die townships, was deur wit outoriteite beheer. Alle kommersiële persele is selfs deur die plaaslike owerhede gebou. Vandaar dat beperkings soos die allokasie van besigheidsareas,

administratiewe- en belastingsregulasies, hierby ingesluit was (Pityana, 1991: 2-3).

Die Black Urban Areas Act (no.21 van 1923, gekonsolideer deur no.25 van 1945) is ingestel om toesig uit te oefen en geleentede aan swart kleinbesigheid entrepreneurs te bied. Hierdie wetgewing het veral na 1948 meer beperkend geraak. In gevalle waar die enkele swart entrepreneurs wel daarin kon slaag om 'n besigheidsterrein in 'n wit area te bekom, het die groepsgebiede wet hul geforseer om of hul besigheid te sluit (veral waar sodanige besighede goed begin floreer het), of om hul besigheid in die township te hervestig. Die apartheidsregering was besonder responsief op klagtes dat kompetisie van swart entrepreneurs die wit lewensstandaard bedreig (Thomashausen, 1987). Na die inhuldiging van die NP-regering, was die amptelike steun aan wit besighede versterk, en verdere beheer is geplaas op die vorming en uitbreiding van formele swart kleinsake-aktiwiteite in Suid-Afrika (Riley, 1993).

Dit is veral die periode voor 1976 dat swartes slegs toegelaat was om deel te hê aan 'n beperkte aantal besigheidstipes en professies. Die tipe aktiwiteite was beperk tot sowat 25 besighedsaktiwiteite. In die laat 1970's was dit uitgebrei tot 52 gemagtigde besighedsaktiwiteite. Aan die einde van die 1970's (veral gedurende die middel 1980's) was die meeste van hierdie beperkings gekrap, veral nadat die 1991 Besigheidswet ingestel was (wette wat te doen gehad het met die beperking op die ligging van besighede, besighedsstatus, die eiening daarvan,

lisensies, ens., was herroep). Dit moet egter genoem word dat die verandering in wetgewing nie onmiddellik geïmplementeer was nie - in Maart 1992 was die Besigheidswet nog nie deur enige provinsie effektief toegepas nie (Race Relations Survey, 62). Die situasie, soos geskep deur die apartheidsisteem is toegelaat om voort te bestaan deur beperkings wat ekonomies (kompetisie, solvensie) en sosiaal (lewenstyl, geestesgesteldheid) veral in sektorale en geografiese terme is. 'n Kombinasie van hierdie beperkings het die potensiaal van swartes om as gelykes met ander rassegroepe die besigheidswêreld te betree, ondermyn.

Die nuwe beheermaatreëls (Black Urban Areas Act, No. 25 van 1945; Thomashausen, 1987) wat gevolg het, het deels gesorg dat wit besighede beskerm was; daar is verseker dat swartes hul aankope in wit areas doen, en deels om 'n wettige basis te voorsien om persone uit 'n area te dwing wie se dienste volgens die wit deel van die bevolking as nie-essensieel beskou was. Hierdie persone kon dan gevra word om terug te gaan na die township, of om in die tuislande te hervestig. Ironies genoeg, kon 'n swart entrepreneur wat binne die stedelike township 'n suksesvolle formele besigheid bedryf het, die risiko loop om geforseer te word om te hervestig na die landelike gebiede. Hierdie verloop van sake het beswaarlik groei en sukses vir swart kleinsake-aktiwiteite gedurende die sestigerjare beteken.

Nou verwante beleide soos werksreservering, en ander beleide wat betrekking het op die opvoeding van die swartes, het nie net swartes weerhou om as vakmanne opgelei te word nie, maar ook om werk te kry in sekere geskoolde ambagte. Hierdie ambagte was gewoonlik vir die wittes gereserveer, wat dan die opbou van industriële vaardighede binne die swart gemeenskappe beperk het. Die gevolg was dat die voorsiening van swart entrepreneurs met tegniese en bestuursvaardighede, om hul eie besighede te bestuur, baie beperk was. As gevolg hiervan, gaan Suid-Afrika mank aan een van die fundamentele vereistes vir die groei van 'n buigbare vervaardigingskultuur, naamlik die kweek en ontwikkeling van entrepreneurskap (Moolman, 1990) .

Die feit dat swartes nie hul eie besighede kon beheer en bestuur nie, is verder ondersteun deur die strukturering van die apartheidsstede.

### **3.1.2.2 Geografiese strukturering van die stede**

Die skep van ras-aparte sosiale en ekonomiese strukture was die basiese struikelblok tot die ontwikkeling van swart besighede. Alhoewel wetgewing omtrent vestiging van swart besighede in die stad verslap het, was die aantal swartes wat na die stad beweeg het, min - moontlik deels as gevolg van 'n gebrek aan oortuiging om na die stad te beweeg, en òf omdat die meeste swartes in die townships en tuislande agtergebly het (Riley, 1993).

Die geskiktheid van die township-omgewing vir die ontwikkeling van klein- en medium-skaalbesighede was ook 'n probleem. Besighede het dikwels ten prooi geval van diefstal en plundering. Verder was die groei van besighede ook gekortwiek deur die gebrek aan kredietwaardigheid van die besigheidseienaars. Baie besighedsmanne het die gebrek aan ekonomiese stabiliteit as die vernaamste probleem geïdentifiseer (Moolman, 1990).

Op die basis van die "aparte ontwikkelingsbeleid", is swart besighede grootliks in die tuislande deur voormalige regeringsamptenare aangemoedig, veral na die aanvaarding van die Bantu Investment Corporation Act van 1959. Dit blyk egter dat hierdie bystand, soos verleen deur regeringsamptenare om besighede te bevorder, nie juis effektief was nie. Regeringsteun was aan klein- en medium-skaalbesighede via die ontwikkelingskorporasies beskikbaar, maar dit was beperk en dit het geneig om tot wit besighede gerig te wees (Riley, 1993).

Die oopstelling van die sentrale sakekern van die wit stad was op alle tipes aktiwiteite van toepassing (Hailey, 1991; Lucas, 1992). Dit het egter nie gelei tot die massiewe instroom van swart besighede nie; intendeel, die hoofredes hiervoor was egter die hoë belastings en huur wat betaal moes word, en die volgehoue beperking op die eiening van besighede deur swartes in hierdie areas.

### 3.1.3 Die Begin van Georganiseerde Swart Besigheid

As gevolg van die strawwe beperkings wat swart besighede probeer versmoor het, veral gedurende die periode van magstaanvaarding deur die Nasionale Party in 1948, en die onmiddellike gevolg van Sharpville in die sestigerjare, was eenheid die enigste wapen wat swartes tot hul beskikking gehad het; vandaar die vorming van 'n nasionale organisasie om as mondstuk op te tree. In 1964 is die National African Chamber of Commerce (NACOC) gestig. Dit is belangrik om te noem dat hierdie unie bestaan het uit swart besigheidspersone wat alle politieke verskille en geskille agterweë gelaat het. Hierdie eenheidsvertoon deur besigheidspersone het die regering van die dag bedreig laat voel, veral na die implementering van die tuislandbeleid. Daarom is die organisasie, deur die owerheid, versoek om te ontbind, en te herstig volgens etnisiteit, in tandem met die nege Tuislande. NACOC het, soos verwagte, nie met die versoek saamgestem nie, en het in respons hierop eerder groter outonomie aan die streeksformasies gegee, om sodoende die formasies bymekaar te hou op 'n federasiebasis. Vandaar die naamsverandering na National African Federated Chamber of Commerce (NAFCOC) in 1968. In reaksie hierop het die regering geweier om enige delegasie van NAFCOC te ontmoet, of om met NAFCOC op enige manier te kommunikeer. Hierdie gebrek aan kontak het vir sewe jaar aangehou, sodat die eerste direkte gesprek tussen NAFCOC en die regering eers in 1975 plaasgevind het (Louw, 1990; Riley, 1993; Thomashausen, 1987).

Die feit dat swartes reeds projekte besit het, veroorsaak dat hierdie inisiatief van die swartes gesien word as een van die eerste programme wat deur NAFCOC geloods was (Moholo, 1992). Die Black Bank, 'n projek wat reeds in 1964 bedink maar eers in 1974 gestig was, omdat daar nie R1 miljoen ingevorder kon word nie - die vereiste vir die projek, tel hieronder. Swart besighede kan daarop aanspraak maak dat hulle baie besighede teen 1992 in die formele sektor geïnisieer het, en dat hulle hierdie besighede beheer. Die African Business Publications, African Federated Transport Organisation, South African Black Taxi Association, Lebowa Bakeries, National Sorghum Breweries, Broadcast Interest Group ('n televisiestasie), en 'n hele aantal klein algemene handelaars regoor die landelike en tuisland areas van Suid-Afrika, is van die enkeles wat hieronder tel. Terselfdertyd het straatverkope, tavernes en spaza's 'n algemene gesig in die informele sektor geraak (Kruger-Cloete, 1992; Moholo, 1992).

Pogings om swart besighede te dereguleer, het reeds gedurende die 1980's voorgekom, waar die fokus begin verskuif het vanaf absolute onderdrukking tot nuwe inisiatiewe om swart besighede te bevorder, natuurlik binne die limiete soos bepaal deur die staat (Terblanché, 1995). Aan die begin van die 1980's, onder die leierskap van die nuutgestigte Kleinsake Ontwikkelingskorporasie, was pogings om kleinskaal swart vervaardigers skielik in beweging te bring, deel van die breër groeistrategie. Verskeie private sektorinisiatiewe het begin om die ontwikkeling van kleinskaal besighede te bevorder. Die 1987 regeringswitskrif, Privatization and



Deregulation in the Republic of South Africa, het by herhaling die belangrikheid om entrepreneurskap aan te moedig, beklemtoon asook dat die "approach to regulation must therefore emphasize the promotion of economic activities and be less directed towards their control" (Riley, 1993: 7).

Die skrapping van apartheidswetgewing het baie van die wettige raamwerk ten opsigte van informele besigheid, wat die voormalige regering vir dekades gehad het, verwyder. Die Besigheidswet van 1991 het munisipaliteite die reg ontsê om sekere areas verbode vir straatverkope te verklaar - 'n verskynsel wat algemeen in baie Suid-Afrikaanse dorpe was. Die krag van hierdie beperking is verswak deur die mag wat munisipaliteite gehad het om by die provinsiale administrateur aansoek te doen vir toestemming om sekere areas vir straatverkope te sluit. Meer nog het munisipale regulasies, gesondheids-, veiligheids-, en arbeidskodes steeds voortgegaan om klein besighede te affekteer. Verskeie klagtes van swak higiëne en obstruksie van sypaadjies, het steeds tot optrede gelei (Martins, 1995).

Deregulering was nie net die wagwoord van die regering van die dag gedurende die 1980s nie, maar was ook die vernaamste strategie om die informele sektor en klein besighede te stimuleer (Riley, 1993; Terblanché, 1995). Hierdie inisiatiewe sou uiteindelik net ekonomiese groei vir Suid-Afrika beteken.

### 3.1.4 Die Informele Sektor en die Suid-Afrikaanse Ekonomie

Die relasie tussen die informele sektor en die ekonomie van Suid-Afrika word, onder andere, gemeet aan die bydrae wat die sektor lewer ten op sigte van ekonomiese groei en ekonomiese selfvoorsienendheid. Die vraag oor die grootte van die sektor kan nie met presiesheid beantwoord word nie, maar die grootte van die sektor word beslis gekoppel aan die algemene vlak van werkverskaffing en die staat van die ekonomie. Alhoewel die presiese skatting van die groei van die informele sektor nie altyd moontlik is vanweë 'n gebrek aan genoegsame data nie, beteken dit nie dat die sektor stagneer of aan die doodbloei is nie. Die (voort)bestaan, groei, en vooruitsigte van besighede (swart ingesluit) vandag, skyn nou verwant te wees aan die dramatiese afname in kapasiteit van die formele ekonomie van Suid-Afrika om arbeid te absorbeer (Martins, 1995). Hieronder volg die resultate van 'n onlangse ondersoek (1994 October Household Survey) uitgevoer deur die Sentrale Statistiekdienste (CSS) om die omvang van die informele sektor te skat. Die resultate van die ondersoek word as betroubaar gesien, omdat vorige bronne en inligting wat die grootte van die sektor skat, gebruik is.

Tabel 1 is 'n verwysing na die arbeidsmag betrokke in die informele sektor in 1994. Die tabel toon dat 1 574 584 persone werksaam was in die informele sektor gedurende 1994, waarvan 87 532 mense was òf op 'n voltydse basis òf op 'n

deelydse basis betrokke. Die ongeveer 1,5 miljoen mense wat by informele aktiwiteite betrokke is, verteenwoordig 15,4% van alle werkers in Suid-Afrika. Voorts toon die tabel dat die informele aktiwiteit relatief klein in grootte is. Slegs 20% van die persone betrokke in die informele sektor was werkgewers, terwyl die res vir hulself gewerk het.

**TABEL 1 : ARBEIDSMAG BETROKKE IN INFORMELE SEKTOR**

<b>Aard van Betrokkenheid</b>	<b>Asiate</b>	<b>Swartes</b>	<b>Kleurlinge</b>	<b>Wittes</b>	<b>Totaal</b>
werk vir self	22 670	991 064	90 730	155 219	1 259 683
a) werkgewer en selfwerk	20 852	920 446	86 336	114 119	1 141 752
b) voltyds en deelydys in informele sektor	1 189	43 688	2 842	39 813	87 532
c) persone op soek na ander werk	629	26 931	1552	1286	30 398
2) werkgewers in informele sektor	.....	.....	.....	.....	314 901
Totaal	.....	.....	.....	.....	1 574 584

..... data nie beskikbaar

(Bron: CSS 1995:41)

Die grootte van die informele sektor word verder ook gesien aan die bydrae wat die sektor maak tot die BBP. Die bydrae wat die informele sektor tot BBP in 1994 gelewer het, word deur die Sentrale Statistiekdiens as 9,2% geskat (CSS,

1995:41). Dit is belangrik om hierdie statistiek te belig, omdat hierdie persentasie die enigste bron van inkomste vir 'n groot deel van die bevolking beteken. Die arbeidsabsorberende potensiaal wat die informele sektor toon, en die bydrae wat die sektor tot BBP maak, getuig daarvan dat ekonomiese vooruitgang in die sektor opgesluit lê.

### **3.1.5 Die Informele Sektor as Ekonomiese “Spier”**

Vanweë die groot omvang van die sektor, het dit toenemend belangrik begin word om rigting aan die verskillende aktiwiteite te gee. Verskillende verenigings is daarom gevorm om nie net "orde" te probeer skep, en rigting aan te dui nie, maar selfs ook om werkloses aan te moedig om vir hulself 'n heenkome te probeer vind. Die African Council of Hawkers and Informal Business (ACHIB), is een van die vooraanstaande verenigings wat gestig is. Die grootte van die vereniging is gedurende 1990-91 op 15 000 lede (smouse) geskat vanuit 'n geskatte 1 miljoen smouse (CSS, 1991). Lawrence Mavundla - president en vername motiveerder agter ACHIB - se sterk toewyding tot die bevordering van die vereniging word gemotiveer deur sy strenge bewustheid van die potensiële koopkrag wat in die smouse opgesluit lê. Die vaste oortuiging bestaan ook dat hierdie koopkrag beslis die gesig van handeldryf in die toekoms gaan verander.

Die South African Black Taxi Association (SABTA) is ook 'n organisasie met geweldige "spierkrag". Volgens skatting is daar 40 000 gelisensieërde taxi-bestuurders, met 'n verdere 30 000 tot 100 000 ongelisensieërdes. Die belegging wat in gelisensieërde voertuie lê, is R90 miljard - om nie eens die aankoop van brandstof en onderdele te noem nie. Volgens 'n opname, gedoen deur die eertydse Sentrale Statistiekdiens het die taxi-diens 'n maandelikse omset van R214,5 miljoen gelewer, teenoor die R44 miljoen van die smouse (CSS, 1991).

Die bydraes tot die BBP, soos gelewer deur die verskillende aktiwiteite, het van tyd tot tyd onderhandeling met regering vereis. Die stigting van die sambreelligaam Foundation for African Business and Consumer Services (FABCOS) met 'n lidmatskap van 1 miljoen (CSS, 1991), word gesien as die mondstuk wat sake moet besleg. Dit word verder aanvaar dat hierdie verskillende verenigings hul eie krag en mag met verloop van tyd sal ontdek, sodat hulle later self met formele industrië sal kan onderhandel om hulself in 'n gunstige posisie ten opsigte van groot verskaffers te kan plaas.

### **3.1.6 Die Verhouding Tussen die Formele en die Informele Sektor**

Die stryd tussen die formele en die informele sektore word vergestalt in die bedreigde gevoel van die formele sektor teenoor die informele sektor. Die formele sektor se gevoel was altyd dat die informele sektor onregverdig bevoordeel word,

en dat laasgenoemde vrye teuels gegee word vir sover die operering daarvan betref. Verder het daar ook die vaste oortuiging bestaan dat die informele sektor alleenlik ten koste van die formele sektor kan groei. Hierdie sienings het egter plek gemaak vir 'n veranderde siening oor die verhouding tussen die formele en informele sektore. Die gevoel bestaan dat daar 'n direkte korrelasie tussen die twee sektore bestaan. Dit impliseer dat groei in die formele sektor dikwels moontlikhede vir informele aktiwiteite kan open wat dus skakeling tussen die twee sektore bewerkstellig. Die sukses wat deur die een sektor behaal is, word verbind aan die welvaart van die ander sektor (Lucas, 1992).

Die feit dat 'n aantal formele handelaars sensitief was vir die ontwikkeling van die informele aktiwiteite, en hierdie ontwikkeling gesien het as 'n geleentheid om hul penetrasie in die swart mark te bevorder, bevestig die skakeling tussen formele en informele sektore. Enkele voorbeelde waar formele aktiwiteite geleenthede vir informele aktiwiteite geopen het, verwys na:

- Gilbeys, 'n drankverspreider, wat 'n depot in Soweto geopen het om die sjebeens te bedien.
- Eddies, 'n onderdelewinkel in Pretoria, wat onderdele aan taxi's verkoop (Scott-Wilson, 1992).

Bogenoemde voorbeelde raak maar net aan die oppervlak van wat gedoen kan word in die swart mark, veral as die Derde Wêreld-dinamika van die informele sektor in gedagte gehou word, en hoe dit die lewenstyl van swartes beïnvloed. Die informele sektor het nie net die voordeel dat dit makliker aan die verbruiker beskikbaar is nie, maar ook dat dit vinniger op die behoeftes van die verbruiker reageer.

Die siening oor die verhouding tussen die formele- en informele sektor suggereer dat die informele sektor nie gesien moet word as 'n outonome entiteit wat betrokke is by verskillende informele aktiwiteite parallel aan die formele sektor nie.

### **3.2 GESKIEDENIS VAN DIE INFORMELE SEKTOR IN PAARL**

Te midde van die "stormloop" van informele sektoraktiwiteite in die stedelike omgewing van Paarl, is dit moontlik om 'n duidelike patroon van geleidelike groei vanaf "versteekte" sektor tot "sigbare" sektor te volg. Wettige beperkings wat informele sektor-aktiwiteite nasionaal, maar ook plaaslik in toom gehou het, se spoor van inperking en onderdrukking mag nie misgekyk word nie. Ten spyte van strenge wetgewing - waar lisensies nodig was, en beperking op die ligging van besighede - kon smousery (straatverkope) eenvoudig nie in toom gehou word nie; veral nie waar informele aktiwiteite bedryf is ter wille van oorlewing, of selfs bloot as 'n addisionele bron van inkomste nie.

Informele handelaars het deurgeloopt onder die strawwe hand van munisipale amptenare - gesondheidsinspekteurs, polisiebeamptes, verkeersbeamptes - tydens hul tydige en ontydige besoeke en inspeksies. Die herroeping van die Besigheidswet van 1991 het tydelike "verlossing" van die vervolging gebring. Die gevolg was dat informele aktiwiteite vryelik binne en buite die stedelike omgewing voorgekom het. Smouse het mekaar byna verdring om die sentrale sakegebied te beset. Ten einde die onmiddellike ontploffing van informele aktiwiteite te verstaan, is dit nodig om die groei van informele sektoraktiwiteite in die stedelike omgewing van Paarl, die houding vanaf plaaslike owerheidskant, die houding van smouse, en die verhouding tussen die formele sektor en informele sektoraktiwiteite as agtergrond voor te hou.

### **3.2.1 Die Groei van Informele Sektoraktiwiteite in Paarl**

Die siening van stadsbeplanners dat die stad skoon en netjies (met verwysing na vry van informele aktiwiteite) gehou moet word, het ook goed beslag gekry in die houding van plaaslike owerheidsamptenare ten opsigte van die bedryf van informele aktiwiteite. Hierdie aktiwiteite sluit veral die verkoop van vrugte, groente, klere, en ander kleiner items op straat in. Die sukses wat behaal was in die poging om die Garden City daar te stel, veral met verwysing na die steun wat hierdie siening geniet het onder plaaslike munisipale amptenare, nodig vermelding.



Met die herroep van die Besigheidswet van 1991, het die gevoel onder amptenary, maar ook onder formele besigheidslui ontstaan dat die informele manier van handeldryf vrye teuels gegee is. Gevolglik het die vrees by amptenary gegroei dat hierdie aktiwiteite die stedelike gesig gaan skend. In 'n poging om orde te skep en te handhaaf, het 'n aantal besigheidspersone die plaaslike munisipaliteit versoek om 'n loodskomitee te stig wat die informele handelaars kan beheer, en sodoende die voorkoms van die stedelike omgewing kan herstel. Hierdie versoek is positief deur plaaslike owerheid verwelkom (aldus mnr Swanevelder, Stadsbeplanner), want 'n komitee bestaande uit vooraanstaande besigheidspersone, met die stadsbeplanner as sekretaris, is in die lewe geroep, bekend as die Paarl Klein Sake Trust (PKST). Hierdie komitee het die grootse taak aangeneem om toe te sien dat informele aktiwiteite meer georden bedryf word. Informele handelaars is dus aangemoedig om betrokke te raak by die voorgestelde vlooiemark-idee. Die argument was dat daar 'n bepaalde area, verkieslik buite die stadskern, beskikbaar gestel gaan word vir smouse om handel te dryf, maar die bedryf hiervan sou onder toesig en beheer geskied.

Volgens mnr M. Richards (namens informele handelaars) was smouse nie juis gretig om deel te vorm van die vlooiemark nie; veral nie met die vooruitsig dat soveel van eie inisiatief gedemp sal word nie. Vandaar dat die vlooiemark nie so gunstig deur smouse ontvang is, soos wat gehoop was nie. Hoewel 'n sentrale area binne die stedelike omgewing aan die vlooiemark toegeken is, en daar kontrole

en beheer voorgekom het vanweë die fondse wat beskikbaar gestel is, het die aantal informele aktiwiteite eenvoudig toegeneem. Volgens 'n opname van aantal stalletjies, gedoen deur die Gesondheidsdepartement (tak Gemeenskapsdienste) gedurende 1991-1992 is vasgestel dat die aantal sigbare stalletjies in die sentrale sakekern vir hierdie periode byna verdubbel het (vanaf 101 in 1991 tot 192 in 1992).

Die feit dat die plaaslike owerheid nie informele verkope met die vlooiemarkbedryf suksesvol kon vermeng nie, het aanleiding gegee tot die strenger optrede deur plaaslike owerheid teenoor die straatmouse. Gevalle van die verwildering van smouse uit die sentrale sakegebied het geredelik voorgekom. Gereelde inspeksies van produkte was vir die smouse niks vreemds nie. In teenreaksie hierop het die smouse besluit om 'n komitee te stig wat hul posisie as handelaars, maar ook hul bestaansreg as handelaars by plaaslike regering te beding. Gedurende 1995 is 'n amptelike Paarl Informele Handelaars Vereniging (PITA) op 'n demokratiese wyse deur die plaaslike informele handelaars aangewys. Hierdie Vereniging sou dus as mondstuk vir die smouse dien, en direk met die plaaslike munisipaliteit skakel (Mnr Richards, PITA).

### **3.2.2 Die Houding Vanaf Plaaslike Owerheidskant**

Luidens mnr Swanevelder, die Stadsbeplanner, het die afskaffing van lisensies in

1991 het beslis munisipale beheer verlam, veral wat inspeksies betref. Alhoewel daar hard gepoog is om smouse die sentrale sakegebied te belet, het die afskaffing van lisensies meegebring dat smousery meer intens plaasvind. Smouse kon dus staan waar hulle wou - op 'n "first come first serve" basis. 'n Verdere faktor wat bygedra het tot min beheer oor die smouse, was die feit dat smousery meestal op Saterdag voorgekom het, juis wanneer Munisipale amptenare nie gewerk het nie. Die probleme wat hieruit voortgespruit het, was legio. Botsings het nie alleen met die owerheid voorgekom nie, selfs ook onderling. In reaksie hierop het PITA die owerhede versoek om 'n regulasie uit te vaardig ten opsigte van smousery in Paarl. In antwoord op die versoek het die owerhede die bestuur van PITA uitgenooi na 'n vergadering waar die owerheid aan PITA wou meedeel dat alle smouse na 'n sentrale area verplaas gaan word. Hierdie verplasing sou wees, weg van die sentrale gebied, na Patriotplein (figuur 1). (Patriotplein was die soveelste "aanbod" aan die smouse, net om hulle weg van die sentrale sakegebied te kry.)

Selfs hierdie "aanbod" is deur die smouse van die hand gewys, bloot op grond van Patriotplein se gebrekkige besigheidsligging vir die smouse. In 'n poging om gehoor te gee aan die verskuiwingsoproep deur die owerhede, het die smouse aangebied om na die parkeerarea van die Shoprite-Checkers kompleks te verskuif. Aangesien die kompleks deel uitmaak van die PEPKOR-groep, en smousery nie juis deur die groep erken word nie, is hierdie versoek geweier. Smouse wat dit wel

gewaag het om in hierdie area te smous, is op aandrang van die PEPKOR-bestuur gearresteer. Daarom dat smouse weer terug na die sentrale sakegebied beweeg het (Mnr M. Richards, PITA).

Gedurende 1995 het die plaaslike owerheid 'n daadwerklike poging aangewend om die verskuiwing van smouse na 'n sentrale plek af te handel. Die bestuur van PITA is genader en versoek om hulself so te organiseer dat 'n mandaat vanaf die lede verkry kon word oor wat presies die plaaslike smouse wou hê. Gevolglik is 'n nuwe bestuur aangewys, en 'n grondwet geformuleer. Die enigste mandaat wat die lede aan die bestuur oorgedra het, was dat smouse sal staan waar hulle nou staan soos hulle nou staan - met verwysing na stalletjiegrootte. Die gevoel van die lede was dat indien die stalletjie te veel ruimte beslaan, daar maatrêls uitgewerk kan word om stalletjiegrootte te bepaal (Mnr M. Richards, PITA).

### **3.2.3 Die Verhouding Tussen Formele en Informele Handelaars**

Die gevoel van formele handelaars oor die smouse se houding ten opsigte van staanplek, is deur plaaslike owerheid geartikuleer. Dit was duidelik dat formele handelaars beslis nie baie gelukkig is met die smouse se houding ten opsigte van staanplek nie. Die gevoel is sterk deur formele handelaars (Paarlse Sakekamer en die Bolandse Kamer van Koophandel) uitgespreek dat die voorreg aan die formele handelaars gegee moet word om te kan besluit wie voor hul winkeldeure

kan staan om besigheid te maak. Smouse se interpretasie hiervan was dat formele handelaars weer die voortbestaan van smousery met verskuilde wetgewing wil vernietig. Die probleem van smousery is bygelê met die uitvaardiging (van Die Besigheidswet, 1991) van die voorgestelde verordeninge insake die toesig en beheer oor die bedryf van die besigheid van straathandelaar, venter of smous (By-law) wat deur die Minister van Handel en Industrie aan alle rolspelers bekend gestel is. Die reaksie deur die verskillende rolspelers ten opsigte van die voorstelle was egter wyduiteenlopend, want 'n dispuut kon nie verklaar word nie, en die Plaaslike Regeringsordonansie (By-law) kon nie deur die verskillende rolspelers in Paarl bespreek word nie. Uitsluitel ten opsigte van die voorgestelde verordeninge is steeds afwagting. Die owerhede is terdeë bewus dat die enigste manier waarop die probleme van straatmouse aangespreek kan word, deur die finalisering van die Plaaslike Regeringsordonansie is. Dit beteken dat alle rolspelers die Ordonansie moet onderteken en bekragtig. Vir solank daar nie ooreenstemming bereik is nie, bly dit voorstelle en smouse staan soos hulle staan, waar hulle staan.

## HOOFSTUK 4

### WERKSKEPPINGSPOTENSIAAL VAN DIE INFORMELE SEKTOR

Data vir hierdie studie was hoofsaaklik bekom deur persoonlike onderhoude wat moontlik gemaak is deur die gebruik van 'n gestruktureerde vraelys (sien Addendum). Hierdie onderhoude is gevoer met stalletjie-eienaars in Mbekweni, op die Rug, en in die SSK van Paarl. Die vernaamste oorwegings vir gebruik van die gestruktureerde vraelys, kan soos volg opgesom word:

- Deur middel van 'n gestruktureerde vraelys kan nie slegs 'n groot volume nie, maar selfs 'n verskeidenheid van inligting of data verkry word.
- Die gestruktureerde vraelys verskaf aan die vraagsteller duidelike riglyne en volgorde waarin vrae gestel moet word. Die moontlikheid van vooroordeel aan die kant van die vraagsteller word verminder.
- Indien inligting telefonies verkry sou moes word, veral waar die respondent meervoudige keuse-antwoorde moet gee, het die respondent 'n kontrole kaart nodig.

- Indien vraagstelling plaasgevind het deur telefoniese onderhoude, of selfs deur middel van 'n vraelys wat aan die respondent gepos sou moes word, loop die navorser die risiko dat vraelyste onbeantwoord sou terugkeer indien dit terug versend sou word. Op hierdie manier word waardevolle inligting "verloor". Die gestruktureerde vraelys verskaf ten minste 'n verteenwoordiging van die resultaat verlang.

Die finalisering van die vraelys is voorafgegaan deur 'n voortoets - met ander woorde onderhoude is vooraf met mense gevoer om seker te maak dat die respondente die vrae duidelik sal verstaan. Die enigste probleem wat met die persoonlike onderhoude ondervind is, was die vrees dat die vraagsteller bevooroordeel was. Hierdie vooroordeel kan die gevolg wees van die vraagsteller se keuse van respondente, of selfs die ondervinding (of gebrek daaraan) aan onderhoudsvoering deur die vraagsteller; of die eerlikheid (of gebrek daaraan) van die vraagsteller. Om die vraagsteller se keuse van respondente te beperk, is besluit om 'n sistematiese ewekansige steekproef te doen. Alle onderhoude wat dus gevoer was, is uiteindelik deur die navorser uitgevoer. Gevolglik is die vrae so eenvoudig as moontlik gehou, ten einde akkurate response van respondente te verkry.

## **Steekproefgrootte**

Die studie lê veral klem op die verkoop van groente, vrugte, klere en leerware. 'n Fisiese opname van genoemde stalletjies is gedoen om die omvang van die aktiwiteit te begryp en sodoende op verteenwoordigende steekproefgrootte te besluit. Die volgende statistiek is aan die einde van die opname verkry:

Groente- en vrugtestalletjie	:	45
Leerprodukte	:	15
Klere	:	10
Totaal	:	70 aktiwiteite

Op grond van hierdie statistiek is besluit om altesaam 20 vraelyste in die drie ondersoekareas (SSK, RUG, MBEKWENI) te voltooi.

## **Analiserings van vraelys**

Frekwensietabelle is gebruik om die versamelde data te ontleed. Ongelukkig is dit nie moontlik om die betroubaarheid van respons vanuit die versamelde data te bereken nie. Die studie kan slegs insigte verleen aan die aktiwiteite wat ondersoek is. Die resultate van die ondersoek word in die volgende afdeling bespreek.



#### **4.1 WERKSKEPPINGSPOTENSIAAL VAN DIE INFORMELE SEKTOR IN PAARL**

Die informele sektor in Paarl word deurgaans in die studie as 'n oorlewingstrategie voorgehou. Ten einde die werkskeppingspotensiaal wat binne die informele sektor opgesluit lê beter te belig, moet die volgende punte van nader beskou word:

1. Wie is die toetreders tot informele verkope in Paarl? Hier sal ondersoek ingestel word na geslag, ouderdom en huwelikstatus van die toetreders.
2. Wat was die rede(s) vir hul toetrede? Respondente se oorwegings om betrokke te raak, sal ondersoek word.
3. Wat is die sosio-ekonomiese omstandighede van die toetreders? Hier word ondersoek ingestel of dit vir die toetreders finansieel lonend is om betrokke te raak by informele verkope.
4. Watter tipe produkte word verkoop? Die studie ondersoek die verkoop van vrugte en groente, klere en leerware. Ondersoek word ingestel of hierdie produkte wat verkoop word stalletjie-eienaars op die straat hou.
5. Watter tipe probleme word deur die toetreders ondervind? Daar word veral na probleme wat stalletjie-eienaars met die weer, owerhede en formele

besighede ondervind, gekyk, en hoe hierdie probleme handeldryf beïnvloed.

#### 4.1.1 Toetreders tot die Sektor

Ondersoek word geloods om te probeer vas stel wie die vernaamste toetreders tot informele verkope in Paarl is. Die onderstaande tabel verteenwoordig die vernaamste kenmerke van die toetreders.

**TABEL 2 : TOETREDERS TOT INFORMELE VERKOPE**

<b>Veranderlike</b>	<b>Aantal</b>	<b>Persentasie</b>
Geslag manlik vroulik	14 6	70 30
Ouderdom (jaar) 18 - 24 25 - 35 36 - 49 50+	7 9 3 1	35 45 15 5
Huwelikstatus getroud ongetroud	11 9	55 45

Die opname toon dat die verspreiding van die toetreders tot die sektor baie insiggewend is. Dit blyk asof die toetreders oorwegend manlik is. Alhoewel die stereotipe bestaan dat inkomste deur die man gegenerer word, is dit tog interessant om te let dat die vroulike stalletjie-eienaars besig is om hulself binne

die sektor te vestig. Hierdie tendens waar mans en vroue betrokke is om inkomste te genereer, beklemtoon die verantwoordelikheid van getroude pare om 'n bydrae tot die huis se inkomste te maak, veral as gelet word dat meer as die helfte van die respondente getroud is.

Voorts is dit ook belangrik om te let dat die gemiddelde ouderdom van stalletjie-eienaars 28 jaar is. Die implikasie hiervan is dat informele verkope in relatief jong hande lê. Die gevolgtrekking is dus dat dit jongmense in Paarl, maar ook in Suid-Afrika is wat nie in die formele sektor opgeneem kan word nie. Dit is dus hierdie jongmense wat kans sien om die land se ekonomie te help bou deur hul betrokkenheid in informele verkope.

#### **4.1.2 Betrokkenheid Van Stalletjie-Eienaars By Informele Verkope**

Respondente is gevra waar hulle betrokke was voordat hulle by informele verkope betrokke geraak het, en die tydperk daarby betrokke. Tabel 3 verskaf insig.

**TABEL 3 : BETROKKENHEID VOOR INFORMELE VERKOPE**

<b>Veranderlike</b>	<b>Aantal</b>	<b>Persentasie</b>
Student	6	30
vir iemand gewerk	9	45
werkloos	5	25
Tydperk betrokke		
6 - 12 mnde	4	20
1 - 3 jr	4	20
4 - 5 jr	2	10
>5 jr	10	50

Dit is insiggewend om te sien dat 30% van die respondente studente is. Dit beklemtoon weer eens die feit dat jongmense nie in die formele sektor bedrywig is nie. Dit is ook belangrik om te let dat die grootste persentasie van respondente (45%) wel gewerk het. Die implikasie hiervan is dat respondente eerder verkies om hul "eie baas" te wees, anders as om vir 'n "baas" te werk. Die res van die respondente (25%) was werkloos. Dit beteken dus dat respondente maniere moes vind om inkomste te genereer.

Die tydperk wat stalletjie-eienaars by informele verkope betrokke is, blyk lewensonderhoudend te wees. Die feit dat 50% van die respondente 5 jaar en langer by informele verkope betrokke is, is aanmoedigend. Dit impliseer dat die inkomste wat hulle kon genereer genoegsaam was om hulle te laat aanhou, of

dat die mark moontlik vir ten minste die laaste vyf jaar goed genoeg was om eienaars aan die lewe te hou.

Die enkele voordele wat stalletjie-eienaars put uit hul betrokkenheid met informele verkope word deur Tabel 4 belig.

**TABEL 4 : VOORDELE VAN STALLETJIE-EIENAAARS**

<b>Veranderlike</b>	<b>Aantal</b>	<b>Persentasie</b>
woonagtig	12	60
nee	8	40
Voordele van stalletjie		
lae drakoste	5	25
fleksityd	4	20
persoonlike kontak	11	55

Die enkele voordele, soos hierbo belig, verleen insig in die redes hoekom stalletjie-eienaars by informele verkope betrokke wil raak. Met ander woorde die feit dat die werkplek en die woonplek nie juis van mekaar geskei is nie, het positiewe implikasies. Die ondersoek toon aan dat 60% van die stalletjie-eienaars inwoners van Paarl is. Dit beteken dat die werkloses van die dorp die voordeel kan trek om as plaaslike smous die plaaslike mark te kan aanwend om inkomste te genereer. Die lae drakoste verbonde aan die stalletjie, tesame met die persoonlike kontak wat stalletjie-eienaars met hul klante geniet, dra by tot die genot wat hulle uit hul

werk kry.

#### 4.1.3 Sosio-Ekonomiese Omstandighede Van Stalletjie-Eienaars

Die sosio-ekonomiese welvaart wat stalletjie-eienaars geniet, word deur verskillende faktore bepaal. Tabel 5 (inkomste per maand, en huishoudingsamestelling van respondente) en Tabel 6 (bewoningstatus van respondente) verleen insig hiertoe.

**TABEL 5 : SOSIO-EKONOMIESE OMSTANDIGHEDE VAN STALLETJIE-EIENAARS**

Veranderlike	Aantal	Persentasie
Inkomste per maand		
250 - 800	4	20
801 - 1500	6	30
1501 - 2000	5	25
2001+	5	25
Huishoudingsamestelling		
enkel	2	10
kinders	14	70
volwassenes	4	20

Die welvaart wat stalletjie-eienaars geniet, word aan hul inkomste gekoppel. Die vraag oor die inkomste van stalletjie-eienaars bly steeds 'n sensitiewe vraag, vandaar dat kategorieë gebruik is om die inkomste van stalletjie-eienaars te bepaal. Dit skyn dat die inkomste wat stalletjie-eienaars van hul verkope verkry,

gemiddeld R1 500 per maand beloop. Die veronderstelling is dat hierdie inkomste aangewend moet word om 'n huishouding te ondersteun, en in die meeste gevalle (70% van die respondente het aangedui dat hul gesinsamestelling kinders insluit) 'n gesin. Die verantwoordelikheid wat dus rus op die broodwinner om groter inkomste te genereer, word deur die gesinsamestelling versterk.

Respondente het ook aangetoon dat die besit van 'n eie woning verband hou met die inkomste wat hulle kan genereer. Stalletjie-eienaars dui aan dat hulle versorging van die gesin eerder stel as die besit van 'n eie woning. Tabel 6 toon die bewoningstatus van respondente aan.

**TABEL 6 : BEWONINGSTATUS VAN RESPONDENTE**

<b>Veranderlike</b>	<b>Aantal</b>	<b>Persentasie</b>
Eie woning besit		
ja	6	30
nee	14	70
Konstruksiemateriaal (woning)		
baksteen	6	30
sink en hout	2	10
ander	1	5
Hoe woon u		
loseer	3	15
huur	3	15
inwoon	14	70

Dit is skrikwekkend om te sien dat 70% van die respondente nie 'n eienaar van 'n woning is nie. Die orige 30% (6 respondente) het aangetoon dat hulle wel 'n eie woning besit. Die gevolg hiervan is dat gesinne geforseer word om òf te loseer, òf te huur, òf in te woon.

Indien huishoudingshoofde wel kans sien om hul eie woning te besit, word hierdie keuse verder beïnvloed deur die konstruksiemateriaal wat die huishoudingshoofde kan bekostig. Die feit dat so min huishoudingshoofde (slegs 30%) 'n baksteenstruktuur kan bekostig, beteken dat die ander huishoudings van informele behuising gebruik moet maak.

Respondente het aangetoon dat hulle steeds poog om hul lewensomstandighede te verbeter, deur beter behuising, maar dat die inkomste verkry van informele verkope eers aangewend moet word vir die oolewing van die gesin.

#### **4.1.4 Die Produkte Waarmee Handel Gedryf Word**

Tabel 7 toon die produkte waaraan die studie aandag gee aan. Die gevoel onder stalletjie-eienaars is sterk dat die tipe produk wat hulle aanbied, sodanig moet wees dat dit kopers lok.



**TABEL 7 : PRODUKTE WAARMEE HANDEL GEDRYF WORD**

<b>Veranderlike</b>	<b>Totaal</b>	<b>Persentasie</b>
Handelsware		
groente	1	5
vrugte	2	10
vrugte en groente	8	40
klere	5	25
leerware	4	20
Produkstatus		
vasgestel	11	55
onderhandelbaar	9	45

Die feit dat Paarl deel uitmaak van die vrugte- en groentehartland van die Wes-Kaap, verduidelik waarom vrugte en groente die grootste voorkeur (55% van respondente) verteenwoordig. Die oorblywende 45% is betrokke by klerasie en leerprodukte.

Die geneigdheid tot bederfbaarheid van produkte (vrugte, groente), maak dit vir die stalletjie-eienaar maklik om sy pryse vas te stel. Die feit dat daar so baie vrugte- en groentestalletjies voorkom, dwing stalletjie-eienaars om onderling ooreen te kom wat die verkoopprijs van sekere items gaan wees. Stalletjie-eienaars is van mening dat hierdie ooreenkoms onnodige onderlinge struweling uit die weg ruim. Dit is egter baie duidelik by stalletjie-eienaars dat kompetisie tussen stalletjies wat dieselfde produk verkoop nie noodwendig uitgeskakel word nie. Die

feit dat meer as die helfte van die stalletjie-eienaars (55%) vasgestelde pryse het, verseker dat klante nie die nodigheid het om rond te loop op soek na 'n beter prys nie. In die geval van klere en leerware is die klante egter geneig om met die stalletjie-eienaar vir 'n beter prys te onderhandel.

#### 4.1.5 Probleme Wat Stalletjie-Eienaars Ondervind

Tabel 8 (slegte weer en sekuriteit) en Tabel 9 (kompetisie met die formele sektor) belig enkele van die reeks probleme waarmee stalletjie-eienaars rekening moet hou.

**TABEL 8 : PROBLEME WAT STALLETJIE-EIENAARS ONDERVIND**

Veranderlike	Totaal	Persentasie
Slegte weer		
ja	13	65
nee	7	35
Gebrek aan sekuriteit		
ja	8	40
nee	12	60

Die keuse wat stalletjie-eienaars uitoefen om informeel handel te dryf, veroorsaak dat hul besigheid alle natuurelemente moet trotseer. Hierdie toedrag van sake

word veroorsaak deurdat stalletjie-eienaars voor die ingange van die vernaamste formele besighede hul stalletjie oprig. Vandaar dat 65% van alle stalletjie-eienaars gesteurd voel deur slegte weer. Daarteenoor voel 60% van stalletjie-eienaars dat gebrek aan sekuriteit nie juis problematies is nie. Alhoewel gebrek aan sekuriteit en slegte weer die enigste aanduiders is wat ondersoek is om vas te stel of besigheid negatief beïnvloed word, blyk dit uit gesprekke dat stalletjie-eienaars nie maklik ontmoedig word om handel te dryf nie.

Die verwagte probleme met plaaslike owerheid oor die teenwoordigheid van die informele sektor in die stadskern, blyk nie juis problematies te wees nie. Hierdie positiewe houding vanaf plaaslike owerheidskant, jeens informele verkope, dat dit "welkom" is in die SSK, word weerspieël in die afwesigheid van regulasies om verkopers binne die SSK te ontmoedig. Vandaar dat stalletjie-eienaars dus die vrymoedigheid het om te staan waar hulle verkies om te staan.

Tabel 9 toon aan dat die maklikste manier waarop stalletjie-eienaars verkope kan verseker, is om hul produkte so bekostigbaar as moontlik te maak.

**TABEL 9 : KOMPETISIE MET FORMELE SEKTOR**

<b>Veranderlike</b>	<b>Totaal</b>	<b>Persentasie</b>
Kompetisie met winkels		
ja	9	45
nee	11	55
Produkpryse van stalletjies met winkels		
goedkoper	17	85
dieselfde	2	10
weet nie	1	5

Stalletjie-eienaars, soos formele besighede se eienaars, voel in konstante kompetisie met mekaar. Alhoewel daar 'n gevoel van die "afgeskepte sektor" by stalletjie-eienaars bestaan (in vergelyking met die formele sektor), is dit interessant om te let dat 45% van die respondente kans sien om met formele besighede in kompetisie te tree. Hierdie kompetisie verwys nie alleen na produkpryse nie, maar strek so ver as die kwaliteit van produkte, en die aanbieding (voorkoms van stalletjie) van produkte. Hierdie stalletjie-eienaars beskou dit as belangrik om die winkelpryse dop te hou, en hul produkpryse in ooreenstemming met winkelpryse te bepaal.

Die feit dat winkelpryse gebruik word as aanduiders om produkpryse van stalletjie-eienaars te bepaal, bevestig respondente se oortuiging dat hul produkpryse goedkoper is as dié van winkels.

Stalletjie-eienaars is oortuig dat hulle altyd verkope sal hê; dat die kompetisie waarin hulle gewikkel is met formele besighede, 'n aansporing is tot beter diens en groter verkope. Stalletjie-eienaars is ook van mening dat omdat hulle die produk na die klant bring, formele besighede hulle sal moet ervaar as 'n krag om mee rekening te hou.

Die werkskeppingspotensiaal van die informele sektor is aan die hand van bogenoemde besprekingspunte getoets, en daar is tot die volgende gevolgtrekking gekom:

- Die studie toon aan dat die sektor nie voorkeur aan toetreders, hetsy in terme van ouderdom, geslag, of huwelikstatus, verleen nie. Indien inkomste gegenerer moet word ter wille van oorlewing, sal enige vorm wat die inkomste kan genereer, aangegryp word. Die ondersoek toon dat die respondente wat by informele verkope betrokke is, ongeag ouderdom, geslag of huwelikstatus daarby betrokke is om 'n inkomste te genereer om te oorleef. Voorts toon die studie ook dat die sosio-ekonomiese welvaart wat stalletjie-eienaars beleef, verband hou met die inkomste wat hulle uit informele verkope genereer - dat die inkomste lewensonderhoudend is. Die ondersoek bevind ook dat respondente nie gretig is om afstand te doen van informele handel nie. Dit word bewys in die feit dat min respondente die

sektor binne die laaste vyf jaar verlaat het. Dit blyk dat informele verkope stalletjie-eienaars in 'n "gemaklikheid" laat verval het. Met ander woorde, die manier hoe stalletjie-eienaars inkomste skep, moedig eienaars aan om by informele verkope betrokke te bly. Die probleme wat die studie belig het as moontlike probleme wat stalletjie-eienaars in die gesig staar, blyk nie negatief in te werk op stalletjie-eienaars se werksywer om handel te dryf nie, maar dit word eerder deur stalletjie-eienaars as "deel van die werk" gesien.

Alhoewel die verwagting was dat informele verkope stalletjie-eienaars sal aanmoedig om betrokke te raak by formele handel, of selfs aan te spoor tot die besit van formele besigheid, blyk dit uit die respondente dat hul betrokkenheid by informele verkope inkomstegenerering as eerste stap sien, en daarby volstaan.

## HOOFSTUK 5

### AANBEVELINGS

Die studie is onderneem om ondersoek in te stel na die werkskeppingspotensiaal wat opgesluit lê in informele verkope. 'n Samevatting gaan gedoen word van die bevindings soos voorgehou in die vorige hoofstuk, wat dan gevolg gaan word met 'n bespreking oor die beperkings wat die studie onderlê, om uiteindelik af te sluit met enkele aanbevelings omtrent die huidige studie en moontlike verdere studie.

#### 5.1 BEVINDINGE

Die ondersoek het tot die volgende bevindinge gekom:

- Dat die persone wie tot informele verkope toegetree het, so doen om inkomste te genereer.
- Die persone betrokke by informele verkope op selfindiensneming fokus – en nie sodanig om werk te skep nie, met ander woorde, daar word nie aandag gegee om werkers in diens te neem nie.

- Dit blyk dat betrokkenheid by informele verkope eerder 'n oorlewingstrategie is, as wat dit gesien word as eerste stap tot toetrede tot die hoofstroom van formele handel, of selfs om entrepreneurskap te begin of te kweek.
- Stalletjie-eienaars geniet die vorm wat hulle gekies het om inkomste te genereer.
- Die ondersoekareas, naamlik die SSK, Mbekweni en die RUG lewer verteenwoordigende aanduiding van informele verkope in Paarl.

## **5.2 BEPERKINGS VAN DIE STUDIE**

Die studie toon egter terselfdertyd enkele gebreke:

Vanweë die omvang van informele aktiwiteite, is besluit om enkele informele aktiwiteite in Paarl te ondersoek. Fokus is dus geplaas op vrugte- en groenteverkope, klerasie en leerware. Die impak wat informele aktiwiteite op die ekonomiese ontwikkeling van Paarl het, kon dus nie volledig bepaal word nie.

Ten opsigte van werkskepping, is die verwagting dat informele verkope indiensneming bevorder, nie ondersteun nie. Geen respondent het aangetoon dat



hul manier van handeldryf ruimte skep vir indiensneming nie, maar eerder dat selfwerkskepping in die hand gewerk word. 'n Moontlike probleem kon ook wees dat die aktiwiteite wat deur die studie ondersoek is, nie indiensneming aanmoedig nie.

Die gesprekke wat deur plaaslike owerheid in 1997-1998 aan die gang gesit was tussen formele en informele handelaars ten einde beleid te formuleer oor informele handel in Paarl, asook die rol en verantwoordelikheid van informele handelaars ten opsigte van ekonomiese ontwikkeling in Paarl, was nog nie suksesvol afgehandel tydens die ondersoek nie. Gevolglik kan die studie nie die huidige verhouding tussen die twee partye bepaal nie. Dit word aanvaar dat die samewerking of verdraagsaamheid wat op die oomblik tussen die twee partye bestaan, ter wille van ekonomiese voortuitgang van Paarl is.

### **5.3 AANBEVELINGS TEN OPSIGTE VAN DIE STUDIE**

Die studie het reeds bepaal dat die werkloses van Paarl 'n manier gevind het om vir hulself inkomste te skep, naamlik om by informele verkope betrokke te raak. Hoewel die studie bevind het dat informele verkope 'n positiewe invloed op ekonomiese ontwikkeling van Paarl het, kan 'n beter aanduiding van ekonomiese ontwikkeling en groei in Paarl verkry word indien die impak van meer informele aktiwiteite bestudeer word.

Die verhouding tussen informele handelaars en plaaslike owerheid kon ook meer aandag geniet - met ander woorde, die rol wat plaaslike owerheid moet speel om informele handel in Paarl te laat floreer. Indien plaaslike owerheid hierdie rol wil sien as 'n geleentheid om 'n bydrae te maak om die probleem van werkloosheid in Paarl aan te spreek, deurdat hulle nouer met informele handelaars skakel. Terselfdertyd kan informele handel ingespan word om die sakekern steeds as brandpunt van verkope en ekonomiese ontwikkeling te bemark.

Uit die gesprekke en onderhoude wat gevoer was met munisipale amptenare, blyk dit dat plaaslike owerheid se grootste kopseer met smouse veral gedurende sommige vakansies, maar veral gedurende die Kersseisoen, voorkom. Gedurende hierdie tyd word die sakekern oorval deur buite-smouse wat die geleentheid wil benut om soveel as moontlik stalletjies op te stel. Die gevolg hiervan is twis oor staanplek tussen plaaslike smouse en buite-smouse, en plaaslike owerheid dat hulle nie juis voldoende "kontrole" oor smousery het nie. Die voorgestelde werkswyse deur PITA om hierdie probleem aan te spreek, lui soos volg:

1. Trek blokke van een vierkante meter op die sypaadjies om die grootte wat 'n stal mag beslaan, aan te dui.
2. Nommer hierdie blokke sodat presies vasgestel kan word hoeveel stalletjies eienaars op die betrokke dag smous.

3. Hierdie blokke moet dan per vierkante meter aan smouse beskikbaar gestel word, teen 'n tarief wat met die smouskomitee onderhandel is.

Dit is belangrik om te noem dat plaaslike owerheid sy rol in samewerking met die mondstuk van informele handelaars, wie die smouskomitee is, moet sien en uitvoer.

#### **5.4 MOONTLIKE VERDERE STUDIE**

Die ondersoek het beslis moontlike areas van studie geopen. Waar daar ondersoek ingestel is na die werkskeppingspotensiaal van informele verkope in Paarl, kan daar ook 'n vergelykende studie onderneem word om die werkskeppingsmoontlikhede van informele verkope in ander dorpe in die omgewing van Paarl te bepaal. 'n Verdere ondersoek kan geloods word om te probeer vasstel watter informele aktiwiteite werkskepping, en nie self-indiensneming, aanmoedig.

Ekonomiese ontwikkeling in Paarl word ook deur toerisme aangehelp. Die bydrae wat informele handel kan maak om toerisme in Paarl te laat bloei, behoort 'n interessante studie te maak. Hierdeur kan finansiële hulp, deur finansiële instellings, wat informele handelaars so dringend nodig het, gelok word. Dit behoort informele handelaars se eerste tree te wees tot die kweek van

entrepreneurskap, of indiensneming, wat dan hopelik die probleem van werkloosheid in Paarl kan help verlig.

## BRONNELYS

- Bank, L., 1996: Small Business Development in Duncan Village : Towards a New Development Framework. Grahamstad: Rhodes Universiteit Working Paper No. 70.
- Beavon, KSO. and Rogerson, C., 1989: The informal sector of the apartheid city: The pavement people of Johannesburg, in D.M. Smith (red), Living Under Apartheid: Aspects of Urbanisation and Social Change in South Africa, 106-123. Londen:George Allen and Unwin.
- Bozzoli, B., Samesteller, 1979: Labour, Townships and Protest: Studies in the Social History of the Witwatersrand. Johannesburg: Ravan Press.
- Bromberger, N., 1978: Mining employment in South Africa 1946-2000. Rondebosch: Universiteit van Kaapstad.
- Bromley, R., 1979: The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies. Pergamon, World Development.
- Bromley, R. en Gerry, C., 1979: Who are the casual poor?, in R. Bromley en C. Gerry (reds), Casual Work and Poverty in Third World Cities. Engeland: John Wiley.
- Cant, M.C. en Machado, R., 1990: The Changing Environment : The dilemma of the Black Entrepreneur. Dynamica, Vol. xxxii.
- Castells, M. en Portes, A., 1989: World underneath : the origins, dynamics, and effects of the informal economy, in A. Portes, M. Castells en L.A. Benton (reds), The Informal Economy : Studies in Advanced and Less Developed Countries. Baltimore: John Hopkins University Press, pp. 11-37.
- Cattel, R., 1992: Black owned small scale construction enterprises in the South African building industry, DCEM. Rondebosch: Universiteit van Kaapstad.
- Central Statistical Services (CSS), 1991: Statistically unrecorded economic activities of coloureds, Indian and blacks, October 1990. Pretoria: Statistical News Release, PO315.
- Central Statistical Services (CSS), 1995: October household survey, 1994. Pretoria: Statistical News Release, PO317.

- Clark, I. en Louw, L., 1991: Small Business Opportunities in South Africa. Kaapstad: Struik Timmins, p. 85.
- Cortes, M. et al, 1987: Success in SME's: the evidence from Columbia, A World Bank research publication. New York: Oxford University Press, p. 147.
- De Klerk, M.J., 1979: Structural unemployment in South Africa. South African Outlook, 109, pp. 35-38.
- Dewar, D., 1979: Low-income housing policy in South Africa : With particular reference to the Western Cape. The Urban Problems Research Unit, 6: 244. Rondebosch: Universiteit van Kaapstad.
- Dewar, D. en Watson, V., 1981: Unemployment and the informal sector: Some proposals. Urban Problems Research Unit, Rondebosch: Universiteit van Kaapstad.
- Dewar, D. en Watson, V., 1990: Proposals for the management and the administration of the informal sector at the local authority level: The case of the Cape Town City Council, Working Paper No 41, Urban Problems Research Unit, Rondebosch: Universiteit van Kaapstad.
- Geertz, C., 1963: Pedlars and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns. Chicago: Universiteit van Chicago.
- Goss, D., 1991: Small Business and Society. Londen: Routledge.
- Hailey, J., 1991: Public and private participation in small business development. Bedford, UK: Enterprise Development Centre, Cranfield School of Management.
- Havenga, J.J.D., 1988: Retailing : Competition and Trade Practices. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Havenga, J.J.D., 1991: Small and medium-sized enterprises and their social responsibilities. South African Journal for Entrepreneurship and Small Business.
- International Labour Organisation (ILO), 1972: Employment, incomes and equality : a strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneva: International Labour Office.
- International Labour Organisation (ILO), 1979: World employment programme: Seventh progress report on income distribution and employment.

Geneva: International Labour Office.

- Kershoff, G.J., 1996: The informal sector in South Africa. Occupational Research Paper 1996/1. Universiteit van Stellenbosch: Buro vir Ekonomiese Navorsing.
- Koch, B.R., 1991: The informal sector: small clothing manufacturers in Mitchells Plain. Kaapstad: SALDRU Working Paper No. 80.
- Kruger Cloete, E., 1992: A strategic framework for entrepreneurship and small enterprise development in Southern Africa. Ontwikkelingsbank van Suid-Afrika.
- Louw, S.J.H., 1990: Some basic concepts relating to small business development and employment creation. Ontwikkelingsvereniging van Suider-Afrika. Johannesburg: Universiteit van Witwatersrand.
- Lucas, G., 1992: Defining a small business enterprise in South Africa. Buro vir Marknavorsing. Verslag No. 191. Pretoria: Universiteit van Suid-Afrika.
- Maree, J. 1978: Underemployment, poverty and migrant labour in the Transkei and Ciskei. Johannesburg: South Africa Institute of Race relations.
- Martins, J.H. en Ligtheim, A.A., 1995: The informal sector of the South African economy. Research report no. 222, Pretoria: Buro vir Mark Navorsing.
- McGee, T.G., 1976: The persistence of the proto-proletariat: occupational structures and planning for the future of Third World cities. Progress in Human Geography, 9, pp. 1-38.
- McGee, T.G., 1978: An invitation to the "ball": dress formal or informal? In Rimmer, Drakakis-Smith, McGee, Food, Shelter and Transport in South Eastern Asia and Pacific. Canberra: Australian National University, pp. 3-27.
- McNamara, R., 1975: One Hundred Countries, Two Billion People: The Dimensions of Development. England: Cambridge University Press.
- Moholo, M., 1992: In praise of heroes of tomorrow. Die Suid-Afrikaan, 38, April/Mei 1992, pp. 38-39.
- Moolman, P.L., 1990: Some fallacies in small business and entrepreneurship. A conference paper. Mmbatho.
- Moser, C.O.N., 1978: Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development, in World Development, Vol. 6. No.

9/10, pp. 1041-1064.

Moser, C.O.N., 1984: Informal sector reworked: viability and vulnerability in urban development. Regional Development Dialogue, 5(2), pp. 135-78.

Moser, C.O.N., 1994: The informal sector debate, part 1: 1970-1983, in C.A. Rakowski, Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America. Albany: State University of New York Press.

Nkonyeni, A., 1992: Overcoming the legacies of the past. Londen: Focus on Black Business, pp. 20-23.

Paarl-Bergrivier Ontwikkelingsforum, 1997: (Ongepubliseerde werkstuk : Opname onder werkloos in Paarl).

Peattie, L., 1978: An idea in good currency and how it grew: the informal sector. World Development, 15, pp. 851-60.

Peet, R en Thrift, N., 1989: New Models in Geography, Vol II. Londen: Unwin Hyman.

Pityana, S., 1991: African small business and the informal sector in South Africa. (Document M), RSA/HRD (91), 3.7, pp. 2-3.

Rakowski, C.A., 1994: Introduction: what a debate?, in C.A. Rakowski, Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America. Albany: State University of New York Press.

Reynolds, L.G., 1969: Labour Economics and Labour Relations. 5de uitgawe. New Jersey: Englewood Cliffs.

Riley, T.A., 1993: South Africa, characteristics of and constraints facing black businesses in South Africa : Survey results. Washington DC: The World Bank.

Rogerson, C.M., 1986a: Managing urban growth in South Africa. South African Geographical Journal.

Rogerson, C.M., 1986b: Feeding the common people of Johannesburg, 1930-1962. Journal of Historical Geography, 12, pp. 56-73.

Rogerson, C.M., 1988: Recession and the informal sector in South Africa. Development Southern Africa, 5(1), pp. 88-06.

Rogerson, C., 1991: Deregulation, subcontracting, and the "(in)formalization" of small-scale manufacturing, in Preston-Whyte, E. en C. Rogerson.



South Africa's Informal Economy. Kaapstad: Oxford University Press.

Rogerson, C.M., 1992: Geography in A Changing South Africa: Progress and Prospects, deur C. Rogerson en J. McCarthy. Kaapstad, New York: Oxford University Press.

Rogerson, C.M., 1996: Rethinking the informal economy of South Africa. Development Paper 84. Halfway House: Development Bank of Southern Africa.

Rogerson, C.M., en Hart, D.M., 1986: The survival of the "Informal sector": The shebeens of black Johannesburg. GeoJournal, 12, 153-66.

Rudman, T., 1988: "The Third World - South Africa's Hidden Wealth". Kaapstad: Business Dynamics - Gasspreker.

Schacter, M., 1992: Microentrepreneurship in South Africa: The impact of regulation and support services. Country Economics Department, The World Bank.

Scott-Wilson, P., 1989: The informal sector: Exactly how important is it in the black market. Dynamica, Vol. xxxi.

Terblanché, N.S., 1995: Informal retailing: from repression to deregulation to support. South African Journal for Entrepreneurship and Small Business, pp. 36-51.

Thomas, W.H., 1990: Small Business Promotions in Southern Africa: Scope and Co-operation in the New Southern Africa. Johannesburg: Universiteit van Witwatersrand.

Thomas, W.H., 1992: Promoting entrepreneurship in Africa, Alternative strategies and the scope for affirmative action. SBDC, Kaapstad.

Thomas, W.H., 1993: "Strategies for township retailing: micro or macro?". Paper presented at the ICSB Conference, 3/5/93, Durban, pp. 3-4.

Thomashausen, A., 1987. The dismantling of apartheid. Pretoria: Printpak Books, 26.

Van der Linden, 1993: The role of the informal sector. Windhoek: Namibian Economic Policy Research Unit (NEPRU).

Wellings, P. en Sutcliff, M., 1984: "Developing the urban informal sector in South Africa : The reformist paradigm and its fallacies". Development and Change, 15, pp. 517-50.

## ADDENDUM

**1 INKOMSTESKEPPING:**

1.1 Is u 'n inwoner van die Paarl?

Ja

Nee


1.2 Indien Ja, hoe lank dryf u reeds handel in die Paarl?

6 - 12 maande

1 - 3 jr

4 - 5 jr

> 5 jr


1.3 Indien Nee, van waar kom u?

-----  
 -----  
 -----

1.4 Hoekom het u na die Paarl beweeg?

artikels verkoop makliker

familie

kompetisie in Kaap te sterk

betrokke in 'n netwerk

ander


1.4.1 Spesifiseer: -----

-----  
 -----

1.5 Hoe word u deur die smouse in die Paarl aanvaar?

baie vriendelik

minder vriendelik

vyandig

onseker


1.6 Watter van die volgende produkte /goedere verkoop u?

vrugte

groente

beide

klere

leerware

ander


1.7 Wat het u gedoen voordat u die stalletjie begin het?

vir iemand anders gewerk

huisvrou

student

werkloos

ander


1.7.1 spesifiseer: -----

-----  
-----

1.8 Hoe lank was u daar betrokke?

6 - 12mnde

1 - 3jr

4 - 5jr

> 5jr


1.9 Om watter rede(s) het u die stalletjie begin?

-----  
-----  
-----

1.9.1 Hoeveel dae per week werk u?

0 - 2

3 - 5

5 - 7


1.9.2 Watter tyd van die dag werk u?

soggens

smiddae

heeldag


1.9.3 Hoe kry u u produkte/goedere by die staanplek?

eie vervoer

vervoer van familie/vriende

taxis

stootwaentjie

ander


1.9.3.1 spesifiseer: -----

-----

-----

1.10 Watter voordele hou die feit dat u 'n stalletjie besit vir u in?

lae drakoste

"flexi"- tyd

persoonlike kontak

ander


1.10.1 spesifiseer: -----

-----

-----

1.11 Watter van die volgende probleme beïnvloed u besigheid nadelig?

- slegte weer
- gebrek aan stoor fasiliteite
- gebrek aan sekuriteit
- seisoenale aard van handeldryf
- gebrekkige kapitaal om voorraad te koop
- koelgeriewe
- ligging van staanplek
- ander

1.11.1 spesifiseer: -----  
-----  
-----

1.12.1 Het u mense in diens?

Ja

Nee

1.12.2 Indien Ja, hoeveel mense

voltyds:

deeltyds:

1.12.3 Is al u werknemers woonagtig in die Paarl?

Ja

Nee

1.12.4 Indie Nee, van waar kom hulle?

-----  
-----  
-----

1.12.5 Watter loon ontvang hulle per week? (rand)

-----  
-----  
-----

1.13 PROBLEME MET SMOUSE BUIITE PAARL

1.13.1 Wat sal u voorstel kan gedoen word om die probleem van "buite" smouse op te los?

-----

-----

-----

-----

2 IDENTIFISEERBARE BESONDERHEDE

2.1 GESLAG: Manlik

Vroulik


2.2 OUDERDOM

--	--

2.3 HUWELIKSTAAT:

Getroud

Ongetroud

Kohabitasie

Verlaat

Geskei

Weduweestaat


2.4 OPVOEDKUNDIGE PEIL:

-----

-----

2.5 HUISHOUDINGSAMESTELLING:

2.5.1.1 Volwassenes: (18 jaar en ouer)

aantal

--	--

2.5.1.2 Kinders: aantal

--	--

2.5.1.3 Huishoudingsgrootte:

--	--

2.6 INKOMSTE:

2.6.1.1 Hoof van huishouding

Ja

Nee


2.6.1.2 Bedrag per maand: (rand)

-----

-----

2.6.2.1 Is daar inkomste van ander lede van die gesin?

Ja

Nee


2.6.2.2 Bedrag per maand: (rand)

-----

-----

3 SOSIO-EKONOMIESE OMSTANDIGHEDE:

3.1 BEHUISING:

3.1.1 Besit u u eie huis/woonstel?

Ja

Nee


3.1.2 Indien ja, watter tipe huis?

baksteen

sink en hout

ander


3.1.2.1 Spesifiseer -----

-----

-----



3.1.3 Indien Nee, waar woon u?

loseer

huur

woon in

ander


3.1.3.1 Indien u loseer en of inwoon, spesifiseer.

-----  
 -----

3.1.2.1 Betaal u op die oomblik vir u verblyf?  
(indien 3.1.3 waar is)

Ja

Nee


3.1.2.2 Wat is hierdie bedrag? (per maand of per week)

-----  
 -----

3.1.2.3 Indien Nee, waarom betaal u nie?

-----  
 -----

3.1.3 Met hoeveel persone deel u die slaapruiimte?

--	--

3.1.4 Het u intussen van woonplek verander?

Ja

Nee


3.1.4.1 Indien Ja, spesifiseer:

-----  
 -----

**3.2 OPVOEDING:**

3.2.1 Het u enige skoolgaande kinders?

Ja

Nee


3.2.2 Indien Ja, hoeveel?

-----  
-----

3.2.3 Betaal u op die oomblik enige skoolfooie?

Ja

Nee


3.2.3.1 Indien Ja, wat is hierdie bedrag? (per maand/jaar)

-----  
-----

3.2.3.2 Indien Nee, waarom nie?

-----  
-----

3.3 GESONDHEID:

3.3.1 Hoe gereeld maak u van mediese dienste gebruik?

-----  
-----

3.3.2 Watter van die volgende dienste word gereeld gebruik?

dokter

hospitaal

kliniek


3.3.3 Betaal u self vir hierdie dienste?

Ja

Nee


3.3.2.1 Spesifiseer:

-----  
-----

3.4 VOEDSEL:

3.4.1 Waar kry u voedsel?

koop

skenkings

familie/vriende

ander


3.4.1.1 Spesifiseer: -----

-----

-----

3.5 Sou u sê dat daar 'n verbetering in u omstandig-  
hede ingetree het nadat u 'n stalletjie begin het?

Ja

Nee


3.5.1 Spesifiseer: -----

-----

-----

4 BEMARKING VAN PRODUKTE:

4.1 Hoekom koop mense by u stalletjie?

goeie ligging

prys

vriendelike diens

gesels


4.3 Is die pryse van u produkte

vasgestel

onderhandelbaar

ander


4.3.1 spesifiseer: -----

-----

4.4 Watter van die volgende word oorweeg met die bepaling van u pryse?

- aankoop prys
- markprys
- pryse van kompeterende stalletjies
- eie prysberekening
- advies van groot handelaar
- ander


4.4.1 spesifiseer: -----  
 -----  
 -----

4.5.1 Hoe vergelyk u produkte se pryse met ander stalletjies?

- goedkoper
- duurder
- dieselfde
- weet nie


4.5.2 Hoe vergelyk u produkte se pryse met ander winkels?

- goedkoper
- duurder
- dieselfde
- weet nie


4.6.1 Hoe sterk is die kompetisie tussen u en nabygeleë stalletjies?

- baie mededingend
- ietwat mededingend
- nie baie mededingend
- geen mededinging
- weet nie


4.6.2 Hoe sterk is die kompetisie tussen u en winkels/supermarkte

- baie mededingend
- ietwat mededingend
- nie baie mededingend
- geen mededinging
- weet nie


4.7.1 Ding u met winkels/supermarkte mee t.o.v. prys

- Ja
- Nee
- Weet nie


4.7.2 Ding u met winkels/supermarkte mee t.o.v. kwaliteit

- Ja
- Nee
- Weet nie


4.7.3 ander

4.7.3.1 spesifiseer: -----  
-----  
-----

4.8 Waar kry u u produkte vandaan?

- fabriek
- mark
- groothandelaar/"cash & carry"
- supermark
- ander


4.8.1 spesifiseer: -----  
-----  
-----

4.8.2 Van watter dorp(e) kry u u produkte vandaan?

- Paarl
- Wellington
- Klapmuts
- Stellenbosch
- ander


4.8.2.1 spesifiseer: -----

-----

-----

4.9 Verskaf u die volgende dienste?

- omruil van produkte/goedere
- waarborg op produkte/goedere
- bestellings van klante
- geld terug op foutiewe aankope
- aanvaar u kredietkaarte
- aanvaar u persoonlike tjeks


4.9 Dink u dat die voorsiening van bogenoemde dienste belangrik vir die besigheid is?

- Ja
- Nee
- Weet nie


4.10 Watter ander dienste sal u graag wil verskaf?

-----

-----

-----

**5 FINANSIEEL:**

5.1 Hou u rekord van die transaksies in die besigheid?

- Ja
- Nee


5.2 Is die inkomste uit die verkope van produkte die enigste bron van inkomste in u huishouding?

Ja

Nee


6 PLAASLIKE OWERHEID:

6.1 Ervaar u enige probleme met die plaaslike owerheid?

Ja

Nee


6.1.1 Indien Ja, watter tipe probleme?

-----  
-----

6.2 Is daar enige area waar u nie mag staan nie?

Ja

Nee


6.3 Is daar 'n smouskomitee wat namens u met plaaslike owerheid onderhandel?

Ja

Nee

Weet nie


6.4 Het die owerheid intussen 'n houdingsverandering getoon t.o.v. die voorkoms van die staljetjies?

Ja

Nee

Onseker


6.4.1 Indien Ja, wat was die aard van die verandering?

-----  
-----  
-----

7 TOEKOMS:

7.1 Sou u graag onbeperk wil voortgaan met die stalletjie?

Ja

Nee

Onseker


7.1.1 Gee twee/drie redes:

-----  
-----  
-----

7.2 Beoog u om meer as een stalletjie te bedryf?

Ja

Nee

Nog nie besluit


7.3 Beoog u om u besigheid uit te brei sodat dit deel van die formele sektor vorm?

Ja

Nee

Weet nie


7.4 Watter van die volgende sal u graag wil bedryf?

winkel

bykomende stal

beide

ander


7.4.1 spesifiseer: -----

-----  
-----

7.5 Hoe sien u die toekoms van die stalletjie?

-----