

TR 81-07

DIE STEDELIKE INFORMELE SEKTOR IN DIE VOLKSHUISHOUDING
VAN DIE CISKEI

DISSERTATION

SUBMITTED IN PARTIAL FULFILMENT OF THE DEGREE OF

MASTER OF COMMERCE

OF RHODES UNIVERSITY

BY

FRANCOIS ALWYN JACOBS

JANUARY 1981

DANKBETUIGING

Graag wil ek die volgende persone en instansies bedank vir hulle bystand en belangstelling wat hierdie studie moontlik gemaak het.

Die Stedelike Stigting vir hulle ruim finansiële bystand wat die studie moontlik gemaak het. Hier is dit dan veral in besonder Bill Davies wie se raad, leiding en aanmoediging vir my van groot waarde was.

Prof. M.L.Truu, my projekteier, wie op 'n besondere wyse en geduld vir my 'n aansporing was, en steeds is, en wie met sy objektiewe beskouing my gedwing het tot 'n wetenskaplike benadering tot die studieonderwerp.

Prof. Simon Bekker vir sy kritiese evaluering van die vraelys.

INHOUDSOPGAWE

Bl.

LYS VAN TABELLE.....	v
LYS VAN KAARTE EN FIGURE.....	viii

HOOFSTUK 1

1.1.	Inleiding.....	1
1.2.	Ontstaan en ontwikkeling van die informele sektor	2
1.3	Werkbare definisie van die informele sektor in die Ciskei opset.....	5

HOOFSTUK 2

AFBAKENING VAN DIE STUDIEVELD

2.1.	Doel van ondersoek.....	26
2.2.	Geografiese opset.....	28
2.3.	Omvang en die organisasie van die opname.....	30
2.3.1.	Breë doel.....	30
2.3.2.	Datum van opname.....	32
2.3.3.	Grootte van steekproef.....	32
2.3.4.	Opnemers.....	34
2.3.5.	Prosedure by opname.....	34
2.3.6.	Betroubaarheid van die data.....	35
2.4.	Samestelling van die vraelys.....	37

HOOFSTUK 3

OMSKRYWING VAN DIE STEDELIKE INFORMELE SEKTOR IN DIE STEDELIKE GEBIED VAN DIE CISCHEI

3.1.	Persoonlike eienskappe van die hoof van die onderneming.....	44
3.1.1.	Opvoedkundige eienskappe.....	44
3.1.1.1.	Opvoedkundige eienskappe van die hoofde volgens tipe van onderneming.....	46

3.1.2.	Ouderdomverspreiding.....	48
3.1.3.	Plek van geboorte.....	52
3.1.4.	Laaste woonplek van hoofde voor migrasie na Mdantsane.....	54
3.1.5.	Tydperk woonagtig in Mdantsane.....	56
3.1.6.	Geslagsamestelling: Voltydse teenoor deeltydse deelname.....	58
3.1.7.	Registrasie by arbeidsburo's.....	60
3.1.8.	Verwantskap tussen vorige ondervinding en huidige beroep.....	62
3.2.	Eienskappe van die onderneming self.....	64
3.2.1.	Inleiding.....	64
3.2.2.	Fisiese eienskappe.....	64
3.2.2.1.	Vaste teenoor mobiele werksplek.....	64
3.2.2.2.	Struktuur van vaste werksplek.....	66
3.2.2.3.	Fasiliteite beskikbaar by vaste werksplek.....	68
3.2.2.4.	Eienskappe van mobiele onderneming.....	70
3.2.3.	Strukturele agtergrond.....	72
3.2.3.1.	Aard van aktiwiteite.....	72
3.2.3.2.	Kliënte van ondernemings.....	77
3.2.4.	Wetlike beperkinge.....	79
3.2.5.	Geskiedenis van ondernemings.....	82
3.2.5.1.	Aantal jare in werking.....	82
3.2.5.2.	Probleme ondervind tydens oprigting.....	84
3.2.5.3.	Veranderings ten opsigte van die fisiese ondernemingstruktuur.....	87
3.2.5.4.	Die vervaardiging of verkoop van nuwe goedere en dienste.....	89
3.2.5.5.	Toename in die omvang van goedere en dienste gelewer.....	89
3.2.6.	Operasionele eienskappe.....	93
3.2.6.1.	Kapasiteitsbenutting.....	93
3.2.6.2.	Indiensneming van werknemers.....	96
3.2.6.3.	Ouderdomsverspreiding van werknemers.....	98
3.2.6.4.	Opvoedkundige eienskappe van die werknemers.....	100
3.2.6.5.	Maksimum en minimum lone betaal.....	100
3.2.6.6.	Inkomste van die hoofde van ondernemings.....	103
3.2.6.7.	Kapitale uitleg van ondernemings.....	107
3.2.6.8.	Totale en gemiddelde maandelikse goedere deur die informele sektor aangekoop.....	110

3.2.6.9.	Dienste benodig deur die informele sektor.....	122
3.2.6.10.	Kredietaanlope deur die informele sektor.....	124
3.2.6.11.	Gemiddelde maandelikse omsette van die onder- nemings aktief in die informele sektor.....	126
3.2.6.12.	Bepaling van pryse.....	128
3.2.6.13.	Toename in die vraag na goedere en dienste deur die informele sektor gelewer.....	130
3.2.6.14.	Probleme ondervind wat moontlike uitbreiding beperk.....	130
3.3.	Opsomming van die belangrikste bevindinge.....	134

HOOFSTUK 4

DIE OMVANG VAN DIE STEDELIKE INFORMELE SEKTOR IN DIE VOLKSHUIS- HOUDING VAN DIE CISKI

4.1.	Omvang van aktiwiteite.....	144
4.2.	Die informele sektor as werkverskaffingsbron.....	150
4.3.	Totale kapitale voorraad en die koste per werkgeleentheid.....	154
4.4.	Die informele sektor as afsetmark.....	157
4.5.	Die informele sektor as verskaffer van goedere en dienste.....	160

HOOFSTUK 5

DIE FUNKSIONELE VERHOUDING TUSSEN DIE FORMELE EN INFORMELE SEKTOR

5.1.	Die invloed van die formele sektor op die informele sektor.....	170
5.2.	Die invloed van die informele sektor op die formele sektor.....	173

HOOFSTUK 6

MOONTLIKE WYSES VAN AKTIVERING VAN DIE INFORMELE SEKTOR

6.1.	Inleiding.....	179
6.2.	Verhoging van die doeltreffendheid in die	

	informele sektor.....	180
6.3.	Uitbreiding van die mark.....	183
6.4.	Die identifisering van informele aktiwiteite wat oor die nodige ekonomiese potensiaal beskik..	187

HOOFSTUK 7

DIE MOONTLIKE ROL VAN DIE INFORMELE SEKTOR IN DIE FORMULERING VAN "ONTWIKKELINGSTRATEGIE VIR DIE CISCHEI

7.1.	Inleiding.....	192
7.2.	Die huidige ontwikkelingstrategie in die Ciskei, en die moontlike rol van die informele sektor daarin.....	194
7.2.1.	Strategie vir ekonomiese ontwikkeling in die Ciskei.....	194
7.2.1.1.	Die aktivering van gemeenskappe by ontwikkeling..	196
7.2.1.2.	Dorpsontwikkeling en behuising.....	198
7.2.1.3.	Arbeidsoriëntasie en opleiding.....	199
7.2.1.4.	Die skepping van die nodige infrastruktuur.....	200
7.2.1.5.	Die programmering van owerheidsbesteding.....	201
7.3.	Die moontlike rol van die informele sektor in "n "Basic Needs" ontwikkelingstrategie benadering...	202

BYLAAG 1.....	212 - 253
---------------	-----------

BYLAAG 2.....	254 - 255
---------------	-----------

BIBLIOGRAFIE.....	256 - 261
-------------------	-----------

LYS VAN TABELLE

Tabel	Titel	Bl.
2.2.	Totale Swart bevolking in die Ciskei 1980.....	29
2.3.3.	Steekproefsamestelling.....	33
3.1.1.	Opvoedkundige eienskappe.....	45
3.1.1.1.	Opvoedkundige eienskappe van hoofde volgens tipe van onderneming.....	47
3.1.2.	Geslagsamestelling en ouderdomverspreiding.....	49
3.1.2.1.	Gemiddelde ouderdom volgens tipe van onderneming	53
3.1.3.	Geslag en plek van geboorte.....	54
3.1.4.	Laaste woonplek voor migrasie.....	55
3.1.5.	Tydperk van verblyf in Mdantsane.....	57
3.1.6.	Voltydse en deeltydse deelnemers volgens tipe onderneming.....	59
3.1.7.	Registrasie by arbeidsburo.....	61
3.1.8.	Verwantskap tussen vorige ondervinding en huidige beroep.....	63
3.2.2.1.	Vaste teenoor mobiele werksplek.....	65
3.2.2.2.	Eienskappe van vaste werksplek.....	67
3.2.2.3.	Fasiliteite beskikbaar by vaste werksplek.....	69
3.2.2.4.	Eienskappe van mobiele ondernemings.....	71

3.2.3.1.	Algemene aard van aktiwiteite.....	74
3.2.3.2.	Die tipe en herkoms van kliënte.....	78
3.2.4.	Lisensievereiste en aansoeke.....	80
3.2.5.1.	Aantal jare in werking.....	83
3.2.5.2.	Probleme ondervind tydens oprigting.....	86
3.2.5.3.	Verbeterings of verslegtings ten opsigte van die fisiese struktuur.....	88
3.2.5.4.	Die vervaardiging of verkoop van nuwe goedere en dienste.....	90
3.2.5.5.	Toename in goedere en dienste gelewer.....	92
3.2.6.1.	Kapasiteitsbenutting - Ure per dag gewerk...	94
3.2.6.1.1.	Kapasiteitsbenutting - Dae gewerk.....	95
3.2.6.2.	Arbeidsmag - Totale werknemers.....	97
3.2.6.3.	Ouderdomsverspreiding van werknemers.....	99
3.2.6.4.	Opvoedkundige eienskappe van die werknemers.	101
3.2.6.5.	Maksimum en minimum lone betaal.....	102
3.2.6.6.	Gemiddeld wat die hoof van die onderneming reken sy dienste werd is.....	105
3.2.6.6.1.	Wat die hoof van die onderneming reken sy netto inkomste uit die besigheid is.....	106
3.2.6.7.	Kapitale uitleg van ondernemings.....	109
3.2.6.8.	Totale en gemiddelde aankope van benodigde insette deur die informele sektor.....	114

3.2.6.8.1.	Aankope deur die informele sektor per item..	119
3.2.6.8.2.	Wyse van verkoop van goedere.....	121
3.2.6.9.	Dienste benodig deur ondernemings.....	123
3.2.6.10.	Kredietverskaffing.....	125
3.2.6.11.	Gemiddelde maandelikse omsette van onder- nemings.....	127
3.2.6.13.	Toename in vraag na goedere en dienste gelewer.....	131
3.2.6.14.	Probleme ondervind wat moontlike uitbreiding beperk.....	133
4.1.	Omvang van die stedelike informele sektor volgens tipe van onderneming.....	147
4.2.	Die informele sektor as werkverskaffingsbron Totale indiensneming.....	153
4.3.	Koste per werkgeleentheid.....	155
4.3.1.	Totale kapitale voorraad in die informele sektor.....	156
4.4.	Totale maandelikse aankope van goedere en dienste deur die informele sektor.....	158
4.5.	Die informele sektor as verskaffer van goedere en dienste - Totale maandelikse verkope.....	165

LYS VAN KAARTE EN FIGURE

Bl.

1.	Bevolking verspreiding.....	31
2.	Ouderdomverspreiding.....	51

HOOFSTUK 1

1.1. INLEIDING

Die term "informele sektor" moet gesien word as 'n term of begrip wat geformuleer is vanuit ontwikkelingstudies wat onderneem is oor tyd.¹ Tydens die Koloniale tydperk is dit aanvaar dat die sogenaamde "moderne" sektor van die toe gewese kolonies, wel instaat sal wees om die surplus arbeid wat daar bestaan het, met die hulp van die Koloniale owerheid, mettertyd te absorbeer.² Hierdie opvatting is gou as foutief bewys aangesien dit geblyk het dat die "moderne" sektor nie eers instaat is om die nuwe toetredes tot die arbeidsmark te absorbeer nie. Hierdie onvermoë van die "moderne" sektor het verder bygedra tot die probleme wat ontwikkel het as gevolg van die verstedelikingsproses wat nou na vore getree het.³ Die verstedelikingsproses het tot gevolg gehad dat die groeikoers van die potensiële stedelike arbeidsmag baie hoër was as die werkverskaffingskapasiteit van die "moderne" sektor.⁴ Navorsers het begin skryf van die werkloosheidsprobleem. Later het andere verwys na die sogenaamde onderindiensnemingsprobleem. Alhoewel almal bewus was van die verskynsel, was die begrippe werkloosheid en onderindiensneming in 'n ontwikkelende ekonomiese konteks moeilik definieerbaar.⁵ Dit was ook moeilik om hierdie begrippe te inkorporeer in die algemene volkshuishouding opset. Dit was dus moeilik om te bepaal watter faktore aanleiding gee tot hierdie verskynsel asook wat die ekonomiese en sosiale gevolge van hierdie verskynsel is. Al hierdie faktore het dan ook bygedra tot die identifisering van 'n bepaalde sektor in die ekonomie van hierdie ontwikkelende lande om voorsiening te maak vir hierdie verskynsel. Sodoende

is 'n werkbare eenheid geïdentifiseer binne 'n komplekse en vloeibare sosio-ekonomiese struktuur.⁵

Alhoewel hierdie herformulering 'n belangrike stap was, was die identifisering van die informele sektor slegs die eerste stap tot die definiering van 'n werkbare ekonomiese instrument.

Die identifisering van die sektor was slegs 'n omskrywing van 'n verskynsel. Om van enige analitiese waarde te wees, was dit nodig om te bewys dat die sogenaamde informele sektor wel 'n eiensortige sektor in die volkshuishouding verteenwoordig. Dit was nodig om te bewys dat die informele sektor sekere dinamiese eienskappe oor tyd toon. Die sektor moet reageer op sekere sosio-ekonomiese veranderings, wat op sy beurt invloed sal uitoefen op en in ander sektore.

Dit beteken dat alhoewel die informele sektor sekere basiese eienskappe soos 'n lae inkomste, selfindiensneming, ens. toon, dit opsigself nie gebruik kan word as 'n werkbare definisie nie. 'n Definisie moet die omvang van die invloede van die verskillende eienskappe van die informele sektor in terme van die strukturele verhouding wat daar bestaan met ander sektore, definieer.

1.2. ONTSTAAN EN ONTWIKKELING VAN DIE INFORMELE SEKTOR

Ten einde te bepaal watter moontlike rol die informele sektor in die toekomstige ekonomiese ontwikkeling van

die Ciskei kan vervul, is dit nodig om na te gaan watter faktore aanleiding gegee het tot die ontstaan van die informele sektor.

Volgens die literatuur kan daar basies twee gedagteskole geïdentifiseer word. Die eerste is die sogenaamde werksoekers-model wat die ontstaan van die informele sektor vanuit die informele werker se standpunt ontleed. So wys Michael Todaro daarop dat 'n groot persentasie van die stedelike arbeidsmag nie opgeneem word in die moderne industriële sektor nie, maar bestaan uit 'n sogenaamde "tradisionele" stedelike sektor van "...the overtly unemployed, the underemployed and those that grind out a meagre existence in petty retail trades and services."⁷ Die ontstaan van die stedelike informele sektor kan gesien word as gevolg van die proses van verstedeliking. Die eerste fase van verstedeliking bestaan uit die werklike fisiese beweging na 'n stedelike gebied en 'n periode van afwagting, waar die individu tydelik in die "tradisionele" stedelike sektor geakkommodeer word. Die tweede fase word bereik wanneer die werker meer permanente indiensneming in die moderne sektor van die stedelike ekonomie bekom. Die grootte van die "tradisionele" stedelike sektor sal direk afhang van die stad/plattelandse loonverhouding. Todaro neem dan ook 'n algemene negatiewe houding teenoor die informele sektor in. So verklaar hy:

...part of the urban economy of LDC's characterized by small competitive individual or family firms, petty retail trades and services, labour-intensive methods of doing things, low levels of living, poor working conditions, high birth rates, low levels of health and education, etc. But it is often thought

of as providing a major source of urban employment and economic activity.⁸

Die tweede benadering sien die informele sektor as bestaande uit 'n verskeidenheid klein sake ondernemings wat onder andere weens sekere markonvolmaakthede, aktief deelneem in die ekonomiese prosesse. Die informele sektor bestaan dus uit 'n groot aantal kleinskaalse entrepreneurs wat weens die vraag na hulle goedere en dienste instaat is om kapitaal te akkumuleer en mettertyd moontlik na die formele sektor oor te beweeg. Dit was dan veral Keith Hart wat die grondslag vir hierdie benadering gele het.⁹ In sy studie het Hart nie net die probleem van stedelike migrasie ondersoek nie, maar ook die lot van die arm stedelike bevolking in die algemeen. Hy is dan ook die eerste persoon wat die term "informeel" gebruik.

Die ILO het na 'n uitgebreide studie na indiensneming en werkgeleenthede in Kenia, in 1972 'n omvattende verslag gepubliseer.¹⁰ Hierdie verslag was nie net 'n belangrike teoretiese analise van die informele sektor nie, maar het ook as stimulus gedien vir verdere ondersoeke na die aard en omvang van die stedelike informele sektor. Met opvolgstudies is daar al hoe meer gelet op die funksionele verhouding wat tussen die formele en informele sektore bestaan. Die ondernemings aktief in die informele sektor is geïdentifiseer en omskryf. So ook die aard van produksie. Die belangrikheid van die informele sektor as werkverskaffingsbron is onderstreep en later ook die feit dat daar 'n definitiewe vraag na goedere en dienste gelewer deur die informele sektor, bestaan.

Dit is dus duidelik dat die toekomstige ontwikkeling en rol voorsien vir die informele sektor grootliks sal afhang van die algemene houding teenoor die sektor.

Daar is egter persone en navorsers wat die bestaan en moontlike rol van die informele sektor in 'n ekonomiese ontwikkelingsbeleid, totaal verwerp weens ideologiese redes. Dit is veral persone wat vanuit 'n Marxistiese standpunt die informele sektor beoordeel. So verwerp die Marxiste enige geleidelike ekonomiese verandering, maar glo dat ekonomiese hervorming slegs deur rewolusie kan plaasvind. Die Kenia-verslag van die ILO het dan ook heftige reaksie ontlok van persone soos Colin Leys wat die informele sektor sien as

....a system of intense exploitation of labour, with very low wages and often very long hours, underpinned by the constant pressure for work from the "reserve army" of job seekers.¹¹

'n Verdere probleem vir die Marxistiese benadering is die feit dat die informele sektor 'n bewys is dat die Marxistiese ideologie foutief is, aangesien dit blyk of die informele sektor 'n sektor is wat sekere dinamiese eienskappe oor tyd toon en dus kan ontwikkel tot 'n kapitalistiese klas.

1.3. 'n WERKBARE DEFINISIE VAN DIE INFORMELE SEKTOR IN DIE CISKEISE OPSET

Verskeie pogings is deur skrywers in verskillende

vakdisiplines gedoen om die informele sektor te omskryf. Deurdad elke skrywer die sektor, soms implisiet vanuit 'n standpunt van sy eie vakgebied omskryf, het dit aanleiding gegee tot heelwat onduidelikheid.

So het skrywers en navorsers wat 'n sosio-ekonomiese ontleding dedoen het van die armoede en dualisme wat daar bestaan het in die Latyns-Amerikaanse stede, verwys na die sogenaamde marginaliteitskonsep. Sosiologiese marginaliteit is omskryf as daardie gedeelte van die stedelike bevolking, wat nog nie deel uitmaak van die bestaande en oorheersende stedelike kultuur nie. "Marginality implied isolation and lack of integration into urban life patterns on the part of the tradition-oriented rural to urban migrants."¹² Hierdie gedeelte van die stedelike bevolking het hoofsaaklik bestaan uit trekarbeiders wat hulself in die buitewyke van die stede gevestig het.

Hoewel hierdie 'n meer Marxistiese benadering is wat die verskynsel vanuit die werker se standpunt benader, is hierdie sosiologiese omskrywing van belang omdat dit beide 'n geografiese as 'n ekonomiese konnotasie het. Geografies in die sin dat die meeste trekarbeiders hulself in die buitewyke - gewoonlik in krottoestande - van die stede gevestig het. Ekonomies omdat die term verwys na daardie deel van die stedelike arbeidsmag wat nog nie die status verwerf het van die industriële proletariaat nie.

Vir die ekonoom was hierdie omskrywing, wat hoofsaaklik gegrond is op geografiese lokalisering, nie 'n aanvaarbare instrument nie. Die geografiese lokalisering van 'n persoon is nie noodwendig 'n bepalende faktor van die aard en area waar die persoon sal werk nie. So kan 'n krotinwoner ook werksaam wees in die formele of industriële sektor. Verder heg die bepaalde omskrywing 'n negatiewe konnotasie aan hierdie sektor, wat nog nie deel uitmaak van die industriële sektor nie, asof die sektor altyd met krottoestande en armoede assosieer kan word.

Die terminologie van "formeel en informeel" is die eerste keer deur Keith Hart in 1971 gebruik.¹³ So beweer hy dat die hoofrede waarom die bestudering van die informele sektor so 'n lang periode agterweë gelaat is, grootliks toegeskryf kan word aan die konnotasie wat geheg word aan die term "indiensneming". Die term "indiensneming" is hoofsaaklik in die formele konteks gesien as 'n persoon wat 'n bepaalde pos beklee en wat 'n loon of salaris ontvang. In teenstelling met hierdie opvatting vind Hart in sy studies van die krotbuurtes van Accra, dat 60 persent van die potensiële ekonomiese aktiewe bevolking in die krotbuurtes se inkomste nie toegeskryf kan word of geïdentifiseer kan word as salarisse of lone wat ontvang is nie.

Vir Hart was die verskil tussen die formele en informele sektore daarin geleë dat in die formele sektor salaris en loontrekkers gevind word, terwyl in die informele sektor dit hoofsaaklik selfindiensneming is. So

skryf hy:

...the distinction between formal and informal income opportunities is based essentially on that between wage-earning and self employment. The key variable is the degree of rationalisation of work - that is to say, whether or not labour is recruited on a permanent and regular basis for fixed rewards.¹⁴

Kritiek teen hierdie omskrywing is dat per definisie dit nie moontlik sou wees vir 'n ondernemer wat aktief in die informele sektor is, om ander persone in diens te neem nie. Dan is daar ook nie voorsiening gemaak vir persone werkzaam in beide die formele as die informele sektor nie.

In verdere studies deur die ILO/U.N.D.P. in Kenia, is daar gevind dat die bestaande omskrywing en verdeling van die Afrika-lande se ekonomie in die sogenaamde moderne en tradisionele sektor, misleidend en ontoereikend is vir die formulering van 'n ekonomiese ontwikkelingsbeleid en die daarstelling van 'n ekonomiese ontwikkelingstrategie.¹⁵

So het hulle dan basiese karakteristieke van die informele sektor geïdentifiseer en dit omskryf. Hulle meld dat die informele sektor is: maklik om toe te tree; klein-skaalse ondernemings funksioneer binne 'n onbeheerde maar kompeterende mark; hoofsaaklik arbeidsintensiewe produksiemetodes word gebruik; werkers leer hulle ambagte of aanleg buite die formele opset aan. Hierdie eienskappe is egter nie altyd van toepassing in alle omstandighede nie. So bevind Mazumdar¹⁶ dat al hierdie aanvaarde eienskappe van die informele sektor nie altyd

water hou nie. Hy bewys dat die informele sektor nie noodwendig die belangrikste toetredingspunt van werkszoekers is nie.

Na 1974 het die ILO verskeie ondersoëke geloods om die omvang van die informele sektor in die Derde-wêreld te bereken.¹⁷ In hulle opnames is navorsers telkemaal gekonfronteer met die feit dat daar nie 'n aanvaarbare definisie van die informele sektor bestaan nie. So het navorsers dan gepoog om aan die hand van hulle teoretiese kennis en die praktiese toestande wat hulle gevind het in hulle studiegebied, sekere omskrywings te maak. Sommige het die klem laat val op die onge-organiseerdheid¹⁸ van die werkers aktief in die informele sektor, terwyl ander weer die onbeskermdeheid¹⁹ van die deelnemers beklemtoon het.

Een van die mees praktiese aanvaarbare definisies is deur Sethuraman daargestel. Hy het 'n kontrolelys van ondernemings aktief in die informele sektor opgestel. Dit kan dan as kriterium gebruik word om die tipe van onderneming werkzaam in die informele sektor, te identifiseer en sodoende kan die aard van indiensneming bepaal word. Sethuraman maak dus meer gebruik van empiriese maatstawwe as teoretiese omskrywinge. Die volgende lys van kriteria is deur Sethuraman opgestel:²⁰

1. Manufacturing: A manufacturing enterprise may be included in the informal sector if it satisfies one or more of the following conditions:
 - a) It employs 10 persons or less (including

part-time and casual workers).

- b) It operates on a illegal basis, contrary to government regulations.
- c) Members of the household of the head of the enterprise work in it.
- d) It does not observe fixed hours/days of operations.
- e) It operates in semi-permanent or temporary premises, or in a shifting location.
- f) It does not use electricity in the manufacturing process.
- g) It does not depend on formal financial institutions for its credit needs.
- h) Its output is normally distributed direct to the final consumer.
- i) Almost all those working in it have fewer than six years of formal schooling.

2. Construction:

- a) Any of 1 (a) - (c) or (i) above.
- b) It does not own power-operated construction machinery and equipment.

- c) It is engaged in the construction of semi-permanent or temporary buildings only.

3. Transport:

- a) Any of 1 (a) - (e), (g) or (i) above.
Condition 1 (e) does not apply to transport activity per se.
- f) It does not use mechanical power.

4. Trade:

- a) Any of 1 (a) - (e) above.
- b) It deals in second-hand goods, or sells prepared foods.

5. Services:

- a) Any of 1 (a) - (e) above.

Na gelang van hierdie kontrolelys het Sethuraman die informele sektor as volg gedefinieer:

...to define it (informal sector) in terms of the source of employment of the urban poor. Since a vast majority of the urban labour force, particularly the urban poor, depend on private source of employment, public sector employment is considered to fall outside the informal sector. Likewise, large industrial and commercial establishments in the private sector, particularly foreign-financed ones, are excluded

for the simple reason that only a small fraction of their labour force consists of the urban poor. Thus the informal sector, defined as a residual, includes all the remaining private enterprises in the urban economy.²¹

Vir die doel van hierdie omskrywing word ondernemings beskou

...as to include any economic unit engaged in the production of goods and services - whether it employs only one person (the proprietor) or more; whether or not it uses fixed capital; whether or not it has a fixed location for conducting business.²²

Met die omskrywing van die informele sektor word daar ook deur sommige skrywers voorsiening gemaak vir die onderverdeling van die informele sektor in twee onderafdelings, naamlik:

- (i) die wanordelike sektor (irregular sector), wat uit 'n verskeidenheid van wettige lae-status asook onwettige aktiwiteite bestaan;²³
- (ii) die egte informele sektor (informal sector proper), wat uit ekonomiese aktiwiteite van 'n beperkte omvang bestaan wat normaalweg deur familie indiensnemings behartig word.²⁴

Alhoewel hierdie funksionele benadering 'n meer aanvaarbare ondersoekmetode is, is daar heelwat gebreke. Eerstens is sodanige omskrywing 'n oorvereenvoudiging van 'n komplekse probleem. Die ondernemings aktief in die informele sektor kan nie in sulke duidelike kompartemente geplaas word nie. Die definisie maak nie voorsiening vir oorvleueling tussen die verskillende kategorieë binne die

informele sektor en tussen die formele en informele sektore nie. Van die kriteria, soos geformuleer deur Gethuraman, kan ook van toepassing gemaak word in die formele sektor. Verder is die sektor sodanig gedefinieer dat dit 'n verskeidenheid van persone en aktiwiteite insluit, wie se funksies nie duidelik omskryf is nie en wat dus geen analitiese waarde besit nie.

'n Poging om die informele sektor as a priori te omskryf, kan fataal wees. Dit sal meer korrek wees om na die strukturele samestelling te kyk waarbinne die informele sektor fungeer

...and to use a framework in which the productive ensemble is viewed as a ensemble focussing on the relationships between the different elements of the ensemble, rather than stress the mutually exclusive characteristics of one element vis-a-vis another.²⁵

Hierdie sienswyse stem ook ooreen met dié van Mazumdar wat die volgende in terme van distribusie van inkomste binne die informele sektor van stedelike gebiede geskryf het

It ultimately boils down to a thing of personal income distribution which stresses structural factors in explaining earnings differentials as against rival explanations in human capital terms.²⁶

Hierdie strukturele benadering is tot 'n sekere mate 'n werkbare instrument indien daar slegs gekyk word na die persoon of individu of die instansie aktief werksaam in die informele sektor. Dit is egter ook van belang om te bepaal watter bydrae die informele sektor tot die ekonomie in die algemeen maak. Tot watter mate groei in die informele sektor as 'n stimulus sal dien vir ekonomiese

groei. Vir hierdie doel is dit dan ook nodig om die aard van produksie wat binne die informele sektor plaasvind, te bepaal. Vir hierdie doel kan 'n suiwer strukturele benadering nie gevolg word nie. Hierdie probleem is veral van belang by ontwikkelende lande waar die informele sektor baie duidelik aktief is en wat dus in 'n ontwikkelingsstrategie gebruik kan word om die algemene ekonomiese welvaart van die gemeenskap te verhoog.

So verskil die informele sektor van die formele sektor omdat die aard van produksie in die twee sektore verskillend is. In die informele sektor vind ons dat daar nie 'n duidelike verdeling tussen die verskaffer van kapitaal en die gebruikers daarvan is nie. Dit gee aanleiding tot die feit dat arbeidsintensiewe produksiemetodes toegepas word in die informele sektor. Die grootste persentasie van die werkers in die informele sektor beskik oor geen of weinig opleiding. Daarteenoor vind ons dat daar 'n definitiewe formele opleidingsprogram in die formele sektor is. In die formele sektor vind daar differensiasie sowel op 'n horisontale as 'n vertikale vlak plaas. Daarteenoor is daar geen vertikale hiërargiese differensiasie teenwoordig in die informele sektor nie, slegs horisontale differensiasie tussen die tipes van ekonomiese aktiviteit. In die informele sektor is dit gewoonlik selfindiensneming of familieondernemings.²⁷

So word die aard van produksie binne 'n sektor dus bepaal deur die strukturele posisie van die deelnemer in die produksieproses.

It is the structural position of an economic operator - whether within or without the system of privileged access to resources and limitations of competition - that determines the characteristics of the production process.²⁸

Dit is egter nie net die aard van produksie wat die verskil tussen die formele en informele sektore sal bepaal nie, maar ook die strukturele verhouding wat daar bestaan tussen die betrokke sektor en die totale volkshuishouding. So skryf Weeds:

The distinction between a formal and informal sector is based on the organisational characteristics of exchange relationships and the position of economic activity vis-a-vis the State.²⁹

Dit is dus duidelik dat met die ontleding van die informele sektor dit nodig is om eerstens te let na die funksionele verhouding tussen die informele en formele sektor. Tweedens is dit nodig om te let na die funksionele verhouding tussen die informele sektor en die volkshuishouding in sy geheel.

Daar kan basies twee benaderings geïdentifiseer word vir 'n analise van die funksionele verhouding tussen ekonomiese sektore. Die een is die identifikasie van die aard van produksie in die verskillende sektore in 'n Marxistiese konteks en behels die artikulasie tussen die verskillende sektore. Die ander benadering ontleed die probleem in terme van die diskontinuiteit wat binne die kapitalistiese produksieprosesse bestaan en waar die verskillende sektore in 'n ongelykmatige verhouding tot mekaar staan.³⁰

Die eerste alternatief is in die verlede in terme van

"tradisionele" en "moderne" sektore bespreek, waar die "tradisionele" sektor gesien is as 'n sektor wat ontwikkeling verhinder. Daar het mettertyd 'n klemverskuiwing plaasgevind en huidige ontleed aanhangers van hierdie skool die probleem in die lig van die interaksie wat daar tussen sektore plaasvind.

A much more promising approach sees the problem in terms of a interaction between different modes of production in which various modes adapt to each other, each becoming dependent on the other and each losing its identity and independence to some degree.³¹

Indien daar na die informele sektor in hierdie opset gelet word, blyk dit dat dit nie moontlik is om 'n algemene of universele beskrywing van die informele sektor te gee, wat geldig is in alle omstandighede nie. Die aard en omvang van produksie van 'n bepaalde informele sektor sal bepaal word deur die strukturele raamwerk en wisselwerking (simbiose) wat daar bestaan in die bepaalde ekonomie of volkshuishouding waarbinne die sektor opereer. Die informele sektor van 'n bepaalde ekonomie kry eers gestalte as die sektor in 'n historiese konteks geplaas word. Dit is so omdat die mate van simbiose wat daar tussen die sektore plaasvind, tot 'n sekere mate histories gegewe is. Dit is gegewe omdat die simbiotiese proses afhanklik is van die produksiefaktorbron, die omvang van die produksieprosesse werkzaam in die formele sektor, die sosio-politieke raamwerk waarbinne die proses van simbiose plaasvind, die inherente ekonomiese groei potensiaal wat daar bestaan en dan laastens die aard en omvang van produksie

binne die informele sektor.

Die tweede benadering lê die klem op die mark-onvolmaakthede wat daar bestaan en die feit dat hierdie mark onvolmaakthede die geleenthede skep vir die verskillende sektore om aktief in die produksieprosesse deel te neem.

...has been developed by a variety of economists who have focused on the imperfections in the market, which have to exist if sectoral differences were to be anything other than pure reflections of differential productivities, directly related to differences in the level of the forces of production.³²

Hierdie konsep is ook ooreenstemmend met die sienwyse van Truitt en Black wat die informele sektor sien as

...a distinctive sub-system within the economy, which continues to exist in response to formal sector market imperfections.³³

Ten einde te bepaal of hierdie benadering wel van toepassing is, sal dit nodig wees om te bepaal of daar werklik 'n vraag na goedere en dienste, geproduseer in die informele sektor, is. Dan sal dit ook nodig wees om te let waarom die formele sektor nie aan hierdie vraag kan voldoen nie.

Indien daar gelet word na die situasie in die Cishei is daar veral een aspek wat duidelik sigbaar is en dit is die dualistiese karakter van die Cisheise ekonomie. Aan die een kant is daar die dominerende, markgeoriënteerde verbruikers ekonomiese formele sektor, wat totaal geïntegreerd is met die internasionale sektor (Suid-Afrika). Aan die ander kant is daar die verskeie stadia van ontwikkeling wat afgaan tot die sogenaamde tradisionele bestaans ekonomie sektor. Die informele sektor vorm dan

ook deel van hierdie onderontwikkelde sektor.

Verder is die Ciskeise ekonomie 'n baie "oop" ekonomie. Goedere en dienste beweeg vryelik heen en weer oor die grense. Die funksionering van die ekonomie in die Ciskei, en so ook die informele sektor, is direk afhanklik van insette wat verkry word vanuit die Blanke of Internasionale sektor. Dit het dan tot gevolg 'n geweldige lekkasie van inkomste uit die Ciskei wat terugvloei na die Blanke sektor. Die omvang van die Ciskeise ekonomie word dus grootliks bepaal deur die Internasionale sektor.

Die afsetmark potensiaal in die Ciskei is beperk. Dit is as gevolg van die lae inkomste verdien deur die inwoners asook die kooppatroon van Ciskeiers. So vind die meeste aankope in nabygeleë Blanke dorpe plaas.³⁴ Die Blanke of Internasionale sektor as afsetgebied is ook beperk vir die informele operateur. Dit is so weens die doeltreffende en streng toepassing van regulasies deur die Blanke sektor. Indien daar nog 'n mate van 'n mark in die Blanke sektor is, sal dit slegs 'n kwessie van tyd wees, voordat die meer doeltreffende formele sektor dit dal verswelg of die toegang vir die informele operateur sluit deur wetgewing.

Die deelname van privaat Swart Ciskeiers in hulle eie ekonomie is beperk. Verskeie historiese en ekonomiese redes is verantwoordelik vir hierdie situasie. Die deelname van Swart Ciskeiers word aktief gepromoveer deur die Ciskeise Nasionale Ontwikkeling Korporasie. Aangesien die Korporasie 'n regeringinstelling is, is

dit verplig om binne die konstitusionele raamwerk te fungeer. Waar die Korporasie dus kapitaal en tegniese bystand aan potansiële en huidige formele deelnemers verskaf, beskik die informele sektor oor geen sodanige bron nie.

Die ondernemings wat aktief is in die informele sektor se aktiwiteite word beperk deur wetgewing, veral die wat in direkte kompetisie is met sy formele konkurrent. Hulle geniet dus geen wetlike beskerming nie en sodoende ook die workers werkzaam in die informele sektor. Hierdie onbeskermdeheid dra daartoe by dat die informele sektor, entrepreneur sowel as arbeider, 'n potensiële bron van uitbuiting is. Daar is egter sekere aktiwiteite wat weens die feit dat hulle aktief in die informele sektor is, oor 'n kostevoordeel beskik bo die formele onderneming. Dit is veral in gevalle waar die regulasies en gesondheidsvereistes in die formele sektor sodanig is, dat die formele operateur dit moeilik vind om met die informele operateur te kompeteer. Dan is daar ook gevalle waar die informele operateur verkies om in die informele sektor te operer aangesien hy nie bereid is om sere verantwoordelikhede wat gepaard gaan met die formele sektor wil dra nie. So is byvoorbeeld gevind dat die agterplaas werktuigkundige verkies om motors in die agterplaas van die kliënt te herstel, aangesien die veiligheid van die motor, dan die kliënt se verantwoordelikheid is.

Wanneer daar na die samestelling van die bevolking volgens geslag gelet word, blyk dit daar 'n geweldige hoë volwasse manlike afhanklikheidslas is.³⁵

Dit kan hoofsaaklik toegeskryf word aan die groot aantal trekarbeiders werksaam in die Blanke gebied. Daar kan dus verwag word dat 'n groot persentasie van die deelnemers in die informele sektor vrouens sal wees.

Die afwesigheid van die ekonomiese aktiewe manlike bevolking dra ook by tot die algemene tekort aan ambags- en tegniese personeel in die Ciskei. Daar kan dus verwag word dat die graad van tegnologie wat gebruik sal word in die informele sektor laag sal wees. Hierdie verskynsel is dan ook bekragtig deur die opname. Die gevolge van so 'n lae tegnologiese peil, is dat die inherente vermoë van die informele sektor om te innoveer, beperk is. Dit het weer tot gevolg dat die potensiele groei van die informele sektor nie so groot is nie.

Met die opname is daar gevind dat daar 'n definitiewe vraag na goedere en dienste, soos gelever deur die informele sektor, is. Die grootste persentasie kliënte van die informele sektor is privaat individue. Die skakeling met mede-operateurs is minimaal. Die rede waarom die formele sektor nie aan hierdie vraag kan voldoen nie, is drieledig. Eerstens is die tegnologie wat in die formele sektor gebruik word sodanig dat dit nie aan sekere behoeftes van die individu kan voldoen nie. Tweedens, weens die teenwoordigheid van 'n dominante Blanke of Internasionale sektor, is die hele bemakingstrategie van die formele sektor gerig op hierdie dominerende sektor. Dordens is daar so 'n groot vraag na sekere dienste dat selfs die formele sektor en die Staat nie aan die vraag kan voldoen nie. Hier is dit veral die kwessie van behuising wat ter sprake is.

Wat betref die studiestuk, word daar in Hoofstuk 2 die breë doel van die studie omskryf en die studieveld word afgebaken. Hoofstuk 3 is 'n statistiese weergawe van die inligting verkry uit die opname. In die vierde hoofstuk is daar gepoog om die totale omvang van die stedelike informele sektor te bereken. Die vyfde hoofstuk handel oor die funksionele verhouding tussen die formele- en die informele sektore. In die sesde hoofstuk word daar gelet op die metodes om die ekonomiese aktiwiteite binne die informele sektor te stimuleer en te ontwikkel. Die laaste hoofstuk handel oor die moontlike rol wat die informele sektor in 'n ekonomiese ontwikkelingstrategie kan vervul. Daar word dan ook spesifiek gelet op die rol van die informele sektor in 'n "Basic Needs" ontwikkelingstrategie.

ENDNOTAS

HOOFSTUK 1

- 1 Bienefeld, M. 'The informal sector and peripheral capitalism: The case of Tanzania.' Human Resources and Research. Vol. 6, No. 3. Februarie 1975. p. 53.
- 2 *ibid.* p. 73.
- 3 Todaro, M.P. 'A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries.' The American Economic Review. Maart 1969. pp. 138-139.
- 4 *ibid.* p. 138.
- 5 Vir meer agtergrond, sien Bienefeld, M. en Godfrey, M. 'Measuring unemployment and the informal sector - some conceptual and statistical problems.' IDS Bulletin. Vol. 7 (3) Oktober 1975. pp. 4 - 10.
- 6 Hart, K. 'Informal income opportunities and urban employment in Ghana.' The Journal of Modern African Studies. Vol. II. No. 1. Maart 1973. pp. 61 - 89.
- 7 Todaro, 'A model of labor migration...' p. 139.
- 8 Todaro, M.P. Economic development in the Third World. New York: Longman, 1977. p. 427.

- 9 Hart, 'Informal income opportunities...' pp.61 - 89.
- 10 ILO. Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneve: ILO., 1974.
- 11 Leys, C. 'Interpreting African underdevelopment: Reflections on the ILO Report on employment, incomes and equality in Kenya.' African Affairs, 1974. p. 426.
- 12 Lubell, M. en Mc Cullum, D. Bogota - Urban development and employment. Geneve: ILO., 1978. pp. 85 - 109.
- 13 Hart, 'Informal income opportunities...' pp. 61 - 89.
- 14 ibid. p. 68.
- 15 ILO. Employment, incomes and equality... p. 6.
- 16 Mazumdar, D. 'The urban informal sector.' World Development. Vol. 4, No. 8, 1976, pp. 655 - 679.
- 17 Vir meer inligting, sien ILO. 'World Employment Programme' (W.E.P.) Research in retrospect and prospect. Geneve: Februarie 1976.

- 18 Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector; concept, measurement and policy.' International Labour Review. Vol. 114, No. 1. Julie - Augustus 1976. p. 70.
- 19 ibid. p. 71.
- 20 ibid. p. 81.
- 21 ibid. pp. 75 - 76.
- 22 ibid. p. 76.
- 23 ibid. p. 73.
- 24 ibid. p. 73.
- 25 Bienefeld, M. en Godfrey, M. 'Measuring unemployment and the informal sector.' I D S Bulletin. Vol. 7, No. 3. Oktober 1975. p. 7.
- 26 Mazumdar, 'The urban informal sector.' pp. 655 - 679.
- 27 Vir meer agtergrond, sien Sethuraman, 'The urban informal sector...' pp. 343 - 353.
- 28 Weeks, J. 'Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies.' International Labour Review. Vol. III, No. 1. Januarie 1975. pp. 1 - 13.

- 29 *ibid.* p. 3.
- 30 Bienefeld, 'The informal sector and peripheral...' p. 54.
- 31 *ibid.* p. 54.
- 32 *ibid.* p. 55.
- 33 Truu, M. en Black, P.A. 'The urban informal sector and market imperfections.' The S.A. Journal of Economics. Vol. 48, No. 1. Maart 1980. p. 24.
- 34 Daar is byvoorbeeld gevind dat die vermenigvuldiger-aksie in Swartdorpe wissel tussen 1,10 tot 1,38 , wat op 'n geweldige lekkasie van inkomste dui. B.E.N.B.O. Swart Ontwikkeling in Suid-Afrika. Pretoria: 1976.
- 35 So bereken B.E.N.B.O. dat die volwasse manlike afhanklikheidslas in die Ciskei in 1970, 270,3 beloop het, dit wil sê honderd volwasse mans teenoor 270,3 vroue, kinders en bejaardes. B.E.N.B.O. Ciskei Ekonomiese Revue. Pretoria: 1975.

HOOFSTUK 2

AFBAKENING VAN STUDIEVELD

2.1. DOEL VAN ONDERSOEK

Die praktiese belangrikheid van die informele sektor is in die verlede veral beklemtoon deur die onvermoë van die konvensionele sektor van die volkshuishouding om voldoende werkgeleentheid te skep vir die relatief vinnig groeiende aanbod van arbeid, veral in die stedelike gebiede van ontwikkelende lande. Hierdie onvermoë het tot gevolg gehad dat nuwe toetredes tot die arbeidsmark, hulle in 'n toenemende mate tot die informele sektor vir 'n heenkome moes wend, meestal in die vorm van 'n eie in-diensname of ander laagbesoldigde werkgeleenthede.

Ook in Suid-Afrika word die belangrikheid van die informele sektor as werkverskaffingsbron deur navorsers en die owerhede besef. S6 word daar in die Ekonomiese Ontwikkelingsprogram van 1978-1987 verklaar dat "There are indications that the informal sector can provide a considerable amount of employment, and therefore cannot be left out of account."¹

Die skepping van werkgeleenthede was egter nie die enigste bydrae deur die informele sektor nie. Dit het ook aktief deelgeneem aan die produksie van goedere en die lewering van dienste teen 'n prys en op 'n wyse wat deur die meeste mense bekostig kon word. Verder het dit ook as 'n potensiële afsetmark vir uitsette, geproduseer deur die formele sektor, na vore begin tree.

In die verlede is die informele sektor soms as 'n volkome

outonome sektor in afsondering van die moderne formele sektor, beskou. Hierdie opvatting het egter gedurende die afgelope jare verander, want daar is besef dat die informele sektor in werklikheid 'n baie "oop" sektor is. Dit is in wese 'n integrale komponent van die algehele volkshuishouding. Menige van die deelnemers in die informele sektor verkry hulle benodigde insette hoofsaaklik vanuit die formele sektor. Verder het menige van die deelnemers in die informele sektor hulle kennis en ervaring opgedoen terwyl hulle in diens was binne die formele sektor.

Heelwat vrae moet egter nog beantwoord word ten opsigte van die oorsprong en ontwikkeling van dié sektor, asook die huidige opset en die rol wat die informele sektor daadwerklik in die hedendaagse, ekonomiese stelsel vervul. Verder is daar nog heelwat onsekerheid oor die funksionele verhouding wat daar tussen die formele en informele sektore bestaan. Wanneer daar antwoorde op hierdie vrae bekom is, kan daar oorgegaan word tot die aktivering, of verdere beperking, van die informele sektor.

Die doel met hierdie studie is dus, eerstens, om die stedelike informele sektor in die Ciskei te identifiseer, met betrekking tot die deelnemers sowel as tipes van ekonomiese aktiwiteit. Tweedens word daar gepoog om die besondere eienskappe van die betrokke ondernemings te omskryf, met inbegrip van die spesifieke operasionele karaktereienskappe van die ondernemings, die algemene probleme wat ondernemings ondervind, asook hulle verwagtings. Derdens word die rol wat die stedelike informele sektor in die Ciskeise volkshuishouding vervul as werk-

verskaffer en as produsent van goedere en dienste, ondersoek. Vierdens word daar gelet op die funksionele verhoudings wat daar bestaan tussen die formele en informele sektore, dit wil sê tot watter mate die informele sektor as bron van insette of as afsetmark dien vir die formele sektor, en andersom. Vyfdens word daar ingegaan op metodes om die informele sektor te aktiveer en uit te bou. Laastens volg 'n kort oorsig van hoe die informele sektor gebruik kan word as 'n komponent van 'n strategiese ekonomiese ontwikkelingsplan. Die studie is, kort gestel, dus 'n tentatiewe poging om 'n werkbare model van die stedelike informele sektor in die Ciskei te konstrueer en te let op metodes om die model aktief in die ekonomiese ontwikkeling van die Ciskei te gebruik.

2.2. GEOGRAFIESE OPSET

In beginsel behels die studie die stedelike informele sektor in die Ciskei. As spesifieke studieveld is genceem die grootste stedelike bevolkingskonsentrasie in die Ciskei, naamlik Mdantsane. Volgens die 1980 voorlopige bevolkingssensusyfers was 28,36 persent van die Ciskeise bevolking woonagtig in die hoogs verstedelike gebied van Mdantsane.² (Sien tabel 2.2.)

Die gesamentlike stedelike bevolking van die Ciskei het in 1970 27 persent³ van die Ciskei se bevolking, beloop. Hierdie totaal het met gemiddeld 1,67 persent toegeneem tot 'n gesamentlike stedelike bevolking van 228559 of 36,26 persent van die totale bevolking in 1980.⁴

Tabel 2.2. TOTALE SWART BEVOLKING IN DIE CISCHEI 1980

Distrik	Getal
Hewu	74 065
Keiskammahoek	38 280
Mdantsane	178 743
Middledrift	47 926
Peddie	58 725
Zwelitsha	166 998
Totaal	630 353

Mdantsane is aan die perifeer van die Ciskei geleë, aangrensend tot 'n dominerende Blanke gebied,⁵ naamlik Oos-Londen. Dit kan dus verwag word dat die lekkasie van inkomste uit Mdantsane relatief hoog sal wees, terwyl die vermenigvuldigeraksie weer relatief laag sal wees. (Sien figuur 1.)

Oos-Londen dien as die belangrikste werkgeleentheidsgebied vir die inwoners van Mdantsane. Hierdie feit word duidelik deur die groot aantal pendelaars tussen Oos-Londen en Mdantsane aangetoon. In hierdie verband het die Buro vir Ekonomiese Navorsing: Samewerking en Ontwikkeling (B.E.N.S.O.) byvoorbeeld bereken dat die daaglikse pendelary tussen die twee stede in 1976 gemiddeld 29700 persone beloop het.⁶

Dit blyk duidelik dat Mdantsane uitnemend geskik is om as studiegebied te dien ten einde 'n werkbare model te konstrueer van die stedelike informele sektor. Mdantsane is nie net die grootste stedelike sentrum van die Ciskei nie, maar sy geografiese ligging is ook ideaal om die verhouding tussen 'n goedontwikkelde eksterne formele sektor en die interne informele sektor te bepaal.

2.3. ONVANG EN ORGANISASIE VAN DIE OPNAME

2.3.1. BREÏ DOEL

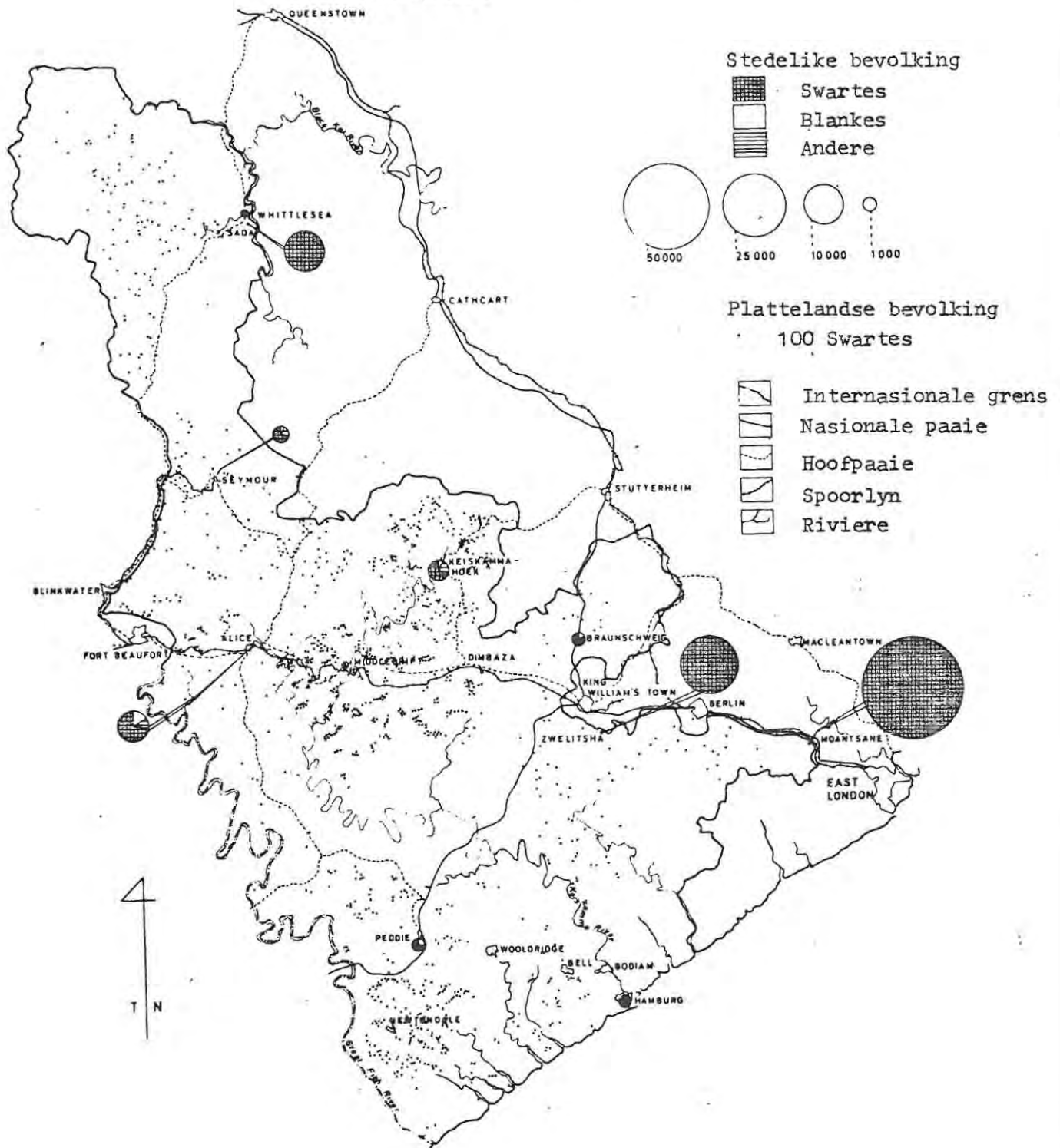
Aangesien die doel van die studie suiwer ekonomies van aard is, word as vertrekpunt geneem, die begrip van

BEVOLKING VERSPREIDING

1970

10 0 10 20 30

Kilometers



BRON: Page, D. THE DEVELOPMENT OF GROWTH POINTS IN THE CISKEI
WITH SPECIAL REFERENCE TO ALICE

Instituut vir Beplanningsnavorsing - Universiteit van Stellenbosch

1975

ekonomiese aktiwiteit en nie die aard van die huishouding as sulks nie.

2.3.2. DATUM VAN OPNAME

Die opname is gedurende die twee maande April 1980 en Mei 1980 gedoen. Weens die feit dat een veldwerker se voltooië vraelyste blyk foutief te wees, was dit noodsaaklik om gedurende die maand Junie 1980, sekere her-opnames te maak.

2.3.3. GROOTTE VAN STEEKPROEF

As besoekpunt is geneem 'n bewoonde perseel. Volgens die Regeringslandmeter te Zwelitsha, was daar tydens die opname 18455 bewoonde persele in Mdantsane. Die dorpsgebied is opgedeel in sewe eenhede, ses eenhede in die ou bestaande dorpsgebied en een, bekend as eenheid "T" in die nuwe uitbreiding bekend as Potsdam. Die verspreiding van persele volgens die betrokke eenhede word in tabel 2.3.3. weergegee. Uit hierdie 18455 persele is daar proporsioneel per eenheid 'n ewekansige steekproef van 1000 besoekpunte gekies. By hierdie besoekpunte is daar soms meer as een familie aangetref en daar is met 1139 families onderhoude gevoer.

Tabel 2.3.3 STEEKPROEFSAMESTELLING

Eenhede	Aantal persele	%	Steekproef
1	2614	14,2	142
2	2883	15,6	156
3	2501	13,5	134
4	1802	9,8	98
5	4251	23,0	230
6	2945	16,0	160
N	1459	7,9	80
Totaal	18455	100,0	1000

2.3.4. OPNEMERS

Daar is gebruik gemaak van twaalf Ciskeiers as veldwerkers. Al die veldwerkers het oor 'n kwalifikasie van ten minste 'n matriek beskik. Elke veldwerker is individueel, persoonlik en eers deeglik opgelei. Die aard van die inhoud van die vraelys, die doel van die ondersoek, asook metodes om potensiële deelnemers in die informele sektor te identifiseer, is aan die opnemer verduidelik.

2.3.5. PROCEDURE BY OPNAME

As besoekpunt is geneem 'n bewoonde perseel. Dit het soms gebeur dat daar meer as een familie woonagtig was op 'n perseel. In sodanige gevalle is almal teenwoordig op die perseel ondervra, om sodoende 'n moontlike ekonomiese aktiwiteit te identifiseer.

As ekonomiese aktiwiteit is geneem daardie aktiwiteit wat 'n persoon of persone beoefen met die spesifieke doel om 'n inkomste daaruit te verdien. Hierdie aktiwiteit kon óf voltyds óf deelyds beoefen word. Daar is dus nie gelet op toevallige deelname nie, soos byvoorbeeld die toevallige verkoop van 'n meubelstuk nie.

By elke besoekpunt is aan almal teenwoordig sekere basiese vrae gestel en tesame met observasie is daar dan bepaal of daar enige potensiële deelnemer of deelnemers in die informele sektor teenwoordig is, aldan nie. Nadat sodanige deelnemer(s) identifiseer is, is daar oorgegaan tot die voltooiing van die nodige vraelys per onderneming. Die onderhoud word gevoer met die hoof van die onderneming

en geen onderhoud is gevoer met werknemers in die informele sektor nie.

Uit die aard van die saak is 'n ondersoek van die informele sektor 'n baie delikate onderneming. Met die opname is dan gepoog om ten alle tye die vertroue van die informele operateur te bekom. Die studie is onder die naam van die Stedelike Stigting en die Universiteit Rhodes gedoen. Alle moontlike vrae wat die persoon van die informele deelnemer moontlik kon identifiseer, is vermy.

Uit die 1000 besoekpunte, is 157 deelnemers in die informele sektor geïdentifiseer. Van die totaal het tien geweier om enige inligting te verskaf. Aangesien dit egter in hierdie gevalle moontlik was om die aard van ekonomiese aktiwiteit te bepaal, is hierdie inligting ook by die berekening van die universum ingesluit.

2.3.6. BETROUBAARHEID VAN DIE DATA

Dit is bykans onmoontlik om rapporteerfoute geheel en al uit te skakel. Die verskeie faktore wat hierdie soort foute kan meebring, is tydens die organisasie van die studie en veldwerk in gedagte gehou, en die nodige maatreëls is getref om enige rapporteerfoute tot die minimum te beperk.

Verder is alle vraelyste noukeurig persoonlik deur die navorser nagegaan om volledigheid en korrektheid te verseker en inligting is gereeld deur kontroleopnames gekorreleer.

Uit die ondersoek het dit geblyk dat daar 'n onderrapportering wat betref inkomstesyster was. Dit is egter 'n natuurlike verskynsel.⁷ Dit was ongelukkig nie moontlik om die omvang van onderrapportering te bepaal nie, aangesien daar geen inligtingsbron bestaan waarmee die opnamegegewens vergelyk kon word nie. Die betrokke syfers, soos weergegee, moet as konservatief beskou word.

Alhoewel daar gepoog is om te voldoen aan al die vereistes wat betref steekproef trekking en die verwerking van data, is die ondersoek onderhewig aan sekere beperkinge, veral wat betref die grootte van die steekproef. Verder is die omvang van die aard van die inligting wat verlang is so omvangryk dat die respons op sekere individuele vrae so klein was, dat betroubare inligting slegs verkry kon word deur 'n totale opname.

Om 'n meer korrekte model van die informele sektor te konstrueer, sou dit noodsaaklik gewees het om eerstens 'n verkenningsopname te loods om die aard van ekonomiese aktiwiteite in die informele sektor te identifiseer; "...organizing an exhaustive census of all economic activities of the informal sector in order to define the population, which was to be later sampled and surveyed"⁸ As gevolg van 'n tekort aan personeel, finansies en tyd, was dit egter nie moontlik om sodanige verkenningsopname te neem nie.

In die lig van hierdie beperkinge is daar nie gepoog om die grootte van standaardfoute te bereken nie, en die opname moet dus gesien word as 'n statistiese, beskrywende ondersoek.

2.4. SAMESTELLING VAN DIE VRAELYS

By die kwantifisering en meting van die informele sektor kan daar tussen twee grondliggende benaderings onderskei word. Die een laat die klem val op die inkomstepeil van die informele operateur en die ander plaas weer die klem op die faktore wat die inkomste van die informele deelnemer bepaal. Sethuraman stel hierdie onderskeid soos volg

...(a) those (surveys) that are characterized by the income level of the individuals concerned or by variables that depend on the income levels (e.g. access to housing or other urban services, adequate food etc.) and (b) those that are based on the variables which determine the individuals income (e.g. personal characteristics, employment status, labour market characteristics, characteristics of the activities or enterprises on which he depends).⁹

Die beginsel wat by die insameling van inligting by hierdie ondersoek gevolg is, kan in die tweede kategorie geplaas word. By hierdie benadering behoort ondermeer die volgende faktore in ag geneem te word:

- (i) inligting in verband met die hoof van die onderneming¹⁰
- (ii) inligting in verband met die huishouding van die hoof van die onderneming¹¹
- (iii) inligting wat verband hou met die onderneming en die binding daarvan met die res van die ekonomie.¹²

Inligting in verband met die onderneming self, waarop die klem in hierdie studie val, sluit die volgende faktore in:

- (i) die fisiese agtergrond/gebruikmaking van ekonomiese infrastruktuur en openbare dienste, permanente of tydelike geboue, handels- of woonpersele en die wetlike status van die onderneming¹³
- (ii) die strukturele agtergrond - 'n gedetailleerde beskrywing van die primêre en sekondêre aktiwiteit van die onderneming en die aard van die mark¹⁴
- (iii) wetlike bepalings - lisensievereistes en registrasies¹⁵
- (iv) die geskiedenis van die onderneming - ouderdom, veranderings met betrekking tot fisiese vestiging, goedere en dienste wat geproduseer is, en indiensname¹⁶
- (v) bedryfseienskappe - mate van onderbesetting van werknemers, gebruikmaking van nie-besoldigde gesinsarbeid, opvoedkundige kwalifikasies van werknemers, waarde van kapitaalgoedere wat gebruik word, die aard van voorwaartse en rugwaartse skakelings, totale bates en probleme wat ondervind word.¹⁷

Met die opstel van die vraelys is daar dienoooreenkomstig gepoog om bostaande inligting te bekom. Daar is ook

addisionele inligting aangevra, byvoorbeeld ten opsigte van prysbepaling en groepsvorming. Weens die feit dat 'n suiwer ekonomiese ondersoek beoog is, is daar geen inligting aangevra wat handel oor die huishouding as sulks of die posisie van die hoof van die onderneming binne die huishouding nie. Bo en behalwe die feit dat hierdie inligting meer van sosiologiese belang is, sou dit die omvang asook die delikaatheid van die studie aansienlik vergroot het. 'n Kopie van die vraelys is aangeheg as Bylaag 1.

ENDNOTAS

HOOFSTUK 2

- 1 Republiek van Suid-Afrika: Kantoor van die
Ekonomiese Adviseur van die Eerste Minister.
'Ninth economic development programme for the
Republic of South Africa 1978 - 1987: A strategy
for growth.' Vol. 1. Pretoria: 1979. p. 105.
- 2 Republiek van Suid-Afrika. Departement van Statistiek.
Eerste voorlopige sensusresultate. Mei 1980.
Pretoria: Tabel 2. p. 18.
- 3 Republiek van Suid-Afrika. Departement van Statistiek.
Bevolkingsensus 1970. Verslag no. 02 - 05 - 01.
Staatsdrukker. Mei 1970.
- 4 B.E.N.S.O. Ongepubliseerde inligting. Data Bank,
Pretoria.
- 5 Met "Blanke gebied" word bedoel, daardie gebiede
aangrensende die Ciskei, wat tydens die opname onder
die jurisdiksie van die Suid-Afrikaanse Regering was.
- 6 B.E.N.S.O. Statistiese oorsig van Swart Ontwikkeling.
Pretoria: 1977. Tabel 15.

- 7 Buro vir Marknavorsing. Die inkomste en bestedingspatrone van Swart huishoudings in die Transkei. Universiteit van Suid-Afrika. Pretoria: November 1975. p. 6.
- 8 I L O World Employment Programme. Research in retrospect and prospect. Geneve: 1979. p. 63.
- 9 Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector: concept, measurement and policy.' International Labour Review. Vol. 114, No. 1. Julie - Augustus 1976. p. 74.
- 10 ibid. p. 78.
- 11 ibid. p. 78.
- 12 ibid. p. 78.
- 13 ibid. p. 78.

HOOFSTUK 3

OMSKRYWING VAN DIE STEDELIKE INFORMELE SEKTOR IN DIE STEDELIKE GEBIED VAN DIE CISCHEI

Die informele sektor bestaan uit 'n groot variasie van individue en ekonomiese aktiwiteite wat in verskillende verhoudinge tot mekaar staan. Ten einde die informele sektor te ontlee, sal dit nodig wees om die informele sektor sodanig te verdeel dat die ge-identifiseerde komponente analities van belang is en die komponente moet sodanig omskryf word dat dit statisties meetbaar is.

Met die indeling van die informele sektor is dit noodsaaklik om vooraf te bepaal wat gemeet wil word. Weens die feit dat 'n suiwer ekonomiese ondersoek beoog is, is die klem geplaas op die ekonomiese aktiwiteite teenwoordig in die informele sektor. Daar word dus nie op die huishouding as sulks of die verwantskap tussen die onderneming en die huishouding ingegaan nie, aangesien dit buite die vooropgestelde (ekonomiese) perke van die ondersoek sou val.

Die hoofstuk kan basies in twee dele verdeel word. Eerstens daardie deel wat handel oor die persoonlike eienskappe van die hoof van die onderneming en tweedens die deel wat die eienskappe van die onderneming weergee.

Wat die eienskappe van hoofde van ondernemings betref word daar gelet op aspekte soos die opvoedkundige peil, ouderdomsverspreiding, geslagsamestelling, plek van geboorte, woonplek van hoofde voor migrasie, tydperk

woonagtig in Mdantsane, voltydse teenoor deeltydse deelname, registrasie by arbeidsburo's en die verwantskap tussen vorige ondervinding en die huidige beroep.

Wat betref die inligting van die eienskappe van die onderskeie ondernemings, word daar gelet op faktore soos die fisiese en strukturele agtergrond waarbinne die onderneming moet opereer, die wetlike bepalinge wat bestaan, die geskiedenis van die onderneming en die bedryfseienskappe van die onderneming.

3.1. PERSOONLIKE EIENSKAPPE VAN DIE HOOF VAN DIE ONDEENEMING:

3.1.1. OPVOEDKUNDIGE EIENSKAPPE

Wanneer die opvoedkundige eienskappe van die deelnemers ontleed word, is dit duidelik dat vier hoofkategorie onderskei kan word. Hierdie vier kategorie stem ooreen met die huidige algemene skoolgaan-patroon in Swart onderwys, en is soos volg saamgestel:

- i. persone wat geen opleiding van enige aard ontvang het nie;
- ii. persone wat oor 'n standaard ses sertifikaat beskik;
- iii. persone wat die skool met 'n standaard agt of Junior Sertifikaat verlaat;
- iv. persone met 'n kwalifikasie hoër as standaard agt.

Hierdie indeling spruit voort uit die stelsel dat primêre onderwys gestrek het vanaf sub A tot standaard 6 (huidiglik tot standaard 5). Daarna gaan die leerlinge oor na 'n junior sekondêre opleiding (standaard 7 - 8), en daarna weer na senior sekondêre opleiding (standaard 9 - 10).

Uit tabel 3.1.1. blyk dit dat die algemene onderwyspeil van die deelnemers baie laag is. In totaal het 71, of 48,3 persent, van die deelnemers geen formele opleiding van enige aard ontvang nie. Die persoon met die hoogste kwalifikasies was 'n vrou met 'n standaard 10 sertifikaat plus 'n Verpleegstersdiploma. Verder blyk dit dat 24, of 16,3 persent, oor 'n kwalifikasie van standaard 6 beskik en 20, of 13,6 persent, oor 'n standaard 8 sertifikaat.

Tabel 3.1.1. OPVOEDKUNDIGE EIENSKAPPE

Geslag	Manlik		Vroulik		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Vlak van opleiding						
Geen opleiding	18	54,5	53	46,5	71	48,3
Sub A - B			3	2,6	3	2,0
St. 1 - 2	2	6,1			2	1,4
St. 3			2	1,8	2	1,4
St. 4			3	2,6	3	2,0
St. 5	2	6,1	9	7,9	11	7,5
St. 6	7	21,2	17	14,9	24	16,3
St. 7			6	5,3	6	4,1
St. 8/J.S.	2	6,1	18	15,8	20	13,6
St. 9	1	3,0			1	0,7
St. 10			1	0,9	1	0,7
St. 8 en skrynwerker- diploma	1	3,0			1	0,7
St. 8 en onderwys- diploma			1	0,9	1	0,7
St. 10 en verpleeg- stersdiploma			1	0,9	1	0,7
Totaal	33	22,4	114	77,6	147	100,0

Van die totale aantal deelnemers wat wel formele onderwys ontvang het, was daar 45, of 59,2 persent, met 'n kwalifikasie tot of met standaard 6. Hieruit blyk dit dat die peil van opleiding van diegene wat wel opleiding geniet het, ook relatief laag is.

Wat die verhouding tussen die manlike en vroulike deelnemers betref, blyk dit dat die graad van opleiding van manlike persone heelwat laer was as dié van die vroulike deelnemers. So is gevind dat 54,5 persent van die manlike deelnemers geen opleiding ontvang het nie, teenoor 46,5 persent van die vroulike deelnemers. Van die manlike deelnemers wat wel formele opleiding ontvang het, beskik slegs 26 persent oor 'n kwalifikasie hoër as standaard 6, teenoor 44,3 persent in die geval van die vroulike deelnemers.

Hierdie bevindinge stem in breë trekke ooreen met soortgelyke studies van die informele sektor in ander onderontwikkelde lande. So is byvoorbeeld gevind dat in Freetown (Sierra Leone) 40 persent van die entrepreneurs bedrywig in die informele sektor, geen opleiding van enige aard ontvang het nie, terwyl 45 persent slegs primêre opleiding ontvang het.¹

3.1.1.1. OPVOEDKUNDIGE EIENSKAPPE VAN DIE HOOFDE VOLGENS TIPE VAN ONDERNEMING

Tabel 3.1.1.1. dui die opvoedkundige eienskappe van die deelnemers volgens tipe van onderneming aan. Hieruit blyk dit duidelik dat die opvoedkundige kwalifikasies van die entrepreneurs in die tradisionele bedrywe, byvoorbeeld sjebeens, die vleg van matte en mandjies, kruiedokters en groentesmoute, laer was as die gemiddelde vlak van opleiding binne die informele sektor.

Tabel 3.1.1.1. OPVOEDKUNDIGE EIENSKAPPE VAN HOOFDE VOLGENS TIPE VAN ONDERNEMING

Opleiding Tipe onderneming	Geen opleiding		Sub A-B		St.1,2,3		St. 4,5		St. 6		St. 7		St.8/JS		St.9,10		St.8 en Diploma		St.10 en Diploma	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%
1. Sjebeens	16	72,7	1	4,5			1	4,5			1	4,5	2	9,1	1	4,5				
2. Breiverk	5	26,3	2	10,5			1	5,3	4	21,1	1	5,3	5	26,3					1	5,3
3. Groentesmouse	11	57,9			1	5,3	2	10,5	4	21,1			1	5,3						
4. Kleremakery	7	41,2			1	5,9	2	11,8	3	17,6	1	5,9	3	17,6						
5. Voorberei/verkoop voedsel	4	25,0					2	12,5	6	37,5	1	6,3	3	18,8						
6. Algemene handelaar	6	50,0					2	16,6	1	8,3	1	8,3	1	8,3	1	8,3				
7. Toordokter/kruiedokter	4	57,1					1	14,3	2	28,6										
8. Verkoop vleis	3	60,0					1	20,0			1	20,0								
9. Verkoop paraffien	5	100,0																		
10. Taxi's									2	50,0			2	50,0						
11. Skoenreparasies	2	50,0			1	25,0			1	25,0										
12. Skrynwerker	1	33,3			1	33,3											1	33,3		
13. Handel ou klere													3	100,0						
14. Werktuigkundige	2	100,0																		
15. Haarkapster																	1	100,0		
16. Handel ou motordele	1	100,0																		
17. Herstel radio/bandopnemers							1	100,0												
18. Fouer									1	100,0										
19. Vleg matte	1	100,0																		
20. Verkoop plastiek/ou koerante	1	100,0																		
21. Verwerk skaapvelle	1	100,0																		
22. Verkoop hoenders	1	100,0																		
23. Kinderoppasser							1	100,0												
Totaal	71	48,3	3	2,0	4	2,8	14	9,5	24	16,3	6	4,1	20	13,6	2	1,4	2	1,4	1	0,7

Die grootste persentasie persone wat geen formele opleiding gehad het nie, kom ook in hierdie beroepe voor. Hierdie beroepe verteenwoordig dan ook die sogenaamde "wanordelike sektor" (irregular sector) soos deur Sethuraman gedefinieer.²

'n Bevinding wat op die oog af eienaardig mag voorkom, was die totale gebrek aan formele opleiding by 'n beroep soos agterplaas werktuigkundiges. Volgens tabel 3.1.8. het hierdie deelnemers egter wel vorige praktiese ondervinding as werktuigkundige assistente in die formele sektor gehad. Dit verklaar dus waarom hierdie persone wel in staat was om hierdie redelike gesofistikeerde beroep te beoefen.

In die geval van beroepe soos breiwerk, herstel van radio's, skrynwerkers, taxi's, bouers ensovoorts, wat 'n mate van geletterdheid verg, was die algemene graad van geletterdheid dan ook relatief hoog vergeleke met die ander beroepe.

'n Beroep waar die deelnemers oor 'n skynbaar verbasende hoë graad van geletterdheid beskik, was dié van voorbereiding en verkoop van voedsel. Slegs 25 persent het geen opleiding ontvang nie, terwyl 41,1 persent oor 'n kwalifikasie van standerd 6 en hoër beskik het.

3.1.2. OUDERDOMVERSPREIDING

Wat die ouderdomverspreiding betref, is daar gevind dat die gemiddelde ouderdom van al die deelnemers 40,8 jaar was. Die gemiddelde ouderdom van die manlike deelnemers was 41,5 jaar en die vroulike deelnemers 40,5 jaar. Die mans was dus gemiddeld een jaar ouer as die vrouens.

Tabel 3.1.2. GESLAGSAMESTELLING EN OUDERDOMVERSPREIDING

Ouderdom \ Geslag	Manlik		Vroulik		Totaal	%
	Getal	%	Getal	%		
14						
15 - 19						
20 - 24	1	3,0	1	0,9	2	1,4
25 - 29	3	9,1	13	11,5	16	11,0
30 - 34	8	24,2	15	13,3	23	15,8
35 - 39	5	15,2	26	23,0	31	21,3
40 - 44	2	6,1	20	17,7	22	15,1
45 - 49	5	15,2	19	16,8	24	16,4
50 - 54	4	12,1	10	8,8	14	9,6
55 - 59	3	9,1	4	3,5	7	4,8
60 - 64	1	3,0	3	2,7	4	2,7
65 - 69	1	3,0			1	0,7
70 +			2	1,8	2	1,4
Totaal	33		113 ¹		146 ¹	
Gemiddelde ouderdom	41,5j		40,5j		40,8j	

1. Een respondente het nie haar ouderdom vermeld nie.

Volgens tabel 3.1.2. het die grootste persentasie van die deelnemers, naamlik 21,3 persent, in die ouderdomskategorie van 35 - 39 jaar, voorgekom. Wat betref deelnemers wat in hul potensiele ekonomies produktiewe jare was, blyk dit dat 95,2 persent van die deelnemers tussen die ouderdomme 20 en 60 jaar geval het.

Opmerklik was die totale afwesigheid van enige deelnemer onder die ouderdom van 20 jaar. Slegs 1,4 persent van die deelnemers het in die ouderdomskategorie 20 - 24 jaar voorgekom.

Die oudste deelnemer was 'n vrou van 88 jaar. In totaal was daar 7 deelnemers, of 4,8 persent, ouer as 60 jaar.

Volgens die histogram is daar weinig verskil tussen die ouderdomsverspreiding van die manlike en die vroulike deelnemers. Die grootste persentasie mans was in die ouderdomskategorie 30 - 34 jaar, naamlik 23,5 persent.

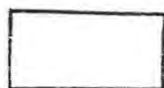
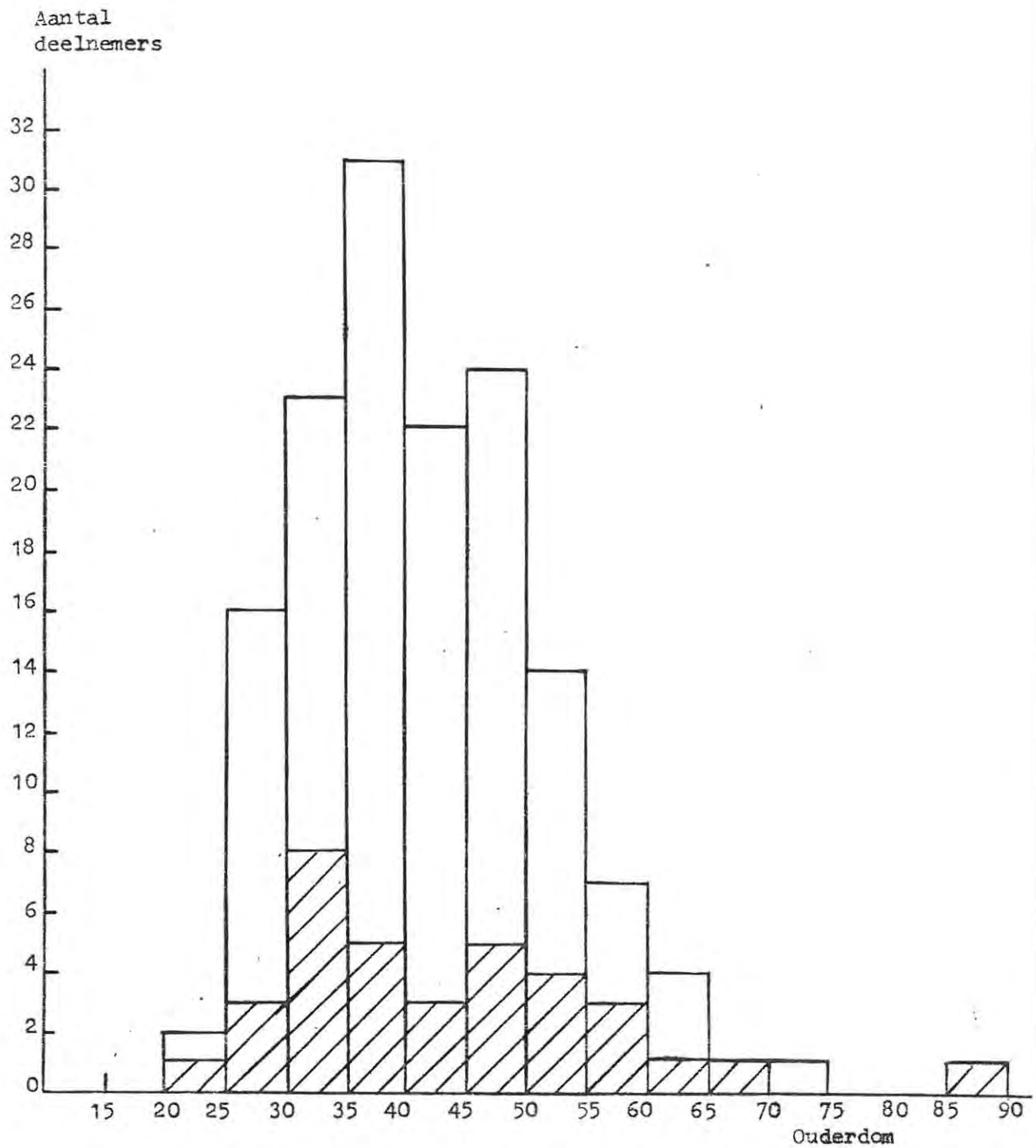
In vergelyking met ander opnames van die informele sektor wat elders gedoen is, is daar sekere definitiewe verskille in Mdantsane aangetref. In die algemeen was die deelnemers in Mdantsane heelwat ouer as die deelnemers in ander onderontwikkelde lande.

So is daar byvoorbeeld gevind dat in Freetown (Sierra Leone) 66,6 persent van die deelnemers onder die ouderdom van 39 jaar was,³ terwyl in die geval van Mdantsane die ooreenkomstige syfer slegs 49,0 persent beloop het. In Kumasi (Ghana) is weer gevind dat 72 persent⁴ van die entrepreneurs onder die ouderdom van 35 jaar was, in vergelyking met slegs 27,9 persent in die geval van Mdantsane.

In Belo Horizonte in Brasilië is die volgende ouderdomsverspreiding gevind.⁵ (Die ooreenstemmende syfers vir Mdantsane is tussen hakies.)

HISTOGRAM 1

OUDERDOMVERSPREIDING



VROULIK



MANLIK

Ouderdomsgroep: 14 - 24 jaar	-	39,1%	(1,4%)
25 - 34 jaar	-	21,0%	(26,8%)
25 - 49 jaar	-	22,0%	(79,6%)
50 + jaar	↪	16,0%	(19,2%)

Tabel 3.1.2.1. toon die ouderdomverspreiding van die deelnemers per tipe van onderneming aan. Hieruit blyk dit dat die gemiddelde ouderdomme volgens beroep en geslag baie min van die gemiddelde tendens afwyk.

3.1.3. PLEK VAN GEBOORTE

Volgens tabel 3.1.3. blyk dit dat 52,4 persent van die deelnemers in 'n Blanke gebied gebore is. Die oorgrote meerderheid van diegene wat in Blanke gebiede gebore is, was afkomstig van Duncan Village in Oos - Londen. Hierdie bevinding strook met die feit dat Mdantsane deur die Suid - Afrikaanse Ontwikkelingstrust ontwikkel word juis met die doel om mense uit Duncan Village aldaar te hervestig.

Met betrekking tot ander gebiede blyk dit dat 26 persone, of 17,7 persent, in Transkei gebore was en 44 persone, of 29,9 persent, in die Ciskei self.

Wat die samestelling van die deelnemers volgens geslag betref, blyk dit dat daar 'n groter persentasie vroulikes as manlikes was wat oorspronklik van Transkei afkomstig was. So is gevind dat 19,3 persent van die vroulikes afkomstig was vanaf Transkei teenoor 12,1 persent van die manlikes. Daarteenoor toon manlikes 'n groter persentasie persone afkomstig vanaf Blanke gebiede, naamlik 57,6 persent teenoor 50,9 persent in die geval van vrou-

Tabel 3.1.2.1. GEMIDDELDE OUDERDOM VOLGENS TIPE
VAN ONDERNEMING.

Gem. ouderdom Tipe onderneming	Manlik jaar	Vroulik jaar	Totaal jaar
1. Sjebeens	33,8	44,8	42,8
2. Breiwerke		35,7	35,7
3. Groentesmouse	31,0	41,9	41,3
4. Kleremakery	29,0	38,9	38,3
5. Voorberei/verkoop kos	52,0	40,6	41,4
6. Algemene handelaars	48,0	36,8	38,7
7. Toordokters/kruiedokters	45,6		45,6
8. Verkoop vleis		42,0	42,0
9. Verkoop paraffien/sout	30,0	46,3	43,0
10. Taxi's	35,0		35,0
11. Skoenreparasies	45,7		45,7
12. Skrynwerkers	44,3		44,3
13. Handel ou klere		36,6	36,6
14. Agterplaas werktuigkundige	49,0		49,0
15. Haarkapster		26,0	26,0
16. Handel ou motordele	47,0		47,0
17. Herstel radio/bandopnemer	35,0		35,0
18. Bouer	47,0		47,0
19. Vleg matte		45,0	45,0
20. Handel plastiek/ou koerant		60,0	60,0
21. Verwerk skaapvelle		45,0	45,0
22. Handel hoenders		62,0	62,0
23. Kinderoppaster		41,0	41,0
TOTAAL - Gemiddelde ouderdom	41,5	40,5	40,8

likes.

In die geheel beskou is daar in hierdie opsig weinig afwykings tussen die manlike en vroulike patroon.

Tabel 3.1.3. GESLAG EN PLEK VAN GEBOORTE

Geboorteplek Geslag	Transkei		Ciskei		Blanke Gebied		Totaal
	Getal	%	Getal	%	Getal	%	
Manlik	4	12,1	10	30,3	19	57,6	33
Vroulik	22	19,3	34	29,8	58	50,9	114
Totaal	26	17,7	44	29,9	77	52,4	147

3.1.4. LAASTE WOONPLEK VAN HOOFDE VOOR MIGRASIE NA MDANTSANE

Tabel 3.1.4. toon die laaste woonplek van die deelnemers voor migrasie aan. Hieruit blyk dit dat 63,9 persent van die deelnemers afkomstig was van 'n Blanke stedelike gebied. Hierdie bevinding strook weereens met die feit dat Mdantsane hoofsaaklik ontwikkel word met die doel om mense vanaf Duncan Village ('n Blanke stedelike gebied) te hervestig. So word 80⁶ persent van die nuwe huise wat gebou word in Mdantsane toegeken aan mense afkomstig vanaf Duncan Village. Ons het dus hier te doen met die doelbewuste hervestiging van mense en nie met 'n natuur-

Tabel 3.1.4.

LAASTE WOONPLEK VOOR MIGRASIE

Gebied Geslag	Ciskei Platte- land		Ciskei Stede- lik		Swart kolle		Transkei		Blank Stede- lik		Blank Platte- land		Totaal
	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	
Manlik	4	12,1			3	9,1	2	6,1	24	72,7			33
Vroulik	16	14,1	1	0,9	15	13,2	8	7,0	70	61,4	4	3,5	114
Totaal	20	13,6	1	0,7	18	12,2	10	6,8	94	63,9	4	2,7	147

like groei van 'n dorp of gemeenskap nie. Daar kon derhalwe in hierdie studie geen betekenisvolle gevolgtrekkings gemaak word ten opsigte van die verband tussen migrasie en deelname in die informele sektor nie.

Indien die sogenaamde "Swartkollie"⁷ as plattelandse gebiede beskou word, was 28,5 persent van die deelnemers in die informele sektor dan afkomstig van plattelandse gebiede. As hierdie syfer met die feite in tabel 3.1.5. in verband gebring word, was hierdie "plattelandse" deelnemers nie nuwe deelnemers in die informele sektor nie, aangesien die grootste persentasie van die deelnemers ou gevestigde inwoners van Mdantsane was.

Daar is in hierdie opsig weinig verskil tussen die kermerke van die manlike en vroulike deelnemers waargeneem. In beide gevalle was die grootste persentasie afkomstig van die Blanke gebiede. Die enigste wesenlike verskil is die feit dat 37,9 persent van die vroulike deelnemers afkomstig was vanaf die platteland, teenoor 27,3 persent in die geval van die manlikes.

3.1.5. TYDPERK WOONAGTIG IN MDANTSANE

Uit tabel 3.1.5. blyk dit dat 73,8 persent van die deelnemers tussen 10 tot 19 jaar in Mdantsane was; slegs 22,2 persent was korter as 10 jaar in Mdantsane woonagtig.

Hierdie syfers onderstreep die feit dat die deelnemers in die informele sektor nie soseer persone is wat onlangs vanaf die platteland migreer het en wat geen formele indiensneming in die stedelike gebied kon vind nie, maar dat die oorgrote meerderheid reeds 'n geruime tyd gevestig is in Mdantsane.

Hoewel hierdie bevinding teenstrydig is met die sogenaamde

"werksoekers - model", stem dit ooreen met sekere ander studies. So bevind Mazumdar in 'n vergelyking van die informele sektor in verskeie stede:

Both the Belo Horizonte and the urban Peru study, in fact, show that the widely expected association between migration and the informal sector activity is rather weak.

Hy bevind verder dat die betrokke persone gemiddeld al 15,3 jaar in die stad woonagtig was.⁹ Hy het ook bevind dat die sogenaamde blou-kraag werkers se waargenome verblyftydperk geheel en al teenstrydig was met die "werksoekers-model" van die informele sektor.

Die dorp Mdantsane is in 1962¹⁰ geproklameer. Dit beteken dat die dorp ten tye van die opname 18 jaar oud was. Die feit dat so 'n groot persentasie van die deelnemers in die informele sektor vir tydperke tot 18 jaar woonagtig was in Mdantsane, is derhalwe soveel merkwaardiger. Dit beteken dus dat die grootste persentasie van die deelnemers ou gevestigde inwoners van Mdantsane is.

Tabel 3.1.5. TYDPERK VAN VERBLYF IN MDANTSANE

Tydperk \ Geslag	Manlik		Totaal
	Vroulik		
5 jaar		8,1%	6,3%
5-9 jaar	11,1%	17,2%	15,9%
10-14 jaar	55,6%	33,3%	38,1%
15-19 jaar	33,3%	36,4%	35,7%
20-24 jaar		4,0%	3,2%
25 + jaar		1,0%	0,8%
Totaal	100,0%	100,0%	100,0%

3.1.6. GESLAGSAMESTELLING: VOLTYDSE TEENOOR
DEELTYDSE DEELNAME

Die geslagsamestelling van die 147 deelnemers in die informele sektor van Mdantsane wat in die opname geïdentifiseer en ondervra is, word in tabel 3.1.6. volgens tipe van onderneming uiteengesit. Van hierdie totaal was 33, of 22,4 persent, manlik en 114, of 77,5 persent, vroulik; die proporsionele aandeel van die vrou was dus baie hoër as dié van die man. Hierdie gegewens stem dan ook ooreen met bevindings in dergelike ondersoeke in ander lande. So is daar byvoorbeeld gevind dat in Belo Horizonte (Brasilië) "...female workers are quite disproportionally represented in the informal sector."¹¹ Maasdorp en Pillay het ook tot 'n soortgelyke slotsom gekom in hulle opname in Clermont, Natal.¹²

Wat die individuele beroepe betref, is daar sekere beroepe wat uit die aard van die saak geheel en al deur manlikes beoefen word, byvoorbeeld skrynwerkers, bouers en werktuigkundiges. In die onderhawige geval was daar egter een beroep waar die totale afwesigheid van vrouens uitsonderlik is, naamlik dié van kruiedokters of toordokters.

Beroepe in die handel en dienstebedrywe word heeltemal deur vrouens oorheers.

Wat die vervaardigingsektor betref, byvoorbeeld kleremakery of breiwerk, is dit weereens die vrou wat die leidende rol speel.

Met betrekking tot voltydse en deeltydse deelname in die

Tabel 3.1.6.

VOLTYDSE EN DEELTYDSE DEELNEMERS VOLGENS TIPE ONDERNEMING

Ondernemer Tipe onderneming	Manlik			Vroulik			Totaal	%
	Voltyds	Deeltyds	Totaal	Voltyds	Deeltyds	Totaal		
1. Sjebeens	1	3	4	15	3	18	22	15,0
2. Breiwerk				13	6	19	19	12,9
3. Groentesmouse	1		1	16	2	18	19	12,9
4. Kleremakery		1	1	12	4	16	17	11,6
5. Voorberei/verkoop voedsel	1		1	12	3	15	16	10,9
6. Algemene handelaars	1	1	2	9	1	10	12	8,2
7. Toordokters/kruiedokters	7		7				7	4,8
8. Verkoop vleis				5		5	5	3,4
9. Verkoop paraffien/sout	1		1	3	1	4	5	3,4
10. Taxi's	4		4				4	2,7
11. Skoenreparasies	2	2	4				4	2,7
12. Skrynwerkers	3		3				3	2,0
13. Handel ou klerc				3		3	3	2,0
14. Agterplaas werktuigkundige	2		2				2	1,4
15. Haarlapster				1		1	1	0,7
16. Handel ou motordcle		1	1				1	0,7
17. Herstel radio/bandopnemers		1	1				1	0,7
18. Douer	1		1				1	0,7
19. Vleg matte				1		1	1	0,7
20. Handel plastiek/ou koerante				1		1	1	0,7
21. Verwerk skaapvelle				1		1	1	0,7
22. Handel hoenders				1		1	1	0,7
23. Kinderoppaster				1		1	1	0,7
Totaal	24	9	33	94	20	114	147	100,0

informele sektor, blyk dit dat 80,3 persent van die deelnemers voltyds werksaam is, teenoor 19,7 persent deelyds. Wat die vroulike deelnemers betref, blyk dit dat 82,5 persent voltyds aktief is teenoor 72,7 persent van die mans. Die groter persentasie deelydse manlikes kan toegeskryf word aan die aard van aktiwiteit wat deur die man beoefen word. Die meeste beroepe kenmerklik deur die manlikes beoefen, verleen hulle tot effektiewe na-uurse beoefening, byvoorbeeld die herstel van radio's, skrynwerk ens.

3.1.7. REGISTRASIE BY ARBEIDSBURO'S

Die feit dat persone hulle by 'n arbeidsburo registreer as werksoekers kan daarop dui dat hulle begerig is om 'n voltydse betrekking in die formele sektor te bekom en dus uit die informele sektor wil wegbeweeg. Die redes waarom persone die informele sektor wil verlaat word in afdeling 3.2.6.14. behandel.

Op 'n vraag of die deelnemer gedurende die afgelope twee jaar by 'n arbeidsburo geregistreer was, het slegs 9,5 persent positief geantwoord. Die oorgrote meerderheid, naamlik 90,5 persent, was nie gedurende hierdie tydperk as werksoekers amptelik geregistreer nie. Dit is dus 'n verdere bewys dat die sogenaamde "werksoekers-model" nie van toepassing is op die informele sektor in Mdantsane nie, in die sin dat meeste informele deelnemers hul status as essensieel tydelik sou beskou.

Wat die individuele beroepe betref, het die grootste persentasie van diegene wat hulle wel geregistreer het as werksoekers, onder die groentesmuse voorgekom, naamlik 26,3 persent. Hierdie verskynsel sal in groter besonderhede in afdeling 3.2.4. bespreek word.

Tabel 3.1.7. REGISTRASIE BY ARBEIDSBURO.

Tipe onderneming	Registrasie		JA		NEE		TO TAAAL
		%		%		%	
1. Sjebeens	2	9,1	20	90,9	22		
2. Breiwerk	2	10,5	17	89,5	19		
3. Groentesmouse	5	26,3	14	73,7	19		
4. Kleremakery	3	17,6	14	82,4	17		
5. Voorberei/verkoop kos			16	100,0	16		
6. Algemene handelaars	1	8,3	11	91,7	12		
7. Toordokters/kruiedokters			7	100,0	7		
8. Verkoop vleis			5	100,0	5		
9. Verkoop paraffien/sout			5	100,0	5		
10. Taxi's			4	100,0	4		
11. Skoenreparasies			4	100,0	4		
12. Skrynwerkers			3	100,0	3		
13. Handel ou klere			3	100,0	3		
14. Agterplaas werktuigkundige			2	100,0	2		
15. Haarkapster			1	100,0	1		
16. Handel ou motordele			1	100,0	1		
17. Herstel radio/bandopnemers			1	100,0	1		
18. Bouer			1	100,0	1		
19. Vleg matte			1	100,0	1		
20. Handel plastiek/ou koerante			1	100,0	1		
21. Verwerk skaapvelle			1	100,0	1		
22. Handel hoenders			1	100,0	1		
23. Kinderoppaster	1	100,0			1		
TOTAAL	14	9,5	133	90,5	147		

In die algemeen was daar in Mdantsane dus slegs 'n klein persentasie informele deelnemers wat formele indiensneming begeer het.

3.1.8. VERWANTSKAP TUSSEN VORIGE ONDERVINDING EN HUIDIGE BEROEP

Met die opname is daar bepaal wat die huidige formele beroep van die deelnemer is (indien hy of sy slegs deelyds aktief was in die informele sektor), wat sy of haar beroep was voor die migrasie na Mdantsane, asook twee vorige beroepe beoefen deur die deelnemer. Hierdie inligting is gebruik om te bepaal of die aard van die huidige aktiwiteit van die deelnemer in die informele sektor enige verwantskap toon met sy of haar vorige beroepe.

Uit die opname het dit geblyk dat slegs 13,6 persent van die totale aantal deelnemers se vorige ondervinding wel 'n verwantskap toon met die huidige aktiwiteite in die informele sektor. Wat egter opmerklik was, is die feit dat by sekere beroepe wat 'n graad van handvaardigheid en basiese kennis vereis, daar 'n 100 persent korrelasie te vinde was. Voorbeelde hiervan was bouers, werktuigkundiges, die herstel van radio's en bandopnemers en die handel in tweedehandse motoronderdele. Al hierdie deelnemers was of is nog aktief werkzaam in die formele sektor waar hulle eersterangse kennis opgedoen het van hulle huidige aktiwiteit in die informele sektor.

'n Ander relatiewe hoë korrelasie is gevind in die klerebedryf. In totaal het 29,4 persent van die deelnemers in die informele klerebedryf vorige ondervinding opgedoen in die formele klerebedryf.

Tabel 3.1.8. VERWANTSAP TUSSEN VORIGE ONDERVINDING
EN HUIDIGE BEROEP.

Ondernemer Tipe onderneming	JA		NEE		TOTAAL
	Getal	%	Getal	%	
1. Sjebeens			22	100,0	22
2. Breiwerk			19	100,0	19
3. Groentesmouse	2	10,5	17	89,5	19
4. Kleremakery	5	29,4	12	70,6	17
5. Voorberei/verkoop kos	4	25,0	12	75,0	16
6. Algemene handelaars	1	8,3	11	91,7	12
7. Toordokters/kruiedokters			7	100,0	7
8. Verkoop vleis	1	20,0	4	80,0	5
9. Verkoop paraffien/sout			5	100,0	5
10. Taxi's	1	25,0	3	75,0	4
11. Skoenreparasies			4	100,0	4
12. Skrynwerkers			3	100,0	3
13. Handel ou klere			3	100,0	3
14. Agterplaas werktuigkundige	2	100,0			2
15. Haarkapster			1	100,0	1
16. Handel ou motordele	1	100,0			1
17. Herstel radio/bandopnemer	1	100,0			1
18. Bouer	1	100,0			1
19. Vleg matte			1	100,0	1
20. Handel plastiek/ou koerante			1	100,0	1
21. Verwerk skaapvelle			1	100,0	1
22. Handel hoenders			1	100,0	1
23. Kinderoppaster	1	100,0			1
TOTAAL	20	13,6	127	86,4	147

3.2. EIENSKAPPE VAN DIE ONDERNEMING SELF

3.2.1. INLEIDING

In hierdie afdeling word daar gelet op die eienskappe van die onderneming self, wat die eintlike vertrekpunt van hierdie studie verteenwoordig. Daar word nie op die huishouding as sulks of die verwantskap tussen die onderneming en die huishouding ingegaan nie, aangesien dit buite die vooropgestelde (ekonomiese) perke van die ondersoek sou val.

3.2.2. FISIESE EIENSKAPPE

3.2.2.1. VASTE TEENoor MOBIELE WERKSPEK

Die meeste van die ondernemings maak gebruik van 'n vaste werksplek. So is gevind dat 78,9 persent van die ondernemings 'n vaste werksplek het, 15,6 persent 'n mobiele werksplek en 5,4 persent gebruik maak van beide 'n vaste en 'n mobiele werksplek.

Sekere aktiwiteite kan uit die aard van die saak slegs vanuit 'n vaste werksplek beoefen word, veral ondernemings soos sjebeens, die verkoop van paraffien, herstel van radio's en die handel in tweedehandse motoronderdele.

Daardie ondernemings wat wel gebruik maak van 'n mobiele werksplek, doen dit om so naby as moontlik aan sy kopers te kom. Sodanige plekke is gewoonlik in die nabyheid van 'n busdepot, 'n markplek, langs die hoofweg of naby 'n skool.

Tabel 3.2.2.1. VASTE TEEGHOOR MOBIELE WERKSPEK

Werkspek Type onderneming	Vas		Mobiel		Beide		Totaal
	Getal	%	Getal	%	Getal	%	
1. Sjebeens	22	100,0					22
2. Breiwerk	17	89,5	1	5,3	1	5,3	19
3. Groentesmouse	16	84,2	3	15,8			19
4. Kleremakery	16	94,0			1	16,0	17
5. Voorberei/verkoop voedsel	12	75,0	2	12,5	2	12,5	16
6. Algemene handelaars	9	75,0			3	25,0	12
7. Toordokters/kruiedokters	5	71,0	1	14,0	1	14,0	7
8. Verkoop vleis	3	60,0	2	40,0			5
9. Verkoop paraffien	5	100,0					5
10. Taxi's			4	100,0			4
11. Skoenreparasies	4	100,0					4
12. Skrynwerkers	3	100,0					3
13. Handel ou klere			3	100,0			3
14. Agterplaas werktuigkundiges			2	100,0			2
15. Haarkapster	1	100,0					1
16. Handel ou motordele	1	100,0					1
17. Herstel radio/bandopnemers	1	100,0					1
18. Bouer			1	100,0			1
19. Vleg matte			1	100,0			1
20. Handel plastiek/ou koerante			1	100,0			1
21. Verwerk skaapvelle			1	100,0			1
22. Handel hoenders			1	100,0			1
23. Kinderoppaster	1	100,0					1
Totaal	116	78,9	23	15,6	8	5,4	147

Slegs 'n klein persentasie, naamlik 5,4 persent, maak gebruik van beide 'n vaste en mobiele werksplek. Weereens is dit slegs 'n sekere tipe onderneming wat hom tot sodanige werkwyse ontleen. So sal byvoorbeeld die voorbereiding van etes in die kombuis plaasvind, terwyl die verkope by skole of 'n bushalte geskied.

3.2.2.2. STRUKTUUR VAN VASTE WERKSPEK

Wat betref die struktuur van die vaste werksplekke is dit volgens tabel 3.2.2.2. duidelik dat die meeste ondernemings, naamlik 91,9 persent, direk vanuit hulle wonings opereer en dus nie oor 'n afsonderlike werksplek beskik nie. Slegs 8,1 persent maak gebruik van 'n werksplek anders as die woning van die ondernemer. Hierdie alternatiewe strukture val gewoonlik in een van die volgende kategorië; dit is óf 'n tydelike gebou in die agterplaas óf 'n stalletjie op 'n strategiese plek waar produkte verkoop word.

Met betrekking tot eienaarskap kom dieselfde verskynsel algemeen by Swart dorpe voor. Slegs 'n baie klein persentasie van die ondernemers besit of het hul eiendom gekoop. Die meeste huur die eiendom vanaf die Regering. So is gevind dat 74,2 persent van die ondernemings hulle wonings en sodoende ook hul werksplek huur en slegs 9,7 persent hul eiendom gekoop het. Dit is interessant om te let dat in die geval van Mdantsane se bevolking as 'n geheel, slegs 2,7 persent huiseienaars is,¹³ terwyl die syfer in die geval van die deelnemers in die informele sektor drie keer so hoog is. Daar kan egter nie sonder meer afgelei word dat die deelnemers in die informele sektor meer geneig is om huiseienaars te word nie, aangesien die absolute getalle te klein is, en 'n dergelike

Tabel 3.2.2.2. EIENSKAPPE VAN VASTE WERKSPEK

Eienskap Type onderneming	Totaal	Werksppek deel van woning		Eienaarskap			
		Ja	Nee	Volle	Deel	Huur	Ander
1. Sjebeens	22	22		3	2	17	
2. Dreiverke	18	18		1	1	14	2
3. Groentesmouse	16	11	5	1		10	5
4. Kleromakery	17	17		1	3	13	
5. Voorberei/verkoop voedsel	14	13	1		2	10	2
6. Algemene handelaars	12	11	1	3		9	
7. Toordokters/kruiedokters	6	6				5	1
8. Verkoop vleis	3	2	1	2		1	
9. Verkoop paraffien	5	5				5	
10. Taxi's							
11. Skoenreparasies	4	4				4	
12. Strynwerkers	3	1	2		1	1	1
13. Handel ou klere							
14. Agterplaas werktuigkundiges							
15. Naarkapster	1	1				1	
16. Handel ou motordele	1	1		1			
17. Herstel radio/bandopnemers	1	1				1	
18. Bouer							
19. Vleg matte							
20. Handel plastiek/ou koerante							
21. Verwerk skaapvelle							
22. Handel hoenders							
23. Funderoppaster	1	1				1	
Totaal	124	114	10	12	9	92	11

bevinding verder slegs oor tyd definitief vasgestel sou kon word. Dit is nogtans duidelik dat sommige van die informele deelnemers wel in staat is om 'n huis te koop en dat daar huidiglik 'n relatief hoë persentasie persone is wat dit wel gedoen het. Hierdie verskynsel kan moontlik toegeskryf word aan die feit dat informele deelnemers, weens die onsekerheid van hul beroep, die besit van 'n eie huis as 'n vorm van beveiliging beskou.

3.2.2.3. FASILITEITE BESKIKBAAR BY VASTE WERKSPEL

Die oorhoofse fasiliteite beskikbaar by die werksplek stem ooreen met die dienste beskikbaar by die betrokke wonings. Tabel 3.2.2.3. toon die fasiliteite beskikbaar by daardie ondernemings wat vanaf 'n vaste werksplek opereer. Dit blyk dat 21,8 persent van hulle sowel water as elektrisiteit beskikbaar gehad het, 69,4 persent slegs water en 8 persent⁹ geen dergelike fasiliteite nie. Daardie ondernemings wat geen fasiliteite beskikbaar het nie, opereer gewoonlik vanuit 'n stalletjie opgerig op 'n strategiese plek, of vanaf die sygaardjie.

Indien die individuele ondernemings ontleed word, is dit duidelik dat 'n onderneming soos groentesmouery die meeste gebruik maak van 'n werksplek weg vanaf die eie woning. So het 31,2 persent van die wat gebruik maak van 'n vaste werksplek, gerapporteer dat daar geen bogenoemde fasiliteite beskikbaar was nie. Daar is ook 31,2 persent van die ondernemings wat breiwerke vervaardig en verkoop, wat vanaf 'n verkooppunt weg van die huis opereer. Hierdie feit word ook deur praktiese waarneming bevestig. Indien daar deur die dorp gery word, is die aantal groentesmouere en breiwerkstalletjies langs die pad en ook om en by die sentrale besigheidsgebied van die dorp, opvallend.

Tabel 3.2.2.3.

FASILITEITE BESKIKBAAR BY VASTE WERKSPELKE.

Fasiliteite		Totaal	Water en elektrisiteit		Slegs water		Geen	
Tipe onderneming			Getal	%	Getal	%	Getal	%
1.	Sjebeens	22	4	18,2	18	81,8		
2.	Breiwark	18	5	27,7	10	55,6	3	16,7
3.	Groentesmouse	16	4	25,0	7	43,8	5	31,2
4.	Kleremakery	17	6	35,3	11	64,7		
5.	Voorberei/verkoop kos	14	3	21,4	10	71,4	1	7,2
6.	Algemene handelaars	12	1	8,3	11	91,7		
7.	Toordokters/Kruiedokters	6	1	16,7	5	83,3		
8.	Verkoop vleis	3			3	100,0		
9.	Verkoop paraffien/sout	5	1	20,0	2	40,0	2	40,0
10.	Taxi's							
11.	Skoenreparasies	4	1	25,0	3	75,0		
12.	Skrynwerkers	3			3	100,0		
13.	Handel ou klere							
14.	Agterplaas werktuigkundige							
15.	Haarkapster	1			1	100,0		
16.	Handel ou motordele	1			1	100,0		
17.	Herstel radio/bandopnemers	1	1	100,0				
18.	Bouer							
19.	Vleg matte							
20.	Handel plastiek/ou kocrante							
21.	Verwerk skaapvelle							
22.	Handel hoenders							
23.	Kindcroppaster	1			1	100,0		
TOTAAL		124	27	21,8	86	69,4	11	8,9

3.2.2.4. EIENSKAPPE VAN MOBIELE ONDERNEMINGS

Wat die mobiele ondernemings betref, is dit duidelik volgens tabel 3.2.2.4. dat slegs 'n klein persentasie gebruik maak van hul eie vervoer in die uitvoering van hul taak. So maak 71 persent gebruik van "ander" vervoer, wat hoofsaaklik op busse en taxi's neerkom. Slegs in daardie beroepe waar 'n motor 'n noodsaaklikheid is, byvoorbeeld taxi's, besit al die deelnemers self 'n voertuig.

Ofskoon mobiele ondernemings hoofsaaklik in Mdantsane self opereer, is daar egter ook 'n sekere aantal ondernemings, naamlik 35,5 persent, wat beide in Mdantsane en Oos-Londen opereer.

Die groentesmouse dryf handel soos wat hulle vanaf die mark in Oos-Londen na hulle woonplek reis. Om die aankoopprys van die produkte op die mark so laag moontlik te hou, het die smouse gevind dat die bieleers moet tot die minimum beperk word. Een persoon doen dus namens die ander informele deelnemers die aankope. Soos die aankope geskied, begin die informele operateurs die produkte dadelik weer van die hand sit, gewoonlik aan Blanke huisvrouens wat by die smouse hul weeklikse of daaglikse groente en vrugte koop. By ontvangs van die nodige aankope beweeg die smous na die busdepot waar die produkte dan weer uitgestal word vir verdere verkope. Na aankoms in Mdantsane word die produkte weereens uitgestal en verkoop. Eers daarna beweeg die smous huiswaarts of word die goedere op 'n meer strategiese plek, soos 'n deurgang, verkoop.

Op 'n vraag hoe die Staat hulp kan verleen, het 'n groot

Tabel 3.2.2.4. EIENSKAPPE VAN MOBIELE ONDERNEMINGS

Type onderneming	Eienskap	Totaal mobiel	Type vervoer					Gebied van werking		
			fiets	m/fiets	motor	bakkie	ander	Mdantsane	Oos-Londen	Beide
1. Sjebeens										
2. Breiwerk		2					2	2		
3. Groentesmouse		3					3			3
4. Kleremakery		1				1		1		
5. Voorberei/verkoop voedsel		4					4	4		
6. Algemene handelaars		3			1	1	1	3		
7. Toordokter/Kruiedokter		2	1			1		2		
8. Verkoop vleis		2					2	2		
9. Verkoop paraffien/sout										
10. Taxi's		4			3	1		3		1
11. Skoenreparasies										
12. Skrynwerkers										
13. Handel ou klere		3					3			3
14. Agterplaas werktuigkundige		2					2	2		
15. Haarkapster										
16. Handel ou motordele										
17. Herstel radio/bandopnemers										
18. Bouer		1					1			1
19. Vleg matte		1					1			1
20. Verkoop plastiek/ou koerante		1					1			1
21. Verwerk skaapvelle		1					1			1
22. Handel hoenders		1					1	1		
23. Kinderoppaster										
Totaal		31	1		4	4	22	20		11

persentasie van die informele groentesmouse versoek dat hulle toegelaat word om hulle produkte langs die hooftoegangsroete na Mdantsane te verkoop. Hulle het dus nie soseer 'n behoefte aan 'n vaste verkoop- of opslagplek nie, maar wil eerder toegelaat word om so naby as moontlik aan die koper te beweeg.

Die polisie-klopjagte op hierdie statutêr onwettige groentesmouse vind hoofsaaklik by die mark en busdepots plaas. Hierdie areas is uit die aard van die saak vir die groentesmous van strategiese belang, aangesien dit hul grootste afsetgebied verteenwoordig.

3.2.3. STRUKTURELE AGTERGROND

3.2.3.1. AARD VAN AKTIWITEITE

Deelnemers in die informele sektor is werksaam in verskeie tipes van aktiwiteite wat weergegee word in tabel 3.2.3.1. Volgens hierdie tabel is 44 persent van die deelnemers aktief in die verkoop van goedere, waarvan die verkoop van groente en vrugte, asook ander voedsel, die belangrikste is.

Die grootste persentasie van die deelnemers, naamlik 72 persent, is betrokke in die dienstebedrywe. Slegs 28 persent is in die vervaardigingssektor.

Daar was slegs een bouer onder die deelnemers en slegs drie skrynwerkers. Dit op sigself mag 'n teleurstellende bevinding verteenwoordig, aangesien die informele sektor 'n potensieel wesenlike rol te vervul het in die oprigting

en verbetering van behuising.

'n Groot persentasie, naamlik 14,2 persent, van die totale aantal deelnemers is aktief in die vervaardiging en verkoop van bier. Dit is ook hoofsaaklik vrouens wat hierdie diens verskaf.

Slegs 'n klein persentasie is nog aktief in tradisionele handewerkbedrywe, byvoorbeeld die vervaardiging van besems en mandjies. 'n Ander tradisionele beroep is dié van 'n toordokter of kruiedokter. In totaal was 4,3 persent van die deelnemers aktief in hierdie beroep. Opmerklik is die feit dat mans hier die dominerende geslag is.

Verdere beroepe soos "pirate taxi's", haarkapsters, herstellers van radio's en bandopnemers asook van motors, kom ook voor.

Wat die verskil tussen die manlike en vroulike deelnemers betref, ten opsigte van die tipe bedryf, is dit duidelik dat die manlikes hoofsaaklik betrokke is by aktiwiteite soos vervoer, medisyne, skryfwerk en herstelwerk. Die vroulike deelnemers is meer betrokke by bedrywe wat verwant is aan klerasie, soos kleremakery, breiwerk en die verkoop van tweedehandse klerasie. Die vroue domineer ook die verkoop van drank en voedsel.

Die spektrum van aktiwiteite, soos gevind in hierdie studie, was miskien nie baie wyd nie. Die navorser is egter ook bewus van beroepe soos byvoorbeeld fotografe, paneelkloppers, leke-predikers en sweisers, wat nie in die onderhawige monster betrek is nie.

Die informele sektor word ook soms opgedeel in twee

Tabel 3.2.3.1.

ALGEMENE AARD VAN AKTIWITEIT

Tipe onderneming	Aktiwiteit	Deeltyds			Voltyds			Totaal		
		Manlik	Vroulik	Totaal	Manlik	Vroulik	Totaal	Manlik	Vroulik	Totaal
1.	<u>Verkoop van voedsel</u>									
	- Vrugte/Groente		2	2	1	16	17	1	18	19
	- Kruideniersware	1	1	2	1	8	9	2	9	11
	- Vleis					5	5		5	5
	- Levendige hoenders					1	1		1	1
	- Vis en vetkoeke					2	2		2	2
	- Lekkergoed					1	1		1	1
	- Koeldrank		1	1					1	1
	- Suurmelk					2	2		2	2
	- Brood				1	2	3	1	2	3
	- Roomys		2	2					2	2
	- Etes					4	4		4	4
	- Bone					1	1		1	1
	Sub - totaal	1	6	7	3	42	45	4	48	52
2.	<u>Verkoop van klerasie</u>									
	- Tweedehandse klere					3	3		3	3
	Sub - totaal					3	3		3	3
3.	<u>Verkoop van Masjinerie</u>									
	- Tweedehandse motoronderdele	1		1				1		1
	Sub - totaal	1		1				1		1

Tipe onderneming	Aktiwiteit	Deeltyds			Voltyds			Totaal		
		Manlik	Vroulik	Totaal	Manlik	Vroulik	Totaal	Manlik	Vroulik	Totaal
4.	<u>Verkope: Huishoudelike goedere</u>									
	- Paraffien en sout		1	1	1	3	4	1	4	5
	Sub - totaal		1	1	1	3	4	1	4	5
5.	<u>Verkope: algemeen</u>									
	- Smous - horlosies					1	1		1	1
	- Plastiek en ou koerante					1	1		1	1
	Sub - totaal					2	2		2	2
6.	<u>Handvaardigheidsbedrywe:</u>									
	<u>Konstruksie/Masjinerie</u>									
	- Skrynwerker				3		3	3		3
	- Bouer				1		1	1		1
	- Motorverktuigkundige				2		2	2		2
	- Herstel radio/bandopnemers	1		1				1		1
	Sub - totaal	1		1	6		6	7		7
7.	<u>Handvaardigheidsbedrywe:</u>									
	<u>Klerasie en skoeisel</u>									
	- Mansklere	1		1				1		1
	- Kleremaakster - algemeen		4	4		12	12		16	16
	- Breiwerk		6	6		13	13		19	19
	- Skoenreparasies	2		2	2		2	4		4
	- Verwerk skaapvelle					1	1		1	1
	Sub - totaal	3	10	13	2	26	28	5	36	41

Aktiiviteit Tipe onderneming	Deeltyds			Voltyds			Totaal		
	Manlik	Vroulik	Totaal	Manlik	Vroulik	Totaal	Manlik	Vroulik	Totaal
8. <u>Handvaardigheidsbedrywe:</u>									
<u>Tradisionele bedrywe</u>									
- Vleg matte, besems en mandjies					1	1		1	1
Sub - totaal					1	1		1	1
9. <u>Tradisionele medisyne:</u>									
- Kruiedokter				5		5	5		5
- Toordokter				2		2	2		2
Sub - totaal				7		7	7		7
10. <u>Vervoer:</u>									
- Taxi's				4		4	4		4
Sub - totaal				4		4	4		4
11. <u>Brouer/Verkoop van alkoholiese drank</u>									
- Sjebeens	3	3	6	1	15	16	4	18	22
Sub - totaal	3	3	6	1	15	16	4	18	22
12. <u>Dienste bedrywe</u>									
- Kinderoppaster					1	1		1	1
- Haarkapster					1	1		1	1
Sub - totaal					2	2		2	2
TOTAAL	9	20	29	24	94	118	33	114	147

kategorië, naamlik:

- a. die "wanordelike" sektor, (irregular sector) wat uit 'n verskeidenheid wettige, lae-status aktiwiteite asook verskeie onwettige aktiwiteite bestaan, en
- b. die "egte" informele sektor (informal sector proper) wat uit ekonomiese aktiwiteite van 'n beperkte omvang bestaan, wat normaalweg deur familie-ondernemings behartig word.¹⁴

Indien hierdie indeling gebruik word, blyk dit dat die informele sektor hoofsaaklik uit die sogenaamde wanordelike sektor (irregular sector) bestaan, terwyl die egte informele sektor baie klein is. Aktiwiteite wat normaalweg deur die gemeenskap bevraagteken word, verteenwoordig 14,2 persent van die totaal wanordelike aktiwiteite. Ander aktiwiteite, byvoorbeeld die verkoop van groente en voedsel sonder lisensie, beloop ongeveer 40 persent van die totaal. Slegs 35 persent van die aktiwiteite kan beskou word as aanvaarbare aktiwiteite deur die owerheid.

3.2.3.2. KLIËNTE VAN ONDERNEMINGS

Die tipe en herkoms van die kliënte wat gebruik maak van die informele sektor word in tabel 3.2.3.2. weergegee. Hieruit blyk dit duidelik dat die kliënte hoofsaaklik uit individue vanuit privaat huishoudings bestaan. Slegs een onderneming het kliënte in die formele sektor, naamlik 'n persoon wat verpakkingsmateriaal aan 'n formele onderneming verkoop. Hierdie persoon koop plastiekstroke en ou koerante in Oos-Londen aan, wat in meer hanteerbare groottes opgesny en dan weer aan die formele sektor as verpakkingsmateriaal verkoop word.

Tabel 3.2.3.2. DIE TIPE EN HERKOMS VAN KLIËNTE

Kliënte		Tipe kliënt							Herkoms van klient						Totaal		
		Individue		Informe le sektor		Formele sektor		Ander	Mdantsane		Oos-Londen		Platteland			Verskeie Gebiede	
		Getal	%	Getal	%	Getal %		Getal%	Getal %		Getal %	Getal %		Getal %		Getal %	
Tipe onderneming		Getal	%	Getal	%	Getal %		Getal%	Getal %		Getal %	Getal %		Getal %	Getal %		
1.	Sjebeens	22	100,0							22	100,0						22
2.	Breiwerk	19	100,0							13	68,4	1	5,3	1	5,3	4	21,1
3.	Groentesmous	19	100,0							17	89,5	1	5,3			1	5,3
4.	Kleremakery	17	100,0							11	64,7					6	35,3
5.	Voorberei/verkoop voedsel	16	100,0							16	100,0						16
6.	Algemene handelaar	12	100,0							11	91,7	1	8,3				12
7.	Toordekter/kruiedokter	7	100,0							4	57,1					3	42,9
8.	Verkoop vleis	5	100,0							5	100,0						5
9.	Verkoop paraffien	5	100,0							5	100,0						5
10.	Taxi's	4	100,0							4	100,0						4
11.	Skoenreparasies	4	100,0							4	100,0						4
12.	Skrynwerker	3	100,0							3	100,0						3
13.	Handel ou klere	3	100,0							2	66,7			1	33,3		3
14.	Agterplaas werktuigkundige	2	100,0							2	100,0						2
15.	Haarkapster	1	100,0							1	100,0						1
16.	Handel ou motordele	1	100,0													1	100,0
17.	Herstel radio/bandopnemers	1	100,0							1	100,0						1
18.	Bouer	1	100,0													1	100,0
19.	Vleg matte	1	100,0													1	100,0
20.	Verkoop plastiek/ou koerante		100,0			1	100,0			1	100,0						1
21.	Verwerk skaapvelle	1	100,0													1	100,0
22.	Handel hoenders	1	100,0							1	100,0						1
23.	Kinderoppaster	1	100,0							1	100,0						1
		146	99,3			1	0,7			124	84,4	3	2,0	2	1,4	18	12,2

Dit is dus duidelik dat die informele sektor as verskaffer van goedere en dienste aan die formele sektor, feitlik onbeduidend is. Daar bestaan ook geen skakeling tussen die informele sektor en die Staat as kliënt nie. Menige van die ondernemings het dan ook gemeld dat die Staat doelbewus van die informele sektor gebruik moet maak as verskaffer van goedere en dienste. (Hierdie aspek word meer volledig in hoofstuk 6 behandel.)

Wat die herkoms van kliënte betref, blyk dit dat 84,4 persent afkomstig is vanaf Mdantsane, 2,0 persent vanuit Oos-Londen, 1,4 persent vanuit die platteland en 12,2 persent het verskeie kliënte in verskeie van die gemelde gebiede. Dit is dus duidelik dat alhoewel die meeste handel in Mdantsane plaasvind, daar nogtans skakeling is met die sogenaamde "uitheemse sektor" sover dit die markpotensiaal betref.

3.2.4. WETLIKE BEPERKINGE

Op 'n vraag of 'n lisensie 'n wetlike vereiste vir 'n onderneming is al dan nie, het 47,6 persent positief geantwoord, 15 persent negatief en 37,4 persent was in hierdie opsig onkundig.

Die persentasie wat wel al gepoog het om aansoek te doen vir 'n lisensie was baie laag, slegs 7,5 persent. Hierdie lae persentasie kan die gevolg wees van drie aspekte. Eerstens kan dit aan onkunde toegeskryf word, tweedens aan moontlike inherente voordele verbonde aan deelname in die informele sektor en derdens mag dit die

Tabel 3.2.4. LISENSIEVEREISTE EN AANSOEKE

Tipe onderneming	Lisensie	Totaal	Lisensievereiste			Aansoek gedoen			
			Ja	Nee	Weet nie	Ja	%	Nee	%
1.	Sjebeens	22	12	2	8			22	100,0
2.	Breiwark	19	4	8	7	1	5,3	18	94,7
3.	Groentesmuse	19	12	4	3	2	10,5	17	89,5
4.	Kleremakery	17	7	3	7	1	5,9	16	94,1
5.	Voorbereiding/verkoop van kos	16	7	2	7	1	6,3	15	93,7
6.	Algemene handelaars	12	11		1	4	33,3	8	66,7
7.	Toordokter/Kruiedokters	7		1	6			7	100,0
8.	Verkoop van vleis	5	5					5	100,0
9.	Verkoop paraffien en sout	5	3		2	1	25,0	4	75,0
10.	Taxi's	4	4					4	100,0
11.	Skoenreparasies	4	1	1	2			4	100,0
12.	Skrynwerkers	3			3			3	100,0
13.	Handel ou klere	3			3			3	100,0
14.	Agterplaas werktuigkundiges	2	2					2	100,0
15.	Haarkapster	1			1			1	100,0
16.	Handel ou motordele	1			1			1	100,0
17.	Herstel radio/bandopnemers	1			1			1	100,0
18.	Bouer	1	1					1	100,0
19.	Vleg matte, besems en mandjies	1			1			1	100,0
20.	Verkoop plastiek/ou koerante	1			1			1	100,0
21.	Verwerk skaapvelle	1			1			1	100,0
22.	Handel hoenders	1	1			1	100,0		
23.	Kindcroppaster	1		1				1	100,0
TOTAAL		147	70	22	55	11	7,5	136	92,5

gevolg wees van die stelsel waarvolgens lisensies toegestaan word.

Uit die onderhoude wat gevoer is en die analisering van die vraelyste, is dit duidelik dat n hoë persentasie respondente hulle doelbewus as onkundig voorgee doen het. Dit moet in ag geneem word dat die informele sektor hoofsaaklik bestaan uit statuter onwettige aktiwiteite en enige direkte vrae in die verband mag dus met agterdog bejeën word. Dit blyk egter dat een van die hoofredes waarom so min persone al aansoek gedoen het vir n lisensie, die gevolg is van die huidige stelsel waarvolgens die lisensies toegeken word. (Hierdie proses word in bylaag 2 uiteengesit.) Die huidige proses van toekenning is onder meer gebaseer op die beskikbaarheid van persele. Die stadsbeplanners sit sekere persele opsy, volgens n vaste formule, as handelspersele. Met die ontwikkeling en uitbreiding van die dorp, word tenders aangevra sodra n gemeenskap vir n bepaalde soort diens kwalifiseer. Die lisensie en die reg om handel te dryf word dan aan die "geskikste" persoon toegeken. Dit is dus duidelik dat die normale funksionering van vraag en aanbod nie by hierdie prosedure ter sprake is nie. n Suksesvolle applikant word eerder outomaties in n monopolistiese posisie geplaas, deurdar hy alleenreg het om handel te dryf in n bepaalde woonbuurt. Die informele operateur wat dieselfde diens verskaf, vind dit dus moeilik om met sy formele konkurrent te kompeteer, veral in daardie beroepe waar die formele operateur aktief is. Hierdie aspek word duidelik geillustreer deur die feit dat 33,3 persent van die algemene handelaars in die informele sektor, wel op een of ander stadium om n lisensie aansoek gedoen het.

Die feit dat die tipe en hoeveelheid lisensies vooraf

bepaal word deur 'n eksterne Blanke liggaam, het tot gevolg dat daar nie voorsiening gemaak word vir sekere dienste nie. Dit is veral dienste wat sosiaal onaanvaarbaar mag wees in die Blanke gemeenskap maar wat soms egter wel 'n integrale deel vorm in die Swart gemeenskap. Hier dink 'n mens veral aan sjebeens. Sodanige ondernemings is derhalwe genoodsaak om binne die informele sektor te opereer. Dit is ook die rede waarom geen sjebeen-operateur vir 'n lisensie aansoek gedoen het nie.

Vir sekere tipes ondernemings is dit egter ook voordeliger om binne die informele sektor te opereer. Dit verskaf die nodige mobiliteit om die produk na die klient te bring, soos in die geval van persone wat etes en bederfbare produkte verkoop. Die lae persentasie lisensie-aansoekers in hierdie kategorie is dan ook opmerklik.

Dan is daar die ondernemings wat verkies om in die informele sektor te opereer weens die feit dat hulle sekere verantwoordelikhede wil ontduik. So verkies die agterplaas-motorwerktuigkundiges om herstelwerk by die woning van die eienaar van die voertuig te doen, aangesien dit dan die eienaar se verantwoordelikheid is om na die veiligheid van die motor om te sien.

3.2.5. GESKIEDENIS VAN DIE ONDERNEMINGS

3.2.5.1. AANTAL JARE IN WERKING

Die benaderde tyd van toetrede deur die betrokke

Tabel 3.2.5.1.

AANTAL JARE IN WERKING

Jare in werking		- 1	1 - 1,9	2 - 2,9	3 - 3,9	4 - 4,9	5 +
Tipe onderneming		%	%	%	%	%	%
1.	Sjebeens	45,5	13,6	18,2	9,1	4,5	9,1
2.	Breiwerk	31,6	31,6		10,5	5,3	21,1
3.	Groentesmouse	26,3	5,3	10,5	15,8	21,1	21,1
4.	Kleremakery	11,8	17,6	5,9	17,6	11,8	35,3
5.	Voorberei/verkoop voedsel	43,7	18,7		6,3		31,3
6.	Algemene handelaars	25,0	33,3	8,3		16,7	16,7
7.	Toordokter/kruiedokter			14,3			85,7
8.	Verkoop vleis	20,0		40,0			40,0
9.	Verkoop paraffien	20,0	20,0	20,0	20,0		20,0
10.	Taxi's			25,0	25,0		50,0
11.	Skoenreparasies	50,0			25,0		25,0
12.	Skrynwerkers			33,3			66,7
13.	Handel ou klere		66,7				33,3
14.	Agterplaas werktuigkundige		50,0				50,0
15.	Haarkapster		100,0				
16.	Handel ou motordele						100,0
17.	Herstel radio/bandopnemers						100,0
18.	Bouer						100,0
19.	Vleg matte						100,0
20.	Verkoop plastiek/ou koerante						100,0
21.	Verwerk skaapvaelle						100,0
22.	Handel hoenders						100,0
23.	Kinderoppaster	100,0					
Totaal		25,8	17,0	9,5	9,5	6,8	31,3

ondernemings tot die informele sektor kan volgens tabel 3.2.5.1. bepaal word. Volgens die tabel was 25,8 persent van die deelnemers minder as een jaar aktief in die informele sektor, in die bepaalde onderneming aldaar aangedui. Die grootste persentasie jonger deelnemers is dan ook in daardie beroepe wat skynbaar nie 'n hoë mate van vaardigheid of ondervinding verg nie; byvoorbeeld bedrywe soos sjebeens, die voorbereiding en verkoop van voedsel en kinderbewarplase. Dit kan dus aangeneem word dat dit die maklikste is om tot hierdie besondere aktiwiteite toe te tree.

In totaal was 31,3 persent van die onderneming langer as vyf jaar in werking, 38,1 persent langer as vier jaar en 47,6 persent langer as een jaar.

In die geval van bedrywigheide waar 'n mate van handvaardigheid en/of ondervinding benodig word, was die persentasie ondernemings wat langer as vyf jaar werksaam was die hoogste; byvoorbeeld kleremakery, toordokters, skrynerkers, agterplaaswerktuigkundiges, ens.

By ondernemings wat 'n mate van kapitale uitleg verg, byvoorbeeld taxi's, was die tydperk van werking ook redelik lank.

3.2.5.2. PROBLEME ONDERVIND TYDENS OPRIGTING

Deelnemers in die informele sektor is gevra om die grootste probleem, wat hulle tydens oprigting ondervind het, te identifiseer. Volgens tabel 3.2.5.2. blyk dit dat die grootste persentasie, naamlik 40,8 persent, die gebrek aan inisiele kapitaal as hulle hoofprobleem

aangevoer het, slegs een onderneming het die verkryging van krediet as hoofrede aangegee. Hierdie verskynsel is begryplik, veral as gelet word op die feit dat die informele sektor uit die aard van die saak nie toegang tot normale kredietfasiliteite het nie. Daar kan dus verwag word dat potensiële deelnemers, indien hulle nie oor die nodige eie kontant beskik nie, dergelike probleme sal ondervind.

Die ander belangrike probleme in hierdie verband is amptelike regulasies (10,2 persent) en geskikte persele (9,5 persent). n Totaal van 3,4 persent het "ander redes" verskaf. By ontleding van hierdie "ander redes" blyk dit dat polisie-klopjagte die grootste probleem was; dit kan dus saam met die regulasieprobleem as sodanig groepeer word. Daar was egter n groep, naamlik 35,5 persent, wat gerapporteer het dat hulle geen probleme ondervind het tydens oprigting van hulle ondernemings nie.

As daar na die individuele ondernemings gelet word, is dit duidelik dat daar n direkte korrelasie bestaan tussen die tipe onderneming en die probleme wat ondervind is. So ondervind ondernemings waar n mate van klandisiewaarde n voorvereiste is, probleme ten opsigte van n geskikte perseel; byvoorbeeld beroepe en bedrywe soos toordokters, groentesmouse, sjebeens en natuurlik taxi's, waar n winsgewende roete noodsaaklik is.

Wat betref die bedrywe wat in direkte mededinging verkeer met konkurrente in die formele sektor, word daar meestal probleme ondervind ten opsigte van amptelike regulasies, byvoorbeeld in die geval van algemene handelaars, taxi's

Tabel 3.2.5.2.

PROBLEME ONDERVIND TYDENS OPRIGTING

Probleme Type onderneming	Totaal	Kapitaal		Krediet		Geskikte perseel		Regulasies		Ander		Geen probleme	
		Getal %		Getal %		Getal %		Getal %		Getal	%	Getal	%
1. Sjebeens	22	12	54,5			4	18,2	2	9,1			4	18,2
2. Breiwerk	19	5	26,3			1	5,3			1	5,3	12	63,2
3. Groentesmouse	19	9	47,4			5	26,3	3	15,8			2	10,5
4. Kleremakery	17	6	35,3	1	5,9			2	11,8	2	11,8	6	35,3
5. Voorberei/verkoop voedsel	16	6	37,5			1	6,3	1	6,3			8	50,0
6. Algemene handelaars	12	6	50,0					3	25,0	1	8,3	2	16,7
7. Toordokter/Kruiedokter	7					2	28,6	1	14,3			4	57,1
8. Verkoop vleis	5	2	40,0									3	60,0
9. Verkoop paraffien	5	2	40,0					1	20,0			2	40,0
10. Taxi's	4	1	25,0			1	25,0	2	50,0				
11. Skoenreparasies	4	2	50,0									2	50,0
12. Skrynwerkers	3	1	33,3							1	33,3	1	33,3
13. Handel ou klere	3	3	100,0										
14. Agterplaas werktuigkundige	2											2	100,0
15. Haarkapster	1											1	100,0
16. Handel ou motordele	1	1	100,0										
17. Herstel radio/bandopnemers	1											1	100,0
18. Pouer	1	1	100,0										
19. Vleg matte	1											1	100,0
20. Verkoop plastiek	1	1	100,0										
21. Verwerk skaapvelle	1	1	100,0										
22. Handel hoenders	1	1	100,0										
23. Kinderoppaster	1											1	100,0
Totaal	147	60	40,8	1	0,7	14	9,5	15	10,2	5	3,4	52	35,4

en die verkoop van algemene huishoudelike goedere. Hier is dit die owerhede se aanvaarde beleid om die belange van die formele konkurrent te beskerm en hom dan sodoende in direkte konfrontasie met die informele sektor plaas.

3.2.5.3. VERANDERINGE TEN OPSIGTE VAN DIE FISIESE ONDERNEMINGSTRUKTUUR

Wat betref die verbetering van die fisiese ondernemingstruktuur en dus by die oorgrote meerderheid die woning van die deelnemers in die informele sektor, toon tabel 3.2.5.3. duidelik aan dat die deelnemers se behuising vanaf die datum van oprigting van die bedryf tot die datum van die opname, 'n algemene verbetering getoon het. So het 36,7 persent 'n aansienlike en 28,6 persent 'n geringe verbetering in hierdie opsig aangedui; in totaal het 65,3 persent van die deelnemers dus 'n verbetering of verhoging van hul behuisingstandaard ondervind.

Soos reeds gemeld, is Mdantsane 'n betreklike nuwe woongebied wat in hoofsaak ontwikkel het vir die hervestiging van mense vanuit die plakkerwoonbuurt van Duncan Village. Die nuwe huise wat in Mdantsane betrek word is dus van 'n hoër standaard en beter gehalte as die ou wonings in Duncan Village. Slegs 4,8 persent het aangedui dat daar 'n verslegting was in die fisiese struktuur van die onderneming.

Indien die individuele ondernemings met mekaar vergelyk word, is dit duidelik dat dieselfde neiging by almal teenwoordig is.

3.2.5.3.

VERBETERINGS OF VERSLEGTINGS TEN OPSIGTE VAN DIE FISIESE STRUKTUUR

Tipe onderneming	Fisiese struktuur	Totaal	Aansienlike verbetering		Geringe verbetering		Geen verbetering		Verslegting	
			Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%
1. Sjebeens		22	6	27,3	6	27,3	9	40,9	1	4,5
2. Breiwerke		19	8	42,1	3	15,8	7	36,8	1	5,3
3. Groentesmuse		19	4	21,1	5	26,3	8	42,1	2	10,5
4. Kleremakery		17	6	35,3	4	23,5	7	41,2		
5. Voorberei/verkoop voedsel		16	7	43,8	6	37,5	1	6,3	2	12,5
6. Algemene handelaar		12	5	41,7	4	33,3	3	25,0		
7. Toordokter/kruiedokter		7	3	42,9	3	42,9	1	14,3		
8. Verkoop vleis		5	3	60,0	1	20,0	1	20,0		
9. Verkoop paraffien		5	1	20,0	1	20,0	2	40,0	1	20,0
10. Taxi's		4	2	50,0	2	50,0				
11. Skoenreparasies		4	1	25,0	2	50,0	1	25,0		
12. Skrynwerkers		3	3	100,0						
13. Handel ou klere		3	1	33,3	2	66,7				
14. Agterplaas werktuigkundige		2					2	100,0		
15. Haarkapster		1			1	100,0				
16. Handel ou klere		1	1	100,0						
17. Herstel radio/bandopnemers		1	1	100,0						
18. Bouer		1	1	100,0						
19. Vleg matte		1			1	100,0				
20. Verkoop plastiek/ou koerante		1	1	100,0						
21. Verwerk skaapvelle		1			1	100,0				
22. Handel hoenders		1					1	100,0		
23. Kinderoppaster		1					1	100,0		
TOTAAL		147	54	36,7	42	28,6	44	29,9	7	4,8

3.2.5.4. DIE VERVAARDIGING OF VERKOOP VAN
NUWE GOEDERE EN DIENSTE

Tabel 3.2.5.4. toon die reaksie op die vraag of die onderneming enige nuwe goedere of dienste produseer of verkoop wat dit nie in die verlede gedoen het nie. In totaal het 23,1 persent positief geantwoord en 76,9 persent negatief.

By nadere ondersoek blyk dit dat daar in die reël oor 'n tydperk weinig variasie plaasgevind het in die produkte of dienste wat gelewer word. Daar is egter tog 'n paar ondernemings waar daar 'n mate van variasie ingetree het, veral by kleremakery waar die reeks vervaardigde produkte wel uitgebrei het. 'n Populêre uitbreidingsbron in die klerebedryf is byvoorbeeld om skooluniforms te vervaardig. 'n Ander tipe onderneming waar uitbreiding tot variasie aanleiding gee, is die algemene handelaars (tuck shops), waar die onderneming genoodsaak is om aan die vraag van sy kliënte te voldoen.

3.2.5.5. TOENAME IN DIE OMVANG VAN GOEDERE EN
DIENSTE GELEWER

Om te bepaal of daar enige werklike uitbreiding van die informele sektor plaasgevind het, is die vraag gestel of daar sedert die ontstaan van die onderneming enige toename in die hoeveelheid van goedere of dienste geproduseer, voorgekom het.

Volgens tabel 3.2.5.5. het 89,1 persent verklaar dat daar geen toename was nie; slegs 2,1 persent het egter 'n

Tabel 3.2.5.4. DIE VERVAARDIGING OF VERKOOP VAN
NUWE GOEDERE EN DIENSTE.

Tipe onderneming	Nuwe goedere/ dienste	TOT.	JA		NEE	
			Getal	%	Getal	%
1. Sjebeens		22	2	9,1	20	90,1
2. Breiwerk		19	4	21,1	15	78,9
3. Groentesmouse		19	6	31,6	13	68,4
4. Kleremakery		17	9	52,9	8	47,1
5. Voorberei/verkoop kos		16	1	6,3	15	93,7
6. Algemene handelaars		12	6	50,0	6	50,0
7. Toordokters/kruiedokters		7			7	100,0
8. Verkoop vleis		5	1	25,0	4	75,0
9. Verkoop paraffien/sout		5	1	20,0	4	80,0
10. Taxi's		4			4	100,0
11. Skoenreparasies		4			4	100,0
12. Skrynwerkers		3	1	33,3	2	66,7
13. Handel ou klere		3			3	100,0
14. Agterplaas werktuigkundige		2	1	50,0	1	50,0
15. Haarkapster		1			1	100,0
16. Handel ou motordele		1			1	100,0
17. Herstel radio/bandopnemer		1			1	100,0
18. Bouer		1			1	100,0
19. Vleg matte		1			1	100,0
20. Handel platiek/ou koerante		1	1	100,0		
21. Verwerk skaapvelle		1			1	100,0
22. Handel hoenders		1	1	100,0		
23. Kinderoppaster		1			1	100,0
TOTAAL		147	34	23,1	113	76,9

afname gerapporteer. Hierdie afname is dan ook net in twee tipes van aktiwiteite gerapporteer, naamlik groentesmouse (10,6 persent), en skoenreparasies en die herstel van primusstowe (25,0 persent). Die afname by individuele groentesmouse kan toegeskryf word aan die feit dat die Polisie in die Ciskei, na vertoë van die Ciskeise kabinet,¹⁵ die vervolging van onwettige handel in groente en vrugte tot 'n minimum beperk het. Dit het tot gevolg gehad dat 'n veel groter aantal groentesmouse na vore getree het, wat weer 'n afname in die omset van die individuele operateurs tot gevolg gehad het. Die afname van die aktiwiteite in die geval van skoenrepareerders ens. kan toegeskryf word aan die feit dat nuwe tegnieke en materiale (byvoorbeeld plastiek) in die skoermaakproses gebruik word. Hierdie nuwe ontwikkeling het tot gevolg dat tradisionele skoenherstelwerk besig is om te kwyn.

'n Interessante verskynsel is die feit dat 33,4 persent van die algemene handelaars (tuck shops) en 40,0 persent van die taxi-ondernemings 'n uitbreiding van aktiwiteite gerapporteer het. Hierdie uitbreiding is insiggewend aangesien algemene handelaars en taxi's reeds twee ondernemings is waar Swart entrepreneurs redelik maklik lisensies kan bekom. Die formele sektor in die Ciskei word dan ook oorheers deur algemene handelaars en taxi-bestuurders. (Daar was op 31 Oktober 1980 361 algemene handelaars en 300 taxi's wettiglik in die Ciskei.¹⁶)

Nieteenstaande die voordeel van beskerming wat 'n lisensiehouer outomaties bo sy informele konkurrent geniet, het die betrokke informele deelnemers nogtans 'n uitbreiding van aktiwiteite ondervind. Dit is weereens 'n bewys van die informele sektor se reaksievermoë op veranderde marktoestande, en dus ook van sy bydrae tot ekonomiese

Tabel 3.2.5.5.

TOENAME IN GOEDERE EN DIENSTE GELEWER

Toename		Aansienlike toename		Klein toename		Geen verandering		Klein afname		Aansienlike afname	
Tipe onderneming	Totaal	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%	Getal	%
1. Sjebeens	22					22	100,0				
2. Breiwerk	19					19	100,0				
3. Groentesmouse	19			1	5,3	16	84,2	1	5,3	1	5,3
4. Kleremakery	17			1	5,9	16	94,1				
5. Voorberei/verkoop kos	16	1	6,3			15	93,7				
6. Algemene handelaars	12	2	16,7	2	16,7	8	66,7				
7. Toordokters/kruiedokters	7	1	14,3	1	14,3	5	71,4				
8. Verkoop van vleis	5					5	100,0				
9. Verkoop van paraffien/sout	5					5	100,0				
10. Taxi's	4	2	50,0			2	50,0				
11. Skoenreparasies	4					3	75,0	1	25,0		
12. Skrynwerkers	3					3	100,0				
13. Handel ou klere	3					3	100,0				
14. Agterplaas werktuigkundige	2					2	100,0				
15. Haarkapster	1					1	100,0				
16. Handel ou motordele	1					1	100,0				
17. Herstel radio/bandopnemers	1					1	100,0				
18. Bouer	1	1	100,0								
19. Vleg matte	1					1	100,0				
20. Verkoop plastiek/ou koerante	1					1	100,0				
21. Verwerk skaapvelle	1	1	100,0								
22. Handel hoenders	1					1	100,0				
23. Kinderoppaster	1					1	100,0				
TOTAAL	147	8	5,4	5	3,4	131	89,1	2	1,4	1	0,7

doeltreffendheid. "n Beroep wat na verwagte, in ons moderne tyd, miskien 'n afname behoort te toon, is dié van toordokters en kruiedokters; 28,6 persent van die deelnemers in hierdie beroep het egter 'n toename van aktiwiteit gerapporteer. Ofskoon dit op 'n sonderlike sosiologiese verskynsel mag neerkom, is dit 'n ekonomiese feit dat daar 'n toenemende vraag na soortgelyke dienste skyn te wees.

3.2.6. OPERASIONELE EIENSKAPPE

3.2.6.1. KAPASITEITSBENUTTING

Ten einde die kapasiteitsbenutting van die onderneming te bepaal, is daar gelet op die aantal ure wat die hoof van die onderneming in die besigheid deurgebring het, asook watter dae die onderneming sake gedoen het.

Uit tabel 3.2.6.1. blyk dit dat 10,9 persent van die deelnemers langer as twaalf uur per dag in hul onderskeie ondernemings deurgebring het. Die grootste persentasie van die informele deelnemers, naamlik 22,4 persent, het tussen nege en tien uur per dag gewerk.

Wat die individuele ondernemings betref, is dit duidelik dat sekere bedrywe, uit die aard van die diens wat gelewer word, lang ure noodsaak. Dit is veral die geval by die voorbereiding en verkoop van voedsel, waar 43,8 persent van die deelnemers langer as twaalf uur per dag in die onderneming deurgebring het.

Tabel 3.2.6.1.

KAPASITEITSBENUTTING - URE PER DAG GEWERK

Ure gewerk Tipe onderneming		1 - 2	3 - 4	5 - 6	7 - 8	9 - 10	11 - 12	13 - 14	15 - 16	17 - 18	Ongespe- sifiseer
1.	Sjebeens	4,5	18,2	18,2	18,2	4,5	4,5				31,8
2.	Breiwark		15,8	15,8	10,5	26,3	5,3		10,5		15,8
3.	Groentesmouse		11,1	5,6	11,1	44,2	22,2		5,6		
4.	Kleremakery	5,9	5,9	11,8	47,1	23,5					5,9
5.	Voorbereiding/verkoop kôs		6,3	6,3	25,0	6,3	12,5	6,3	25,0	12,5	
6.	Algemene handelaars			8,3		16,7	33,3		16,7		25,0
7.	Toordokters/Kruiedokters		28,6	28,6			14,3				28,6
8.	Verkoop van vleis		20,0		20,0	20,0					40,0
9.	Verkoop paraffien en sout		25,0		25,0	25,0			25,0		
10.	Taxi's					75,0		25,0			
11.	Skoenreparasies		25,0	25,0			25,0	25,0			
12.	Skrynwerkers		33,3			33,3	33,3				
13..	Tweedehandse klere			33,3		66,7					
14.	Agterplaas werktuigkundige										
15.	Haarkapster					100,0					100,0
16.	Handel ou motordele						100,0				
17.	Herstel radio/bandopnemers				100,0						
18.	Bouer					100,0					
19.	Vleg matte, besems en mandjies			100,0							
20.	Verkoop plastiek/ou koerante					100,0					
21.	Verwerk skaapvelle				100,0						
22.	Handel hoenders						100,0				
23.	Kinderoppaster						100,0				
TOTAAL		1,4	11,6	11,6	16,3	22,4	12,2	2,0	7,5	1,4	13,6

Tabel 3.2.6.1.1. KAPASITEITSEENUTTING - DAE GEWERK

Dae gewerk		Naweke	Aande	Vaste ure	Naweke en aande	Naweke en vaste ure	Naweke, aande en vaste ure
Tipe onderneming							
1. Sjebeens		50,0	4,5	13,6	13,6		13,6
2. Breiwerk		4,8	14,3	33,3	14,3	33,3	
3. Groentesmouse				61,1	5,6	16,7	16,7
4. Kleremakery		5,9		70,6	17,6		5,9
5. Voorbereiding/verkoop kos		14,3	7,1	21,4		43,9	14,3
6. Algemene handelaars		11,1		66,7		11,1	22,2
7. Toordokter/Kruiedokters				28,6		28,6	43,9
8. Verkoop van vleis				20,0	60,0	20,0	
9. Verkoop paraffien en sout			25,0	50,0	25,0		
10. Taxi's							100,0
11. Skoenreparasies		33,3	33,3	33,3			
12. Skrynwerkers			33,3	33,3		33,3	
13. Handel ou klere		33,3			66,7		
14. Agterplaas werktuigkundiges							100,0
15. Haarkapster							100,0
16. Handel ou motordele					100,0		
17. Herstel radio's/bandopnemers		100,0					
18. Bouer				100,0			
19. Vleg matte, besens en mandjies				100,0			
20. Verkoop plastiek en ou kocrante		100,0					
21. Verwerk skaapvelle				100,0			
22. Handel hoenders						100,0	
23. Kinderoppaster				100,0			
TOTAAL		13,6	6,8	38,8	11,6	15,0	14,2

Die beroepe waar daar 'n relatief hoë persentasie onder-nemers was wat minder as vier uur aktief besig was in die onderneming, is daardie beroepe wat relatief veel gebruik maak van deeltydse deelnemers, byvoorbeeld breiwerk en skoenreparasies.

Dit was egter nie moontlik om te bepaal of die hoofde van die ondernemings tydens die aangegeve ure werklik besig was met die regstreekse produksie van die betrokke goedere en dienste nie. Die term "werk" kan ook die tyd wat daar gereis of vir 'n kliënt gewag word, insluit. Die intensiteit van die werk kon nie bepaal word nie.

Wat betref die aantal dae werksaam in die onderneming blyk dit volgens tabel 3.2.6.1.1. dat 54,4 persent van die deelnemers gedurende die naweke aktief in die onder-neming was. Slegs 'n klein persentasie was gedurende naweke alleenlik besig, naamlik 13,6 persent. Dit is veral sjebeens wat hoofsaaklik oor naweke opereer, naamlik 50 persent.

Die meeste ondernemings het gedurende vaste ure per dag, Maandag tot Saterdag geopereer, naamlik 38,8 persent. Ondernemers wat opereer wanneer 'n kliënt sy dienste verwag is byvoorbeeld die toordokters. Hulle is letterlik enige tyd beskikbaar afhangende van die pasiënte wat raad en advies benodig. So is 43,9 persent van die toor-dokters naweke, weekdae en aande, aktief.

3.2.6.2. INDIENSNEMING VAN WERKNEMERS

Met die opname was dit gou duidelik dat die informele

Tabel 3.2.6.2.

ARBEIDSMAG - TOTALE WERKNEMERS

Werknemers Tipe onderneming		Voltyds		Deeltyds		Geleentheids		Wat nie lone ontvang		Totaal	
		Manlik	Vroulik	Manlik	Vroulik	Manlik	Vroulik	Manlik	Vroulik	Manlik	Vroulik
1.	Sjebeens		1						3		4
2.	Breierwerk		2				1				3
3.	Groentesmouse		1	1	4	2		1		4	5
4.	Voorbereiding/verkoop van kos					3	1	1		1	4
5.	Kleremakery		1								1
6.	Algemene handelaars	3	9		2	1	1	4		6	14
7.	Toordokter/Kruiedokters		3	2				5			10
8.	Verkoop van vleis										
9.	Verkoop paraffien/sout										
10.	Taxi's										
11.	Skoenreparasies										
12.	Skrynwerkers										
13.	Handel ou klere										
14.	Werktuigkundiges										
15.	Haarkapster										
16.	Handel ou motordele										
17.	Herstel radio/bandopnemers										
18.	Bouer	4								4	
19.	Vleg matte, besems en mandjies										
20.	Verkoop plasteik/ou koerante					2					2
21.	Verwerk skaapvelle			1		1		1			3
22.	Handel hoenders										
23.	Kinderoppaster										
TOTAAL		7	17		4	6	10	2	15	15	46

sektor as die bron van werkverskaffing, van beperkte omvang is. Alhoewel al die hoofde van die ondernemings bertokke was in die onderneming - hetsy voltyds of deelyds - is die totale indiensneming deur die informele sektor, gering. Dit blyk dat die oorgrote meerderheid ondernemings sogenaamde eenman-sake is. Uit tabel 3.2.6.2. blyk dit dan ook dat die populêre opvatting dat die informele onderneming 'n groot werkverskaffings-bron is, in Mdantsane nie van toepassing is nie. (Die totale omvang van indiensname word in hoofstuk 4.2. behandel.)

Dit blyk verder uit die tabel dat daar 24 werknemers voltyds in diens was in die informele sektor, 4 deelyds, 16 geleentheidsarbeiders (casual labour) en 17 wat geen loon ontvang het nie; in totaal dus 15 manlikes en 46 vroulikes.

Wat die individuele ondernemings betref, blyk die algemene handelaars die grootste verskaffers van arbeid te wees. In totaal was 14 werknemers in diens geneem, waarvan 5 geen loon ontvang het nie.

'n Bedryf wat heelwat persone in diens het, en wat geen loon ontvang nie, was dié van toordokters/kruiedokters. Altesaam 5 persone het geen loon ontvang nie; hierdie was persone wat besig was met hul opleiding as aspirant-toordokters/kruiedokters.

3.2.6.3. OUDERDOMSVERSPREIDING VAN WERKNEMERS

Wat die ouderdomsverspreiding van die werknemers betref,

Tabel 3.2.6.3. OUDERDOMSVERSPREIDING VAN WERKNEMERS

Tipe onderneming	Ouderdomsverspreiding	
	Jongste (jare)	Oudste (jare)
1. Sjebeens	20	47
2. Breiwerke	20	25
3. Groentesmouse	12	33
4. Kleremakery	28	45
5. Voorberei/verkoop voedsel		
6. Algemene handelaar	19	42
7. Toordokter/kruiedokter	38	47
8. Verkoop vleis		
9. Verkoop paraffien		
10. Taxi's		
11. Skoenreparasies		
12. Skrynwerkers		
13. Handel ou klere		
14. Agterplaas werktuigkundiges		
15. Haarkapster		
16. Handel ou motordele		
17. Herstel radio/bandopnemers		
18. Bouer	25	50
19. Vleg matte		
20. Verkoop plastiek/ou koerante	10	12
21. Verwerk skaapvelle	25	48
22. Handel hoenders		
23. Kinderoppaster		

is daar gevind dat daar wel van kinderarbeid gebruik gemaak is. Hierdie gevalle is egter die uitsondering en kom ook by formele ondernemings voor, waar die kinders dan ook geen loon ontvang nie. Die twee bedrywe waar daar wel van kinderarbeid gebruik gemaak is, is groentesmouse en die verkoop van plastiek en ou koerante.

Weens die lae indiensenemingsyfer kan daar in hierdie verband geen noemenswaardige afleidings gemaak word nie; die jongste persoon in diens was 'n meisie van 10 en die oudste 'n man van 50 jaar.

3.2.6.4. OPVOEDKUNDIGE EIENSKAPPE VAN DIE WERKNEMERS

Op 'n vraag na die hoogste kwalifikasie van die werknemers in diens, het die deelnemers soos in tabel 3.2.6.4. geantwoord. Dit blyk dat die hoogste gekwalifiseerde werker 'n vrou was met 'n standaard 8 sertifikaat en 'n onderwysdiploma. Hierdie vrou was deelyds in diens van 'n algemene handelaar. Dit het ook verder aan die lig gekom dat in totaal 13 van die arbeiders, of 28,3 persent, geen opleiding ontvang het nie. Die getalle is egter weereens te klein om enige noemenswaardige afleidings te maak.

3.2.6.5. MAKSIMUM EN MINIMUM LOON BETAAL

Ten einde die maksimum en minimum loonverspreiding te bepaal, is daar aan die individuele ondernemers gevra wat die onderskeie bedrae was. Die gemiddelde

Tabel 3.2.6.4. OPVOEDKUNDIGE EIENSKAPPE VAN WERKNEMERS

Opvoedkundige eienskappe Tipe onderneming	Geen oplei- ding	Hoogste kwalifi- kasie
1. Sjebeens	1	St. 2
2. Breiwerke		St. 7
3. Groentesmouse	2	St. 6
4. Kleremakery		St. 6
5. Voorberei/verkoop voedsel		
6. Algemene handelaar	2	St. 8 +OD
7. Toordokter/kruiedokter	4	St. 6
8. Verkoop vleis		
9. Verkoop paraffien		
10. Taxi's		
11. Skoenreparasies		
12. Skrynwerker		
13. Handel ou klere		
14. Agterplaas werktuigkundige		
15. Haarkapster		
16. Handel ou motordele		
17. Herstel radio/bandopnemers		
18. Bouer	3	St. 5
19. Vleg matte		
20. Verkoop plastiek/ou koerante		St. 1
21. Verwerk skaapvelle	1	St. 1
22. Handel hoenders		
23. Kinderoppaster		
Totaal	13	

Tabel 3.2.6.5. MAKSIMUM EN MINIMUM LONE BETAAL

Tipe onderneming	Lone betaal	Maksimum Manlik	Maksimum Vroulik	Minimum Manlik	Minimum Vroulik
	P	R	R	R	R
1. Sjebeens			15-00		15-00
2. Breiwerk			50-00		
3. Groentesmouse	20-00	20-00		12-00	12-00
4. Kleremakery	20-00	20-00			15-00
5. Voorberei/verkoop voedsel		60-00			
6. Algemene handelaar	88-00	20-00		15-00	18-00
7. Toordokter/kruiedokter					
8. Verkoop vleis					
9. Verkoop paraffien					
10. Taxi's					
11. Skoenreparasies					
12. Skrynwerkers					
13. Handel ou klere					
14. Agterplaas werktuigkundiges					
15. Haarkapster					
16. Handel ou motordele					
17. Herstel radio/bandopnemers					
18. Bouer	63-00			31-00	
19. Vleg matte					
20. Verkoop plastiek/ou kocrante		20-00			10-00
21. Verwerk skaapvelle		16-00			16-00
22. Handel hoenders					
23. Kinderoppaster					
Gemiddelde loon per maand	R47-00	R27-00	R19-00		R14-00
Penadering	+R50-00	+R30-00	+R20-00		+R15-00

maksimumloon per maand vir manlike werkers was volgens tabel 3.2.6.5. ongeveer R50-00, terwyl die minimumloon vir manlikes ongeveer R20-00 beloop het. Wat die vroulike werknemers betref, was die gemiddelde maandelikse maksimumloon sowat R30-00 en die minimumloon sowat R15-00.

Wat die individuele ondernemings betref, is die hoogste lone betaal deur die algemene handelaars, gevolg deur die bouers. (Dit moet net beklemtoon word dat die bedrae gemeld vir die individuele ondernemings nie die gemiddelde lone vir die bedryf as sulks verteenwoordig nie, maar wel die maksimumloon betaal deur die betrokke ondernemings.)

Die laagste loon is betaal deur die onderneming wat plastiek en ou koerante verkoop.

Dit het ook uit die opname geblyk dat daar 'n algemeen vasgestelde loonpatroon bestaan het, met weinig afwykings tussen die verskillende ondernemings.

3.2.6.6. INKOMSTE VAN DIE HOOFDE VAN ONDERNEMINGS

Daar is aan die deelnemers gevra, indien hulle in 'n alternatiewe, maar soortgelyke diens was met dieselfde verantwoordelikhede, wat hul vermeende loon of salaris dan sou wees. Die vraag is gestel in 'n poging om op 'n indirekte wyse te bepaal wat die werklike inkomste van die hoofde van die ondernemings was. Die betrokke gegewens soos weergegee in tabel 3.2.6.6. moet dus saam met die aanverwante gegewens in tabel 3.2.6.6.1. gelees word.

Indien die twee tabelle met mekaar vergelyk word, is dit duidelik dat daar in die algemeen 'n onderrapportering van inkomste is. Dit is natuurlik 'n algemene verskynsel met soortgelyke opnames en inkomstesyfers, soos bevind in die opname, word slegs gebruik om die algemene tendense te bepaal.

Indien die inkomste van hoofde met die omsette soos in tabel 3.2.6.11. weergegee, vergelyk word, word die vermoede versterk dat die indirekte inkomstegegewens in tabel 3.2.6.6. nader aan korrek is, as die regstreekse gegewens weergegee in tabel 3.2.6.6.1.

Sekere beroepe toon duidelik 'n algemeen hoër relatiewe inkomstepotensiaal as ander beroepe. Sulke beroepe verg dan ook gewoonlik óf 'n sekere handvaardigheid, byvoorbeeld 'n bouer, óf 'n mate van kapitale uitleg, byvoorbeeld by taxi's.

Dit is ook duidelik dat beroepe wat met 'n lae opleidingsgraad of 'n lae bestuursvereiste gepaard gaan, ook 'n relatief lae inkomstepotensiaal toon. Hier kan gedink word aan tradisionele beroepe soos die vleg van mandjies en besems.

Aktiwiteite waar daar definitief 'n onderrapportering van inkomste was, was dié van handel in tweedehandse klere en die voorbereiding en verkoop van voedsel. Indien daar na hul omsette gelet word, asook die goedere en dienste aangekoop deur hierdie ondernemings, moes hul inkomstesyfers heelwat hoër gewees het.

Indien die inkomste met die gemiddelde kwalifikasie van die hoof volgens tipe van onderneming, soos in tabel 3.1.1.1. weergegee, vergelyk word, is dit duidelik dat

Tabel 3.2.6.6. GEMIDDELD WAT DIE HOOF VAN DIE
ONDERNEMING REKEN SY DIENSTE
WERD IS

Tipe onderneming	Gemiddelde waarde per maand	% deelne- mer gerap- porteur	Gemiddel- de waarde per maand (R)
1. Sjebeens		59,1	150-00
2. Breiwerke		31,6	65-00
3. Groentesmouse		47,4	220,00
4. Kleremakery		52,9	110,00
5. Voorbereiding/verkoop kos		50,0	268,00
6. Algemene handelaars		33,3	320,00
7. Toordokter/Kruiedokters		42,9	140,00
8. Verkoop van vleis		60,0	105,00
9. Verkoop van paraffien		60,0	165,00
10. Taxi's		100,0	165,00
11. Skoenreparasies		75,0	40,00
12. Skrynwerkers		66,7	211,00
13. Tweedehandse klere		66,7	122,00
14. Motorwerktuigkundiges		80,0	200,00
15. Haarkapster		100,0	105,00
16. Handel ou motordele		100,0	140,00
17. Herstel radio/bandopnemers		100,0	128,00
18. Bouer		100,0	340,00
19. Vleg matte, besems en mandjies		100,0	44,00
20. Verkoop plastiek/ou koerante		100,0	160,00
21. Verwerk skaapvelle		100,0	60,00
22. Verkoop hoenders		100,0	50,00
23. Kinderoppaster		100,0	105,00

Tabel 3.2.6.6.1. WAT DIE HOOF VAN DIE ONDERNEMING REKEN
SY NETTO INKOMSTE UIT DIE BESIGHEID IS

Netto inkomste Tipe onderneming		% deelnemers wat rapporteer het	Gemiddelde inkomste per maand
1.	Sjebeens	59,1	65-00
2.	Breiverke	31,6	119-00
3.	Groentesmouse	47,4	125-00
4.	Kleremakery	52,9	129-00
5.	Voorberei/verkoop voedsel	50,0	47-00
6.	Algemene handelaars	33,3	330-00
7.	Toordokters/kruiedokters	42,9	161-00
8.	Verkoop van vleis	60,0	105-00
9.	Verkoop paraffien	60,0	165-00
10.	Taxi's	100,0	440-00
11.	Skoenreparasies	75,0	40-00
12.	Skrynwerkers	66,7	165-00
13.	Handel ou klere	66,7	28-00
14.	Agterplaas werktuigkundige	50,0	200-00
15.	Haarkapster	100,0	105-00
16.	Handel ou motordele	100,0	150-00
17.	Herstel radio/bandopnemers	100,0	72-00
18.	Bouer	100,0	400-00
19.	Vleg matte	100,0	15-00
20.	Verkoop plastiek/ou koerante	100,0	80-00
21.	Verwerk skaapvelle	100,0	72-00
22.	Handel hoenders	100,0	50-00
23.	Kinderoppaster	100,0	105-00
Totaal gemiddelde inkomste			R135-00

inkomste positief gekorreleer is met die opvoedingspeil. Die uitsondering kom voor in die geval van handel in tweedehandse klere en die voorbereiding en verkoop van voedsel. Die opvoedingspeil in hierdie bedrywe is relatief hoog, terwyl die gerapporteerde inkomste daarenteen baie laag is. Die feit dat die opvoedingspeil so hoog is, is dalk indirek verantwoordelik vir die feit dat die betrokke persone meer skepties is en gevolglik doelbewus 'n laer inkomste gerapporteer het.

3.2.6.7. KAPITALE UITLEG VAN ONDERNEMINGS

Volgens die akademiese literatuur¹⁷ is een van die hoofvoordele van informele ekonomiese aktiwiteit die feit dat dit met 'n relatief lae kapitale uitleg gepaard gaan. Hierdie toedrag van sake heers dan ook in Mdantsane en word in tabel 3.2.6.7. weerspieël. Slegs 29,3 persent van die betrokke deelnemers het 'n positiewe kapitale uitleg gerapporteer.

Indien daar na die individuele ondernemings gelet word, is dit duidelik dat die kapitale besteding van die bedrywe, wat wel 'n dergelike uitleg gerapporteer het, relatief laag is. Sekere aktiwiteite sal uit die aard van die saak wel 'n relatief hoë kapitale uitleg genoodsaak, byvoorbeeld taxi's, waar die operateur 'n motor, bakkie of paneelwa moet aanskaf. Die gemiddelde kapitale besteding van taxi's is dan ook die hoogste van al die bedrywe, naamlik R2450-00. 'n Verdere geval waar daar ook 'n relatief hoë gemiddelde kapitale uitleg gerapporteer is, was dié van die voorbereiding van voedsel en die gepaardgaande verkope, naamlik R705-00. Slegs 12,5 persent van die deelnemers in hierdie aktiwiteit het egter 'n positiewe kapitale

uitleg aangegee. Die bogenoemde relatief hoë bedrag kan dus nie as verteenwoordigend van hierdie aktiwiteit as 'n geheel beskou word nie. Die kapitale uitleg wat wel hier gerapporteer is, het bestaan uit stowe en yskaste.

Die breiwerkbedryf het 'n gemiddelde kapitale uitleg van R490-00 gerapporteer. Dit verteenwoordig hoofsaaklik breimasjiene wat aangekoop is.

Meeste van die goedere wat in gevalle soos die voorbereiding van voedsel, algemene handelaars en groentesmuse as kapitale uitleg geressorteer het, het bestaan uit stowe en yskaste. Hierdie produkte word dan ook vir huishoudelike doeleindes gebruik, en vorm dus nie geheel en al deel van die oprigtingskoste van die onderskeie ondernemings, soos aangegee nie.

Wat die toestand of kwaliteit van die kapitale goedere betref, koop die informele sektor hoofsaaklik nuwe kapitale goedere aan. So het 65,1 persent van die ondernemings in die opname nuwe kapitale goedere aangekoop en 32,5 persent tweedehandse goedere. Slegs 'n geringe aandeel van die vaste kapitaal, naamlik 2,3 persent, word deur eie konstruksie verteenwoordig.

Die oorgrote meerderheid van die kapitaalgoedere is in Blanke gebiede aangekoop, naamlik 90,7 persent. Slegs 'n baie klein persentasie, naamlik 2,3 persent, is in die Ciskei aangekoop.

Wat die finansiering van kapitaalgoedere betref, het 90,7 persent van die operateurs kontant betaal en 2,3 persent die betrokke goedere deur middel van lenings by vriende, aangekoop. In totaal het 7,0 persent, en wel net die taxi-eienaars, van ander finansieringsmetodes gebruik gemaak. Sekere van die taxi-eienaars (75 persent) het deur middel van huurkoopfasiliteite hul motors aangekoop.

Tabel 3.2.6.7.

KAPITALE UITLEG VAN ONDERNEMINGS

Kapitaal		% Deel- nemer wat rapporteer	Waarde Gemid- deld	Toestand van goedere			Waar gekoop			Betaling		
Type onderneming				huut	tweede- hands	self gebou	Oos- Nonden	Mdant- sane	Ander	Spare	Lenings vriende	Lenings ander
1. Sjebeens												
2. Driewerk	41,2	490	87,5	12,5		83,3		16,7	85,7	14,3		
3. Groentesmouse	15,8	284		100,0		100,0			100,0			
4. Kleremakery	88,2	277	76,5	23,5		93,8		6,2	100,0			
5. Voorberei/verkoop voedsel	12,5	705	100,0			100,0			100,0			
6. Algemene handelaar	41,7	326	50,0	16,7	33,3	83,3	16,7		100,0			
7. Toordokter/kruiedokter												
8. Verkoop vleis												
9. Verkoop paraffien												
10. Taxi's	100,0	2450		100,0		100,0			25,0		75,0	
11. Skoenreparasies												
12. Skrynwerker	33,3	200	50,0	50,0		100,0			100,0			
13. Handel ou klere												
14. Agterplaas werktuigkundige	50,0	150	50,0	50,0		100,0			100,0			
15. Haarlapster												
16. Handel ou motordele												
17. Herstel radio/bandopnemers	100,0	56		100,0		100,0			100,0			
18. Fouer	100,0	600	100,0			100,0			100,0			
19. Vleg matte												
20. Verkoop plastiek/ou koerante												
21. Verwerk skaapvelle	100,0	54	100,0			100,0			100,0			
22. Handel hoenders												
23. Kinderoppaster												
Totaal Gemiddeld		750	65,1%	32,5%	2,3%	90,7%	2,3%	7,0%	90,7%	2,3%	7,0%	

3.2.6.8. TOTALE EN GEMIDDELDE MAANDELIKSE GOEDERE
DEUR DIE INFORMELE SEKTOR AANGEKOOP

Daar is met tabel 3.2.6.8. gepoog om die totale maandelikse aankope, dit wil sê materiële bedryfsinsette, asook die gemiddelde maandelikse aankope per onderneming, in die informele sektor te bepaal.

Indien daar na die informele sektor as geheel gelet word, blyk dit dat 70,4 persent van die totale maandelikse aankope in Oos-Londen plaasgevind het, wat dus 'n aansienlike lekkasie van regionale inkomste verteenwoordig. Slegs 28,4 persent van die aankope is in Mdantsane self gedoen. 'n Totaal van 1,2 persent van die aankope het op ander plekke plaasgevind, hoofsaaklik Johannesburg (horlosies), Durban (kruie) en King William's Town (skaapvelle).

Indien daar op die totale maandelikse aankope van die besondere bedrywe gelet word, is daar veral twee tipe van ondernemings wat 'n hoë aankoopsyfer getoon het, naamlik die algemene handelaars (R17150-00) en sjebeens (R5475-00). Sekere tipes van ondernemings het geen dergelike aankope gerapporteer nie, veral ondernemings wat sekere dienste lewer, byvoorbeeld bouers, werktuigkundiges en kinderop-pasters, asook dié waar die nodige grondstowwe uit die veld afkomstig is, byvoorbeeld die vervaardiging van matte en besems.

Wat die gemiddelde maandelikse aankope per individuele onderneming betref, het algemene handelaars die hoogste syfer, naamlik R1430-00, getoon. Die ooreenkomstige syfer vir ander ondernemings was R135-00 per maand.

Die gemiddelde aankooppsyfer per onderneming korreleer dan ook positief met die inkomstesyfers soos in tabel 3.2.6.6. weergegee. Byvoorbeeld breiwerk waar 'n lae inkomste gerapporteer is, toon dan ook 'n lae maandelikse aankooppsyfer (R73-00) per onderneming.

Dit is opmerklik dat 91,5 persent van die sjebeens se aankope binne Mdantsane plaasgevind het. Die grootste enkele produk wat aangekoop is, was dan ook alkoholiese drank, wat geheel en al in Mdantsane aangekoop is. Hierdie verskynsel versterk net die algehele vermoede dat, by die sogenaamde hoërorde sjebeens,¹⁸ die sjebeen in werklikheid net 'n verlengstuk van 'n drankwinkel is. Dergelike verkope deur die drankwinkels aan die sjebeens is natuurlik streng gesproke onwettig, maar moeilik om te beheer, aangesien die transaksies van die sjebeens deur middel van kontant geskied, soos gesien in tabel 3.2.6.8.2. Die mieliemeel wat deur sjebeens aangekoop word, word deur die sogenaamde laerorde sjebeens gebruik in die vervaardiging van "Umqombothi" bier. Verder blyk dit dat sjebeens ook relatiewe groot vleisaankopers is, wat daarop dui dat sommige ook etes aan kliënte voorsit.

Wat die aankope van die groentesmouse betref, is die opname gedoen presies 'n maand nadat die Mdantsane groentemark geopen is. Dit sou interessant gewees het indien bepaal kon word of die opening van die mark enige wesenlike invloed gehad het op die aankooppatroon van die groentesmouse. Tydens die opname het 58,1 persent van die groentesmouse se aankope in Oos-Londen plaasgevind, terwyl die ooreenstemmende syfer vir Mdantsane 41,9 persent was. Indien daar egter na die werkwyse van die groentesmouse gelet word, is dit te betwyfel of daar in

die toekoms enige groot verandering in hul aankooppatroon sal voorkom. Dit wil voorkom of die verskuiwing wat mens sou verwag alreeds plaasgevind het, en dat die huidige aankooppatroon vir die nabye toekoms behoue sal bly. Dit is duidelik, volgens tabel 3.2.2.4., dat sekere groentesmuse agter hulle kliënte aanbeweeg. So opereer alle mobiele groentesmuse in beide Oos-Londen en Mdantsane, en sal die aankope dus na verwagting steeds in Oos-Londen gedoen word. Hierdie gevolgtrekking is gebaseer op die aanname dat pryse in die twee verskillende markte kompetierend sal wees.

Indien daar na die algemene handelaars se aankope gelet word, is dit duidelik dat die aankope van sekere produkte geheel en al óf in Oos-Londen óf in Mdantsane plaasvind. So vind alle aankope van paraffien byvoorbeeld in Mdantsane plaas. Dit blyk dat handelaars nie alleenlik dieselfde prys kwoteer nie, maar dat hulle die paraffien in grootmaat aankoop, dit dan in bottels tap, en dit dan weer verkoop. Daarteenoor is gevind dat die paraffien-aankope van die betrokke ondernemings, wat spesialiseer in die verkoop van paraffien en sout, hulle aankope in Oos-Londen doen. Die prys wat hulle kwoteer is gemiddeld R5-00 goedkoper as die algemene handelaar wat hul aankope in Mdantsane doen. Die rede vir hierdie verskynsel is dat die algemene handelaar nie middele besit om groot dromme vanaf Oos-Londen te vervoer nie, en dat daardie ondernemings wat spesialiseer in die verkoop van paraffien daardie voordeel het van beskikbare vervoer.

Die kruideniersware wat aangekoop is deur die algemene handelaars is geheel en al in Oos-Londen verkry. Verbasende hoeveelheid van die deelnemers het gese dat

hulle hul aankope by groothandelaars gedoen het. Dit is gedoen nieteenstaande die feit dat geeneen van die algemene handelaars 'n lisensie gehad het om handel te dryf nie. Die oorgrote meerderheid van die algemene handelaars het hul aankope by selfdienwinkels gedoen.

Wat die aankope van individuele produkte betref, is daar heelwat interessante verskynsels te bespeur. Die aankope van vleis, brood, melk en groente moet ontleed word in die lig dat hierdie produkte sogenaamde beheerde produkte is, volgens 'n proklamasie deur die Ciskeise Bemarkingsraad uitgevaardig.¹⁹

Volgens tabel 3.2.6.8.1. vind 52,8 persent van alle vleisaankope; 97,4 persent van alle melkaankope; 100,0 persent van die brood en 63,2 persent van die groenteaankope in Oos-Londen plaas, dit wil sê buite die Ciskei.

Dit is veral die melkaankope wat besonder interessant is, aangesien die Ciskeise Bemarkingsraad nie net die aankope van melk beheer nie, maar ook self melk produseer op die Keiskammahoekskema en dit dan in Mdantsane bemark.

Nieteenstaande hierdie feit vind 97,4 persent van die melkaankope deur die informele sektor buite Mdantsane plaas. Dit beteken ook dat hierdie melk sy weg vind na individue wat nie hul melk van die Bemarkingsraad of sy agente koop nie.

Die verkoop van brood is nog nie so aktief beheer nie, aangesien daar nog net een bakkery in Mdantsane is. Dit blyk uit die opname dat deelnemers in die informele sektor wat brood verkoop, die brood in grootmaat koop, of die

Tabel 3.2.6.8.

TOTALE EN GEMIDDELDE AANKOPE VAN BENODIGDE INSETTE DEUR DIE INFORMELE SEKTOR

Aankope Tipe onderneming	Tipe materiaal	Totale aankope per maand (R)				Gemiddelde aankope per onderneming (R)			
		Oos-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal	Oos-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal
1. Sjebeens	Drank		3100		3100		140		140
	Mielie-meel	80	1805		1885	4	82		86
	Vleis			292	292			13	13
	Diverse	91	110		201	4	5		9
	Totaal	R171	R5015	R292	R5478	R 8	R 227	R13	R 248
2. Breiverke	Wol	733	566		1299	39	30		69
	Naaldwerkbeno- digdhede	10	64		74	1	3		4
	Totaal	R743	R630		R1373	R 40	R 33		R 73
3. Groentesmouse	Groente	2071	1495		3566	109	79		188
	Brood	84			84	4			4
	Hoenders	160			160	8			8
	Totaal	R2315	R1495		R3810	R 121	R 79		R 200
4. Kleremakery	Materiaal	740	204		944	44	12		56
	Wol	910			910	54			54
	Naaldwerkbeno- digdhede	210			210	12			12
Totaal		R1860	R204		R2064	R 110	R 12		R 122

Aankope Tipe onderneming	Tipe materiaal	Totale aankope per maand (R)				Gemiddelde aankope per onderneming (R)			
		Oos-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal	Oos-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal
5. Voorbereiding en verkoop van voedsel	Brood	568			568	36			36
	Lekkergoed	152	369		521	10	23		33
	Koeldrank	69			69	4			4
	Dope	63			63	4			4
	Eiers	147			147	9			9
	Groente	50			50	3			3
	Vis	40	378		418	3	24		27
	Melk		27		27		2		2
	Suiker		84		84		5		5
	Diverse	130	45		175	8	3		11
	Totaal	R1219	R903		R2122	R 77	R57		R 134
6. Algemene hande- laar	Horlosies			45	45			4	4
	Paraffien		932		932		78		78
	Koeldranke	80	104		184	7	9		16
	Melk	1025			1025	85			85
	Kruideniersware	13260			13260	1105			1105
	Brood	615			615	51			51
	Lekkergoed	49			49	4			4
	Groente	383			383	32			32
	Sigarette en tabak	405			405	34			34
	Hoenders	80			80	7			7
	Mel	60			60	5			5
	Eiers	72			72	6			6
	Suiker	40			40	3			3
Totaal		R16069	R1036	R41	R17146	R1339	R87	R 4	R1430

Aankope Tipe onderneming	Tipe materiaal	Totale aankope per maand (R)				Gemiddelde aankope per onderneming (R)			
		Oos-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal	Oos-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal
7. Toordokters/ Kruiedokters	Kruie	21	210	40	271	3	30	6	39
Totaal		R21	R210	R40	R271	R 3	R30	R6	R39
8. Verkoop vleis	Vleis	868	483		1351	174	97		271
Totaal		R868	R483		R1351	R174	R97		R271
9. Verkoop van paraffien	Paraffien	859	70		929	172	14		186
	Diverse	4			4	1			1
Totaal		R863	R70		R933	R173	R14		R187
10. Taxi's	Brandstof	250	370		620	63	93		156
Totaal		R250	R370		R620	R63	R93		R156
11. Skoenrepa- rasies	Diverse	328			328	82			82
Totaal		328			R328	R82			R82
12. Skrynwerkers	Hout	418			418	139			139
Totaal		418			R418	R139			R139
13. Handel ou klere	Klere	361			361	120			120
Totaal		R361			R361	R120			R120

Aankope Tipe onderneming	Tipe materiaal	Totale aankope per maand (R)				Gemiddelde aankope per onderneming (R)			
		Oos-Londen	Ndantsane	Ander	Totaal	Oos-Londen	Ndantsane	Ander	Totaal
14. Agterplaas "verktuigkundige"									
15. Haarkapster	Haarmiddels	63			63	63			63
Totaal		R63			R63	R63			R63
16. Handel ou motordele	Motoronderdele	56			56	56			56
Totaal		R56			R56	R56			R56
17. Herstel radio/ bandopnemers									
18. Bouer									
19. Vleg matte									
20. Verkoop plastiek ou boerante	Plastiek	150			150	150			150
	Boerante	42			42	42			42
Totaal		R192			R192	R192			R192
21. Verwerk skaapvelle	Skaapvelle			24	24			24	24
Totaal				R24	R24			R24	R24

Aankope Type onderneming	Type materiaal	Totale aankope per maand (R)				Gemiddelde aankope per onderneming (R)			
		Oos-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal	Oos-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal
22. Handel hoenders	Hoenders			30	30			30	30
Totaal				R30	R30			R30	R30
23. Kinderoppaster									
TOTALE AANKOPE		R25797	R10416	R431	R36644	R2760	R729	R77	R3566

Tabel 3.2.6.8.1. AANKOPE DEUR DIE INFORMELE SEKTOR PER ITEM

Aankope Type produk	Totale aankope per maand soos gerapporteer				Gemiddelde aankope per onderneming per maand			
	Oos-Londen R	Mdantsane R	Ander R	Totaal R	Oos-Londen R	Mdantsane R	Ander R	Totaal R
1. Alkoholiese drank		3100		3100		140		140
2. Sigarette en tabak	405			405	34			34
3. Voedsel: Mielie-meel	80	1805		1885	4	82		86
Brood	1267			1267	91			91
Vleis	868	483	292	1643	174	97	13	284
Hoenders	240		30	270	15		30	45
Vis	40	378		418	3	24		27
Melk	1025	27		1052	85	2		87
Eiers	219			219	15			15
Groente	2567	1425		4062	148	79		227
Lekkergoed	201	369		570	14	23		37
Suiker	40	84		124	3	5		8
Koeldranke	149	104		253	11	9		20
Kruideniersware algemeen	13260			13260	1105			1105
Diverse voedsel	225	155			13	8		21
Sub-totaal	20181	4500	322	25403	1681	329	43	2053
4. Klerasie: Tweedehandse klere	361			361	120			120
Reismateriaal	740	204		944	44	13		56
Wol	1703	566		2269	98	30		128
Maaldwerkbewodig- hede	220	64		284	13	3		16
Sub-totaal	3024	834		3858	275	45		320

Aankope Tipe produk	Totale aankope per maand soos gerapporteer				Gemiddelde aankope per onderneming per maand			
	Oos-Londen R	Mdantsane R	Ander R	Totaal R	Oos-Londen R	Mdantsane R	Ander R	Totaal R
5. Paraffien	859	1002		1861	172	92		264
6. Petrol	250	370		620	63	93		156
7. Hout	418			418	139			139
8. Motoronderdele	56			56	56			56
9. Plastiek	150			150	150			150
10. Ou koerante	42			42	42			42
11. Skaapvelle			24	24			24	24
12. Haar middels	63			63	63			63
13. Kruie	21	210	40	271	3	30	6	39
14. Horlosies			45	45			4	4
15. Diverse	328			328	82			82
Totale aankope	25797	10416	431	R36644	2700	729	77	3506

Tabel 3.2.6.8.2. WYSE VAN VERKOOP VAN GOEDERE

Betaling		%	%	%
Tipe onderneming		Kontant	Krediet	Ander
1.	Sjebeens	100,0		
2.	Breierwerke	100,0		
3.	Groentesmuse	100,0		
4.	Kleremakery	87,5	12,5	
5.	Voorberei/verkoop voedsel	100,0		
6.	Algemene handelaar	91,7	8,3	
7.	Toordokters/kruiedokters	100,0		
8.	Verkoop vleis	100,0		
9.	Verkoop paraffien	80,0	20,0	
10.	Taxi's	100,0		
11.	Skoenreparasies	100,0		
12.	Skrynwerkers	100,0		
13.	Handel ou klere	100,0		
14.	Agterplaas werktuigkundige			
15.	Haarkapster	100,0		
16.	Handel ou motordele	100,0		
17.	Herstel radio/bandopnemers	100,0		
18.	Bouer			
19.	Vleg matte			100,0
20.	Verkoop plastiek/ou koerante	100,0		
21.	Verwerk skaapvelle	100,0		
22.	Handel hoenders	100,0		
23.	Kinderoppaster			
Totaal (Gemiddeld)		96,7%	2,5%	0,8%

uitskotbrood by bakkerye in Oos-Londen koop teen 'n verlaagde prys. Die brood word in kwarte opgedeel en so verkoop. Die wins wat gemaak word, beloop 8 sent per brood, teenoor die 3,5 sent per brood in die formele sektor. Hierdie waarneming stem dan ook ooreen met soortgelyke bevindings van 'n opname in Clermont. So is aldaar gevind in die Clermontopname dat 60,9 persent²⁰ van die operateurs in die handel, produkte dikwels opdeel in kleiner stukke. Nie alleen is die winsgrens soveel hoër nie, maar dit voldoen ook aan die vraag van die individuele kliënt.

Wat die aankoop van vleis betref, word 17,8 persent op "ander" plekke as Oos-Londen of Mdantsane aangekoop. Hierdie ander plekke is Blanke plase wat naby Mdantsane geleë is. Die tipe vleis wat in Oos-Londen gekoop is, is hoofsaaklik afval wat direk by die slagpale gekoop word.

Wat die wyse van finansiering van die aankope betref, toon tabel 3.2.6.8.2. aan dat daar hoofsaaklik van kontantaankope gebruik gemaak word. Slegs 'n klein persentasie, naamlik 2,5 persent, het ook van krediet-fasiliteite gebruik gemaak.

3.2.6.9. DIENSTE BENODIG DEUR DIE INFORMELE SEKTOR

Slegs 26,1 persent van die deelnemers in die informele sektor het van verskeie dienste as insette gebruik gemaak ten einde die effektiewe funksionering van hul bedrywe te verseker. Volgens tabel 3.2.6.9. was dit dan ook veral ondernemings soos breiwerk en kleremaaksters wat afhanklik was van sekere noodsaaklike dienste soos die herstel van en instandhouding van naai-en breimasjiene.

Tabel 3.2.6.9. DIENSTE EENODIG DEUR ONDERNEMINGS

Tipe onderneming	Dienste	Watter dorp		Bedrag per maand gemiddeld R
		Cos- Londen %	Mdantsane %	
1.	Sjebeens			
2.	Breiwerk	75,0	25,0	31-00
3.	Groentesmouse			
4.	Kleremakery	100,0		24-00
5.	Voorberei/verkoop voedsel	100,0		10-00
6.	Algemene handelaar			
7.	Toordokter/kruiedokter			
8.	Verkoop vleis			
9.	Verkoop paraffien			
10.	Taxi's	43,0	57,0	33-00
11.	Skoenreparasies			
12.	Skrynwerker			
13.	Handel ou klere			
14.	Agterplaas werktuighandige			
15.	Haarkapster			
16.	Handel ou motordele			
17.	Herstel radio/bandopnemers			
18.	Bouer	100,0		6-00
19.	Vleg matte			
20.	Verkoop plastiek/ou koerante			
21.	Verwerk skaapvelle	100,0		8-00
22.	Handel hoenders			
23.	Kinderoppaster			
Totaal (Gemiddeld)		90,9%	9,1%	25-00

Taxi's sal uit die aard van die saak n behoefte hê aan motorhersteldienste. Dit is egter duidelik dat hierdie dienste oor die algemeen tot n minimum beperk word.

Die oorgrote meerderheid van hierdie dienste, naamlik 90,9 persent, word deur ondernemings in Oos-Londen gelewer, aangesien geen sodanige diensfasiliteite in Mdantsane beskikbaar is nie.

3.2.6.10. KREDIETAANKOPE DEUR DIE INFORMELE SEKTOR

Die deelnemers is gevra om aan te dui hoe hulle groot uitgawes asook lopende of daaglikse aktiwiteite finansier. Uit tabel 3.2.6.10. is dit duidelik dat daar in hierdie opsig baie min van kredietaankope gebruik gemaak is. Selfs kredietverskaffing deur vriende en familie was beperk tot 14,6 persent by die aankope van groot bedrae en 22,1 persent vir dag tot dag uitgawes. Die groot meerderheid van die aankope, naamlik 85,4 persent in die geval van groot uitgawes en 77,9 persent by daaglikse uitgawes, is deur opgelopen besparing gefinansieer en het dus op kontantaankope neergekom.

Wat die individuele ondernemers betref, is die relatiewe hoë kredietfinansiering by sjebeens opmerklik. So het 42,1 persent van hulle gebruik gemaak van kredietverskaffing deur vriende en familie by die finansiering van groot bedrae en, 40,0 persent in die geval van daaglikse uitgawes. n Ander onderneming wat grootliks van krediet gebruik maak, is die verkoop van paraffien. Die rede hiervoor is waarskynlik die relatief groot bedrae wat van toepassing is, aangesien die gemiddelde prys vir n drom paraffien ongeveer R70-00 bedra.

Tabel 3.2.6.10.

KREDIETVERSKAFFING

Tipe onderneming	Krediet			Dag-tot-dag uitgawes	
	Groot bedrae			Spaar	Vriende
	Spaar %	Vriende %	Daarke %		
1. Sjebeens	57,9	42,1		60,0	40,0
2. Dreiverk	88,2	11,8		88,2	11,8
3. Groentesmouze	82,4	17,6		61,1	38,9
4. Kleromakery	93,8	6,2		61,1	38,9
5. Voorberei/verkoop voedsel	100,0			81,2	18,8
6. Algemene handelaar	100,0			100,0	
7. Toordokter/kruiedokter	85,7	14,3		66,7	33,3
8. Verkoop vleis	100,0			100,0	
9. Verkoop paraffien	40,0	60,0		60,0	40,0
10. Taxi's	25,0		75,0	100,0	
11. Skoereparasies	100,0			100,0	
12. Skrynwerker	100,0			66,7	33,3
13. Handel ou klere	100,0			100,0	
14. Agterplaas werktuigkundige	100,0			100,0	
15. Haarkapster	100,0			100,0	
16. Handel ou motordele	100,0			100,0	
17. Herstel radio/bandopnamers	100,0			100,0	
18. Douer	100,0			100,0	
19. Vleg matte	100,0			100,0	
20. Verkoop plastiek/ou koerante		100,0			100,0
21. Verwerk skaapvelle		100,0			100,0
22. Handel hoenders		100,0		100,0	
23. Kinderoppaster	100,0			100,0	
Gemiddeld	85,4%	14,6%		77,9%	22,1%

Die feit dat die informele sektor hoofsaaklike uit "onwettige" organisasies bestaan, verklaar die verskynsel dat feitlik die enigste wyse waarop die informele operateur toegang kan verkry tot die formele sektor, deur middel van sy kontantaankope is. Dit verleen aan hom die geleentheid en die metode om die nodige insette te bekom, selfs by dieselfde bronne as sy wettige of formele konkurrent. Verder, as hy kontant betaal, is daar ook die moontlikheid dat hy die insette teen 'n afslagprys kan bekom. Nog 'n voordeel van kontanttransaksies is die feit dat die informele sektor-operateur dan geen formele boekhouding nodig het nie, en sodoende word die hele stelsel vereenvoudig.

3.2.6.11. GEMIDDELDE MAANDELIKSE OMSETTE VAN DIE
ONDERNEMINGS AKTIEF IN DIE INFORMELE SEKTOR

Ten einde die omsette van die ondernemings aktief in die informele sektor te bepaal, is die gemiddelde maandelikse kontant- en kredietverkope, asook die gemiddelde maandelikse voorraad voorhande, bereken. Volgens tabel 3.2.6.11. was die gemiddelde omset R268-00, waarvan 68,3 persent, of R183-00, kontantverkope was, R58-00, of 21,6 persent, kredietverkope en R27-00, of 10,0 persent, voorraad voorhande.

Wat die voorraad voorhande betref, het 66,3 persent van die ondernemings wel 'n positiewe voorraad gerapporteer. Hierdie syfer is heelwat minder as 77,9 persent,²¹ soos in die opname te Clermont gevind. Die gemiddelde waarde van R27-00 was egter by benadering dieselfde as die R24-00 soos by die Clermont-opname bevind.²² Dit is opmerklik dat toordokters die grootste gemiddelde voorraad getoon het, naamlik R250-00. Die presiese

Tabel 3.2.6.11.

GEMIDDELTE MAANDELIKE OMSETTE VAN ONDERNEMINGS

Type onderneming	Omsette	% deelnemers wat rappor- teer het	kontant	krediet	Voorraad	Totaal
			verkope	verkope		
			R	R	R	R
1. Sjebeens		45,4	195-00	175-00	65-00	435-00
2. Breiwerke		36,8	115-00	107-00	31-00	253-00
3. Groentesmouse		57,9	70-00	19-00	7-00	96-00
4. Klercmakery		58,8	95-00	55-00	25-00	175-00
5. Voorberei/verkoop voedsel		50,0	65-00	8-00	2-00	75-00
6. Algemene handelaar		58,3	500-00	42-00		542-00
7. Toordoktôr/kruiedokter		57,1	165-00	110-00	250-00	525-00
8. Verkoop vleis		80,0	235-00			235-00
9. Verkoop paraffien		60,0	165-00	50-00		215-00
10. Taxi's		100,0	750-00			750-00
11. Skoenreparasies		75,0	50-00			50-00
12. Skrynwerkers		100,0	110-00	90-00	30-00	230-00
13. Handel ou klerc		66,7	55-00	60-00		115-00
14. Agterplaas werktuiglaandige		50,0		80-00		80-00
15. Haarlapster		100,0	126-00	147-00		273-00
16. Handel ou motordele		100,0	110-00			110-00
17. Herstel radio/handopnemers		100,0	40-00			40-00
18. Poner		100,0	700-00			700-00
19. Vleg matie		100,0	20-00			20-00
20. Verkoop plastiek/ou boerante		100,0	122-00	54-00		176-00
21. Verwerk skaapvelle		100,0	240-00	40-00	20-00	300-00
22. Handel boenders		100,0	12-00			12-00
23. Kinderoppaster		100,0	105-00			105-00
Gemiddeld		58,5%	2183-00	258-00	202-00	2643-00

waarde van hierdie voorraad is egter moeilik berekenbaar en die aangegeve syfer is eenvoudig dié soos gerapporteer deur die hoofde van die ondernemings.

Die onderneming met die hoogste maandelikse omset was taxi-bedrywe met R750-00; tweede was bouers met R700-00. Die omset van algemene handelaars behoort heelwat hoër te wees, aangesien dit te betwyfel is dat hulle geen voorraad sal aanhou nie. Nog 'n relatiewe hoë omset is deur die sjebeens aangegee. So was hulle gemiddelde omset per onderneming R435-00. 'n Uitsonderlike eienskap by die sjebeens was die relatiewe hoë kredietverkope, naamlik R175-00, of 40,2 persent van die totale maandelikse omset.

By die bedrywe waar daar slegs een operateur by die steekproef opgeneem was, is die gerapporteerde omsette natuurlik nie noodwendig verteenwoordigend van die groep as 'n geheel nie. Waar daar veral 'n duidelike afwyking voorkom, is in die geval van die verwerking van skaapvelle. Die hoë omsette wat gerapporteer is, stem gladnie ooreen met die lae aankooppsyfer van goedere, soos in tabel 3.2.6.8. weergegee nie.

3.2.6.12. BEPALING VAN PRYSE

Aan die verskillende ondernemings is gevra om 'n kort beskrywing van die prysbepalingsmetode te gee, en om aan te dui of daar enige informele liggaam is wat die pryse beheer.

Die algemene reaksie op die twee vrae was teleurstellend.

Die meeste van die deelnemers het slegs die pryse gekwoteer van 'n paar van hul produkte of dienste gelewer, en niks oor die metode van berekening verstrekkend. Daar kon dus nie 'n algemene tendens bepaal word nie.

Die enkele uitsondering was die sjebeens. Uit die antwoorde ontvang, blyk dit dat daar 'n neiging tot groepsvorming by sjebeens is. So het die operateurs van sjebeens feitlik deur die bank 'n konstante prys van 40 sent per liter vir Umqombothibier gekwoteer. Op die tweede vraag of daar enige (informele) liggaam is wat pryse beheer of vasstel, het vier respondente positief geantwoord. Uit hierdie gegewens blyk dit dat daar wel 'n proses van magsvorming by sjebeens begin ontwikkel. Die omvang van so 'n beheerliggaam kan egter nie met 'n enkele ondersoek bepaal word nie. Die verskynsel is met die Hoof van die Ciskeise Intelligensiediens bespreek, en hy het wel die bestaan van 'n dergelike liggaam bevestig.

Die rede vir die vorming van so 'n beheerliggaam kan tweërlei van aard wees. Eerstens is die kompetisie onder die sjebeens geweldig hoog, en vervul so 'n liggaam die funksie om die bedryf te "beskerm". Tweedens kan dit toegeskryf word aan die feit dat sjebeens blykbaar 'n hoogs winsgewende bedryf is, en daarom aanloklik vir sodanige magsvorming is. Hierdie tendens by sjebeens is natuurlik teenstrydig met die opvatting dat die informele operateur vryelik, sonder enige beperkinge van regulasies en beheer, kan opereer.

'n Besondere kommentaar wat in hierdie opsig ontvang is, is dié van haarkapsters.

Dit sou miskien verwag kon word dat die pryse hier volgens

die haarstyl bereken sou word, asook die tyd aan die kapsel bestee. Uit die antwoord wat ontvang is, blyk dit egter dat die grootte van die kliënt se kop egter die bepalende faktor is. So is daar byvoorbeeld drie pryse gekwoteer: klein, medium en groot.

n Paar van die algemene handelaars het gesê dat hulle op die pryse let wat die formele sektor vir soortgelyke produkte vra, en dan hulle eie pryse aanpas. Hulle is dus prysvolgers en nie prysbepalers nie.

3.2.6.13. TOENAME IN DIE VRAAG NA GOEDERE EN DIENSTE DEUR DIE INFORMELE SEKTOR GELEWER

Indien die gegewens in tabel 3.2.6.13. tesame met tabel 3.2.5.3.4. gelees word, is dit duidelik dat daar oor die algemeen n positiewe tendens was wat betref die vraag na goedere en dienste gelewer deur die informele sektor. So het byvoorbeeld 79,2 persent van die deelnemers positief geantwoord op n vraag of daar enige toename was na die vraag na goedere en dienste gelewer deur die onderneming.

In tabel 3.2.6.13. was dit weereens dieselfde ondernemings as in tabel 3.2.5.4. wat die grootste toename gerapporteer het.

3.2.6.14. PROBLEME ONDERVIND WAT MOONTLIKE UITBREIDING BEPERK

Tabel 3.2.6.13. TOENAME IN VRAAG NA GOEDERE EN DIENSTE GELEWER

Type onderneming	Toename	Ja groot	Ja	Geen toename	Hee klein afname	Hee groot afname
		%	%	%	%	%
1. Sjebeens		21,0	47,4	21,0	10,5	
2. Dreiverke		31,6	52,6	10,5		5,2
3. Groentesmouse		31,6	26,3	31,6	5,3	5,3
4. Kleremakery		35,3	47,1	17,6		
5. Voorberei/verkoop voedsel		50,0	43,8	6,2		
6. Algemene handelaars		41,7	50,0	8,3		
7. Toordokter/kruiedokter		57,1	14,3	28,6		
8. Verkoop vleis		80,0		20,0		
9. Verkoop paraffien		40,0		60,0		
10. Taxi's		50,0	50,0			
11. Skoenreparasies			100,0			
12. Skrynwerkers		66,7	33,3			
13. Handel ou klere		33,3	66,7			
14. Agterplaas werktuigkundige			100,0			
15. Haarkapster			100,0			
16. Handel ou motordele		100,0				
17. Herstel radio/bandopnemers			100,0			
18. Douer		100,0				
19. Vleg matte			100,0			
20. Verkoop plastiek/ou koerante		100,0				
21. Verwerk skaapvelle			100,0			
22. Handel hoenders				100,0		
23. Kinderoppaster			100,0			
Totaal (Gemiddeld)		36,9%	42,3%	16,9%	2,3%	1,5%

Indien die probleme van die informele operateurs ontleed word, is dit duidelik dat enige beleid ten opsigte van die ontwikkeling van die informele sektor 'n totaal geïntegreerde beleid moet wees.

Volgens tabel 3.2.6.14. was die hoofprobleme soos deur die ondernemers gerapporteer: 40,5 persent owerheidsregulasies; 19,7 persent geskikte geboue en fasiliteite; 19,0 persent kapitaal- en kredietverskaffing.

Daar was geen verwysing na kompetisie uit die formele sektor nie. Slegs 3,5 persent het probleme ondervind om 'n geskikte mark te vind. Weens die feit dat informele ondernemings hoofsaaklik eermansake is, geniet die kwessie van arbeid 'n baie lae prioriteit; dus het slegs 2,4 persent arbeidsprobleme gerapporteer.

Dit is duidelik dat die huidige wetlike beperkings die grootste bron van ergernis is in die informele sektor. Dit is ook een van die basiese redes waarom daar weinig vertikale mobiliteit in die informele sektor voorkom, aangesien dit uitbreiding van aktiwiteite beperk. Die vorm waarin owerheidsregulasies voorkom, wissel van die weiering van lisensies aan die informele operateur, gesondheidsregulasies, dorpsregulasies tot polisieklompjagte.

Indien die verskillende tipes van ondernemings se probleme ontleed word, is dit opmerklik dat die waargenome verskille, slegs verskille ten opsigte van klem tussen die onderskeie tipes van ondernemings verteenwoordig. Bedrywe wat as sogenaamde "wanordelike"²³ geklassifiseer word, en wat sosiaal nie altyd aanvaarbaar is nie, het die grootste probleem in verband met owerheidsregulasies,

Tabel 3.2.6.14. PROBLEME ONDERVIND WAT MOOHTLIKE UITEREIDING BEPERK

Probleme Type onderneming	Regula- sies %	Kapitaal en krediet %	Arbeid %	Bestuurs- vermof %	Omset van arbeid %	Vraag %	Geboue en perseel %	Mark fasili- teite %	Ander %
1. Sjebeens	50,0	25,0				4,2	12,5	8,3	
2. Breiwerke	25,0	14,3	7,1	7,1	3,6	3,6	10,7	14,3	14,3
3. Groentesmouse	50,0					3,6	28,6	17,9	
4. Kleremakery	30,0	30,0		3,3	3,3	3,3	23,3	6,7	
5. Voorberei/verkoop voedsel	56,3	25,0		6,3			12,5		
6. Algemene handelaar	53,3	13,3				6,7	13,3	13,3	
7. Toordokter/kruiedokter	25,0	25,0				12,5	37,5		
8. Verkoop vleis	80,0						20,0		
9. Verkoop paraffien	33,3	33,3					33,3		
10. Taxi's	50,0	50,0							
11. Skoenreparasies	33,3	33,3					33,3		
12. Skrynwerkers	20,0	20,0					40,0	20,0	
13. Handel ou klere		50,0						50,0	
14. Agterplaas werktuigkundiges	66,7	33,3							
15. Haarlapster		33,3					33,3		33,3
16. Handel ou motordele							100,0		
17. Herstel radio/bandopnemers				100,0					
18. Bouer	50,0						50,0		
19. Vleg matte		50,0						50,0	
20. Verkoop plastiek	100,0								
21. Verwerk skaapvelle	100,0								
22. Handel hoenders	50,0	50,0							
23. Kinderoppaster							100,0		
Totaal (Gemiddeld)	40,5%	19,0%	1,2%	2,3%	1,2%	3,5%	19,7%	9,8%	2,9%

byvoorbeeld sjebeens, en die verkoop van vleis. Bedrywe wat minder opsigtelik is, en wat as sosiaal aanvaarbaar mag word, byvoorbeeld skoenreparasies, skrynwerkers, breiwerk en kleremakery het nie soveel probleme met die owerhede ondervind nie.

’n Interessante aspek van die saak is die feit dat by daardie beroepe wat ’n relatiewe hoë peil van bestuursvernuif en handvaardigheid vereis, byvoorbeeld breiwerk en kleremakery die verskeidenheid van probleme baie wyd is. Indien daar dus aan hierdie beroepe aandag gegee word, sal kennis geneem moet word van ’n hele verskeidenheid probleme, en ’n geïntegreerde adviessisteem daargestel moet word.

3.3. OPSOMMING VAN DIE BELANGRIKSTE BEVINDINGE

Hierdie hoofstuk is ’n kort samevatting van die belangrikste bevindinge van die studie. Die belangrikste aspekte word puntsgewys weergegee.

1. Die algemene onderwyspeil van die deelnemers is baie laag. In totaal het 71, of 48,3 persent, van die deelnemers geen formele opleiding van enige aard ontvang nie. Wat die verhouding tussen die manlike en vroulike deelnemers betref, blyk dit dat die graad van opleiding van manlike persone heelwat laer was as dié van die vroulike deelnemers.
2. Die gemiddelde ouderdom van al die deelnemers was 40,8 jaar; die van die manlike deelnemers 41,5 jaar

en die van die vroulike deelnemers 40,5 jaar.

3. Die oorgrote meerderheid van die deelnemers, naamlik 52,4 persent, is in 'n Blanke gebied gebore.
4. Geen betekenisvolle gevolgtrekkings kan gemaak word betreffende die verband tussen migrasie en deelname in die informele sektor nie aangesien Mdantsane dien as hervestigingsgebied vir persone uit Duncan Village.
5. Indien daar na die tydperk wat die deelnemers woonagtig was in Mdantsane, gelet word, wil dit voorkom of die "werksoekers"-model nie van toepassing is in die geval van Mdantsane nie. So is gevind dat 73,8 persent van die deelnemers tussen 10 en 19 jaar in Mdantsane woonagtig was.
6. Wat die geslagsamestelling van die deelnemers betref, blyk dit dat die proporsionele aandeel van die vrou baie hoër was as die van die man. Van die totaal was 22,4 persent manlik en 77,5 persent vroulik. Met betrekking tot voltydse en deeltydse deelname in die informele sektor, blyk dit dat 80,3 persent van die deelnemers voltydse werksaam was, teenoor 19,7 persent deeltydse.
7. Die oorgrote meerderheid van die deelnemers, naamlik 90,5 persent, was nie gedurende die afgelope twee jaar as werksoekers amptelik geregistreer nie. Dit is dus 'n verdere bewys dat die sogenaamde "werksoekers"-

model nie van toepassing is op die informele sektor in Mdantsane nie, in dié sin dat meeste informele deelnemers hul status as essensieel tydelik beskou.

8. Slegs 13,6 persent van die totale aantal deelnemers se vorige ondervinding toon wel 'n verwantskap met hulle huidige aktiwiteite in die informele sektor. Wat egter opmerklik was, is die feit dat by beroepe waar 'n graad van handvaardigheid en basiese kennis vereis word, daar 100 persent korrelasie te vinde was.
9. Die meeste ondernemings maak gebruik van 'n vaste werksplek. So is gevind dat 78,9 persent van die ondernemings 'n vaste werksplek het, 15,6 persent 'n mobiele werksplek en 5,4 persent gebruik maak van beide 'n vaste en 'n mobiele werksplek. Daardie ondernemings wat wel gebruik maak van 'n mobiele werksplek, doen dit om so naby as moontlik aan sy kopers te kom.
10. Wat betref die struktuur van die vaste werksplekke, opereer die meeste ondernemings, naamlik 91,9 persent, direk vanuit hulle wonings en beskik dus nie oor 'n afsonderlike werksplek nie.
11. Die grootste persentasie van die deelnemers, naamlik 72 persent, was betrokke in die dienstebedrywe. Slegs 28 persent was in die vervaardigingsektor. Handel blyk die grootste enkele ekonomiese aktiwiteit te wees; so was 44 persent van die deelnemers aktief in die verkoop van goedere.
12. Slegs 'n klein persentasie van die deelnemers was nog aktief in tradisionele handwerkbedrywe, byvoorbeeld

die vervaardiging van besems en mandjies. Dit blyk verder dat die informele sektor hoofsaaklik uit die sogenaamde "wanordelike" sektor (irregular sector) bestaan het, terwyl die egte informele sektor (informal sector proper) baie klein was.

13. Die informele sektor as verskaffer van goedere en dienste aan die formele sektor was feitlik onbeduidend. Daar bestaan ook geen skakeling tussen die informele sektor en die Staat as kliënt nie. Die kliënte van die informele sektor bestaan hoofsaaklik uit individue en privaat huishoudings, naamlik 99,3 persent.
14. Die algemene toekomstige ekonomiese verwagtinge van die ondernemings was positief. So het slegs 2,1 persent van die deelnemers 'n afname van ekonomiese aktiwiteite gerapporteer, terwyl 79,2 persent van die deelnemers positief geantwoord het op 'n vraag of daar enige toename was na die vraag na goedere en dienste gelewer deur die onderneming.
15. Uit die opname het dit geblyk dat die informele sektor as bron van werkverskaffing van beperkte omvang was. Alhoewel al die hoofde van die ondernemings betrokke was in die onderneming - hetsy voltyds of deelyds - is die totale indiensneming deur die informele sektor, gering.
16. Die huidige stelsel waarvolgens handelslisensies toegeken word, is 'n groot bron van ontevredenheid en ernstige aandag sal deur die Owerhede aan die saak geskenk moet word.

17. Sekere tipes ondernemings, byvoorbeeld werktuigkundiges, verkies om in die informele sektor te operer, aangesien hulle sodoende sekere verantwoordelikhede ontduik.
18. Die grootste enkele probleem wat ondervind word by die oprigting van 'n onderneming, was die verkryging van inisiele kapitaal.
19. Slegs 29,3 persent van die betrokke deelnemers het 'n positiewe kapitale uitleg gerapporteer. Die gemiddelde kapitale uitleg per onderneming was R395-00 gewees. Daar was ook 'n groot variasie tussen die gemiddelde kapitale besteding tussen die verskillende ekonomiese aktiwiteite.
20. Indien daar na die informele sektor as geheel gelet word, blyk dit dat 70,4 persent van die totale maandelikse aankope in Oos-Londen plaasgevind het, wat dus 'n aansienlike lekkasie van regionale inkomste verteenwoordig.
21. Die informele operateur maak baie min gebruik van krediet aankope. Die groot meerderheid van die aankope, naamlik 85,4 persent in die geval van groot uitgawes en 77,9 persent by daaglikse uitgawes, was deur opgeloopte besparing gefinansieer en het dus op kontantaankope neergekom.
22. Die gemiddelde omset per onderneming was R268-00, waarvan 68,3 persent kontantverkope, 21,6 persent kredietverkope en 10,0 persent voorraad voorhande was.

23. Die informele operateur was meer geneig om 'n prysnavolger as 'n prysbepaler te wees.
24. Die vorming van beheerliggame wat pryse, en tot 'n mate die funksionering van die ondernemings, beheer, was by sekere ekonomiese bedrywe waargeneem.
25. Indien die probleme van die informele operateurs ontleed word, is dit duidelik dat enige beleid ten opsigte van die ontwikkeling van die informele sektor 'n totaal geïntegreerde beleid moet wees. Die hoofprobleme, soos deur die ondernemers gerapporteer, was: 40,5 persent owerheidsregulasies; 19,7 persent geskikte geboue en fasiliteite; 19,0 persent kapitaal- en kredietverskaffing.

ENDNOTAS

HOOFSTUK 3

- 1 Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector in Africa.' International Labour Review. Vol. 116, No. 3. November - Desember 1977. p. 346.
- 2 Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector: concept measurement and policy.' International Labour Review. Vol. 114, No. 3. Julie - Augustus 1976. p. 73.
- 3 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.' p. 346.
- 4 *ibid.* p. 346.
- 5 Mazumdar, D. 'The urban informal sector.' World Development. Vol. 4, No. 8. p. 661. Tabel 4.
- 6 Inligting verskaf deur die dorpsbestuurder van Mdantsane.
- 7 Met die term "Swartkolle", word verwys na daardie Swart gemeenskappe wat woonagtig is in Swart nedersettings in die sogenaamde Blanke korridor tussen die Ciskei en die Transkei.

- 8 Mazumdar, 'The urban informal sector.' p. 660.
- 9 ibid. p. 661.
- 10 Ciskei Regering: Information Brochure Mdantsane.
Ongedateerde inligtingsbrosjyre, Zwelitsha.
- 11 Mazumdar, 'The urban informal sector.' p. 660.
- 12 Maasdorp, G. en Pillay, N. 'The informal sector in
Clermont.' Interim Report no. 4. Department of
Economics/ School of Architecture and Allied
Disciplines. Durban: 1978. p. 9.
- 13 Departement van Binnelandse Sake: Ongepubliseerde
gegewens. Ciskei Regering, Zwelitsha, 1980.
- 14 Sethuraman, 'The urban informal sector: concept,
measurement and policy.' p. 73.
- 15 Ciskeise Regering. Departement van Finansies en
Ekonomiese Sake. Gesprek met die Sekretaris van
Finansies en Ekonomiese Sake.
- 16 Ciskeise Regering. Departement van Finansies en
Ekonomiese Sake. Ongepubliseerde gegewens, Zwelitsha.
- 17 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.'
p. 347.

- 18 Schmidt, J.J. Die sjebeen in n Bantoe-stedelike
gemeenskap. Pretoria: R.G.N. 15 DIN 1974.
(Verslag nommer 5 - 29).
- 19 Ciskeise Bemarkingswet 5 van 1973.
- 20 Maasdorp et al., 'The informal sector in Clermont.'
p. 22.
- 21 ibid. p. 20.
- 22 ibid. p. 21.
- 23 Sethuraman, 'The urban informal sector: concept,
measurement and policy.' p. 73.

HOOFSTUK 4

DIE OMVANG VAN DIE STEDELIKE INFORMELE SEKTOR IN DIE VOLKSHUISHOUDING VAN DIE OISKEL

In hierdie hoofstuk word daar gelet op die totale omvang van die stedelike informele sektor in Mdantsane. Dit was egter nie moontlik om die totale waarde van produksie in die informele sektor te vergelyk met dié in die formele sektor nie, aangesien geen syfers beskikbaar is vir die formele sektor nie.

Die omvang van die stedelike informele sektor in Mdantsane word bespreek onder die volgende hoofde:

(1) Omvang van aktiviteite

In hierdie afdeling word die totale omvang van ekonomiese aktiviteite soos gelever deur die stedelike informele sektor bereken. Daar word ook kortliks 'n vergelyking getref tussen die formele en informele sektore wat betref die aantal ondernemings.

(2) Die informele sektor as werkverskaffingsbron

Ten einde die informele sektor se bydrae te bepaal tot die belangrike ekonomiese ontwikkelingsprogram, naamlik werkverskaffing, is daar gelet op die totale indiensneming en werkverskaffingspotensiaal van die stedelike informele sektor.

(3) Totale kapitale voorraad en die koste per werkgeleentheid

Een van die maatstawwe waarmee die effektiwiteit van 'n ontwikkelingsprogram beoordeel word, is om die ontwikkelingsprogram te evalueer in terme van werkgeleenthede geskep in 'n situasie van kapitaal-skaarste. Vir hierdie doel word daar gelet op die kapitale koste om werkgeleenthede in die informele sektor te skep en die kriterium wat gebruik word om die effektiwiteit uit te druk, is die koste om een werkgeleentheid te skep.

(4) Die informele sektor as afsetmark

Die informele sektor begin ook as potensiële afsetmark vir uitsette geproduseer deur die formele sektor, na vore tree. In hierdie afdeling word daar na hierdie potensiaal gelet om sodoende die moontlike rol wat die informele sektor as afsetmark in die ekonomiese ontwikkeling van die Ooskaai kan speel, te bepaal.

(5) Die informele sektor as verskaffer van goedere en dienste

Die informele sektor neem ook aktief deel aan die produksie van goedere en die lewering van dienste, teen 'n prys en op 'n wyse wat deur die meeste mense bekostig kan word.

4.1. OMVANG VAN AKTIWITEITE

Daar is met tabel 4.1. gepoog om die totale omvang van ekonomiese aktiwiteite soos gelewer deur die stedelike informele sektor in Mdantsane, te bereken. Uit die opname het dit geblyk dat daar 157 deelnemers uit 'n steek-

proef van 1000 besoekpunte geïdentifiseer kon word. Met 'n universum van 18455 besoekpunte beteken dit 'n totale stedelike informele sektor van 2897 ondernemings in Mdantsane. Indien hierdie getal ondernemings in die informele sektor, met die offisiële getal formele operateurs, soos verskaf deur die Ciskeise Departement van Finansies en Ekonomiese Sake, vergelyk word, sien ons dat die informele sektor sewe keer groter, wat die aantal ondernemings betref, as die formele sektor was.

Volgens die Ciskeise Departement van Finansies en Ekonomiese Sake het die formele sektor in Mdantsane, tydens die ondersoek uit 420 ondernemings bestaan.¹ Hierdie formele ondernemings het die volgende ekonomiese aktiwiteite gelever:

Fabriekswese	5
Konstruksie	7
Groot en kleinhandel en verversings en akkommodasiedienste	150
Vervoer, opberging en kommunikasie	230
Finansiering, versekering, vaste eiendom en besigheidsdienste	12
Gemeenskaps-, maatskaplike en persoonlike dienste	16

Wat die aantal individuele ondernemings betref, kan die volgende vergelyking tussen die formele en informele sektor getref word.

	Formeel	Informeel
Algemene handelaars	61	240
Taxi's	219	74
Slaghuisse	7	92

	Formeel	Informeel
Bouers	6	18
Skrynwerkers	1	55
Groentesmuse	27	369

Indien daar na die omvang van die stedelike informele sektor in Mdantsane gelet word, is dit duidelik volgens tabel 4.1. dat die grootste getal aktiwiteite wat voorkom, dié van verkoop van goedere was. So was daar 1235 ondernemings wat aktief handel dryf in die informele sektor. Hierdie bevinding is ooreenstemmend met die opname in Clermont, Natal waar daar gevind is dat 32,1 persent² van die deelnemers in die handel was.

Die grootste persentasie van die handel was dan ook in voedselprodukte. So was daar na beraming 1015 ondernemings in Mdantsane wat een of ander voedselproduk verkoop. Die rede waarom so 'n groot persentasie in die voedselbedryf is, kan toegeskryf word aan verskeie faktore. Baie van die huise in Mdantsane het nie die basiese fasiliteite om voedsel op te berg of voor te berei nie. Slegs 'n beperkte aantal huise het elektrisiteit. Verder is die ure wat die inwoners werk sodanig, dat daar min tyd vir die voorbereiding van maaltye is. So moet die pendelaar wat in Oos-Londen werk-saam is, reeds vroegdag 'n bus of trein haal om betyds by sy werksplek uit te kom. Verder is die voedselbedryf, soos dit in die informele sektor beoefen word, nie kapitaal intensief nie, dit is dus maklik om te betree. Die aard van sekere voedselprodukte is sodanig dat hulle sonder enige of met weinige beskadiging van een plek na 'n ander vervoer kan word, byvoorbeeld groente. Dit is dus 'n ideale produk om agter die kliënt aan te beweeg.

Tabel 4.1. OMVANG VAN DIE STEDELIKE IMPORTABLE SENTOR
VOLGENS TIPE VAN ONDERNEMING

Omvang Tipe onderneming		Ondernemings geteier om deel te neem	Steekproef	Beraamde Universtum
1.	Verkoop, voorbereiding van voedsel			
-	Wugte/groente	1	19	369
-	Kruideniersware	2	11	240
-	Vleis		5	92
-	Lewendige hoenders		1	18
-	Vis en vetkoek		2	37
-	Lekkergoed		1	13
-	Koel drank		1	12
-	Suurmilk		2	37
-	Brood		3	55
-	Roomys		2	37
-	Etes		4	74
-	Bone		1	10
	Sub-totaal 35,0%	3	52	1015
2.	Verkoop van klerasie			
-	Tweedehandse klerasie		3	55
	Sub-totaal 1,9%		3	55
3.	Verkoop van masjinerie			
-	Tweedehandse motoronderdele		1	13
	Sub-totaal 0,6%		1	13
4.	Verkoop: Huishoudelike goedere			
-	Paraffien en sout		5	92
	Sub-totaal 3,2%		5	92

Type onderneming		Omvang	Ondernemings geteier om deel te neem	Stoelproef	Beraarnde Universum
5.	Verkope: Algemeen				
	- Smous - horlosies			1	10
	- Plastiek en ou Kocante			1	10
	- Bone		1		10
	Sub-totaal	1,9%	1	2	20
	Totaal Verkope	42,6%	4	62	1235
6.	Handvaardigheids- bedrywe: Konstruksie Masjinerie				
	- Skrynwerkers			3	50
	- Bouer			1	10
	- Motorwerktuig- kundiges			2	37
	- Herstel van radio's en bandopnemers			1	10
	Sub-totaal	4,5%		7	107
7.	Handvaardigheids- bedrywe: Klerasie en skoeisel				
	- Mansklere			1	10
	- Kleremaaksters- algemeen			16	290
	- Dreiwark			19	311
	- Skoenreparasies			4	74
	- Verwerk skaapvelle			1	10
	Sub-totaal	20,1%		41	757
8.	Handvaardigheids- bedrywe: Tradisionele bedrywe				
	- Vleg matte, besems en mandjies			1	10
	Sub-totaal	0,6%		1	10
	Totaal: Handvaardig- heidsbedrywe: 31,2%			49	904
9.	Tradisionele: medisyne				
	- Kruiedokters			5	50
	- Toordokters			2	37
	Sub-totaal	4,5%		7	107

Type o onderneming	Omvang	Ondernemings geweer of deel te neem	Stem- proef	Levens- duur
10. Vervoer:				
- Taxi's			4	74
Sub-totaal	2,6%		4	74
11. Brouers: Verkoop alkoholiese drank				
- Sjebeens		6	22	517
Sub-totaal	17,8%	6	22	517
12. Dienste bedrywe:				
- Kinderoppaster			1	10
- Maarkapster			1	13
Sub-totaal	1,3%		2	30
Totaal		10	147	2257

Die feit dat die handel die grootste sektor in die informele sektor is, kan toegeskryf word aan verskeie faktore. Eerstens is dit 'n aktiwiteit wat nie veel handvaardigheid verg nie. Tweedens is dit 'n bedryf, soos beoefen in die informele sektor, wat nie 'n groot kapitale uitleg verg nie. Derdens is daar 'n totale afwesigheid van groot kapitaal-intensiewe ondernemings in die formele handelsektor in Mdantsane. So is daar geen bekende selfdienwinkel aktief in Mdantsane nie. Vierdens kan die groot deelname toegeskryf word aan die oneffektiwiteit van die bestaande formele handelsektor tans aktief in Mdantsane.

4.2. DIE INFORMELE SEKTOR AS WERKVERSKAFFINGSBRON

In verskeie Afrika-lande, veral in die stedelike gebied, is bevind dat die informele sektor werkgeleenthede verskaf aan ongeveer 60 - 70 persent van die persone ekonomies aktief.³ Volgens berekeninge deur die Ciskeise Kommissie (Quail-verslag) is die totale ekonomies aktiewe stedelike bevolking in die Ciskei omtrent 100000.⁴ Die verslag meld ook dat 80 persent van hierdie mense werkzaam is in Zwelitsha en Mdantsane.⁵ Indien daar na die relatiewe bevolkingsgroottes van Zwelitsha en Mdantsane⁶ gelet word, en daar word aanvaar dat die respektiewelike arbeidsmagte in dieselfde verhouding as die onderskeie bevolkingsgroottes was, volg dit dat daar 60000 potensiele ekonomies aktiewe persone in Mdantsane was. As daar aanvaar word dat die werkloosheidsyfer, soos in die Quail-verslag bereken, van 25 persent vir Mdantsane⁷ korrek is, asook die feit dat daar na beraming 30 000⁸ pendelaars werkzaam in Oos-Londen was, dan kan die volgende berekening

van die potensieële totale indiensneming in Mdantsane, gemaak word.

Potensieële ekonomiese aktiewe stedelike bevolking	100 000
Hiervan is 80 persent woonagtig in Zwelitsha en Mdantsane	80 000
Proporsioneel is 75 persent woonagtig in Mdantsane	60 000
min 25 persent werkloos	15 000
	45 000
Min beraamde getal pendelaars werksaam in Oos-Londen	30 000
Potensieële totale indiensneming binne Mdantsane	15 000

Hieruit blyk dit dat die potensieële totale indiensneming formeel sowel as informeel in Mdantsane self in die orde van 15 000 was.

In tabel 4.2. is daar gepoog om die totale indiensneming in die stedelike informele sektor binne Mdantsane te bereken. In totaal was 1130 persone in diens van die stedelike informele sektor as werknemers. Verder is daar na berekening 2897 verskillende ondernemings, elk met 'n hoof. In totaal word daar dus effektief aan 4027 persone werk in die stedelike informele sektor, verskaf.

Gegee n informele indiensneming van 4027 volg dit dat die stedelike informele sektor 26,85 persent van die potensiële totale indiensgenome persone in Mdantsane aan werkgeleentheid verskaf.

Indien hierdie syfer met indiensnemingsyfers in ander lande vergelyk word, blyk dit dat die ooreenstemmende syfer in die geval van Kumasi in Ghana, tussen 60 en 70 persent⁹ van die totale indiensname beloop, San Salvador 46,3 persent¹⁰; Belo Horizonte (Brasilië) 69,0 persent¹¹ en Lima (Peru) 53,0 persent.¹² In Kenia is gevind dat die stedelike informele sektor werkgeleentheid verskaf aan tussen 25 en 30 persent van die totale stedelike indiensneming en tussen 28 en 33 persent van die Swart (African) stedelike indiensneming.¹³

Daar is egter met opnames bevind dat daar groot verskille tussen onderontwikkelde lande, met betrekking tot die bydrae van die informele sektor tot die werkgeleentheidskepping is. In die geval van Zambië, is bevind dat in die land as geheel, slegs 7,6 persent van die ekonomiese bedrywige bevolking in die informele sektor bedrywig is.¹⁴ In Ghana was die aandeel van die informele sektor egter 80,1 persent.¹⁵

Volgens die Departement van Binnelandse Sake van die Ciskeise Regering, was die amptelike bevolking, tydens die opname van Mdantsane 130 000.¹⁶ Die 1970 sensusyfers toon aan dat daar 46,5 persent¹⁷ van die bevolking in die ouderdomsgroep 15 - 64 jaar val. Indien dieselfde ouderdomstruktuur vir 1980 aanvaar word, was daar na beraming 6,7 persent van Mdantsane se potensiële ekonomiese bedrywige bevolking, in die informele sektor werksaam.

Tabel 4.2 DIE INFORMELE SEKTOR AS WERKVERKAPFINGARREN
TOTALE INDIENSNEMING

Indienseneming	Totaal
Type aktiviteit	
Handel	575
Vervaardiging	130
Dienstedrywe	425
TOTALE INDIENSNEMING	1130
plus Hoofde van ondernemings	2897
TOTALE WERKVERKAPFING	4027

Daar is egter in opnames gevind dat die indiensname in die informele sektor, neig om te daal namate die produksie per capita styg.¹⁸ Of hierdie neiging ook in die geval van Mdantsane van toepassing is, sal egter slegs deur 'n opvolgstudie bepaal kan word. Die Reële Bruto Nasionale Produk per capita in die Ciskei, het vanaf R90-00 in 1970, tot R156-00 in 1976, toegeneem.¹⁹ Indien bevindinge in ander lande as maatstaf gebruik word, is daar 'n moontlikheid om te verwag dat die indiensname in die informele sektor ook afgeneem het.

4.3. TOTALE KAPITALE VOORRAAD EN DIE KOSTE PER WERKGELEENTHEID

Die informele sektor is bekend vir die feit dat die koste per werkgeleentheid gunstig vergelyk met soortgelyke verhouding in die formele sektor.²⁰ Volgens die Ciskeise Nasionale Ontwikkeling Korporasie (C.N.O.K.) was die gemiddelde koste per werkgeleentheid in die Ciskei vir 1979 gemiddeld R6815-00.²¹ Na verwagting sal hierdie syfer in 1980 tot R10500-00 per werkgeleentheid styg. Daarteenoor is gevind dat die koste per werkgeleentheid in die stedelike informele sektor gemiddeld R103-00 beloop. Alhoewel hierdie syfers nie noodwendig vergelykbaar is nie, aangesien die syfer van die Ontwikkeling Korporasie die koste vir infrastruktuur insluit, is dit tog 'n indikasie van die relatiewe lae koste van werkgeleentheidskepping in die informele sektor.

Dit is gevind dat die koste per werkgeleentheid tussen

Tabel 4.3. KOSTE PER WERKGELEENTHEID

Tipe onderneming	Kapitaal/Arbeid	Totale indiens- neming	Totale Kapitaal Voorraad	Koste per werkgeleent- heid
1. Breiwerk	405		52300	128
2. Groentemouse	516		5200	10
3. Kleromakery	332		81800	246
4. Voorbereiding/verkoop kos	388		20000	51
5. Algemene Mandelaars	590		30000	50
6. Taxi's	74		180900	2445
7. Skryfwerkers	55		3700	67
8. Werktuigkundiges	37		2800	75
9. Herstel radio/bandopnemers	18		1000	55
10. Bouer	92		11000	120
11. Verwerk skaapvelde	74		1000	14
GEMIDDELTE KOSTE PER WERKGELEENTHEID				R 102

Tabel 4.3.1. TOTALE KAPITALE VOORRAAD IN DIE INFORMELE SEKTOR

Type onderneming	Kapitale investering	% onderne- mings. wat wel kapita- le uitleg gerappor- teer het	Gemiddelde investering per groep aktiwiteit	Totale Kapi- tale voor- raad
1. Dreiwerk		42,1	3120	723000
2. Groentesmouse		15,8	284	5000
3. Kleremakery		88,2	4432	81800
4. Voorbereiding/verkoop kos		12,5	1410	26000
5. Algemene handelaars		41,9	1630	30000
6. Taxi's		100,0	9800	450000
7. Skrynwerkers		23,3	200	2700
8. Werktuigkundiges		50,0	170	2800
9. Herstel radio/bandopnemers		100,0	56	4000
10. Boer		100,0	600	11000
11. Verwerk skaapvelle		100,0	55	1000
TOTALE INVESTERING				R 412700

tipes van ondernemings aktief in die informele sektor, aansienlik varieer.²² So was dit dan ook die geval met die informele sektor in Mdantsane. Tabel 4.3. toon dat die koste per werkgeleentheid tussen R2445-00 in die geval van taxi's tot R10-00 in die geval van groentesmoute wissel.

Wat die totale kapitaalvoorraad in die informele sektor betref, blyk dit volgens tabel 4.3.1. dat dit na beraming in totaal R415 700-00 beloop. Hiervan was die grootste hoeveelheid, naamlik R180 900-00 by taxi's wat in die vorm van voertuie was. Die ander relatief groot kapitale voorraad word by kleremakery en breiwerke aangetref, wat uit die aard van die saak sekere masjiene benodig.

4.4. DIE INFORMELE SEKTOR AS AFSETMARK

Die informele sektor as afsetmark vir goedere en dienste geproduseer in die formele sektor word aangedui deur die totale vraag na goedere en dienste in die informele sektor. Van die gegewens, soos weergegee in tabel 4.4., is dit duidelik dat die informele sektor as afsetmark 'n wesenlike rol te vervul het in die ekonomiese ontwikkeling van die Oos-Kaap. Die totale vraag na goedere en dienste deur die informele sektor in Mdantsane, was na berekening R693 615-00 per maand. Hierdie vraag word in totaal voorsien deur die formele sektor, wat daarop dui dat die informele sektor in hierdie opsig 'n baie "oop" sektor is. Daar was ook 'n baie duidelike skakeling tussen die stedelike informele sektor in Mdantsane en die Blanke sektor. So word R491 883-00 se goedere en dienste maandeliks deur

Tabel 4.4. TOTALE HANDELSKE AANKOPE VAN GONDERS
EN DIENSTE DEUR DIE INFUERE SEKTOR

Aankope				
Tipe diens en produk		Cos-Londen	Mdantsane	Ander
		R	R	R
1.	Alkoholiese drank		57200	
2.	Sigarette en Tabak	7475		
3.	Voedsel:			
	Mielie-meel	1475	33300	
	Brood	23385		
	Vleis	16020	8910	5350
	Hoenders	4430		550
	Vis	740	6975	
	Melk	18915	500	
	Eiers	4040		
	Groente	47375	27590	
	Lekkergoed	3710	6810	
	Suiker	740	1550	
	Koeldrank	2750	1920	
	Kruideniersware	244710		
	Diverse-voedsel	4150	2850	
	Sub-totaal	372440	90415	5940
4.	Klerasie:			
	Tweedehandse klere	6665		
	Reismateriaal	13655	3755	
	Wol	31430	10440	
	Naaldwerkbenodighede	4060	1180	
	Sub-totaal	55810	15385	
5.	Paraffien	15855	18490	
6.	Petrol	4615	6830	
7.	Hout	7715		

Tipe diens en produk	Aankope			
	Ges-Londen	Mdantsane	Ander	Totaal
8. Motorenderdele	R 1035	R	R	R 1035
9. Plastiek	2760			2760
10. Ou moerante	775			775
11. Skaapvelle		445		445
12. Hoarmiddels	1165			1165
13. Kruie	385	3275	740	5000
14. Horlosies			830	830
15. Diverse	6050			6050
TOTAAL AANKOPE	476080	192640	7510	676230
Dienste benodig	15803	1582		17385
TOTAAL AANKOPE EN DIENSTE	491883	194222	7510	693615

die informele sektor in Cos-Londen aangekoop.

Soos gemeld is melk 'n beheerde produk in die Ciskei. Volgens gegewens verskaf deur die Ciskeise Bemarkingsraad, is die potensieële afset van melk in Mdantsane plus minus 600 000 liters per maand.²³ Die werklike verkope deur die Bemarkingsraad in April 1980 was 282 366 liters.²⁴ Daar was dus plus minus 300 000 liters wat nie deur die Bemarkingsraad verskaf word nie. Indien die aankope vir die informele sektor geneem word, vloei plus minus 65 000 liters per maand deur die informele sektor na die verbruiker. Al hierdie melk word in Blanke gebied aangekoop. Volgens die Bemarkingsraad is daar heelwat boere wat melk onwettig in Mdantsane verkoop. Indien die verkope van melk ontleed word, is dit duidelik dat die groot persentasie van die melk verkoop deur die informele sektor, die vorm van suurmilk aanneem. (Amasi) Dit is 'n erkende feit dat ongepasteuriseerde melk 'n beter kwaliteit Amasi lewer as gepasteuriseerde melk. Dit kan dan ook moontlik as verklaring dien vir die feit dat melk buite Mdantsane by individuele Blanke boere aangekoop word.

4.5. DIE INFORMELE SEKTOR AS VERSKAFFER VAN GOEDERE EN DIENSTE

Ten einde te bepaal wat die totale omvang van goedere en dienste geproduseer deur die informele sektor is, is daar na die totale kontant- en kredietverkope van die informele sektor gelet. Volgens tabel 4.5. beloop die totale waarde van goedere en dienste geproduseer deur die informele sektor gemiddeld R638 050-00 per maand.

Volgens tabel 3.2.3.2. word hierdie goedere en dienste feitlik in totaal aan individue en huishoudings verkoop. Die informele sektor as verskaffer aan die formele sektor was minimaal; na berekening slegs ongeveer R5 000-00 gemiddeld per maand.

Wat die tipe aktiwiteite betref, was dit veral sjebeens en algemene handelaars wat die grootste enkele verskaffers was van goedere en dienste. So was die berekende gemiddelde maandelikese verkope van sjebeens R150 00-00 en die van algemene handelaars R120 000-00.

Daar is dus geen twyfel dat daar wel 'n vraag bestaan na goedere en dienste geproduseer deur die informele sektor. Sommige van hierdie goedere en dienste is op geen ander plek beskikbaar nie, as juis in die informele sektor. Sjebeens lewer 'n diens totaal verskillend van die diens wat deur die Ciskeise Nasionale Ontwikkeling Korporasie se biersaal gelewer word. Maar die belangrikste is die feit dat die informele sektor, goedere en dienste kan lewer teen 'n prys en op 'n wyse wat die betrokke individu kan bekostig. Dienste, soos die herstel van radio's en motors, is wel beskikbaar in die formele sektor, maar teen 'n hoër prys. Die rede vir die hoër prys in die formele sektor is oorglopend. Die informele sektor operateur vermy oorhoofse koste, belasting, die beperkings van 'n minimum loon ens. Voeg daarby die addisionele kostes in die formele sektor om die gelewerde diens te waarborg. As 'n radio deur 'n formele hersteldiens nagesien word, is daar 'n implisiete waarborg dat die diens gelewer, aan sekere standaarde voldoen en dat die werk gedoen is deur gekwalifiseerde vakmanne. Wanneer 'n persoon by 'n formele eetplek 'n ete koop, betaal die persoon meer omdat die

onderneming aan sekere minimum gesondheidsregulasies moet voldoen.

In die praktyk is die probleem egter dat hierdie standaarde deur 'n bepaalde sektor van die gemeenskap opgestel word, gebaseer op die waardebegrip van die betrokke gemeenskap. Vir baie van die "ondergeskikte" gemeenskappe is hierdie standaarde irrelevant en die feit dat hierdie gemeenskappe vir sodanige standaarde moet betaal, kan geïnterpreteer word as 'n verkwisting van geld en 'n poging om 'n bepaalde lewenswyse op hulle af te dwing. Soos dit in 'n ILO-verslag uitgedruk word "... the regulations ensure a high quality of services and commodities for the wealthy few at the expense of the impoverished many!"²⁵

Die vraag kan egter gestel word, waarom kan die formele sektor in die Ciskei nie ook aan die vraag in die informele sektor voldoen nie? Dit is tog een van die basiese beginsels van 'n kapitalistiese ekonomie, dat nuwe markte ontgin en ontwikkel word om sodoende optimale produksie te handhaaf. Die onvermoë van die formele sektor in hierdie verband kan aan drie ooglopende faktore toegeskryf word: Eerstens, as gevolg van die tegnologie wat in die formele sektor gebruik word; tweedens dat die Blanke of Buitelandse sektor tot dusver die belangrikste afsetmarkgebied het en derdens daar 'n buitengewone hoë vraag na veral sekere dienste is.

Die feit dat die formele sektor 'n meer gesofistikeerde tegnologie gebruik in die produksieproses, verklaar opsigself waarom sekere dienste nie deur die formele sektor gelewer kan word nie. Die tegnologie wat gebruik word in die formele sektor, is ook gerig op massaproduksie

en sodoende is daar nie tyd en plek vir alle moontlike dienste nie. Die feit dat Cos-Londen aangrensend is aan Mdantsane en dus 'n dominerende afsetmark bied, is die lewering van goedere en dienste feitlik ten volle gerig op die Blanke of Buitelandse sektor. Daar is ook sekere dienste waar die vraag so hoog is, dat die formele sektor en selfs die Regering nie in staat is om aan die vraag te voldoen nie. Die formele sektor sowel as die Regering het nie die uitvoeringskapasiteit om byvoorbeeld aan die vraag na behuising te voldoen nie. In hierdie verband het die informele sektor egter 'n belangrike rol te vervul, veral in die semi-stedelike gebiede. Daar bestaan dus sekere onvolmaakthede in die huidige mark-situasie, wat die informele operateur die geleentheid bied om aktief in die ekonomiese proses deel te neem.²⁶

Dit kan dus afgelei word dat die hoof-konkurrent vir die informele sektor operateur nie soseer die groot produsent of groot handelonderneming is nie, maar wel die kleiner onderneming in die formele sektor.

Die dorpsregulasies in Mdantsane is dan ook juis sodanig so geformuleer om die formele besigheidslui in die dorp te beskerm. So bepaal die regulasies byvoorbeeld dat "...niemand handel in die dorp mag dryf nie, behalwe op 'n handelsperseel wat vir daardie doel aan hom toegeken is."²⁷ Hierdie regulasies is daar om die formele operateurs teen sogenaamde "onregverdige" kompetisie te beskerm.

Dit is opmerklik dat die formele operateur wat moontlik deur die informele sektor bedreig kan word, juis die klein sakeondernemer is, byvoorbeeld algemene handelaars.

Dit is dan juis hulle wat aktief teen die informele sektor agiteer. Dit is byvoorbeeld die klein "tuck shop" wat direk met die algemene handelaar kompeteer. Maar hier moet dit altyd in gedagte gehou word, dat die informele sektor as bron kan dien vir toekomstige potensiële formele operateurs.

Daar is egter heelwat aktiwiteite in die informele sektor wat, alhoewel heelwat kapitaal geakkumuleer is en dus gereed is om na die formele sektor te promoveer, nie wil uitbeweeg nie, maar wat verkies om in die informele sektor te bly. Dit is gewoonlik ondernemings wat juis as gevolg van die verskille wat daar tussen die formele en informele sektor bestaan, floreer. Tweedens is dit ondernemings wat weens die institusionele en wetlike raamwerk verkies om so lank as moontlik in die informele sektor te bly. Deur die onderneming formeel te verklaar, plaas soveel verpligtinge op die operateur, dat hy verkies om in die informele sektor te bly. Derdens is die huidige stelsel van lisensiëring in die Ciskei sodanig, dat dit 'n beperking op die onderneming plaas, selfs al wil hy 'n lisensie bekom.

Tabel 4.5. DIE INFORMELE SEKTOR AS VERSKAFFER
VAN GOEDERE EN DIENSTE -
TOTALE MAANDELIKSE VERKOPE

Tipe onderneming	Totale verkope	Gemiddelle maandelikse verkope per onderneming	Totale maandelikse verkope
1. Sjebeens	370		150 225
2. Breiwerk	222		77 840
3. Groentesmouse	89		31 210
4. Kleremakery	150		47 060
5. Voorberei/verkoop voedsel	73		21 555
6. Algemene handelaars	542		120 030
7. Toordokter/Kruiedokter	275		35 525
8. Verkoop vleis	235		21 685
9. Verkoop paraffien	215		19 840
10. Taxi's	750		55 365
11. Skoenreparasies	50		3 700
12. Skrynwerkers	200		11 075
13. Handel ou klere	115		6 370
14. Werktuigkundiges	80		2 955
15. Haarkapster	273		5 040
16. Handel ou motordele	110		2 030
17. Herstel radio/bandopnemers	40		740
18. Bouer	700		12 920
19. Vleg matte	20		370
20. Verkoop plastiek	276		5 095
21. Verwerk skaapvelle	280		5 165
22. Handel hoenders	17		315
23. Kinderoppaster	105		1 940
Totaal/Gemiddelde verkope	R183		R638 050

ENDNOTAS

HOOFSTUK 4

- 1 Ciskeise Regering: Departement van Finansies en Ekonomiese Sake. Ongepubliseerde gegewens, Zwelitsha. November 1980.
- 2 Maasdorp, G. en Pillay, N. 'The informal sector in Clermont.' Interim Report no. 4. Department of Economics/School of Architecture and Allied Disciplines. Durban: 1978. p. 11.
- 3 Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector in Africa.' International Labour Review. Vol. 116, No. 3. November - Desember 1977. p. 344.
- 4 Ciskei Commission Report. Uitgegee deur Conference Associates (Pty) Ltd. Pretoria: 1980. p. 67.
- 5 ibid. p. 67.
- 6 Ciskei Regering: Departement van Binnelandse Sake. Die amptelike bevolkingsyfers vir die twee dorpe was in 1980: Zwelitsha - 34 000 en Mdantsane - 130 000.
- 7 Ciskei Commission Report. p. 67.

- 8 B.E.N.S.O. Statistiese oorsig van Swart Ontwikkeling. Pretoria: 1979. Tabel 15.
- 9 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.' p. 344.
- 10 Souza, P.R. en Tokman, V.E. 'The informal urban sector in Latin America.' International Labour Review. Vol. 114, no. 3. November - Desember 1976. p. 358.
- 11 Mazumdar, D. 'The urban informal sector.' World Development. Vol. 4, no. 8. 1976. p. 659.
- 12 *ibid.* p. 659
- 13 I L O. Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneve: 1974. p. 225.
- 14 Aangehaal in Spies, M. 'Die probleem van werkgeleenthedskepping in die proses van ekonomiese ontwikkeling, met besondere verwysing na die rol van die openbare sektor in Kwa-Zulu.' Ongepubliseerde D.Phil. Tesis. Pretoria Universiteit. Oktober 1978. p. 263.
- 15 *ibid.* p. 263.
- 16 Ciskeise Regering. Departement van Binnelandse Sake, Zwelitsha.

- 17 Republiek van Suid-Afrika. Departement van Statistiek,
Bevolkingsensus 1970. Verslag no. 02 - 02 - 02.
Pretoria: Staatsdrukker, 1973.
- 18 Bhala, S. 'Technology and employment: Some conclusions.'
International Labour Review. Vol. 113, no. 2.
Maart - April 1976. p. 199. Tabel 10.1.
- 19 B.E.N.S.O. Statistiese oorsig van Swart Ontwikkeling.
Pretoria: 1979. Tabel 37.
- 20 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.'
p. 347.
- 21 C.N.O.K. Jaarverslag 1979. King Willia's Town. 1979.
- 22 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.'
p.347.
- 23 Inligting verskaf deur die Ciskeise Bemarkingsraad,
King William's Town.
- 24 *ibid.*
- 25 I L O. Employment, income and equality... p. 504.
- 26 Proklamasie No. R 293/1962. Hoofstuk 3, Artikel 2 (1).

- 27 Truu, M. en Black, P.A. 'The urban informal sector and market imperfections.' The South African Journal of Economics. Vol. 48, No. 1. Maart 1980. pp. 24.

HOOFSTUK 5

DIE FUNKSIONELE VERHOUDING TUSSEN DIE FORMELE EN INFORMELE SEKTOR

5.1. DIE INVLOED VAN DIE FORMELE SEKTOR OP DIE INFORMELE SEKTOR

Uit die inligting, soos weerspieël in die vorige hoofstukke, is dit duidelik dat die informele sektor afhanklik is van die formele sektor vir sy dag-tot-dag werking. By nadere ondersoek blyk dit egter dat hierdie skakeling nie slegs die informele sektor afhanklik maak nie, maar dat die dominante formele sektor in 'n groot mate die bestaan van die informele sektor bepaal.

So is gevind dat die indiensnemingssyfer binne die informele sektor beperk is. Slegs 6,7 persent van die ekonomiese bedrywige bevolking in Mdantsane was werksaam in die informele sektor. Dit het tot gevolg dat die lone betaal deur die informele sektor beperk is. Voeg daarby die feit dat 27,9 persent van die indiensgeneemde werkers in die informele sektor geen kontantloon ontvang het nie. Die grootste persentasie van die kliënte in die informele sektor, naamlik 99,3 persent, was individue en huishoudings wat werksaam was in die formele sektor. Dit kan dus afgelei word dat die informele sektor afhanklik is van die lone betaal deur die formele sektor. Die hoeveelheid geld wat deur die informele sektor in die vorm van lone uitbetaal was, is relatief min.

Selfs die inkomste in die informele sektor word deur die formele sektor bepaal. So het Mazumdar bevind dat

"The rate of growth of income in the U-sector (informele sektor) is dependant on the growth of income in the O-sector (formele sektor), but can generally be expected to lag behind it to some extent."¹

Die kapitaalgoedere en dienste wat deur die informele sektor in Mdantsane benodig word, is afkomstig vanaf die formele Buitelandse sektor. So word 90,7 persent van die inisiële kapitaalgoedere en 70,9 persent van die dienste verskaf deur ondernemings in Oos-Londen.

Dit blyk verder duidelik dat die informele sektor in Mdantsane ook feitlik geheel en al afhanklik is van die formele sektor wat betref die nodige insette. So word 70,5 persent van alle insette aangekoop in Oos-Londen. Die terugwaartse en sywaartse skakeling binne die informele sektor blyk ook onontwikkeld te wees. Die informele sektor het dus weinig inherente vermoë om groei te stimuleer.

Weinig opleiding geskied binne die informele sektor. In beroepe waar 'n mate van handvaardigheid vereis word, het oorspronklike opleiding in die formele sektor plaasgevind. Dit was slegs in tradisionele bedrywe, byvoorbeeld die vleg van mandjies en matte, asook toordokters, waar opleiding binne die informele sektor plaasgevind het. Daar is dus 'n vloei van tegnologiese kennis en vaardigheid vanaf die formele na die informele sektor.

Uit die ondersoek het dit ook geblyk dat die informele operateur sy pryse aanpas by die formele sektor. Hy is dus nie 'n "prysbepaler" nie, maar eerder 'n "prysnavolger". Die prys in die informele sektor is dus direk

gekoppel aan die prysstruktuur in die formele sektor.

Daar is egter sekere bedrywe in die informele sektor wat weens die feit dat hulle wel betrokke is by die informele sektor, bevoordeel word, byvoorbeeld die sjebeenoperator. Sodanige monopolistiese situasie is meer die gevolg van die spesifieke sosiale, politieke en wetlike situasie in Mdantsane, as enige ekonomiese faktore. Die feit is dat, alhoewel hierdie ondernemings as 'n groep in wese 'n monopolistiese posisie beklee, hulle oor geen formele monopolistiese magte beskik nie.

Die huidige wetgewing en dorpsregulasies is sodanig dat geen beskerming aan die informele operator gebied word nie. Die informele sektor is dus die "ondergeskikte" sektor, terwyl die mag en reg in die formele sektor gesetel is.

'n Interessante oefening sal wees om te bepaal watter effek 'n ekonomiese groeifase in die formele sektor op die informele sektor sou uitoefen. Sal die informele sektor proporsioneel groei met 'n toename in ekonomiese aktiwiteit in die formele sektor, of sal daar 'n afname van aktiwiteit in die informele sektor plaasvind, deurdat mense uit die informele sektor sal beweeg na formele indiensneming? Antwoorde op hierdie vrae kan alleen verkry word as daar 'n reeks opnames oor 'n tydperk gedoen word. Die opname in Mdantsane is tydens 'n ekonomiese groeifase gedoen. Op grond van die bevindings, kan sekere indirekte afleidings gemaak word.

So is daar gevind dat die informele sektor in Mdantsane nie ooreenstem met 'n "werksoekers-model" nie.

Dit dui daarop dat die deelnemers in die stedelike informele sektor nie begerig is om uit die informele sektor te beweeg nie. Die algemene ekonomiese verwagtinge by die informele deelnemers was positief gewees. So het slegs 2,1 persent van die informele operateurs 'n afname van ekonomiese aktiwiteite gerapporteer. Verder het 79,2 persent van die informele operateurs 'n positiewe toename in die vraag na goedere en dienste gelewer, gerapporteer. Dit wil dus voorkom dat die algemene ekonomiese oplewing wel deurgewerk het na die informele sektor. Maar dit wil ook voorkom of hierdie groei nie so hoog was as in die formele sektor nie. Dit is ook die bevinding van Mazumdar "...the rate of growth of income in the U-sector (informeel) being somewhat less than in the O-sector (formeel)." ² 'n Moontlike verklaring van hierdie tendens kan toegeskryf word aan die feit dat vir noodsaaklike goedere en dienste, soos verskaf deur die informele sektor, is die inkome-elastisiteit van vraag gewoonlik kleiner as een. Dit wil sê 'n toename van een persent in die inkome veroorsaak 'n toename in die vraag van minder as een persent. In die geval van meer luukse goedere, wat hoofsaaklik deur die formele sektor verskaf word, is die inkome-elastisiteit van vraag gewoonlik weer groter as een. Dit wil sê, 'n toename van een persent in die inkome veroorsaak dan 'n toename in die vraag van meer as een persent.

5.2. DIE INVLOED VAN DIE INFORMELE SEKTOR OP DIE FORMELE SEKTOR

Behalwe vir die feit dat 0,7 persent van die goedere en

dienste gelewer deur die informele sektor hulle weg vind na die formele sektor, is die invloed van die informele sektor op die formele sektor moeilik kwantifiseerbaar.

Een van die basiese kenmerke van die Siskeise ekonomie, is die dualistiese eienskap daarvan. Aan die een kant is 'n ontwikkelde markgeoriënteerde formele sektor wat aan die Buitelandse of Blanke sektor gekoppel word; aan die anderkant is daar 'n onderontwikkelde sektor wat uit verskillende stadia van ontwikkeling bestaan en waarvan die informele sektor 'n deel vorm.

Uit die opname het geblyk dat daar wel interaksie is tussen die verskillende sektore en dat hierdie sektore onderling verbind is om 'n geheel te vorm.

Die Buitelandse sektor dien as 'n suigkrag vir arbeid uit die onderontwikkelde sektore en wat onder andere 'n groot konsentrasie mense om Oos-Londen tot gevolg het.

Die informele sektor as sub-groep van die onderontwikkelde sektor bied ook 'n alternatiewe heenkome aan persone wat uit 'n bestaanseconomie na die stad of formele sektor wil beweeg. So is gevind dat ongeveer 26,85 persent van alle werkgeleentheid binne Mdantsane in die informele sektor voorkom. Die informele sektor is nie net 'n alternatief vir familie-indiensneming nie, maar is ook 'n heenkome vir die onsuksesvolle potensiele entrepreneur wat weens sosiale, politieke en finansiële redes nie in die formele sektor geakkommodeer kan word nie.

Die loon wat in die informele sektor betaal word, is

dan ook hoër as die inkomstevlak van die plattelandse gebiede. So het Mazumdar gevind dat ...

the popular myth that great masses of low income earners would be found in particular pockets of the urban economy - the informal sector - should be discarded. In particular, a very small proportion of the urban labour force would be found to have income levels low or lower than the rural poor.³

Dit kan dus teoreties beredeneer word dat die informele sektor se moontlike invloed sal kan uitoefen op die algemene loonpeil in Mdantsane.

Ten einde hierdie moontlike invloed te kan bepaal, is dit beter om na die gemiddelde inkomste per werker te let, as na die kontantloon as sulks.⁴ Volgens Mazumdar sal die gemiddelde inkomste per werker deur twee faktore bepaal word. Eerstens die groeikoers in die aanbod van arbeid in die informele sektor en tweedens deur die migrasiekoers vanaf die plattelandse gebiede na die stedelike gebiede.

...the trend of average earnings will be determined by the rate of growth of labour supply in this sector (informeel) and the latter in each turn will be a function of the rate of migration from the rural to the urban informal sector.⁵

Die migrasiekoers na die stedelike gebied sal van verskeie faktore afhang. Die informele sektor is se moontlike alternatiewelike arbeidsbron vir die potensiële migrant. Alhoewel hierdie alternatiewelike indiensnemingsbron se laer inkomste as die formele sektor bied, is dit nogtans hoër as die landelike inkomste wat die potensiële migrant verdien. Daar kan dus beweer word dat die

informele stedelike sektor die minimum stad/plattelandse inkomsteverskil noodsaaklik vir migrasie, verlaag. Voeg daarby die moontlikheid van die stedelike informele sektor as addisionele werkgeleentheidsbron, kan daar afgelei word dat potensiële migrante meer geredelik sal wees om na die stede te migreer. Indien hierdie afleiding korrek is, sal dit tot gevolg hê 'n verhoogde aanbod van arbeid, veral ongeskoolde arbeid in die stede. Mits die arbeidsmark in die stad mededingend is, sal hierdie ooraanbod die algemene loonpeil in die stad afwaarts laat neig.

Die stedelike informele sektor kan ook moontlik op 'n tweede wyse 'n invloed uitoefen op die algemene loonpeil. Die informele sektor as verskaffer van goedere en dienste, is in staat om hierdie goedere en dienste teen 'n laer prys te verskaf as die formele sektor. Dit kan moontlik tot gevolg hê dat die minimum bestaanspeil in die stad verlaag word, wat op sy beurt die algemene loonpeil in die stad sou verlaag.

Indien hierdie teoretiese beredenering korrek is, sal dit beteken dat die informele sektor 'n moontlike dempende invloed mag hê op die algemene loonpeil. Dit kan dus redeneer word dat die bestaan van die informele sektor in werklikheid tot voordeel is van die formele sektor.

Hierdie teoretiese benadering kan gemaak word indien die sogenaamde "werksoekers-model" van toepassing is in Mdantsane. Met die opname is daar egter gevind dat die "werksoekers-model" nie van toepassing is in die geval van die stedelike informele sektor van Mdantsane nie. 'n Moontlike rede vir hierdie aspek, is die feit dat ons

met 'n baie "oop" ekonomie te doen het. Mdantsane is nie die enigste werkgeleentheidsgebied vir die potensiële werksoeker nie. Daar is selfs groter potensiële werkgeleentheidsgebied, naamlik Oos-Londen, in die onmiddellike omgewing. Wat wel uit die opname geblyk het, is dat die stedelike informele sektor in die geval van Mdantsane, wel alternatiewelike heenkome bied vir die onsuksesvolle potensiële formele entrepreneur.

ENDNOTAS

HOOFSTUK 5

- 1 Mazumdar, D. 'The urban informal sector.'
World Development. Vol. 4, No. 8. 1976. p. 674.
- 2 ibid. p. 673.
- 3 ibid. p. 673.
- 4 ibid. p. 673.
- 5 ibid. p. 673.

HOOFSTUK 6

MOONTLIKE LYSSES VAN AKTIVERING VAN DIE INFORMELE SEKTOR

6.1. INLEIDING

Enige poging om die algemene inkomstepeil van die informele sektor te verhoog sal binne 'n raamwerk van 'n ontwikkelingstrategie moet geskied wat voorsiening maak vir die erkenning van en koördinasie tussen al die verskillende sektore. Aangesien offisiële ekonomiese ontwikkelingsprogramme selde totaal omvattend is wat alle sektore van die ekonomie insluit, veral wat betref die informele sektor, word die aktivering van die informele sektor in hierdie hoofstuk as komplementêr tot die beplande ekonomiese ontwikkelingsprogram behandel.

Een van die basiese verskille tussen die formele en informele sektor is die feit dat die Owerhede die formele sektor amptelik erken en nie die informele sektor nie. Hierdie feit beperk die beskikbaarheid van kapitaal, handelspersele, regeringsbystand, subsidies, opleiding en ander nodige hulpverlening voorsien deur die regering vir die informele operateur. Dit is dan veral hierdie beperktheid wat aandag moet geniet by die aktivering van die informele sektor.¹

Een van die basiese probleme wat die informele sektor operateur konfronteer, is die lae inkomstepeil in die sektor. Aangesien slegs 'n klein persentasie van die deelnemers in die informele sektor as werkers 'n kontantloon ontvang - slegs 28,1 persent - is die moontlikheid

van 'n beleid om die algemene loonpeil in die informele sektor te verhoog, baie beperk. Om die algemene per capita inkomste in die informele sektor te verhoog, moet aandag geskenk word aan die totale inkomste wat in die informele sektor genereer word en/of om die hoeveelheid operateurs in die informele sektor te verminder. Om die aantal operateurs in die informele sektor te probeer beperk, mag konprakties wees, aangesien die informele sektor ook moet dien as werkverskaffingsbron. Enige poging dus om die inkomste per capita te verhoog, moet rekening hou met 'n toename in die aantal operateurs en werkers in die informele sektor.

Metodes om die produktiwiteit en die totale inkomste in die informele sektor te verhoog, kan onder drie hoofde klassifiseer word.² Eerstens daardie metode wat gerig is op die verhoging van ekonomiese doeltreffendheid. Tweedens daardie aktiwiteite wat ingestel is om die totale produksie te verhoog en derdens 'n beleid wat daarop gerig is om daardie informele operateurs wat aktief is in 'n aktiwiteit wat 'n versadigingspunt bereik het en gevolglik geen potensiaal toon vir verdere uitbreiding, te herkanaliseer na beroepe en aktiwiteite wat wel oor die nodige potensiaal beskik.

6.2. VERHOGING VAN DOELTREFFENDHEID IN DIE INFORMELE SEKTOR

Die informele ondernemer as kleinskaalse, hoofsaaklik eenman onderneming, kan nie dieselfde kostevoordele as 'n grootskaalse onderneming geniet nie. (Economies of scale.)

Dit het tot gevolg dat die kostestruktuur van die informele operateur normaalweg relatief hoog is,³ en dit beperk die graad van spesialisering wat bereik kan word.

Indien die doeltreffendheid binne die informele sektor verhoog wil word, sal daar aan die infrastruktuur, waarbinne die informele sektor opereer, aandag geskenk moet word.⁴ Die informele operateur sal ook oortuig moet word om sy produksiemetodes asook moontlik die produk aan te pas om meer doeltreffend te fungeer.⁵

In hierdie verband speel opleiding 'n baie belangrike rol.⁶ Verskeie knelpunte kan in die bestaande opleidingstruktuur in die Ciskei geïdentifiseer word. Daar word in hierdie opsig tans geensins voorsiening gemaak vir die behoeftes van die informele sektor nie. Algemeen gestel, behoort die opleidingsbeleid voorsiening te maak vir in-diens-opleiding: leer-terwyl-jy-werk; die afskaffing van opleidingsfooie; die opleiding in bestuurs- sowel as tegniese vaardighede.⁷ Enige opleidingstrategie moet die feit in berekening bring, dat gedeeltes daarvan oor tyd sal moet verval, terwyl ander gedeeltes op 'n gereelde basis aangepas en hersien sal moet word.⁸ Daar sal ook aandag geskenk moet word aan mannekragbeplanning in die informele sektor. Sodanige beplanning moet baseer word op die huidige vaardigheidsaestelling en aanwending in die informele sektor, asook die toekomstige vaardigheidsbehoefte.⁹

Die Staat kan ook aktief die doeltreffendheid van die informele sektor bevorder. Veral die vervaardigings-

bedryf van die informele sektor kan aktief deur die Staat uitgebou word.

Tans word daar twee komplekse met "fabriekstelle" (factory flats) in die Ciskei opgerig. Die een in Zwelitsha deur die Ciskeise Regering in samewerking met 'n Blanke onderneming, die ander een in Mdantsane deur die Ciskeise Nasionale Ontwikkelingskorporasie. Die gedagte is om die klein onderneming (formeel sowel as informeel) die nodige fasiliteite te verskaf en om sodoende die doeltreffendheid van sodanige ondernemings te verhoog. Bo en behalwe die materiële bystand wat verleen word, sal daar ook aandag verleen word aan produksiemetodes, finansiële bestuur en tegniese hulpverlening. Hierdie fabriekskomplekse is tot op die huidige datum nog nie in operasie nie, en daar kan nog nie uitsluitel gegee word oor die sukses al dan nie, van so 'n onderneming nie. Dit sal beslis interessant wees om met 'n opvolgstudie die effek van hierdie komplekse te bepaal.

'n Aspek wat nooit uit die oog verloor kan word nie, in die formulering van 'n ontwikkelingstrategie vir die aktivering van die informele sektor, is die feit dat die informele sektor deur die vroulike deelnemers oorheers word nie. (sien hoofstuk 3.1.6.) Hier is dit veral diskriminerende maatreëls wat teen die vrou toegepas word, wat aandag moet geniet. Dit is veral by die toekenning van woonpersele en werkpersele waar hierdie saak ter sprake is. Die vrou is die ruggraat van die informele sektor, en enige beperking op die vrou sal ook 'n beperking wees, op die informele sektor.

6.3. UITEREIDING VAN DIE MARK

Indien daar na die afsetmark van goedere en dienste gelewer deur die informele sektor, gelet word, is dit noodsaaklik om te bepaal wie die kliënte is en waar hulle woonagtig is. Volgens tabel 3.2.3.2. is dit duidelik dat 99,3 persent van die kliënte individue en privaat huishoudings is. Slegs 0,7 persent het kliënte in die formele sektor. Daar was ook geen skakeling met die Owerheidsektor nie. Wat betref die woonplek van die kliënte, blyk dit dat 84,4 persent in Mdantsane woonagtig is, 2,0 persent in Cos-Londen, 1,4 persent in die platteland en 12,2 persent het kliënte woonagtig in verskeie van die gemelde gebiede.

Met die oog op verdere uitbreiding van die mark is dit dus duidelik dat aandag geskenk sal moet word aan veral die formele sektor en die Owerheidsektor as afsetgebiede.

Die verhouding tussen die informele en formele sektor kan mededingend tot mekaar wees, soos wat duidelik reeds die geval is met algemene handelaars (sien hoofstuk 3.2.4.), of dit kan komplementêr wees, soos in die geval van sjebeens (sien hoofstuk 3.2.6.8.), in die betrokke geval is die sjebeen n verlengstuk van n formele drankwinkel.

In die geval waar die informele en formele sektore komplementêr is, is dit nodig om die ontwikkelingsbeleid sodanig te formuleer dat die skakeling uitgebou sal word. Wat gevalle betref waar die informele en formele sektor mededingend tot mekaar staan, sal die beleid sodanig moet

wees om die mededingingsvermoë van die informele onderneming te verbeter.

Ten einde die skakeling tussen die informele sektor en die formele sektor uit te bou sal dit nodig wees om die verskillende individuele informele operateurs saam te voeg in 'n vorm van "kartel". Dit is dan in hierdie verband dat die koöperatiewe beweging 'n belangrike funksie het om te vervul.¹⁰ Die koöperatiewe beweging kan gebruik word om die informele sektor in staat te stel om byvoorbeeld skakeling met die Owerheidsektor te bewerkstellig.¹¹ Die Staat kan byvoorbeeld doelbewus sekere kleiner tenders, byvoorbeeld groentevoorsiening aan 'n skoolkoshuis aan 'n georganiseerde groentesmous toeken. Dergelike beleid sal ook sekere informele operateurs in staat stel om sekere besparings (ekonomies of sosiaal) te bewerkstellig.

Uit die opname het dit duidelik geword dat hierdie proses van groepering besig is om op 'n natuurlike wyse te ontwikkel. Hierdie bevinding is terloops teenstrydig met ander bevindinge waar daar gevind is dat die informele deelnemer sku is vir enige vorm van organisasie wat moontlik sy onafhanklikheid kan bedreig.¹² So byvoorbeeld is daar met die opname in Mdantsane gevind dat die groentesmouse besef dat met saamstaan die aankoopprys van hulle insette verlaag kan word, (sien hoofstuk 3.2.2.4.). So is daar ook groepsvorming by sjebeens en by taxi's, (sien hoofstuk 3.2.6.10.) waar daar organisasies bestaan wat nie net die prys van produkte bepaal nie, maar ook die operasionele kermerke van die organisasie. Die bestaan van dergelike organisasies word ook deur polisieverslae bevestig.

Ons het dus in Mdantsane die situasie waar die informele sektor tot 'n mate in 'n proses van natuurlike formalisering is. Alhoewel hierdie organisasies huidiglik soms deur 'n vorm van "mafia" beheer word, byvoorbeeld sjebeens, is daar nogtans sekere ekonomiese oorwegings wat ondernemings saamgroepeer. (Byvoorbeeld by groentesmouse.) Hierdie aspek hou belangrike implikasies vir 'n ontwikkelingstrategie in. Veral met wetgewing en die toepassing van regulasies, moet daar van hierdie verskynsel kennis geneem word. Indien daar 'n formule gevind kan word waardeur hierdie natuurlike ontwikkelingsproses ordelik uitgebou kan word, sal daarin geslaag word om die "wanordelike"- eienskappe van die informele sektor te verminder en om die oorgang vanaf die informele na die formele sektor te vergemaklik. Om suksesvol te wees in hierdie proses is daar twee voorvereistes waaraan voldoen moet word. Eerstens moet hierdie ontwikkelings inherent vanuit die informele sektor self voortspruit; dit sal nie van buite op die informele sektor afgedwing kan word nie.¹³ Tweedens sal dit nodig wees om huidige wette en regulasies totaal te hersien om sodoende voorsiening te maak vir sodanige ontwikkeling. So sal dit nodig wees om formele erkenning te gee aan die informele aktiwiteite. Indien die bestaan van sjebeens byvoorbeeld aanvaar word, moet sodanige informele sektor onderneming toegelaat word om openlik sy insette in die formele sektor aan te koop. Sodanige erkenning sal nie net die skakeling tussen die informele en formele sektor uit bou nie, maar sal ook as addisionele afsetgebied dien vir die formele ondernemings. In plaas byvoorbeeld, dat die informele sjebeen sy eie brousel vervaardig, moet hy toegelaat word om bier in grootmaat by die Ciskeise Nasionale Korporasie se Bierbrouery te koop. Dit sal die omset en

mark van die formele bierbrouery verhoog en dit sal ook die algemene standaard van dienslewering deur die informele sektor, verbeter.

Wat betref daardie ondernemings wat in direkte kompetisie met die formele konkurrent staan, sal dit nodig wees om die basiese infrastruktuur waarbinne die informele operateur fungeer, sodanig te verander en verbeter, dat die informele operateur instaat sal wees om direk met die formele konkurrent te kompeteer. Hierdie verandering hoef nie noodwendig die vorm van kapitale investering of finansiële aanspoeringsmiddels aan te neem nie. Dit is meer die herstrukturering van die bestaande wette en regulasies. So byvoorbeeld is 'n basiese eienskap van die informele operateur in Mdantsane die feit dat die operateur letterlik agter sy kliënt aanbeweeg. (Hoofstuk 3.2.2.4.) Indien hierdie mobiliteit van die informele operateur uitgebou en beskerm kan word, sal dit hom in staat stel om op 'n meer gelyke basis met sy formele konkurrent te kompeteer.

Dit wil dus voorkom of die mees effektiefste wyse waarop die markte van die informele sektor uitgebou kan word die volgende is:

- (i) die geleidelike herstrukturering van die bestaande institusionele raamwerk
- (ii) die verskaffing van die nodige infrastruktuur.

Hierdie aksies sal aan die informele sektor die nodige inherente momentum verleen om te ontwikkel. Dit is egter duidelik dat hierdie hulpverlening meer indirek van aard

is en dat direkte betrokkenheid van byvoorbeeld die Staat, nie die nodige resultate sal toon nie, aangesien ontwikkeling slegs inherent vanuit die informele sektor self moet voortspruit.¹⁴

6.4. DIE IDENTIFISERING VAN INFORMELE AKTIWITEITE WAT OOR DIE NODIGE EKONOMIESE POTENSIAAL BESKIK

Weens die feit dat die informele sektor in Mdantsane uit 'n verskeidenheid van aktiwiteite bestaan, is dit nodig om selektief te werk te gaan met die identifisering van daardie aktiwiteite wat oor die nodige potensiaal beskik om by 'n ontwikkelingstrategie vir die informele sektor, ingesluit te word. As algemene riglyne vir insluiting, kan daardie aktiwiteite wat die hoogste indiensneming toon en/of daardie aktiwiteite wat die hoogste groeipotensiaal toon, geneem word.¹⁵

Indien daar na die situasie in Mdantsane gelet word, is dit volgens die opname duidelik dat die Handelsektor van die informele sektor die hoogste indiensnemingsyfer toon, so is 50,9 persent van alle persone in diens van die informele sektor (eienaars uitgesluit) werksaam in die handel. Die ooreenstemmende syfer vir die dienstebedrywe is 37,6 persent en vir die vervaardigingsektor slegs 11,5 persent.

Wat die ekonomiese groeipotensiaal betref, blyk dit dat die kragte verantwoordelik vir ekonomiese groei, slegs geaktiveer kan word deur die akkumulasie van bedryfsurplusse.

Alhoewel sodanige surplusse wel deur middel van die handel kan ontstaan, moet die potensiaal van die handel van die informele sektor in Mdantsane in sy breë perspektief gesien word. Ten einde die distribusieproses uit te brei, is dit noodsaaklik dat die produksieproses ook versnel en uitgebou moet word. Die huidige situasie in Mdantsane is sodanige dat die Handel 90,0 persent van sy nodige insette vanuit die Blanke sektor kry. Daar is dus feitlik geen verwantskap tussen die informele handel en die informele vervaardigingsektore nie. Daar kan dus afgelei word dat alhoewel die handelsektor van die informele sektor wel in staat is om groter volumes te hanteer, die uitbreidingsmoontlikheid afhanklik is van 'n hoër produksie van die vervaardigingsektor in beide die formele en informele sektor. Die handelsektor in die informele sektor as 'n belangrike bron van groei, is dus beperk en kan slegs op 'n beperkte skaal gebruik word. Hierdie sienswyse stem ooreen met die bevinding van Bienefeld in 'n opname van die informele sektor in Tanzanië. So rapporteer hy "...although it is essential that this sector (Retailers) be flexible and responsive enough to deal with any increase in the volume of output, it cannot be seen as a major source of growth."¹⁶

Wat die handvaardigheidsbedrywe betref, is daar na beraming 904, of 31,2 persent, van die totale aantal ondernemings wat een of ander handvaardigheid vereis. Die meeste van hierdie bedrywe is dienstebedrywe eerder as vervaardigheidsbedrywe. Alhoewel hierdie handvaardigheidsbedrywe die potensiaal besit om as stimulus vir ekonomiese groei te dien, blyk dit uit die opname dat die omvang en verskeidenheid van aktiwiteite in die handvaardigheidsbedrywe in Mdantsane, beperk is. Waar daar met ander opnames van die

informele sektor gerapporteer is dat die informele sektor 'n inherente vermoë het om te innoveer,¹⁷ wil dit voorkom of die innovasievermoë in Mdantsane nie sterk ontwikkel is nie. Die stimulus of noodsaaklikheid om te innoveer, kan onderdruk wees weens die feit dat ons met 'n "oop" ekonomie te doen het en dat die dominerende Blanke sektor in Cos-Londen die noodsaaklikheid vir innovasie demp.

'n Interessante bevinding is die feit dat die informele sektor hom by uitstek ontleen vir die verwerking van sekere afvalprodukte, byvoorbeeld ou koerante, plastiek, bene en motoronderdele. Nie alleen bevoordeel hierdie hergebruik van goedere 'n optimale gebruik van produksiefaktore nie, maar dien ook as 'n belangrike potensiële stimulus - indien korrek aangewend - vir die uitbouing van die vervaardigingsbedryf. 'n Verdere voordeel is die feit dat minder vermorsing in die informele sektor as in die formele sektor voorkom. Dit het tot gevolg dat meer goedere produseer word, en 'n hoër indiensneming bereik kan word met dieselfde oorspronklike produksie inset.

ENDNOTAS

HOOFSTUK 6

- 1 I L O. Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya.
Geneve: I L O., 1974.
- 2 Souza, P.R. en Tokman, V.F. 'The informal urban sector in Latin America.' International Labour Review.
Vol. 114, No. 3. November - Desember 1976. p. 363.
- 3 ibid. p. 365.
- 4 Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector in Africa.' International Labour Review. Vol. 116, No. 3.
November - Desember 1977. p. 351.
- 5 Souza et al. 'The informal urban sector in Latin America.' p. 365.
- 6 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.'
p. 349.
- 7 Spies, M. 'Die probleem van werkgeleentheidskapping in die proses van ekonomiese ontwikkeling, met besondere verwysing na die rol van die openbare sektor in Kwa-Zulu. Ongepubliseerde D. Phil. Tesis. Pretoria Universiteit. Oktober 1978.

- 8 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.'
pp. 349 - 350.
- 9 ibid. p. 350.
- 10 ibid. p. 349.
- 11 Souza et al. 'The informal urban sector in Latin
America.' p. 364.
- 12 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.'
p. 349.
- 13 ibid. p. 349.
- 14 Truu, M. en Black, P.A. 'The urban informal sector
and market imperfections.' South African Journal of
Economics. Vol. 48 (1) 1980. p. 26.
- 15 Souza et al. 'The urban informal sector in Africa.'
p. 363.
- 16 Bienefeld, M. 'The informal sector and peripheral
capitalism: The case of Tanzania.' Human Resources
and Research. Vol.6, No. 3. Februarie 1975. p. 65.
- 17 Sethuraman, 'The urban informal sector in Africa.'
p. 347.

HOOFSTUK 7

DIE MOONTLIKE ROL VAN DIE INFORMELE SEKTOR IN DIE FORMULERING VAN 'n ONTWIKKELINGSTRATEGIE VIR DIE CISKEI

7.1. INLEIDING

Die erkenning en aanvaarding van die informele sektor hou verreikende implikasies in vir die formulering van 'n ontwikkelingstrategie. Dit kan beteken dat daar erkenning verleen word aan die feit dat die informele sektor 'n eiesoortige sub-sektor is wat sekere dinamiese eienskappe openbaar. Die informele sektor is in staat om te reageer op sekere sosio-ekonomiese veranderinge wat op sy beurt 'n invloed sal uitoefen op en in ander sektore.

Een van die basiese tekortkominge van die huidige beplanning in die Ciskei, asook in al die ander Swart Nasionale State, is die gebrek aan inligting in die algemeen en veral met betrekking tot die informele sektor.¹ So skryf Lombard:

Probably the most important, humbling fact about planning the development of any homeland, is our imperfect knowledge about the way in which this development will take root and grow. We cannot plan on the basis of a "general theory" of development.²

Met hierdie ondersoek is daar juis gepoog om die leemte gedeeltelik te vul, aangesien dit 'n sektor is wat deur navorsers en die Owerhede in Suid-Afrika tot onlangs toe, verwaarloos is.³ Die rede hiervoor kan moontlik toegeskryf word aan die feit dat die informele sektor in die Blanke

gebiede feitlik geen beduidende rol speel nie. Dit was egter eers met die ontwikkeling van Swart stede dat die moontlike potensiaal van die stedelike informele sektor na vore begin tree het. 'n Dependende invloed op die stedelike informele sektor is egter die algemene negatiewe houding van die Sentrale Owerhede, maar veral die plaaslike owerhede, teenoor die informele sektor. Hierdie negatiewe houding kan gewoonlik toegeskryf word aan die volgende drie wan-konsepte:⁴

- (i) dat persone aktief in die stedelike informele sektor slegs tydelike inwoners in die stad is en daar moet dus gepoog word om die persone te oorreed om terug te beweeg na hulle oorspronklike plattelandse gebiede;
- (ii) dat die persone in die stedelike informele sektor eintlik werkloos is wat geen bydrae lewer tot die stedelike inkomste nie en wat oor die algemeen sekere sosiale- en gesondheidsprobleme skep;
- (iii) dat enige poging om die lewensstandaard van die informele sektor te verbeter eintlik self-vernietigend is, aangesien 'n verbeterde lewensstandaard aanleiding tot 'n groter migrasie na die stede sal gee.

Uit die ondersoek het dit egter geblyk dat die stedelike informele sektor in die Ciskei wel relatief beduidend is, dat daar 'n wesenlike vraag bestaan na goedere en dienste geproduseer in die informele sektor en dat daar gevolglik ernstig aandag aan die informele sektor as deel van 'n ekonomiese ontwikkelingstrategie, geskenk moet word.

7.2. DIE HUIDIGE ONTWIKKELINGSTRATEGIE IN DIE CISKEI EN DIE MOONTLIKE ROL VAN DIE INFORMELE SEKTOR DAARIN

Weens die afwesigheid van 'n ontwikkelingstrategie wat voorsiening maak vir die aktiewe deelname deur die informele sektor, moet daar gelet word op die huidige ontwikkelingstrategie wat deur die Suid-Afrikaanse Regering ten opsigte van die Swart Nasionale State gevolg word en die moontlike rol van die informele sektor daarin.

Die Ciskeise Adviesraad, in samewerking met Prof. D. Page van die Universiteit van Stellenbosch, is huidiglik in 'n proses met die opstel van 'n Nasionale Fisiese Ontwikkelingsplan vir die Ciskei. Hierdie plan sal na verwagting in die eerste helfte van 1981 voltooi wees. Uit privaatgesprekke met Prof. Page, blyk dit of daar pertinent na die informele sektor gelet sal word en die moontlike rol wat die informele sektor in 'n ontwikkelingstrategie vir die Ciskei kan speel.

7.2.1. STRATEGIE VIR EKONOMIESE ONTWIKKELING IN DIE CISKEI

Volgens B.E.N.S.O. word die huidige strategie vir ekonomiese ontwikkeling in die Swart Nasionale State gebaseer op een hoofdoelstelling en twee nuwe-doelstellings.⁵

Die hoofdoelstelling is die vestiging van die Swart bevolkings in hul onderskeie Nasionale State op 'n werkgeleentheidsbasis.

Die twee nuwe-doelstellings is:

- die vernouing van die relatiewe inkomegaping tussen die Swart en Blanke bevolkings;
- die verlening van ekonomiese inhoud aan die politieke gesag van die Swart Nasionale State.

In die Ciskeise konteks beteken dit die verhoging van die algemene welvaart van die inwoners van die Ciskei, met werkverskaffing en inkomeskepping as die twee vernaamste programme waardeur hierdie welvaartsdoel bereik kan word. Dit is in hierdie verband dat die informele sektor 'n wesenlike rol het om te vervul. Dit sal egter nodig wees om werkgeleentheid en inkomeskepping in 'n informele konteks te definieer.

Wat die Ciskei betref, berus die suksesvolle deurvoering van hierdie programme op:

- die ontwikkeling van die landbou en bosbou,
- die vestiging van nywerhede,
- die ontwikkeling van handel en dienste.

Indien die informele sektor aktief by hierdie programme geïnkorporeer moet word, sal dit vir die Ciskei nodig wees om 'n eie ontwikkelingsbeleid te formuleer wat onderskraag sal word deur die nodige wetgewing en wat aanspooring sal bied vir die ontwikkeling van die informele sektor. Dit is verder ook noodsaaklik dat die Ciskei die besondere funksies van sy owerheidsdepartemente ten aansien van

bepaalde ontwikkelingsaksies duidelik uitspel en die verantwoordelikheid vir uitvoering ondubbelsinnig opdra.⁶

Vir die suksesvolle deurvoering van hierdie aksies is dit noodsaaklik om te let op die moontlike rol van die informele sektor in die volgende ondersteunende aktiwiteite:

- die aktivering van gemeenskappe by ontwikkeling;
- dorpsontwikkeling en behuising;
- arbeidsoriëntasie en opleiding;
- die beïnvloeding van arbeidsmobiliteit;
- die skepping van die nodige infrastruktuur;
- die programmering van owerheidsbesteding met die klem op ekonomiese ontwikkeling.

7.2.1.1. DIE AKTIVERING VAN GEMEENSKAPPE BY ONTWIKKELING

Die aktivering van gemeenskappe handel spesifiek oor die wyse waarop die gemeenskap gemotiveer kan word om self verantwoordelikheid te aanvaar en deel te neem aan hulle eie vooruitgang.⁷

Gemeenskapsaktivering is nie 'n spesifieke projek nie, maar is eerder 'n globale benadering wat op alle ontwikke-

lingsterreine toegepas moet word.⁸ Om te verhoed dat dit vervaag en veralgemeen, moet dit by toepassing elke keer aan 'n spesifieke ontwikkelingsterrein, byvoorbeeld die informele sektor, gekoppel word.

Waar die informele sektor 'n ontwikkeling uit die gemeenskap self is, is dit die ideale ontwikkelingsterrein om gemeenskapsontwikkeling in die algemeen te aktiveer. Ten einde die bydrae deur die informele sektor positief uit te bou, is dit noodsaaklik om die volgende beginsels in gedagte te hou:

- die gemeenskap moet gemotiveer word om aktief mee te help met hulle ontwikkeling ten opsigte van alle aksies. Dit is alleen moontlik indien die informele sektor erken word as 'n eiesoortige ekonomiese sektor en vanuit daardie standpunt deur middel van erkende gemeenskapsaktiverings, metodes ontwikkel word;
- enige ontwikkelingspoging moet aansluiting vind by die gemeenskap se begeertes en behoeftes om aanvaarbaar te wees. Daar kan dus nie eksterne maatstawwe, byvoorbeeld die waardestandaarde in die formele sektor, op die gemeenskap afgedwing word nie;
- sosio-kulturele eienskappe wat ekonomiese ontwikkeling benadeel, moet die nodige aandag geniet sodat ontwikkeling kan plaasvind.

7.2.1.2. DORPSONTWIKKELING EN BEHUISING

Dit is van kardinale belang dat al die dorpe in die Ciskei oor 'n eie inkomebasis moet beskik. In hierdie verband kan die informele sektor, as werkverskaffingsbron en inkomegenererende sektor, 'n belangrike bydrae lewer.

Die groot vraag na behuising impliseer dat die Ciskeise Owerheid alleen, met die beperkte vermoë tot sy beskikking, nie in hierdie vraag sal kan voldoen nie. Dit moet as beginsel aanvaar word dat elke individu self 'n groter bydrae tot sy eie en ander se behuising behoort te maak. Alternatiewe wat oorweging verdien, is selfbou, erf- en diensskemas; die ontwikkeling van privaat inisiatief in die boubedryf.⁹ Dit is duidelik dat die informele sektor hier een van sy grootste bydraes kan lewer tot ekonomiese ontwikkeling. Die informele sektor is in 'n ideale posisie om behuising te voorsien aan die massa. Dit sal egter nodig wees om die standaarde en bouregulasies in die stedelike gebiede dienoreenkomstig te wysig. Wat die plattelandse en semi-stedelike gebiede betref, is die informele sektor reeds die enigste sektor wat hierdie belangrike funksie verskaf.

Die belangrike rol wat die stedelike informele sektor ten opsigte van behuising kan speel word verder beklemtoon deur die feit dat geen Bouvereniging lenings in die Swart Nasionale State toestaan nie. Die enigste finansiële bystand vir potensiële huiseienaars in die Ciskei, is die Ciskeise Nasionale Ontwikkeling Korporasie.

7.2.1.3. ARBEIDSORIENTASIE EN OPLEIDING

Die doel met opleiding is om te verseker dat die regte hoeveelheid arbeid van die regte kwaliteit op die regte tyd beskikbaar is om aan die vraag te voldoen.¹⁰

Ten einde die informele sektor aktief in te skakel is dit noodsaaklik dat die volgende beginsels geld:

- Mannekragbeplanning moet in die informele sektor toegepas word, gebaseer op die huidige vaardigheidspeil en aanwending in die informele sektor, asook op die toekomstige vaardigheidsbehoefte.¹¹
- Enige opleidingstrategie vir die informele sektor moet die feit in berekening bring dat gedeeltes daarvan oor tyd sal moet verval, terwyl ander gedeeltes op 'n gereelde basis aangepas en hersien sal moet word.¹²
- Die huidige beperking op die geografiese mobiliteit van die informele sektor operateur sal in heroorweging gebring moet word. Die huidige beperkings verlaag die mededingingsvermoë van die informele operateur.
- Erkenning sal moet verleen word aan die opleiding en ondervinding opgedoen in die informele sektor, sodat kennis en ervaring nie net sal vloei vanaf die formele na die

informele sektor nie, maar dat daar 'n
wedersydse vloei van kennis is.

7.2.1.4. DIE SKEPPING VAN DIE NODIGE INFRASTRUKTUUR

Hier word nie slegs na die fisiese infrastruktuur verwys
nie, maar ook na die sosiale en wetlike strukture wat
van toepassing is op die Oiskai. Die daarstelling van
'n infrastruktuur is 'n noodsaaklike voorwaarde vir ekonomiese
ontwikkeling. Dit spreek vanself dat behoorlike benutting
van ekonomiese hulpbronne nie kan plaasvind indien die
nodige infrastruktuur daarvoor nie bestaan nie.

Indien die probleme en die algemene werking van die
stedelike informele sektor in Mdantsane ontleed word,
wil dit voorkom of die gebrekkige infrastruktuur waarbinne
die informele operateur fungeer hom die meeste strukturele
blokke veroorsaak. Die Owerhede het hier 'n belangrike
funksie om te vervul, deur doelbewus die nodige infra-
struktuur vir die informele sektor daar te stel,

...perhaps the greatest contribution of
official policy would be to improve their
efficiency (informal sector) by promoting
institutional change and infrastructural
investment; that is, rather than intervening
directly, the authorities should concentrate
on creating a more favourable and organized
working environment for such markets.¹³

Beginnels wat hier ter sprake is, is:

- Volgens die huidige amptelike beleid van die

Owerhede is die informele sektor die "ondergeskikte sektor". Spesiale aandag sal gegee moet word om te verseker dat 'n ordelike balans tussen die informele en die formele sektore gehandhaaf word.

- Aandag sal geskenk moet word aan die huidige institusionele raamwerk in die Ciskei, wat die normale funksionering en ontwikkeling in die informele sektor strem.

7.2.1.5. DIE PROGRAMMERING VAN OWERHEIDSBESTEDING

Dit is noodsaaklik dat die Ciskei self aan die hand van die breë strategie, soos uiteengesit, 'n eie ontwikkelingstrategie opstel.

Indien die Ciskei die bestaan van die informele sektor erken en dit wil insluit in 'n ontwikkelingstrategie, hou dit vele implikasies in. Indien die bevindings en die model gekonstrueer deur die studie korrek is, beteken dit 'n totale herwaardering van die bestaande owerheidsbesteding. Dit sal beteken dat die Ciskeise Owerheid die behoeftes van die informele sektor sal moet akkommodeer in hul jaarlikse begrotings; die nodige konstitusionele aanpassings aanbring en die nodige instansies of instrumente daarstel om aktief die informele sektor uit te bou.

7.3. DIE MOONTLIKE ROL VAN DIE INFORMELE SEKTOR IN 'n "BASIC NEEDS" ONTWIKKELINGSTRATEGIE BENADERING

Nieteenstaande grootskaalse en doelbewuste pogings deur die Internasionale Gemeenskap die afgelope dertig jaar, was die resultate, om die algemene vlak van ekonomiese ontwikkeling van die armer lande en gemeenskappe te verhoog, teleurstellend. Setiuraman stel dit dat "...it takes a very long time for the benefit of general development policies to trickle down to the poorest sections of the population."¹⁴ Om meer spesifiek te wees, die ekonomiese groei in hierdie arm gemeenskappe was so teleurstellend dat die algemene tweeledige probleem van werkloosheid en armoede, nie opgelos kon word nie. Die probleem is verder vererger deur die hoë bevolkingsaanwaskoers wat in hierdie gemeenskappe voorgekom het.

Die opkoms van die informele ekonomiese aktiwiteite, veral die in die stedelike gebiede, kan gesien word as 'n spontane poging deur die gemeenskappe om die probleem van werkloosheid en armoede te oorbrug. Dit was 'n self-help beweging wat binne die raamwerk van die mark-meganisme fungeer. Die besef dat amptelike ontwikkelingspogings nie daarin kon slaag om voldoende werkgeleenthede te skep nie en om die persone te bereik wat in die grootste nood verkeer nie, het aanleiding gegee tot die herformulering van alternatiewelike ontwikkelingstrategië en in besonder die sogenaamde "Basic Needs" benadering soos dit deur die ILO geformuleer is.¹⁵ Aangesien die informele ekonomiese

aktiwiteite en die "basic needs" benadering basies dieselfde vertrekpunt het, sal dit interessant wees om kortliks te let hoe die twee konsepte inkorporeer kan word in 'n ontwikkelingsbeleid wat meer van toepassing is in die omstandighede van 'n onderontwikkelde gemeenskap as die huidige konvensionele benadering.

Net soos in die geval van die informele sektor aktiwiteite val die klem in 'n "basic needs" benadering op die individue of op spesifieke groepe van individue, en nie op die ekonomie as 'n geheel nie. Met ander woorde, aandag word dus geskenk aan daardie persone wat nie oor die basiese lewensmiddele beskik om 'n redelike bestaan te voer nie. Die konsep "basic needs", soos deur die ILO uiteengesit, bestaan basies uit twee elemente. Eerstens sluit dit sekere basiese minimum vereistes in wat noodsaaklik vir die voortbestaan van die familie of die individu is, byvoorbeeld genoegsame voedsel, 'n huis, klere en sekere basiese huishoudelike benodigdhede soos meubels. Tweedens sluit dit sekere noodsaaklike dienste in, byvoorbeeld drinkbare water, sanitasie, publieke vervoer, gesondheid en opvoedkundige fasiliteite.¹⁶ Indiensneming word somtyds gesien as 'n "behoefte" op sigself, terwyl ander dit weer sien as 'n noodsaaklike middel om die doelstellings van 'n "basic needs" benadering te bereik. Dit is duidelik dat die konsep "basic needs" 'n relatiewe begrip is. Dit sal verskil van gemeenskap tot gemeenskap en van land tot land.

Cassen het vier basiese vereistes (of middele) geïdentifiseer ten einde die geformuleerde doelstellings van 'n "basic needs" benadering te bereik:

- (i) verhoging van inkomste en 'n hoër indiensneming;
- (ii) genoegsame owerheidsdienste;
- (iii) geskikte gemeenskapsaksies;
- (iv) 'n institusionele raamwerk waarbinne die implimentering van 'n "basic needs" benadering moontlik is.¹⁷

Met hierdie totaliteitsbenadering val die klem op aktiewe deelname deur die individu en gemeenskappe, terwyl die suksesvolle implimentering van die beleid afhanklik is van beide die privaat en owerheidsaksies. In hierdie verband toon die resultate van die opname van die stedelike informele sektor van die Ciskei, soos menige ander opnames, dat die informele sektor 'n wye reeks van goedere en dienste verskaf en dat daar 'n definitiewe vraag is na hierdie goedere en dienste. Wat hierdie feit nog merkwaardiger maak is dat hierdie vraag hoofsaaklik vir privaat verbruik is. So beloop die totale vraag na goedere en dienste, soos gelever deur die stedelike informele sektor in Mdantsane, gemiddeld R638 050-00 per maand. Van hierdie totaal word 99,3 persent deur privaat individue bestee. Daarby verskaf die informele sektor ook sekere dienste wat normaalweg geklassifiseer kan word as "gemeenskaps-dienste", byvoorbeeld vervoer en gesondheidsdienste. Deur hierdie dienste te verskaf is aansienlike addisionele werkgeleenthede in die informele sektor geskep. So is daar na beraming 6,7 persent van die potensieële **ekonomiese bedrywige** bevolking van Mdantsane werksaam in die informele sektor. In hierdie werkgeleenthede, geskep

in die informele sektor, word daar gebruik gemaak van eenvoudige, arbeids-intensiewe produksiemetodes, wat opsigself die ideale tegnologie is wat gebruik moet word in 'n "basic needs" ontwikkelingsbenadering. Die feit is egter dat dit 'n privaat poging is om die probleem van werkloosheid en armoede te bowe te kom en as sulks kan dit nie instaan vir die verantwoordelikheid van die owerhede in hierdie verband nie. Dit is egter interessant om te let dat privaat inisiatief die leiding geneem het om sommige van die institusionele beperkings op ekonomiese ontwikkeling te verwyder.

Dit wil dus voorkom of die informele sektor in die Oiskel en so ook in ander lande, reeds die leiding geneem het met die daarstelling van een of meer van die komponente van 'n "basic needs" benadering ten einde die kernprobleem van werkloosheid en armoede te oorbrug. In hierdie verband wil dit voorkom of die informele sektor die formulering van die "basic needs" benadering afgewag het. Ons het nou die verskynsel dat privaat inisiatief die amptelike aksie vooruitgeloop het. Dit is teenstrydig met die normale situasie waar die privaat sektor die amptelike aksie ten opsigte van die ekonomiese ontwikkeling volg. Dit is dus ook te verwagte dat die ILO 'n baie pertinente rol aan die informele sektor sou toeken by die formulering van die "basic needs" benadering;

Recent studies have also demonstrated the importance of the informal sector as a source of employment in many developing countries. Admittedly, this sector is characterised by low productivity and remuneration. Typically, this is the outcome of past patterns of development which have failed to create enough employment in the modern sector and have generated highly dualistic economic structures.

In part to reduce such imbalances, encouragement of the informal sector on a selective basis appears desirable. Indeed, the sector contributes to the satisfaction of basic needs not only through enhanced employment and income-earning opportunities but also through relatively cheap production and distribution of many goods and services... informal sector enterprises, perhaps even more than those earlier classified as modern small-scale industries, are constrained by their small scale of operation and sometimes by restrictive trade licencing and other regulations. There is a pressing need to improve this sector's access to various kinds of resources and markets, as well as appropriate technology, and to develop further its linkages with the formal sector. This should be done on the basis of much better knowledge of the composition of the informal activities and identification of those with a development potential.¹⁸

Indien hierdie erkenning van die belangrike rol van die informele sektor binne die raamwerk van die "basic needs" strategie soos geformuleer deur die ILO nie so prominent is as verwag sou word nie, moet dit onthou word dat die belangrikheid van die informele sektor nie so geredelik deur almal onderskryf word nie. Leys byvoorbeeld, beskryf die informele sektor as volg: "...a euphemism for cheap-labour employment based on landlessness and unemployment."¹⁹ Todaro omskryf die informele sektor as bestaande uit; "...the overtly unemployed, the underemployed and those who grind out a meagre existence in petty retail trades and services."²⁰ Ook in Suid-Afrika is soortgelyke voorgehoude deur byvoorbeeld Zarenda uitgespreek.²¹ Daarby moet onthou word dat die "basic needs" benadering as sulks, nie so algemeen deur die lande van die derde-wêreld aanvaar word nie. Sommige van hierdie lande sien "basic needs" benadering as 'n swak alternatief tot die ambisieuse, maar somtyds

vae "New International Economic Order" benadering.²²
Dit is dus te verstane waarom die ILO die belangrikheid
van die informele sektor nie te veel wil beklemtoon nie.

Projeksies deur Leontief tot aan die einde van die
Twintigste eeu, dui egter dat die relatiewe inkomstegaping
tussen die ryk en die arm gemeenskappe neig om te vergroot
eerder as om kleiner te word.²³ Al is dit dan net om
hierdie rede en in die afwesigheid van enige alternatiewe-
like ontwikkelingstrategie, dat die "basic needs"
benadering as 'n strategie wat alreeds tot 'n mate implisiet
geïmplimenteer word, volledig ondersoek moet word. Dit
sal beteken die amptelike betrokkenheid van die publieke
sektor, tesame met die ondersteunende en komplimentêre rol
van die privaat sektor, die moontlike implimentering van
sodanige benadering moet ondersoek. Die ILO stel dit as
volg "The responsibility for the provision of basic needs
to the population of any independent country, in the
final analyses, rests with the government of that
country."²⁴

Dit word dus aanbeveel dat enige voorgestelde nasionale
ontwikkelingsplan vir die Ciskei, die moontlikheid van 'n
"basic needs" benadering moet ondersoek. Dit is egter
noodsaaklik dat sekere basiese inligting bekom moet word,
voordat sodanige benadering geïmplimenteer kan word. Die
huidige studie was dan ook 'n poging om meer duidelikheid
te bekom met betrekking tot die rol en moontlikheid van
die stedelike informele sektor wat opsigself reeds sekere
basiese grondbeginsels daargestel het vir die suksesvolle
deurvoering van 'n "basic needs" strategie in die Ciskei.

ENDNOTAS

HOOFSTUK 7

- 1 Suchard, H. 'Informal sector development.'
South African Journal of African Affairs. Vol. 9,
No. 2. 1979. p. 103.
- 2 Lombard, J.A. Economic Policy in South Africa*
Selected Essays. Kaapstad: HAUM, p. 226.
- 3 Spies, M. 'Die probleem van werkgeleentheidskepping
in die proses van ekonomiese ontwikkeling, met
besondere verwysing na die rol van die openbare sektor
in Kwa-Zulu. Ongepubliseerde D. Phil. Tesis.
Pretoria Universiteit. Oktober 1978. p. 369.
- 4 I L O. Employment, incomes and equality: A strategy
for increasing productive employment in Kenya.
Geneve: 1974. p. 226.
- 5 B.E.N.S.O. Swart Ontwikkeling in Suid-Afrika.
Pretoria: 1976. p. x1.
- 6 Waterston, A. Development Planning Lessons of
Experience. Baltimore: John Hopkins Press, 1969.
p. 367.

- 7 I L O. Employment, growth and basic needs: A one - world problem. Geneve: I L O., 1976. p. 32.
- 8 Bhagwati, J. The economics of underdeveloped countries. Londen: World University Library, 1966. p. 93.
- 9 Venter, A. 'n Ekonomiese ondersoek na die behoefte aan behuising in Bantoedorpe met besondere verwysing na die rol van selfbouskemas.' Ongepubliseerde M. Comm. verhandeling. Pretoria Universiteit. Mei 1976. pp. 145 en 146.
- 10 B.E.N.S.O. Swart Ontwikkeling in Suid-Afrika. Pretoria: 1976. p. 136.
- 11 Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector in Africa.' International Labour Review. Vol. 116. No. 3. November - Desember 1977. p. 350.
- 12 ibid. pp. 349 - 350.
- 13 Truu, M en Black, P.A. 'The urban informal sector and market imperfections.' The South African Journal of Economics. Vol. 48 (1), 1980. p. 26.
- 14 Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector: Concept, measurement and policy.' International Labour Review. Julie - Augustus 1976. p. 69.

- 15 Sien byvoorbeeld, Meeting Basic Needs: Strategies for eradicating mass poverty and unemployment.
I L O. Geneve: 1977.
- 16 I L O. Employment, growth and basic needs: A one - world problem. p. 32.
- 17 Cassen, R.H. 'Basic Needs: An Appraisal.'
Publiseer in: International Union for the Scientific Study of Population: Conference on Economic and Demographic Change: Issues for the 1980's. Helsinki: 1978, Section 3.3.2. p. 4.
- 18 I L O. Follow - up of the World Employment Conference: Basic Needs. 1979, p. 45.
- 19 Truu et al. 'The urban informal sector and market imperfections.' South African Journal of Economics, p. 17.
- 20 Todaro, M.P. 'A Model for Labor Migration and Urban Employment in Less Developed Countries.' American Economic Review, Maart 1969, p. 139, voetnota 3.
- 21 Zarenda, H. 'Imperfections in the urban informal sector market model.' South African Journal of Economics, Vol. 48 (1980). pp. 297 - 305.
- 22 Cassen, 'Basic Needs: An Appraisal.' p. 11.

- 23 Leontief, W., Carter, A.P. en Petri, P.A. The future of the World Economy (A United Nations Study)
New York: Oxford University Press, 1977. p. 3.
- 24 Employment, Growth and Basic Needs: A One-World Problem, p. 99.

STRICTLY CONFIDENTIAL

Survey of the "Informal Sector" in Mdantsane -
highlighting the relationship between the
"Informal Sector" and the "Formal Sector".

Questionnaire No.

1 - 3

Questionnaire completed by:-

Card 1

Name (in block letters):
.....

Precoded 5 - 6

I.D. No.:

Date of interview

Visiting Point:

Address:
.....
.....
.....

Remarks (if any).....
.....
.....
.....
.....

This is a research survey being jointly conducted by the Rhodes University and the Urban Foundation. The survey aims at finding out how enterprises in the so-called "Informal Sector" operate, what their problems are in terms of finance, loans, availability of raw materials and sales of their products. This information will enable us to know how to help these small businesses. Appeal is therefore made to owners of such businesses to please co-operate with our enumerators whenever they call on them.

The information given in answer to the questions on this form is not in any way connected with government taxation or other assessment. All information will be kept strictly confidential.

I. Information on the head of the enterprise

1. Sex:

- Male
- Female

1	7
2	

2. Age: (years)

Actual	8 - 9
--------	-------

3. Education:

- None
- Yes, formal
- Yes, informal
- Yes, both

1	
2	10
3	
4	

If informal:

4. What was the source of such education:

- relatives and friends
- employer
- other

1	
2	11
3	

If formal:

5. (a) Which standard did he/she pass

Std.

Actual	12 - 13
--------	---------

(b) Was this training:

- technical education
- general education

1	14
2	

6. Residence

(a) Place of birth

Precoded

15 - 16

(b) If born outside Mdantsane, how long has he/she been living in Mdantsane: years

Actual

17 - 18

(c) Was he/she working for remuneration before coming to Mdantsane

- Yes

1

19

- No

2

If yes

(d) What was the last occupation before migration
.....

Precoded

20 - 21

(e) What was the last place of residence before coming to Mdantsane:
.....

Precoded

22 - 23

7. Occupation:

(a) What is his/her main current occupation.
.....

Precoded

24 - 25

(b) Does he/she do the same kind of work throughout the year.

- Yes
- No, it changes with the season
- No, for some other reason

1

2

3

26

(c) If this is not his/her first occupation, what was his/her previous occupation.

.....

Precoded

27 - 28

(d) What other occupation has he/she held in the past (list two other recent ones).

1)

2)

Precoded

29 - 30

Precoded

If the individual has held an occupation different from the current one

(e) Did he/she find it difficult to switch occupation

- Yes

- No

1

2

31

(f) Did he/she have to learn new skills before switching

- Yes

- No

1

2

32

If yes

(g) When did he/she learn the new skills

- relatives and friends
- training centres
- enterprise
- other

1

2

3

4

33

8. Job availability

(a) Did he/she register with the labour bureau during the past two years.

- Yes
- No

1

2

34

(b) Did he/she get the present job

- quickly, without effort
- after searching for a while
- after a great deal of search and delay

1

2

3

35

(c) Are you satisfied with your present job.

- yes
- No, looking for a better job in similar occupation
- No, looking for a better job in different occupation

1

2

3

36

If No,

(d) Why are you not satisfied

- Job is not secure

1
2

37

- Pay is bad

1
2

38

- Work-place is far from residence

1
2

39

- Little prospect for advance

1
2

40

- Do not like the employer

1
2

41

- Do not like hours to work

1
2

42

- Other reason (specify

1
2

43

.....

.....

.....

(e) If willing to change to what occupation
would you like to change (Specify).....

.....

.....

Precoded

44-45

9. Place of work

(a) Does he/she have a fixed place of work

- yes

1

46

- No

2

(b) How far is/his/her place of work
from residence

- In the residence	1	
- Walking distance	2	
- East London	3	47
- Berlin	4	
- Other (specify)	5	
.....		
.....		

10.. Hours worked

(a) Does he/she go to work throughout the
week (allow for more than one answer)

- On average five days	1 2	48
- Including Sundays and holidays	1 2	49
- Excluding Sundays and holidays	1 2	50
- Less than five days	1 2	51

(b) How long does he/she work each day on
average

- 10 hours or longer	1	
- 8-10 hours	2	
- 6-8 hours	3	52
- 4-6 hours	4	
- less than 4 hours	5	

11. Earnings

(a) What was his/her earnings on the

- last working day R
- last week R
- last month R

Actual	53 - 54
Actual	55 - 57
Actual	58 - 61

(b) Do you have other sources of income than this enterprise

- Yes
- No

1	62
2	

(c) If yes, how much

- per day R
- per week R
- per month R

Actual	63 - 64
Actual	65 - 67
Actual	68 - 71

(d) Does he/she think that there has been an improvement in his/her earnings during the last two years

- Yes, some increase
- No, change
- No, some decrease

1	
2	72
3	

II. Information on the enterprise

A. Physical Background

1. Does the enterprise have a

- fixed location
- variable location
- both

1

2

3

Card 2

5

If in a fixed location -

2. Is the structure where the enterprise is located

- permanent
- temporary

1

2

6

3. (a) What type of facilities are available in the location

- Water and electricity
- Water only
- Electricity only
- neither water or electricity

1

2

3

4

7

If one of the facilities is available

(b) How much do you pay for these facilities per month R.....

Actual

8 - 10

4.	Is the structure where the enterprise is located part of:		
-	residential unit	1	11
-	Non-residential unit	2	
5.	Is the structure where the enterprise is located:-		
-	fully owned by the enterprise	1	
-	partially owned by the enterprise	2	
-	rented	3	12
-	neither owned or rented	4	
6.	If rented how much does the enterprise pay per month R.....	Actual	13 - 15
7.	Why is the enterprise located in its present location.		
-	proximity to buyers	1 2	16
-	proximity to supplies of material	1 2	17
-	availability of transportation	1 2	18
-	availability of labour type required	1 2	19
-	no choice	1 2	20
-	others (specify)	1 2	21
			
			

If the enterprise operates in a
variable location:-

8. (a) Does the enterprise use a vehicle
for its operation

- Yes

1

22

- No

2

(b) If yes, what type of vehicle
and how many

- bicycle

Actual

23 - 24

- motorcycle

Actual

25 - 26

- car

Actual

27 - 28

- bakkie

Actual

29 - 30

(c) Does the enterprise operate mostly
in:-

- Mdantsane

1

- East London

2

31

- both

3

B. Structural Background

1. Describe the nature of the main activity
of the enterprise

.....

Precoded

32 - 33

.....

.....

2. (a) If the enterprise is engaged in the transport sector, does it transport

- passengers
- commodities
- both

1
2
3

34

(b) The passengers/goods transported are between (allow for more than one answer)

- Mdantsane and East London
- Mdantsane and Berlin
- Mdantsane and the surrounding rural areas
- inside Mdantsane
- inside East London
- other (specify)
-
-
-

1
2
1
2
1
2
1
2
1
2

35
36
37
38
39
40

3. If the enterprise is engaged in the trade sector, does it deal in:-

- fresh produce
- meat
- clothing
- durable goods
- other(specify).....
-

1
2
1
2
1
2
1
2

41
42
43
44
45

4. If the enterprise is engaged in manufacturing, does the enterprise sell its goods -

- directly to its customers

1
2

46

- indirectly, through other enterprises

1
2

47

- indirectly, through other households and individuals.

1
2

48

Ask all enterprises

5. Who buys most of the goods and services sold by the enterprise

- households and individuals

1
2

49

- other informal sector enterprises

1
2

50

- formal sector enterprises

1
2

51

- others (specify)

1
2

52

.....

.....

6. Where do these customers live

- mainly Mdantsane

1

- mainly East London

2

53

- mainly in the rural areas

3

- several of the above

4

7. Does the enterprise believe that if an appropriate market place is erected in Mdantsane it will lead to:-

- greater sales
- saving in cost of operation
- both the above
- none of the above

1
2
3
4

54

C. Legal Constraints

1. Does the enterprise require a licence from the government in order to operate

- Yes
- No
- Don't know

1
2
3

55

2. Is the enterprise subject to inspection or regulations by the Government on a regular or irregular basis.

- Yes
- No

1
2

56

3. Did the enterprise seek any permission from the Government to conduct business.

- Yes
- No

1
2

57

4. Does the enterprise feel that
no licencing or other similar
regulatory procedures should
be imposed

- Yes
- No
- Don't know

1

2

3

58

If yes

5. How would it help the enterprise

- through increased sale of
its goods and services
- facilitates expansion of the
enterprise
- facilitates borrowing funds
- facilitates acquisition of
better business premises
- other (specify)
-

1

2

1

2

1

2

1

2

1

2

59

60

61

62

63

D. History of the Enterprise

1. How long has the enterprise been in
operation

Less than 1 year

1 - 1,9 years

2 - 2,9 years

3 - 3,9 years

4 - 4,9 years

Over 5 years

1

2

3

4

5

6

64

2. Was it your first business undertaking Yes No	1 2	65
3. What was the single most important difficulty in establishing your business.		
(Dont read out)	- Capital - Credit - finding suitable premises - government regulations - Other (specify) - No problem at all	1 2 3 4 5 6
66		
4. Has there been an improvement in the physical structure where the enterprise operates, during these years.		
- Yes, significant improvement - Yes, minor improvement - No improvment at all - No, significant deterioration	1 2 3 4	67
5. Is the enterprise producing and/or selling new goods and services it has not done in the past.		
- Yes - No	1 2	68

6. Since the inception of the enterprise has there been an increase in the quantity of goods or services produced or sold.

- Yes, substantial increase 1
- Yes, slight increase 2
- No, change 3
- No, some decrease 4
- No, substantial decrease 5

7. Since the inception of the enterprise has the number of persons working for the enterprise

- increased substantially 1
- increased somewhat 2
- remained the same during these years 3
- decreased somewhat 4
- decreased substantially 5
- decreased substantially 6

70

8. Since the inception of the enterprise has there been a change in the method of production/operation of the enterprise

- Yes, substantial change for the better (if possible quote examples) 1
- Yes, slight change for the better 2
- Yes, change for the worse 3
- No, change at all 4

71

9. Does the enterprise expect to expand its operations in the near future.

- Yes,
- No, expects to remain in a situation similar to the present.

1

72

2

Card 3

E. Operational Characteristics

Capacity utilization

1. Does the enterprise operate on
(allow for more than one answer)

- Weekends
- Evenings (after hours)
- Fixed hours (Monday to Saturday)

1
2

5

1
2

6

1
2

7

If fixed hours

2. How many hours per day.....

Actual

8 - 9

If on weekends and evenings

3. (a) Does the enterprise operate during these hours because

- the owner is employed elsewhere

1
2

10

- some of the employees work elsewhere

1
2

11

- other (specify).....

1
2

12

.....

.....

(b) How many hours does it operate on the average per day.....	Actual	13 - 15
If the enterprise is housed in a structure		
4. Is the structure used for other purposes when the enterprise is closed for the day.		
- No	1	
- Yes, for residential purpose	2	15
- Yes, other purpose (specify)	3	
If the enterprise owns a vehicle		
5. Does the enterprise hire it out		
- Yes, on a regular basis for rent	1	
- Yes, on a regular basis, free of charge	2	16
- Yes, occasionally	3	
- No	4	

If the enterprise employs other persons -

6. Do all the employees work throughout the period when the enterprise is in operation

- | | | |
|-------------------------|---|----|
| - Yes, all of them | 1 | |
| - No, only some of them | 2 | 17 |
| - No, none of them | 3 | |

7. Do the employees work elsewhere during the day.

- | | | |
|---------------------|---|----|
| - Yes, all of them | 1 | |
| - Yes, some of them | 2 | 18 |
| - No, none of them | 3 | |
| - Don't know | 4 | |

Work force

8. Does the owner of the enterprise regularly participate in its activity on a full time basis.

- | | | |
|-------|---|----|
| - Yes | 1 | 19 |
| - No | 2 | |

9. (a) How many employees are employed on a regular basis.

Full-time:	Males.....	Actual	20-21
	Females	Actual	22-23
Part-time:	Males	Actual	24-25
	Females	Actual	26-27

(b) In addition, does the enterprise employ persons on a casual basis.		
- Yes, frequently	1	
- Yes, occasionally	2	28
- No	3	
If yes		
(c) How many were employed during last week:		
- Males	Actual	29 - 30
- females	Actual	31 - 32
10. (a) Are there workers who do not receive any wages		
- Yes	1	33
- No	2	
If yes		
(b) Are they		
- full-time regular workers	1 2	34
- part-time regular workers	1 2	35
- casual workers	1 2	36
(c) How many persons worked without receiving wages last week.		
- males	Actual	37 - 38
- females	Actual	39 - 40

11. (a) Did the enterprise experience any difficulty in recruiting labour.		
- Yes, always	1	
- Yes, sometimes	2	41
- No, never	3	
If yes:		
(b) It was difficult to recruit		
- skilled labour only	1	
- unskilled labour only	2	42
- skilled and unskilled labour	3	
12. Most of the workers recruited by the enterprise		
- had just come from outside Mdantsane	1	
- were already in Mdantsane working for another enterprise	2	43
- were already in Mdantsane but not working	3	
13. What is the approximate age of the oldest and the youngest persons employed.		
- oldest years	Actual	44 - 45
- youngest years	Actual	46 - 49

14. (a) What is the level of education of the most educated person in the enterprise. 	precoded	48 - 49
(b) How many of the regular workers have never been to school. 	Actual	50 - 51
15. Does the enterprise pay wages mostly on - a daily basis - a weekly basis - a monthly basis - an irregular basis - other (specify)	1 2 3 4 5	52
16. What was the maximum wage (both cash and kind) paid to an adult male worker during:- - the last working day R..... - the last working week R..... - the last working month R.....	Actual Actual Actual	53 - 54 55 - 57 58 - 61
17. What was the maximum wage for a female worker: - the last working day R..... - the last working week R..... - the last working month R.....	Actual Actual Actual	62 - 63 64 - 66 67 - 70

18. What was the minimum wage paid to
an adult male worker.

- the last working day	R	Actual	5 - 6
- the last working week	R	Actual	7 - 9
- the last working month	R	Actual	10 - 13

19. What was the minimum wage for a female
adult worker:

- the last working day	R	Actual	14 - 15
- the last working week	R	Actual	16 - 18
- the last working month	R	Actual	19 - 22

If there are persons who do not receive wage
(e.g. owner of the enterprise)

20. If he/she were employed for wage on a
similar job with similar responsibilities,
what wage would he/she receive.

(Repeat for each person not receiving
wage).

A. 23-25 Rper day	B. 26-28 R.....per day	C. 29-31 R.....per day	Actual
32-34 R.....per week	35-37 R.....per week	38-40 R.....per week	Actual
41-44 R.....per month	45-48 R.....per month	49-52 R.....per month	Actual

Card:4

21. What does the head of the enterprise consider as his/her earnings after meeting all the expenses:

R	per day	Actual	53 - 54
R	per week	Actual	55 - 57
R	per month	Actual	58 - 61

22. (a) Did the enterprise loose employees during the last year.

- Yes, many left the enterprise	1	
- Yes, some left the enterprise	2	62
- Yes, very few left the enterprise	3	
- No, no one left	4	

If yes

(b) Did they become

- self-employed	1 2	63
- employees in other similar enterprises	1 2	64
- employees in government or large enterprises	1 2	65
- don't know	1 2	66

23. (a) Does the enterprise think that the Government can help in training labour and improving skills.

- Yes
- No

1	67
2	

If yes

(b) How can the government help.

- by organising short training courses
- through on the job training
- through regular schools, operated at convenient hours of the day
- Other (specify)
-
-

1	
2	68
1	
2	69
1	
2	70
1	
2	71

24. Does the enterprise need assistance in developing

- Managerial skills
- production oriented skills
- other (specify)
-
-

1	
2	72
1	
2	73
1	
2	74

Capital Employed

25. (a) Does the enterprise own some capital equipment such as machines, vehicles, furniture and other similar durable goods.

- Yes
- No

1
2

Card 5

5

If yes

(b) What is the approximate value of these goods if sold in the market today R

Actual

6 - 10

(c) Are these capital goods

- New
- second-hand
- self-constructed
- bought second-hand but made substantial improvement

1
2
1
2
1
2
1
2
1
2

11
12
13
14
15

(d) Where did the enterprise buy them

- East London
- Mdantsane
- a town in the white areas (specify).....
- A town in the Ciskei (specify).....
-
-

1
2
1
2
1
2
1
2

16
17
18
19

(e) How did the enterprise pay for them		
- through own savings	1 2	20
- through loan from friends and relatives	1 2	21
- through loan from the C.N.D.C.	1 2	22
- other (specify)	1 2	23
.....		24
26. (a) Does the enterprise hire similar capital goods		
- Yes, on a regular basis	1	
- Yes, on a casual basis	2	25
- No, just borrow-free of charge	3	
- No	4	
If yes -		
(b) How much hire charges do you pay per month R	Actual	26-28
27. (a) Do the workers bring any of their own tools to work.		
- Yes, all of them	1	
- Yes, most of them	2	29
- Yes, some of them	3	
- No	4	

If yes

How much would it cost if the enterprise
rented such tools per month R

Actual 30 - 33

Building Structure

If the enterprise operates in own struc-
ture.

28. How much rent per month will it re-
ceive if rented out new R

Actual 34 - 37

29. If the enterprise hire its premises,
how much rent did it pay last month
R

Actual 38 - 41

Purchase of Goods

30. Does the enterprise buy goods for
its day to day operation.

- Yes

1 42

- No

2

If yes -

31. (a) How does it pay for the goods
bought.

- in cash, on receipt of goods

1
2 43

- in kind, on receipt of goods

1
2 44

- through credit

1
2 45

- Other (specify)

1
2 46

.....

31(b) If yes, state as follows

Type of material	Bought from (specify individual, firm, shop market etc.)	Where situated (East London, Mdantsane etc).	Previous day (R)	Previous week (R)	Previous month (R)
1) 47-49	50-51	52-53	54-55	56-58	59-62
2) 63-65	66-67	68-69	70-71	72-74	75-78
3) 5-7	8-9	10-11	12-13	14-16	17-20
4) 21-23	24-25	26-27	28-29	30-32	33-36
5) 37-39	40-41	42-43	44-45	46-48	49-52
6) 53-55	56-57	58-59	60-61	62-64	65-68
7) 69-71	72-73	74-75	5-6	7-9	10-13
8) 14-16	17-18	19-20	21-22	23-25	26-29
9) 30-32	33-34	35-36	37-38	39-41	42-45
10) 46-48	49-50	51-52	53-54	56-58	60-63

Purchase of Services

32. Where does the enterprise go for services such as repairs:

- undertakings in East London

1
2

64

- undertakings in Mdantsane

1
2

65

- undertakings in other white towns (specify)

1
2

66

.....

- undertakings in other towns in the Ciskei (specify)

1
2

67

.....

- not applicable

1
2

68

33. (a) How much did the enterprise pay for such services during last month

R

Actual

69-72

(b) Is this the usual amount every month.

- Yes

1

73

- No

2

If no

Card 8

What is the usual amount per month R.....

.....

Actual

5 - 8

(c) What type of service is normally required by the enterprise (specify)

.....

.....

.....

Precoded

9-12

Credit

34. (a) How does the enterprise meet its financial needs for big expenditures

- from own savings

1
2

13

- borrowings from friends and relatives

1
2

14

- borrowings from the C.N.D.C.

1
2

15

- borrowings from banks

1
2

16

(b) How does the enterprise meet its financial needs for day to day expenditure.

- from own savings

1
2

17

- from borrowings from friends and relatives

1
2

18

- borrowings from money lenders

1
2

19

- borrowings from banks

1
2

20

Stock Control

35. (a) Do the enterprise practice any stock control.

- Yes

1

- No

2

21

If yes -

(b) Describe the method used.

.....
.....
.....

Precoded

22 - 23

36. (a) What was the total revenue realised through cash sale of goods and services produced by the enterprise.

- Yesterday	R	Actual	24 - 27
- Last week	R	Actual	28 - 31
- Last month	R	Actual	32 - 35

(b) If the enterprise sold goods and services in credit, what was its value.

- Yesterday	R	Actual	36 - 37
- last week	R	Actual	40 - 43
- last month	R	Actual	44 - 47

37. Was the sale during the last week/month about the same as in other weeks/months.

- No, it was lower than usual	1	
- No, it was higher	2	48
- Yes	3	

38. If the enterprise is in manufacturing, how much of last weeks/months production was not sold but held in stocks

R.....	Actual	49 - 52
--------	--------	---------

39. Does the enterprise feel that there are too many enterprises in Mdantsane producing similar goods and services.

- Yes
- No
- No, neither too many nor too few.

1
2
3

53

40. (a) If other larger enterprises produce similar goods and services, has it affected the revenue of this enterprise.

- Yes, very much
- Yes, but not much
- No

1
2
3

54

If yes -

(b) Is it because the larger enterprises sell their goods and services.

- cheaper
- because they are better quality
- cheaper and better quality
- other (specify)
-

1
2
3
4

55

41. Does the enterprise believe that it can sell cheaper too if its scale of production is much larger.

- Yes
- No
- Don't know

1
2
3

56

42. Has there been an increase in demand for the kind of goods and services produced by this enterprise.

- Yes, a very substantial increase
- Yes, some increase
- No increase at all
- No, some decrease
- No, a substantial decrease

1
2
3
4
5

57

Price Determination

43. (a) How do you calculate your selling

prices
.....
.....
.....

Precoded

58 - 59

(b) Is there any informal or formal body determining prices:

- Yes
- No

1
2

60

Miscellaneous

44. Is the enterprise owned exclusively by one individual

- Yes
- No, by several individuals of the same household
- No, by several individuals of different households
- other

1

2

3

4

61

45. (a) Does the enterprise wish to expand in terms of its capacity to produce goods and services.

- Yes
- No
- Not applicable

1

2

3

62

If yes

(b) What are the bottlenecks

- Government regulation in regard to licensing, location permit etc.	1 2	63
- Lack of credit at moderate interest rates	1 2	64
- lack of skilled workers	1 2	65
- lack of managerial skills to run a bigger enterprise	1 2	65
- workers quit the job frequently	1 2	66
- lack of demand for the goods and services produced by the enterprise	1 2	67
- lack of bigger building premises and other physical facilities	1 2	68
- lack of marketing facilities	1 2	69
- Other (specify)	1 2	70
.....		
.....		
.....		

46. (a) Does the enterprise wish to improve its current method of production and operation.

- Yes
- No

Card 9

1
2

5

If yes -

(b) What are the bottlenecks that prevent it from doing so.

- lack of capital to buy equipment
- lack of electricity and other utilities
- lack of know how
- not profitable at current scale of operation
- too risky
- other (specify)
-
-

1
2

6

1
2

7

1
2

8

1
2

9

1
2

10

1
2

11

47. (a) Has the enterprise tried to get credit from banks and or C.N.D.C.

- Yes, successfully
- Yes, unsuccessfully
- No

1
2
3

12

If successfull

(b) Who from and what are the terms of the loan.

.....

Precoded

13-14

48. Does the enterprise believe that it can get credit from the banks and the C.N.D.C.

- No, because the lending procedures are stringent
- No, because the lending procedures are complicated
- No, because the enterprise is not recognised by the government.
- Yes

1

2

3

4

15

49. If credit is made available to the enterprise on easy and favourable terms - would the enterprise like to expand the production of goods and services currently produced.

- Yes
- No, switch over to the production of other goods and services.

1

2

16

50.. How can the Government help the enterprise to expand and increase its profitability

Rank from 1 to 8 (1 = most important 8 = least important)

	Rank
1) By eliminating licence requirements	17
2) By guaranteeing the continued existence of the enterprise in the same location	19
3) By providing better market facilities where the enterprise can operate	21
4) By reducing taxes or other payments due to the government	23
5) By offering credit on easy terms and simple lending procedures	25
6) By providing information on better methods of production and distribution of goods and services	27
7) By providing free training facilities	29
8) By encouraging large enterprises and government to buy more of the goods and services	31

	Very Important	Important	Not Important
18	1	2	3
20			
22			
24			
26			
28			
30			
32			

51. If the enterprise had R5000 how would it be spent.

- build or buy a house
- pay off outstanding debts
- expand the business
- other (specify)
-
-
-

1	33
2	
3	

BYLAAG 2

APPLICATION FOR A TRADING LICENCE IN A TOWNSHIP

The procedure is briefly as follows:

1. An application for a trading site in the abovementioned area is dealt with in terms of Township Proclamations and Regulations.
2. Firstly, the business site is advertised in a prominent place in the Manager's office.
3. On closing date all the applications are presented to the Town Council for consideration.
4. After the applicant has been selected by the abovementioned body an application with full particulars relating to available capital for the proposed business, Ciskei Citizenship, Marital status, etc. in the same manner as a application in the rural area, is submitted by the Township Manager to the Department of Interior for consideration by the Honourable Minister.
5. If the application does not contravene the Township Proclamation and regulations, it is approved in principle.
6. It may be mentioned that in many instances

these sites are being purchased by applicants and therefore the Department of Justice becomes involved in the matter as it deals with Registration and issue of Deeds of Grants.

7. The Manager of the Township as well as the Health Department is informed of the Approval in Principle. At the same time the Manager is requested to submit building plans to the Health Department on behalf of the applicant. This procedure is somewhat similar to the one that operates in the Rural areas.
8. On completion of the building, it is inspected and passed as suitable for trading purposes by Health.
9. The copy of inspector's report is submitted to the Interior Department, Manager and Magistrate and the latter office registers the business and issues a Registration Certificate to Interior.
10. An authority for a licence is issued by the Interior Department to the Magistrate and this is a final stage in Townships as these applicants usually possess Deeds of Title in respect of their sites and not Permission to Occupy.

BRON: Departement van Binnelandse Sake, Ciskei Regering,
Zwelitsha

BIBLIOGRAFIE

BOEKE

1. B.E.N.B.O. Ciskeise Ekonomiese Revue.
Pretoria: 1975.
2. B.E.N.S.O. Swart Ontwikkeling in Suid-Afrika.
Pretoria: 1976.
3. B.E.N.S.O. Statistiese Oorsig van Swart Ontwikkeling.
Pretoria: 1979.
4. Bhagwati, J. The Economics of Underdeveloped Countries.
Londen: World University Library, 1966.
5. Hagen, E.E. The Economics of development. Illinois:
Richard D. Irwin, 1972.
6. I L O. Employment, incomes and equality: A strategy
for increasing productive employment in Kenya. Geneve:
International Labour Office, 1974.
7. I L O. Bogota - Urban development and employment.
Geneve: 1978.
8. I L O. Meeting Basic Needs: Strategies for eradicating
mass poverty and unemployment - Conclusions of the
World Employment Conference 1976. Geneve: International
Labour Office, 1977.

9. I L O. Employment, Growth and Basic Needs: A one - world problem. Geneve: International Labour Office, 1976.
10. I L O. Follow-up of the World Employment Conference: Basic Needs. Geneve: International Labour Office, 1979.
11. Leontief, W., Carter, A.P. en Petri, P.A. The Future of the World Economy. (A United Nations Study.) New York: Oxford University Press, 1977.
12. Lombard, J.A. Economic Policy in South Africa - Selected Essays. Tweedé Uitgawe, Kaapstad: HAUM. Ongedateerd.
13. Richards, P. en Gooneratne, W. Basic Needs, Poverty and Government Policies in Sri Lanka. Geneve: International Labour Office, 1980.
14. Sheehan, G. en Hopkins, M. Basic Needs Performance - An analysis of some international data. Geneve: International Labour Office, 1979.
15. Todaro, M.P. Economic Development in the Third World. New York: Longman, 1977.
16. Waterson, A. Development Planning - Lessons of Experience. Baltimore: John Hopkins Press, 1969.

ARTIKELS VAN TYDSKRIFTE, JOERNALE

1. Bienefeld, M. 'The informal sector and peripheral capitalism: The case of Tanzania.' Human Resources and Research. Vol. 6, no. 3, Februarie 1975. pp. 53 - 73.
2. Bienefeld, M. en Godfrey, M. 'Measuring unemployment and the informal sector - Some conceptual and statistical problems.' I D S - Bulletin. Vol. 7 (3), Oktober 1975. pp. 4 - 10.
3. Bhalla, A.S. 'Technology and employment: Some conclusions.' International Labour Review. Vol. 113, no. 2. Maart - April 1976. pp. 189 - 201.
4. Cassen, R.H. 'Basic Needs: An appraisal.' Publiiseer in International Union for the Scientific Study of Population: Conference on Economic and Demographic Change: Issues for the 1980's. Helsinki: 1978. Section 3.3.2. pp. 1 - 21.
5. C.N.O.K. Jaarverslag 1979. King William's Town, 1979.
6. Gunasekera, H.A.de S. en Codippily, H.M.A. 'Employment creation through regional experience in Sri Lanka.' International Labour Review. Vol. 116, no. 1. Julie - Augustus 1977. pp. 39 - 52.
7. Hart, K. 'Informal income opportunities and urban employment in Ghana.' The Journal of Modern African Studies. Vol II, no. 1. Maart 1973. pp. 61 - 89.

8. I.L.O. 'World Employment Programme. (W.E.P.) Research in retrospect and prospect.' Geneve; Februarie 1976. pp. 199 - 216.
9. Kantoer van die Eerste Minister. 'Ninth Economic Development Programme for the Republic of South Africa 1978 - 1987.' Vol. 1. Pretoria: 1979.
10. Leys, C. 'Interpreting African Underdevelopment: Reflections on the I L O Report on Unemployment, Incomes and Equality in Kenya.' African Affairs. 1974. pp. 419 - 429.
11. Lubell, H. 'Urban development and employment: The Third World Metropolis.' International Labour Review. Vol. 117, no. 6. November - Desember 1978. pp. 747 - 756.
12. Maasdorp, G. en Pillay, N. 'The informal sector in Clermont.' Interim Report no. 4. Department of Economics/School of Architecture and Allied Disciplines. Universiteit Natal, Durban: 1978.
13. Mazumdar, D. 'The urban informal sector.' World Development. Vol. 4, no. 8. 1976. pp. 655 - 679.
14. Nihan, G. en Jourdain, R. 'The modern informal sector in Nouakchott.' International Labour Review. Vol. 117, no. 6. November - Desember 1978. pp. 709 - 719.

15. Oberai, A.S. 'Migration, unemployment and the urban labour market: A case study of the Sudan.' International Labour Review. Vol. 115, no. 2. Maart - April 1977. pp. 211 - 223.
16. Page, D. 'The development of growth points in the Ciskei with special reference to Alice.' Instituut vir Beplanningsnavorsing. Universiteit van Stellenbosch. 1975.
17. Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector in Arica.' International Labour Review. Vol. 116, no. 3. November - Desember 1977. pp. 343 - 353.
18. Sethuraman, S.V. 'The urban informal sector; concept, measurement and policy.' International Labour Review. Vol. 114, no. 1. Julie - Augustus 1976. pp. 70 - 81.
19. Schmidt, J.J. 'Die sjebeen in 'n Bantoe-stedelike gemeenskap.' R.G.N. (Verslag no. 5 - 29.) Pretoria: 1974.
20. Singh, R.D. 'Labour migration and its impact on employment and income in a small farm economy.' International Labour Review. Vol. 116, no. 3. November - Desember 1977. pp. 331 - 341.
21. Souza, P.R. en Tokman, V.E. 'The informal urban sector in Latin America.' International Labour Review. Vol. 114, no. 3. November - Desember 1976. pp. 355 - 365.

22. Spies, M. 'Die probleem van werkgeleentheidskepping in die proses van ekonomiese ontwikkeling, met besondere verwysing na die rol van die Openbare Sektor in Kwa-Zulu.' Ongepubliseerde D. Phil. Tesis, Pretoria Universiteit: Oktober 1978. pp. 356 - 369.
23. Suchard, H. 'Informal sector development.' South African Journal of African Affairs. Vol. 9 no. 2. 1979. pp. 98 - 103.
24. Todaro, M.P. 'A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries.' The American Economic Review. Maart 1969. pp. 138 - 147.
25. Truu, M.L. en Black, P.A. 'The urban informal sector and market imperfections.' The South African Journal of Economics. Vol. 48, no. 1. Maart 1980. pp. 12 - 27.
26. Venter, A. 'n Ekonomiese ondersoek na die behoefte aan behuising in Bantoedorpe met besondere verwysing na die rol van selfbouskemas.' Ongepubliseerde M. Com. verhandeling, Universiteit Pretoria. Mei 1976.
27. Weeks, J. 'Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies.' International Labour Review. Vol. III, no. 1. Januarie 1975. pp. 1 - 13.
28. Zarenda, H. 'Imperfections in the urban informal sector market model.' South African Journal of Economics. Vol. 48, (1980) pp. 297 - 305.