

**RUIMTELIKE EN STRUKTURELE STEDELIKE EKONOMIESE  
TRANSFORMASIES VAN GEORGE SEDERT 1995: DIE GEVAL  
VAN TUISGEBASEERDE BESIGHEDE  
(TGB'E)**

**Eunice Smit**

*Tesis ingelewer ter gedeeltelike voldoening aan die vereistes vir die graad  
Magister in Lettere en Wysbegeerte.*



**Stellenbosch Universiteit  
Departement van Geografie en Omgewingstudie**

**Studieleier: Prof. S E Donaldson  
[Desember 2010]**

# VERKLARING

---

Ek, die ondertekende, verklaar hiermee dat die werk in hierdie tesis vervat my eie oorspronklike werk is en dat ek dit nie vantevore in die geheel of gedeeltelik by enige universiteit ter verkryging van 'n graad voorgelê het nie.

Handtekening:.....

Volle naam:.....

Datum:.....

**Kopiereg © 2010 Stellenbosch Universiteit**  
**Alle regte voorbehou**

# OPSOMMING

---

Kwessies wat verband hou met selfwerkzaamheid en die ontwikkeling van die sogenaamde Nuwe Ekonomie het oor die afgelope twee dekades reeds heelwat aandag vanaf navorsers geniet. Hernieude klem is geplaas op die belangrikheid van ligging, en stede word deesdae beleef as instrumenteel om 'n sentrale en mededingende rol te speel binne die globale ekonomie. As gevolg van hierdie stedelike mededingendheid het die fokus verskuif na die bevordering van investering. Gevolglik het Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling (PEO) in Suid-Afrika toenemende verandering na markgedrewe entrepreneurskap veroorsaak. Daar het ook tydens die afgelope twee dekades 'n aansienlike groei in Tuisgebaseerde Werk (TGW), veral onder Tuisgebaseerde Besigheid (TGB) aktiwiteite plaasgevind. Hierdie fenomeen kan toegeskryf word aan faktore soos die buigbare organisasie van produksie wat met 'n TGW lewenswyse kan voorsien. Daar bestaan wel 'n aantal empiriese waarnemings rakende TGW en TGB aktiwiteite in Suid-Afrika maar hierdie studies is meestal gemik op informelenederssettings en mindergegoede areas. Hierdie studie plaas dus groter klem op die bestaan van TGW, selfwerkzaamheid en TGB'e binne al die inkomste woonbuurte in George. Die bestaan van TGB'e in die minder-gegoede areas vorm ook deel van hierdie studie (byvoorbeeld die tradisionele Spaza of Huiswinkel en Smokkelhuis/ "Shebeen" aangesien dit onmisbaar is binne die Suid-Afrikaanse konteks, maar ander gespesialiseerde beroepe wat ook in 'n woonbuurt kan voorkom (byvoorbeeld mediese praktisyns, kinderbewaarskole, konsultante en vervaardigers van allerlei) word ook ondersoek.

Hierdie studie will graag bydra tot die bespreking van stedelike volhoubare ontwikkeling deur TGB'e te oorweeg as potensiële strategie om hierdie volhoubaarheid te bereik in gemeenskappe. Daarom is die primêre doelstellings van hierdie studie om die aard en omvang van TGB aktiwiteite tussen verskillende woonbuurte op die stedelikehinderland (in die omtrek van die stedelike kern) in George te ondersoek, 'n diepere begrip te bereik rakende die redes vir die besluite van hierdie deelnemende tuisondernemings (Klein-, Medium- en Mikro-ondernemings) om spesifiek George as vestiging te kies en laastens, die ruimtelike en strukturele verhoudinge wat duidelik is vanuit die formele groei (formele besighede se uitbreiding en/of verskuiwing) in George sedert 1995.

# ABSTRACT

---

Issues relating to self-employment and the development of the so-called *New Economy* gained not only new founded momentum, but also more all round interest over the last two decades, especially from academic researchers. During this time, new emphasis was placed on the importance and significance of location. Consequently, urban areas were finally regarded as instrumental within providing the central backdrop for the competing nature of the global economy. Due to this fact, the emphasis again shifted from competition to the stimulation of investment. *Local Economic Development* (LED) was the South African method of doing so. Entrepreneurship became a major driving force of the South African market. Within the same past two decades substantial growth took place within *Home-based Work*, especially within *Home-based Enterprise* (HBE) activities. This can be attributed to the flexible organization of production that a home-based work (HBW) lifestyle can provide. Within the South-African context there does exist some empirical observations relating to HBW and HBE activities, but these studies have mostly focused on informal neighborhoods and other less affluent areas. This study however places the emphasis on the existence of HBW, self-employment and HBE's within all the income-group neighbourhoods in George. The existence of the traditional Spazashops and Shebeens is included, because these examples are extremely relevant within the South African context, but other specialized careers such as medical practitioners, childcare professionals, consultants, and producers of various products are also examined.

The study wants to contribute to the discussion of urban sustainable development through the inclusion of HBW and HBE's as potential strategies to reach sustainability within communities. Because of this, the primary aims and objectives of this study include the nature and extent of HBE activities throughout various neighbourhoods located on the periphery of the urban centre in George. A deeper understanding regarding the reasons behind the locational decision process (thus why participating home- businesses chose George as the location for their *Small, Medium or Micro Enterprises* (SMME's) and the consequential location movement of these businesses was also examined. The spatial and structural relationships that exist between the growth and/or movement of formal businesses in the study area was further observed by the creation of a database stretching from 1995 to 2005 that lists and map these locational changes.

# DANKBETUIGING

---

Die finansiële bystand van die *Suid-Afrikaanse-Nederlandse Navorsings Program oor Alternatiewes in Ontwikkeling* (SANPAD) tot hierdie navorsings projek is hiermee erken. Menings gelug en bevindinge gestel is egter dié van die outeur en hou nie noodwendig *verband met SANPAD nie*.

Ek wil ook graag die volgende mense wil bedank:

- 👤 Alle personeellede by die Geologie, Geografie en Omgewingstudie Departement, vir al hul aanhoudende ondersteuning, advies, bystand, aansporing en vriendelikheid.
- 👤 My ouers, julle het my die afgelope twee jaar se nagraadse studie gegun ten spyte van jul aftrede en my hiermee aanhoudend, liefdevol en geduldig ondersteun.
- 👤 Professor Ronnie Donaldson, my studieleier, wie my 'n kombinasie van ondersteuning, kennis, insig, aanmoediging en vryheid gegee het om sodoende my akademiese en kreatiewe sintuie optimaal te ontwikkel en toe te pas op hierdie projek.
- 👤 Al die respondent TGB'e met hul vriendelike eienaars en hulpvaardige werknemers wie tyd gemaak het om met my te gesels en meer te vertel van hul ondernemings.
- 👤 My 'kollegas' in die *Meesters* laboratorium wie nie net gesorg het vir aanhoudende ondersteuning en opbouende kritiek nie, maar ook fantastiese afleiding, julle het van my beste vriende geword. Die tyd wat ons saam spandeer het hierdie afgelope paar jaar sal my ewig met genot by bly.
- 👤 Aan elke ander lid van my vriendekring en familie, daar in die verte en ook nader, vir julle belangstelling, ondersteuning en aanmoediging en natuurlik die nodige ontvlugting van tyd tot tyd.

# INHOUD

---

VERKLARING .....	II
OPSOMMING .....	III
ABSTRACT .....	IV
DANKBETUIGING .....	V
INHOUD .....	VI
TABELLE.....	XI
FIGURE.....	XII
AKRONIEME.....	XV
<b>HOOFSTUK 1: INLEIDING.....</b>	<b>1</b>
1.1 EKONOMIESE INVLOEDE RELEVANT TOT DIE STUDIE.....	1
1.2 DEFINISIE EN VROEË ONTWIKKELING VAN TGB'E .....	3
1.3 PROBLEEMSTELLING.....	4
1.4 DOELSTELLING EN DOELWITTE.....	5
1.5 METODOLOGIE .....	6
1.5.1 Literatuurstudie .....	7
1.5.2 Data rakende die George formele sektor veranderinge .....	7
1.5.3 TGB-data en vraelysverspreiding deur middel van onderhoude .....	8
1.5.4 Kartering.....	9

1.5.5 Data en ruimtelike analise.....	9
1.6 STUDIEGEBIED .....	10
1.7 TESISSTRUKTUUR.....	12
1.8 NAVORSINGSONTWERP.....	13
<b>HOOFSTUK 2: LITERATUUROORSIG .....</b>	<b>14</b>
2.1 INLEIDING TOT DIE INFORMELE EKONOMIE .....	14
2.1.1 Informele ekonomie: Definisie.....	14
2.1.2 Informele ekonomie: Karakterisering .....	15
2.1.3 Groei in die informele ekonomie .....	17
2.1.3.1 Oorlewingsondernemings .....	18
2.1.3.2 Mikro- of Groei-ondernemings .....	19
2.1.4 Studies rakende informele ekonomieë.....	19
2.1.5 Die Verhouding tussen formele en informele ekonomieë .....	21
2.1.6 Motiewe vir en oorsake van informele ekonomiese aktiwiteite.....	23
2.1.7 Die Suid-Afrikaanse Informele Ekonomie .....	25
2.1.7.1 Huidige situasie vir Suid-Afrika .....	26
2.1.7.2 Informele sektor en Suid-Afrikaanse vroue.....	27
2.1.7.2 Klein-, Medium- and Mikro-ondernemings as regeringsinisiatief.....	27
2.2 ONLANGSE VERANDERING IN INTERNASIONALE WERKSAAMHEIDSTENDENSE .....	29
2.3 BELEID EN TUIS-GEBASEERDE BESIGHEDE.....	30

2.3.1 Veranderende dinamika van TGB'e.....	31
2.3.2 Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling (PEO) en TGB'e .....	34
2.3.3 Klassifikasie van TGB'e/TGW.....	36
2.3.4 Ondernemingsaspekte van tuiswerk en tuiswerkendes.....	37
2.3.5 Eienskappe van TGB-eienaars .....	38
2.4 LITERATUURSAMEVATTING.....	39
<b>HOOFSTUK 3: RUIMTELIKE STRUKTURERING VAN FORMELE BESIGHEDE.....</b>	<b>41</b>
3.1 DATABRONNE .....	41
3.1.1 George Munisipaliteit en Eden Distriksmunisipaliteit.....	41
3.1.2 Telefoongidse en ander besigheidsdirektorate .....	43
3.1.3 Persoonlike waarneming .....	43
3.2 DEFINISIE EN INSLUITINGSKRITERIA.....	43
3.3 TELEFOONGIDS DATABESPREKING.....	44
3.4 RUIMTELIKE VERSPREIDING VAN FORMELE BESIGHEDE .....	49
3.5 SKAKELING TUSSEN FORMELE BESIGHEDE EN TGB'E.....	52
3.6 SAMEVATTING .....	54
<b>HOOFSTUK 4: DIE LIGGINGSBESLUITNEMING-STUKRAG VAN DIE</b>	
<b>GEORGE TGB-SEKTOR.....</b>	<b>55</b>
4.1 SELEKSIE EN RUIMTELIKE VERSPREIDING VAN RESPONDENT	
WOONBUURTE EN TGB'E .....	55



4.2 FAKTORE WAT TGB-ENTREPRENEURS SE LIGGINGSKEUSES BEÏNVLOED .....	58
4.3 PROBLEME GEASSOSIEER MET GEORGE TUISWERKENDES .....	61
4.3.1 'n 'Gebrek aan spasie' as moontlike TGB-probleem .....	61
4.3.2 'Swak toegang tot kliënte/klante' as moontlike TGB-probleem .....	63
4.3.3 Arbeidsprobleme .....	63
4.3.4 Onderbrekings.....	64
4.3.5 Kontantvloeiprobleme .....	64
4.3.6 Erge kompetisie.....	64
4.3.7 Misdaad/geweld .....	65
4.3.8 Ander TGB-verwante probleme .....	65
4.2.8.1 Swak toegang tot materiaal .....	65
4.3.8.2 Geraas .....	66
4.3.8.3 Gebrekkige parkering, jaloesie van buitestaanders en TGB'e wat geen probleme huidiglik ondervind nie .....	66
4.4 SPESIFIEKE REËLS EN REGULASIES WAT PROBLEMATIES IS VIR GEORGE TGB'E .....	67
4.5 RESPONDENT TGB'E SE LIGGINGSGEKIEDENISSE .....	68
4.5.1 Huidige ligging teenoor verskuiwing .....	69
4.5.2 Faktore wat die ligging van TGB'e in George beïnvloed .....	74
4.5.2.1 Eienaar se tuis/geboortedorp en lewenskwaliteit.....	75
4.5.2.2 Nabyheid aan kliënte en voldoende vervoerinfrastruktuur .....	76

4.5.2.3 Kliënte-/klantedigtheid in George en nabyheid van bruikbare hulpbronne .....	77
4.5.2.4 George se markomstandighede en enige finansiële voordele van TGB'e .....	77
4.6 DIE BETEKENIS VAN GEORGE AS 'n INTERMEDIÊRE DORP .....	78
4.7 SAMEVATTING .....	79
 <b>HOOFSTUK 5: FORMELE SEKTORE RUIMTELIKE VERANDERING</b>	
 <b>IN GEORGE SEDERT 1995 .....</b>	
5.1 TGB KATEGORIEË .....	80
5.2 Lisensiëring .....	81
5.3 AKTIWITEIT SUBKATEGORIEË .....	82
5.3.1 Kleinhandel subkategorieë .....	83
5.3.2 Vervaardiging subkategorieë .....	83
5.3.3 Dienslewering subkategorieë .....	84
5.4 TGB BESTAANSTYDPERKE EN BENUTTING VAN TEGNOLOGIE .....	87
5.5 ALGEHELE TGB SUKSESFAKTORE .....	88
5.6 WERKGEWERS-/WERKNEMERSPROFIEL .....	91
5.7 SAMEVATTING .....	95
 <b>HOOFSTUK 6: SAMEVATTING EN VOORSTELLE .....</b>	
6.1 DIE NAVORSINGSPROBLEEM HERROEP .....	96
6.2 SAMEVATTING VAN NAVORSINGSRESULTATE .....	99
6.2.1 Die aard en omvang van die George TGB sektor .....	99

6.2.2 Faktore wat bydra tot die sukses van respondent-TGB'e.....	100
6.2.3 TGB Werkgewers-/werknemersprofiel.....	101
6.2.4 Die liggingsbesluitneming-stukrag van die George TGB-sektor.....	103
6.2.5 Probleme geassosieer met George tuiswerkendes.....	104
6.2.6 Huidige ligging teenoor verskuiwing.....	106
6.2.7 Faktore wat TGB'e se ligging binne George beïnvloed.....	107
6.2.8 Ruimtelike veranderinge in die formele sektor van George ondernemings sedert 1995.....	108
6.3 VOORSTELLE VIR TOEKOMSTIGE NAVORSING.....	110
VERWYSINGS.....	112
ADDENDA.....	124

# TABELLE

---

2.1	Ekonomiese eienskappe van informele aktiwiteite .....	16
2.2	Die eienskappe van die informele ekonomie soos waarneembaar in die literatuur.....	17
2.3	Die gemiddelde grootte van die informele ekonomie relevant tot ontwikkelingsvlak.....	18
2.4	Klassifikasie van die informele ekonomie in ontwikkelde lande .....	20
2.5	Informele indiensname as 'n proporsie van nie-landbouwerk.....	21
2.7	Werkers in informele ondernemings volgens sektor, Maart 2004 .....	28
2.8	Karaktereienskappe van TGB-eienaars.....	38
3.1	Ondernemingskategorieë in George.....	42
3.2	Sektor werksaamheid per woonbuurt .....	42
3.3	Opsommende data vanuit die George telefoongidse (1995, 2000, 2005 en 2009).....	45
4.1	Tipes geselekteerde TGB'e per woonbuurt .....	58
4.2	Kruisvergeljking tussen die redes vir TGB'e se verskuiwing en die respondent-woonbuurte .....	74
4.3	Die vyf invloedrykste faktore wat kan help om ligging in George te bepaal .....	75
5.1	TGB lisensiëring in vergelyking met die geselekteerde woonbuurte .....	82
5.2	Sekondêre spesifieke verdeling van TGB-aktiwiteite.....	82
5.3	Aantal bestaansjare in vergelyking met aktiwiteit/e .....	87
5.4	Vergelyking van die aantal inwoners per TGB met die woonbuurt waar die grootste aantal inwoners per TGB voorkom het .....	93

# FIGURE

---

1.1 George studiearea en munisipale grens .....	11
1.2 George studiearea en ruimtelike grondgebruik gebiede.....	11
1.3 Navorsingsontwerp .....	13
2.1 Informele ekonomie: Dimensies.....	15
2.3 Liggingskeuse dinamiek van TGB'e en nie-TGB'e .....	34
Foto 3.1 George SSK informele straathandelaars se nuutgeboude stalletjies .....	47
Foto 3.2 George SSK besighede in Yorkstraat.....	47
3.1 Ruimtelike verspreiding van formele besighede volgens tipe in George: 2005 tot 2009.....	50
3.2 Ruimtelike verspreiding van formele besighede volgens tipe in George: 1995.....	51
3.3 Huidige aantal TGB'e op rekord in George geïntegreer met die formele sektor (2009).....	53
4.1 George studiearea: Geselekteerde woonbuurte.....	56
4.2 Persentasie onderhoude per geselekteerde woonbuurt.....	57
4.3 Die ruimtelike verspreiding van die respondent-TGB'e in George .....	58
4.4 Invloedryke faktore vir respondent-TGB'e se huisligging .....	59
4.5 Gegroepeerde redes soos opgesom uit die kommentaar van elke respondent-TGB .....	60
4.6 'Werk vanuit die huis' probleme soos ervaar deur respondent-TGB'e .....	62
4.7 Verspreiding van verkose tipe reëls en regulasies onder 23 TGB'e.....	68
4.8 Lande en provinsies waarvandaan respondente hul tuisbesighede verskuif het .....	69

4.9 Die aard van die respondent-TGB'e wat nie altyd in 'n huis geleë was nie.....	70
4.10 Voormalige liggings van verskuifde TGB'e in George .....	72
4.11 Areas in George waarvandaan respondent-TGB'e geskuif het .....	73
4.12 Gegroepeerde redes agter die verskuiwing van respondent-TGB'e in George.....	74
4.13 Invloedryke faktore wat ligging of verskuiwing bepaal het.....	78
5.1 Verspreiding van George TGB'e oor die primêre aktiwiteitskategorieë.....	81
5.2 Persentasie TGB'e verbonde aan die verskeie Kleinhandel subkategorieë.....	83
5.3 Persentasie TGB'e verbonde aan die verskeie Vervaardiging subkategorieë .....	84
5.4 Persentasie TGB'e verbonde aan die verskeie Dienslewering subkategorieë .....	86
5.5 Die gebruik van IT vir sakedoeleindes in respondentbesighede .....	88
5.6 Belangrikheid van faktore om die TGB se hoofaktiwiteit/e te bereik .....	90
5.7 Aantal TGB'e wat familieledes in diens het, asook die aantal lede .....	91
5.8 Groepering van voltydse werknemersgetalle onder die persentasie betrokke TGB'e.....	92
5.9 Aantal inwoners in vergelyking met die aantal TGB'e .....	93
5.10 Groepering van deeltydse werknemersgetalle onder die persentasie betrokke TGB'e .....	94
5.11 Die kwalifikasievlak van respondent-TGB werknemers.....	94

# ADDENDA

---

A:

ONDERHOUDVRAE RAKENDE DIE KARAKTERTREKKE EN RUIMTELIKE TENDENSE VAN  
TUISGEBASEEERDE-BESIGHEDE IN GEORGE ..... 124

B:

MENINGSTABEL RAKENDE RESPONDENTE SE KNELPUNTE ..... 132

# AKRONIEME

---

AMO	Arbeidsmag Opnames
BBP	Bruto Binnelandse Produk
BSP	Bruto Streek Produk
GIS	Geografiese Inligting Stelsels
IAN	Interaktiewe Area Netwerke
IAO	Internasionale Arbeidsorganisasie
IT	Informasie Tegnologie
KMMO	Klein-, Medium- en Mikro-ondernemings
MNK	Multi Nasionale Korporasies
MOI	Menslike Ontwikkeling Indeks
NRP	Nasionale Raad van Provinsies
OESO	Organisasie vir Ekonomiese Samewerking en Ontwikkeling
OHO	Oktober Huishoudelike Opname
OIV	Opname van Indiensname en Verdienste
PEO	Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling
SSK	Sentrale Sake Kern
TGB	Tuis-Gebaseerde Besighede
TGW	Tuis-Gebaseerde Werk



**"GEOGRAPHY HAS MADE US  
NEIGHBORS. HISTORY HAS MADE  
US FRIENDS. ECONOMICS HAS  
MADE US PARTNERS, AND  
NECESSITY HAS MADE US ALLIES."**

**- JOHN F. KENNEDY (1917 - 1963)**

# HOOFSTUK 1: INLEIDING

---

Politieke transformasie sedert 1996 het gelei tot die desegregasie van besighede en residensiële areas in dele van Suid-Afrika se stede (Donaldson & Van der Merwe, 1999; Donaldson et al, 2003). Tydens die proses het noemenswaardige getalle stedelike armes begin verhuis na die sentrale gedeeltes van stede, dit terwyl stedelike dekonsentrasie en spreid meer momentum by ander gebiede in dieselfde stede ondergaan het. In die proses het belangrike liggings- en strukturele veranderinge in stedelike ekonomieë deur die hele land plaasgevind. Gevolglik is die unieke karakter van sekere stede aangetas, veral dele binne die sentrale gedeeltes van stede. Areas soos Sunnyside in Tshwane het meestal swart middelklas geword terwyl ander areas soos Hillbrow, Johannesburg, onder akute stedelike armoede verval het en dus het informele ekonomiese aktiwiteite al prominenter geword. Beleidsmaatreëls het later gevolg om die voorkoms en standhoudendheid van armoede te probeer bestuur en uit te skakel, maar die verskynsel duur voort en beïnvloed miljoene mense se lewens daaglik.

Tuisgebaseerde werk (TGW) of tuisgebaseerde besighede (TGB'e) word gesien as 'n gedeelte van die informele ekonomie (Watson 1993). 'n Tuisgebaseerde besigheid staan ook bekend as tuiswerk, werk-vanuit-huis, tuisarbeid, tuisgebaseerde produksie of tuisgebaseerde werksaamheid (Ofosuhene 2005: 12). Dit is nie 'n nuwe verskynsel nie. Christensen (1988) redeneer dat tot en met die Industriële Rewolusie was landbou en tuisindustrieë of TGB'e dominerend binne alle ekonomieë en deur die geskiedenis het sekere groepe soos akademikusse, skrywers, kunstenaars en ambagsmense op tradisionele wyses by hul wonings gewerk. Binne die Suid-Afrikaanse konteks word die bedryf van ondernemings vanuit 'n woning meestal as 'n vorm van oorlewing geag, veral vanweë die reputasie van die informele ekonomie en menigte konkrete hedendaagse voorbeelde daarvan (soos spaza-/huiswinkels binne informele nedersettings), maar hierdie studie wil die klem plaas op die bestaan van tuisondernemings in beide die informele en die formele ekonomiese sektore. Die feit dat tuisgebaseerde besighede wel in uitkomst bied aan entrepreneurs van enige sosio-ekonomiese agtergrond maak daarvan 'n besondere onderwerp en die feit dat hierdie tipes ondernemings potensiaal en groei kan toon, maak verder daarvan 'n gedeeltelike strategie teen armoede asook 'n kampvegter teen stedelike verval soos veroorsaak word deur die politieke gevolge van die afgelope vyftien jaar in die Suid-Afrikaanse samelewing.

## 1.1 EKONOMIESE INVLOEDE RELEVANT TOT DIE STUDIE

---

Die Wêreldbank beraam dat die informele ekonomie 40 persent van die Bruto Binnelandse Produk (BBP)<sup>1</sup> van lae-inkomste lande genereer en 17 persent van die BBP van die hoë-inkomste lande (Schneider & Enste 2002). In Afrika word geskat dat hierdie ekonomiese sektor amper twee-derdes

---

<sup>1</sup> BBP meet die nasionale inkomste and uitgawes vir 'n land se ekonomie vir 'n gegewe fiskale jaar. Dit is die totale waarde van alle finale goedere en dienste geproduseer in 'n spesifieke ekonomie.

van die totale stedelike werkersmag akkommodeer (Karl 2000). Die sektor het ontstaan as 'n soort balans tussen bevolkingsgroei, veral in stedelike areas, en die groei van werkskepping binne die formele ekonomiese sektor (Ligthelm 2005). Die fisieke impak wat ontwikkeling en groei van die formele en informele ekonomiese sektore op die uitleg en struktuur van stedelike areas veroorsaak is dus 'n gegewe siende dat enige vorm van bevolkingsgroei stedelike strukturele verandering bevorder omdat daar aanhoudend vir meer mense, en dus ook ondernemings, beplan moet word. Vanuit die geskiedenis is dit ook duidelik dat alle vorme van ekonomiese aktiwiteite, of net die vooruitsig van beter samelewingsomstandighede en dienste deur persoonlike ekonomiese verbetering, verstedeliking inspireer en sodoende groter stedelike struktuurveranderinge in terme van uitbreidings veroorsaak.

Die Internasionale Arbeidsorganisasie (IAO/ILO) berig dat globale arbeids-tendense weerspieël dat daar 184 miljoen mense reg oor die wêreld bestaan wat geen vorm van werk of beroep het nie. Daar word verder beweer dat die getal mense na een biljoen kan opskuif indien die mense wat geen vooruitsig op werkskepping of indiensname het nie, ook in berekening gebring word (IAO 2005). Die IAO gaan verder en voorspel dat oor die volgende tien jaar, 500 miljoen mense die wêreld se arbeidsmarkte gaan betree, die meeste sal jongmense uit ontwikkelende lande wees (IAO 2003). Hulle val in by die 184 miljoen werkloses, asook die 500 miljoen werkende armes, almal mense wat hul talente en vaardighede op 'n produktiewe en waardevolle wyse wil en/of kan, benut (IAO 2004). Daar sal dus drasties vele nuwe werkseleenthede geskep moet word binne die volgende twee dekades sodat almal wat tot die arbeidsmark toetree, geakkommodeer kan word. Die tempo van werkskepping in die formele ekonomie is meestal aansienlik stadiger as die groei in die arbeidsmag.

Die gebrek aan produktiewe werkseleenthede forseer mense om vir hulself te begin sorg. Die bedryf van 'n TGB is 'n relatief maklike manier vir 'n individu om vir homself of haarself en hul naasbestandes te voorsien. Daarby skep die behoeftes van lae-inkomste huishoudings 'n noemenswaardige aanvraag na 'n verskeidenheid produkte en dienste teen pryse onder dié van die formele ekonomiese sektor. Teoreties bied TGB'e pryse en dienste laer as ondernemings in die formele sektor. Produkte en dienste gebied en gelewer deur die informele ekonomiese sektor, dus ook TGB'e, is dikwels heelwat meer bekostigbaar en die tipe en kwaliteit daarvan steeds aanvaarbaar as wat deur die formele sektor verskaf word (Bugnicourt 2000). Hoewel dit moeilik is om die totale omvang van die informele ekonomie van enige land te bepaal, stel mikrovlak studies voor dat hierdie sektor of leefwyse as 'n noodsaaklike opsie beleef moet word, juis omdat die informele ekonomie 'n groot en groeiende porsie van die arbeidsmag van menige lande uitmaak (IAO 2005). Die informele ekonomie word gekarakteriseer deur interafhanklike konsepte en gebeurtenisse, die hoofaspekte waarvan in Hoofstuk 2 kortliks behandel sal word.

## 1.2 DEFINISIE EN VROEË ONTWIKKELING VAN TGB'E

---

Tuisgebaseerde werk (TGW) verwys na enige betaalde werk wat in of vanuit 'n huis (residensiële woning) op 'n voltydse of deeltydse basis geskied. Daar word gevolglik na so 'n woning as 'n tuisgebaseerde besigheid (TGB) verwys. Dit word begin en gedryf deur die entrepreneur of deur een van die werknemers. Die aantal werknemers is ook gewoonlik nie meer as vyf persone nie (Prugl & Tinker 1997; Gurstein 1996; Good & Levy 1992). Tradisioneel was tuisgebaseerde besighede (TGB'e) se bydrae tot die ekonomie van minder belang geag deur beleidmakers en ekonome. Dit het egter verander in onlangse jare (ongeveer die afgelope 20 jaar), nie slegs in ontwikkelende land soos Suid-Afrika waar deelname in die informele ekonomie as geforseer ervaar kan word, maar ook in ten volle ontwikkelde lande soos Noord-Amerika (Pratt 2008:5). Alhoewel dit moeilik is om die totale omvangrykheid van TGW te beraam, omdat dit tot onlangs skaars in nasionale statistieke ingesluit was, bevind mikrovlak studies dat TGW'e 'n groot en groeiende deel van die arbeidsmag in verskeie lande verteenwoordig (Chen et al. 1999). TGB'e is 'n aanvaarde komponent binne die informele ekonomie, veral in vinnig groeiende stede, volgens Tripple (2005). Sommige TGB'e bevat byvoorbeeld beide 'n tuisgebaseerde komponent (soos kos maak) en 'n nie tuisgebaseerde komponent (soos die verkoop van kos op straat of markte). Die eerste aktiwiteit word gesien as 'n produksie-TGB en die ander aktiwiteit is nie 'n kleinhandel TGB-aktiwiteit nie, maar eerder die nie-tuisgebaseerde aktiwiteit wat tot die TGB bydra (Tipple 2005).

Tot onlangs was TGW binne Westerse geïndustrialiseerde samelewings as grootliks oudmodies, uitbuitagtig en onwettig ervaar en is gevolglik na die ekonomiese agtergrond verskuif. Vandag het hierdie persepsies en beperkinge rakende TGW/TGB'e geleidelik verander en versag, veral teen die einde van die twintigste eeu. Gevolglik het die een-en-twintigste eeu die fenomeen nuwe betekenis gegee ten opsigte van groter aanvaarding, persoonlike sukses en natuurlik ook verdere navorsing. Dié verskynsel het die aandag van regerings, beplanners, ander besighede, navorsers en akademikusse begin interesseer. Gibson-Graham (1996: 32) redeneer dat kapitalistiese ekonomiese vorme van produksie, spesifiek tuisgebaseerde werk (TGW) en selfwerkzaamheid, erken moet word as die "voor en die na" van suiwer kapitalisme, menende dat TGW 'n alternatief bied tot tradisionele kapitalistiese inkomstegenerasie. TGW kan dus wel inkomste en groei voorsien maar dit is 'n tipe bedryf wat ten spyte van enige ekonomiese toestande steeds die potensiaal besit om te kan floreer. Dit was eens 'n hoof ekonomiese aktiwiteit in die meeste Westerse lande (Berke 2003), maar is tydens die Industriële Rewolusie uitgeskop tot op die agtergrond as 'n oorblyfsel uit die verlede. Mense het tydens hierdie era hul huise verlaat om in fabriekke, of vir openbare instansies, te gaan werk en gevolglik het hulle ruimtelik verwyder geraak van hul wonings (Harvey 1989).

Soos reeds gestaaf, word TGW of TGB'e as deel van die informele ekonomie erken, maar vanweë verskeie benaderinge wat kan bestaan met betrekking tot die onderwerp van tuiswerkzaamheid en informaliteit moet dit genoem word dat enige handeling rakende hierdie onderwerpe verdere aanpassing of herdefiniëring benodig soos die gevallestudie of situasie verander. Vir die doel van

hierdie navorsing word alle tuisgebaseerde besighede en arbeiders wat vanaf hul tuistes werk, met dieselfde definisie verbind. Hierdie besighede word ook as deel van die informele ekonomie beskou juis vanweë hul gebrek aan formele besigheidspersoneel in 'n sentrale sakekern (SSK) en hul vestiging in woonbuurte of informele nedersettings. Die grootte of opbrengs van die betrokke besighede is nie een van die insluitingskriteria nie, maar die ligging van hierdie ondernemings binne residensiële areas is gevolglik die hoofaspek wat deelname aan hierdie studie bepaal het. Die lyne wat die verskeie tuisgebaseerde besighedspraktieke verdeel, is ook baie fyn en verskeie definisies is relevant tot elke geval. Dus kan menigte definisies van toepassing wees op dieselfde geval, afhangend van die betrokke omstandighede. Hierdie stelling sal bewys word deur die verloop van hierdie skripsie. Om gevolglik suksesvolle mededinging in die Suid-Afrikaanse ekonomie te bewerkstellig terwyl daar gelyktydig bygedra moet word tot globale tendense, is dit nodig om lig te werp op die *aard* en *omvang* van verskillende ekonomiese sektore en om tuisgebaseerde besighede (TGB'e) as spesifieke voorbeeld tydens hierdie navorsing te gebruik.

### 1.3 PROBLEEMSTELLING

---

Die ekonomiese transformasies wat in Suid-Afrikaanse stede voorgekom het sedert die 1990's hou sekere spesifieke uitdagings vir die sake- en owerheidsektore in. Die informele ekonomie speel 'n belangrike rol omdat dit al sekuriteit is vir verskeie stedelike armes. Alhoewel dit 'n energieke en broodnodige deel is van die Suid-Afrikaanse stedelike ekonomie, funksioneer dit nog nie optimaal suksesvol in baie van hierdie stede nie. Hierby is dit ook nie goed bestuur in die loop van die afgelope jare nie. Dit is egter in die belang van Suid-Afrika om aan te hou soek na beter maniere om soveel as moontlik van die ekonomiese voordele, wat verlore gegaan het tydens die 1990's met die verval van dele van sommige stede, terug te win. Daar is algemene openbare konsensus dat die ruimtelike verhouding tussen die formele en informele sektore in Suid-Afrikaanse stede steeds verbeter kan word. Met intense internasionale aandag op die ekonomie, verg onderwerpe soos die informele ekonomie en tuisgebaseerde besighede (TGB'e) meer deeglike navorsing.

'n Onlangse artikel in 'n plaaslike koerant heet: "Informele handel tap ekonomieë" (Die Burger, 2009). Die kruks daarvan is dat wêreldhandel neig om ontwikkelende lande met groot informele sektore, asook dié lande se werkers, in 'n armoedelokval te vang. Hierdie stelling is afkomstig uit die merkwaardige bevindings in 'n navorsingsverslag oor sogenaamde informele ondernemings en werk deur die Internasionale Arbeidsorganisasie (IAO) en die Wêreldhandelsorganisasie (WTO) wat onlangs bekend gemaak is. Die twee internasionale organisasies stel dit dat handels- en arbeidsbeleid saamgesnoer moet word om "ordentlike werk" te skep. Die verslag lui dat die omvang van lande se informele sektore regstreeks verband hou met swak diversifisering onder uitvoersektore, asook swak ekonomiese groei. Arbeids- en handelstatistieke van 31 ontwikkelende lande is gevolglik ontleed om tendense te identifiseer. Een gevolgtrekking is dat 'n toename in 'n land se informele ekonomie gepaardgaan met 'n tekort aan diversifisering. Lande in die steekproef het tot twee persent van hul ekonomiese groei koerse prysgegee weens die omvang van hul informele sektore. Die redes

hiervoor sal tydens die literatuuroorsig behandel word en sluit in aspekte soos swak vaardigheidskepping in formele betrekkinge en kleiner informele ondernemings se meestal onvermoë om te groei en te innoveer. Sulke ondernemings het onder meer min toegang tot skaalvoordele en krediet. Die artikel staaf verder dat informele werk oor die algemeen ook nie 'n weg tot beter werk is nie. Volgens die studie neig informele werkers om veel meer informeel te bly of eenvoudig werkloos te word, as wat hulle mettertyd in die formele ekonomie opgeneem word. Talle vroeëre aannames oor die positiewe gevolge van informele aktiwiteite is volgens die verslag twyfelagtig. Hierdie nuutste opheldering deur die IAO en die WHO gaan feitlik lynreg teen die bevindinge van die beskikbare literatuur rakende informele ekonomiese aktiwiteite en tuisondernemings, gevolglik moet die vraag gevra word: Is die probleem gekoppel aan die vlak van ontwikkeling wat deur 'n land bereik is? Hoekom anders vaar Westerse lande so goed ten opsigte van hul informele sektore en hul uiters suksesvolle TGB-bedrywighede? TGB-ondernemings in hierdie ontwikkelde lande het aansien en status bereik en word as 'n baken vir die toekoms gesien (byvoorbeeld VSA en Kanada). Die feit bly egter dat ontwikkeling 'n noodsaaklik rol speel, maar die informele ekonomie en selfwerkzaamheid of tuiswerkzaamheid bied wel 'n heenkome en 'n geleentheid vir dié wat dit wil aangryp binne die ontwikkelende konteks.

Heelwat werk is reeds gedoen oor die informele ekonomie en die strukturele uitdagings wat Suid-Afrikaanse stedelike ekonomieë in die gesig staar (sien Turok & Watson 2001, 2002 en Preston-Whyte en Rogerson 1991 as voorbeelde). Die klem op TGB'e het egter beperk gebly. Dus is die oorkoepelende essensie van hierdie studie om 'n dieper verstandhouding te ontwikkel betreffende die liggingsveranderinge wat sigbaar is in die stedelike ekonomiese landskap van George sedert 1995 met spesifieke klem op die dinamiek agter die veranderingsproses, veral die rol, aard en huidige fase-profiel van TGB'e in hierdie area.

#### **1.4 DOELSTELLINGS EN DOELWITTE**

---

Die twee hoofdoelstellings is geanker binne die navorsingsprobleem:

- ✿ Eerstens onderneem die studie om die aard en omvang van TGB'e in George te verstaan en te beskryf met spesifieke verwysing na hoe dit verander het oor tyd en wie hoofsaaklik daarby betrokke is. Hierdie deel van die studie kyk in detail na die areas in George waar huishoudelike ekonomiese aktiwiteite gekonsentreer is (woonbuurte) en gevolglik ook hoe liggingsomstandighede die grootte, produkverskeidenheid en struktuur daarvan beïnvloed.
- ✿ Tweedens bepaal die studie hoe veranderinge vanaf 1995 die struktuur van formele sektor besighede beïnvloed het, gevolglik ook watter besighede geskuif het.

Die geformuleerde probleem vereis antwoorde vir 'n verskeidenheid van beide beskrywende en verduidelikende navorsingskwessies, wat alles geïnkorporeer is binne die volgende praktiese studie-doelwitte:

- ✿ Ruimtelike identifikasie van die fisiese groei wat plaasgevind het in die formele ekonomiese sektore in George.
- ✿ 'n Deeglike ondersoek na die aard (samestelling) en omvang van TGB'e in George sedert 1995.
- ✿ Kartering van die liggingsveranderinge van die verskillende formele besighede oor 'n periode van 14 jaar in George.
- ✿ Om die ruimtelike en ekonomiese tendense wat plaasgevind het in die studie-area te bepaal.
- ✿ Om die tipes, ligging en formalisering van TGB'e te bepaal.

## 1.5 METODOLOGIE

---

Hierdie navorsingstudie is gegrond in 'n sterk teoretiese agtergrond, soos vereis deur 'n ekstensiewe internasionale en plaaslike literatuurondersoek oor die geografie van stedelike ekonomieë en TGB'e, maar daar moet ook klem geplaas word op die feit dat dit 'n unieke metodologiese benadering vereis het, aangesien die onderwerp min plaaslike blootstelling in onlangse tye ontvang het. Verskeie navorsingstemas het klaarblyklik baie individuele akademiese aandag geniet, maar die totale literatuurstudie het nie 'n enkele navorsingspoging opgelewer wat die formele en informele sektore met die voorkoms van TGB'e integreer nie. Navorsers het aangetoon dat TGB'e sonder uitsondering onder die informele sektor insluit en dus het hierdie studie van dieselfde gevolgtrekking uitgegaan. Slegs een studie is geïdentifiseer wat 'n aanvaarbare en praktiese metodologiese benadering kon bied vir die George-geval (sien Watson: 1993). Die probleem was egter dat hierdie spesifieke studie reeds amper twee dekades oud is. Selfs die internasionale veld kon nie dieselfde hulpvaardigheid in terme van bruikbare en relevante bronne lewer soos die Suid-Afrikaanse nie, veral nie met 'n spesifieke afspitsing op TGB'e nie.

Die gebrek aan voldoende databronne oor ekonomiese aktiwiteite en TGB'e was 'n volgende knelpunt. Die probleem het dus geverg dat sekondêre databronne geraadpleeg moes word, wat aanleiding gegee het tot die skepping van nuwe metodes om die spesifieke *doelstellings* te bereik. Die beste voorbeeld hiervoor is die kartering van die formele besighede deur die gebruik van telefoongidse. Die enigste beskikbare data in dié geval was die telefoongidse self. Hierdie besighede se liggings en bestaanstydperke kon mettertyd wel vasgestel word, maar hierdie lysie moes later verbind word met die betrokke GIS-lae (Geografiese Inligting Stelsels) wat die straatadresse en erfnummers bevat het. 'n Outomatiese databasis het dus nie bestaan om die besighede maklik te kon plot nie. Alles moes per hand ingevoer en gekarteer word. Aangesien die aard van hierdie data-konstruksieproses aansienlik ekstensief was, moet dit erken word vir die praktiese en intellektuele waarde daarvan as 'n nuwe databron. Hierdie deel van die navorsing vorm ook deel van die metodologie (ekonomiese transformasies van George) en is ingesluit in die studiedoelwitte. Die hoof metodologiese afdelings, benodig vir beide die akademiese en pragmatiese komponente van hierdie navorsing, sal nou kortliks verduidelik word.

### 1.5.1 Literatuurstudie

Die navorsingsmetodologie het eerstens 'n literatuurondersoek van al die beïnvloedbare faktore van TGB'e op die groeidinamiek van stedelike sentras en woonbuurte behels. Dit het onder meer ook enige ekonomiese verwantskappe binne internasionale en nasionale kontekste ingesluit. Die hoeveelheid beskikbare formele en informele ekonomiese sektorliteratuur, binne die akademiese dissiplines van *Ekonomie* en *Geografie*, het eerstens die definisie van sleutelkonsepte relevant tot die karakter en liggingsdinamika van TGB'e moontlik gemaak. Tweedens het die beskikbare literatuur die klassifikasie-proses aangehelp in terme van die hoof navorsingstendense en resultate. Hoofstuk 2 verskaf 'n oorsig van die belangrikste konsepte en bevindinge, met spesiale klem op die belangrikheid van navorsing wat gefokus is rondom TGB'e, asook 'n oorsig van die Suid-Afrikaanse beleid rakende die informele ekonomie. Die gebrek aan Suid-Afrikaanse regeringsbronne rakende TBW of TGB'e is egter 'n verdere knelpunt en word tydens die sintese van hierdie skripsie aangespreek. Die internasionale literatuur fokus benewens veral op die tipe gevorderde TGW (telewerk) wat tans nie naastenby die meeste van Suid-Afrika se TGB-tipes (meeste is Spaza-winkels) verteenwoordig nie.

### **1.5.2 Data rakende die George formele sektorveranderinge**

Lyste van formele besighede binne George is saamgestel, elk binne 'n spesifieke ekonomiese kategorie asook spesifieke jaargroep. Hierdie lysie dien as 'n vergelykende databasis om sodoende die groeiverandering te kon evalueer, plus die relevante handel, industrie en dienslewering tendense van die area oor die afgelope dertien jaar. Hierdie proses is aangepak deur die opskryf van die besighede soos gevind in die telefoongidse van die jare 1995/1996, 2000/2001 en 2005/2006. Addisioneel is 'n lys vir die jaar 2009 geskep, maar hierdie lys is van bestaande elektroniese data verwerk en verteenwoordig gevolglik nie die verspreiding van formele ondernemings volgens tipe nie, slegs volgens besighedsnaam en ligging. Die finale lys het bestaan uit 10 734 besighede soos verdeel onder bogenoemde jaargroepe. Die 2009 lys is met behulp van 'n privaat GIS-maatskappy saamgestel en ander elektroniese direktorate soos die Geelbladsye om sodoende die totale omvang van formele stedelike ekonomiese groei vir die studie area te kon bepaal, asook om dit in besit te hê vir vergelykende doeleindes. Die details rondom hierdie proses, asook die klassifikasie van besigheidstipes, word in Hoofstuk 3 bespreek, met die relevante kaarte wat die formele ondernemings vasgevang het.

Die formele besighede is as volg gekategoriseer:


 Dienste

 Handel

 Industrie

Verder is daar besluit om ook te verdeel binne die volgende erkende groepe:

 Kommersiële Dienste


 Openbare Dienste

 Private Dienste

 Finansiële Dienste



 Industriële Dienste

 Ligte Industrie

 Swaar Industrie


### 1.5.3 TGB-data en vraelysverspreiding deur middel van onderhoude


Verskeie lyste van die huidige TGB'e binne George is verkry vanaf George Munisipaliteit. Tenspyte van beperkinge rakende rekords wat onvolledig en nie op datum is nie, het hierdie inligting steeds as 'n insiggewende aanwyser gedien aangaande die totale aantal TGB'e in die dorp. Sodoende is bepaal dat ongeveer 100 onderhoude met TGB'e se eienaars gevoer moes word (29%) om verteenwoordigend te kon wees van die sowat 335 TGB'e in die dorp. Alternatiewe metodes en inligtingsbronne is gevolglik ook ingesluit om die munisipale data aan te vul om sodoende die munisipale respondente inligting aan te vul, hier het persoonlike waarneming 'n noemenswaardige rol gespeel. Daar is ongeveer 25 respondent TGB'e vanuit die ses grootste woonbuurte gekies. Hierdie besighede kon van enige tipe of aard wees; solank daar net 'n balans tussen die verskeie soorte verteenwoordig was. Die empiriese data vir die projek is dus ingesamel deur 'n opname onder 'n steekproef TGB'e te doen. Verder is 'n vraelys ontwikkel vir onderhoudsdoeleindes. Die terugvoerkoers was uiters goed, wat toegeskryf kan word aan die feit dat dit 'n persoonlike onderhoudsvraelys was en nie die aflaaitipe nie.

Die seleksie van die ses woonbuurte is vooraf bepaal onder alle woonbuurte op die sentrale sakekern (SSK) se rand. Verder is daar onderneem om hierdie woonbuurte te verdeel onder die sosio-ekonomiese stand daarvan, dus is 'n lae, middel en hoë inkomste variasie geskep. Die betrokke woonbuurte heet as volg: Thembalethu (oorwegend Swartbevolking, gedeeltelik informele nedersetting en regeringsbehuising, lae inkomste, suid van die SSK); Pacaltsdorp (oorwegend Bruinbevolking, lae tot middel inkomste, beide privaat en regeringsbehuising, ook suid van die SSK, Loeriepark, Bodorp/Denneoord, Georgetown en Blanco (almal middel tot hoë inkomste en oorwegend voormalige Witwoonbuurte, noord van die SSK). Die ligging van hierdie woonbuurte word aangetoon en die ekonomiese eienskappe daarvan verder bespreek tydens Hoofstuk 4.

Die onderhoudsvrae het bestaan uit vier afdelings. *Afdeling A* was so saamgestel dat dit 'n basiese TGB-oorsig kon aantoon. Aspekte wat van belang was tydens dié spesifieke afdeling was byvoorbeeld die besigheidsbeskrywing, aktiwiteitkategorisering en die verdeling van besighede binne die volgende kategorieë:

 TGB'e wat 'n produk vervaardig of herstel.

 TGB'e wat 'n diens lewer of as 'n spesifieke tipe agentskap dien.

 TGB'e wat meer as een van die bogenoemde beskrywings vervul of iets heeltemal anders verrig.

*Afdeling B* bepaal wat die werkgewer en werknemer se algemene profiel. *Afdeling C* het weer gekonsentreer op algemene vrae oor tuisondernemings soos byvoorbeeld die probleme wat hul ondervind en die redes agter hul keuse om 'n TGB te begin. *Afdeling D* het die besluitnemingsproses agter die liggingskeuse van die respondente TGB'e bepaal, asook of 'n verandering van ligging tydens die bestaan van die betrokke TGB'e plaasgevind het. Om die ideale kwaliteitsinligting te kon bekom, was dit nodig dat die onderhoude met 'n senior personeellid gevoer moes word, of 'n persoon met langtermynkennis rakende die liggingsgeskiedenis van die respondente TGB'e. Hierdie gedeelte het met redelike gemak geskied, aangesien hierdie tipe ondernemings min personeellede het en dikwels was dit die eienaar self met wie die onderhoud gevoer kon word. Daar is dus besluit om met die aankoms by 'n TGB te versoek dat die eienaar of bestuurder teenwoordig sou wees vir die totale duur van die onderhoud. Die vraelys is verbeter na foutiewe areas uitgewys is deur 'n onafhanklike kenner en gevolglik aangepas is om enige vaaghede uit te skakel voordat daar met die veldwerk begin is. Die volledige onderhoudvraelys is ingesluit as *Addendum A*.

#### **1.5.4 Kartering**

Alle kaarte is saamgestel met die gebruik van Esri ArcMap 9.2. Om 'n visuele verteenwoordiging te verskaf van die formele besighede se ligging en ruimtelike veranderinge in George, was 'n straat-adres GIS-laag nodig om hierdie lysie met ArcMap te vereenselwig. Die Eden Distriksmunisipaliteit se GIS-department is geraadpleeg om hiermee te help omdat hulle oorweldigend voel dat hierdie navorsing tot hul voordeel is. Ongelukkig is hul huidige beskikbare data rakende hierdie onderwerp onvoldoende vir die studie. 'n Privaat GIS-maatskappy in Wellington is opgespoor om te help met die verwerking en aanvul van die telefoonboekdata. Verskeie kaarte is gemaak, van die belangrikste is natuurlik die kaart wat die ligging van woonbuurte uitbeeld waar die betrokke respondent TGB'e voorkom en die ander kaarte wat die strukturele veranderinge uitwys in terme van die formele besighede oor die aangewese tydspannes.

#### **1.5.5 Data en ruimtelike analise**

Die onderhoudvraelys, wat spesifiek vir die George gevallestudie ontwikkel is, het beide ope en geslote vrae bevat en dit was van so aard dat die data-evaluasie en verstandhouding primêr kwantitatief was. Vraelys is gekodeer en die betrokke data, verkry uit die onderhoude is ingevoer binne die SPSS 15.0 statistiese sagtewareprogram om sodoende toetsing, die gebruik van frekwensies, beskrywende statistieke en kruistabulering van veranderlikes te kon saamstel. Addisioneel is Microsoft Excel ook gebruik om die uitkomstes van SPSS te verfyn. Excel is ook gebruik tydens die samestelling van die formele besigheidslyste.

## 1.6 STUDIEGEBIED

---

George het ongeveer 203 253 inwoners (Gemeenskapsopname 2007) en is geleë in die Wes-Kaap, halfpad tussen Kaapstad en Port Elizabeth op die Tuinroete. Die dorp (sommige voel dit moet 'stad' status kry) is 'n populêre vakansie- en konferensiesentra, asook die administratiewe en kommersiële spil van die totale Tuinroete, oftewel die Suid-Kaap area. Die dorp het sy ontstaan te danke aan die groeiende vraag na hout vir konstruksie, transport en meubelvervaardiging teen die begin van die 18de eeu. Die dorp is vernoem na Koning George III en het amptelike munisipale status in 1837 verkry.

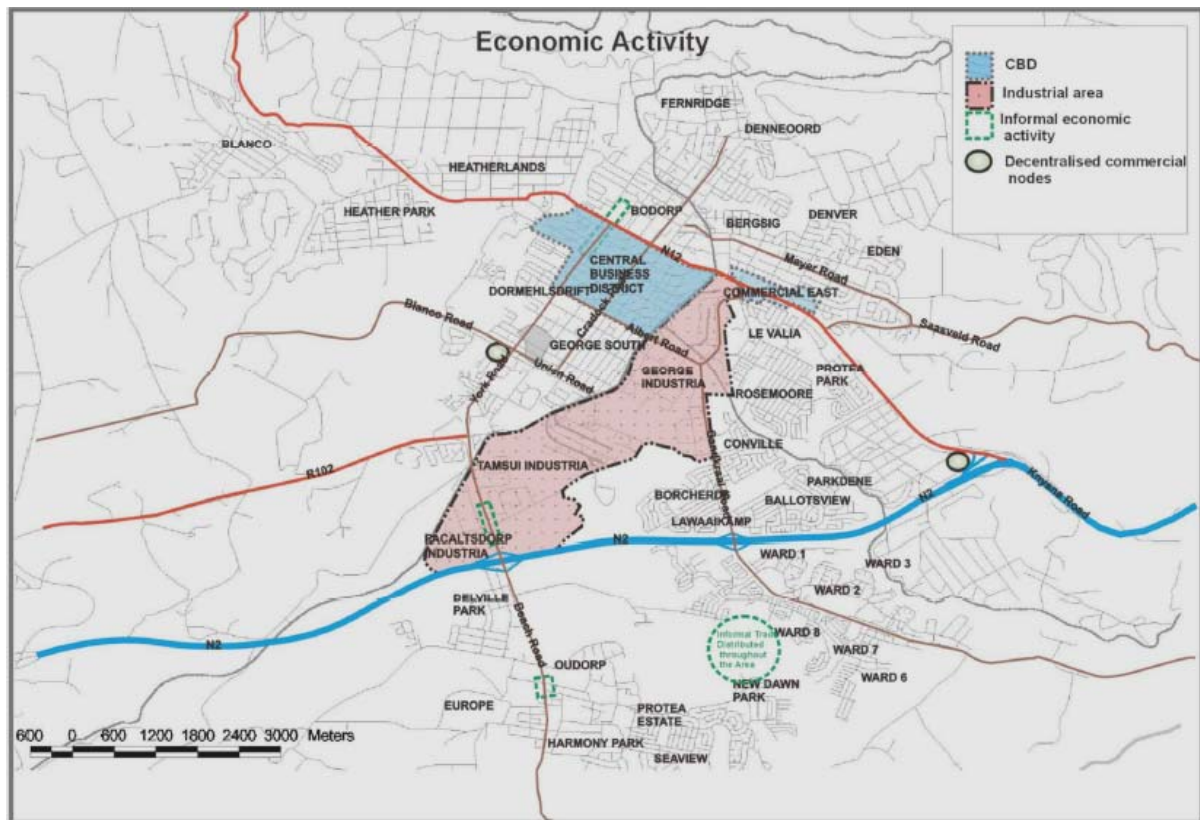
Dit was veral gedurende die 1970's en 1980's dat George ontwaak het as die ekonomiese en administratiewe middelpunt van die Tuinroete en Klein-Karoo gebiede. Dit het ander ekonomiese stedelike areas soos Mosselbaai, Oudtshoorn en Knysna in grootte en in diversifikasie van 'n plaaslike ekonomie verbygesteek (George LED 2005). Die doelbewuste stimulasie van George se diverse industriële sektor speel ook 'n hoofrol in pogings om die Suid-Kaapse ekonomie te stimuleer (George Plaaslike Munisipaliteit 2009). George Munisipaliteit sluit in die stedelike areas van George, Wildernis en Heroldsbaai, asook 'n aantal kleiner kus vakansie-oorde insluitende Victoriabaai, Kleinkrantz sowel as die Wildernis Nasionale Park. Die landelike nedersettings van Wildernis-Oos, Geelhoudboom, Herold en Waboonskraal is ook ingesluit binne hierdie munisipale gebied. Die munisipaliteit dek 'n oppervlakte van 1 068 km<sup>2</sup>, oftewel minder as een persent van die provinsiale area (George LED 2005). Tenspyte van die klem op die dorp se florerende toerismebedryf asook n goeie landbousektor was die hoogste werkskepping per sektor vir die area die sake (handel) sektor (Middle 2005). Dit word gevolg deur die vervaardiging, konstruksie en huishoudelike-werk sektore (George LED 2005). Twee uitstaande ekonomiese tendense binne hierdie gebied het baie relevant geword vir hierdie navorsing: Die koers van die Bruto Streek Produk (BSP = totale toegevoegde waarde van alle firmas en instansies) het oor die afgelope paar jaar vermeerder en tweedens het die hoofsektore van die plaaslike ekonomie uitgebrei in verhouding tot mekaar (George Plaaslike Munisipaliteit 2009).

Rakende die bevolkingsverspreiding van die area het die 2001-sensus aangetoon dat die Bruin bevolking die meeste mense verteenwoordig met 75 900 inwoners gevolg deur Swartmense met 50 300 inwoners en 33 800 Witinwoners (George LED 2005). Die munisipaliteit skat dat teen die jaar 2015 sal die totale bevolking op ongeveer 205 000 inwoners berus en dat die jaarlikse groeikoers op daardie stadium op 2.5 persent sal staan. Die aantal huishoudings teen 2015 sal ongeveer 57 400 wees (George LED 2005). Die aantal Klein-, Medium- en Mikro-ondernemings staan huidig op 9000 met 'n gemiddelde indiensname van 6 mense per onderneming. Hierdie sektor bied werk aan ongeveer 50 000 inwoners (Thomas 2005: George LED) Figuur 1.1 toon die studiegebied aan en Figuur 1.2 toon die ekonomiese spilpunte van die studie-area, asook die geïdentifiseerde areas waar informele werk verrig word of informele handel gedryf word.



**Figuur 1.1** George studie-area en munisipale grens

(Bron: George Munisipaliteit Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling Strategie, Oktober 2005)



**Figuur 1.2** George studie-area en ruimtelike grondgebruik gebiede

(Bron: George Munisipaliteit Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling Strategie, Oktober 2005)

## 1.7 TESIS-STRUKTUUR

---

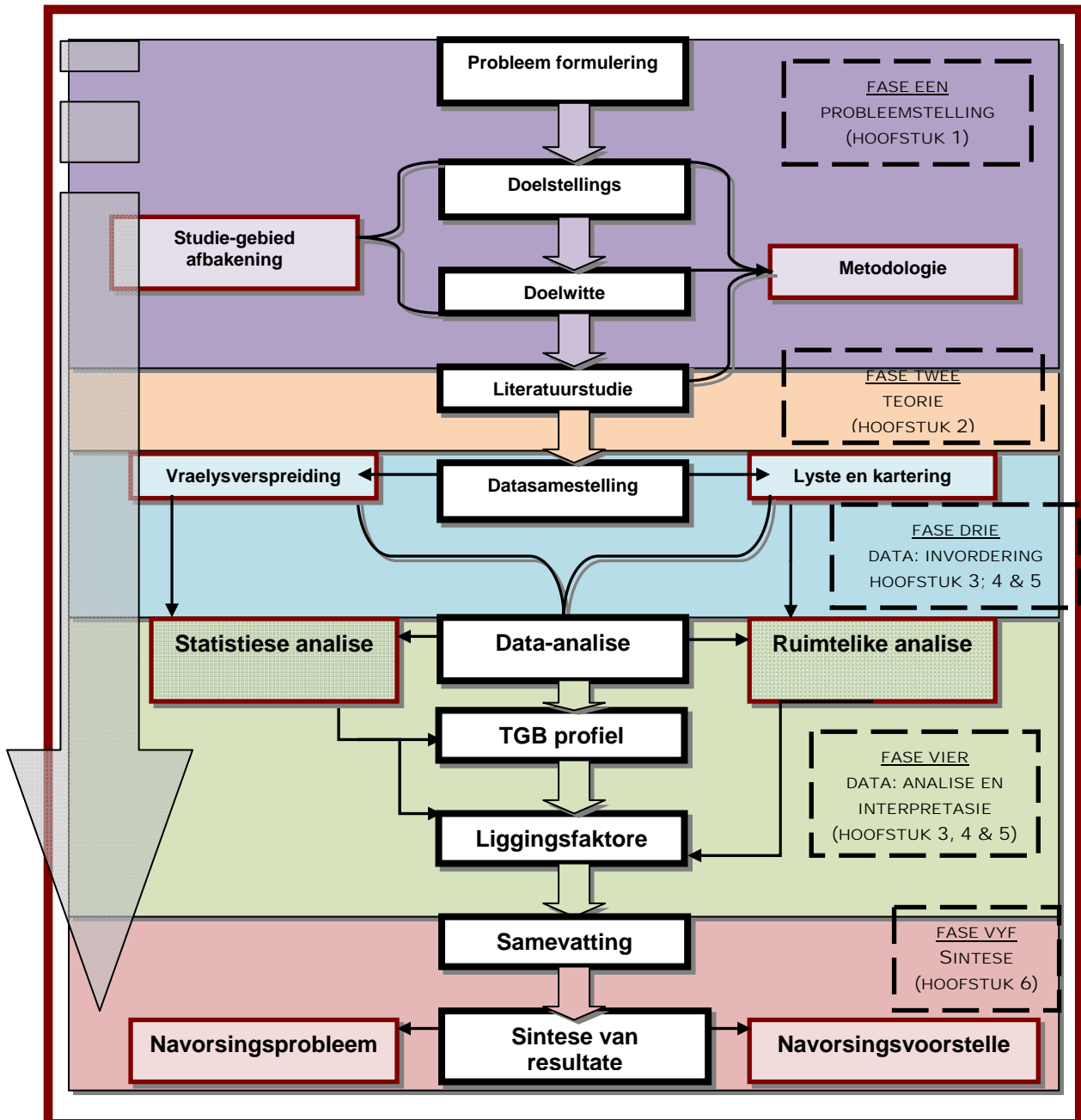
Hoofstuk 1 is die grondslag van die studie en stel ook die navorsingsprobleem bekend, asook die gevolglike geformuleerde studiedoelstellings en doelwitte en verder ook die metodologie om hierdie doelwitte te bereik. Die volgende hoofstuk (Hoofstuk 2) verteenwoordig 'n ekstensiewe literatuurstudie wat die konsepte en navorsingstendense beklemtoon rakende die informele ekonomie en tuisgebaseerde besighede. Die literatuur bied nie slegs 'n oorsig van bestaande kennis nie, maar vorm deel van 'n raamwerk vir analise deur die identifikasie van die belangrikste temas, soos geassosieer met die studieveld en met die doel om die mees relevante teorieë wat verband kan hou met die George-geval, te identifiseer en inkorporeer.

Hoofstuk 3 lê weer die grondwerk vir die eerste empiriese gedeelte van die navorsing deur die beskrywing van die data-samestellingsproses met verdere spesifieke fokus op die seleksie-kriteria, geskiedenis en visuele uitleg van die George formele sektor. Kaarte is tydens Hoofstuk 3 benut om die fisieke verandering beter te illustreer. Alle TGB profiel verwante aspekte word tydens Hoofstukke 4 en 5 bespreek.

Hoofstuk 4 bied byvoorbeeld 'n algemene beskrywing van die respondente TGB'e se liggingskeuse en/of verskuiwing in of buite George en Hoofstuk 5, fokus op die basiese profiel aspekte asook voorkeure en daaglikse hulpbronbenutting van hierdie respondente. Die sleutelkomponente van die studie is vasgevang in hierdie gedeeltes (Hoofstukke 3, 4 en 5) van dié skripsie en bevat gevolglik die belangrikste statistiese en ruimtelike data-analise asook interpretasie voorbeelde. Met hierdie uitkomstes kon die interessantste en belanghebbendste tendense geïdentifiseer word onder die respondente TGB'e asook die gekarteerde formele besighede. Hoofstuk 6 bevat die sintese van hierdie studie se navorsingsresultate asook 'n kort samevatting van die doelwitte en laastens word 'n paar aanbevelings gemaak vir verdere navorsing oor hierdie studieonderwerp. Figuur 1.3 illustreer die verskillende komponente van hierdie studie se ontwerp.

## 1.8 NAVORSINGSONTWERP

Figuur 1.3 bied die afbreek van die vyf individuele fases, elk met hul eie komponente, wat saam die navorsingsontwerp uitmaak.



Figuur 1.3 Navorsingsontwerp

## **HOOFSTUK 2: LITERATUUROORSIG**

---

Tydens die afgelope twee dekades was daar noemenswaardige groei in tuis-gebaseerde werk (TGW), veral met betrekking tot tuis-gebaseerde besighede (TGB) se aktiwiteite asook selfwerkzaamheid. Dit kan toegeskryf word aan hedendaagse faktore soos byvoorbeeld die meer buigsame organisasie van produksie wat deesdae in alle ekonomieë aangetref kan word. Dit is veral klein dorpe en die intermediêre stedelike areas wat nog min aandag in terme van TGB-navorsing ontvang het. Ter agtergrond, TGW verwys na enige betaalde werk wat in, of vanuit, 'n huis (residensiële woning) op 'n voltydse of deeltydse basis geskied. Dit word begin en bedryf deur 'n entrepreneur of deur 'n werknemer (Prugl & Tinker 1997; Gurstein 1996; Good & Levy 1992). Die rol van die informele ekonomie in ontwikkelde en ontwikkelende lande asook TGB'e as bron van werkzaamheid en die kwessie van plaaslike ekonomiese ontwikkeling (PEO), plus die voordele van entrepreneurskap, is van die onderwerpe wat kortliks bespreek sal word. Hierdie onderwerpe word gekarakteriseer deur interafhanklike konsepte en definisies, die hoofbeginsels waarvan opsomming behandel sal word in die hierdie hoofstuk.

### **2.1 INLEIDING TOT DIE INFORMELE EKONOMIE**

---

Keith Hart (1970 & 1973), 'n sosiale antropoloog, was die eerste persoon om die term “informele sektor” binne 'n ontwikkelende wêreldkonteks na die akademiese literatuur te bring. Hy het hierdie konsep bekend gestel om 'n deel van die stedelike arbeidsmag te beskryf, naamlik die gedeelte wat buite die formele arbeidsmark werk. Hart het die informele sektor geag as verteenwoordigend van amper alle kategorieë van kleinerige selfwerkzaamheid-ondernemings. Daar is tipies tydens die konseptualisasie-era daarna verwys as die maniere waarop mense buite die formele lone-ekonomie inkomste verdien, eerder as die aanbeveelde alternatief tot formele werk (Bromley & Gary 1979). Al is Hart se oorspronklike konsep van die informele sektor beperk tot die mense wat vir hulself begin werk skep het, het die toevoeging van dié konsep dit moontlik gemaak om ander aktiwiteite by te voeg wat voorheen geïgnoreer was in die teoretiese modelle van ontwikkeling, asook in nasionale ekonomiese rekeninge (Swaminathan 1991). Dit is gevolglik 'n baie belangrike en betekenisvolle eienskap van die hedendaagse gebruik van die term.

#### **2.1.1 Informele ekonomie: Definisie**

Die literatuur oor die informele ekonomie is toegegooi onder terminologiese verwarring. Sommige vroeë studies verwys daarna as die “basaar-ekonomie” en die “firma-gesentreerde-ekonomie” (Geertz 1963) of selfs die “swartmark” (Smithies 1984). Daar word dus dikwels 'n kriminele konnotasie daaraan gegee, byvoorbeeld die “kriminele onderwêreld” (Smithies 1984). Feige (1989) stel die “ondergrondse ekonomie” bekend terwyl ander die terme “skadu-ekonomie”, “tweede ekonomie” of “huishoudelike ekonomie” verkies. Wat Feige die “ondergrondse ekonomie” noem, is 'n mengsel van aktiwiteite. Dit verduidelik die terminologiese verwarring en illustreer hoekom verskeie vakgebiede,

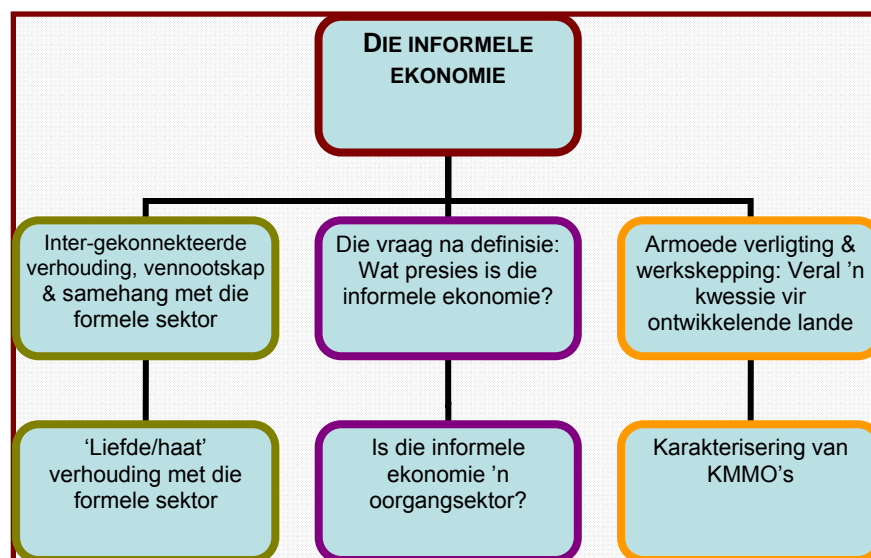


soos arbeidsekonomie, sosiologie, finansies, makro-ekonomie, statistieke of kriminologie daaraan verskillende betekenis of definisies gee.

Dit bleik dat geen enkele definisie van die informele ekonomie al hierdie dissiplines tevrede kan stel nie (Feige 1989). Daarom het navorsers opgehou om die informele ekonomie te probeer definieer, maar in plek daarvan poog hulle om die verskynsel te definieer soos relevant tot 'n enkele spesifieke probleem (Gërkhani 2003). 'n Groot bydrae tot dieselfde tipe gedagtegang is gedoen deur Thomas (1992). Hy gebruik drie hoofvrae as kriteria, oftewel, 'n manier om verskillende tipes informele aktiwiteite te klassifiseer: *Is marktransaksies betrokke? Word die goedere en/of dienste wettig geproduseer? Is die metodes van produksie en/of verspreiding wettig?* Die konsep agter die klassifikasie van informele ekonomiese instansies is dat dit die invloed van verskeie eksterne kwessies vasvang. Aspekte soos politieke en sosiale omstandighede kan hier as voorbeeld dien.

### 2.1.2 Informele ekonomie: Karakterisering

Ten spyte van Hart se vroeë werke is die absolute pioniernavorsing oor die informele ekonomie in 'n groot mate deur die Internasionale Arbeidsorganisasie (IAO) gedoen (ILO 1972). Die studie-area was Kenya en die fokus was die eienskappe en vlakke van indiensneming. In hierdie verslag is informaliteit meestal gekarakteriseer deur die ignorering van regeringsregulasies en belasting deur die deelnemers binne hierdie sektor van enige land se ekonomie. Aanvanklik het die IAO aangeneem dat die hoofdoel van die informele sektor was om 'n metode tot selfonderhoud aan families te verskaf. Die organisasie het die groei van die sektor toegeskryf aan positiewe werkskeppingsgeleenthede en die regmatige verspreiding van verdienste. As 'n gevolg hiervan, het die organisasie ook geredeneer, moes werksaamheidsverhoudings en ongelykheid eers aangespreek word om die geassosieerde probleme van die informele sektor op te los. Figuur 2.1 illustreer die verskillende dimensies van die informele ekonomie soos dit vandag in samelewings waargeneem kan word. Dit lys ook die hoofkwessies verbonde aan informaliteit wat gevolglik in hierdie hoofstuk bespreek word.



**Figuur 2.1** Informele ekonomie: dimensies  
Bron: Globale Ontwikkeling Navorsing Sentrum (2009)



De Soto (1989) het die konseptualisasie van die informele sektor geherdefinieer deur die fokus te verskuif na die regulator-raamwerk daarvan. In sy benadering is die wettige status die hoofelement wat informeel van formeel skei met betrekking tot die twee sektore se aktiwiteite. Hy stel dit ook dat die opkoms van die informele ekonomie vanuit die beleide en transaksiekoste, verbonde aan formele ekonomiese bedrywighede, spruit. Gevolglik stel hy voor dat om die informele sektor te ontwikkel, moet daar markderegulasie plaasvind, asook meer privaateiendomsregte en laastens, die totale afskaffing van staatintervensie in die daaglikse werkinge van hierdie sektor. Om eerder die term "informele ekonomie" in stede van "informele sektor" te gebruik, laat dit toe dat 'n breër reeks van aktiwiteite ingesluit kan word. Die gebruik van die terme wissel dus van situasie tot situasie, maar vir die doel van hierdie studie sal die term "informele ekonomie" voortaan hoofsaaklik gebruik word.

Voor die revolusionêre verandering rondom werksaamheid ongeveer dertig jaar gelede plaasgevind het, het ekonome geen aandag gegee aan die ekonomiese aktiwiteite wat plaasvind buite die formele raamwerk van die ekonomie nie. Sosioloë en antropoloë was die enigste wat belang gestel het in informele ekonomiese aktiwiteite (Gërkhani 2003). Tydens die 1950's en 1960's het die informele dimensies van die organisasie van mense se lewens groter belang en gevolglik ook meer aanvaarbaarheid en vernaamheid verkry, veral vir ekonomiese navorsing (Blau & Scott 1963: Gouldner 1954). Die Internasionale Arbeidsorganisasie (IAO) se destydse analise beklemtoon dat die konsep van informaliteit spruit uit 'n ontwikkelende (met ander woorde, Derdewêreld) konteks (Hart 1970). Derhalwe is die informele ekonomie aanvanklik waargeneem en bestudeer in sekere ontwikkelende lande. Hierna het die fokus weer na ontwikkelde lande verskuif en uiteindelik het van die belangrikste navorsing oor ontwikkelende en voormalige sosialistiese lande, asook die meer onlangse sogenaamde oorgangslende, begin bekendheid verwerf (Gërkhani 2003). Tabel 2.1 toon die verskillende tipes informele ekonomiese aktiwiteite aan, asook die karaktereenskappe van elk.

**Tabel 2.1** Ekonomiese eienskappe van informele aktiwiteite

<b>Tipe aktiwiteit</b>	<b>Monetêre transaksies</b>		<b>Nie-monetêre transaksies</b>	
<b>Onwettige aktiwiteite</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Handel in gesteelde goedere, dwelmhandel en produksie, prostitusie, dobbelary, smokkelary en bedrog.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Ruilhandel in dwelms, gesteelde goedere en smokkelary.</li> <li>☛ Produksie (kweek) van dwelms vir eie gebruik.</li> <li>☛ Diefstal vir eie gebruik.</li> </ul>	
<b>Belasting-status van die taak/take verrig</b>	<b><u>Belastingontduiking</u></b>	<b><u>Belasting-vermyding</u></b>	<b><u>Belasting-ontduiking</u></b>	<b><u>Belasting-vermyding</u></b>
<b>Wettige aktiwiteite</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Nie-rekordhouding: inkomste van selfwerksaamheid.</li> <li>☛ Lone, salarisse en bates van werk gedoen maar wat wel wettig is ten opsigte van beide goedere en dienste.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Werknemer-afslag en byvoordele.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Ruilhandel van onwettige goedere en dienste.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Alle doen-dit-self werk en buurhulp.</li> </ul>

Bron: Gebaseer op Schneider & Enste (2003:37, Tabel 4.5)

Akkurate skattings van die dimensies, groei en vlakke van deelname aan die informele ekonomie oor die wêreld heen word tans steeds gebombardeer met problematiek rakende die geskikte definisies

daarvan (Rogerson 1996). Gevolglik, deur dit te definieer, kan die karaktereienskappe daarvan toepaslik gebruik word. Verskeie skrywers se oogpunte kan saamgevat word om 'n algemene verwysingsraamwerk te skep. Tabel 2.2 toon per eienskap die bypassende aktiwiteite-beskrywings.

**Tabel 2.2** Die eienskappe van die informele ekonomie soos waarneembaar in die literatuur

<b>Eienskappe</b>	<b>Beskrywings</b>
<b>Omvang/reeks van aktiwiteite:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Min aktiwiteite is versprei oor 'n wye spektrum van verskillende tipes.</li> <li>✿ Kleinhandel is dominant.</li> <li>✿ Veral plekmarkte.</li> <li>✿ Transport is gereeld die hoofaktiwiteit.</li> </ul>
<b>Kombinasie van verskillende aktiwiteite:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Verskeie aktiwiteite is in 'n enkele eenheid, hetsy gelyktydig of as gevolg van gereelde verandering.</li> <li>✿ Produkte word gemaak en verkoop by dieselfde ligging.</li> </ul>
<b>Kleinskaal:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Meeste is sonder gereelde (permanente, voltydse) werknemers, maar party het wel 'n aantal werkers (meestal drie tot vyf persone).</li> </ul>
<b>Interne organisasie en indiensname-verhoudings:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Buigsaam, loslit, familiegeoriënteerde bestuur asook onbeskermd werkers.</li> <li>✿ Lang werksure.</li> </ul>
<b>Deursigtigheid: (informele verhouding met verskaffers, kliënte en die staat)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Min lisensies of formele kontrakte, buigsame ure, oneweredige kontrakte.</li> <li>✿ Neig na deursigtigheid maar steeds ongereguleerd en ongetelde besigheidsaspekte.</li> <li>✿ Vermyn belasting, lisensiëringkoste en standarde.</li> </ul>
<b>Informele vaardighede bekom en beperkte vaardighede nodig:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Vaardighede bekom deur informele internskappe en party kan verbale opleiding ontvang.</li> <li>✿ Paar moeilikhede voor toegang verkry kan word.</li> <li>✿ Lae aanvanklike kapitaal nodig en min vaardighede verlang.</li> </ul>
<b>Operators het lae inkomste:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Inkomste nie ver bo die minimumloon nie.</li> </ul>
<b>Lae aanvanklike kapitaal, beperkte toegang tot formele krediet en 'n onder-gekapitaliseerde proses van produksie:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Informele kapitaal verkrygbaar vanaf familielede, geldleners en ander besigheidsbelangegroepes.</li> <li>✿ Beperkte tegnologie kan effektiwiteit nadelig beïnvloed en investering gevolglik beperk, asook enige verbetering/uitbreidings laat stagneer.</li> </ul>
<b>Verbruiking en vervaardiging is nie geskei van mekaar:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Gebruik persoonlike en huishoudelike bates.</li> <li>✿ Besigheidsuitgawes, inkomste, bates en arbeid is geheg aan dié van die huishouding self.</li> </ul>

Bron: Aangepas vanuit Tipple (2005)

### 2.1.3 Groei in die informele ekonomie

Die vroeë informele ekonomie ontwikkelingsliteratuur staaf dat hierdie sektor nie lewensvatbaar en groeiend was binne ontwikkelende lande nie (Verick 2005). Hierdie aanname word egter vandag ten sterkste teengestaan, veral in ontwikkelende lande waar informaliteit in die meeste gevalle die totale ekonomie in terme van uitkomstes en indiensname domineer. Verder het menigte debatte opgevlam rakende die impak van hierdie prosesse op die informele ekonomie. Een van die debatte gaan daaroor dat die armes, meestal vroue, die meeste te na gekom word in terme van die voordele van 'n geglobaliseerde wêreld. Verskeie opinies stel voor dat die multinasionale korporasies (MNC's) die lae arbeidskoste van hierdie lande wil uitbuit, maar empiriese bewyse toon dat daar beide wenners en verloorders binne 'n geglobaliseerde ekonomie is (Winters 2004). Die informele ekonomie vorm deel

van nuwe perspektiewe rakende ekonomiese groei deurdat beide die informele ekonomie en die nuwe denke daaragter, alternatiewe vorme van arbeid en entrepreneurskap insluit.

Alhoewel die betekenis van die informele ekonomie van tyd en ten opsigte van lande verskil, het gemeenskappe en regerings wel meer bewus geword van die noodsaaklikheid van navorsing oor hierdie sektor. Die akademiese idees rakende dié fenomeen het ook verder ontwikkel vanaf die vroegste studies, wat voorgestel het dat die informele ekonomie as randstandig (marginaal) of bestaande uit aftrekselaktiwiteite gesien moet word. Meer onlangse studies stel egter voor dat dit as 'n sentrale aspek van die ekonomiese en sosiale dinamiek van enige land ervaar moet word, maar veral van die minderontwikkelde tipes (Gërkhani 2003). Die hoofkwessie wat in die literatuur bespreek word, is natuurlik die *betekenis* van die informele ekonomie en die *verhouding* daarvan tot die formele ekonomie. Baie studies het hiertoe bygedra, maar daar bestaan steeds teenstrydigheid oor vele uitlatings. Dit is veral opvallend wanneer studies van die informele ekonomie in ontwikkelde lande met dieselfde fenomeen in ontwikkelende en oorgangslande vergelyk word. Waarneming stel voor dat die natuur daarvan tussen lande met verskillende strukture grootliks verskil (Cowell 1990). Vir 'n vergelyking van die grootte van die informele ekonomie oor ontwikkelde, ontwikkelende en oorgangslande, sien Tabel 2.3.

**Tabel 2.3** Die gemiddelde grootte van die informele ekonomie relevant tot ontwikkelingsvlak

Lande/Kontinente		Grote as % van BBP
<b>Ontwikkelde lande</b>	<b>OESO<sup>2</sup> lande</b>	<b>12</b>
<b>Oorgangslande</b>	Voormalige Sovietunie	25
	Middel- en Oos- Europa	20
<b>Ontwikkelende lande</b>	<b>Afrika</b>	<b>44</b>
	<b>Latyns-Amerika</b>	<b>39</b>
	<b>Asië</b>	<b>35</b>

Bron: Gebaseer op Schneider en Enste (2003:37) in *Public Choice* (2004: 267-300)

Verder kan daar 'n bruikbare onderskeid getref word tussen drie kategorieë van informele werksaamheid, naamlik Oorlewings-, Mikro- of Groei-ondernemings en Tuisgebaseerde besighede waarvan die eerste twee vervolgens kortliks bespreek word.

### **2.1.3.1 Oorlewingsondernemings**

Hierdie tipe ondernemings verteenwoordig mense wat nie vir hulself vaste en volhoudende lone of permanente werke kan opspoor of skep nie, of geen toegang kan kry tot die ekonomiese sektor van hul keuse nie (Rogerson 1996). Die inkomste voortgebring vanuit hierdie tipe ondernemings is

<sup>2</sup> Die Organisasie vir Ekonomiese Samewerking en Ontwikkeling (OESO) is 'n internasionale liggaam van 30 lande wat die riglyne van 'n verteenwoordigende demokrasie en 'n vrye mark-sisteem aanvaar het. Die meeste is hoë -inkomste lande met hoë menslike ontwikkeling-indekse (MOI), dus word hierdie lande as ontwikkelde lande gesien (OESD 2009).

gewoonlik te gering in verhouding tot die minimumstandaard van inkomste of lone (Davey, Skinner & Valodia 2005). Hierdie ondernemings word gekarakteriseer deur kleinskaal kapitaalinvestering, amper geen vaardigheds- of opleidingsvereistes nie en slegs beperkte geleenthede om te groei na volwaardige selfonderhoudende besighede (Moyo 2006). Armoede en 'n desperate poging om te oorleef, is die primêre oorsake van of motiverings vir die totstandkoming van hierdie tipe ondernemings. Verskeie navorsers het al aangetoon dat hoofsaaklik vroue die opwekkers van hierdie tipe informele werkskepping is (Rogerson 1996 & Davey, Skinner & Valodia 2005).

### **2.1.3.2 Mikro of groei-ondernemings**

Hierdie is baie kleinskaalse besighede wat dikwels slegs een eienaar het (Rogerson 1996). Familielede is meestal die werknemers met dalk twee tot vier ander betaalde werkers (Rogerson 1996). Hierdie besighede het min of geen formele strukture, veral in terme van lisensiëring, formele sakepersele, operasionele permissies en boekhoudende prosedures (Jackle 2006). Die kapitaalbasis is ook beperk en eienaars asook werknemers het beperkte besigheidsvaardighede (McKenzie & Woodruff 2006). Nietemin het baie mikro-ondernemings die potensiaal om verder te ontwikkel en selfs te floreer tot groter formele klein of medium besighede. Ontwikkelende lande ondervind wat bekend staan as KMMO's (Klein-, Medium- en Mikro-ondernemings) in hul ekonomieë (Berry et al. 2002). Dit is 'n beleidgedrewe inisiatief gemik om ekonomiese groei deur kompetisie, indiensneming-aanwakkering en inkomsteverspreiding te verkry deur middel van die bevordering en bemagtiging van hierdie lande se KMMO-entrepreneurs. Hierdie tipe ondernemings speel dikwels in die meeste ontwikkelende lande se intermedieë stedelike areas 'n meer prominente rol as grootskaalse besighede en dit help om groei, diversifikasie en rasse-insluiting asook arbeidsabsorpsie in die areas te bepaal.

### **2.1.4 Studies rakende informele ekonomieë in ontwikkelde en ontwikkelende lande**

Die konsep van die informele ekonomie het ontstaan vanuit 'n Derdewêreldkonteks (ontwikkelende/oorgangslande). "As gevolg van die groot impak in ontwikkelende lande" (Charmes 1990:18) is daar heelwat meer studies oor die informele ekonomie in hierdie lande gedoen. Die aantal oorgangslande het ook toegeneem. Dit is van belang om te noem dat die informele ekonomie ook bestaan in die voormalige sentraalbeplande ekonomieë wat nou in oorgang is. Daar is verskeie parallels tussen ontwikkelde en ontwikkelende lande se informaliteitskriteria maar daar is ook 'n paar unieke verskille. Tabel 2.4 lys die belangrikste kriteria vir informele ekonomiese aktiwiteite soos verkry vanuit navorsing rakende ontwikkelde lande, met 'n toegespitste perspektief op hul eie informele sektore.

**Tabel 2.4** Klassifikasie van die informele ekonomie in ontwikkelde lande

<b>Politiese klassifikasie</b>	<b>Beskrywings</b>
<b>Arbeidstatus: (Insluitend onverklaarde arbeid, gebrek aan sosiale voordele, minimum lone en swak werksomstandighede)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ Baie studies baseer hul konsep van die informele ekonomie op die invloed daarvan op arbeidsmarkte.</li> <li>✎ Volgens hierdie klassifikasie is die informele ekonomie die somtotaal van alle inkomste-verdiensde aktiwiteite, uitsluitend die kontrakwerk en wettige, geregleerde indiensneming.</li> <li>✎ Belangrikste skrywers: Harding &amp; Jenkins (1989), Renooy (1990) en die IAO.</li> </ul>
<b>Ongerapporteerde inkomste of belastingontduiking:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ Die informele ekonomie word beskryf as die somtotaal van alle belasbare inkomste wat on-gerapporteer gaan met die intensie om dit (belasting) te ontduik.</li> <li>✎ Belangrikste skrywers: Allingham &amp; Sandmo (1972); Die Interne Inkomste Dienste (IID 1979); Feige (1981, 1990); Cowell (1990); Alm (1991); en Schneider &amp; Enste (2000).</li> </ul>
<b>Grootte van aktiwiteit/e:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ Gewoonlik gemeet na aanleiding van die aantal werknemers.</li> <li>✎ Was 'n redelike dominante kriterium in vroeër jare.</li> <li>✎ Byvoorbeeld, Sethuraman (1976) staaf dat as minder as tien persone vir die informele besigheid werk is dit deel van die informele sektor.</li> </ul>
<b>Professionele status:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ Informele werkers is gedefinieer as “die som van die selfwerksames, familie en huishoudelike knegte” (Hart 1970, 1973).</li> <li>✎ Was nie 'n populêre kriteria vir 'n tydperk van ongeveer 20 jaar nie.</li> <li>✎ Het weer opgevlam toe dit bruikbaar geword het vir bevolking sensusse en arbeidsvraelyste in die 1990's (Charmes 1990).</li> </ul>
<b>Regulasie of registrasie van 'n aktiwiteit:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ Karakterisering soos gebaseer op regulasie neem die verhouding tussen regeringsregulasie en die bestuur van 'n aktiwiteit/onderneming in ag.</li> <li>✎ Swaminathan (1991) het die meeste op hierdie kriteria gefokus en definieer informele ondernemings as instansies wat ongeregistreerd en ongelisensieer is.</li> <li>✎ Die konsep word deur verskeie navorsers gedeel.</li> </ul>
<b>Nasionale statistieke of BBP-rekening:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ Een rede om die informele ekonomie te bestudeer, is omdat dit 'n verwronge meting van nasionale (BBP) rekening veroorsaak.</li> <li>✎ Feige (1981) is een van die hoofondersteuners van hierdie kriteria en staaf dat die informele ekonomie “alle ekonomiese aktiwiteite wat as gevolg van rekeningkundige kwessies nie gerapporteer is nie en gevolglik buite die sosiale metingsapparaat val, val buite die BBP-rekening.”</li> </ul>
<b>Sosiale klassifikasie</b>	<b>Beskrywings</b>
<b>Sosiale netwerke en gemaklike toegang:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ “'n Vriend van 'n vriend” is sleutelwoorde in die informele ekonomie as dit by toetrede kom. Breman (1980) beklemtoon dat die sosiale netwerk is baie betekenisvol om die informele ekonomie in verskillende tipes te verdeel.</li> <li>✎ Baie navorsers, asook die IAO, staaf dat een voordeel van informatiteit is dat dit maklike toegangsvereistes het.</li> </ul>
<b>Otonomie en buigsaamheid:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ Baie informele ekonomie deelnemers, veral in ontwikkelde lande, verkies om daarin te werk aangesien hul vind dit verskaf meer outonomie, buigsaamheid en vryheid as die formele sektor.</li> <li>✎ Dus kan hulle hul eie besigheid bestuur, self besluit op werksure/dae en hul innovasie asook kreatiwiteit kan vrye teuels aanneem en verder ontwikkel.</li> </ul>
<b>Oorlewing:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✎ Selfs die ontwikkelde lande se navorsing verklaar dat die voorkoms van informele aktiwiteite verbind is aan die deelnemers se behoefte om te oorleef.</li> <li>✎ Alhoewel, ‘oorlewing’ is nie 'n kriteria vir ontwikkelde lande nie.</li> <li>✎ Sien Castells &amp; Portes (1989) en IAO (1972 aanwaarts).</li> <li>✎ Belangrik om daarop te let dat die insluiting van die ‘oorlewing’-kriteria, ekonomiese gevolge het soos die inperkings van totale ekonomiese groei.</li> </ul>

Studies oor minder ontwikkelde lande gebruik ook politieke kriteria wat net so omvangryk is as studies oor ontwikkelde lande, maar die ekonomiese kriteria verskil. Byvoorbeeld, die kriteria rakende die "grootte van die aktiwiteit" of die "kleinskaal van die operasie" word meer gebruik in studies oor ontwikkelende lande. Dit kan toegeskryf word aan die feit dat meer kleinskaalse aktiwiteite die informele ekonomie van ontwikkelende lande domineer. Verwonge BBP-rekening kry ook nie so baie aandag in die studies oor ontwikkelende lande nie. Alhoewel die feit dat Kaufmann en Kaliberda (1996) en later ook Anderson (1998) dit gebruik het, wys navorsing oor hierdie lande het meer blootstelling verkry. Internasionaal is daar 'n groei in die aantal mense wat informeel werk, hetsy as selfwerkzaamheid in ongeregistreerde ondernemings of as loontrekkers in onbeskermdde poste. 'n Onlangse samevoeging van internasionale statistieke oor die informele ekonomie staaf dat: "Informele werksaamheid maak een helfte tot driekwart uit van nielandbou-indiensname in ontwikkelende lande" (IAO 2002:7). Tabel 2.5 lys die persentasies in die verskeie ontwikkelende streke.

**Tabel 2.5** Informele indiensname as 'n proporsie van nielandbouwerk

Omgewing	Persentasie (%)
Noord-Afrika	48
Sub-Sahara Afrika	72
Latyns-Amerika	51
Asië	65

*Bron: aangepas vanuit IAO 2002:7*

Ten opsigte van studies oor die sosiale aspek van die informele ekonomie is veral Grossman (1982) as verwysing baie werd, aangesien dit die belangrikheid van sosiale netwerke beklemtoon. Sy studie plaas ook klem op die tipiese eienskap van die informele ekonomie in oorgangslende (sosialistiese lande) waar daar 'n sterk band is tussen staat- en nie-staatsaktiwiteite. Die mees opvallende verskynsel in die literatuur moet egter toegeskryf word aan die gebruik van die begrip "oorlewing" tussen die ontwikkelde en minder ontwikkelde lande. Soos reeds genoem, gebruik beide tipes lande "oorlewing" as kriteria om die informele ekonomie te definieer. Maar die verskil kom ter sprake wanneer die lae inkomste en geringe groei in ag geneem word wat die informele ekonomie in ontwikkelende lande op hierdie stadium genereer (Gërkhani 2003). Verder word hierdie sektor ook deur arbeidsintensiwiteit en lae tegnologiese vaardighede per kapita gekenmerk veral binne die alledaagse beperkinge van minder ontwikkelde nasies (Gërkhani 2003). Gevolglik moet hierdie eienskappe verbind wees aan mekaar juis omdat die informele ekonomie hoofsaaklik 'n oorlewingssektor genoem word en omdat dit intensiewe arbeid benodig en daarom geringe ekonomiese groei oplewer. Hierdie onderwerpe geniet egter nog ope debattering onder verskeie belanghebbendes.

### **2.1.5 Die verhouding tussen formele en informele ekonomieë**

Vroeë studies oor die formele ekonomie (1960-1970) beskryf dit as 'n totale afsonderlike ekonomiese domein. Die idee van 'n gesplete ekonomie en sosiale randstandigheid was teen 1953 al voorgestel deur die koloniale ekonoom, Boeke. Hy beskryf die gesplete ekonomie as bestaande uit 'n stedelike

markeconomie (met 'n kapitalistiese natuur) en 'n landelike selfonderhoudende ekonomie (statiese landbou-produksiesisteen). Sy teorie is later gekritiseer veral omdat dit nie genoeg van 'n beskrywende aard inkorporeer nie. Boeke se idee moet egter steeds as een van die pionierskonsepte erken word binne die debat van formele en informele ekonomiese verwantskappe en verskille. Die aanvaarding van ekonomiese verdeling en die aanvaarde outonome verhouding tussen die formele en informele sektore het dwars in die weg gestaan teenoor die aanvaarding van dominansie en ondergeskiktheid (Prugl & Tinker 1997; Gurstein 1996; Good & Levy 1992).

Navorsing sedert die 1980's het die belangrikheid uitgewys van die informele ekonomie, asook die menigte beperkings ten opsigte van die integrasie daarvan in totale nasionale ekonomieë. Die hoofstroomteorie tydens hierdie tydperk het informaliteit as 'n realiteit beskou, 'n konsep wat steeds vandag gedeel word deur menigte deskundiges. Dit was gekarakteriseer deur 'n eiesoortige en regmatige reg om reëls spesifiek daarvoor te vorm (Harding & Jenkins 1989). Ondersteuners van hierdie teorie verwerp idees soos ekonomiese dualisme en sosiale randstandigheid soos voorgestel deur Boeke se teorie. Hulle sien nie die informele ekonomie as 'n stel oorlewingsaktiwiteite nie, veral nie aktiwiteite wat in 'n marginale samelewing geskied nie. Hier val die klem op die afhanklikheid van die informele op die formele ekonomie. Die afhanklikheid kan of komplementêrend wees, byvoorbeeld deur subkontrakte, of dit kan kompetêrend ervaar word, byvoorbeeld ongeregistreerde besigheidsaktiwiteite waar arbeid goedkoper is en pryse laer. Feige (1989) ervaar 'n gesplete, ongeobserveerde ekonomie, dus bestaande uit twee bestaanslemente, naamlik 'n monetêre sektor wat geld gebruik as die ruilmedium en 'n niemonetêre sektor waar besigheid plaasvind deur die ruil van goedere en dienste of deur die selfgebruik van hierdie selfvervaardigde goedere en dienste. In 'n teoretiese benadering het Renooy (1990) 'n model ontwikkel van die informele ekonomie en die kenmerke daarvan in vergelyking met die formele. Hy kom tot die volgende gevolgtrekkings rakende die verskille tussen hierdie twee ekonomiese sektore:

- 🌿 Formele reëls en regulasies is nie teenwoordig nie.
- 🌿 Daar is gewoonlik 'n hoër graad van buigsamheid as in formele arbeidsmarkte.
- 🌿 Dit is nie die organisasie nie, maar die vorm van betaling wat grootliks verskil in vergelyking met die formele ekonomie.
- 🌿 Aktiwiteite vind plaas beide binne en buite die formele kontekste en daar is grootskaalse interaksie met mekaar.
- 🌿 Daar is geen volledige opgedateerde informasie of rekordhouding in die informele ekonomie nie.
- 🌿 Die informele ekonomie is hoogs gefragmenteer.
- 🌿 Daar is 'n kombinasie van verskeie informele aktiwiteite omdat een aktiwiteit nie altyd genoegsame inkomste alleen kan oplewer nie.
- 🌿 Daar is 'n lae ingangsdrumpel tot die informele ekonomie.
- 🌿 Die pryse van goedere en dienste is laer in die informele as in die formele ekonomie.
- 🌿 Die informele ekonomie is minder kapitaalintensief.
- 🌿 Die informele ekonomie het 'n laer produktiwiteitsvlak.



- 📌 Die informele ekonomie steun grootliks op sosiale/familienetwerke; daarenteen het die formele 'n grootskaalse verbinding tot subkontraktering.
- 📌 Somtyds is daar die afwesigheid van toegangskanale tot formele aktiwiteite vanuit die informele ekonomie.

'n Belangrike twispunt is die positiewe of negatiewe effek wat die formele ekonomie op die informele het, spesifiek die vraag of hierdie effek pro- of antisiklies is. In 1991 het Lubell voorgestel dat beide effekte moontlik is. Wanneer die formele ekonomie saamtrek of inkrimp (byvoorbeeld tydens 'n resessie) raak individue meer betrokke by informele ekonomiese aktiwiteite om sodoende alternatiewe inkomstebronne te skep (antisiklies). Maar wanneer die formele ekonomie uitbrei, sal die direkte en indirekte vraag na goedere en dienste, soos geproduseer deur die informele sektor, in aantal vermeerder. Greenfield (1993) sien die ontwikkeling van die twee sektore slegs op 'n parallelle manier, dus gelykstaande aan mekaar en ewe belangrik. Maar hy staaf voortaan dat O'Higgins (1989) die teenoorgestelde voorstel.

Soos genoem bestaan daar 'n verskil tussen informele/formele "sektor" en "ekonomie". In hierdie skripsie word daar verkieslik verwys na die informele "sektor" as "ekonomie" om die groter moontlikhede daarvan aan te dui. Maar Schneider (1998) beweer dat die informele sektor 'n grootskaalse en blywende effek het op die formele ekonomie. Hy rapporteer dat in die geval van Duitsland en Oostenryk word ten minste tweederdes van die inkomste verdien deur die "skadu ekonomie" (informele), dadelik weer gespandeer in die formele ekonomie. Dit veroorsaak aansienlike positiewe en stimulerende effekte op die formele ekonomie. In 'n studie rakende België, het Adam en Ginsburgh (1985) ook 'n positiewe verhouding tussen formeel en informeel gevind.

Onlangs was daar toenemende bydraes vanaf die institusionele ekonomiese omgewing. Dit is ekonomieë wat fokus op die "verhouding tussen die reëls van die spel en ekonomiese ontwikkeling", terwyl dit in ag geneem word dat instansies nie neutraal is nie, maar wel as 'n gevolg die proses van ekonomiese en oorhoofse ontwikkeling of stimuleer of verhinder (Feige 1990:990). Instansies bestaan uit formele ondernemings, byvoorbeeld politieke en ekonomiese reëls, asook informele ondernemings byvoorbeeld sosiale norme en tradisies. Om die formele reëls te verander, sal slegs positiewe resultate oplewer indien die informele norme komplementêrend is ten opsigte van daardie reëlverandering/s (North 1997:19). Laastens het Feige (1997) genoem dat as daar 'n botsing sou wees tussen formele en informele instansies, sal niesaamwerkende gedrag die uiteinde wees.

### **2.1.6 Motiewe vir en oorsake van informele ekonomiese aktiwiteite**

Die meeste analiste stem saam dat ekonomiese resessie een van die grootste oorsake is van informaliteit-ontwikkeling. As gevolg van stagnasie, werkloosheid en die depresiasie van kapitaal, is daar groter teenwoordigheid en deelname binne die informele ekonomie. Van die primêre redes om deel te neem aan die informele ekonomie, soos genoem in die vroeë literatuur, is:



- 📌 Om belasting te ontduik.
- 📌 Om te voorkom dat regeringsvoordele of toelae gestop word.
- 📌 Om regulasies en lisensiëringsvereistes te vermy.
- 📌 'n Reaksie van beide sektore en individue, byvoorbeeld werkers of arbeidunies.
- 📌 Opstand (reaksie op internasionale kompetisie).

In breë trekke kan die motiewe vir deelname aan die informele ekonomie beide ekonomies of nie-ekonomiese van aard wees. Ekonomiese redes sal aspekte soos werkloosheid en 'n onbuigsame arbeidsmark wees, asook 'n afname in die reële waarde van kapitaal en die hoë koste verbonde aan formele produksie (Gërkhani 2003). Nie-ekonomiese motiewe sal aspekte soos groter buigsaamheid en werkssatisfaksie wees, asook die volle benutting van professionele kwalifikasies en meer persoonlike tyd vir ontspanning (Gërkhani 2003). 'n Baie belangrike element wat motivering aanhits is die rol van die staat (Gershuny 1979). Renooy (1990) bepaal vanuit die perspektief van gedragseconomie dat daar twee groepe faktore is wat die besluitnemingsproses om deel te neem aan informele aktiwiteite bepaal. Dit word die "strukturele" en "geleentheds"-faktore genoem. Die strukturele faktore bestaan uit finansiële prosedures, sosio-sielkundige druk en institusionele beperkinge. Die geleenthedsfaktore bestaan uit individuele agtergrond of verwysingsraamwerk, vaardighede, opvoeding, kontakte en woonomstandighede. Daar is ook nie-individuele komponente soos omgewing, kulturele tradisie, waardes/standaarde en geografiese faktore. Renooy (1990) stel voor dat hierdie geleenthedsfaktore verduidelik waarom daar vandag verskillende tipes informele ekonomieë bestaan. Verder staaf baie skrywers dat belastingontduiking 'n belangrike aspek van informele deelname is. Talle studies redeneer dat belastingontduiking die gevolg is van hoë belastingkoerse en beperkte ouditering (Clotfelter 1983, Friedland, Maital en Rutenburg 1978, Baldry 1987). Tanzi (1982) som die hooforsake van belastingontduiking soos volg op:

- 📌 Die veronderstelde billikheid en regverdigheid van belastingwette.
- 📌 Die houding van belastingbetalers teenoor die regering.
- 📌 Hul basiese religieuse en kulturele karaktereenskappe.
- 📌 Die verwagte erge graad van straf of boetes wat op ontduikers wag.
- 📌 Die gemaklikheid verbonde aan ontduiking.

Afgesien van belastingontduiking as motief is 'n ander rede ook die oorregulering van die marksektor vanaf regeringskant, nie net deur middel van belasting nie, maar ook deur arbeidswetgewing, kwaliteitsregulasies en produksielimiete. Hierdie oorregulering veroorsaak dat die transaksiekoste verbonde aan deelname in die formele ekonomie te duur raak. Dit word dus baie aantrekliker om oor te beweeg na die informele ekonomie (Johnson et al. 1997, 1998b). Johnson et al. (1997) het ook empiriese bewyse gevind dat meer regulasie aanleiding gee tot 'n groter informele sektor. Ander motiewe hou verband met arbeidsmarkte soos die toenemende aantal mense wat werkloos word, die afname in werksure, vroeë aftredes en ondersteunende sosiale welsynsisteme (Schneider & Enste 2000). Al hierdie redes bied mense gepaste insentiewe om te soek na nuwe werksgeleenthede,

geleenthede wat meestal in die informele ekonomie voorkom. In 'n onlangse studie deur Schneider en Mummert (2002) is daar bewys dat hierdie motiewe nie altyd verduidelik hoekom die individu deelneem aan die informele ekonomie nie.

Aangaande ontwikkelende lande, kan die lae vlak van industrialisasie en gemiddelde tot swak produktiwiteit, asook die teenwoordigheid van surplusarbeid gesien word as van die oorsake van informaliteit (Bremner 1980). Hierby word aanvaar dat die ou ekonomiese meganismes (byvoorbeeld: lae tegnologievlakke en die intensiewe gebruik van goedkoop, onopgeleide/semi-opgeleide arbeid) wat in ontwikkelende lande bestaan, die oorsaak is van informele aktiwiteite en ook hoekom dit so vinnig groei. Dit is dan ook waarom die informele ekonomie in minder ontwikkelde lande as 'n oorlewingseconomie bestempel word. Johnson, Kaufman en Zoido-Labaton (1998a) vind empiries dat hoë belasting en die regulasies, swak wetstoepassing en 'n hoë vlak van korrupsie ook aanleiding gee tot die intensiewe benutting van informele aktiwiteite in sommige Latyns-Amerikaanse lande.

### **2.1.7 Die Suid-Afrikaanse informele ekonomie**

In Augustus 2003 het oud-president Mbeki die idee bekend gestel dat Suid-Afrika gekenmerk word deur 'n "eerste" en 'n "tweede" ekonomie wat inherent kan en moet saamwerk (in Devey et al. 2005). In November 2003, tydens 'n toespraak in die Nasionale Raad van Provinsies (NRP), het hy egter aangevoer:

“Die tweede ekonomie (of die gemarginaliseerde ekonomie) is gekarakteriseer deur onderontwikkeling, dit dra min by tot die BBP, dit bevat 'n groot persentasie van ons bevolking, inkorporeer die armste van ons landelike en stedelike armes, dit is struktureel geskei van beide die eerste en globale ekonomie en is onbevoeg om self groei te genereer, asook om ontwikkeling aan te wakker (Mbeki 2003).”

Daar is dus verwarring onder die Suid-Afrikaanse regering rakende die rol en doel van die informele ekonomie. Alhoewel die idee van 'n "tweede ekonomie" of informele sektor toenemend deel van die beleidsretoriek op alle vlakke van die staatsdiens word, is hierdie teenstrydige uitlating deur staatsamptenare steeds teenwoordig (Devey et al. 2005). Die KwaZulu-Natalse Minister van Finansies en Ekonomiese Ontwikkeling het byvoorbeeld in die 2005 begrotingstoespraak 'n beskrywing van die Suid-Afrikaanse ekonomie gegee deur gebruik te maak van die analogie van 'n apartheidsera trein waar die eerste ekonomie die eersteklas kompartemente beset en die tweede ekonomie die tweede- en derdeklas kompartemente. Na verdere verwysing in sy toespraak van hierdie konsep, het hy geredeneer dat die intervensies in die tweede ekonomie selfs noodsaakliker is as projekte gemik op die stimulasie van groei in die eerste ekonomie (formele ekonomie).

Die Suid-Afrikaanse informele ekonomie kry deesdae meer en meer aandag vanaf navorsers, veral gedurende die afgelope twee dekades (Blaauw 2005). Voorbeelde hiervan sluit in die werk van Rogerson en Beavon (1980); Krige (1988); Nattrass (2000); Narker (2003) en Muller (2003).

Konsensus onder die Suid-Afrikaanse literatuur is dat werksaamheid in die informele ekonomie 'n tweedebeste kans of alternatief bied teenoor formele sektorwerk. Individue, meestal swart, vind dit moeilik om in die formele sektor werk te bekom en dus word hul geforseer om na informele aktiwiteite te keer om sodoende 'n oorlewingsbestaan te voer. Lae besoldiging en marginale aktiwiteite is gevolglik die noodwendige uitkomst (Muller 2003:18).

In Suid-Afrika is die verspreiding van rykdom meer ongelyk as in die res van Afrika. 'n Baie hoë Gini-koëffisiënt van 0.60 toon aan dat inkomste baie ongelyk versprei word. Die armste 40% van die bevolking (52% van alle huishoudings) verdien slegs 10% van die inkomste, terwyl die rykste 10% van die bevolking (6% van alle huishoudings) 40% van die inkomste verdien (Woolard & Barberton, 1996:8). Die armoedekoers vir swart huishoudings is 66% vergeleke met 'n syfer van 2% vir wit huishoudings. 'n Ondersoek deur Statistiek Suid-Afrika (Statistics South Africa, 2002b) het aan die lig gebring dat armoede en ongelykheid in Suid-Afrika toegeneem het sedert die beëindiging van apartheid, ten spyte van die regering se verbintenisse tot die uitskakeling van hierdie sosiale probleem. Daar is aanduidings dat die gemiddelde jaarlikse huishoudelike inkomste van R51 000 in 1995 gedaal het tot R45 000 in 2000, indien dit gemeet word in 2000 Rand-terme.

#### **2.1.7.1 Huidige situasie vir Suid-Afrika**

Die definisie van die informele ekonomie vir Suid-Afrikaners sluit gewoonlik ekonomiese aktiwiteite in soos handel, bymekaarmaak, die voorsiening van dienste, vervaardiging en aktiwiteite met verskillende grade van ekonomiese potensiaal wat wissel van oorlewingsaktiwiteite tot klein ondernemings. Dit sluit ook verskillende vorme van diens in, soos selfindiensneming, onbetaalde diens en verbloemde werkloosheid. Hierdie vorme van diens word tipies gekenmerk deur die afwesigheid van die volgende: werksekuriteit, gereeldheid, die moontlikheid om die verdienste te verbeter, die bestaan van nie-loon of langtermynvoordele, beskermende wetgewing en vakbondbeskerming. Heelwat informele aktiwiteite is aan die formele sektor gekoppel deur óf voorsienings- óf klientenette. Die informele sektor voorsien tussen 19% en 74% van alle werk in Suider-Afrika wat nie met landbou verband hou nie, en tussen 7% en 45% van die nielandbou BBP.

Verder speel die dualistiese aard van die Suid-Afrikaanse ekonomie en bevolkingsamestelling aansienlike belangrike rolle in die ontwikkeling en huidige stand van hierdie sektor. Hierdie toestand is deur apartheidswetgewing en veral rassediskriminasie vererger, sodat grootskaalse ongelykhede tussen rasse voorgekom het. Hierdie ongelykhede in terme van toegang tot hulpbronne, eienaarskap daarvan, verskillende opvoedingstelsels en gesondheidsstrukture, het grootliks bygedra dat veral die swart bevolking finansiële en sielkundig agteruitgegaan het relatief tot die blankes wat basiese vrye toegang tot geleenthede gehad het (Swart & Kleyhans 1994).

Oplossings vir die armoedeprobleem moet die dualistiese aard van Suid-Afrika en die multidissiplinêre aard van armoede deeglik in ag neem (Wilson & Ramphela 1989). Aan die een kant is dit essensieel dat ekonomiese groei die land se per kapita inkomste moet verhoog, terwyl die

individuele toegang tot bronne en veral geleenthede deur nieregeringsorganisasies en politieke wetgewing moet verbeter (Swart & Kleyhans 1994). Dit is wel moontlik om ekonomiese aktiwiteite so te organiseer dat ekonomiese groei, of doeltreffendheid, en 'n gelyker verdeling van inkomste, of billikheid, gelyktydig bevorder kan word (Kgarimetsa 1992). Nogtans kan geen ekonomiese stelsel op die langtermyn die keuse of uitruiling tussen doeltreffendheid en billikheid ontduik nie. Dit is dan ook hier waar individuele vryheid ook ter sprake kom en dus die hele proses meer ingewikkeld maak. Doeltreffendheid en billikheid impliseer sekere eksterne aksies, maar daarmee saam berus daar 'n definitiewe verantwoordelikheid op die bevolking, en spesifiek diegene wat arm is, om enige geleenthede optimaal te benut ten bate van hulself en die breë gemeenskap wat hulle verteenwoordig. Sedert in die inagneming van die bestaan van informele ekonomiese aktiwiteite is daar veral slegs op stedelike gebiede en die skepping van werksgeleenthede deur entrepreneurskap gefokus, om so die informele sektor aan te moedig, gefokus (Kgarimetsa, 1992:13). Histories gesproke was *Landbou* die enigste sektor wat noemenswaardige getalle informele arbeiders en entrepreneurs of bestaansboere bevat het.

#### **2.1.7.2 Informele sektor en Suid-Afrikaanse vroue**

Valodia (1996) het 'n studie gemaak van die moontlike uitwerking van handelsliberalisering in Suid-Afrika en het voorspel dat, gegewe die struktuur van beskerming in Suid-Afrika, werkloosheid onder vroue oor die kort en mediumtermyn waarskynlik sal toeneem. Die rede hiervoor is dat die arbeidsintensiewe vervaardigingsbedrywe (bv. die kleding- en leerbedryf) die bedrywe is met die hoogste aantal vroue onder die arbeidsmag. In 'n verdere studie het Valodia (2000) bevestig dat die herstrukturering wat in Suid-Afrika deur handelsliberalisering teweeggebring is, gelei het tot massiewe werksverliese in sektore wat vroeër werk aan groot getalle vroue verskaf het. Handelsliberalisering het ook 'n uitwerking gehad op die informele sektoraktiwiteite van sowel landelike as stedelike vroue, asook op die onbetaalde produktiewe en reprodktiewe werk wat hulle in gemeenskappe doen. Daar is aanduidings dat die geleenthede en verskuiwings wat veroorsaak is deur die skep van uitvoerprosesseringsones (*export processing zones*), asook die mynbouontploffing in baie lande, 'n soortgelyke verskil in impak tot gevolg gehad het.

#### **2.1.7.3 Klein, Meduim and Mikro-ondernemings as regeringsinisiatief**

KMMO (Klein-, Meduim- en Mikro-ondernemings) is een van die Suid-Afrikaanse regering se prioriteit aksieprogramme. Die meeste van alle informele ekonomiese ondernemings val in hierdie kategorie van kleinskaalse besighede. Die beleidsraamwerk is daarop gemik om die regte omgewing te skep en te onderhou waar klein besighede kan ontwikkel (Republiek van Suid-Afrika: 1995). Sedert daardie tyd is baie klem geplaas op die metodes wat gebruik word om hierdie ontwikkelingsproses aan te help. Voorbeelde hiervan is die opheffing van entrepreneurskap as 'n integrale deel van klein besighede se ontwikkeling, die vaslegging van vennootskappe tussen die regering en ander rolspelers soos die korporatiewe sektor, privaat-finansiëringinstansies, nieregeringsinstansies, georganiseerde besighede en laastens om ondersteuning vanaf verskeie relevante regeringsdepartemente en instansies aan hierdie tipe besighede beskikbaar te stel en toeganklik te

maak (Ligthelm 2008: 368). Die Suid-Afrikaanse regering het ook besef dat hul moet aanhou om klein besighede te ondersteun deur die aanspreking van die veranderende omstandighede verbonde aan hierdie tipe ondernemings, asook om hul operasionele omstandighede te verbeter. Gevolglik is daar op 'n strategiese raamwerk besluit eerder as 'n bloudruk vir hierdie besighede. Dit is in 2005 aangeneem (Republiek van Suid-Afrika: 2005). Jaarlikse oorsigte en vyfjaarlikse impakstudies sal die verbetering uitwys, asook areas waar aanpassings gemaak moet word. So kan gepaste KMMO-beleid geskep, uitgevoer en ondersteun word. Tabel 2.7 verskaf 'n indikasie van die persentasie individue werksaam binne die Suid-Afrikaanse informele ekonomie, asook die spesifieke tipe informele werk waarmee hul hul bemoei.

**Tabel 2.7** Werkers in informele ondernemings volgens sektor, Maart 2004

Sektor	Persentasie (%) deelnemers
Besigheids-dienste	4.3
Vervoer	7.1
Gemeenskapsdienste	9.0
Private huishoudings	9.5
Vervaardiging	10.4
Konstruksie	13.1
Handel/kleinhandel	47.1

*Bron: Aangepas uit Devey et al. (2005) se eie beraminge van Statistiek Suid-Afrika en die AMO van Maart 2004.*

Verskeie studies is al uitgevoer met die doel om die effektiwiteit van die regering se KMMO ondersteuningsprogramme te analiseer. Dit is saamgevat deur Monkman (2003:1), wat staaf dat verskeie staatsentiteite begin is binne die KMMO sektor, maar met min sukses deurgevoer is. In 'n studie oor die impak van die regering se KMMO-programme het Rogerson (2004:782) vasgestel dat die bestaande regerings-KMMO-programme grootliks bevooroordeel is teenoor medium en klein ondernemings en gevolglik mikro-ondernemings totaal verbygegaan het. Die Kantoor van die Presidensie (2006) bied ook bevestiging dat die groei van die informele ekonomie nie noodwendig die sukses of impak van die regering se ondersteunende programme ten toon stel nie. Sommige van die hooftekortkominge van hierdie programme word opgesom deur Monkman (2003:4):

- 🌿 Gapings bestaan tussen besighede se behoeftes en die tipes dienste beskikbaar.
- 🌿 Programme bestaan wat nie 'n entrepreneurskapkultuur bevorder nie.
- 🌿 'n Neiging om slegs te fokus op potensiële vatbare firmas.
- 🌿 'n Neiging om liever klein- en medium-ondernemings te dien as die heel kleiner (mikro) tipes.
- 🌿 Lae benutting van die Department van Handel en Industrie en ander agentskappe en ondersteuningskanale.
- 🌿 Swak administrasie en bestuur.

Diverse aktiwiteite is nog 'n eienskap van die Suid-Afrikaanse informele ekonomie. Dit sluit in straathandel en smouse, sowel as sogenaamde "straatdienste" soos skoenherstellings en haarkappers. Die voorsiening van transportdienste soos taxies, asook aktiwiteite soos die vervaardiging van allerlei artikels kom ook gereeld voor (Muller 2003: 20-21). Sedert 1995 het hierdie dienste verbreed om selfs motorwagters by inkopiesentrums of ander openbare plekke in 'n SSK of metropolitaanse gebied in te sluit, maar hierdie tipe informele aktiwiteite word steeds bloot ervaar as oorlewingsmeganismes en bied boonop min inkomste (Blaauw & Bothma 2003:44). Ander aktiwiteite mag dalk die potensiaal besit om baie meer inkomste te genereer. In sommige gevalle kan hierdie hoë-inkomste tipe informele werksaamheid selfs hoër wees as die gemiddelde verdienste van formele sektor werke. Soos dit die geval is met die internasionale benadering tot die informele ekonomie, is tuisgebaseerde besighede ook 'n aanvaarde verbintenis en definisie van informele ekonomiese aktiwiteite in Suid-Afrika (Watson 1993).

## **2.2 ONLANGSE VERANDERINGE IN INTERNASIONALE WERKSAAMHEIDSTENDENSE**

---

Die betekenisvolle kenmerke van die sogenaamde 'Nuwe Ekonomie of die verandering van werksaamheid' sluit in die transformasie van werk en die werkplek (Black & Lynch 2003; Barnes et al. 2000; Carnoy 2000), asook die toenemende kompleksiteit van werk wat meer kennis (hetsy algemeen of spesifieke kennis) en vaardighede (formeel of informeel) vereis om werkstake mee te verrig (Ben-Ner & Putterman 2003; Swyngedouw 2000). Die afgelope vyf-en-twintig jaar het die opkoms van meer firmas en besighede in 'n kennisgebaseerde werkproses tot gevolg gehad, asook ander werksplek-innovasies. Die vraag na 'n hoogs vaardige arbeidsmag het dus toegeneem (Black & Lynch 2003). Hierdie fenomeen het bekend geword as die "rekenarisering" van die werksplek (Barnes et al. 2000) of die veranderende kapitalistiese werksplek (Gibson-Graham 1996). Een implikasie hiervan is dat die nuwe tegnologieë veroorsaak dat werkers misplaas kan word, of dat daar 'n verskuiwing van voltydse werkers in meeste geïndustrialiseerde lande is na meer tydelike, deeltydse en gekontrakteerde werk (Carnoy 2000) sowel as geforseerde selfwerksaamheid (Carnoy 2000; Gibson-Graham 1996). Barnes et al. (2000:15) staaf dat standaard- en stabiele werksaamheidspatrone verbrokkel al meer en maak dus plek vir niestandaard en meer twyfelagtige vorme van werksaamheid. Hierdie veranderinge kon bygedra het tot die groei van tuisgebaseerde betrekkings in baie samelewings vandag (Ofosuene 2005: 5), veral diegene wat deel uitmaak van enige Informasie Tegnologie (IT) gedrewe betrekking. Hulle het veral vermeerder en natuurlik in die proses nog meer gespesialiseer geword.

Die vooruitgang van tegnologie het veroorsaak dat ruimtelike grense (Harvey 2000) vervaag het en dit het gevolglik aanleiding gegee tot toenemende geografiese mobiliteit van nie net werkers nie maar ook burgers oor die algemeen (Ben-Ner & Putterman 2003). Harvey (2000) redeneer verder dat die afname in afstandwrywing nie noodwendig veronderstel dat die belangrikheid van ruimte ook besig is om te verminder in waarde of agting nie, maar eerder dat dit kapitaliste en entrepreneurs aanspoor om meer aandag te gee aan die voordele van 'n spesifieke area of ligging. Harvey gaan voort en beklemtoon die klein verskille tussen liggings in terme van arbeidsvoorrade en hulpbronne asook

infrastruktuur en dat hierdie verskille toenemend betekenisvol word (Harvey 2000: 84). Dit verduidelik die toenemende ondersteuning vir die opheffing van plekbemaking, vir kulturele koopware of rekreasie en toerisme as 'n strategie vir landelike en streekontwikkeling (Mitchell 1998).

'n Implikasie van die nuwe tegnologieë, geografiese beweeglikheid en desentralisasie is dat daar onlangs nog iets nuuts bygekome het. Take word deesdae gekoördineer met behulp van Interaktiewe Area Netwerke (IAN'e). Dit beteken dat verskeie take uitgevoer kan word vanaf enige ligging, insluitend huise en meer landelike areas. Daar kan dus ook geredeneer word dat hierdie verskynsel die groei van TGB'e beïnvloed. Barnes et al. (2000:16) stel voor dat die vooruitgang van tegnologie en die soeke na groter arbeidsbuigbaarheid aanleiding gegee het tot 'n afname in die gebruik van tradisionele liggings vir werk. Die werker se eie fabriek of kantoor staan dus die kans om stelselmatig uitgefaseer te word. Meer werk word deesdae in nietradisionele liggings gedoen soos die huis, hotelkamer of op die kliënt se eie turf. Gevolglik word terme soos tuisgebaseerde werk/selfwerkzaamheid, huiswerk, huisbesigheid/winkel en telewerk gebruik om die nuwe ekonomie mee te beskryf.

### **2.3 BELEID EN TUIS-GEBASEERDE BESIGHEDE**

---

Tuisgebaseerde werk (TGW) of tuisgebaseerde besighede (TGB'e) word gesien as 'n gedeelte van die informele ekonomie (Watson 1993). 'n Tuis-gebaseerde besigheid staan ook bekend as tuiswerk, werk-vanuit-huis, tuisarbeid, tuisgebaseerde produksie of tuisgebaseerde werksaamheid (Ofosuhene 2005: 12). Dit is nie 'n nuwe verskynsel nie. Christensen (1988) redeneer dat tot en met die Industriële Rewolusie was landbou en tuisindustrieë of TGB'e dominerend binne alle ekonomieë en deur die geskiedenis het sekere groepe soos akademikusse, skrywers, kunstenaars en ambagsmense op tradisionele wyses by hul wonings gewerk. Binne die Suid-Afrikaanse konteks word die bedryf van ondernemings vanuit 'n woning meestal as 'n vorm van oorlewing geag, veral vanweë die informele ekonomiese reputasie en menigte tasbare hedendaagse voorbeelde daarvan (soos spaza-/huiswinkels binne informele nedersettings), maar hierdie studie wil die klem plaas op die bestaan van tuisondernemings in beide die informele en die formele ekonomiese sektore. Die feit dat tuisgebaseerde besighede wel uitkomst bied aan entrepreneurs van enige sosio-ekonomiese agtergrond maak daarvan 'n besondere onderwerp en die feit dat hierdie tipes ondernemings potensiaal en groei kan toon maak verder daarvan 'n gedeeltelike strategie teen armoede asook 'n kampvegter teen die stedelike verval soos veroorsaak word deur die politieke gevolge van die afgelope vyftien jaar in die Suid-Afrikaanse samelewing.

Teen die draai van die twintigste eeu is daar pogings in plek gestel om TGB'e/TGW te reguleer en selfs te belet in lande soos Brittanje, Frankryk en die VSA. In 1901 is daar byvoorbeeld in Brittanje die Fabrieks- en Werkswinkelwet uitgebring om sodoende tuiswerkers te reguleer en teen die 1940's is tuiswerk totaal gereguleer of op 'n nasionale skaal onwettig verklaar deur middel van die Gelyke Arbeid Standaard Wet in die VSA (Phizacklea & Wolkowitz 1995:24). In die laat 1930's en vroeë

1940's in die VSA het die Federale regering tuiswerkers verban in meer as 'n honderd industrieë, insluitende breiwerk, juweliersware en borduurproduksie (Phizacklea & Wolkowitz 1995; Beach 1989 & Horvath 1986).

Beleidshervorming in TGW het gevolg as 'n resultaat van druk op regerings en beleidmakers vanaf arbeid-/handelunies asook ander sosiale hervormers, instansies wat almal TGW ervaar het as die ontkoppeling van die tradisionele rol van mans as broodwinners en vrouens as moeders en versorgers (Phizacklea & Wolkowitz 1995). Verder het hierdie organisasies tuiswerkers as die ondermynende faktor ten opsigte van arbeidsstandaarde (byvoorbeeld: minimum lone, maksimum ure, gesondheid en veiligheid) gesien. Hulle het geglo dat die huis gekommersialiseer word saam met die vernedering of verlaging van die gesin (Boris 1988). Gray en Gray (1989:3) staaf dat teen die einde van die Tweede Wêreldoorlog was TGB'e/TGW's amper niebestaande. Van 1945 tot die 1970's was tuiswerk meestal 'n manier om die familie-inkomste aan te vul of om persoonlike finansies te bevorder (Ofosuene 2005). Dit is belangrik om daarop te let dat industriële tuiswerkers (byvoorbeeld: werk wat naby verwant is aan fabriekswerk) die tipe tuiswerk was wat die meeste aangeval is deur regerings in terme van beperkings en regulasies (Ofosuene 2005). Voorbeelde van hierdie aktiwiteite sluit in stikwerk (kleremakers), skoenvervaardigers, die brei van truië, die maak van kunsmatige blomme en juweliersware en die vervaardiging van sigare. Die meeste van die landelike TGW-tendense soos die produksie van kunssinnighede, voedsel-en landbouprodukte was hoofsaaklik uitgesluit van enige pogings tot regulasie, maar wat interessant is, is dat die literatuur redelik stil is aangaande hierdie tipe aktiwiteite. Phizacklea en Wolkowitz (1995) ondersteun nie die argument dat 'n totale verbanning plaasgevind het nie. Hulle verwys na die "gelukkige" akkommodasie van meganisasie en tuiswerkers sedert die vroeë twintigste eeu. Verder bevestig hulle die akkuraatheid van die aantal tuisbesighede wat ondergronds bedryf is as gevolg van wetgewing in Brittanje en die VSA. Massa-produksie, die bekendstelling van moderne tegnologie en die groei van groot korporasies het op daardie stadium aanleiding gegee tot die dalende pryse van goedere en dienste, gevolglik meen skrywers dat hierdie tendense éintlik aanleiding gegee het tot die afname van TGB'e (Soldressen et al. 1998).

### **2.3.1 Veranderende dinamika van TGB'e**

Die huis as 'n plek vir sakebedrywighede is al baie misgekyk as een van die veranderlikes in kleinbesighedsnavorsing (Pratt 2008). Die afwesigheid is opmerklik, aangesien meer as die helfte van klein firmas in die VSA tuisgebaseerd is en dit dra ongeveer 500 biljoen dollar by tot die totale Amerikaanse ekonomie (Pratt 2008). Volgens Pratt (2008) is TGB'e die verlore meerderheid binne entrepreneursnavorsing en sy ondersteun dit deur te meld dat tuisbesighede sowat 52% van die Noord-Amerikaanse KMMO'e uitmaak. Dit gesê, bly die huis as 'n liggingskeuse ook betreklik afwesig in die literatuur. Die rede hiervoor kan wees dat daar geen teoretiese basis beskikbaar is vir die analise van tuisgebaseerde liggingskeuse nie.



Die tradisionele kenmerk van tuis-gebaseerde selfwerkzaamheid was dat dit lae oorhoofse kostes vereis, dus goedkoop is om te begin en te bedryf juis omdat daar nie gesteun hoef te word op eksterne kapitaalbronne nie. Hierdie ondernemings is bestempel as inkonsekwent wat dalk kan verduidelik hoekom daar so min omvattende teorieë bestaan oor die ontwikkeling van TGB'e oor die wêreld heen. In onlangse tye het hierdie dilemma egter ietwat verander aangesien tuisgebaseerde selfwerkzaamheid vermeerder het te danke aan tegnologie, demografiese faktore en lewensfase-/lewenstylfaktore (Pratt 2008: 215).

Eerstens het die bedryf van 'n besigheid vanuit die huis baie makliker en goedkoper geword met die evolusie van informasietegnologie en die alomteenwoordigheid van e-posse wat handgetikte korrespondensie vervang het (Nasionale Federasie van Onafhanklike Besighede van VSA 2003). Phillips (2002) wys daarop dat daar verskeie maniere is waarop internetgebruik die groei van TGB'e gestimuleer het. Die grootste proporsie totale verkope gemaak deur middel van die internet is deur firmas met minder as 10 werknemers behartig, dus héél moontlik deur TGB'e behartig (Pratt 2008: 215). Dus is dit nie 'n verrassing nie dat die gebruik van die internet vir werkdoeleindes in VSA-huishoudings van 44.6% in 2001 tot 67.4% in 2004 gestyg het (Huidige Bevolkingsopname vir VSA 2001 & 2004).

Tweedens het die demografie van entrepreneurs ook verander. Die huis het dus vir baie mense toenemend die primêre ligging van hul werk geword. Geslag is 'n derde faktor wat in konsiderasie geneem moet word aangesien al hoe meer vroue hul in besigheid begeef. Tussen 1985 en 2000 het vroue as besigheidseienaars internasionaal baie vinniger toegeneem as manlike eienaars (Lowrey 2005). Vrouens wat jong kinders het, of wat vir ander redes eerder by die huis wil werk, wil minder totale ure werk in vergelyking met mans en kry dus die buigsamheid om dit te doen deur middel van 'n TGB (Pratt 1999). Loscocco en Smith-Hunter (2004) asook Walker en Webster (2004) het talle motiverings en prioriteite gevind vir die keuse van 'n TGB soos byvoorbeeld, om jou "eie baas" te wees en om werk met 'n gesinslewe te balanseer deur minder ure te werk. Ander redes sluit in, lae oorhoofse kostes en tegnologie wat besigheidsbestuur vergemaklik.

Laastens wil die tradisionele entrepreneur sy eie besigheid laat groei in terme van grootte en omset, maar hy/sy wil dit doen op sy/haar tyd (Pratt 2008). 'n Belangrike nuwe tendens is die verskuiwing wat burgers deur die wêreld heen maak vanaf "lewe om te werk" na "werk om te lewe" (Pratt 2008). Karoly (2004b: 35) vind dat daar 'n "bipolêre" verspreiding is van werkers wat beide korter en langer ure werk. Dit ondersteun die waarneming dat mans en vroue selfwerkzaamheid verkies om sodoende die leefstyl te kan geniet wat hul die graagste wil hê. Een leefstylfaktor is die keuse om die betrokke besigheid klein te hou (Pratt 2008). Mikrobeseiensers is huiwerig om weg te beweeg van produksie waarvan hul hou en verkies, na die administrasie van hul besigheid, wat baie nie van hul nie (Baker 2005). Hierdie selfwerksames is nie slegs deur geld gemotiveer nie, (Rowe et al. 1999) maar hul verkry voordele uit hul selfwerkzaamheid wat meer vir hul beteken en belangriker is vir hul persoonlike welsyn (Karoly 2004b, Fairlie 2005:45, Walker & Brown 2004). As leefstylprioriteite die

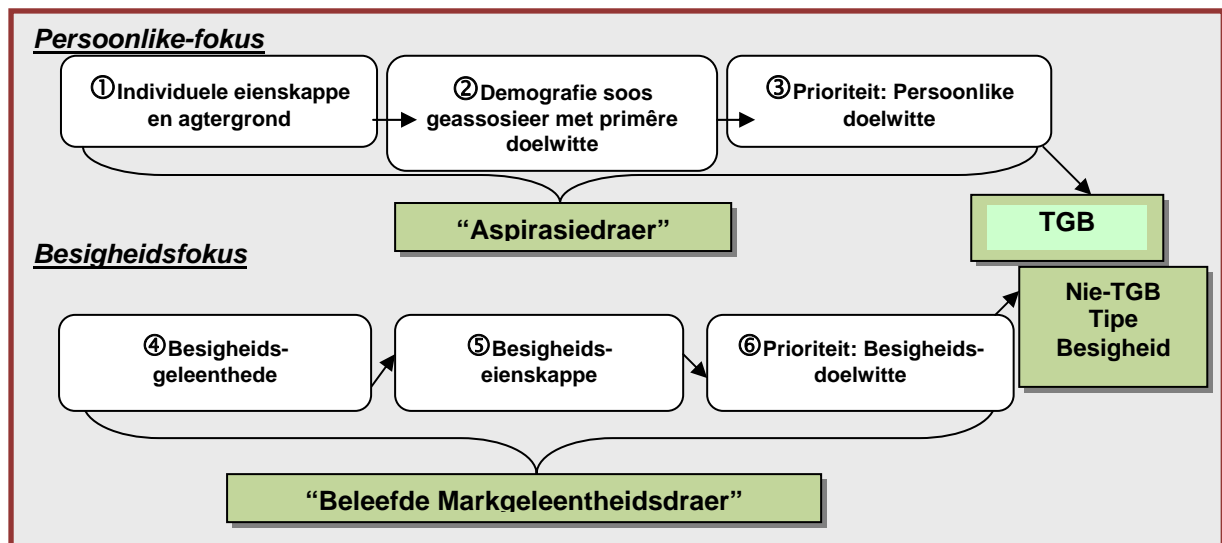
monetêre voordele oorskadu, dan word die vraag gevra: “Wat is die metingsmetode van besigheidsukses?” (Partt 2008).

Opkomende tegnologie, demografie en lewensfase-/leefstyltendense het die totstandkoming van TGB'e veroorsaak. Feit is dat meer as die helfte van kleinsake-ondernemings wêreldwyd vanuit 'n huis bestuur word. Min navorsing noem selfs TGB'e terwyl die aspekte van tuiswerk, soos byvoorbeeld telefoonafhanklike werk, baie aandag geniet (sien Daniels, Lamond & Standen 2001; Cascio 2000. Hesse & Grantham 1991; Khaifa & Davidson 2000; Shin, Liu & Kunihiko 2000 en Van de Wielen, Taillieu, Poolman & Van Zuilichem 1993). Besigheidseienaars se karaktereenskappe word besigtig vanuit sielkundige attributiewe (Lumpkin & Erdogan 2004; Verheul, Uhlener & Thuril 2005; Simon, Houghton & Aquino 2000) of vanuit 'n sosiologiese konteks (Krueger & Brazeal 1994). Die ontleding van hierdie eienskappe sluit in risikotoleransie, demografie en arbeidsekonomie soos byvoorbeeld loopbaankeuses.

Literatuur rakende die liggingskeuse van TGB'e is min, selfs binne die teoretiese besprekings van nuwe tegnologie en telekommunikasie. Met uitsonderinge van Phillips (2002) het nóg Dyer (2003), wat die gesin as die verlore veranderlike binne organisasie-navorsing bestempel, nóg Greenhaus en Powell (2006) wat 'n model van verryking deur gesinswerk voorstel, die selfwerkzaamheidstendense van TGB'e aangerak.

In hul literatuuropsomming het Karoly en Zissimopoulos (2004:1-8) die bestaansreg van TGB'e erken deur te beraam dat: “selfwerkzaamheid tot driekwart van die totale mense uitmaak wat vanuit hul wonings werk vir 'n inkomste (in 'n TGB).” 'n Mens sou egter verwag dat die besigheid se ligging in of buite die huis tog 'n faktor sou wees in die studie van lewens- en loopbaankeuses, asook 'n verdere faktor in die motiverings en maatstawwe van 'n besigheid se sukses, maar dit is nie so nie (DeMartino & Barbato 2003; Kisfalvi 2002; Grundy & Welsch 2001; Kent, Sexton & Similor 1993 en Amit & Zott 2000).

Ter opsomming is tuisgebaseerde of nietuisgebaseerde besigheidsligging totaal afwesig as 'n veranderlike in die magdom literatuur oor entrepreneurskapsteorie. Pratt (2008) het hierdie gaping probeer aanspreek deur die ontwikkeling van 'n model van tuisgebaseerde teenoor nietuisgebaseerde liggingskeuse soos gebaseer op die teorie van entrepreneurskap. Lee en Ventakatanan (2006) het 'n model saamgestel naamlik die “aspirasiedraer”. Hierdie model was die inspirasie vir Pratt (2008) se liggingskeusemodel. Dit inkorporeer ekonomiese, sosiale en sielkundige voordele wat 'n individu of besigheidseienaar begeer. Die “aspirasiedraer” het interaksie en kombineer met die “beleefde markgeleenthedsdraer” wat huidige markgeleenthede vir die besigheid voorstel deur ekonomiese, sosiale en sielkundige faktore relevant tot 'n sekere tydperk. Beide hierdie draers verander oor tyd en ruimte, die keuse van TGB'e se ligging op een stadium van die eienaar of die besigheid se lewensydperk, kan dus verander na 'n nie-TGB-ligging indien besigheidsgroei een van die eienaar se doelwitte is. Sien Figuur 2.3 vir die illustrasie van hierdie benadering.



**Figuur 2.3** Liggingskeuse dinamiek van TGB'e en nie-TGB'e

Bron: Aangepas uit Pratt (2008)

### 2.3.2 Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling (PEO) en TGB'e

Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling (PEO) is betekenisvol vir hierdie navorsing omdat entrepreneuriese en kleinsake-ondernemingsontwikkeling en gepaardgaande aktiwiteite 'n hoofkomponent van gemeenskapontwikkeling is. Dus is PEO-inisiatiewe, soos kleinsake-ondernemingsontwikkeling, 'n uiters bruikbare meganisme om volhoubare gemeenskapontwikkeling in Suid-Afrika en ander dele van die wêreld te bewerkstellig. Die terme 'Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling' en 'Streek Ekonomiese Ontwikkeling' word dikwels met mekaar verwar. O'Neill (1994) stel dit dat 'Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling' 'n poging is om ontwikkeling by 'n plaaslike gemeenskap te bewerkstellig, terwyl 'Streek Ekonomiese Ontwikkeling' verskeie gemeenskappe binne 'n gegewe area wil help met sosiale en ekonomiese ontwikkeling. Streek Ekonomiese Ontwikkeling word gesien as die sambreel-inisiatief vir PEO.

PEO inisiatiewe word naby verbind met klein- en mikrosakeondernemings (KMMO's) (WCPER&O 2007). Verskeie sleutelkwessies beïnvloed egter die vooruitgang van KOMMO's binne die informele sektor en natuurlik klein ondernemings wat vanuit private huishoudings bedryf word. Hierdie kwessies sluit onder andere toegang tot finansiële dienste, vaardigheidsontwikkeling, fisieke infrastruktuur en ander basiese dienste in. Besigheidsinfrastruktuur en die impak van regulasies is verdere kwessies vir kleinondernemings (WCPER&O 2007). Eers as hierdie problematiek sinvol verstaan is, asook die onderliggende oorsake daarvan, kan beleidmakers meganismes beplan waarvolgens hierdie armoedestrik aangespreek kan word. PEO bied die grondslag waarop sulke inisiatiewe kan ontwikkel en die opheffing van TGB'e deur die uitskakeling of aanpassing van bogenoemde kwessies as 'n manier waarop PEO toegepas kan word binne gemeenskappe. Dit bevorder entrepreneurskap en bied inkomste waar dit andersins onbekombaar sou wees. Dit bemagtig individue deur die aanleer van besigheidsvaardighede en leer mense om verantwoordelikheid te neem vir hul eie

omstandighede, maar sulke kenmerke sal slegs behaal kan word indien die kanaal van PEO aangewend word deur plaaslike regerings.

Douglas (1989) onderskei PEO van die ekonomiese aktiwiteite van individuele entrepreneurs en regerings juis omdat hy reken dat hierdie ander ekonomiese aktiwiteite die kritieke elemente van PEO kort. Hierdie elemente sluit in kollektiewe of gedeelde dryfkrag, hoogs geïntegreerde ontwerp, soos om besighede met ander ekonomiese aktiwiteite te verbind, aanspreeklikheid van deelnemers en ook die optimale sosiale ontginning van gemeenskappe se ekonomiese inisiatiewe. Op hierdie manier word daar gereken dat PEO die aangewese *metode* is om doelstellings te bereik eerder as 'n *doelstelling* op sigself. Oor die algemeen word PEO gekenmerk deur verandering, groei, transformasie of verbetering vanuit 'n gemeenskap self. Dit is 'n proses wat daarop gemik is om die plaaslike gemeenskap se lewenskwaliteit te verbeter (Kleniewski 1997; Mathewson & M'Gonigle 1997; & Douglas 1989). Die onderliggende filosofie van PEO is dus om plaaslike mense van hul eie waarde bewus te maak asook van hul prioriteite, behoeftes, probleme en sterk punte. Mense sal dus beter toegerus en bemagtig wees om hul eie ontwikkelingsaktiwiteite te inisieer, asook om hul eie hulpbronne goed te bestuur en gevolglik beheer oor hul eie lot uit te oefen (Maser 1997; Douglas 1994). Die primêre agente van PEO is dus individue, huishoudings en gemeenskappe.

Shaffer (1989:117) meen PEO is 'n "funksie van ekologiese en sosiale aksies en inisiatief-faktore". Hy meen dat ekologiese faktore belangriker is as plaaslike faktore wat ekstern tot die gemeenskap ervaar word en waaroor daar beperkte beheer is. Sosiale aksie en inisiatief-faktore is plaaslike pogings wat beplanning, wydgebaseerde plaaslike deelname asook gemeenskapsinspanning insluit om sodoende spesifieke soorte ekonomiese ontwikkeling te stimuleer. Rogerson (1997) stel dit dat daar min navorsing bestaan oor die omvang en stand van PEO onder die minder ontwikkelde lande. Hy meen dat PEO-strategieë in Suid-Afrika beprek moet word vanuit beide internasionale en nasionale kontekste en dat dit dan verder verdeel moet word onder vier temas, naamlik:

- 🌳 Stede/dorpe as produksiekerns.
- 🌳 Stede/dorpe as kern van verbruiking.
- 🌳 Stede/dorpe as besluitnemingskern.
- 🌳 Stede/dorpe en regeringsurplus.

Nutter en McKnight (1994) glo dat PEO 'n strategie is wat handel oor sosiale en ekonomiese probleme in die samelewing en dus 'n model is vir gemeenskapsopheffing en -verfrissing. Dit gaan ook oor die behoud van werksgeleenthede, asook om die skepping van nuwe werksgeleenthede aan te moedig (Bryant 1994). Die TGB-sektor bied eienaarskap asook assistentskap, maar tans is dit nie 'n sektor wat per onderneming baie mense in diens kan neem nie. Hierdie kwessie word egter oorskadu deur die vaardighede wat 'n individu kan aanleer in beide die eienaars- en assistentposisie en telkemale weer onder ander omstandighede kan herroep en toepas.

### 2.3.3 Klassifikasie van TGB'e/TGW

Die gebrek aan konsensus oor die definisie van werk oor die algemeen, en TGW spesifiek, het daartoe gelei dat verskeie tipologieë of klassifikasies vir die konsep van TGW bestaan (Bates 1997: Orser 1991 & Sharpe 1988). Masuo et al. (1992) redeneer dat die gebrek aan 'n algemene definisie van TGW verskeie metodologiese probleme geskep het, veral ten opsigte van die opname van tuisgebaseerde werkers. Orsen (1991) staaf dat die definisie-probleem daaraan toegeskryf kan word dat verskeie groepe die term vir verskillende doeleindes gebruik. Boonop samel groepe soos unies, telekommunikasiemaatskappye, behuisings- en huisleningskorporasies, maatskaplike dienste en feministiese groepe almal hul eie spesifieke inligting in rakende TGB'e/TGW.

Sharpe (1988) stel vier breë basis-werkskategorieë voor en hierdie groepe sluit ook verwysings in na die formele en informele aard van werksaamheid. Die eerste kategorie, naamlik *formele werk*, word gekategoriseer deur regulasie en mark/monetêre waarde soos lone-arbeid. Dit is moontlik om sekere stedelike TGB'e te klassifiseer as formele werk, aangesien hul gelisensieer en gereguleer word deur munisipaliteite (Randal 1997; Good & Levy 1992). In Suid-Afrika en ander ontwikkelende lande is die tendens egter dat alle stedelike areas oor informele nedersettings beskik waar die meeste TGB'e ongelisensieer en ongereguleerd bedryf word. Gevolglik sal hierdie tipe TGB'e onder die tweede kategorie val, naamlik *informele werk*.

TGB-tipe werk onder die *informele* groep word skaars sistematies gedokumenteer of gereguleer deur enige outoriteit (Nelson 1999 & Sharpe 1988), maar dit het wel finansiële waarde (Sharpe 1988). Met ander woorde, dié tipe werk verwys na formele werk wat ongereguleerd, ongelys of onwettig voortbestaan. Dit staan ook bekend as oorgangswerk en het 'n sterk landelike voorkoms in ontwikkelde en selfs minder ontwikkelde lande. Vir die doel van die studie is die konsep van informeel egter aangepas om na die ligging van die besigheid vanuit 'n informele werkplek, naamlik enige huis of woning te verwys, asook na die graad van formaliteit of informaliteit van die werk wat daar gedoen word. Rowe et al. (1999) het gevind dat landelike TGB'e suiwer inkomste-genererend vir individue of huishoudings is. Dit is ook die geval in stedelike areas en informele nedersettings in meeste ontwikkelende lande. Gevolglik word dit aanvaar dat TGB'e oor die algemeen 'n mengsel van formele en informele werk insluit, omdat dit karakteriserend is van beide formele en informele aktiwiteite.

Die derde kategorie is *huishoudelike werk*. Dit sluit in alle forme van produksie van goedere en dienste by 'n huis, maar slegs vir huishoudelike gebruik. Dit het dus geen markwaarde nie (Sharpe 1988). In teenstelling met landelike areas is die neiging dat huishoudelike aktiwiteite in stede, soos tuinmaak en motorwerktuigkunde, wel gereguleer is. Sharpe (1988) se vierde kategorie van werk staan bekend as *gemeenskapswerk*. Dit sluit in vrywillige dienste, sosiale en maatskaplike onafhanklike hulp en selfhelpgroepe wat almal goedere en dienste vir totale gemeenskappe kan bied.

Een van die algemeenste metodes om TGW te klassifiseer is volgens die soort werkbeskikking. Selfwerksaamheid of mikro-entrepreneurskap, huiswerkers, voltydse of deeltydse TGW's, vervangers,

skofwerkers, telekommunikasie afhanklike werkers en ekstra helpers is van hierdie soort werkbeskikking (Good & Levy 1992; Phizaclea & Wolkowits 1995; Gurstein 1995 & Orsen 1991). Prugel en Tinker (1997) bied ook vier kategorieë van TGW. Hierdie kategorieë is *industriële huishoudelike werk, kunssinnige produksie, voedselproduksie* en *straatverkopers* en laastens "nuwe huishoudelike werk" soos rekenaar- en telekommunikasie-tegnologie in TGW.

Orser en Foster (1992) klassifiseer TGW in terme van die aard van die werk, soos byvoorbeeld arbeidsintensiewe werk (herstellings/onderhoud), kennis-intensiewe (byvoorbeeld argitek) en tegnologies-intensiewe werk (telekommunikasie). Ander klassifikasies in die literatuur is volgens tipes produkte (goedere en dienste) asook sosiale eienskappe (ras, geslag, klas) en wettigheid (gelisensieerd of nie), seisoenaliteit (standvastige of tydelike werk) en laastens plek, ligging of skaal (stedelike, landelike, informele ligging of formele ligging) (Good & Levy 1992; Phizaclea & Wolkowits 1995; Gurstein 1995 & Orsen 1991).

Die literatuur verwys na twee prominente komponente van TGW. Die eerste staan bekend as "telewerk" of "tele-verwisseling" (Bates 1997; Lindstrom et al. 1997; Gurstein 1995, 1996 & Provenzano 1994). *Telewerk* word gedefinieer as werk wat gedoen word weg van die werkgewer se eie fasiliteite, dikwels in die werknemer se eie huis en dikwels op 'n tydelike basis, of op 'n eie tydbasis en natuurlik behels dit die gebruik van telekommunikasie en informasie-tegnologie (IT) (Gurstein 1996: 214). Die tweede komponent, naamlik "tuisbesigheid" (Soldressen et al. 1998; Randall 1997; Good & Levy 1992; Carter et al. 1992 & Orser 1991), is 'n besigheid wat tuisgebaseer is en dikwels "witboordjie" tipe werk is, soos professionele of uitvoerende tipes wat dikwels projekbestuur tipe betrekkings insluit (Christensen 1998; Kraut & Grambsch 1987). Hierdie komponent kan ook tuisgebaseerde produksie behels, soos vervaardigde kunsinnighede, kos of meubel-vervaardiging. Die tuisbesigheidskomponent van TGW is die hoofokus van hierdie tesis. In die volgende gedeelte gaan die eienskappe hiervan verder bespreek word met spesiale voorbeelde uit die Suid-Afrikaanse situasie.

#### **2.3.4 Ondernemingsaspekte van tuiswerk en tuiswerkendes**

TGB-aktiwiteite word as die vinnigste groeiende sektor van die Noord-Amerikaanse ekonomie geag. Dit is ook die oorsaak van hoër vlakke van selfwerksaamheidsaktiwiteite (Deschamps 1995; Gray & Gray 1994; Dykeman 1992 & Orser & Foster 1992). Blawatt (1998: 38) gaan voort en stel dit dat daar nog nooit in die geskiedenis 'n enkele ekonomiese fenomeen was wat so 'n deurdringende en kragtige uitwerking het soos TGB'e nie. Ander skrywers hou vol dat dit oor tyd dominant in die samelewing gaan word en van krag tot krag sal gaan (Edwards & Field-Hendrey 2002 & Dykeman 1992). Internasionale navorsing het bewys dat die meeste TGB'e is in die diensleweringindustrie is, veral in die besigheids- en persoonlike dienste rigting. Die geval is egter anders ten opsigte van minder ontwikkelde lande soos Suid-Afrika waar daar 'n groot populasie van sogenaamde huiswinkels (spaza shops) in die informele en lae inkomste-woonbuurte voorkom (Rowe et al. 1999; Soldressen et al. 1998; Gurstein 1996 & Ligthelm 2005). Internasionaal gesproke word tweede plek gevul deur die

kleinhandel, konstruksie en vervaardiging of produksie-aktiwiteite (Rowe et al. 1999 & Soldressen et al. 1998). Rowe et al. (1999) redeneer dat die skaarsheid van data oor TGB'e en die stigma daaraan verbonde die hoofredes is waarom hierdie fenomeen oorgekyk word in terme van 'n ekonomiese ontwikkelingsstrategie. Dit is ook die geval in Suid-Afrika, aangesien hierdie navorsing geen plaaslike of nasionale beleid kon opspoor wat al (volgens amptenare) gereed is vir publikasie nie. Huidig bestaan daar ook geen basisdokumente rakende die regering se standpunt oor TGB'e nie. Dit is die plaaslike regering van George se uitgangspunt om elke geval op 'n individuele basis te hanteer.

### 2.3.5 Eienskappe van TGB-eienaars

Die potensiele bydrae van TGB'e tot gemeenskapsvolhoubaarheid word beïnvloed deur 'n aantal faktore, insluitend die spesifieke eienskappe van die besighede asook die entrepreneurs, sowel as die strategieë wat gebruik word om die besighede te laat groei. Faktore soos om 'n *volydse werk te hê* en die *geleentheid om 'n TGB jaar in en jaar uit te besit en te bedryf*, asook die *gemiddelde ouderdom* van TGB'e en die *hoë onbeweeglikheid van entrepreneurs*, het alles verskeie betekenisvolle implikasies vir huishoudings en gemeenskappe. Die laaste onderafdeling gaan vlugtig hierna kyk. Tabel 2.8 som die eienskappe van TGB-eienaars op soos dit in die literatuur voorkom, onder opskrifte soos geslag, ouderdom, kwalifikasies, eienaartipes en motivering. Onderopskrifte sluit in *kapitaalbronne* en *aanvanklike besigheidsidees*, *lewenstydperk van besigheid* en die *aard van die werksverstandhouding* (voltyds, deelyds of seisoenaal).

**Tabel 2.8** Karaktereienskappe van TGB-eienaars

Eienskap	Opmerkings	Skrywer/s
Geslag	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Verskeie studies staaf dat meer vrouens as mans van die huis af werk as gevolg van gesinsverantwoordelikhede.</li> <li>✿ Geslagsverskille bestaan ook in die tipes TGB'e wat verkies word deur mans en vroue. Manlike TGB- entrepreneurs is meer geneig om in besigheidsdienste te spesialiseer en vroue meer in vervaardiging/prosessering.</li> </ul>	Edwards & Field-Hendry (2002); Gurstein (1995); Phizacklea & Wolkonitz (1995); Beach (1989); Kraut (1988) Orser & Foster (1992)
Ouderdom en opleiding	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Ouderdom beïnvloed mense se besluit om 'n TGB te begin, ouer mense voel dus dis "nou of nooit" en begin gevolglik met selfwerkzaamheid vanuit die huis.</li> <li>✿ Gewoonlik is eienaars ouer as 40 jaar.</li> <li>✿ 'n Landelike entrepreneur is laer gekwalifiseer as stedelike entrepreneurs maar verskeie skrywers verskil met hierdie stelling.</li> <li>✿ Vlak van opleiding kan keuse van loopbaan bepaal.</li> </ul>	Blawatt (1998)  Hoy (1996) Rowe et al. (1999) Heck et al. (1995)
Eienaarskap status	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ TGB-eienaars word gekenmerk deur die kleiner skaal van hul besighede.</li> <li>✿ TGB-eienaars is die alleeneienaars en bestuurders van hul besighede.</li> </ul>	Orser (1991); Good & Levy (1992)

<b>Motiverings vir totstandkoming</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Baie studies bied redes vir die totstandkoming van TGB'e en interessant genoeg is min van hierdie redes die invloed van ligging. Die begeerte om onafhanklik en selfwerkzaam te wees, is die groot motivering.</li> <li>✿ Buigsamheid in terme van werksure, ontspanning en gesin.</li> <li>✿ Vooruitgang in tegnologie kan nog 'n rede wees.</li> <li>✿ Kan ruimte en tyd beheer: kan dag- en werkskedule self beheer (veral mans) asook meer geleenthede vir gesinsverantwoordelikhede (veral vroue).</li> <li>✿ Werk vanaf die huis is n leefstyl/persoonlike loopbaankeuse, of geforseerd om inkomste te verdien.</li> <li>✿ Lae kostes om besigheid te begin en langtermyn uitgawes is ook laag. Kan dus amper enige produk of diens lewer teen minder produksiekoste.</li> </ul>	<p>Paige &amp; Littrell (2002); Brown &amp; Muske (2001)</p> <p>Edwards &amp; Field-Hendry (2002); Meiksins &amp; Whalley (2002); Paige &amp; Littrell (2002) Standen (2000)</p> <p>Gurstein (1995) Meiksins &amp; Whalley (2002) Edwards &amp; Field-Hendry 2002; Standen (2000)</p>
<b>Bron van aanvanklike besigheids-idees</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Mense het gewoonlik verskeie idees/konsepte, maar die vermoë om dit in 'n produktiewe of kommersiële entiteit of diens te omskep, is die begin van die entrepreneurskapsproses.</li> <li>✿ Vier hoofbronne: i) Vorige werkondervinding en vaardighede bekom; ii) Stokperdjies; iii) Loslit waarneming tydens 'n besoek aan 'n winkel, uitstalling of daaglikse lewensondervindinge; iv) Doelbewuste soektog vir informasie vanaf die media, publikasies en die internet.</li> </ul>	<p>Blawatt (1998)</p> <p>Good (1993)</p>
<b>Bron van aanvanklike kapitaal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Vier hoofbronne: i) Eienaar se eie geld, vriende of familie se geld; ii) Banke of kredietagentskappe; iii) Regering, byvoorbeeld kleinsakeleninge en iv) Spekulasie- (waagstuk) kapitaal.</li> </ul>	<p>Good (1993)</p>
<b>Aard van werk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Tuiswerkers is meer geneig om deelyds of seisoenale werkers te wees.</li> <li>✿ In teenstelling met laasgenoemde is daar bewyse dat TGB-entrepreneurs meer geneig is om hul besigheid voltyds te bestuur (meer as 35 ure per week) as deelyds.</li> <li>✿ TGB'e begin dikwels as deelyds en word later voltyds.</li> </ul>	<p>Grambsch (1987)</p> <p>Gray &amp; Gray (1994)</p>
<b>Ouderdom van TGB'e</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✿ Gewoonlik meer as vyf jaar.</li> <li>✿ Eienaars van TGB'e is ook huiseienaars in dieselfde gemeenskap vir omtrent 15 jaar.</li> <li>✿ Navorsing wys ook dat TGB-eienaars 'n groot begeerte het om aan te hou werk uit hul huise.</li> </ul>	<p>Row et al. (1999); Randall (1997); Orser &amp; Foster (1992); Carter et al. (1992); Heck et al. (1995)</p>

## 2.4 LITERATUURSAMEVATTING

Hierdie hoofstuk het die identifikasie van belangrike bestaande navorsing oor die nuwe en informele ekonomie moontlik gemaak, asook die verskillende komponente van TGB'e. Die belangrikheid van informele sektoraktiwiteite wat bedryf word vanuit 'n woning is behandel, asook die toenemende beklemtoning daarvan vanuit 'n navorsingsperspektief (Gillbert 1988; Rogerson 1991; Tipple 1993; Gough & Kellet 2001). Daar word aangevoer dat idees rondom informaliteit, entrepreneurskap, selfwerkzaamheid, tuiswerkzaamheid en huishoudings, saam deel vorm van ekonomiese en gemeenskapsvolhoubare ontwikkeling. Die aangevoerde besprekings van verskeie skrywers is geraadpleeg en daar is gepoog om kortliks, maar tog 'n totaal verteenwoordigende, opsomming te gee van die belangrikste internasionale en nasionale bronne beskikbaar. 'n Voorbeeld hiervan is die akademiese besprekings rakende die motivering agter TGB'e, dus hoekom daar besluit is om so 'n besigheid te begin, of hoekom iemand geforseer word om informeel werksaam te raak. Die literatuur stem saam dat motivering in hierdie geval 'n kombinasie van ekonomiese, sosiale, sielkundige, tegnologiese en ruimtelike faktore kan wees. Dus is die motivering òf ekstrinsiek, (inkomste, tegnologie, lae bedryfsomkoste), òf intrinsiek (selfvervulling, selfverwesenliking, selfbeeld,



gesinswaarde, leefstylbelange, erkenning en vryheid) (Berke 2003: Paige & Littrell 2002). Die motivering om die informele ekonomie en TGB-mark te betree het gevolglik meer as enige ander faktore te make met keuse, dwang, mag en lewenswyse. Gevolglik word daar geredeneer dat om vanaf die huis te werk, het die konsepte van loopbaan, werk en die werker se gesinslewe totaal geherdefinieer. Hierdie skripsie beveel gevolglik aan dat dié gebrek dringend aangespreek moet word deur die samestelling van omvattende en uitvoerige tuiswerkzaamheid beleidsmaatreëls deur die relevante Suid-Afrikaanse regeringsinstansies. Die volgende hoofstuk (Hoofstuk 3) gaan fokus op die strukturele tendense van die formele sektor in die studiegebied van George. Daar sal vervolgens ook 'n duidelike skakeling gemaak word tussen formele besighede en TGB'e waarna, die bespreking sal verskuif na spesifieke liggingskeuses, uitdagings en profielkomponente van die George respondent TGB'e.

## **HOOFSTUK 3: RUIMTELIKE STRUKTURERING VAN FORMELE BESIGHEDE**

---

Die studie van formele besighede en TGB-aktiwiteite in George het eerstens die samestelling van lyste van bestaande formele besighede en TGB'e behels, om as die studiebevolking te dien tydens die data-invoering en analise-gedeeltes van hierdie navorsing. Verskeie moontlike bronne is geïdentifiseer en opgevolg met variërende vlakke van sukses. Die samestelling van die databronne, soos dit nodig was vir die ondersoek van formele ekonomiese toestande sedert 1995, sal vervolgens in hierdie hoofstuk bespreek word, asook die ruimtelike integrasie van formele ondernemings en TGB'e in die studie-area met die besondere implikasies daarvan op die uitleg en groei van dié gebied.

### **3.1 DATABRONNE**

---

Die oorspronklike uitgangspunt rakende die samestelling van 'n gekarteerde databasis vir die formele sektor se strukturele groei en verandering vanaf 1995, het die gebruik van telefoongidse vir die jare 1995/1996; 2000/2001; 2005/2006 en 2009/2010<sup>3</sup> behels, maar die verwerking van die aantal ondernemings in hierdie gidse het verskeie verskaffers en individuele proeflopie behels, juis omdat elke verskaffer hul eie stel beperkinge ten toon gestel het. Die gebrek aan 'n enkele op-datum verwerkingsbron om die lyste te help karteer was gevolglik die grootste knelpunt om te oorbrug. Gevolglik is alle kaarte en statistiese inligting wat verskyn in hierdie hoofstuk per hand ingevoer en verwerk vanuit die betrokke telefoongidse en met behulp van GIS-programme afgerond. Die betrokke databronne en verskaffers sal gevolglik kortliks genoem en bespreek word.

#### **3.1.1 George Munisipaliteit en Eden Distriksmunisipaliteit**

'n Oorsig van die beskikbare inligting relevant tot die bestaan van formele en informele asook TGB-tipe ondernemings, met die klem op die strukturele veranderinge wat hierdie tipes ondernemings deurgemaak het oor tyd in die George omgewing, is nog nooit tevore geloods deur beide hierdie munisipaliteite nie. Maar daar bestaan wel navorsing (George Audit Report, Oktober 2005) rakende die spesifieke areas van ekonomiese aktiwiteite in George en die gepaardgaande geskatte aantal betrokke besighede, hetsy formeel, informeel of TGB. Hierdie data, gedateer 2005, is tot op hede nie weer aangevul nie. Hierdie databron is gebruik om die aantal en ligging van TGB'e te verkry vir kartering en analise-doeleindes. Ander lyste wat die verspreiding van besighede volgens sektor opsom, is verkry vanaf die PEO bestuurder by George Munisipaliteit. Dit is gebaseer op die munisipale heffingsdatabasis. Die distriksmunisipaliteit het weer voorsien in die verskaffing van verskeie nodige GIS verwante data. Alle inligting verkry van beide munisipaliteite was bruikbaar in die voorsiening van ekstensiewe lyste van George-besighede soos gekategoriseer per sektor of tipe. Hierdie data is hoofsaaklik gebaseer op heffingsbetalings van die finansiële jaar 2004/2005 en

---

<sup>3</sup> Die 2009/2010 lys van besighede is bekom en saamgestel uit verskeie bronne maar was nie deel van die oorspronklike doelstellings rakende hierdie studie nie, dus is hierdie besighede nie volgens tipes verwerk nie en word die data selgs vir vergelykende doeleindes gebruik.

gevolglik is dit aansienlik verouderd en onvolledig. Dit het egter gedien as die primêre bron en spreekwoordelike beginpunt vir die samestelling van 'n nuwe, meer ekstensiewe databasis wat die aantal formele ondernemings lys. Alhoewel die munisipale heffingsregister baie behulpsaam was as 'n primêre bron, is daar addisioneel ook gebruik gemaak van die munisipale databasis rakende besighede volgens hul grootte geraadpleeg. Hier kom die konsep van KMMO's (Klein-, Medium- en Mikro-ondernemings) ter sprake. Hierdie term word deur munisipaliteite gebruik veral om die sukses van ekonomiese en sosiale ontwikkeling in stede te bepaal. Tabel 1.3 lys die aantal George ondernemings volgens hul grootte. Hierdie tabel toon ongeveer 9000 ondernemings aan oor die spektrum van groot na klein en selfs mikro of opkomende ondernemings. Die aantal formele ondernemings is egter sowat 2700 vir die jaar 2008. Hierdie aantal stem ooreen met die getal wat vanuit die Geelbladsye en ander rekords verkry is, gemiddeld afgerond tot tussen 2500 en 3500. Die aantal formele ondernemings in die mees onlangse telefoongids (2009) beloop 3614.

**Tabel 3.1** Ondernemings-kategorieë in George

Ondernemings-kategorie	Aantal ondernemings	Gemiddelde indiensname (%)	Totale indiensname
Groot (>200 werknemers)	50	220.0	10 000
Medium (gevestig)	240	46.0	11 000
Medium (opkomend)	60	33.0	2 000
Klein (gevestig)	1 750	6.8	12 000
Klein (opkomend)	600	6.7	4 000
Mikro (gevestig)	3 400	1.8	6 000
Mikro (opkomend)	2 900	1.7	5 000
Subtotaal	9000	5.6	50 000
Oorlewingsondernemings (sluit TGB'e in)	6000	1.3	7 600

(Bron: aangepas vanuit George Munisipaliteit se bestaande heffings-register, 2008)

Tabel 3.2 toon die persentasie persone werksaam in die formele en informele sektore per woonbuurt. Hierdie data is afkomstig van 'n sosio-ekonomiese opname deur die Eden Distriksmunisipaliteit vir die jaar 2007. Dit bevestig die afgeronde hoeveelheid formele ondernemings in George.

**Tabel 3.2** Sektor werksaamheid per woonbuurt

Woonbuurt/area	Formele sektor (% werkendes)	Informele sektor (% werkendes)	% werkendes vir 'n privaat werkgewer
Blanco	86.18	4.34	8.67
Bo-dorp/Denneoord	84.81	11.39	2.95
Heatherpark	87.74	5.75	2.30
Lavalia	91.10	7.31	0.00
Rosemore	90.89	1.20	5.76
Ballotsview	76.37	10.71	9.34
Parkdene	72.14	18.58	5.57
Thembaletu (vyf wyke)	279.93	68.83	138.44
Sea View/Nu Dawn	44.09	43.70	8.66
Pacaltsdorp	83.96	10.61	5.47
Loeriepark	83.61	12.30	1.64
George SSK (midde-dorp)	87.28	10.12	0.87
Lawaaikamp	41.45	22.91	33.45
<b>Totaal</b>	<b>69.50</b>	<b>15.21</b>	<b>12.53</b>

(Rye in Blou - gegoede buurte; Groen – Gemiddelde buurte; Rooi - informelenedersetting; Oranje – onder-gemiddelde buurte)

(Bron: aangepas vanuit Eden Distriksmunisipaliteit, Verslag: Sosio-ekonomiese opname vir George Munisipaliteit, 2007)

### **3.1.2 Telefoongidse en ander besigheidsdirektorate**

Soos genoem het die oorspronklike metodologie behels dat telefoongidse vanaf 1995 vir George gebruik sal word om lyste van formele besighede saam te stel om sodoende die kartering daarvan moontlik te maak (deur juis hierdie lyste te gebruik). Daar is nie afgewyk van die oorspronklike beplanning nie, maar sekondêre opsies is wel oorweeg om as aanvulling te dien vir die tekortkominge van die beskikbare data van die telefoongidse. Hierdie data was taamlik onvolledig aangesien menige ondernemings slegs 'n posadres lys, dus nie 'n spesifieke straat en nommer nie. George Munisipaliteit se heffingsregister was die beste bron om naastenby die gapings in die telefoongids se gelyste besighede se liggings aan te dui. Dus is hierdie register as addisionele bron gebruik, asook die George Besigheidsdirektoraat (<http://www.onlinegardenroute.co.za>) en die Geelbladsye soos aanlyn gepubliseer in 2009. 'n Gis-maatskappy (Quidity cc, Wellington, Wes-Kaap) wat tans spesialiseer in die geografiese identifikasie van politieke kiesers in Suid-Afrika, het ook die gapings van die telefoongidse aangevul met hul beskikbare besighedslyste van George. Hierdie maatskappy het ook die Eden Distriksmunisipaliteit se GIS-lae aangevul om sodoende kartering ook meer akkuraat te kon behartig. Die gebruik van hierdie aanvullende databronne het ook problematies uitgedraai aangesien die tipe onderneming (hul spesifieke aktiwiteit/te) nie altyd slegs vanuit die naam of liggingsdetails afgelei kon word nie. Dit is ook belangrik om te let dat nie een van hierdie direktorate al die bestaande en voormalige besighede in George lys nie.

### **3.1.3 Persoonlike waarneming**

Met die telefoongidse en munisipale informasie as primêre databronne, asook die addisionele identifikasie van besighede deur middel van besigheidsdirektorate, kon die finale lyste met besighedsname en liggings saamgestel word. Hierdie lyste is ook verder uitgebrei deur persoonlike waarneming van die George SSK en omringende woonbuurte. Verskeie ongelyste ondernemings, hetsy formeel of TGB, is ontdek slegs deur verkenning van die dorp tydens die veldwerk ekskursie en onderhoudvoering-gedeeltes van die studie. Sodoende is 'n geheue van die sentrale gedeeltes, omringende besighedsparke, winkelsentrums en ander besighedskerne verkry.

## **3.2 DEFINISIE EN INSLUITINGSKRITERIA**

---

Die werkende definisie van formele besighede waarvan dié navorsing uitgegaan het, behels: dat die ondernemings wat gelys is om vir hierdie studie gekarteer te word, alle werke met besighedsure en lone of salarisse insluit, dus besighede wat erken word as inkomstebron vir beide werkgewer en werknemer en waar almal inkomstebelasting en die onderneming besighedsbelasting betaal. Dit is gevolglik die teenoorgestelde van tradisionele informele sektor-aktiwiteite maar dit kan wel TGB'e insluit omdat sommige tersiêre sektor TGB'e soos formele ondernemings bestuur word en ook die tipe werk verrig soos geassosieer met formele besighede. Permanente werk is as nog 'n insluitingskriteria vir formele besighedsinsluiting toegepas, asook, in sommige ondernemings se geval, besighede wat pensioenfondse en mediese dekking aan werknemers bied. Vanweë die besigheid se naam kon daar in verskeie gevalle voldoende afgelei word of dit formeel van aard is,

andersins moes die spesifieke onderneming eers nagevors word om die aard daarvan te bepaal, en natuurlik word informele sektor-ondernemings nooit juis gelys in telefoongidse of ander direktorate nie. Die spesifieke grootte van die ondernemings in terme van hul aantal personeel en/of kantoorspasie het dus geensins as insluitingskriteria gedien nie. Daar is verskeie gelyste besighede gekarteer in woonbuurte, maar hierdie is nie noodwendig TGB'e nie. Dit kan besighede wees wat verskuif het na die buitewyke van die SSK en dus bygedra het tot stedelike *desentralisasie*. Sulke besighede word meestal relatief naby aan mekaar in woonbuurte aangetref en vorm sodoende gedesentraliseerde woonbuurtbesighedsnodusse. Die insluitingskriteria rakende hierdie formele ondernemings was as gevolg van die ekstensiewe natuur van die formele sektor redelik wyd. Juis daarom is 'n meer spesifieke kriteriastel bepaal om die verskillende formele ondernemings te kon benoem volgens die tipe diens wat hulle lewer of produk wat hulle vervaardig. Tydens die eerste amptelike SANPAD vergadering van 2009 te Potchefstroom het rolspelers besluit op die verskeie kategorieë van formele ondernemings in intermediêre dorpe. Hierdie klassifikasie heet: *Openbare Dienste; Privaat Dienste; Finansiële Dienste; Industriële Dienste; Ligte Industrie; Swaar Industrie en Kommersiële Dienste*<sup>4</sup>.

### 3.3 TELEFOONGIDS DATABESPREKING

---

Hierdie gedeelte van die navorsing is gesentreer rondom die betekenisvolle statistiek, visueel en numeries, van besighede in George teen die einde van apartheid en hoeveel groei daar gevolglik oor die afgelope 15 jaar plaasgevind het. Die redes agter die verskuiwing van ondernemings is beperk tot TGB'e vir hierdie studie en sal bespreek word tydens Hoofstuk 4. Die studie is dus aangewese op die liggingsaspekte oftewel strukturele veranderinge wat op die George ekonomiese landskap plaasgevind het. Alhoewel nie die enigste primêre kwessie nie, is 'n visuele verteenwoordiging van die ruimtelike verspreiding van formele ondernemings en TGB'e binne die grense van George ook belangrik. Dit het die gebruik van ruimtelike analitiese hulpmiddele moontlik gemaak wat die statistiese data (onderhoude en telefoongidsdata) kon komplementeer. Gevolglik is GPS koördinate vir nie net die geselekteerde TGB'e nie, maar alle TGB'e waarvan die munisipaliteit bewus is, toegedien en gekarteer. Hierdie laag is bo-op die laag gekarteerde formele ondernemings vir die jaar 2005 geplaas om sodoende 'n geheelbeeld van groei en desentralisasie en die vorming van gedesentraliseerde nodusse in woonbuurte te verkry.

Tabel 3.3 som die statistiese data op soos versamel uit die gidse. Dit onderskei tussen die telefoongidse se drie jaartalle in terme van die aantal formele besighede gelys, asook 'n onderskeid tussen die verskillende tipes bedrywighede soos verklaar deur die insluitingskriteria. Verder gee hierdie tabel 'n kort definisie van die verskillende tipes besighede asook praktiese voorbeelde van elk.

---

<sup>4</sup> Spesifieke definisies en voorbeelde van hierdie kategorieë sal in Tabel 3.3 genoem word.

Tabel 3.3 Opgesomde data vanuit die George telefoongidse (1995, 2000, 2005 en 2009)

Jaar	Aantal besighede in telefoongids databasis	Tipes besighede					
		Kommersieel	Privaat	Finansieel	Industrieel	Openbaar	Nywerheid
1995	1829	1328	319	37	87	16	<u>Swaar</u> 7  <u>Ligte</u> 24
2000	In totaal is daar 2280 besighede in die telefoongids vir die jaar 2000.						
2005	2792	1991 besighede 663 meer oor 10 jaar	480 besighede 161 meer oor 10 jaar	52 besighede en 15 meer oor 10 jaar	109 besighede 22 meer oor 10 jaar	17	<u>Swaar</u> 8  <u>Ligte</u> 31
2009	In totaal is daar 3614 besighede in die telefoongids vir die jaar 2009.						
Totaal	11 495						

**Groeikoers vanaf 1995 tot 2005:**  
 34.49% groei oor tien jaar en 'n jaarlikse groeikoers van 3.44%  
 Vanaf 2005 tot 2009 is die groeikoers: 22.74% en 'n jaarlikse groeikoers van 5.68%  
 (tydperk van vier jaar)

Praktiese definisie van tipes formele besighede

Spesifieke ondernemings in gidse se name as voorbeelde

SOOS BESLUIT TYDENS DIE EERSTE SANPAD VERGADERING VAN 2009.

**Kommersiële Besighede**

Behels die koop en verkoop van goedere en/of dienste vir wins.

- 4 x 4 Accessories
- Courtyard Grill Restaurant
- P & M Superette
- Discom Discount Store
- George Liquor Store
- Top DVD

Private Dienste	
<p>☞ Hierdie ondernemings word besit en beheer deur 'n individu of maatskappy, eerder as die staat of enige ander offisiële organisasie.</p>	<p>☞ A J Coetzee Prokureurs  ☞ Fancourt Helicopters  ☞ Deneberghof Gastehuis  ☞ @Hair Salon  ☞ George Kinder- &amp; Gesinsorg</p>
Finansiële	
<p>☞ Enige ondernemings wat slegs met vorme van geldelike advies, konsultasie, dienste of hulp te make het.</p>	<p>☞ ABSA Bank Bpk.  ☞ Fidelity Cash Management Services Pty Ltd.  ☞ Financial Solutions (geldlener)  ☞ Finex Trust  ☞ Standard Bank Bpk.  ☞ Fouchè Meyers Accountants</p>
Industriële	
<p>☞ Beskryf ondernemings wat industriële produkte gebruik tydens hul dienslewering.</p>	<p>☞ A &amp; S Builders  ☞ Davey Engineering  ☞ Ferreira Structural Steel and Welding Works  ☞ Southend Industries</p>
Openbare	
<p>☞ Enige tipe gesondheidsorg soos staatshospitale, staats vervoerdienste en enige munisipale dienste wat georganiseer word deur die regering of 'n offisiële departement om sodoende 'n gemeenskap te bevorder.</p>	<p>☞ Amalgamated Union of Building Trade  ☞ George Local Municipality  ☞ George Hospitaal  ☞ George Toerismeburo</p>
Swaarnywerhede	
<p>☞ Industrieë waar groot masjiene gebruik word om rou materiale te verwerk of om groot produkte mee te vervaardig.</p>	<p>☞ Allgemeine Mashinen Fabrik (Pty) Ltd  ☞ Daewoo Heavy Industries SA  ☞ SA Breweries (Pty) Ltd  ☞ Spangle Galvanisers cc</p>
Ligtenywerhede	
<p>☞ Industrieë waar klein produkte vervaardig word soos byvoorbeeld huishoudelike artikels en klere.</p>	<p>☞ Blue Belle Clothing SBDC  ☞ Clover Dairy  ☞ De Kaap Meubel Fabriek</p>

Foto 3.1 verskaf 'n foto van 'n SSK herlewingsprogram geloods in 2008. Dit het die afbakening van areas vir informele straathandel behels, kompleet met individuele geboude stalletjies. Foto 3.2 toon slegs die mengsel tussen nuwe en ou geboue in die hoofstraat aan.



**Foto 3.1** George SSK informele straathandelaars se nuutgeboude stalletjies  
(Bron: George Munisipaliteit webtuiste 2010 – <http://www.george.org.za>)



**Foto 3.2** George SSK besighede in Yorkstraat  
(Bron: George Munisipaliteit webtuiste 2010 – <http://www.george.org.za>)



Tabel 3.3 toon aan dat vanaf 1995 tot 2009 in totaal 11 495 besighede gelys was in die onderskeie telefoongids. Hierdie getal stem ooreen met die totale populasie van formele besighede soos aangedui deur die munisipaliteit, ongeveer 9000 besighede van alle groottes en tipes teen 2008. Nie alle ondernemings is gelys in die nasionale telefoongids nie, maar soos genoem is die hulp van ander besigheidsdirektorate ook ingespan en gevolglik kon meer ondernemings, veral vir 2009, opgespoor en gelys word. Aangaande die verskillende tipes besighede, het *Kommersiële* ondernemings definitief die meeste van die formele sektor in George verteenwoordig. In 1995 was daar sowat 1328 kommersiële besighede in die area en teen 2005 het die aantal gestyg met 663 na sowat 1991. Oor 10 jaar was daar gevolglik 'n 11.5% groei in George se kommersiële sektor. Die verkose definisie van kommersiële besighede behels die koop en verkoop van goedere en/of dienste vir wins. Praktiese voorbeelde van hierdie tipe ondernemings in George sluit in winkels en restaurante van allerlei soorte.

Met betrekking tot die gids van 2000, was daar 2280 besighede in totaal gelys. Daar was in 1995 sowat 319 *Private* instansies of ondernemings in George en teen 2005, was daar 480 sulke tipe besighede, dus 'n toename van 161 besighede oor tien jaar. *Private* ondernemings word besit en beheer deur 'n individu of maatskappy, eerder as die staat of enige ander offisiële organisasie. Praktiese voorbeelde sluit in prokureurs, makelaars, haarkappers en kinderbewaarskole. Die laaste telefoongids was vir die jaar 2005, alhoewel 2009 wel ingesluit is, is daar slegs onderskeid getref tussen die verskillende tipes besighede tot en met 2005. Vanuit hierdie jaargroep se telefoongids kon daar in totaal 2792 ondernemings gelys word. Aangaande die *Finansiële* tipe ondernemings of instansies, was daar in 1995 sowat 37 besighede en teen 2005 was daar 52, gevolglik 'n toename van 15 besighede oor tien jaar. Finansiële tipes sluit in enige ondernemings wat slegs met vorme van geldelike (kontant) advies, konsultasie, dienste of hulp te make het, dus alle soorte ondernemings wat fisiek en van dag tot dag met geld werk. *Private* dienste soos makelaars kon dus bygereken word maar is uitgesluit vanweë die feit dat hierdie tipe ondernemings nie met persoonlike transaksies in kontant op hul sakepersele werk nie. Praktiese voorbeelde sluit in banke, transito-kontankvervoerders, rekenmeesters of boekhouders en geldleners. Die mees onlangse telefoongids, 2009, het in totaal 3614 ondernemings opgelewer.

Rakende *Industriële* dienste was daar in 1995, 87 tipes en teen 2005 was daar 22 meer, dus 109 industriële ondernemings. Hierdie tipe bedrywe word beskryf as ondernemings wat industriële produkte gebruik tydens hul dienslewingsproses. Die mees algemene voorbeelde was bouers (konstruksiebedryf), ingenieursfirmas en sweiswerke. *Openbare dienste* het enige tipe gesondheidsorg soos staatshospitale behels asook staatsvervoerdienste en enige munisipale dienste wat georganiseer word deur die regering of 'n offisiële departement om sodoende 'n gemeenskapsdiens te lewer. Die 1995 gids het 16 sulke tipe instansies aangetoon en 17 teen 2005. Voorbeelde het vakbonde, munisipale instansies, die George Hospitaal en die George Toerismeburo ingesluit. Industrieë waar groot masjiene gebruik word om rou materiale te verwerk of om groot produkte mee te vervaardig het bekend gestaan as *Swaarnywerhede*. In 1995 was daar sewe

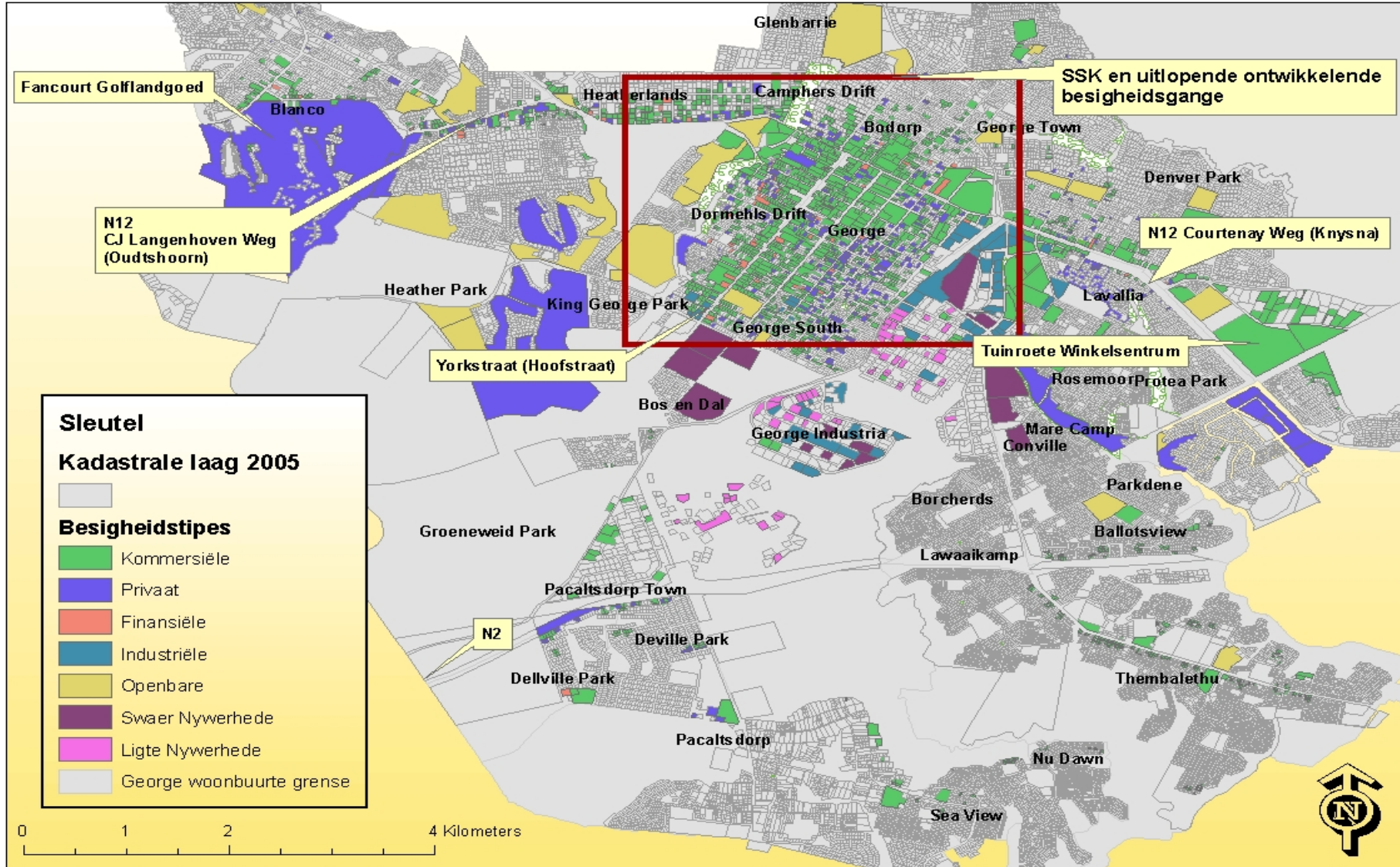
*swaarnywerhede* in George gelys en teen 2005, agt. Voorbeelde het motorvervaardigers en masjienvervaardigers ingesluit, asook 'n bierbrouery en 'n galvaniseerder. Industrieë waar klein produkte vervaardig word soos byvoorbeeld huishoudelike artikels en klere, is as *Ligte nywerhede* geklassifiseer en teen 1995 was daar 24 gelys en in 2005 sowat 31. Ondernemings wat onder hierdie klassifikasie geval het, was hoofsaaklik fabrieke wat klere, suiwel en meubels verwerk en vervaardig.

Die groeikoers met betrekking tot die aantal ondernemings wat bygekom het vanaf 1995 tot en met 2005, dus oor tien jaar, is bereken en beloop op 34.49%. Vir een jaar, tydens hierdie tienjaartydperk, was die gemiddelde groeikoers 3.44%. Die situasie het aansienlik verbeter vanaf 2005 tot 2009, met die groeikoers wat tydens hierdie tydperk van vier jaar ongeveer 22.74% was met 'n gemiddelde jaarlikse koers van 5.65%. Dit is dus duidelik dat daar aansienlike strukturele en ekonomiese groei plaasgevind het in die area, veral oor die afgelope vyf jaar. Nuwe grootskaalse ontwikkelinge soos die Tuinroete Winkelsentrum wat oor die afgelope drie jaar gebou is, is in die proses om 'n distriksinkopiekern te word, nie slegs vir George nie maar ook vir aangrensende areas soos Wildernis, Plettenbergbaai en Knysna. Die impak wat die oprigting van hierdie winkelsentrum op die huidige toestand van die George SSK het, is reeds goed op dreef en dus en waarneembaar. Verlate winkels en leë kleiner kommersiële sentras in Yorkstraat en aangrensende, voorheen besige, gange is nou 'n ernstige probleem vir investeerders, huidige eienaars en die munisipaliteit. SSK opkikkeringsprogramme moet nou prioriteit word en gevolglik gekonseptualiseer en geïnisieer word deur samewerking tussen die plaaslike munisipaliteit en privaatsektor. Daar kan kennis geneem word van die Kaapstad SSK-geval waar hernuwing gedryf is deur openbare en privaatsamewerking. Dit word die Kaapstad Vennootskap (KSV of CTP - Cape Town Partnership) genoem en is suiwer ingestel om herontwikkeling te stimuleer om sodoende die middestad weer as die primêre besigheidsligging te vestig. Verklaarde finansiële distrikte is tans weer sigbaar en behels areas met kantore van groot nasionale maatskappye en ander kleiner ondernemings (Pirie 2007). Die herevaluasie van die George SSK-geval sal oor 'n paar jaar heelwaarskynlik meer definitiewe en interessante nuwe verwickelinge oplewer, hetsy positiewe verbetering of verdere agteruitgang.

### **3.4 RUIMTELIKE VERSPREIDING VAN FORMELE BESIGHEDE**

---

Figuur 3.1 illustreer die ruimtelike verspreiding van sowat 3000 (2005 tot 2009) formele ondernemings in George. Drie kernareas van ekonomiese en privaatbesighede kan waargeneem word. Die SSK, Yorkstraat, is natuurlik die grootste samedromming van aktiwiteite, maar die area heel regs van die SSK, toon ook 'n sekondêre samedromming van kommersiële aktiwiteite: Dit is die Tuinroete Winkelsentrum met ander aangrensende besighede. Daar was min besighede vanuit die suidelike buurte van Pacaltsdorp en veral Thembalethu in die telefoongidse gelys, maar klein winkelsentrums en ander besighede op die hoofroetes was wel ingesluit. Die derde samedromming is liniêrvormig en het ontwikkel as 'n tipe uiteenlopende besigheidsgang vanuit die SSK langs die hoofroete na Oudtshoorn. 'n Tweede kaart (Figuur 3.2) toon die situasie vir 1995.



Figuur 3.1 Ruimtelike verspreiding van formele besighede volgens tipe in George: 2005 tot 2009



Die verspreiding van formele sektor-aktiwiteite was teen 1995 nog relatief min in George en die vorming van sakekerns was beperk tot die SSK. Dis is wel waarneembaar vanuit Figuur 3.2 dat uitlopende besigheidsgange vanaf die SSK wel in 1995 teenwoordig was langs die N12 wat deur die dorp strek van oos na wes strek. Industriële ondernemings was ook reeds teenwoordig en dit bevestig George se status as die industriële en ekonomiese spilpunt van die Suid-Kaap, maar ligte en swaarnywerhede was steeds grootliks afwesig, alhoewel die begin van wat vandag bekend staan as George Industria wel ontwikkelend was teen 1995. Figuur 3.3 illustreer die ruimtelike verspreiding van alle TGB'e vir die jaar 2009. Dit beloop op 335 TGB'e in totaal, verspreid oor verskeie areas en woonbuurte. Hierdie aantal sluit in mense in tersiêre sektorloopbane, veral in Bo-dorp en Loeriepark, maar die meeste TGB'e is steeds die tradisionele huiswinkels (spazawinkels) en shebeens, veral in Pacaltdorp en Thembalethu. Die digste TGB-bevolking per woonbuurt word in aan Thembalethu<sup>5</sup> aangetref. Hierdie ruimtelike verspreiding van TGB'e is bo-aan die mees onlangse kaart rakende die telefoongidsdata (2005 tot 2009) geplaas om sodoende die integrasie van die TGB-bevolking met die formele sektor visueel te kon waarneem. Hierdie integrasie/skakeling sal nou kortliks bespreek word.

### 3.5 SKAKELING TUSSEN TGB'E EN DIE FORMELE SEKTOR

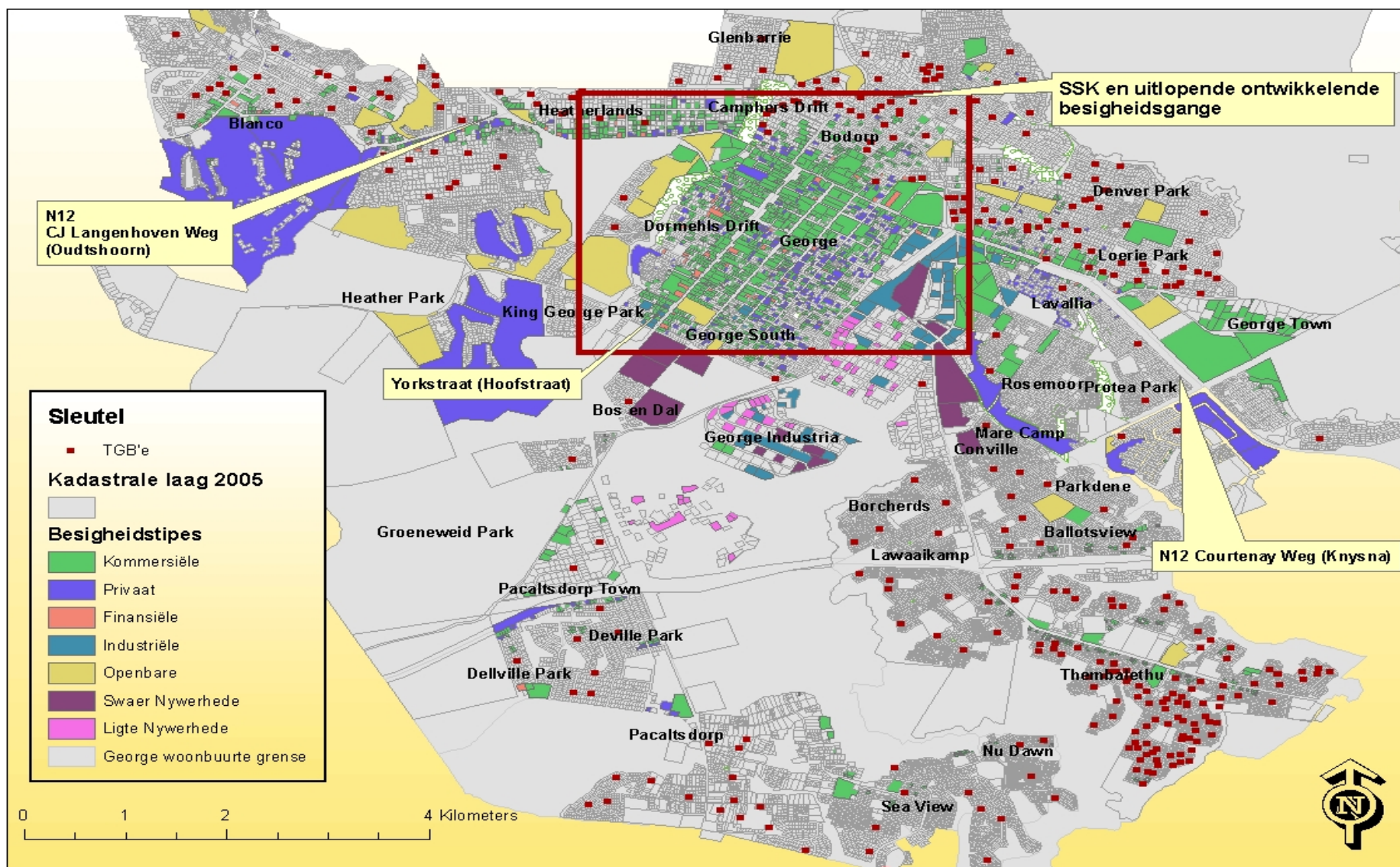
---

Die voordele wat samewerking tussen ekonomiese sektor-tipes, soos die formele sektor en TGB'e, inhou is nie slegs interessant en van belang vir navorsers nie, maar dit ontvang ook onlangse aandag vanaf streekregerings wat besef dat die potensiaal van TGB'e ekonomiese ontwikkeling kan stimuleer aangesien dit entrepreneurskap bevorder en ook 'n goedkoper uitkoms bied vir formele ondernemings wat vanuit die SSK wil of moet skuif. Bestaande munisipale by-wette en beleide asook sonering-skema-regulasies en die *Grondgebruik Beplanningsordinansie* (Ord 15 van 1985) word huidiglik in samehang met die *Wes-Kaapse Provinsiale Ruimtelike Ontwikkelingsraamwerk* en die voorgestelde *George Ruimtelike Ontwikkelingsraamwerk* (GSDF) asook hul *Geïntegreerde Ontwikkelingsplan* (IDP) aangepas om sodoende meer toegespits te kan wees op die ontginning van TGB'e se potensiaal asook die uitbreiding en opheffing van die formele sektor in hierdie dorp. Hierdie dokumente beklemtoon en erken die belangrikheid van netwerking, samewerking en die deel van kennis en ervaring tussen formele ondernemings en die informele sektor of TGB'e. Die *George Munisipaliteit: Stadsbeplanning Beleid oor Huiswinkels en TGB'e* (2009) bepaal dat TGB'e ideaal geleë moet wees langs bestaande en voorgestelde aktiwiteitsareas en nodusse soos uiteengesit deur die GSDF asook op grond wat reeds ontwerp is vir besigheidsdoeleindes. Hierdie proses integreer ook formele ondernemings se liggingsbeleid met dieselfde voorskrifte rakende TGB'e. Dit is gevolglik areas wat hoogs toeganklik is vir die publiek asook waar besigheidsfasiliteite reeds bestaan. TGB'e in woonbuurte word deur middel van 'n *ad hoc* aansoekproses hanteer waar 'n afwyking vir 'n erf toegedien kan word vir 'n maksimum van vyf jaar. Figuur 3.3 illustreer nou die uitleg van hierdie skakeling in George.

---

<sup>5</sup> Hierdie woonbuurt is in groot 'n informele nedersetting met regeringsbehuising aan die buitewyk van George, parallel met die N2. Dit het net voor die einde van apartheid ontstaan met hoofsaaklik 'n Xhosa-bevolking van die Oos-Kaap op soek na werkseleenthede, maar groeiende getalle mense van ander Afrika-lande woon en werk ook huidiglik hier. Die munisipaliteit beraam dat daar in 2009 reeds ongeveer 80, 000 inwoners was.





Figuur 3.3 Huidige aantal TGB'e op rekord in George geïntegreer met die formele sektor (2009)

### 3.6 SAMEVATTING

---

Die saamgestelde databasis van telefoongids gelyste ondernemings en TGB'e operasioneel in George sedert 1995 het gevolglik die primêre databron geword waarop die empiriese gedeelte van hierdie studie gebaseer is. Alhoewel dit hoogs waarskynlik is dat alle operasionele formele ondernemings nie in die betrokke telefoongids gelys is nie en die munisipaliteit ook nie noodwendig alle huidige TGB'e op rekord het nie, het die databasis nie slegs 'n voldoende besighedsbevolking vir karteringsdoeleindes opgelewer nie, maar dit het ook 'n indikatie verskaf van die heersende groei en uitbreiding van beide die formele sektor en TGB'e in George. 'n Skakeling tussen die formele sektor en TGB'e is gemaak deur onlangse belangstelling op plaaslike regeringsvlak, en die aanvullende rol wat beide hierdie tipe ondernemings in mekaar se ontwikkeling en gevolglike gemeenskapsontwikkeling kan vertolk, te identifiseer.

Die bespreking word nou toegespits op die analise en interpretasie van data wat ontgin is vanuit onderhoude gevoer met 98 geselekteerde respondent TGB'e. The gevallestudie komponent van hierdie navorsing is gesentreer rondom twee hoofdoelstellings. Eerstens onderneem die studie om 'n basiese oorsig te verskaf van die aard en omvang van TGB'e betrokke in die studie (Hoofstukke 4 en 5) en tweedens, om die strukturele veranderinge rakende die formele sektor in George te karteer met behulp van 'n saamgestelde databasis. Die gedeelte van die studie is natuurlik deur middel van hierdie hoofstuk behartig. Die volgende hoofstuk (Hoofstuk 4) gaan fokus op die dinamika agter George as TGB-ligging deur die evaluasie van individuele faktore wat eienaars, dus respondente, se besluitneming kon beïnvloed.

## **HOOFSTUK 4: DIE LIGGINGSBESLUITNEMING-STUKRAG VAN DIE GEORGE TGB-SEKTOR**

---

Een doelstelling van hierdie navorsing behels die bepaling van redes hoekom TGB'e in George gebaseer is, dus hoekom hierdie ondernemings spesifiek in George, en spesifiek in 'n huis, geleë is. Deur hierdie vrae te beantwoord, is dit moontlik om te bepaal watter kwaliteite of hulpbronne George bied sowel as in die spreekwoordelike huis en wat die potensiaal het om voordelend te wees vir TGB-eienaars. Die insentiewe wat hierdie sektor inhou vir mense om gevolglik eerder tuis-besighede as ander formele ondernemings te begin, kom ook ter sprake tydens hierdie hoofstuk. Die bespreking identifiseer gevolglik die belangrikste relevante liggingsfaktore en meet die omvang daarvan soos dit die liggingskeuse proses van TGB'e in George beïnvloed.

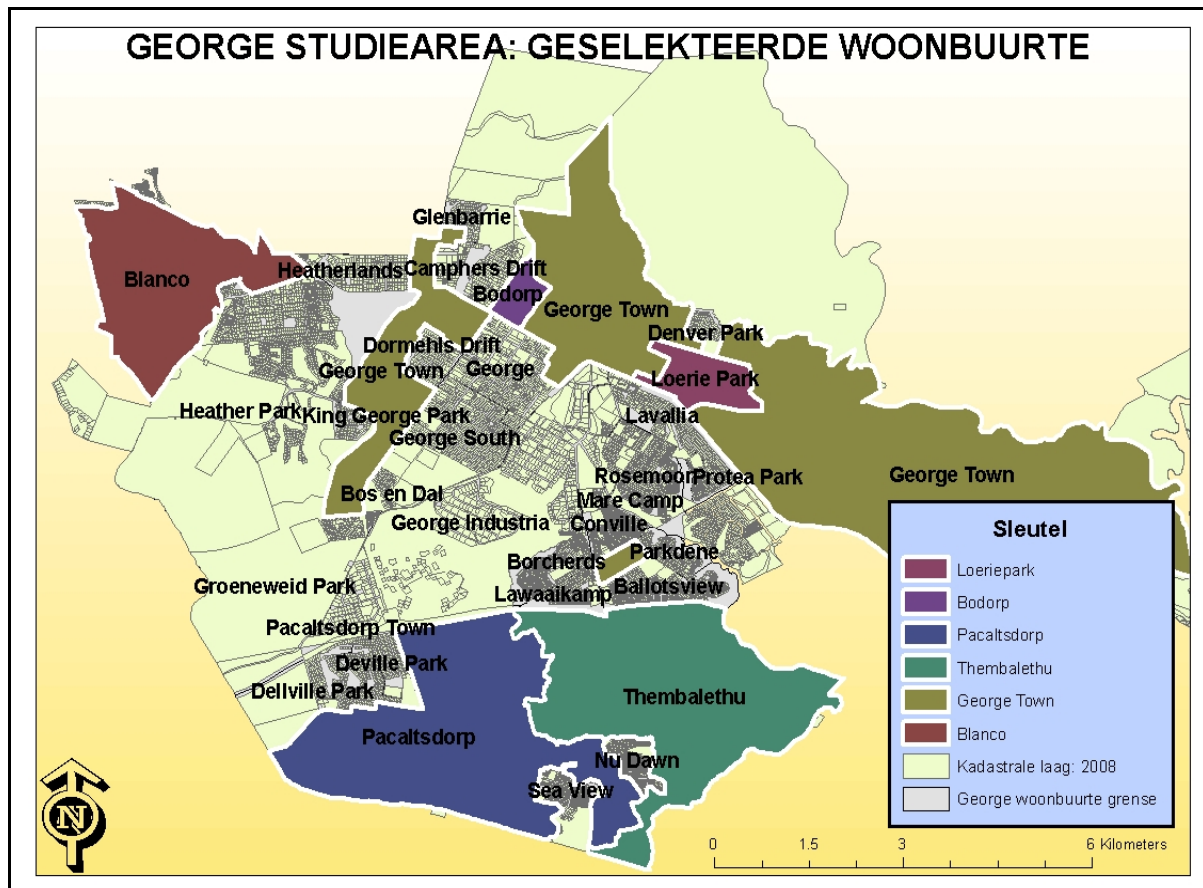
### **4.1 SELEKSIE EN RUIMTELIKE VERSPREIDING VAN RESPONDENT WOONBUURTE EN TGB'E**

---

Die onderhoudsvraelys was gemik op enige TGB wat operasioneel is binne die woonbuurte van die dorp George. Om die dinamika van ekonomiese ontwikkeling in George beter te verstaan, is dit behulpsaam om die gebied te plaas binne die breër konteks van stedelike groei en transformasie in Suid-Afrika. In terme van grootte het George tans 160 000 inwoners en dit word deur kenners bestempel as 'n sekondêre, of intermediêre, stedelike gebied. Die Sentrum vir Geografiese Analise van Stellenbosch Universiteit het met hul studie rakende die groeipotensiaal van dorpe in die Wes-Kaap, bepaal dat George die tweede posisie in die provinsie beklee met betrekking tot die ontwikkelingspotensiaalindeks. Dit kan ook as 'n hoër-orde streeksentra beskryf word vanweë die groeigeskiedenis van die area tydens die afgelope dekade. George kan vergelyk word met die Paarl of Worcester, ook in die Wes-Kaap of Krugersdorp in Gauteng.

Soos kortliks beskryf in Hoofstuk 1, het die geselekteerde woonbuurte verskillende sosio-ekonomiese omstandighede asook verskillende apartheidsverwante geskiedenis. Daar word beraam dat George teen 2015 ongeveer 57400 huishoudings, versprei onder die verskillende rassegroepe, sal akkommodeer (Thomas 2005). Hierdie huishoudings is gevolglik verder versprei onder die ses grootste woonbuurte van George. Dié ses woonbuurte is dus geselekteer omdat dit die verskillende sosio-ekonomiese omstandighede van die George-inwoners verteenwoordig asook omdat dit die meerderheid van die totale inwoners huisves. Die ses woonbuurte sluit in 'n gedeeltelike informele nedersetting genaamd Thembaletu, 'n oorwegend midde-l en laerklas bruin woonbuurt, Pacaltsdorp en laastens, vier kleiner oorwegend voormalige wit middel en hoër klas woonbuurte noord van die SSK. Figuur 4.1 wys die ligging van die geselekteerde woonbuurte aan.

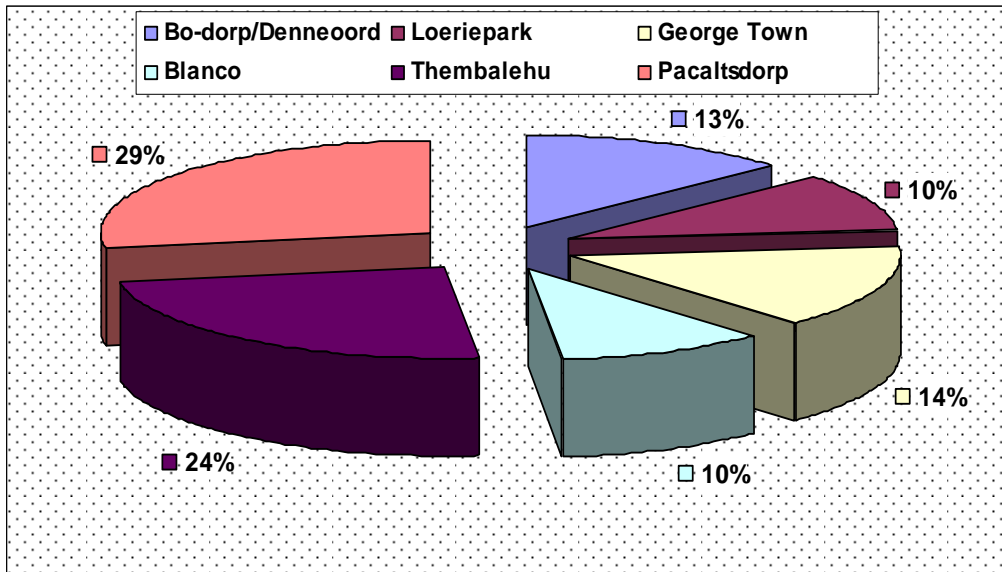




Figuur 4.1 George studie-area: geselekteerde woonbuurte

Die kriteria vir TGB seleksie is bepaal deur 'n totale lys van TGB'e waarvan die plaaslike munisipaliteit bewus was (2009: 335 TGB'e). Hierdie is verder met behulp van 'n gerieflikheidssteekproef (*convenience sampling*) geëksemplaar sodat 'n geselekteerde respondent-bevolking van 100 TGB'e verkry is. 'n TGB in die studiearea word gedefinieer deur die munisipaliteit as enige tipe besigheid wat vanuit 'n huis bedryf word, mits die huis ook as 'n permanente woning funksioneer. Daar bestaan sekere huise in woonbuurte wat omskep is in uitsluitlike ondernemings soos doktersspreekkamers en prokureursfirmas. Hierdie besighede is gevolglik uit die studie uitgesluit, behalwe as daar wel een of meer permanente inwoners woonagtig was.

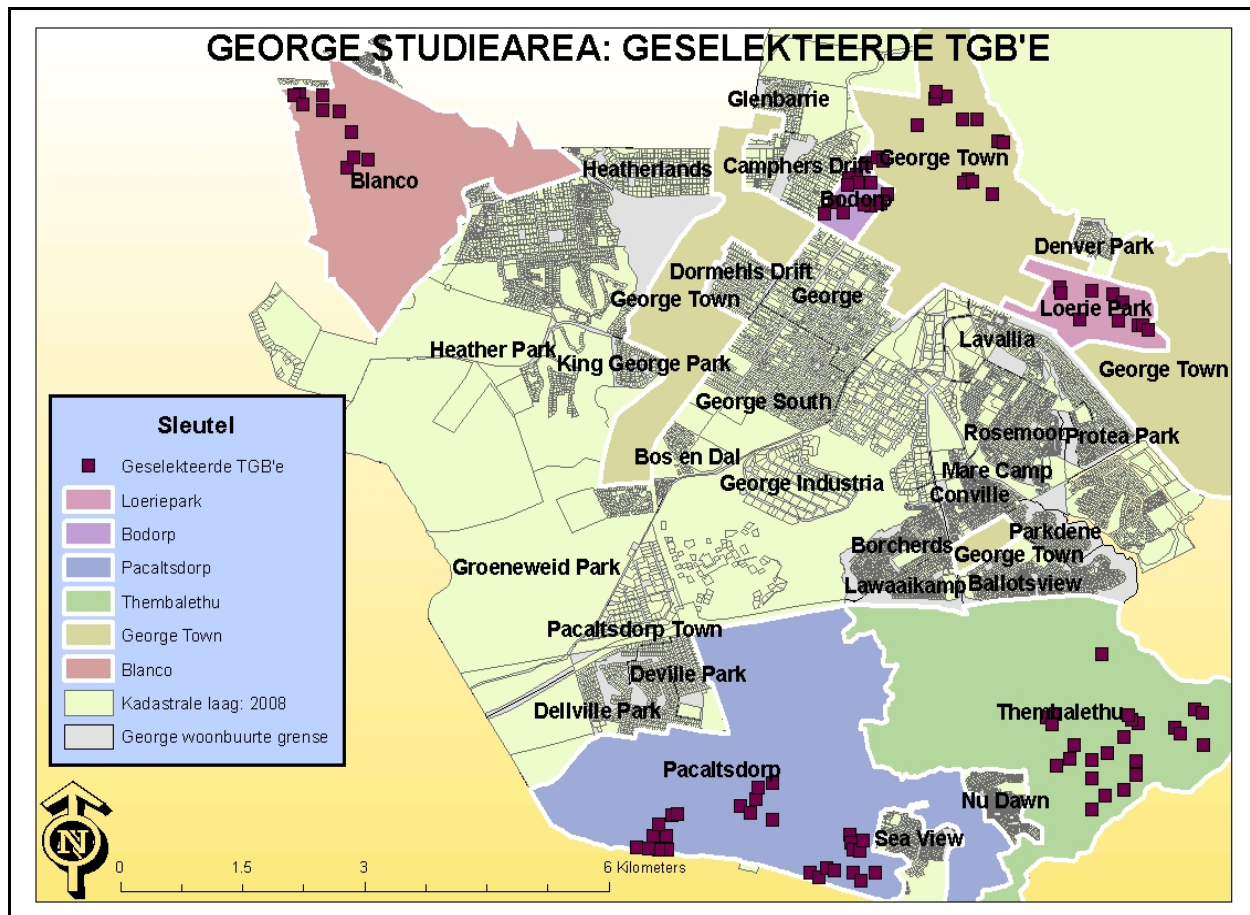
Vanuit die 100 onderhoude wat gevoer is, kon 98 gebruik word vir analise. Daar is bloot net binne hierdie woonbuurte gery en gestap van TGB na TGB. Waar dit blyk dat 'n TGB bestaan, is 'n onderhoud gevoer, indien die eienaar natuurlik ingestem het. Daar is probeer om wel die aantal onderhoude per area gemiddeld dieselfde te hou. In die geval van Themba lethu het twee SAPS stasie-offisiere die TGB'e aangewys deur vervoer te verskaf van onderneming tot onderneming. Hierdie offisiere het ook gehelp met die onderhoudsvoering deur vooraf aan die TGB-eienaars bekend te maak wat die doel is van hierdie studie, aangesien menigte eienaars nie van Suid-Afrika afkomstig is nie. Soos duidelik blyk uit Figuur 4.2, is 28% van die onderhoude (die meerderheid) gevoer in Pacaltsdorp en volgens munisipale rekords het hierdie buurt wel ook die meeste TGB'e. Die Figuur toon die persentasie onderhoude per geselekteerde woonbuurt.



**Figuur 4.2** Persentasie onderhoude per geselekteerde woonbuurt

Tydens die studie het dit duidelik geword dat daar wel 'n groot aantal TGB'e in George bestaan, maar dat hierdie besighede ook maar finansiële knelpunte beleef. Dit is gevolglik opvallend dat hierdie tipe besighede ook verkies om naby mekaar te wees. 'n Straat in die Bo-dorp/Denneoord-area sal byvoorbeeld verskeie TGB'e hê soos 'n superette, 'n kleuterskool, 'n haarkapper en 'n tegniese herstelonderneming. Hierdie besighede voel hulle vul mekaar aan en trek meer klandisie omdat dit na aan mekaar/naby mekaar geleë is. So 'n area raak gevolglik toenemend besig met mense en verkeer. Volgens persoonlike kommunikasie met TGB-eienaars is sommige inwoners nie ten gunste van hierdie samehorigheid nie en verkies hul 'n meer rustige, uitsluitlike residensiële, atmosfeer. Die feit bly staan dat sommige van hierdie besighede suksesvol saamgegroeï het en derhalwe in die nabye toekoms nie meer as 'n samedromming van TGB'e beskou sal kan word nie. Hierdie ondernemings het dus die potensiaal om individueel en gesamentlik te ontwikkel in verspreide sake-distrikte. Gevolglik het sommige ondernemings, wat as TGB'e ontstaan het, huidig 'n groter ondernemingstatus bereik het en verskuif het na meer toegeruste besigheidsareas of persele. Figuur 4.3 beeld die ruimtelike verspreiding van die respondent-TGB'e binne George uit. Die donker pers vierkante verteenwoordig die spesifieke liggings van die respondente-TGB'e binne die geselekteerde woonbuurte. Die liggings is tydens elke onderhoud met behulp van 'n Globale Satellietstelsel-toestel gelees en opgeskryf sodat dit later gekarteer kon word. Tabel 4.1 toon die tipes TGB'e per woonbuurt<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Sien Hoofstuk 5 vir verdere besonderhede rakende die tipes TGB'e se kategorieë en spesifieke resultate betreffende dit.



**Figuur 4.3** Die ruimtelike verspreiding van die respondent-TGB'e in George

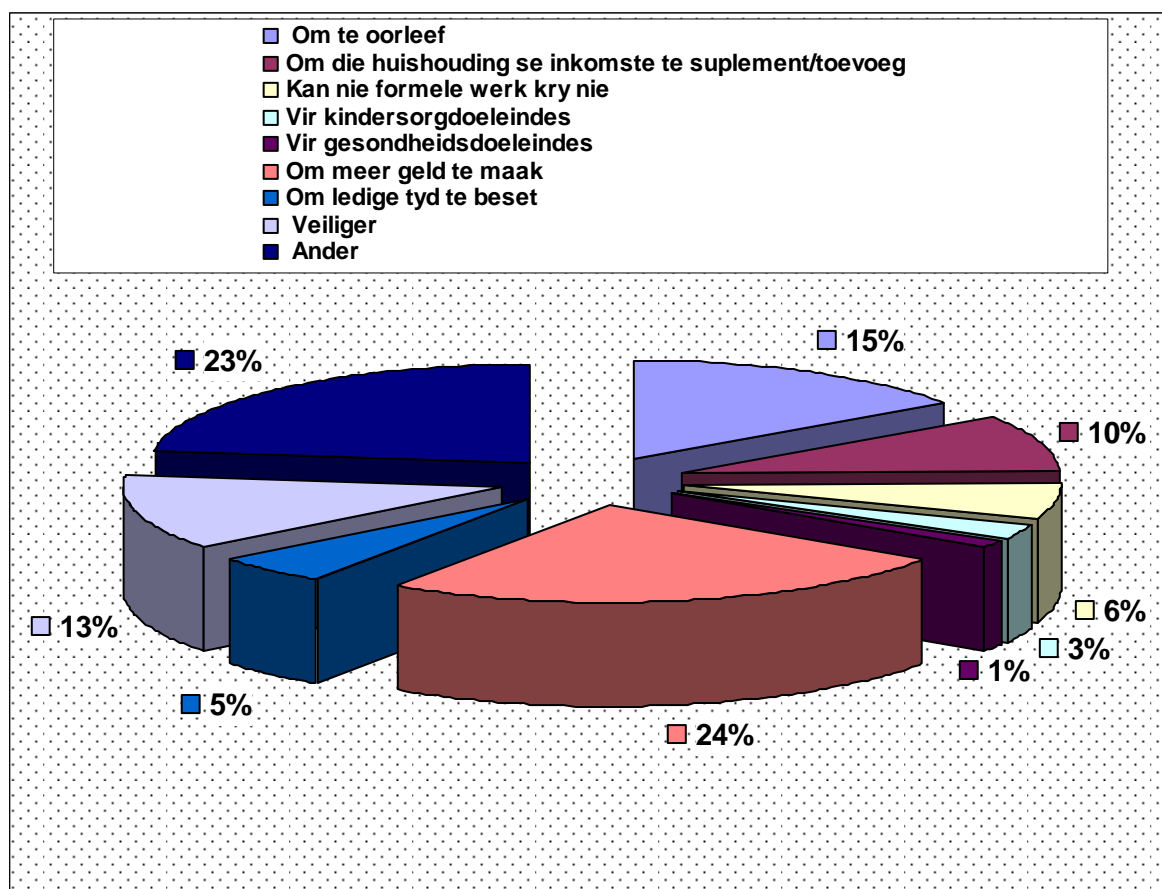
**Tabel 4.1** Tipes gesleketreerde TGB'e per woonbuurt

Woonbuurt	TGB tipes						Totaal
	Kleinhandel	Dienslewering	Vervaardiging	Dienste en Kleinhandel	Vervaardiging en Dienste	Vervaardiging en Kleinhandel	
Bodorp/Denneoord	4%	5%	1%	1%	0%	4%	15%
Loeriepark	0%	7%	0%	2%	0%	1%	10%
George Town	0%	6%	0%	6%	2%	0%	14%
Blanco	1%	5%	0%	2%	0%	2%	10%
Thembalethu	17%	0%	0%	0%	6%	0%	23%
Pacaltsdorp	16%	11%	0%	0%	1%	0%	28%
<b>Totaal</b>	<b>38%</b>	<b>34%</b>	<b>1%</b>	<b>11%</b>	<b>9%</b>	<b>7%</b>	<b>100%</b>

#### 4.2 FAKTORE WAT TGB-ENTREPRENEURS SE LIGGINGSKEUSES BEÏNVLOED

Daar is verskeie rede-faktore geïdentifiseer vanuit die literatuur wat as invloedryk tydens die besluitnemingsproses beskou word, wat dus bepaal hoekom ondernemings op 'n spesifieke ligging begin word. Daar is gevolglik besluit op agt faktore wat moontlik die meeste van toepassing op die

Suid-Afrikaanse geval kan wees. Respondente is gevra om nie hierdie faktore in terme van hul belangrikheid te skat nie, maar eerder om slegs die faktore wat hul liggingskeuse bepaal het, te kies. Daar was ook 'n gedeelte beskikbaar in die vraelys waar respondente hul spesifieke of persoonlike redes<sup>7</sup> kon aandui indien dit sou verskil van die agt faktore wat voorgestel is. Hierdie opmerkings is breedweg gekategoriseer onder die groeperings van *Ruimtelik, Ekonomies, Administratief* en *Omgewing/Area*. Hierdie opmerkings is beskikbaar as Addendum B. Figuur 4.4 beeld die persentasie TGB'e uit wat elke faktor verkies het. Respondente kon meer as een faktor kies. Waar daar betekenisvolle grade van verskil tussen spesifieke faktore voorgekom het, is dit aangeteken en bespreek. Die grootste insentief om 'n onderneming vanuit 'n huis te bestuur, is natuurlik die finansiële winsfaktor.



**Figuur 4.4** Invloedryke faktore vir respondent-TGB'e se huis-ligging

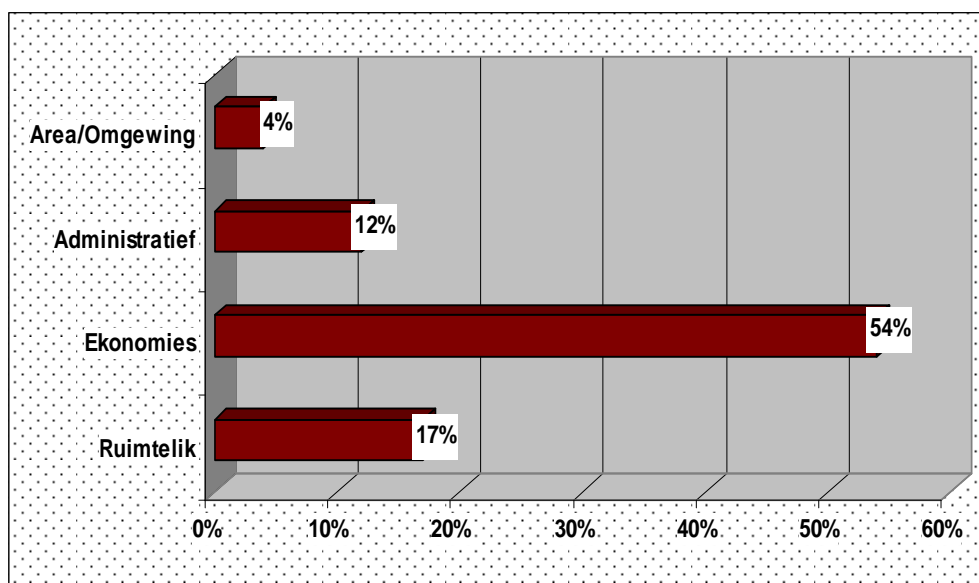
Van die agt faktore het *Om meer geld te maak* (24%), *Ander* (23%) en *Om te oorleef* (15%) die meeste keuses behaal. Hierdie is dus faktore wat die oorhoofse redes vir die stigting van 'n onderneming vanuit 'n woning bepaal. Hierdie faktore is uniek tot die TGB-sektor omdat hierdie tipe ondernemings in die meeste gevalle ontstaan as gevolg van omstandighede verbonde aan die gesinslewe, daarom is aspekte soos oorlewing, inkomste-toevoeging, kinderversorging en gesondheid ingesluit. Omdat die literatuur bevestig het dat meer vrouens as mans die TGB-sektor

<sup>7</sup> Hierdie redes is, voordat dit verwerk was, onder vier breë kategorieë, as 'Ander' benoem in die vraelys.

betree, is daar meer faktore wat direk verband hou met die tradisionele identiteit van vrouens as versorgers. Die meeste van die vroulike respondente verkies gevolglik om vanuit die huis te werk omdat dit ekstra huishoudelike inkomste bied vir die gesin as geheel, maar ook net so belangrik, omdat dit hul die buigsaamheid gee om steeds kinderverpligtinge en ander huishoudelike take na te kom of te verrig asof hulle uitsluitlik tuisteskeppers sou wees. Verskeie vroulike respondente het ook die *Veiliger* faktor gekies.

Die meeste manlike respondente het faktore soos *Om meer geld te maak*, *Kan nie formele werk kry nie*, *Om te oorleef* en *Ander* verkies. *Ander* redes hou meestal met ekonomiese kwessies verband. Die ouer generasie, dit is persone wat onlangs uit hul formele werk afgetree het, het meestal faktore soos *Om ledige tyd te beset* en *Om die huishouding se inkomste aan te vul*, verkies. Waarneming het egter bepaal dat alle respondente eerstens hul TGB tot stand gebring het om ekonomiese redes, dus is alle ander faktore in realiteit sekondêr tot hierdie finansiële doel. Die respondente wat *Ander* gekies het, het oorwegend kommentaar gelewer aangaande die goedkoper besigheidsgewes wat TGB'e kan lewer omdat daar nie huur of fasiliteitsonkoste vir 'n formele sakeperseel ook nog betaal moet word nie. Die meerderheid voer aan dat hul verkies om liewer 'n huisverband af te betaal, of slegs een eiendom hoef te huur, as om aan 'n ander persoon of korporasie elke maand huur te moet betaal vir 'n spesifieke werksarea.

Ook onder hierdie afdeling is daar aan respondente gevra om die spesifieke rede te bewoord aangaande hul ligging in 'n huis eerder as 'n formele sake-area of 'n fabriek. Soos genoem, was hierdie redes met eie diskresie verdeel onder die vier oorsaak-kategorieë naamlik *Ruimtelik*, *Ekonomies*, *Administratief* en *Omgewing/Area*. Die spesifieke kwessie is woord vir woord gedokumenteer en kan nageslaan word in Addendum B. Figuur 4.5 toon die persentasie TGB'e volgens die vier breë rede-kategorieë.



**Figuur 4.5** Gegroepeerde redes soos opgesom uit die kommentaar van elke respondent-TGB

Duidelik het die meerderheid TGB'e (54.50%) in die *Ekonomiese* redes-groep gepas. Hierdie groep het enige en alle kwessies rakende huurgeld en/of besigheidheidsuitgawes behels. Die *Ruimtelike* groep verwys na enige en alle kwessies wat handel oor George as dorp vir TGB'e, of enige ligging in George waarvandaan die onderneming geskuif het voor die huidige standplaas. Hierdie ander liggings kon of 'n formele besigheidsarea gewees het of 'n ander woonbuurt. Die aard van die besigheid kom dus nie hier ter sprake nie. Die *Administratiewe* kategorie verwys na enige en alle regtelike, wetlike of offisiële oorsake. Laastens verwys die *Area of Omgewing-groep* na die aspekte van die buurte waarin die TGB'e aangetref word wat of aanloklik of afstotend vir die besigheid en/of gesin/inwoner was. Aspekte soos veiligheid, goeie skole, sentrale ligging en goeie munisipale dienste kom hier ter sprake. Hierdie area-aspekte sal later tydens die hoofstuk verder in detail bestreek word, aangesien dit ook 'n spesifieke gedeelte van die onderhoud uitgemaak het. Die volgende afdeling gaan die probleme soos ondervind word deur die respondente en die gevolglike tendense hiervan, bespreek.

### **4.3 PROBLEME GEASSOSIEER MET GEORGE TUIS-WERKENDES**

---

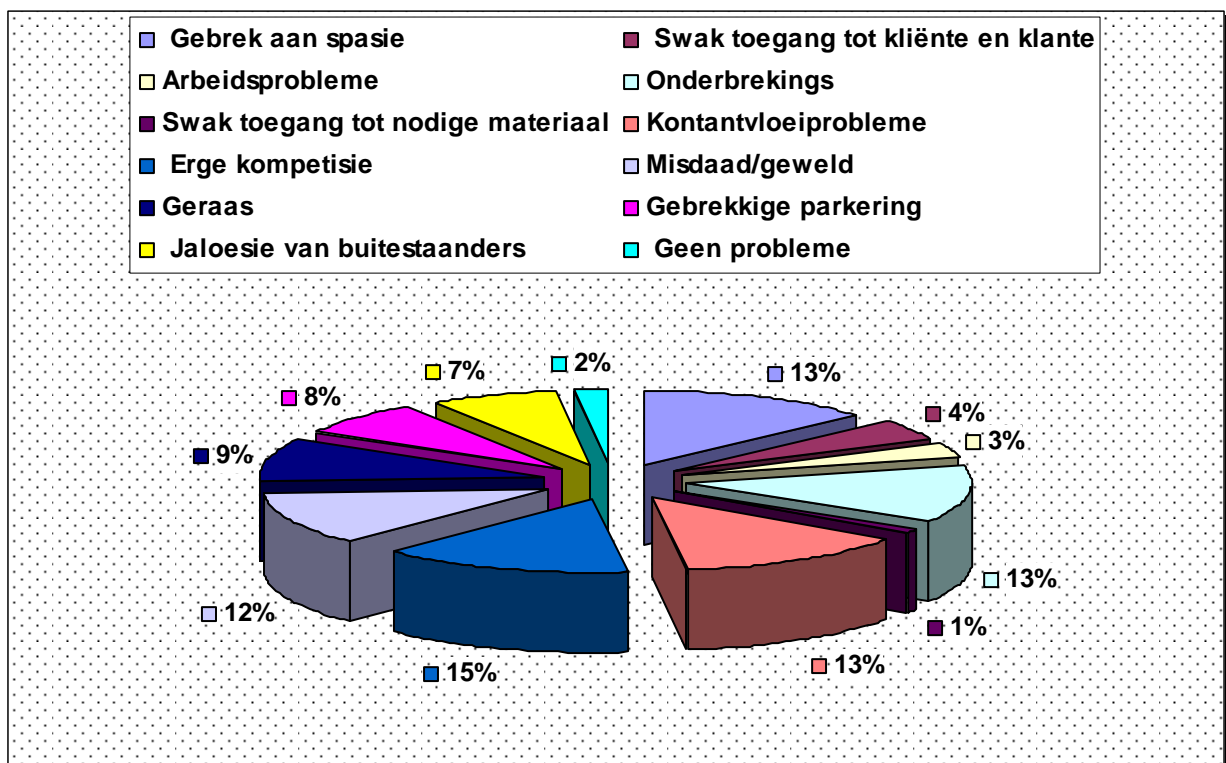
Die literatuur het die problematiek verbonde aan tuiswerkers en selfwerkzaamheid ondersoek. Hierdie probleme is gelys en tydens die onderhoude aan respondente genoem om sodoende die spesifieke probleme wat elke TGB daagliks moet baasraak, te kon identifiseer. Onder hierdie gedeelte het geen TGB die *Ander* opsie gekies nie, dus het almal vanuit die gegewe lys probleme hul relevante griewe gevind. Hierdie is gevolglik 'n indikator van die gespesialiseerde literatuur rakende selfwerkzaamheid en TGB'e wat well tans beskikbaar is. Interessant om te weet dat daar 'n unieke sielkundige of sosiologiese element agter elke probleem bestaan en dat sommige van die respondente baie positief gereageer het op hierdie vraag en die aangebode opsies. Sommige het genoem dat dit 'n interessante vraag is en dat dit die probleme wat hulle ondervind goed opsom en verbaliseer. Weer eens is daar gevra om meer as een probleem te kies, indien daar meer as een bestaan. Respondente kon soveel van die probleme kies as wat hul verlang. Die eerste probleem-vraag op die lys wou van respondente weet of hulle 'n gebrek aan spasie in die werksarea van hul huis ervaar, of 'n gebrek aan spasie op hul erf.

#### **4.3.1 'n 'Gebrek aan spasie' as moontlike TGB-probleem**

Figuur 4.6 beeld die persentasie van TGB'e uit wat elke tuis-werkende probleem verkies het. 'n *Gebrek aan spasie* het dertien persent (13%) van TGB'e gekies as een van hul probleme. Hierdie is ongeveer die gemiddelde persentasie vanuit die lys probleme. Slegs twee gelyste probleme het dieselfde persentasie ontvang, naamlik *Kontantvloei-probleme* en *Onderbrekings*. Een probleem, *Erge kompetisie* het 'n meerderheid van vyftien persent (15%) behaal. Die problematiek met gebrekkige spasie in terme van TGB'e se werkinge is dat die woning se perseel of die erf vir twee doeleindes gebruik moet word. Die een doeleinde is natuurlik die woning self en die feit dat dit essensieel vir 'n gesin ontwerp was, sodat mense daar kan slaap, eet en ontspan. Woonbuurte het vir hierdie einste redes ontstaan, weg van die gedruis van 'n middedorp of middestad, sodat inwoners gemaklik en beskermde hul persoonlike lewens kan behartig. Die teorie het bevestig dat die koms van

industrialisasie mense verder verprei het tussen afsonderlike woon- en werkplekke. Met hierdie verdeling het stede verder gegroei en behoeftes het ontstaan op ander liggings rondom die SSK. Dus het sekere ondernemings vanuit die SSK nader na sentrale behoeftepunke beweeg of tweede en derde takke daar gaan vestig. Vandag sien ons die bewyse hiervan in die totstandkoming en daaglikse uitbreiding van metropole en munisipaliteite. Die winkelsentrum wat deesdae binne residensiële areas aangetref word, is ook 'n bewys van dienste (behoefte) wat weg beweeg het vanaf die SSK. Bevolkingsgroei het verder bygedra tot vorme van stedelike groei- en spreid, maar die feit bly dat die konsep en beplanning van 'n woonbuurt en 'n woning was en steeds is om slegs te woon. Daarom ondervind TGB-eienaars en werknemers somtyds probleme met te min spasie op hul erf en in hul huis.

Soos 'n bevolking groei, so staan meer besighede ook die kans om te groei. Hierdie groei hang af van die eienaar en die suksesvolle bestuur van besighede. Teorie bepaal dat soos 'n onderneming meer suksesvol word, dus meer wins begin toon, moet daar meer kliënte of kliënte betrokke wees. In die geval van 'n haarsalon-TGB moet daar genoeg spasie wees vir al die kliënte om te vergader vir diensverskaffing. Genoegsame parkering kom ook hier ter sprake, maar is as 'n afsonderlik probleem gelys. Die ' woon' doeleinde van 'n huis, waar daar 'n TGB is, is dus verdeel tussen woning en onderneming en spasie speel 'n belangrike rol in beide hierdie toepassings. Met die stigting van 'n TGB het die woning ook sy tweede doeleinde as ondernemingsperseel bereik, gevolglik moet persoonlike spasie professionele spasie word. Figuur 4.6 sal nou die geval van spasie, asook die ander TGB- verwante probleme, illustreer volgens die persentasie respondente wat elk verkies het.



**Figuur 4.6** 'Werk vanuit die huis' probleme soos ervaar deur respondent-TGB'e



### 4.3.2 'Swak toegang tot kliënte/klante' as moottlike TGB-probleem

Vyf persent (5%) van TGB'e het aangetoon dat toegang tot hul kliënte of klante problematies is vanweë hul ligging in 'n woonbuurt<sup>8</sup>. Hierdie probleem is aan respondente voorgestel om die graad van problematiek rondom hul ligging te kon vasstel. Soos duidelik uit die feit blyk dat slegs vyf persent aangetoon het dat dit wel vir hul TGB'e 'n kwessie is, kan daar beraam word dat hierdie probleem nie populêr was onder die TGB'e nie. Soos gestaaf onder die vorige afdeling, kan woonbuurte en die TGB'e daarin soms te geïsoleerd raak en gevolglik te ontoeganklik vir kliënte of klante. Daar is natuurlik die tipe TGB wat nie afhanklik is van kliënte of klante om persoonlik tot daar te kom nie, of TGB'e wat 'n kliënte-of klantebasis het wat spruit uit die spesifieke woonbuurt waar dit geleë is. 'n Voorbeeld van so 'n TGB is die *superette/spaza*. Daar kan afgelei word dat die TGB'e wat meer gebuk gaan onder swak toegang tot kliënte, die dienssektor-TGB'e is (soos agentskappe, finansiële en privaatdienste), maar dat die meeste van hierdie TGB'e se kliënte oorweldigend uit die bogemiddelde inkomste sosio-ekonomiese bevolkingsgroep afkomstig is, mense wat almal persoonlike vervoer na en van die TGB'e het. Gevolglik trek so 'n spesifieke diens die kliënte na hul TGB.

Vir die tipe TGB wat afhanklik is van verbygaande "voete" is advertensie-bepערkinge en die duur onkoste daarvan nog 'n verdere knelpunt. 'n Voorbeeld van so 'n TGB is een in die snuistery- en kunssinnigheidsbedryf, of 'n huis wat omskep is in 'n gallery en 'n koffietuin. Spesifiek relevant ten opsigte van laasgenoemde koffietuin-TGB, is in die straat wat verby Fancourt beweeg. Daar is dus 'n gedurige vloei van inwoners en toeriste. Die eienaar het na hierdie straat verwys as die "Goue Myl" juis omdat daar baie mense in die omtrek is om die besighede in die area suksesvol te dra.

### 4.3.3 Arbeidsprobleme

Slegs drie persent (3%) van die TGB'e het hierdie as een van hul tuiswerkprobleme gekies. Die redes hiervoor kan eerstens wees dat so min tuisbesighede meer as twee of drie arbeiders in diens het, gevolglik is daar nie die tipe arbeidsprobleme wat met verskeie personeellede geassosieer kan word nie. Addisioneel moet die aard van tuiswerk wat meer informeel is ook in berekening gebring word, aangesien die verpligtinge en verantwoordelikhede wat met formele kontrakte saamgaan nie vir die meeste TGB'e geld nie. TGB-werknemers is ook relatief maklik vervangbaar, veral vanuit die werkloses in Suid-Afrika en spesifiek omdat hierdie tipe werk nie veel opleiding of ervaring vereis nie. Die groter TGB'e het wel gemeld dat as hul arbeidsprobleme ervaar is dit nie met die werkers self nie maar liever met die wetgewing wat met indiensname gepaardgaan. Die beste voorbeeld hiervan is 'n TGB klerefabriek. Die eienaar het kommentaar gelewer oor die aantal ure per week wat streng toegepas word en die uitbetaling van bonusse wat nie aangaande die eienaar se evaluasie, deur die werker se produktiwiteit bepaal word nie, maar deur die wetgewing vooraf gestipuleer word. Dit is egter duidelik dat dit per uitsondering was dat TGB'e spesifiek probleme met hul arbeiders ondervind.

---

<sup>8</sup> Belangrik om te let op die verskil tussen *kliënt* en *klant*: die *kliënt* is die verbruiker van dienste en die *klant* is die verbruiker produkte.



Een TGB-eienaar het wel genoem dat diefstal van die superette se proviand deur werknemers al plaasgevind het.

#### **4.3.4 Onderbrekings**

Hierdie probleem behels die beweging van mense in en uit die TGB'e, maar met *Onderbrekings* word daar verder ook verwys na die mense wat nie die onderneming besoek om die produk of diens te bekom nie, maar liewer om oor nierelevante sake die onderneming se produktiwiteit te kom versteur. Dit kan 'n persoon wees wat kom bedel of dit kan foonoproepe wees wat nie verband hou met die onderneming se aktiwiteit/e nie. Bedelaars is die vernaamste onderbreking volgens respondente en gevolglik het 13 persent *Onderbrekings* van enige aard as 'n probleem vir hul onderneming gekies. Veral TGB'e wat nader aan die sentrale deel van die dorp geleë is, dus TGB'e wat geleë is in die eerste strate na die SSK, staaf dat hul veral deurloop onder stoornisse. *Onderbrekings* ontwig nie slegs die spoed en produksievermoëns van besighede nie, maar mag ook bydra tot 'n onveilige gevoel wat 'n aantal respondente genoem het hulle ervaar as gevolg van die maklike toegang wat mense tot hul erwe het juis omdat daar 'n besigheid op die perseel is. Respondente het dus ervaar dat vanweë die ligging van hul besighede op hul woonerwe, is hul meer blootgestel aan ongevraagde aandag.

#### **4.3.5 Kontantvloei probleme**

Hierdie opsie is uiteraard 'n persoonlike vraag en is gevolglik met die nodige sensitiwiteit benader. Respondente kon of die opsie kies of dit uitlos volgens hul diskresie, gevolglik is geeneen geforseer om dit te beantwoord nie. Vanweë die ekonomiese resessie wat veral tydens die veldwerk-tydspanne (Julie 2009) van hierdie studie in volle gang was, is hierdie probleem ekstra relevant. Daarom is dit interessant dat slegs dertien persent (13%) van TGB'e hierdie opsie as problematies geag het. Die persentasie is egter gemiddeld in vergelyking met ander probleme, maar die sensitiewe aard van hierdie probleem kon ook 'n invloed gehad het op die relatiewe mindere kies daarvan. *Kontantvloei probleme* is egter nie 'n noodwendige teken van ondernemings wat finansiële ondergaan nie, dit kan slegs 'n tydstipervaring wees.

#### **4.3.6 Erge kompetisie**

Hierdie opsie het die meerderheid van respondente gekies. Sowat vyftien persent (15%) het dit aangetoon as 'n probleem. Soos met die vorige probleembespreking mag die ekonomiese resessie hier ook 'n rol speel. Besigheidseienaars voel ekstra kwesbaar tydens periodes van ekonomiese stilstand en hierdie atmosfeer kan ook so 'n individu se reaksie op die vraag van *Erge Kompetisie* beïnvloed. Die meeste TGB'e het veral hierdie probleem verbaal verder beklemtoon. So 'n voorbeeld is eienaars wat meen dat daar oor die afgelope 5 jaar 'n toename in haarsalonne in alle gebiede van George plaasgevind het en dat dit gevolglik die mark en kliëntepoel vir hierdie tipe besighede negatief beïnvloed het. Dit is egter duidelik dat die meerderheid TGB'e nie *Erge Kompetisie* of enige ander probleem as oorweldigend ervaar het nie. Die respondente wat wel gevoel het dit is uiters problematies, het ook nie noodwendig daarop uitgebrei nie. Die meeste aanvaar dit as 'n

vanselfsprekende uitvloeisel van die sakewêreld, al is dit 'n spesifieke aspek wat hul van dag tot dag bekommer en beïnvloed.

#### **4.3.7 Misdad/geweld**

Vanweë die Suid-Afrikaanse misdad en geweldsituasie het verskeie TGB'e oor hierdie kwessie hul griewe gelug. Twaalf persent (12%) van die respondente het gemeld dat hierdie saak een van hul tuiswerkende probleme is. Interessant is die feit dat sommige respondente aangevoer het dat hulle die SSK verlaat het en hul ondernemings omskep het in tuis-besighede, juis as gevolg van die misdad en geweld wat hulle kwesbaar gelaat het in die middedorp. Een bloemiste TGB-eienaar in Denneoord het vertel van haar winkel in die SSK wat deur gewapende rowers betree is tydens normale werksure. Die betrokke winkel is van sy kasregistergeld beroof, maar niemand is fisies tydens die voorval beseer nie. Hierdie TGB-eienaar het hierna haar onderneming verskuif na haar woonhuis. Die voorste stoepgedeelte van die huis is omskep in haar uitstalarea en kantoor. Die blomme word verkoel aangehou en rangskikkings word gedoen in 'n buitevertrek op die dieselfde erf. Alhoewel hierdie eienaar voel dat haar nuwe ligging veiliger is, is sy steeds ongerus omdat die area daagliks geteister word deur nierelevante onderbrekings. Sy was genoodsaak om haar huis se sekuriteit op te gradeer deur staaldiefwering op te rig en 'n alarmstelsel te laat installeer. Ten spyte hiervan voel hierdie eienaar steeds onveilig.

Waaroor daar deur en deur konsensus bereik is onder respondente, is die feit dat 'n woonbuurtligging wel bydra tot 'n meer veiliger en rustiger werksatmosfeer, maar dat hulle besighede finansieel beter in die SSK gevaar het. Die huidige situasie in George is een waar die SSK stelselmatig besig is om dood te bloei, aangesien die meeste ondernemings na die Tuinroete Winkelsentrum verskuif het of in die proses is om so te doen. Die ondernemings wat nie hierdie verskuiwing kan bekostig as gevolg van die hoë huur van oppervlakte binne die winkelsentrum nie, maak net eenvoudig hul deure toe. Respondente voel nie antagonisties teenoor die nuwe groot winkelsentrum nie, maar hulle voel wel dat dit sleg is vir besighede wat in die middedorp geleë is. Volgens munisipale amptenare is hulle bewus van die tendens wat huidiglik afspeel, asook die misdadbekommernisse van besigheidseienaars.

#### **4.3.8 Ander TGB-verwante probleme**

Die oorblywende probleme het minder aandag vanaf die TGB'e ontvang. Hierdie tuiswerkende probleme sal vervolgens kortliks genoem en bespreek word. Die oorblywende aantal probleme wat as keuses aan respondente voorgelê is, is: *Swak toegang tot materiaal, Geraas, Gebrekkige parkering, Jaloesie van buitestaanders* en laastens TGB'e wat *Geen probleme* ervaar nie.

##### **4.3.8.1 Swak toegang tot materiaal**

Slegs een persent (1%) van die TGB'e het hierdie as 'n probleem aangevoer. Die redes vir die lae keusespersentasie is onder andere die uiters voordelige sentrale ligging van George en die feit dat George die administratiewe kern van die Suid-Kaap is. Gevolglik is toegang tot die nodige materiaal

of artikels wat besighede oor die algemeen nodig het, of gaan nodig kry, maklik bekombaar weens hierdie gunstige ruimtelike redes. George is ook die industriële hartland van die Suid-Kaap en die vervaardiging en vervoer van materiale of artikels na en van George is nie problematies nie. Materiaal of artikels kan ook maklik bestel word vanaf ander liggings in die Wes-Kaap, Suid-Afrika en ook internasionaal. Die graad van TGB'e se probleme in terme van toegang tot materiaal of artikels wat hulle nodig het, is gevolglik geensins kommerwekkend nie en die gevolgtrekking kan gemaak word dat hierdie ondernemings se toegang goed vergelyk met die toegang wat formele besighede het tot hul spesifieke benodighede. Een TGB voer alle produkte vanaf Duitsland in. Hierdie TGB is in die keramiekbedryf en verkoop hierdie tipe produkte aan eksklusiewe kliënte in die Suid-Kaap streek.

#### **4.3.8.2 Geraas**

Die rede hoekom hierdie as 'n probleemopsie ingesluit is, behels dat besighede in woonbuurte eerstens, ongewenste geraas kan veroorsaak in die vorm van verkeer of tydens die vervaardiging van produkte deur middel van masjinerie. Tweedens kan besighede in woonbuurte ook gebuk gaan onder die geraas van bure, verkeer of geraas vanaf ander besighede in dieselfde straat en buurt. Slegs nege persent (9%) van die TGB'e het aangevoer dat hulle 'n probleem ondervind met geraas. Hierdie geraas is in die meeste gevalle die geraas van verbygaande verkeer en in een geval is dit geraas wat 'n kroeg in Pacaltsdorp laataande veroorsaak. Van die TGB'e het in sekere areas (veral Boddorp/Denneoord en Loeriepark) relatief naby aan mekaar ontstaan en dit kan 'n verdere oorsaak wees van toenemende geraas vanaf verbygaande verkeer, omdat voertuie op 'n spesifieke area toesak en daar parkeer.

#### **4.3.8.3 Gebrekkige parkering, jaloesie van buitestaanders en TGB'e wat geen probleme huidiglik ondervind nie**

Agt persent (8%) van TGB'e het aangetoon dat gebrekkige parkering wel een van hul probleme is. Die aard van hierdie probleem is gegrond in die ontwerp en funksionering van woonbuurte wat nie ingerig is om parkering te bied aan mense buiten die inwoners van daardie woonbuurte nie. Gevolglik is 'n woonhuiserf ook nie ingerig om meer parkering te verskaf aan mense behalwe die inwoners van daardie woongebied nie. In die geval van TGB-erwe is die betrokke erwe ingerig vir een tot twee motors. Met die stigting van 'n besigheid binne 'n woonbuurt moet daar genoegsame parkering wees vir kliënte, anders kan dit 'n stoornis word vir die omringende bure asook verdere verkeersprobleme veroorsaak.

Indien 'n woonhuis in 'n TGB omskep word deur middel van die wettige proses en hierdie aansoek goedgekeur word, moet daar 'n afwyking aan so 'n erf toegeken word deur die plaaslike munisipaliteit en afhangende van die aard van so besigheid, kan daar ook vir ekstra parkering aansoek gedoen word indien die spesifieke erf dit toelaat. In die meeste gevalle word daar nie veel aandag aan parkering vanaf die TGB-eienaar en die plaaslike owerhede gegee nie, maar sodra die betrokke TGB meer kliënte/klante trek as wat die area en erf kan dra, word die saak hersien. Een superette het gevolglik met die munisipaliteit se goedkeuring ekstra parkering self op die erf aangebring, dus is dit

nie nodig vir klante om in die straat te parkeer nie. Die probleem omtrent parkering is in die meeste gevalle meer 'n kwessie vir die omringende bure as vir die TGB. Feit bly staan dat die TGB'e binne die meer goeie buurte kliënte en klante trek wat met hul voertuie daar moet uitkom, dus het die meeste kliënte/klante eie motors. Indien die TGB meer kliënte/klante begin trek, kan gebrekkige parkering nadelig inwerk op 'n gesonde stroom van mense na die TGB.

*Jaloesie van buitestaanders* het sewe persent (7%) van die totale keuses behaal en respondente het goed gereageer toe die keuses voorgestel is. Hulle het genoem hoe interessant dit is dat hierdie tipe opsie juis verskaf is. Die literatuur het hierdie opsie eerste na vore gebring en gevolglik is daar besluit om dit ook in hierdie studie te gebruik. Aan sommige respondente moes daar eers verduidelik word wat presies bedoel word met hierdie vraag; dat dit enige vandalisme teenoor die TGB se perseel of eiendom of enige verbale afkraking, deur enige persoon wat nie die eienaar sukses toewens in die bedryf nie, behels. Kompeteerders of bure speel meestal hier die hoofrolle.

Laastens is die opsie van *Geen probleme* voorgelees en slegs twee persent (2%) van die TGB'e het aangetoon dat hulle geensins probleme van enige aard huidiglik ervaar nie. Gevolglik het die meeste TGB'e wel tuiswerkende probleme. Om die gebrekkige keuses onder *Geen probleme* as goed of sleg te ervaar, is egter op sigself problematies, aangesien dit of kan uitwys dat respondent-TGB'e oorwegend met baie probleme gepla word of dat hulle glad nie die TGB-bedryf se probleme as problematies ervaar nie. Die volgende afdeling handel oor die wetlike reëls en regulasies verbonde aan hierdie bedryf.

#### **4.4 SPESIFIEKE REÛLS EN REGULASIES WAT PROBLEMATIES IS VIR GEORGE TGB'E**

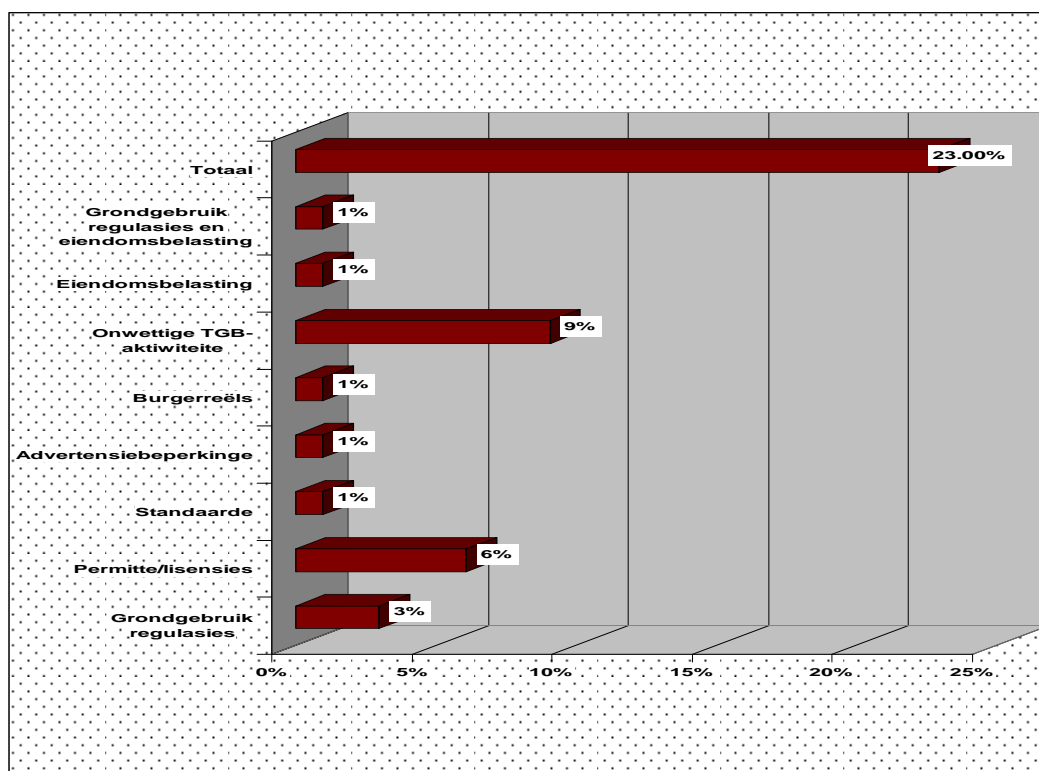
---

Slegs ongeveer 23% van die TGB'e het aangetoon dat hulle wel probleme ervaar met wetlike reëls en regulasies wat hul ondernemings se vordering verstadig en dus benadeel. Daar is 'n lys van moontlike reëls en regulasies aan respondente verskaf waarvan hulle kon kies. Die belangrikste bevinding onder hierdie afdeling is dat dit by ver die minderheid van TGB'e is wat wel probleme met die gereg ondervind tydens die uitvoering van hul daaglikse besigheidstake.

Dit is duidelik dat die meeste wetlike kwessies te make het met *Onwettige TGB Aktiwiteite*. Nege persent (9%) van TGB'e het hierdie as hul grootste wetlike probleem aangedui. Hier verwys die TGB'e na hul eie onwettige handeling wat die sukses van hul ondernemings belemmer. Gevolglik is dit duidelik dat die meerderheid van respondente nie fout vind met die huidige TGB-wetstoepassing nie. Dit is 'n indikasie dat die huidige reëls en regulasies wel 'n effek het op die TGB-eienaar se besluit om liever deur die wettige proses hul ondernemings op die been bring. Maar volgens die studie is onwettige tuisbedrywe, veral die verskynsel van sjebiens en tavernes of kroeë, steeds die grootste oortreders as dit kom by onregmatige stigting en bestuur. Die George SAPS bevestig dat die meeste TGB'e, van alle soorte, in Thembalethu onwettige gestig en bedryf word. Daar bestaan regulasies wat die nabyheid van 'n shebeen/smokkelhuis aan 'n skool of 'n plek van aanbidding beperk maar dit word ook gereeld geïgnoreer. Die plaaslike munisipaliteit staaf dat hulle bewus is van

die onwettige TGB'e en dat hulle die nodige stappe neem teen hierdie oortreders. Van die ses persent (6%) van TGB'e wat die nodige *Lisensie of Permit* as problematies gekies het, het die meerderheid van entrepreneurs geen kwessie met TGB- wetgewing en -regulasies gehad nie. Drie persent (3%) het aangetoon dat *Grondgebruik Regulasies* wel vir hulle 'n probleem is. *Burger-reëls* verwys na die gedragskode waarby mense hulself in die publiek moet gedra, soos onder andere om nie onder die invloed van alkohol op straat te wees of te bestuur nie. Hierdie reël word dikwels by shebeens oortree, alhoewel so 'n insident deur slegs een respondente genoem is.

Of TGB'e al van te vore met die gereg gebots het of as iemand al 'n TGB aan die munisipaliteit of polisie gerapporteer het vir enige rede, het 94% aangevoer dat hul TGB nog nooit in so posisie was nie. Daar is opsies verskaf waarvan respondente kon kies in terme van die aard van enige spesifieke insidente wat gerapporteer is. Twee persent (2%) van die TGB'e het genoem dat die voorkoms van aanhoudende geraas die insident is wat hul situasie betref en twee persent (2%) is gerapporteer as gevolg van onwettige huiswinkel-aktiwiteite. Figuur 4.7 toon die persentasieverdeling van die TGB'e wat wel kwessies met reëls en regulasies van tyd tot tyd ervaar.



**Figuur 4.7** Verspreiding van verkiesde tipe reëls en regulasies onder 23 TGB'e

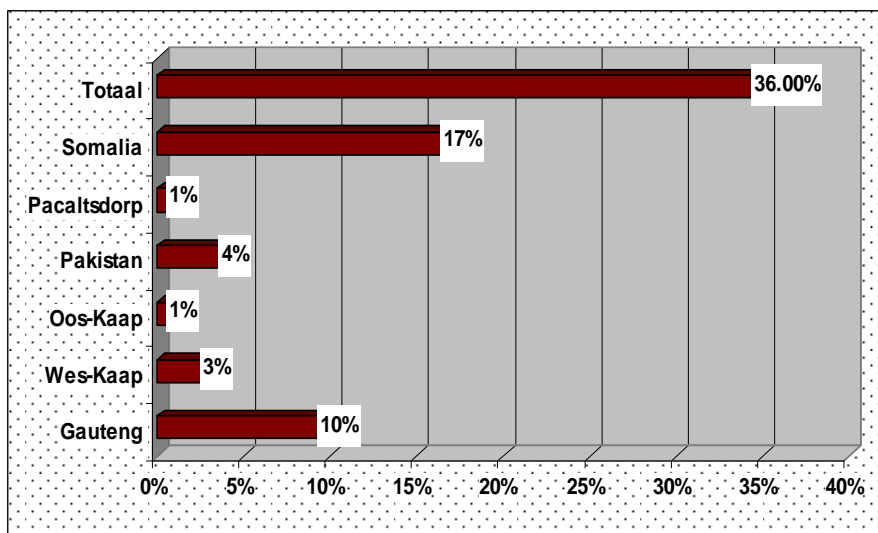
#### 4.5 RESPONDENT TGB'E SE LIGGINGSGESKIEDENISSE

Die oorhoofse doelstelling van hierdie navorsing is om die redes agter die keuse van George as ligging vir 'n tuisonderneming, asook die spesifieke ligging binne George, te bepaal. Deur hierdie redes vas te stel, is dit moontlik om te bepaal of George sekere spesifieke kwaliteite of hulpbronne

besit wat die potensiaal het om voordelig te wees vir die stigting van TGB'e in die dorp, liever as 'n ander dorp of stad. Die aard van die TGB-bedryf beklemtoon die oorlewingsfaktor verbonde daaraan, met ander woorde mense is noodgedwonge op hierdie tipe ondernemings aangewese, in plaas van om aan die begin van hul loopbane te besluit op 'n beroep in die TGB-bedryf. Omstandighede speel dus die hoofrol as dit kom by individue se toetrede tot hierdie bedryf. Dit genoem, is dit steeds noodsaaklik om vas te stel watter eienskappe in die geselekteerde buurte en die groter dorp voordelig is vir hierdie tipe besighede, asook eienaars se loopbane indien/voor toetrede tot die TGB-bedryf. Die liggings van ondernemings wat moontlik geskuif moes word, word ook bespreek en hierdie verskuiwings kon òf in George op nasionale òf selfs internasionale vlak wees.

#### 4.5.1 Huidige ligging teenoor verskuiwing

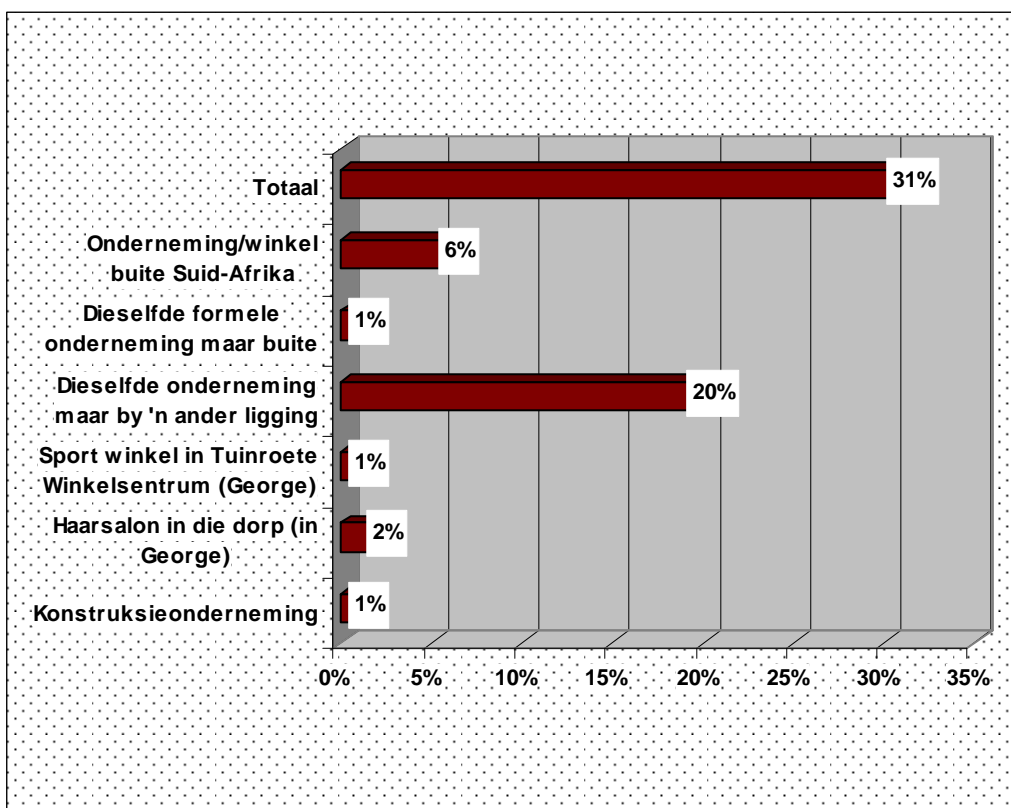
Voordat die redes agter die besluit van ligging bespreek kan word, word 'n kort oorsig verskaf van respondente se migrasiepatrone tot op hede. Kwessies rakende hierdie patrone is aan respondente gevra óm sodoende die totale omvang van verskuiwing te kon bepaal, aangesien die invloed van die besluitnemingsproses sonder hierdie informasie nie bepaal kon word nie. Twee-en-sestig persent (62%) van die TGB'e het aangedui dat hulle nog nooit 'n TGB buite George gehad nie, gevolglik het ses-en-dertig persent (36%) wel vantevore 'n TGB by 'n ander ligging, anders as binne George, gehad. Daar is vervolgens gepoog om te bepaal presies waar hierdie TGB'e voorheen buite George geleë was. Dit was 'n oop vraag en respondente moes slegs die naam van die dorp, stad of land noem waarvandaan hul onderneming verskuif het. Hierdie data is verwerk en daar is vanuit al die dorpe en stede altesaam ses liggings bereken. Figuur 4.8 toon hierdie lande en provinsies aan, asook die aantal respondent TGB'e wat per area verskuif het na George.



**Figuur 4.8** Lande en provinsies waarvandaan respondente hul tuisbesighede verskuif het

Soos duidelik vanuit hierdie Figuur afgelei kan word, het die meeste respondent-TGB'e wat tans in George bestaan, vanaf *Somalië* verskuif (17 uit die 36 TGB'e wat wel geskuif het). Hierdie tendens word ondersteun deur die SAPD se bevindinge dat die meeste TGB'e in Thembaletu besit of bestuur

word deur Somaliërs wat na Suid-Afrika verhuis het. Daar is 23 onderhoude met huiswinkelleienaars of bestuurders binne Thembaletu gevoer en soos vanuit hierdie data bewys is, is dit waar dat die meerderheid van hierdie TGB'e deur Somaliërs besit of bestuur word (met ander woorde: 17 uit 23 respondent TGB'e in Thembaletu het verskuif vanaf Somalië). Die verskuiwing van TGB'e vanuit Gauteng Provinsie in Suid-Afrika het tien respondent-TGB'e gestaaf. Die status van respondent-TGB'e se eiendom het ook interessante oplewings besorg aangesien daar vanuit die 98 respondent-TGB'e slegs 43 TGB'e was wat hul eiendom besit het waar hul TGB geleë is. Gevolglik huur 55 TGB'e hul huise en erwe by eienaars wat geen affiliasie met die betrokke TGB'e het nie. Die kwessie van toestemming vanaf hierdie eienaars om hul huurder/s 'n TGB te laat begin was nie 'n aspek wat deur hierdie studie aangespreek is nie. Geen TGB wat hul erf by 'n eiendomsbaas huur het enige noemenswaardige opmerkings gemaak rakende hierdie punt of hul verhouding of verstandhouding met hul eiendomsbaas/base nie. Daar is vervolgens kortliks navraag gedoen rankende die status van die huise waarin die betrokke TGB'e geleë is, meer spesifiek of die betrokke ondernemings nog altyd hul huidige besigheid in 'n huis gehad het. Vanuit die 98 respondent-TGB'e het 73 aangetoon dat hul ondernemings nog altyd in 'n huis geleë was. Daar is dus 25 respondent-TGB'e wat hul besighede geskuif het vanaf ander liggings anders as huise in woonbuurte. Die aantal respondente wat aangetoon het dat hul ondernemings nie altyd in 'n huis geleë was nie, het ook die natuur van hul ondernemings beskryf soos dit was voor hulle TGB status bereik het. Hierdie verskillende opsies is breedweg gekategoriseer soos die data verwerk is en Figuur 4.9 toon hierdie ses opsies aan.



**Figuur 4.9** Die aard van die respondent-TGB'e wat nie altyd in 'n huis geleë was nie

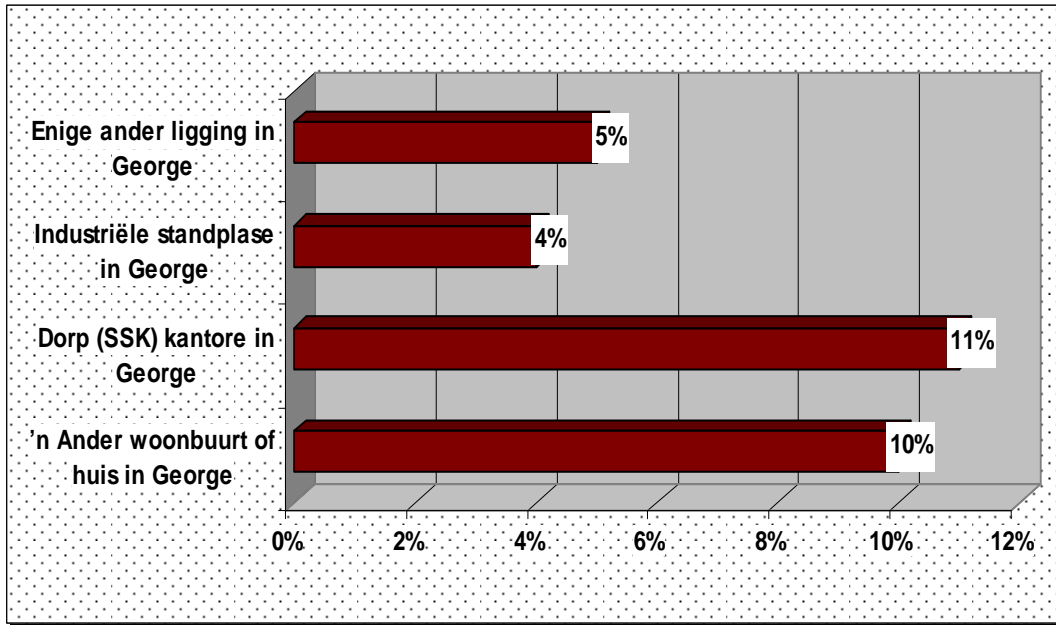
Hierdie figuur illustreer die verskillende liggingskategorieë waaraan die respondent-TGB'e voorheen behoort het voor hul huidige woonbuurtligging gevestig was. Die meeste respondent-TGB wat hul ondernemings verskuif het na 'n woonbuurt, het vanaf 'n ander ligging, maar steeds in George geskuif en die aard van die onderneming het relatief dieselfde tussen beide liggings gebly (20 % van TGB'e wat geskuif het, het in hierdie kategorie gepas). Dit is tans 'n feit dat die George SSK stelselmatig besig is om dood te bloei aangesien daar so baie verskuiwing van besighede uit hierdie area plaasvind. Hierdie kwessie is reeds in hierdie skripsie aangetoon, asook die feit dat die klante wat die SSK betree, ook stelselmatig verminder, aangesien baie verkies om hul transaksies liever na die Tuinroete Winkelsentrum te neem. Tot op hede is daar nog nie 'n hernuwingsprogram vir die middedorp geloods deur George Munisipaliteit nie. Die herevaluasie van die George SSK geval oor 'n paar jaar sal heelwaarskynlik meer definitiewe en interessante nuwe verwickelinge oplewer.

Aangaande die respondent-TGB'e wat in George van ligging verander het, is daar vier opsies verskaf om van te kies. Figuur 4.10 beeld die gekose aantal per opsie uit. Die meeste respondent-TGB'e (10 TGB'e) het voor hul huidige woonbuurtligging of kantore of vertoonlokale of winkels binne die SSK in George middedorp gehad. Soos genoem is die hoë huur onkoste verbonde aan 'n SSK ligging en die gevolglike misdaad wat toegeneem het, die hoof oorsake van verskuiwing uit hierdie verklaarde distrik. 'n Groot aantal van hierdie verskuiwinge in George het ook die verskuiwing vanaf 'n ander woonbuurt in George geraak. Sowat nege TGB'e het gemeld dat hul onderneming in 'n ander woonbuurt in die studiearea geleë was. Slegs drie TGB'e het verskuif vanaf die industriële gebied (George-Industria) na hul huidige ligging in die respondent woonbuurte. Die rede hiervoor hou verband met die hoë graad van intensiewe hande arbeid en/of die grootte van die toerusting wat sekere ondernemings benodig om hul werksfunksie/s te verrig. Die voorkoms van hierdie tipe werk is nie werklik kenmerkend van die TGB-bedryf nie, bloot omdat die huis en woon-area dit nie in terme van infrastruktuur kan ondersteun nie. In die geval van die drie ondernemings wat geskuif het uit die industriële area, het hierdie respondente hul administratiewe sektor na woonbuurte laat uitwyk omdat dit gemakliker en geriefliker is in terme van geraas, besoedeling en oppervlaktehuur<sup>9</sup>.

---

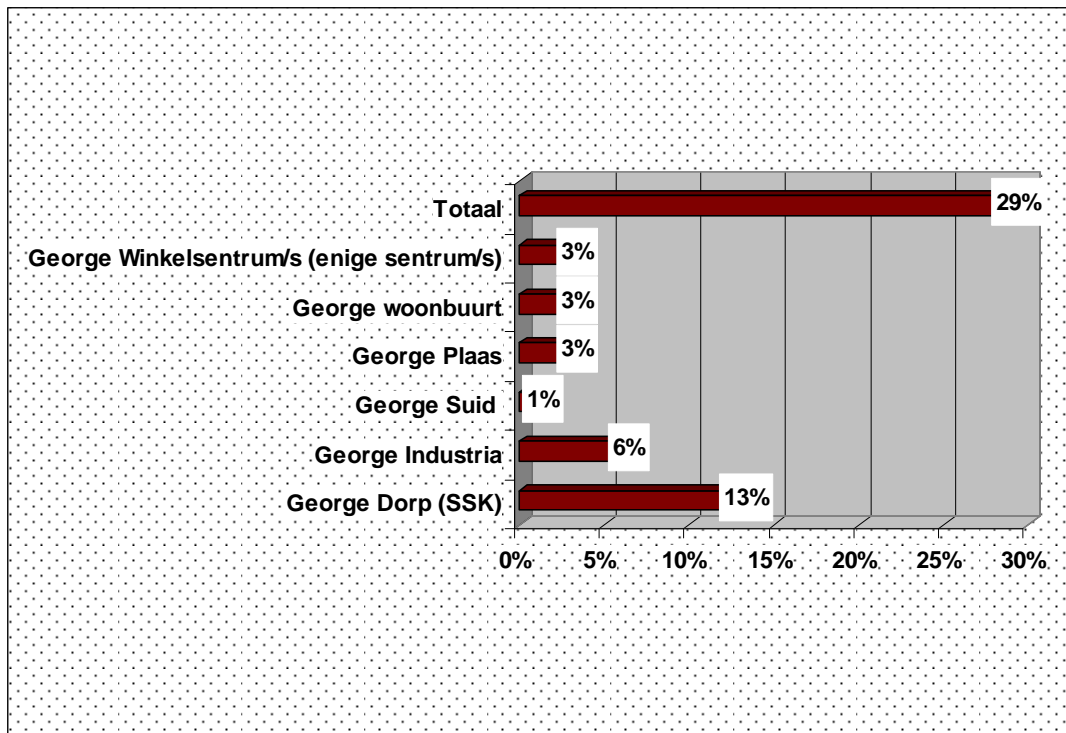
<sup>9</sup> Redes (geraas, besoedeling en/of hoë oppervlakte huur) soos afgelei vanuit die individuele onderhoude wat gevoer is.





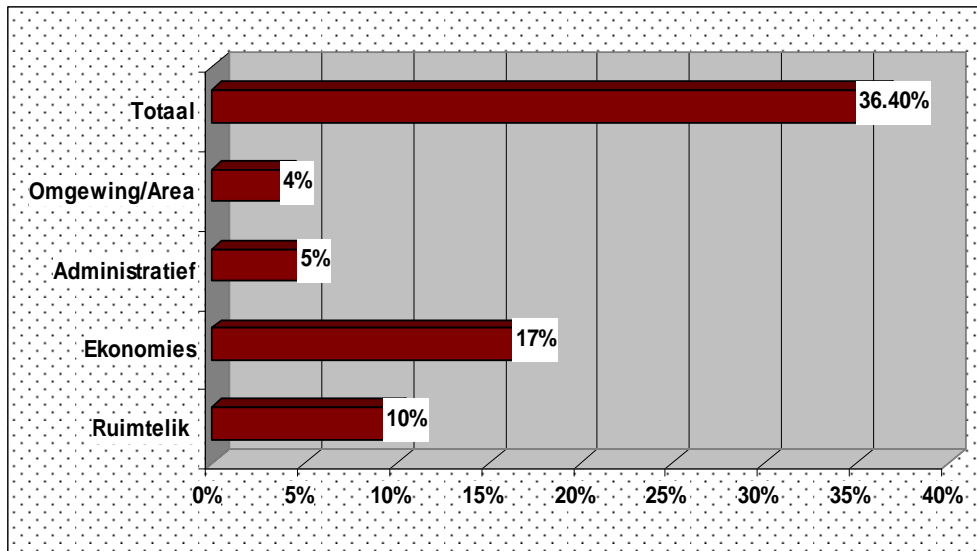
**Figuur 4.10** Voormalige liggings van verskuifde TGB'e in George

Respondente moes die spesifieke gebied aandui waar hulle voorheen in George geleë was indien dit nie uit die eerste drie opsies in Figuur 4.10 ingesluit was nie. Hierdie respondente het dus die vierde opsie naamlik, *Voorheen: enige ander ligging in George* gekies. Vanuit die respondente se kommentaar rakende hul vorige ligging is daar drie kategorieë saamgestel, naamlik of *St George's Winkelsentrum*, of 'n *Plaas in die George omgewing*, of die *Pick & Pay Winkelsentrum*. Daar was, soos duidelik vanuit Figuur 4.10 afgelei kan word, vier TGB'e wat aan die *ander* kategorie voldoen en onderskeidelik was twee van hierdie TGB'e onderskeidelik in die *St George's Winkelsentrum* geleë, een TGB was op 'n plaas geleë en een TGB in die *Pick & Pay Winkelsentrum*. Dit is gevolglik afleibaar dat daar vele besighede is wat geskuif het in George (28%) vanuit die amptelike besigheidsdistrikte van George en hulself hervestig het in woonbuurte. Die liggings in George waarvandaan die respondent-TGB'e kon skuif, is breër gekategoriseer, maar anders as die kategorieë van Figuur 4.10 is hierdie groepe van toepassing op die groter area eerder as die spesifieke straat of sentrum. Figuur 4.11 beeld die verspreiding van respondent-TGB'e wat in George geskuif het.



**Figuur 4.11** Areas in George waarvandaan respondent-TGB'e geskuif het

Om hierdie gedeelte mee af te sluit, is die redes agter respondent-TGB'e se verskuiwing aan die eienaars of bestuurders gestel. Weereens is die vier kategorieë herroep om hierdie redes makliker en meer relevant te groepeer. Figuur 4.12 illustreer dat vanuit die 26 verskuifde TGB'e in George het die meeste (47%) aangedui dat die hoofsaak agter hul verskuiwing *Ekonomies* van aard was. Dit hou verband met onkoste verbonde aan die bestuur of besit van 'n formele besigheid wat na die oordeel van die eenaar te hoog of te veel is. Kwessies soos hoë oppervlaktehuur en die salarisse van 'n groter personeel (omdat besighede in 'n formele ligging gewoonlik groter personeelgetalle het) val onder die groep van *Ekonomiese* redes. 'n Goeie aantal respondente (28%) het ook aangedui dat die aard van hul verskuiwing gegrond is in *Ruimtelike* oorsake. Dit verwys na gebrekkige spasie of swak strukturele hulpbronne om die onderneming by te staan. Swak of gebrekkige infrastruktuur naby die onderneming speel hier ook 'n rol. Hierdie bevindinge ondersteun die aanname dat die meeste respondent-TGB'e eerstens hoofsaaklik begin word vanuit 'n huis in 'n woonbuurt en, tweedens, dat die meerderheid respondent-TGB'e wel nie geskuif het nie. Tabel 4.12 bevat die vergelyking tussen die verskuiwingsredes en die geselekteerde woonbuurte.



Figuur 4.12 Gegroepeerde redes agter die verskuiwing van respondent-TGB'e in George

Tabel 4.2 Kruisvergeljking tussen die redes vir TGB'e se verskuiwing en die respondentwoonbuurte

Redes hoekom die TGB verskuif het:	Area/Woonbuurt Naam					Totaal
	Bo-Dorp/ Denne-oord	Loerie Park	George Town/Dorp	Blanco	Thembaletu	
Ruimtelik	5	1	3	1	0	10
Ekonomies	4	4	4	2	3	17
Area/ Omgewing	1	0	1	2	0	4
Administratief	1	0	1	0	3	5
<b>Totaal</b>	<b>11</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>36</b>

#### 4.5.2 Faktore wat die ligging van TGB'e in George beïnvloed

Twintig faktore is vanuit die literatuur rakende selfwerksaamheid en tuisgebaseerde werk geïdentifiseer as bepalend ten opsigte van die proses om 'n huisonderneming te begin. Die voorafgaande gedeelte het die faktore aangespreek wat die huidige ligging van respondent-TGB'e beïnvloed, asook die implikasies, redes, voorkeure en gevolglike tendense rakende die verskuiwing of verhuising van respondent-TGB'e. Daar is egter betekenisvolle *Ruimtelike, Ekonomiese, Administratiewe en Omgewingsfaktore* wat mense daagliks beïnvloed daar waar hulle woon en werk. Juis omdat die natuur van die TGB-bedryf die woon- en werksgebied verenig. Mense kan sekere alledaagse, maar steeds unieke aspekte, van die huis, omgewing en dorp/stad uitsonder, dus poog hierdie faktore om die belangrikheid te bepaal van George, asook die belangrikheid van die huis en woonbuurt of omgewing tydens die stigting van 'n tuisbesigheid. Respondente kon vanuit hierdie faktore kies watter hulle as *Noodsaaklik, Voordelig of Nie-belangrik* ag. Hierdie keuses, in grade van belangrikheid, is egter net van toepassing op die eerste vyf faktore. Die oorblywende 15 faktore is bloot net gelys tydens die onderhoude en respondente kon kies watter is relevant ten opsigte van hul lewens en ondernemings. Al 20 faktore sal gesamentlik bespreek word. Tabel 4.3 beeld hierdie eerste vyf faktore uit vanaf mees belangrik tot minste belangrik.

**Tabel 4.3** Die vyf invloedrykste faktore wat kan help om ligging in George te bepaal

<i>Faktor</i>	<i>Noodsaaklik</i>	<i>Voordelig</i>	<i>Nie-belangrik</i>
George is die eienaar se tuis/geboortedorp	22%	5%	73%
George is die naaste sentrale ligging vir die meerderheid van ons kliënte	40%	41%	20%
George is die naaste sentrale ligging vir ons belangrikste kliënte	38%	27%	35%
George bevat 'n dig bevolkte kliënte/klante poel vir ons produk/diens	45%	45%	10%
George het uitstekende mark-omstandighede vir ons TGB tipe	32%	40%	28%

#### **4.5.2.1 Eienaar se tuis/geboortedorp en lewenskwaliteit**

Sowat 73% van respondent-TGB'e het aangedui dat George as die TGB-eienaar se tuis- of geboortedorp glad nie hul ondernemings beïnvloed het nie, of dat hierdie faktor geensins hul liggingskeuse in George help bepaal het nie. Gevolglik het die meeste respondent-TGB'e bepaal dat George as die eienaar se tuis/geboortedorp *Nie-belangrik* is in terme van hul ligging in George. Vyf persent (5%) van respondente het genoem dat George as die TGB-eienaar se tuisdorp wel in 'n mate *Voordelig* is vir hul ondernemings en 22% het genoem dat hierdie faktor *Noodsaaklik* is vir hul besigheid se bestaan. George as die eienaar se tuisdorp is dus 'n verdelende faktor onder die respondent-TGB'e, maar dit is 'n feit dat die meerderheid dit as *Nie-belangrik* skat nie. Alhoewel respondente spesifiek gevra is om hierdie faktore in 'n rangorde van belangrikheid te plaas soos dit hul ligging beïnvloed, is daar sekere respondente wat hierdie faktore wel volgens hul persoonlike voorkeure gelys het.

Die verhouding tussen faktore wat die persoonlike keuse van 'n TGB-eienaar se woning bepaal en die faktore wat hul werksligging bepaal, is nie altyd onderskeibaar van mekaar nie. Juis omdat die aard van die TGB-bedryf voorsien dat die woning en werkplek saamgevoeg word by 'n enkele ligging. Die feit bly staan dat individue wat die TGB-bedryf betree, nie noodwendig eerstens na 'n huis gaan soek het met die potensiaal om hul onderneming te huisves nie. Aanpassings word dikwels aan huise aangebring sodra die TGB-eienaar se onderneming gevestig word, of sodra die winste van die betrokke onderneming hierdie aanpassings kan finansier. Om dus te onderskei tussen persoonlike liggingsvoorkeure en professionele berekeninge van waar die beste ligging sal wees, is uiters moeilik veral vanweë die kleinskaalse aard van die TGB-bedryf. Dit is interessant om te let dat die faktore wat verband hou met die beter lewenskwaliteit wat die woonbuurt of area aan die TGB verskaf, baie hoog in George geskat word deur die respondent-TGB'e. Hierdie faktore sluit in natuurskoon, 'n beter lewenskwaliteit vir werkgewers en werknemers, die beskikbaarheid en toeganklikheid van goeie primêre en sekondêre skole vir die opvoeding van die kinders van werkgewers en werknemers, veiligheid in terme van misdaad en 'n laastens 'n goeie mengsel van beskikbare sosiale, kulturele en ontspanningsaktiwiteite. Met betrekking tot die George gevallestudie is daar sterk bewyse wat die literatuurbevindinge ondersteun. In terme van beter lewenskwaliteit wat met selfwerkzaamheid en TGB'e saamgaan (sien: Pratt 2008; Lee en Ventakataman 2006; Walker en Webster 2004). Figuur

4.13 toon die verspreiding van respondent-TGB'e se voorkeure aan soos hulle die oorblywende liggings-faktore uitgekies het.

#### **4.5.2.2 Nabyheid aan kliënte en voldoende vervoer-infrastruktuur**

Die TGB-bedryfliteratuur plaas groot klem op die debat tussen langafstand-telekommunikasie werksaamheid en die tipe tuisondernemings wat afhanklik is van aangesig-tot-aangesig kliëntekonsultasie. Sekere studies wys daarop dat telekommunikasie tipe tuis-ondernemings meer prominent in ontwikkelde lande is en dat aangesig-tot-aangesig konsultasie meestal in minder ontwikkelde lande voorkom. Die een tipe verwys dus na die meer gespesialiseerde en opgeleide tipe werknemer en kliënt en die ander verwys na tradisionele klein huiswinkels. Maar hierdie studie het bewys dat gesig-tot-gesig kliënte-konsultasie in die TGB bedryf ook die hoogs gespesialiseerde, opgeleide en/of gekwalifiseerde eienaar en werksmag betrek. TGB'e soos dokterspreekkamers, argitekte en konsultante is van die vernaamste tipe TGB'e in die meer gegoede buurte van George. Daar is sowat 40% van respondent-TGB'e wat George as die naaste sentrale ligging vir die meerderheid van hul kleinte as *Noodsaaklik* bepaal. Ongeveer 38% het genoem dat dit vir hul *noodsaaklik* is dat George die naaste sentrale ligging is vir hul mees belangrike/belangrikste kliënte. 41% van respondent-TGB'e het gemeld dat George as die naaste sentrale ligging vir die meerderheid van hul kliënte *Voordelig* is vir hul ondernemings. Slegs 27% van TGB'e het George as die naaste sentrale ligging vir hul mees belangrike kliënte ook as *Voordelig* geskat. 20% van TGB'e het genoem dat George as die naaste sentrale ligging vir die meerderheid van hul kliënte *Nie belangrik* was tydens hul keuse van George as tuiste vir hul TGB'e nie. 35% van TGB'e het hierdie laasgenoemde 20% ondersteun deur ook te noem dat George as die naaste sentrale ligging vir hul TGB'e se mees belangrike kliënte ook *Nie belangrik* was tydens hul liggingskeuse nie. Die kwessie van George as die mees sentrale en mees nabye ligging vir die respondent TGB'e se kliëntepoele is dus grootliks oorwin deur altesaam 90% van respondente wie reken dat die kern en toeganklike ligging van George onderskeidelik *Noodsaaklik* en *Voordelig* was tydens hul TGB liggingskeuse.

In terme van die invloed wat goeie en voldoende vervoer infrastruktuur op die liggingskeuse van respondent-TGB'e in George het, het 75% aangevoer dat hul TGB se ligging bevorder word deur hul nabyheid aan goeie vervoerroetes. Die literatuur plaas groot klem op die positiewe ekonomiese bydraes wat goeie vervoernetwerke kan maak tot die sukses van ondernemings wat naby mekaar geleë is, veral in terme van soortgelyke tipe ondernemings wat naby mekaar is (Bryson et al. 2004; Warf 1989). Dit is veral belangrik vir 'n geval soos George wat nie as 'n stad ontstaan het nie. Die vervoersisteem van die area het bygedra tot die invoer en uitvoer van goedere en dienste na/van ander dele van die Suid-Kaap en die res van Suid-Afrika of oorsee. Vir die TGB-bedryf beteken nabyheid aan goeie en besige strate die toevloei van meer kliënte of klante, dus is goeie vervoer-infrastruktuur noodsaaklik vir die ondernemings se blootstelling.

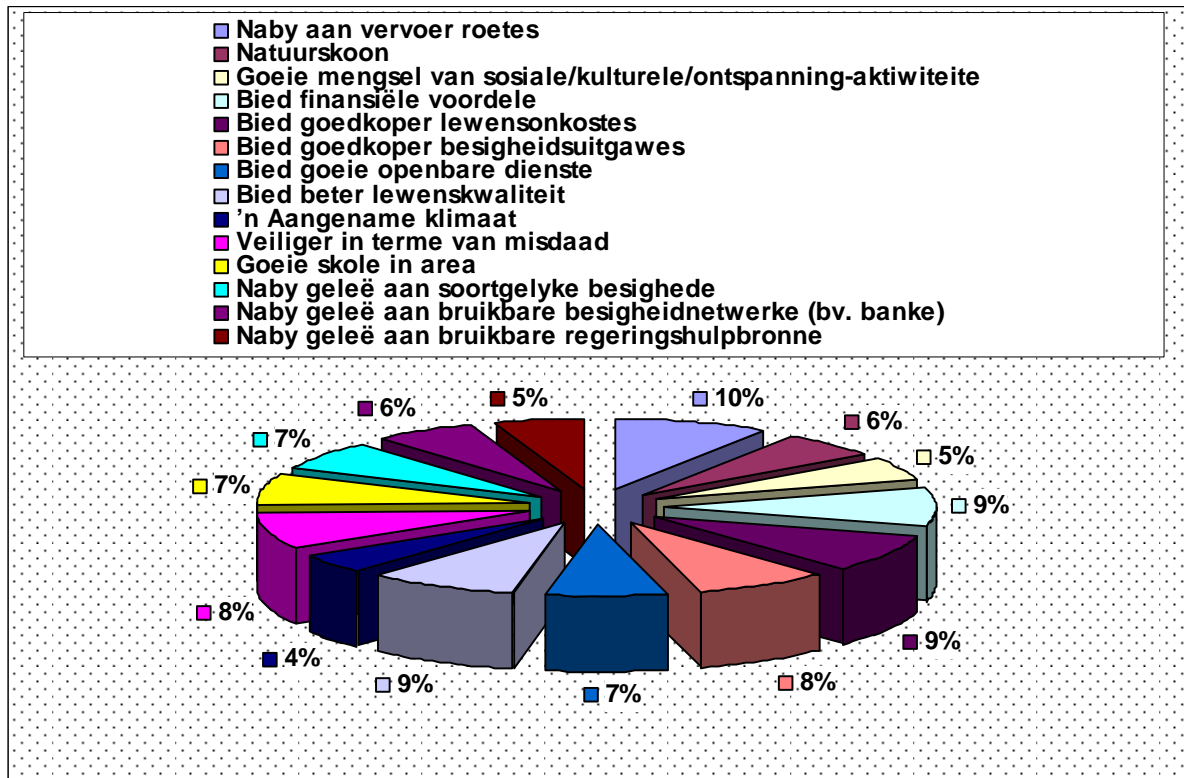
#### **4.5.2.3 Kliënte/klante digtheid in George en nabyheid van bruikbare hulpbronne**

Hierdie opsie is aan respondente verskaf om die invloed te bepaal wat George as verbruikerskern het op die totstandkoming van TGB'e in hierdie area. Sowat 45% van die respondent-TGB'e het aangevoer dat George 'n voldoende digbevolkte kliënte-/klantepoel bevat wat beskikbaar is om hulle ondernemings se produkte of dienste te verbruik en dat hierdie faktor gevolglik instrumenteel en *Noodsaaklik* was in hul liggingskeuse. Weer het 45% aangedui dat die huidige stand van hierdie faktor (dus dat George wel genoeg mense/kliënte/klante het) *Voordelig* is vir hul ondernemings en gevolglik 'n positiewe invloed gehad het op hul liggingskeuse. Tien persent van respondent-TGB'e het hierdie faktor as geensins invloedryk bestempel nie, dus is dit *Nie Belangrik* vir hul ondernemings nie. Die nabyheid en beskikbaarheid van bruikbare hulpbronne, hetsy privaat of openbaar, is ook as opsie aan respondente gegee. Sowat 56% van die respondent-TGB'e het hul TGB'e se nabye afstand aan soortgelyke ondernemings en ander TBE'e as invloedryk beskou tydens hul liggingskeuse. Hierdie faktor behels die invloed wat die saamkoms van soortgelyke ondernemings in een area of straat op die sukses van hierdie ondernemings het. Die literatuur noem dat so 'n samekoms van ondernemings, byvoorbeeld op die straathoeke van 'n vierrigtingstop mekaar se sukses kan bevorder soos die sielkunde agter winkelsentrums waar al die kliënt/klant se verbruikers behoeftes onder een dak bevredig kan word. Teoreties gesproke is die nabyheid van ondernemings na aan mekaar geriefliker en dus meer verbruikersvriendelik, omdat dit meer toeganklik is vir die kliënt/klant, want drie of vier van hul inkopiesbehoefte kan vervul word op een slag indien daar drie, vier of meer verskillende tipes ondernemings naby mekaar geleë is. Hierdie tendens is verdeeld onder die TGB-bedryf ervaar aangesien sekere TGB'e beter floreer verder van mekaar en ander weer mekaar se sukses bevorder as dit naby mekaar geleë is. Sowat 51% van respondente het aangedui dat hul ligging naby aan bruikbare besigheidsnetwerke, soos banke en ander soortgelyke finansiële en administratiewe dienste, hul ligging help beïnvloed het of tans vir hulle baie gerieflik is juis omdat hierdie tipe hulpbronne so naby aan hulle is. 43% van TGB'e het genoem dat hulle naby regerings-hulpbronne geleë is en indien hul hierdie hulpbronne soos die munisipaliteit of die polisie sou nodig kry, is hulle binne 'n gerieflike afstand daarvan geleë.

#### **4.5.2.4 George se markomstandighede en enige finansiële voordele van TGB'e**

Met hierdie opsie wil daar bepaal word of respondente meen dat George 'n goeie kern is van ekonomiese welstand. Aangesien die huidige resessie sterk op dreef was toe hierdie opname gedoen is, was menigte respondente negatief oor die ekonomiese situasie in die land, die area en ten opsigte van hul ondernemings, maar hierdie vraag wil suiwer net beraam of hulle dink George is oor die algemeen 'n goeie ekonomiese kern wat die markomstandighede vir hulle produkte of dienste betref. Die huidige droogte wat die Suidkus-area ervaar dra tans ook by tot die ekonomiese probleme wat ondernemings en ander bedrywighede ondervind. Ongeveer 32% van respondente het aangevoer dat George se goeie markomstandighede *Noodsaaklik* is vir die sukses van hul ondernemings asook die ligging van hul ondernemings binne George. 40% van TGB'e het gemeen dat George se goeie markomstandighede *Voordelig* was tydens hul liggingskeuse en 28% het gemeen dat markomstandighede *Nie Belangrik* vir hul ligging in George is nie. Die finansiële voordele wat die

TGB-bedryf en selfwerksaamheid inhou vir die individue wat dit betree, kan verdeel word onder finansiële voordele, goedkoper lewenssonkoste en goedkoper besigheiduitgawes. Vanuit die 98 respondent TGB'e het verreweg die meerderheid al drie hierdie ekonomiese besparings erken. 72% van TGB'e het erken dat finansiële voordele een van die redes was hoekom hulle hul hul TGB'e begin het en 71% het genoem dat aangesien hulle 'n onderneming vanuit die huis bestuur, is hul lewenssonkoste laer en 66% het genoem dat hulle goedkoper besigheidsuitgawes het vanweë hul selfwerksaamheid vanuit hul huis.



**Figuur 4.13** Invloedryke faktore wat ligging of verskuiwing bepaal het

#### 4.6 DIE BETEKENIS VAN GEORGE AS 'N INTERMEDIËRE DORP

Die fokus van hierdie hoofstuk was meestal toegespits op die indentifikasie van faktore wat TGB-eienaars kan beïnvloed om eerstens hul ondernemings te loods en tweedens om hierdie ondernemings in George te begin. Hierdie faktore vertolk ergter net een gedeelte van die die groot prentjie, aangesien George kan vergelyk kan word met ander intermediêre dorpe in dieselfde area. Die redes hoekom George juis voordelig is in terme van die stigting van ondernemings val buite die kernfokus van hierdie studie, maar 'n spesifieke gedeelte van die onderhoudsvraelys is gemik om die voordele van George as dorp, soos dit ervaar word deur die respondent TGB'e, vas te pen. Die keuse van George as ligging vir TGB'e is volgens die laaste gedeelte van die onderhoudsvraelys verdeel onder voorkeur of noodsaaklikheid. Mense verkies dus om so 'n tuisonderneming in George te begin, of hulle is vanweë omstandighede geforseer om so te doen. Hierdie bevindige ondersteun die gevolgtrekkings rakende die TGB-bedryf se bestaande teorie (byvoorbeeld: Oorlewingsondernemings

en Mikro/Groei-ondernemings). Die aard van tradisionele Suid-Afrikaanse TGB'e soos die spazawinkel is van so aard dat dit in enige stedelike area kan spruit en sukses behaal. Neem enige informele nedersetting in Suid-Afrika, afgesien van die grootte van die betrokke dorp of stad, en 'n mens sal hierdie tradisionele huiswinkels oral binne hierdie area kan aantref. Maar indien die Suid-Afrikaanse telekommunikasie infrastruktuur sou verbeter, asook die koste verbonde aan hierdie tegnologie sou verlaag, plus die nodige opleiding verbonde aan die bedryf van sulke tegnologieë meer toeganklik sou raak, sal meer individue die geleendheid kry om meer gesofistikeerde TGB'e te begin binne die kanaal van hul naskoolse opleiding, ervaring of entrepreneurskap-idees. Gevolglik sal 'n mens meer gespesialiseerde tuisbedrywe in Suid-Afrikaanse dorpe en stede aantref. George as intermediêre dorp bied die landskap, infrastruktuur, kliëntepoel en arbeidsmag wat enige tuisbedryf kan ondersteun en vanuit hierdie navorsing blyk dit dat mense hulself en hul TGB'e hier vestig vanweë voorkeur eerder as noodsaak.

#### **4.7 SAMEVATTING**

---

Hierdie hoofstuk het 'n aantal belangrike faktore beklemtoon soos wat dit verband hou met die ligging van respondente én hul TGB'e in George. Lig is gewerp op die karaktereienskappe van die dorp wat aantreklik is vir TGB-eienaars en daar is bepaal dat dit nie slegs een of twee eienskappe is nie maar liever 'n kombinasie van vele wat in totaliteit hul liggingskeuse beïnvloed. Die voordele en nadele wat nabyheid van TGB'e aan mekaar het, is betekenisvol aangesien hierdie tendens verdeeld is tussen die tipe TGB'e waar opleiding nodig is en die tipe TGB'e wat suiwer entrepreneurskap verg. Die finansiële voordele verbonde aan TGB'e is ook behandel en die meeste respondente het klem geplaas op die beter lewenskwaliteit wat hulle en hul werkers geniet vanweë hul tuiswerkzaamheid. Die volgende hoofstuk sal 'n sinopsis van hierdie projek behandel en sekere konkrete aanbevelings vir toekomstige navorsing maak asook sekere praktykverwante aanbevelings vir die oorhoofse Suid-Afrikaanse TGB-sektor.



## HOOFSTUK 5: AARD EN OMVANG VAN GEORGE TGB'E

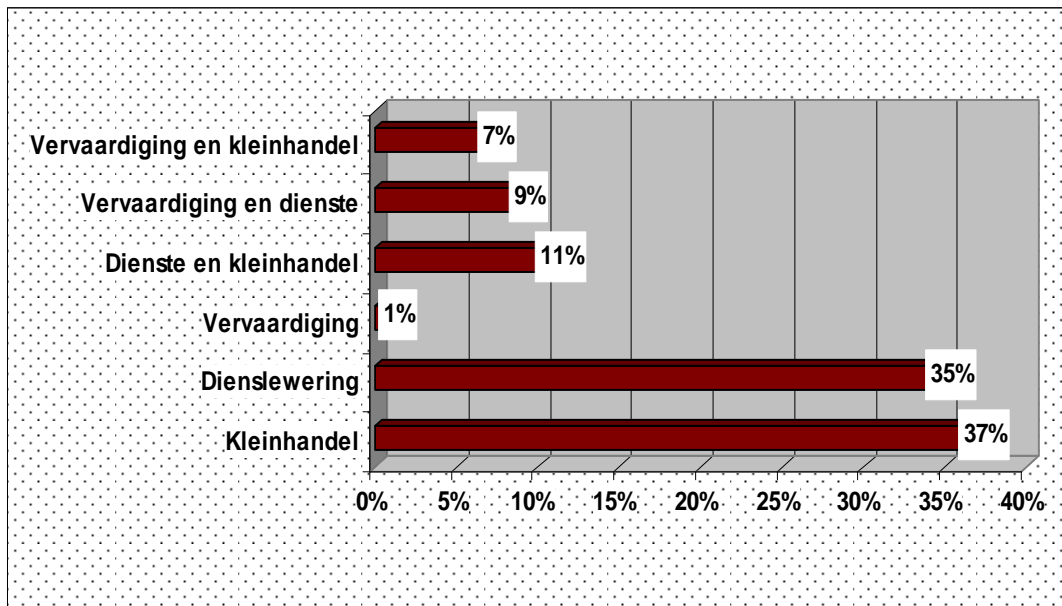
---

Een van die doelstellings wat ten grondslag van hierdie studie lê was om die aard en omvang van TGB'e in George te bepaal en verder in diepte te ontleed. Nadat die motivering agter die besluite om so 'n besigheid te begin, of te skuif, behandel is, is dit nodig om 'n breë oorsig van die verskillende kategorieë van besigheidsaktiwiteite, soos onderneem word deur TGB'e in die studiearea, te verskaf. Verder, moet die aanhoudende teenwoordigheid van plaaslike faktore wat TGB'e beïnvloed ook terselfdertyd in ag geneem word, asook die verskillende tipes TGB'e wat voorkom. Die redes hoekom besighede juis operasioneel is in George word ook bespreek. Laastens verskuif die bespreking na die evaluasie van die literatuurgebaseerde karaktereienskappe van TGB'e deur die identifikasie van die werkgewers en werknemers se kwalifikasievlakke asook hoe dié besighede informasie tegnologie (IT) benut. Die belangrikheid van aangesig-tot-aangesig, dus persoonlike kliënte/klante dienslewering vir die respondent TGB'e se eienaars sal met behulp van 'n skattingspeil bespreek word. Die belangrikheid van algehele besigheidsnavorsing en verdere ontwikkeling of groei, plus ander faktore wat sterk geassosieer word met TGB'e en gevolglik bydra tot die suksesvolle bestuur van die respondent ondernemings, vorm ook deel van hierdie hoofstuk.

### 5.1 TGB-KATEGORIEË

---

Die literatuur rakende TGB'e het getoon dat daar sekere spesifieke take is wat tuisondernemings behartig. Respondente is gevolglik eerstens gevra om hul besighede te kategoriseer onder die mees geskikte aktiwiteitsgroep. Eienaars of bestuurders kon kies vanuit drie primêre besigheidsfunksies: 1) *Kleinhandel*, 2) *Dienslewering*, en 3) *Vervaardiging*. Sekondêre kategorieë is ook verskaf aangesien TGB'e in meer as een rigting kan spesialiseer: 4) *Dienste en Kleinhandel*, 5) *Vervaardiging en Dienste*, 6) *Vervaardiging en Kleinhandel*. Die yl verspreiding (sien Figuur 5.1) van besighede onder die *Vervaardiging*, *Vervaardiging en Dienste* asook die *Vervaardiging en Kleinhandel* kategorieë is nogal kommerwekkend aangesien 'vervaardiging' die oorspronklike geskiedkundige TGB-aktiwiteit was. Voorbeelde van TGB'e wat voldoen aan die sekondêre klassifikasie sal wees 'n TGB wat voedsel voorberei en verkoop of 'n grafiese ontwerpagentskap wat vanuit 'n huis bestuur word, maar wat ook handgemaakte papier deur middel van kleinhandel verkoop. Bloemiste was 'n ander voorbeeld, aangesien die meeste van hierdie tipe ondernemings beide die materiaal en die diens verskaf. Meeste TGB'e in George is egter in die *Kleinhandel* (36%) en *Dienslewering* (34%) kategorieë. *Vervaardiging* TGB'e is die heel minste aangetref, slegs een so 'n besigheid was deel van die studie. Die rede hiervoor kan wees dat entrepreneurs of innoveerders besef hul maak meer verdienste uit beide die maak en verkoop van hul produk/te as wanneer 'n derde party ook betrokke moet wees wat gevolglik kommissie ontvang. Die ekonomiese resessie was vir baie eienaars 'n knelpunt asook die hoofrede hoekom hulle eerder alleen werk, of altans werk met minder werknemers.



**Figuur 5.1** Verspreiding van George TGB'e oor die primêre aktiwiteitskategorieë

## 5.2 LISENSIËRING

Voor daar verder gefokus kan word op die tipe aktiwiteite verbonde aan TGB'e in die studiearea, is dit noodsaaklik om die aspek van lisensiëring te bespreek. Tydens die onderhoude is navrae gedoen rakende TGB'e se wetlike lisensiëring. Die doel hiervan was om te bepaal hoeveel TGB'e wel gehoor gee aan die nodige regeringsregulasies en hoeveel TGB'e verkies om dit liefs te ignoreer en natuurlik om watter rede/s dit geïgnoreer word.

Volgens George Munisipaliteit moet 'n huiswinkel of tuisbesigheid gelisensieer wees vir verskeie belasting- en administrasiedoeleindes. Residensiële erwe wat oor 'n erfkorting of afwyking beskik, betaal meer erfbelasting, aangesien daar besigheidsregte op sulke erwe van toepassing is. Indien 'n TGB by die Suid-Afrikaanse Inkomste Diens (SARS) geregistreer is, beteken dit dat hulle in aanmerking kom vir sakebelasting. Registrasie by SARS verskaf ook die nodige kredietwaardigheid aan opkomende ondernemings, reeds geregistreerde ondernemings asook TGB'e. Sulke geregistreerde ondernemings kom in aanmerking vir sekere besigheidsbelasting verwante voordele. Die eienaar betaal derhalwe persoonlike en sakebelasting. Die TGB kan egter, soos met persoonlike belasting, ook sakeuitgawes wat noodsaaklik is vir uitvoering van die TGB se dienste of vervaardiging van die TGB se produk/te, terugeis. SARS gee 'n titel aan so 'n TGB afhangende van die grootte daarvan, gevolglik sal dit of 'n Geslote Korporasie (Bpk.) of 'n Klein-, Medium- of Mikro-onderneming.

Menigte van die heel klein TGB'e (32%) wil uit eie keuse nie gelisensieer wees nie, omdat hulle nie hul TGB'e wil laat groei nie of omdat hulle nie die registrasiegeld of ekstra munisipale kostes en erfbelasting wil betaal nie, asook nie die jaarlikse moeite wil doen ten opsigte van sakebelasting prosedures nie. Uit dié studie blyk dit dat die meerderheid van die respondent TGB'e wel lisensies het

(68%), maar die belangrikste aspek om hier in ag te neem, is dat hierdie tendens meestal onder die meer gegoede buurte ten noorde van George voorkom. Alle TGB-onderhoude wat in Thembaletu gevoer is, was met onwettige TGB'e (24% van onderhoude), dus TGB'e sonder 'n munisipale lisensie of SARS-registrasie. Tabel 5.1 dui die verdeling van lesensiering oor die woonbuurte aan.

**Tabel 5.1** TGB lisensiering in vergelyking met die geslekteerde woonbuurte

Woonbuurte						
Gelesensieerd?	Pacaltsdorp	Thembaletu	Blanco	Loeriepark	Bo-dorp/Denne-oord	George Town
<b>Ja (68%)</b>	5	0	10	11	12	14
<b>Nee (32%)</b>	23	24	0	0	1	0
<b>Totaal (100%)</b>	28	24	10	11	13	14

Vervolgens gaan die spesifieke aktiwiteite bespreek word soos dit hoort onder die primêre aktiwiteitskategorieë.

### 5.3 AKTIWITEITE SUBKATEGORIEË

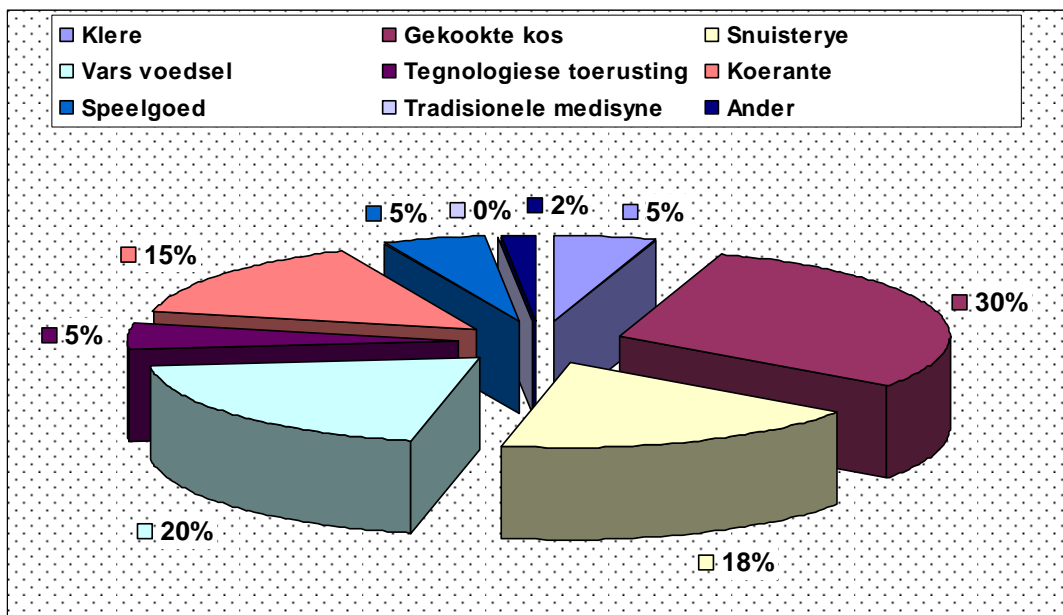
Die verskeie besigheidsaktiwiteitskategorieë naamlik *Kleinhandel*, *Vervaardiging en Dienslewering* wat gebruik is om die breë klassifikasie van aktiwiteite moontlik te maak, het ook vereis dat meer spesifieke klassifikasie nodig was. Respondente wat hul besigheidsaktiwiteit/e onder *Ander* geplaas het, is gevra om die aard daarvan verder te spesifiseer. Die respondente wat wel een van die primêre aktiwiteitsgroepe gekies het, is ook gevra om dit verder te spesifiseer. Alle gespesifiseerde aktiwiteite is erkende kategorieë as dit by TGB'e in Suid-Afrika kom. Tabel 5.2 dui die drie primêre aktiwiteitsgroepe aan wat verder verdeel is in verskeie sekondêre groeperings.

**Tabel 5.2** Sekondêre spesifieke verdeling van TGB aktiwiteite

Kleinhandel	Vervaardiging	Diensverskaffing	
Klere	Klere	Agentskap van enige aard	
Verwerkte voedsel of gekookte kos soos wegneemetes of 'n bakery.	Kosmetiese produkte	Spysensiering	
Snuisterye	Voedsel, koeldrank	Kinderversorging	
Vars voedsel	Tegnologiese toerusting	Konstruksie	
Tegnologiese toerusting	Juweliersware	Bloemiste	
Koerante	Leerprodukte	Haarkapper	
Speelgoed	Metaalwerkprodukte	Instandhouding of herstel	
Tradisionele medisyne	Pottebakkerij	Publisering	
Koeldranke of Alkoholiese drank	Kunswerke van enige aard.	Sjebien-fasiliteit	
Ander (enige word gespesifiseer)	Speelgoed	Rekreasie/Ontspanning	
	Houtwerk	Spazawinkel-fasiliteit	
	Ander (enige word spesifiseer)		Superette-fasiliteit
			Opleiding of onderrig
			Vervoer
			Stofferij
	Ander (enige word spesifiseer)		

### 5.3.1 Kleinhandel subkategorieë

Die meerderheid van die TGB'e wat onder *Kleinhandel* val, het gestaaf dat hulle *Gekookte Kos* (30%) as hul hoofaktiwiteit toepas. Figuur 5.2 toon die verspreiding van respondent TGB'e oor die spesifieke *Kleinhandel* subkategorieë. *Vars Voedsel* het 20 persent behaal en *Snuisterye en Kunssinnige* TGB'e 18 persent. Die verkoop van *Koerante* het 'n redelike seleksie geniet, maar dit moet toegeskryf word aan die feit dat enige Spazawinkel of Superette ook onder die *Kleinhandel* vaandel val en die verkoop van *Koerante* is vir dié tipes TGB'e noodsaaklik. Die verkoop van *Klere*, *Tegnologiese Toerusting* en *Speelgoed* het alger vyf persent teenwoordigheid ontvang, terwyl die verkoop van *Tradisionele Medisyne* nêrens teenwoordig was by enige van die respondent TGB'e nie. Alhoewel die voorbereiding en verkoop van tradisionele middele volgens navorsing in Suid-Afrika wel 'n erkende TGB-aktiwiteit is, het hierdie studie geen so 'n TGB teekom nie. Een *Kleinhandel*-respondent het aangetoon dat hulle iets anders verkoop as wat die subkategorieë beskikbaar stel. Hierdie spesifikasie en opmerking word saam met alle ander kommentaar opgesom deur middel van Addendum B<sup>10</sup>.



Figuur 5.2 Persentasie TGB'e verbonde aan die verskeie *Kleinhandel* subkategorieë

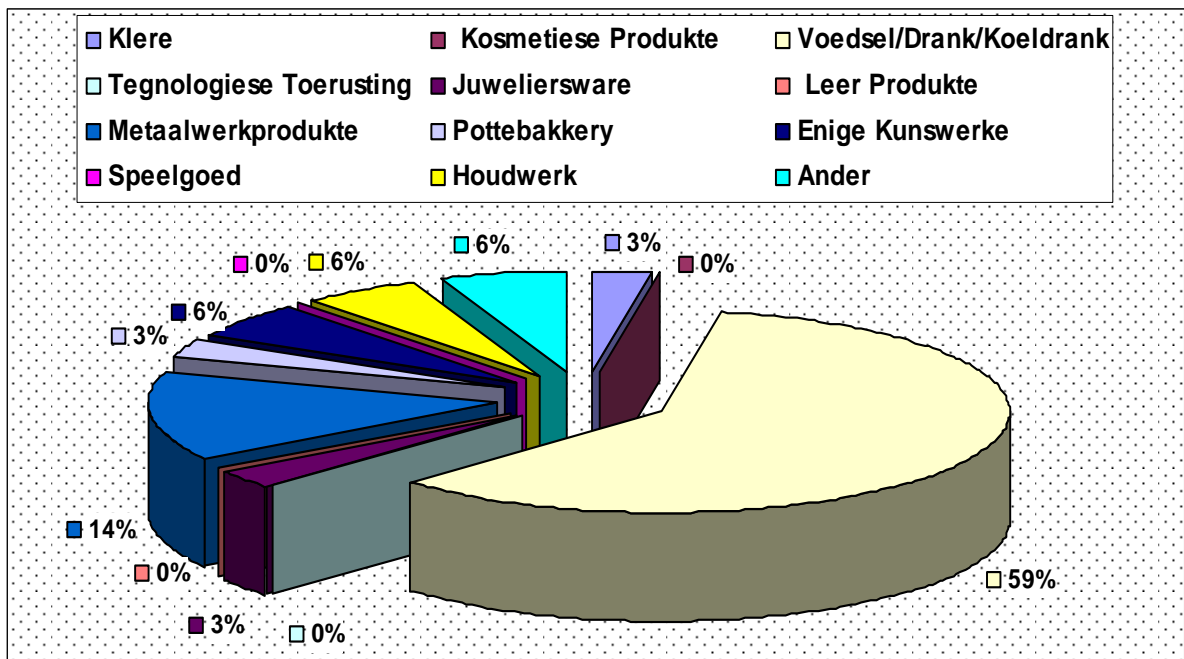
### 5.3.2 Vervaardiging subkategorieë

Hierdie subkategorie se data-analise toon dat die meerderheid van die *Vervaardiging* TGB'e spesialiseer in die verwerking of produksie van *Voedsel/Drank/Koeldrank* (59%). Verder is die beskikbare *Vervaardiging*-subkategorieë minder verkies deur TGB'e, behalwe *Metaalwerkprodukte* (14%). 'n Moontlike rede hoekom die verwerking of produksie van *Voedsel/Drank/Koeldrank* die meeste aftrek kry kan word toegeskryf word aan die feit dat die meeste *Vervaardiging* TGB'e ook spazawinkels, shebeens/smokkelhuise/kroeë of superette insluit. By hierdie ondernemings word daar verwerkte kos verkoop maar soos in die geval van kroeë word daar kos, bier en ander drank

<sup>10</sup> Addendum B kan besigtig word vanaf bladsy

voorberei, verkoop en/of ook vervaardig. 'n Superette kan ook beskik oor hul eie bakkerij en wegneemetes-afdeling. Die meeste TGB'e in die goeie buurte soos Blanco en Loeriepark is ook meer toegespits op die verkoop van reeds vervaardigde artikels of produkte, eerder as om die artikels of produkte self te vervaardig. Gevolglik sal 'n kunsgalery vanuit 'n huis verskeie kunstenaars se werk aanhou, dikwels vriende van die TGB-eienaar, dus nie net die eienaar se vervaardigde artikels nie. 'n Ander voorbeeld in die goeie buurte is TGB'e wat portretraamwerk doen. Hier word die hout verkry vanaf 'n verskaffer, maar dit word wel aangepas en verbou binne die TGB. Daar was slegs twee respondente TGB'e wat met hout gewerk het.

Die algehele gevolgtrekking is dus dat *Vervaardiging* TGB'e uiters skaars in die studie- area is en dit is teenstrydig met die teorie wat aandui dat die meeste TGB'e juis vanuit vervaardiging en verwerking tipe arbeid ontstaan het. Hedendaagse markomstandighede, gebrekkige kapitaal en min spasie kan van die struikelblokke wees wat entrepreneurs verhoed om suiwer *Vervaardiging* ondernemings vanuit hul huise te bedryf. Figuur 5.3 illustreer die persentasie TGB'e verbonde aan *Vervaardiging*.



**Figuur 5.3** Persentasie TGB'e verbonde aan die verskeie *Vervaardiging* subkategorieë

### 5.3.3 Dienslewering subkategorieë

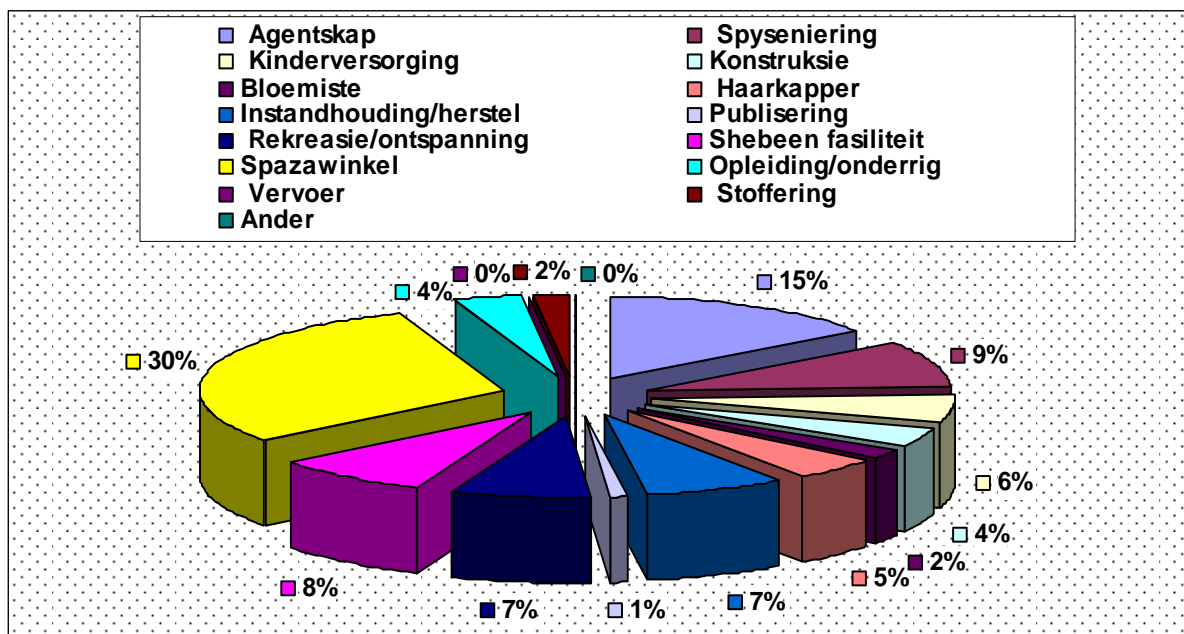
Die opname het bevind dat die meeste TGB'e in George dienslewer. As hierdie tendens met die teorie vergelyk word, is dit 'n indikator van die bevolking se ontwikkelingsvlak wat stelselmatig hoër word, aangesien die meeste ontwikkelde nasies se TGB-sektore in hoofsaak dienslewer. Met die samestelling van die *Dienslewering* subkategorieë is daar besluit om die eg Suid-Afrikaanse spazawinkels en shebeens/kroeë ook in te sluit onder die diensleweringvaandel aangesien dit alombekend, hoogs gebruikersvriendelik en volop in Suid-Afrika is. Gevolglik is dit ook duidelik dat *Kleinhandel*, *Vervaardiging* en *Dienslewering* verbind is aan mekaar vanweë die aard van die produk

of diens wat gemaak, verkoop en/of gelewer word. Dit is ook duidelik dat die meeste TGB'e 'n komponent van een of meer van hierdie aktiwiteitsgroepe insluit. Die tradisionele superette verkoop byvoorbeeld verpakte verversings, koerante, speelgoed, lugtyd en 'n hele reeks ander klaar-vervaardigde en verseelde produkte, maar so 'n superette mag dalk ook oor 'n bakkerij beskik, dus vervaardig hulle hul eie vars brood om aan die publiek te verkoop. So 'n onderneming lewer gevolglik ook 'n diens aan klante. Sommige spazawinkels in Thembalethu maak vleisprodukte gaar om as wegneemetes of lekkernye te verkoop. Hierby word daar steeds ook ander verseelde proviandprodukte verkoop soos kookolie, meel, suiker, blikkieskos, aartappelskyfies en behoubare melk. Daar was verbasend min Spazawinkels wat enige vars produkte soos vrugte en groente aangehou het, maar een van die deelnemende spazas het wel aartappels verkoop.

Volgens die SAPS word die Thembalethu spazawinkels se voorraad by dieselfde groothandelaar in George-Industria aangekoop, maar die polisie verneem dat daar gereeld klagtes is oor die gehalte van die aangekoopte kos, aangesien dit naby aan die vervaldatum verkoop word deur beide die groothandelaar en die spaza-eienaars. Verder verklaar die polisie ook dat die onderverdeelde spazawinkels meer as dikwels 'n front is vir dwelmaktiwiteite. Dit is dus permanente inwoners wat hul huis of 'n gedeelte daarvan verhuur, soos 'n groterige kamer, aan mense wat graag 'n spazawinkel daar wil oopmaak. Die meeste (28%) van die respondent spazawinkels in Thembalethu word besit en daaglik bestuur deur immigrante van Somalië. Gevolglik is dit ook geregverdig om te beraam dat die meeste TGB'e in Thembalethu die spazawinkeltipe is. Die taalstruikelblok was by die Somaliërs 'n groot dilemma aangesien deelnemers huiwerig was om betrokke te raak, maar omdat die polisie teenwoordig was, het hulle probeer om die vrae te verstaan en te beantwoord. Later is daar bevind dat die meeste van hul egter vlot in Engels en party selfs in Afrikaans is.

Die oorblywende subkategorieë is meestal eweredig versprei, met die meeste TGB'e betrokke in verskeie tipes *Agentskappe*, wat in die geval van George, oorwegend mediese dienste was. Onder hierdie mediese dienste is byvoorbeeld 'n ortodontis, fisioterapeut, sielkundige, huisdokter en oogkundige. Interessant genoeg is hierdie mediese praktisyns dikwels praktiserend nie net binne George nie, maar hulle bedien die wyer distrik wat strek van Oudtshoorn tot duskant Plettenbergbaai, dus die totale munisipale distriksarea. Van die respondent doktors sal dus vir sekere weeksdag in ander dorpe in die distrik werksaam wees om sodoende hul dienste daar aan te bied. Volgens respondentdoktors is hierdie satellietkonsultasies noodsaaklik vir hul praktyke se voortbestaan en wins-generasie. Hierdie mediese TGB'e is ooglopend aangetref in die gemiddelde en bogemiddelde inkomstebuurte soos George Town, Loerie Park en Bo-dorp. Dié besigheidseienaars voel dat hul pasiënte wel gerieflike toegang tot hulle het, dus is dit nie 'n probleem om buite die dorpskern geleë te wees nie, want volgens hulle trek die privaatsektor mediese konsultasie pasiënte vanuit die gemiddelde en bogemiddelde inkomstepoele, dus pasiënte wat heelwaarskynlik oor hul eie vervoer beskik. Hierdie TGB'e is ook nie naby mekaar saamgeknoop nie juis omdat hulle nie mekaar se besigheid kan aanvul nie, veral nie in terme van die aantal mense wat deur hierdie areas op 'n daaglikse basis beweeg nie. Die tipe ondernemings is oorwegend tevrede met die bestuur van die

dorp en het baie goeie terugvoering gegee aangaande die infrastruktuur-verbeteringe wat deur die munisipaliteit aangebring is. Figuur 5.4 illustreer die persentasie *Dienslewering* TGB'e per spesifieke aktiwiteit.



**Figuur 5.4** Persentasie TGB'e verbonde aan die verskeie *Dienslewering* subkategoriee

*Ander* tipe agentskappe sluit in die skoonheids- en modesektore wat ook in die meer goeide buurte aangetref word. Dit sluit in skoonheidsterapeute, geldleners en kleremakers. Haarkappers (5% van alle dienste) is 'n tipe TGB wat in alle woonbuurte aangetref word, maar baie van hierdie besighede het verbaal gekomminkeer dat hulle geskuif het vanuit die SSK na woonbuurte omdat misdaad en hoë huuronkoste te veel geraak het. 'n Groot aantal haarsaloneienaars is van mening dat hul besighede as gevolg van erge kompetisie sleg deurloop in terme van kliëntetrekking. *Spyseniering* het sowat nege persent van TGB'e verteenwoordig. Dit het bepaal dat mense vanuit hul huise verversings voorberei en voorsit vir geleenthede. *Instandhouding/Herstel* het agt persent van die diensleweringdeelnemers uitgemaak en dit het enige tipe hersteldiens ingesluit soos byvoorbeeld oudiovisuele herstel of glasinstalleerders.

Sewe persent van die *Dienslewering* respondente was arbeidsaam in *Rekreasie/Ontspanning*. Dit is 'n TGB waar die diens gemik is op enige vorm van vermaak en ontspanning. 'n Voorbeeld hier is die sportakademie TGB waar tennislesse gereël kan word, maar die baanaktiwiteite geskiet by 'n nabye skool se bestaande fasiliteite. *Shebeens/smokkelhuise* het nege persent van die totale dienslewering TGB'e uitgemaak. Hierdie besighede is uitsluitlik in Thembaletu en Pacaltsdorp aangetref. Dit staan ook bekend as kroëë (taverns) en die meeste bestaan onwettig, dus sonder die nodige besigheids- en/of dranklisensies. *Kinderversorging* (kinderbewaarskole) het ses persent behaal, alhoewel daar 'n groot aantal van hierdie TGB'e in al die verskillende buurte bestaan. Dis is gevolglik 'n baie populêre manier van self- en tuiswerksaamheid, veral onder vroulike entrepreneurs. Die volgende afdeling

gaan die verskeie tegniese en profiel tendense van die respondente bespreek, asook die ruimtelike onderskeiding daarvan.

#### 5.4 TGB'E BESTAANSTYDPERKE EN BENUTTING VAN TEGNOLOGIE

Die meerderheid van respondentbesighede het aangetoon dat hul TGB nie 'n ander tak het nie (90%), dus is hul besighede enkeltakondernemings met geen ander operasionele kantore binne of buite George nie. Tien persent van die respondent TGB'e het wel 'n tweede en/of derde tak verspreid oor Suid-Afrika. Vir die doel van hierdie studie word daar na hierdie tien persent van respondente verwys as operasionele takke en gevolglik ook nie as hoofkantore nie. Van die tien persent wat wel 'n ander tak het, is daar ook 'n aantal wat internasionaal en nie slegs nasionaal bedryf word nie. Hierdie vraag is aan respondente gevra om die graad van TGB'e se uitbreiding en ketting lewensvatbaarheid vas te stel. Tabel 5.3 toon die gegroepeerde aantal bestaansjare van die verskillende tipes respondent TGB'e.

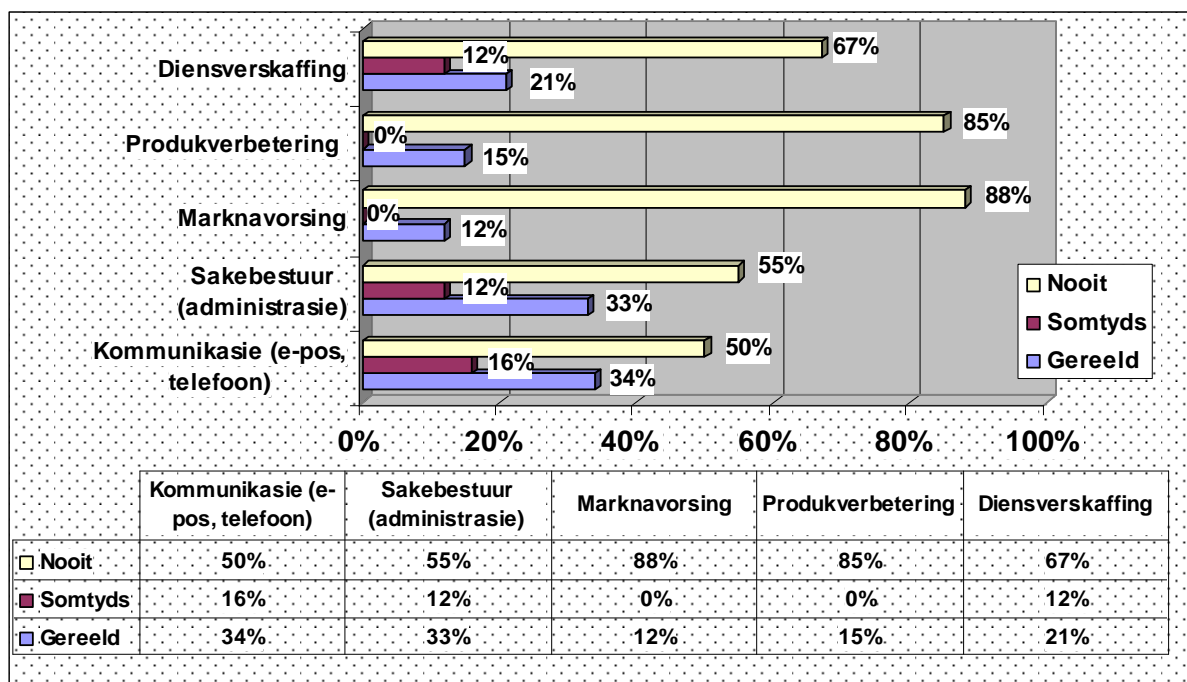
Die tabel toon dat die spektrum aansienlik wyd is, vanaf een jaar tot vyftig bestaansjare, maar die gemiddelde berekende bestaans tydperk was ongeveer agt jaar per TGB. In 'n poging om meer betekenisvolle tendense te kon identifiseer, is hierdie data kruis getabelleer met die tipe aktiwiteit/e van elke TGB soos gekorreleer binne die aktiwiteitskategorieë. Daar kon dus sekere grade van ooreenkoms tussen verskillende tipes ondernemings en spesifieke stigtingstye bepaal word. Dit is belangrik om te let op die feit dat baie van die huidige TGB'e wat deel gevorm het van hierdie studie, geskuif het van ander formele besigheidspersone, gevolglik is die vraag na die aantal bestaansjare so gestruktureer dat dit nie slegs die huidige ligging se bestaan in ag neem nie maar die totale bestaan sedert die spesifieke ondernemings ontstaan het. As die aard van die besigheid dus nie verander het nie, slegs die ligging, moes die totale aantal jare aangetoon word, gevolglik die wye spektrum onder respondente se bestaans tydperke. Die meeste TGB'e is vanaf die jaar 2000 gestig met die grootse klem op onlangse stigting oor die afgelope twee jaar (18%).

**Tabel 5.3** Aantal bestaansjare in vergelyking met aktiwiteit/e

TGB aktiwiteit kategorieë							
	Klein-handel	Diens-lewering	Vervaardiging	Dienste en Klein-handel	Vervaardiging en Dienste	Vervaardiging en Kleinhandel	Totaal (aantal jare)
<b>Aantal jare wat TGB/onderneming bestaan</b>							
<b>1 tot 5</b>	28	16	0	4	4	2	<b>54%</b>
<b>7 tot 11</b>	6	10	0	3	3	4	<b>26%</b>
<b>12 tot 18</b>	2	5	0	2	1	1	<b>11%</b>
<b>20 tot 30</b>	0	4	1	1	1	0	<b>7%</b>
<b>44 tot 50</b>	1	0	0	1	0	0	<b>2%</b>
<b>Totaal (aantal TGB'e)</b>	<b>37%</b>	<b>35%</b>	<b>1%</b>	<b>11%</b>	<b>9%</b>	<b>7%</b>	<b>100%</b>



Rogerson (2000) staaf dat die dominansie van informasietegnologie (IT)-verwante dienslewering slegs suksesvol kan wees indien daar terselfdetyd stimulasie van investering in 'n samelewing plaasvind. Dus loop die benutting van IT en die ontwikkelingsvlak van 'n land hand aan hand, maar die geval van IT-gebruik in TGB'e bly steeds karig in die studiearea. Hierdie tendens kan tans toegeskryf word aan demografiese redes soos die ouderdom en kwalifikasievakke van eienaars, dus mense wat nie noodwendig rekenaarvaardig is nie juis as gevolg van hul ouderdom of gebrek aan voldoende opleiding. Figuur 5.5 illustreer die benutting van IT soos dit toegepas kan word vir verskeie doeleindes binne respondent tuisbesighede. Dit is duidelik dat die meeste TGB'e nie enigsins IT in hul ondernemings gebruik nie. Die kategorieë waar IT wel goed benut word was *Kommunikasie*, *Sakebestuur*, *Marknavorsing*, *Produkverbetering* en algehele *Diensverskaffing*. Wat wel vanuit die ingesamelde data blyk, is die min TGB'e wat enigsins IT toepas in *Marknavorsing* (slegs 12% wat gereeld IT toepas vir hierdie sakedoeleinde), en *Produkverbetering* (slegs 15%). Die reeds welbekende IT-gebruike soos e-pos, fakse en enige vorm van administrasie, soos rekordhouding deur middel van 'n persoonlike rekenaar, is aansienlik meer gewild onder TGB'e indie studie-area. Ongeveer 'n derde (34%) van respondente gebruik wel IT vir *Kommunikasie* en *Sakebestuur*-doeleindes.



**Figuur 5.5** Die gebruik van IT vir sakedoeleindes in respondent besighede

## 5.5 ALGEHELE TGB SUKSEFAKTORE

Die potensiële voordele wat nabyheid tussen soortgelyke ondernemings of kompeteerdere vir TGB-tipe besighede inhou, is gevolglik as een van die oorsake, of bydraende faktore, tot sukses op die onderhoud vraelys aangedui. Ander aspekte wat volgens die literatuur verder kan bydra tot die sukses van hierdie tipe ondernemings, is nabyheid aan kliënte of klante, die nuutste tegnologie, 'n

gerieflike vervoerinfrastruktuur in die area waar die TGB geleë is, aangesig-tot-aangesig kliënte-konsultasie, en laastens die waarde wat 'n huisligging tot die onderneming kan toevoeg (Edwards & Field-Hendrey 2002 & Dykeman 1992). Die graad waartoe hierdie faktore egter bydra tot die sukses van respondent TGB'e, veral in die uitvoering van hul kern besigheidsaktiwiteit/e, varieer grootliks na aanleiding van hul fisieke ligging. Dus is die besluit om 'n besigheid vanuit 'n woning te begin ook betekenisvol wanneer daar gesoek word na die rede agter die liggings- en stigtingsbesluite. In 'n sekere mate is hierdie vraag ook 'n vergelyking tussen die konstante verhoudings tussen faktore wat as krities bestempel kan word vir die skepping en instandhouding van suksesvolle besighede, asook die faktore wat as invloedryk en bydraend erken word in terme van die besluit om 'n besigheidsligging vanuit 'n woning te begin<sup>11</sup>. Figuur 5.6 toon die belangrikheid van sekere faktore in die uitvoering van besigheidstake aan.

*Aangesig-tot-aangesig Kliënte-Konsultasie* is die belangrikste faktor (92%) in die meeste respondent TGB'e se alledaagse aktiwiteituitvoering. Hierdie tendens is logies omdat die meeste TGB'e direk met mense moet kommunikeer om sodoende hul spesialiteite aan hierdie mense/kliënte/klante oor te dra, dus is hul besighede gegrond op die prinsiep van fisiese en verbale konsultasie. 'n Superette-beampte moet byvoorbeeld met klante kommunikeer om die handelstransaksie te laat geskied, of verbale advies oordra indien 'n klant hulp nodig het om sekere produkte te vind. Of die persoon wat raamwerk vir portrette doen, moet met die kliënt konsulteer om die regte raam uit te kies. Die teorie ten opsigte van ontwikkelde nasies soos Noord-Amerika is dat die TGB sektor oorheersend fokus rondom telekommunikasie-middele, gevolglik is dit nie nodig om jou huis te verlaat om werk gedoen te kry nie, kliënte is 'n telefoonoproep of e-pos weg. Dus is die TGB sektor in Suid-Afrika verdeeld tussen die tipe TGB wat persoonlike fisieke kontak nodig het om hul take te verrig en die tipe TGB wat dit deur middel van telekommunikasie doen. Sekere tegnologies gevorderde TGB'e sluit beide hierdie aspekte in, soos persoonlike konsultasie en die gebruik van IT vir administratiewe doeleindes. Gevolglik is aangesig-tot-aangesig kontak tussen kliënt en diensverskaffer nie noodsaak in elke TGB geval nie.

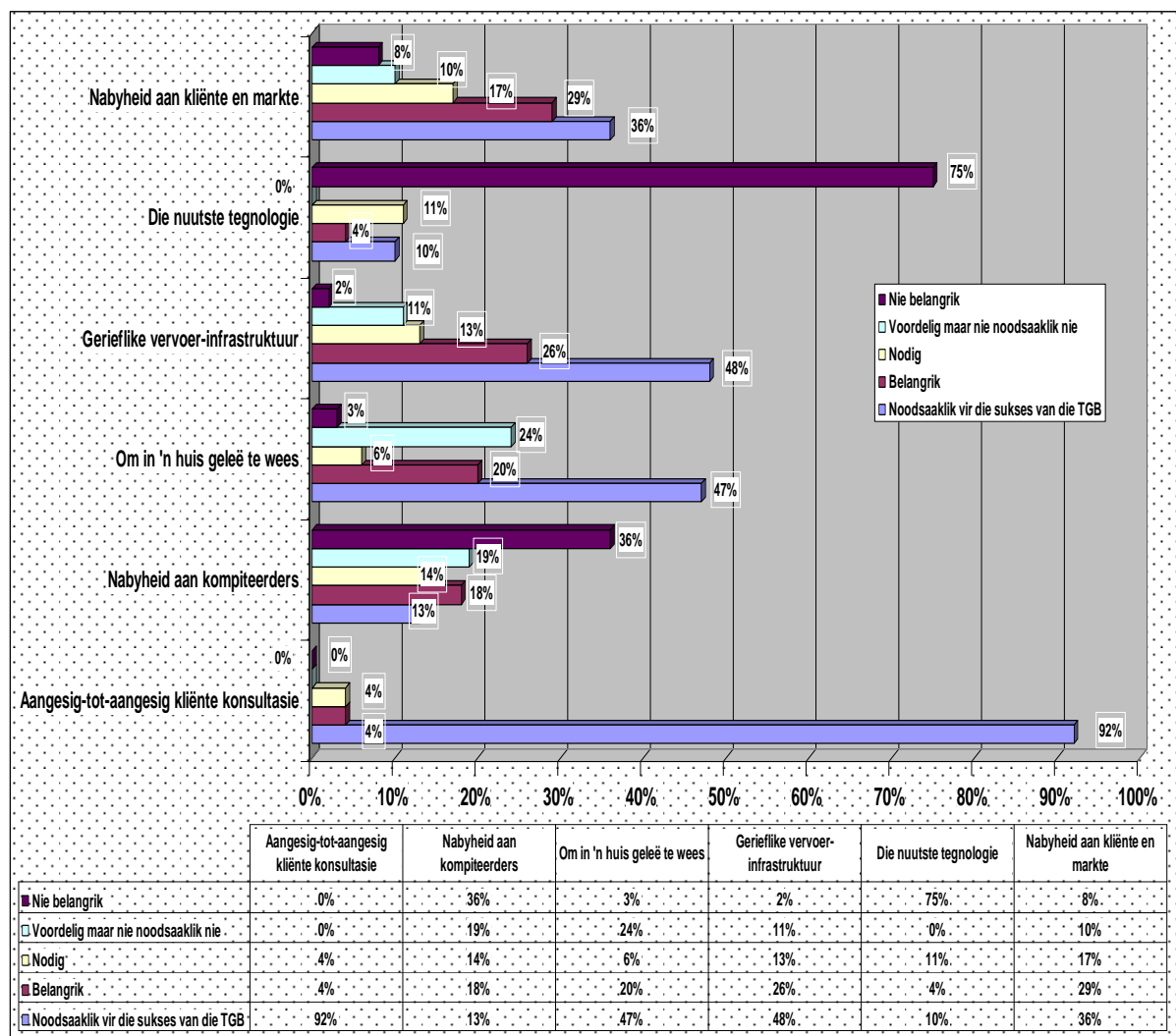
Die tweede belangrikste faktor volgens respondente was *Om in 'n Huis geleë te wees* (47%). Die gevolgtrekking hier is dat daar TGB-eienaars is wat wel ondersteunend is ten opsigte van 'n huis as ligging vir hul besigheid, maar dat baie eienaars ook voel dat hierdie faktor nie hul besigheid maak of breek nie, of enigsins noodwendig 'n rol speel in die bedryf van hul ondernemings. Verskeie eienaars voer aan dat as dit nie vir die hoë huur van formele besigheidsliggings was nie, sou hul nie noodwendig in 'n woonbuurt hul besigheid gevestig het nie. Benutting of toepassing van die *Nuutste Tegnologie* is deur slegs vier persent van TGB'e as belangrik geag.

Om naby aan soortgelyke TGB'e geleë te wees is 'n verdelende faktor aangesien sommige eienaars (19%) voel dit ondersteun hul besigheid indien daar 'n paar sulke besighede in 'n gegewe area is, terwyl ander, geen mening daaroor het nie (36%), of 'n soort TGB bedryf wat geensins deur nabyheid

---

<sup>11</sup> Sien Hoofstuk 4 vir gedetailleerde feite rakende liggingskeuses.

beïnvloed kan word nie. 'n Voorbeeld hier is die tradisionele Spaza of Superette. Hierdie besighede is steeds lewensvatbaar al kan daar drie tot vier in dieselfde straat aangetref word.

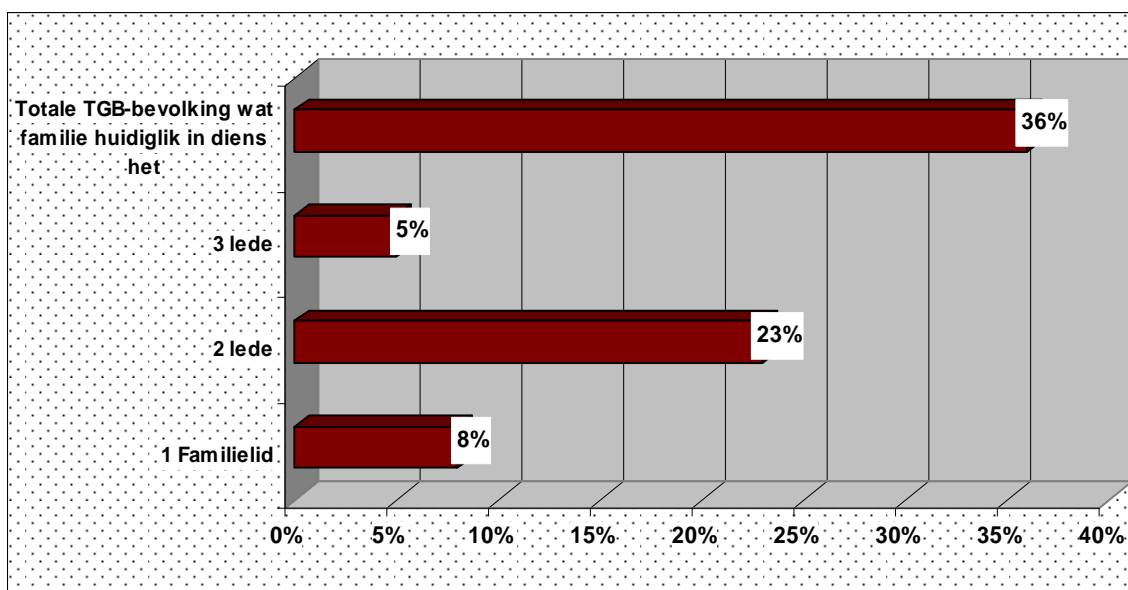


**Figuur 5.6** Belangrikheid van faktore om die TGB se hoofaktiwiteit/e te bereik

Die besighede wat afhanklik is van hoogs opgeleide of gekwalifiseerde werkers soos die tersiêre sektor tipes, voer aan dat hul besighede beter vaar indien dit die enigste tipe is in 'n groter area. 'n Voorbeeld is mediese spesialiste, skoonheidssalonne of haarkappers en konsultante. Verskeie ondernemings het ook 'n punt gemaak van die verdelende faktor van nabyheid aan kliënte of markte. Sommige besighede verkies eerder hul gerieflike ligging in 'n woonbuurt as om binne vinnige bereik van hul kliënte te wees. Hierdie besighede hou eerder nou kontak met hul paar getroue kliënte, as om 'n sentrale ligging te hê met 'n groter klientepoel.

## 5.6 WERKGEWERS-/WERKNEMERSPROFIEL

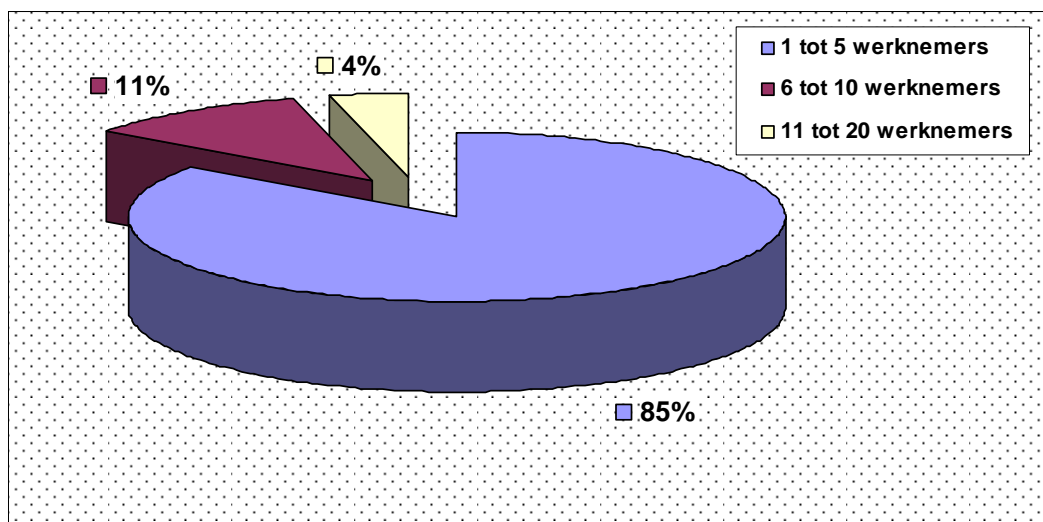
Profielkweessies soos kwalifikasies en huidige en toekomstige omstandighede is ondersoek. Ongeveer 94% van die respondente het aangedui dat hul daagliks in diens van die betrokke TGB'e is. 'n Interessante bevinding ten opsigte van hierdie gedeelte van die onderhoude was sekerlik die familie-oriëntering (36% van TGB'e het familie in diens) verbonde aan hierdie TGB'e. Die tweede fokuspunt onder die werkgewers-/werknemersprofiel gedeelte van die vraelys wou van deelnemers weet of die huis waarin die betrokke TGB geleë is, *daagliks* vir sakedoeleindes gebruik word. Weereens het 94% van die respondente aangedui dat hul huise op 'n daaglikse basis vir hierdie doel benut word. Die data ondersteun die bevinding dat daar TGB'e bestaan wat nie gedurende die gewone werksdae of werksure bedryf word nie, maar wat slegs twee of drie dae van die werksweek beman en bedryf word. Die derde aspek wat hierdie gedeelte van die vraelys wou ondersoek, het te make gehad met 'n onderskeid tussen die TGB'e met betaalde werknemers en die TGB'e sonder betaalde werkers. Sowat 90% van TGB'e het aangetoon dat hulle wel mense in diens het, dus nie net die eienaar en/of 'n familielid wat onbetaald in die TGB van tyd tot tyd uithelp nie. Daar bestaan wel TGB'e wat op 'n vrywilligerbasis bestaan. Hier kom die konsep van 'n liefdadigheids- of nie-regeringsorganisasie (NRO) ter sprake, maar ook winsgeoriënteerde besighede waar die familie saam die wins onder hulle verdeel in plaas van lone wat konkreet betaal word op 'n spesifieke tyd. Slegs tien persent van TGB'e het nie betaalde werknemers nie. Indien respondente wel betaalde werknemers in hul diens het, is daar aan hulle gevra om die aantal betaalde werknemers, uitsluitend die eienaar, ook aan te dui. Figuur 5.7 toon die totale aantal TGB'e aan wat familielede in diens het, asook die aantal familielede per TGB. Ongeveer 36% van TGB'e het familie in diens. Sowat 23% van TGB'e het elk twee familielede in diens gehad, die meeste aanduiding behaling onder hierdie vraag. Geen TGB het meer as drie familielede in diens gehad nie.



Figuur 5.7 Aantal TGB'e wat familielede in diens het, asook die aantal lede

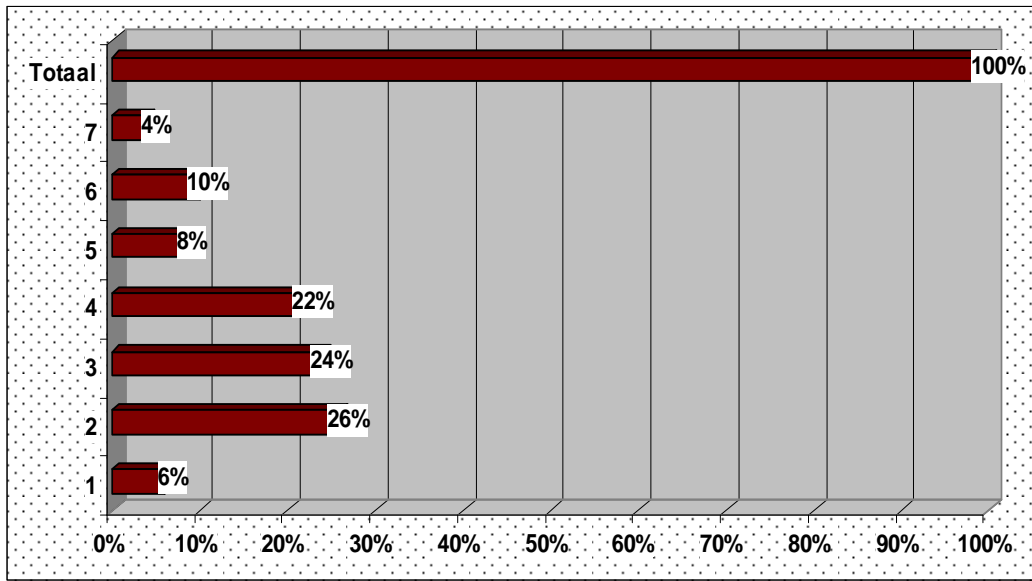
Die meeste TGB'e (34%) het elk een betaalde werknemer en 23 persent het elk twee betaalde werknemers. Slegs een TGB het meer as 15 betaalde werknemers en dié TGB is in die konstruksiebedryf. Daar is aan respondente gevra om aan te toon of die inwoners van die respondent-huise ook werk in/vir die betrokke TGB'e. Sowat 95% het aangetoon dat daar wel permanente inwoners woon in die huis waaruit die TGB bestuur word. Vyf persent van respondente het aangetoon dat geen permanente inwoners in die betrokke TGB'e woon nie, dus word die huis uitsluitlik vir sakedoeleindes gebruik.

Aan respondente is ook gevra om aan te dui of hul TGB nog werknemers in diens sal wil neem en aanstel in die volgende finansiële jaar (2009/2010). Die meeste ondernemings sal graag nog mense in diens wil neem omdat dit hul eie buigsaamheid sal verbeter en omdat meer werknemers ook direk bydra tot beter kliëntediens, maar die meeste ondernemings kan dit nie op die tydstip van hierdie studie bekostig nie en voorsien ook nie dat dit sommer binne die volgende jaar of twee sal verander nie. Sowat 27% van TGB'e het aangedui dat hul ondernemings definitief nog mense binne die volgende jaar gaan aanstel. Gevolglik het 71% gestaaf dat hulle geen nuwe werknemers kan of wil aanstel nie. Daar is gevolglik gevra om die huidige aantal voltydse en deeltydse werknemers te spesifiseer. Die meerderheid van TGB'e het een voltydse werknemer naas die eienaar, maar die verskil tussen die persentasie TGB'e wat van een tot drie voltydse werknemers het, is baie skraal. Daar word dus 'n beraming gemaak van gemiddeld twee voltydse werknemers per TGB. Figuur 5.8 illustreer die verdeling van die persentasie TGB'e onder die beramings van byvoorbeeld een tot vyf werknemers.



**Figuur 5.8** Groepering van voltydse werknemersgetalle onder die persentasie betrokke TGB'e

Die aantal inwoners per huis is ook bepaal en Figuur 5.9 beeld die vergelyking tussen die persentasie inwoners en die persentasie TGB'e uit. Die meerderheid van respondente (48% van TGB'e) beskik oor twee en drie permanente inwoners onderskeidelik. Twintig persent van TGB'e het elk vier permanente inwoners en tien persent het ses permanente inwoners.



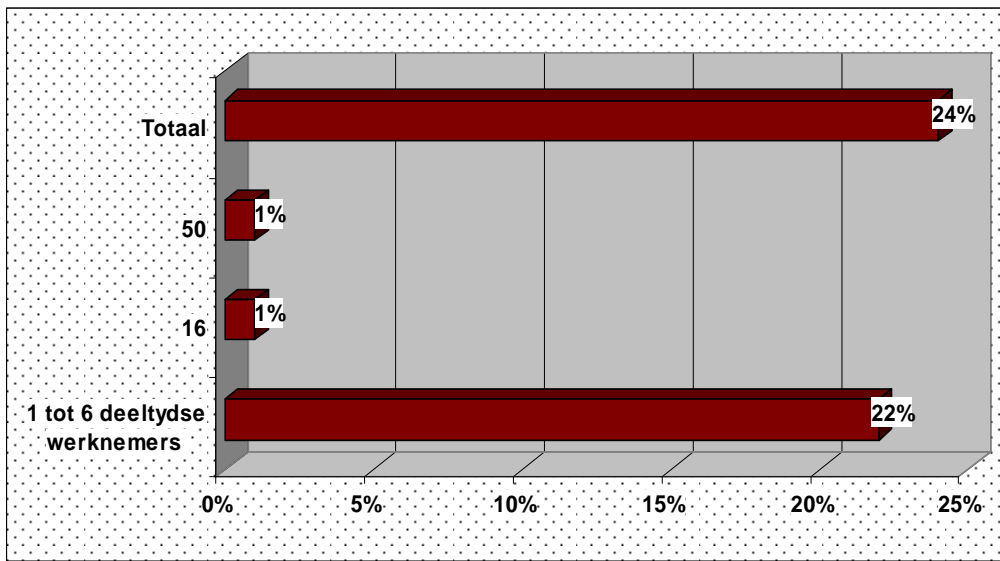
**Figuur 5.9** Aantal inwoners in vergelyking met die aantal TGB'e

Tabel 5.4 toon aan dat die TGB'e met die meeste inwoners aangetref word in Pacaltsdorp en Thembalethu. Dit kan toegeskryf word aan die sosio-ekonomiese omstandighede van die meeste inwoners in hierdie woonbuurte. Dus mense is armer en het meestal groter gesinne om te onderhou asook uitgebreide familie wat saam wonings deel waar een of twee lede die spesifieke TGB bedryf.

**Tabel 5.4** Vergelyking van die die aantal inwoners per TGB met die woonbuurt waar die grootste aantal inwoners per TGB voorkom het

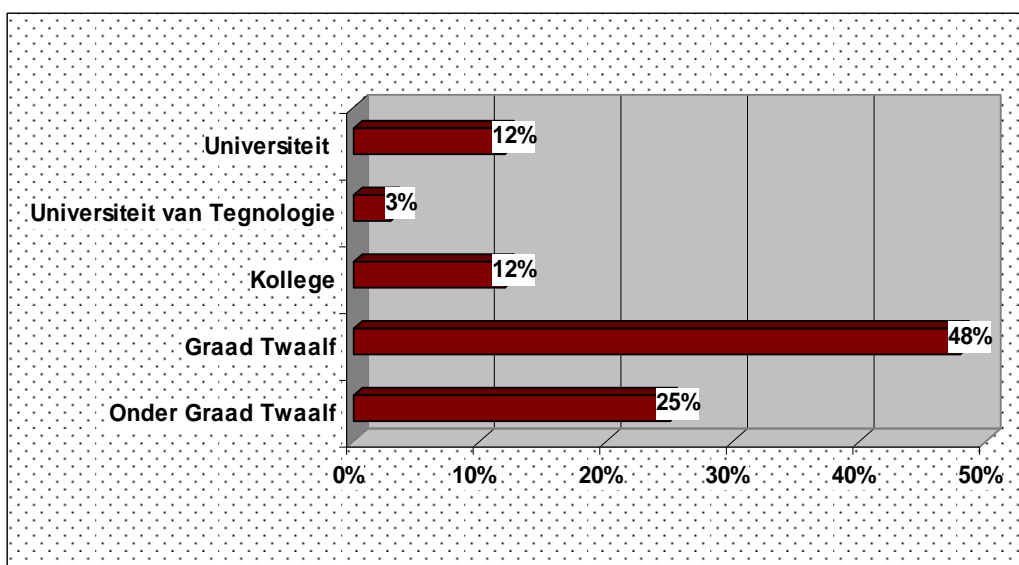
Area/ woonbuurt:	Aantal mense wie woon in TGB'e:								Totaal
	1	2	3	4	5	6	7		
Bodorp/Denneoord	0	4	4	3	1	1	0	0	13
Loeriepark	2	2	2	2	0	0	0	0	8
George Town/Dorp	3	5	4	2	0	0	0	0	14
Blanco	0	5	1	2	0	0	0	0	8
Thembalethu	0	5	6	6	3	2	1	0	23
Pacaltsdorp	0	3	7	5	3	8	2	0	27
<b>Totaal</b>	<b>5</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>7</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>93</b>

Sommige TGB'e beskik ook oor deelydse werknemers, meer spesifiek was daar 24% wat deelydse mense in diens het. Hierdie TGB'e word ingesluit by die bogenoemde persentasie TGB'e wat voltydse werkers in diens neem, omdat daar geen TGB'e was wat slegs deelydse werkers in diens gehad het nie. Sowat 17% van TGB'e het een deelydse personeellid. Die konstruksiebedryf kom hier ter sprake, want hierdie bedryf maak staat op die arbeid van deelydse werkers soos waarneembaar uit die enkele TGB wat 50 deelydse werkers tans in diens het. Wanneer die onderneming dus 'n groot projek aanpak, word daar werk verskaf aan hierdie persone. Figuur 5.10 toon die aantal gegroepeerde deelydse werknemers per TGB aan.



**Figuur 5.10** Groepering van deeltydse werknemersgetalle onder die persentasie betrokke TGB'e

Sowat 56% van TGB'e het wel personeel wat IT-geletterd is en dit word geïllustreer deur Figuur 5.11. Die hoogste aantal IT-geletterde personeellede per TGB'e is elf werknemers, maar slegs een TGB het hier ter sprake gekom en hierdie TGB is 'n grafiese ontwerp- en advertensieonderneming. Nog 'n tendens is dat 27% van TGB'e elk een personeellid in diens het wat wel IT-geletterd is. Hierdie is vanweë die Suid-Afrikaanse ontwikkelingssituasie en die minimale vaardighede nodig vir tuisbedrywe, 'n redelike goeie indikasie van rekenaarvaardighede onder kleinskaalse entrepreneurs en hul werknemers. Die laaste fokuspunt onder die profielsamestelling het te make gehad met die kwalifikasie(s) wat reeds deur die werknemer/s behaal is. Die meeste werknemers (48%) beskik oor 'n *Graad Twaalf* skoolstiese kwalifikasie. Tweede hoogste is die werknemers wat nie hoërskool voltooi het nie (25%). *Kollege-* en *Universiteitskwalifikasies* het beide 12% elk behaal. Kwalifikasies vanaf 'n *Universiteit van Tegnologie* het drie persent van respondente verteenwoordig.



**Figuur 5.11** Die kwalifikasievlak van respondent-TGB-werknemers

### 3.10 SAMEVATTING

---

'n Oorsig van die aard en omvang van die tuisgebaseerde besigheidsektor se onderskeie fasette het bewys dat daar 'n relatiewe eweredige verspreiding van ondernemings is wat te make het met *Kleinhandel* en *Dienslewering*, maar dat die suiwer *Vervaardiging*-ondernemings uiters seldsaam is. Slegs een respondent-TGB is werksaam binne hierdie aktiwiteit. Daarom is daar drie sekondêre aktiwiteitsgroepe vir die doel van hierdie studie ingesluit, naamlik *Kleinhandel en Dienslewering*, *Kleinhandel en Vervaardiging*, asook *Vervaardiging en Dienslewering*. Die verspreiding van TGB'e oor hierdie groepe was ook relatief eweredig. Alhoewel die grootste aantal ondernemings enkeltak-besighede was, is daar tog 'n groeiende aantal agentskappe wat hul verskyning maak en in die toekoms verder kan uitbrei. Die tradisionele Spazawinkel is steeds die topvoorbeeld van 'n Suid-Afrikaanse TGB. Die meeste TGB'e is tussen 2000 en 2005 gestig en na afloop van hierdie studie kon daar beraam word dat die TGB'e wat van ligging verander het, vanaf 2005 hul verskuiwing gemaak het. Die navorsing het bevestig dat TGB-tipe ondernemings wel geografies en kultureel verbind is aan mekaar en aan die wyer Suid-Afrikaanse samelewing vanweë die ligging daarvan in woonbuurte waar die tipe ondernemings gevolglik uniek Suid-Afrikaans is. Alhoewel nie vergelykbaar met die skaal van internasionale manifestasies van hierdie tendense nie, is die George-gevalllestudie wel bruikbaar as 'n interessante voorbeeld van hierdie fenomeen in 'n Suid-Afrikaanse en Afrika konteks.



## **HOOFSTUK 6: SAMEVATTING EN VOORSTELLE**

---

Ten slotte sal hierdie hoofstuk se bespreking 'n opsomming van die navorsingsprobleem en die sleutel empiriese resultate wat deur hierdie studie bereik is behels. Hierdie resultate word in ag geneem in samehang met enige ooreenstemmings wat die betrokke onderwerp met navorsingstendense, asook enige teoretiese konsepte wat geïdentifiseer is tydens die literatuur studie, het. Hierdie hoofstuk sluit af met voorstelle en aanbevelings vir toekomstige navorsing rakende tuiswerkzaamheid, tuisondernemings en die ruimtelike veranderinge van die formele sektor in George.

### **6.1 DIE NAVORSINGSPROBLEEM HERROEP**

---

Voorstelle vanuit vorige navorsing deur die Stellenbosch Sentrum vir Geografiese Analise asook in die huidige SANPAD projek, is George een van die leier intermediêre dorpe in die Suid-Kaap en laasgenoemde partye bevestig beide dat George wel tans oor 'n hoë koers van groeipotensiaal beskik, maar dat daar ook in hierdie stedelike area ontsaglike ekonomiese en ruimtelike groei plaasgevind het sedert die einde van apartheid. Vandag konsidereer verskeie rolspelers George as 'n stad, maar vir die doel van hierdie studie is daar bevestig dat George in samehang met die navorsingsdoelwitte, en in vergelyking met ander geografiese bepalings van wat stede klassifiseer, 'n intermediêre dorp met vele dinamiese ontwikkelingstendense is.

Die betekenisvolle kenmerke van die sogenaamde nuwe ekonomie sluit in die transformasie van werk en die werkplek (Black & Lynch 2003; Barnes et al. 2000; Carnoy 2000) en gevolglik is 'n sterk teenwoordigheid van tuiswerkzaamheid en die snel ontwikkeling van formele distrikte waargeneem in die studie-area. Hierdie waarnemings het gelei tot die vorming van sekere betekenisvolle navorsingsvrae. Eerstens, wat is die huidige ekonomiese, sosiale en geografiese profiel van 'n tuisonderneming, tuisentrepreneur en tuiswerker in George, dus die aard en omvang van die mense betrokke in hierdie bedryf, die tipe werk verrig, asook die ruimtelike implikasies van hul werksomstandighede? En tweedens, wat is die fisieke groei wat in die formele sektor van George se sentrale besigheidsdistrik plaasgevind het sedert 1995?

Die belangrikheid en betekenis van hierdie navorsingsvrae is gegrond in verskeie knelpunte. Vanuit 'n ruimtelike oogpunt is George die grootste diensverskaffer en sakekern van die Suid-Kaap en kan gevolglik vanweë hierdie status meer sakegeleenthede bied aan werkers oor die algemeen, maar ook aan entrepreneurs wat potensiaal vir ontwikkeling en winste kan raaksien en ontgin. Verder meer trek George ook besigheid van ander groot dorpe in dieselfde area soos Mosselbaai en Knysna. Hierdie dorpe beskik nie in alle gevalle oor dieselfde fasiliteite as George nie en gevolglik verander dit die dinamika van wat in die formele sektor van die area moontlik kan gebeur. Die stand van tuiswerkzaamheid in die area kom gevolglik ook tersake omdat individue meer gespesialiseerde, en daarby hoogs gekwalifiseerde, tuisondernemings hier tot stand kan bring.

Die gesonde groei wat in die TGB-bedryf plaasgevind het oor die afgelope twee dekades, nie net internasionaal of nasionaal nie maar ook plaaslik, het verder bygedra tot die potensiaal wat hierdie bedryf inhou om Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling (PEO) te bevorder. Rogerson (1997) stel dit dat daar min navorsing bestaan oor die omvang en stand van PEO onder die minderontwikkelde lande. Rowe et al. (1999) redeneer dat die skaarsheid van data oor TGB'e en die stigma daaraan verbonde die hoofredes is waarom hierdie fenomeen oorgekyk word in terme van nasionale en plaaslike ekonomiese ontwikkelingsstrategieë. Die gebrek aan bestaande nagevorsde beleid rakende die TGB sektor op nasionale en plaaslike vlak in Suid-Afrika, en by George Munisipaliteit, is egter karig en dus kommerwekkend indien die potensiaal wat die bedryf inhou in ag geneem word.

Die aard van die TGB-bedryf in Suid-Afrika moet meer intensief nagevors word om sodoende 'n korrekte, hedendaagse profiel te verskaf van ondernemings en entrepreneurs. Tussen 1945 en 1970 is daar aanvaar dat tuisgebaseerde werk (TGW) as die ondermynende faktor erken moet word, veral ten opsigte van arbeidsstandaarde (byvoorbeeld: minimum lone, maksimum ure, gesondheid en veiligheid). Amptenare het geglo dat die huis gekommersialiseer word saam met die vernedering of verlaging van die gesin (Boris 1988). Hierdie stigmas rondom die bedryf bestaan vandag steeds, maar die studie toon aan dat dit wel minder in die Suid-Afrikaanse samelewing voorkom en die bydrae wat tegnologie gemaak het oor die afgelope twintig jaar in hierdie geval nie ontken kan word nie. Die gespesialiseerde TGB'e soos dokters of argitekke verrig hul werk deesdae vanuit 'n huis net so goed soos wat hulle dit vanuit 'n kantoor in die SSK sou doen en tegnologie is die ooglopende helper met hierdie tendens. Dit stel mense in staat om enige plek steeds verbind te wees met kliënte, klante, inligting en ander elektroniese hulpmiddele.

Die Suid-Afrikaanse geval sluit ook 'n groot spaza, of enige huiswinkel tipe ondernemings in. Dus moet die diverse aard van die Suid-Afrikaanse TGB-bedryf ook erken word vir die unieke samehang tussen gespesialiseerde en tradisionele ondernemings. Dit kan ook die navorsing daarvan aansienlik bemoeilik. Gevolglik kan die aanname gemaak word dat hierdie bedryf positiewe bydraes kan maak tot plaaslike ontwikkeling, maar dat die geskiedenis en kultuur van tuiswerkzaamheid ten alle tye in ag geneem moet word om sodoende regverdigde verteenwoordiging van die bedryf se verskeie tipes in Suid-Afrika te verseker. Die interessantheid van die Suid-Afrikaanse geval is dat die verskeie tipes tuiswerkzaamheid nie noodwendig met toetrede tot stede verander nie. Al wat wel verander, is die aantal gekwalifiseerde en gevolglike gespesialiseerde tuisbedrywe wat hier bestaan. Die plattelandse gebiede bied natuurlik minder gespesialiseerde TGB'e as die stede, maar die stede in Suid-Afrika beskik almal oor 'n groot aantal tradisionele spaza/huiswinkels, meestal geleë in informele nedersettings en laeinkomste woonbuurte.

Die laaste faktor wat bydra tot die betekenis van die navorsingsvraag neem die rol wat nabyheid aan kliënte, klante, besigheidshulpbronne en ander TGB'e in. Hierdie ruimtelike nabyheid speel ten opsigte van die sukses van die TGB'e 'n groot rol. Daar is bevind dat die gespesialiseerde TGB'e geen negatiewe invloede ervaar in terme van hul liggings na aan mekaar nie, aangesien hierdie tipe

ondernemings almal 'n unieke produk of diens bemark wat kliënte-toevloei selfonderhou. Die tradisionele spaza of ander tipe huiswinkels vaar egter swakker indien hulle te na aan mekaar geleë is. Daar is bevind dat die rede hiervoor is dat hierdie ondernemings almal min of meer dieselfde produkte verkoop en meestal aan hul omringende bure eerder as inwoners wie elders vêrder weg woon.

Die TGB-literatuur beklemtoon die belangrikheid van die ekonomiese, sosiale en sielkundige voordele wat 'n individu of besigheidseienaar begeer (Pratt 2008) maar dat die TGB bedryf dieper delf in die komponente van innovasie en entrepreneurskap. Heelwat werk is reeds gedoen oor die informele ekonomie en die strukturele uitdagings wat Suid-Afrikaanse stedelike ekonomieë in die gesig staar (sien Turok & Watson 2001, 2002 en Preston-Whyte en Rogerson 1991 as voorbeelde). Die klem op TGB'e het egter beperk gebly. Die oorkoepelende doelstelling van hierdie studie was dus om 'n dieper verstandhouding te ontwikkel betreffende die liggingsveranderinge wat sigbaar is in die stedelike ekonomiese landskap van George sedert 1995. Verder wil die studie die dinamiek agter die veranderingsproses, veral die rol van TGB'e, beter verstaan het. Daar bestaan 'n gebrek aan kennis en insig rakende die liggingskeuse van TGB-eienaars, dus om eerstens hul ondernemings in George te stig en tweedens in spesifieke woonbuurte in George. Verder meer is die groot vraag wat kom eerste: Word die huis in meeste gevalle eers beset vir residensiële doeleindes of word die huis spesifiek vir besigheids- en leefdoeleindes beset? Die antwoord op hierdie vraag het ook historiese sosio-ekonomiese en rasverskille tussen die woonbuurtipes opgelewer, maar ooglopend is meeste respondent-TGB'e nie oorspronklik as TGB'e begin nie maar het mettertyd in 'n tuisonderneming verander. Die ligging en doel van George as hoofdiensverskaffer van die Suid-Kaap en die gevolglik stedelike ontwikkeling van hierdie area vereis verdere navorsing.

Die twee hoofdoelstellings is geanker binne die navorsingsprobleem:

- ✿ Eerstens het die studie onderneem om die aard en omvang van TGB'e in George te verstaan en te beskryf met spesifieke verwysing na hoe dit verander het oor tyd en wie hoofsaaklik daarby betrokke is. Hierdie deel van die studie het in detail gekyk na die areas in George waar huishoudelike ekonomiese aktiwiteite gekonsentreer is (woonbuurte) en gevolglik ook hoe liggingsomstandighede die grootte, produkverskeidenheid en struktuur daarvan beïnvloed het.
- ✿ Tweedens het die studie bepaal hoe veranderinge vanaf 1995 die struktuur van formele sektor-besighede beïnvloed het, gevolglik ook watter besighede geskuif het.

Die geformuleerde probleem vereis antwoorde vir 'n verskeidenheid van beide beskrywende en verduidelikende navorsingskwessies, wat alles geïnkorporeer was binne die volgende praktiese studiedoelwitte:

- ✿ Ruimtelike identifikasie van die fisiese groei wat plaasgevind het in die formele ekonomiese sektore binne George.
- ✿ 'n Deeglike ondersoek na die aard (samestelling) en omvang van TGB'e in George sedert 1995.

- 📌 Kartering van die liggingsveranderinge van die verskillende formele besighede oor 'n periode van 14 jaar in George.
- 📌 Om die ruimtelike en ekonomiese tendense wat plaasgevind het in die studie-area te bepaal.
- 📌 Om die tipes, ligging en formalisering van TGB'e te bepaal.

Een van die doelstellings wat ten grondslag van hierdie studie lê was om die aard en omvang van TGB'e in George te bepaal en verder deeglik te ontleed. Nadat die motivering agter die besluite om so 'n besigheid te begin of te skuif, behandel is, was dit nodig om 'n breë oorsig van die verskillende kategorieë van besighedsaktiwiteite, soos onderneem word deur TGB'e in die studie area, te verskaf. Verder moet die aanhoudende teenwoordigheid van plaaslike faktore wat TGB'e beïnvloed ook terselfdertyd in ag geneem word, asook die verskillende tipes TGB'e wat voorkom. Die redes hoekom besighede juis operasioneel is in George was ook bespreek. Laastens het die bespreking verskuif na die evaluasie van die literatuurgebaseerde karaktereenskappe van TGB'e deur die identifikasie van die werkgewers en werknemers se kwalifikasievlakke asook hoe dié besighede informasietegnologie (IT) benut. Die belangrikheid van aangesig-tot-aangesig kliënte/klante dienslewering vir die respondent-TGB'e se eienaars was met behulp van 'n voorkeurpeil bespreek. Die belangrikheid van algehele besighedsnavorsing en verdere ontwikkeling of groei, plus ander faktore wat sterk geassosieer word met TGB'e en gevolglik bydra tot die suksesvolle bestuur van die respondent ondernemings, vorm deel van die algehele kwantitatiewe inligting wat ingesamel is deur middel van persoonlike onderhoude. Die volgende gedeelte gaan 'n sinopsis verskaf van alle studiedoelwitte en wat presies behaal is onder elk.

## 6.2 SAMEVATTING VAN NAVORSINGSRESULTATE

---

Hierdie bespreking som die hoofnavorsingsresultate op soos dit relevant is tot elkeen van die studiedoelstellings en individuele doelwitte wat bereik is.

### 6.2.1 Die aard en omvang van die George TGB-sektor

Die eerste komponent van hierdie gevallestudie was gesentreer rondom die samestelling van 'n algemene profiel rakende die George TGB sektor. Respondente is gevolglik eerstens gevra om hul besighede te kategoriseer onder die mees geskikte aktiwiteitsgroep. Eienaars of bestuurders kon kies vanuit drie primêre besighedsfunksies: 1) *Kleinhandel*, 2) *Dienslewering*, en 3) *Vervaardiging*. Sekondêre kategorieë is ook verskaf aangesien TGB'e in meer as een rigting kan spesialiseer: 4) *Dienste en Kleinhandel*, 5) *Vervaardiging en Dienste*, 6) *Vervaardiging en Kleinhandel*. Die yl verspreiding van besighede onder die *Vervaardiging*, *Vervaardiging en Dienste* asook die *Vervaardiging en Kleinhandel* kategorieë is nogal kommerwekkend aangesien 'vervaardiging' die oorspronklike geskiedkundige TGB-aktiwiteit was.

Menigte van die heel klein TGB'e (32%) wil uit eie keuse nie gelisensieerd wees nie omdat hulle nie hul TGB'e wil laat groei nie of omdat hulle nie die registrasiegeld of ekstra munisipale kostes en

erfbelasting wil betaal nie, asook nie die jaarlikse moeite wil doen ten opsigte van sakebelasting prosedures nie. Uit dié studie blyk dit dat die meerderheid van die respondent TGB'e wel lisensies het (68%), maar die belangrikste aspek om hier in ag te neem, is dat hierdie tendens meestal onder die meer gegoede buurte ten noorde van George voorkom. Alle TGB-onderhoude wat in Thembaletu gevoer is, was met onwettige TGB'e (24% van onderhoude), dus TGB'e sonder 'n munisipale lisensie of SARS-registrasie.

Die opname het bevind dat die meeste TGB'e in George Dienste lewer. As hierdie tendens met die teorie vergelyk word, is dit 'n indikator van die bevolking se ontwikkelingsvlak wat stelselmatig hoër word, aangesien die meeste ontwikkelde nasies se TGB-sektore in hoofsaak Dienste lewer. Met die samestelling van die *Dienslewering* subkategorieë is daar besluit om die eg Suid-Afrikaanse spazawinkels en shebeens/kroeë ook in te sluit onder die diensleweringsvaandel, aangesien dit alombekend, hoogs gebruikersvriendelik en volop is in Suid-Afrika. Gevolglik is dit ook duidelik dat *Kleinhandel*, *Vervaardiging* en *Dienslewering* verbind is aan mekaar vanweë die aard van die produk of diens wat gemaak, verkoop en/of gelewer word. Dit is ook duidelik dat die meeste TGB'e 'n komponent van een of meer van hierdie aktiwiteitsgroepe insluit.

Die meerderheid van respondentbesighede het aangetoon dat hul TGB nie 'n ander tak het nie (90%), dus is hul besighede enkeltakondernemings met geen ander operasionele kantore binne of buite George nie. Tien persent van die respondent TGB'e het wel 'n tweede en/of derde tak verspreid oor Suid-Afrika. Die tydsbestaan spektrum per TGB is aansienlik wyd, vanaf een jaar tot vyftig bestaansjare, maar die gemiddelde berekende bestaanstydperk was ongeveer agt jaar per TGB. Die meeste TGB'e is tussen 2000 en 2005 gestig en na afloop van hierdie studie kon daar beraam word dat die TGB'e, wat van ligging verander het, vanaf 2005 hul verskuiwing gemaak het.

### **6.2.2 Faktore wat bedra tot die sukses van respondent-TGB'e**

Rogerson (2000) staaf dat die dominansie van informasie-tegnologie (IT)-verwante dienslewering slegs suksesvol kan wees indien daar terselfdetyd stimulasie van investering in 'n samelewing plaasvind. Dus loop die benutting van IT en die ontwikkelingsvlak van 'n land hand aan hand, maar die geval van IT-gebruik in TGB'e bly steeds karig in die studiearea. Hierdie tendens kan tans toegeskryf word aan demografiese redes soos die ouderdom en kwalifikasies van eienaars, dus mense wat nie noodwendig rekenaarvaardig is juis as gevolg van hul ouderdom of gebrek aan voldoende opleiding. Die meeste TGB'e gebruik nie enigsins IT in hul ondernemings nie. Die kategorieë waar IT wel goed benut word was *Kommunikasie*, *Sakebestuur*, *Marknavorsing*, *Produkverbetering* en algehele *Diensverskaffing*. Wat wel vanuit die ingesamelde data blyk, is die min TGB'e wat enigsins IT toepas in *Marknavorsing* (slegs 12% wat gereeld IT toepas vir hierdie sake-doeleinde), en *Produkverbetering* (slegs 15%). Die reeds welbekende IT-gebruike soos e-pos, fakse en enige vorm van administrasie, soos rekordhouding deur middel van 'n persoonlike rekenaar, is aansienlik meer gewild onder TGB'e indie studie-area. Ongeveer 'n derde (34%) van respondente gebruik wel IT vir *Kommunikasie*- en *Sakebestuur*-doeleindes.

Die potensiële voordele wat nabyheid tussen soortgelyke ondernemings, of kompeteerders, vir TGB-tipe besighede inhou, is gevolglik as een van die oorsake, of bydraende faktore, tot sukses op die onderhoud vraelys aangedui. Ander aspekte wat volgens die literatuur verder kan bydra tot die sukses van hierdie tipe ondernemings, is nabyheid aan kliënte of klante, die nuutste tegnologie, 'n gerieflike vervoerinfrastruktuur in die area waar die TGB geleë is, aangesig-tot-aangesig kliënte-konsultasie, en laastens die waarde wat 'n huisligging tot die onderneming kan toevoeg (Edwards & Field-Hendrey 2002 & Dykeman 1992). Die graad waartoe hierdie faktore egter bydra tot die sukses van respondent TGB'e, veral in die uitvoering van hul kern besigheidsaktiwiteit/e, varieer grootliks na aanleiding van hul fisieke ligging. Dus is die besluit om 'n besigheid vanuit 'n woning te begin ook betekenisvol wanneer daar gesoek word na die rede agter die liggings- en stigtingsbesluite. *Aangesig-tot-aangesig Kliënte-Konsultasie* is die belangrikste faktor (92%) in die meeste respondent TGB'e se alledaagse aktiwiteituitvoering. Hierdie tendens is logies omdat die meeste TGB'e direk met mense moet kommunikeer om sodoende hul spesialiteite aan hierdie mense/kliënte/klante oor te dra, dus is hul besighede gegrond op die prinsiep van fisiese en verbale konsultasie. Die tweede belangrikste faktor volgens respondente was *Om in 'n Huis geleë te wees* (47%). Die gevolgtrekking hier is dat daar TGB-eienaars is wat wel ondersteunend is ten opsigte van 'n huis as ligging vir hul besigheid, maar dat baie eienaars ook voel dat hierdie faktor nie hul besigheid maak of breek nie, of enigsins noodwendig 'n rol speel in die bedryf van hul ondernemings nie. Verskeie eienaars voer aan dat as dit nie vir die hoë huur van formele besigheidsliggings was nie, sou hul nie noodwendig in 'n woonbuurt hul besigheid gevestig het nie. Benutting of toepassing van die *Nuutste Tegnologie* is deur slegs vier persent van TGB'e as belangrik geag. Om naby aan soortgelyke TGB'e geleë te wees is 'n verdelende faktor aangesien sommige eienaars (19%) voel dit ondersteun hul besigheid indien daar 'n paar sulke besighede in 'n gegewe area is, terwyl ander of geen mening daaroor het nie (36%) of 'n soort TGB bedryf wat geensins deur nabyheid beïnvloed kan word nie. 'n Voorbeeld hier is die tradisionele Spaza of Superette. Hierdie besighede is steeds lewensvatbaar al kan daar drie tot vier in dieselfde straat aangetref word.

### **6.2.3 TGB Werkgewers-/werknemersprofiel**

Ongeveer 94% van die respondente het aangedui dat hul daaglik in diens van die betrokke TGB'e is. 'n Interessante bevinding ten opsigte van hierdie gedeelte van die onderhoude was sekerlik die familie-oriëntering (36% van TGB'e het familie in diens) verbonde aan hierdie TGB'e. Die tweede fokuspunt onder die werkgewers-/werknemersprofiel gedeelte van die vraelys wou van deelnemers weet of die huis waarin die betrokke TGB geleë is, *daaglik* vir sakedoeleindes gebruik word. Weereens het 94% van die respondente aangedui dat hul huise op 'n daaglikse basis vir hierdie doel benut word. Die data ondersteun die bevinding dat daar TGB'e bestaan wat nie gedurende die gewone werksdae of werksure bedryf word nie, maar wat slegs twee of drie dae van die werkswcek beman en bedryf word. Die derde aspek wat hierdie gedeelte van die vraelys wou ondersoek het te make gehad met 'n onderskeid tussen die TGB'e met betaalde werknemers en die TGB'e sonder betaalde werkers. Sowat 90% van TGB'e het aangetoon dat hulle wel mense in diens het, dus nie net die eenaar en/of 'n familielid wat onbetaald in die TGB van tyd tot tyd uithelp nie. Daar bestaan wel

TGB'e wat op 'n vrywilligerbasis bestaan. Hier kom die konsep van 'n liefdadigheids- of nie-regeringsorganisasie (NRO) ter sprake, maar ook winsgeoriënteerde besighede waar die familie saam die wins onder hulle verdeel in plaas van lone wat konkreet betaal word op 'n spesifieke tyd. Slegs tien persent van TGB'e het nie betaalde werknemers nie. Indien respondente wel betaalde werknemers in hul diens het, is daar aan hulle gevra om die aantal betaalde werknemers, uitsluitend die eienaar, ook aan te dui. Ongeveer 36% van TGB'e het familie in diens. Sowat 23% van TGB'e het elk twee familielede in diens gehad, die meeste aanduiding behaling onder hierdie vraag. Geen TGB het meer as drie familielede in diens gehad nie.

Die meeste TGB'e (34%) het elk een betaalde werknemer en 23 persent het elk twee betaalde werknemers. Slegs een TGB het meer as 15 betaalde werknemers en dié TGB is in die konstruksiebedryf. Daar is aan respondente gevra om aan te toon of die inwoners van die respondent-huise ook werk in/vir die betrokke TGB'e. Sowat 95% het aangetoon dat daar wel permanente inwoners woon in die huis waaruit die TGB bestuur word. Vyf persent van respondente het aangetoon dat geen permanente inwoners in die betrokke TGB'e woon nie, dus word die huis uitsluitlik vir sakedoeleindes gebruik.

Aan respondente is ook gevra om aan te dui of hul TGB nog werknemers in diens sal wil neem en aanstel in die volgende finansiële jaar (2009/2010). Die meeste ondernemings sal graag nog mense in diens wil neem omdat dit hul eie buigbaarheid sal verbeter en omdat meer werknemers ook direk bydra tot beter kliëntediens, maar die meeste ondernemings kan dit nie op die tydstip van hierdie studie bekostig nie en voorsien ook nie dat dit sommer binne die volgende jaar of twee sal verander nie. Sowat 27% van TGB'e het aangedui dat hul ondernemings definitief nog mense binne die volgende jaar gaan aanstel.

Sowat 56% van TGB'e het wel personeel wat IT-geletterd is. Die hoogste aantal IT-geletterde personeellede per TGB'e is elf werknemers, maar slegs een TGB het hier ter sprake gekom en hierdie TGB is 'n grafiese ontwerp- en advertensieonderneming. Nog 'n tendens is dat 27% van TGB'e elk een personeellid in diens het wat wel IT-geletterd is. Hierdie is vanweë die Suid-Afrikaanse ontwikkelingsituasie en die minimale vaardighede nodig vir tuisbedrywe, 'n redelike goeie indikasie van rekenaarvaardighede onder kleinskaalse entrepreneurs en hul werknemers. Die laaste fokuspunt onder die profielsamestelling het te make gehad met die kwalifikasie(s) wat reeds deur die werknemer/s behaal is. Die meeste werknemers (48%) beskik oor 'n *Graad Twaalf* skoolastiese kwalifikasie. Tweede hoogste is die werknemers wat nie hoërskool voltooi het nie (25%). *Kollege-* en *Universiteitskwalifikasies* het beide 12% elk behaal. Kwalifikasies vanaf 'n *Universiteit van Tegnologie* het drie persent van respondente verteenwoordig.

#### 6.2.4 Die liggingsbesluitneming-stukrag van die George TGB-sektor

Die oorhoofse doelstelling van hierdie navorsing behels die bepaling van redes hoekom TGB'e in George gebaseer is, dus hoekom hierdie ondernemings spesifiek in George, en spesifiek in 'n huis, geleë is. Deur hierdie vrae te beantwoord, was dit moontlik om te bepaal watter kwaliteite of hulpbronne George bied sowel as in die spreekwoordelike huis en wat die potensiaal het om voordelend te wees vir TGB-eienaars. Die insentiewe wat hierdie sektor inhou vir mense om gevolglik eerder tuisbesighede as ander formele ondernemings te begin kom ook ter sprake.

Tydens die studie het dit duidelik geword dat daar wel 'n groot aantal TGB'e in George bestaan, maar dat hierdie besighede ook maar finansiële knelpunte beleef. Dit is gevolglik opvallend dat hierdie tipe besighede ook verkies om naby mekaar te wees. 'n Straat in die Bo-dorp/Denneoord-area sal byvoorbeeld verskeie TGB'e hê soos 'n superette, 'n kleuterskool, 'n haarkapper en 'n tegniese herstelonderneming. Hierdie besighede voel hulle vul mekaar aan en trek meer klandisie omdat dit na aan mekaar/naby mekaar geleë is. So 'n area raak gevolglik toenemend besig met mense en verkeer. Volgens persoonlike kommunikasie met TGB-eienaars is sommige inwoners nie ten gunste van hierdie samehorigheid nie en verkies hul 'n meer rustige, uitsluitlike residensiële atmosfeer. Die feit bly staan dat sommige van hierdie besighede suksesvol saamgegroeï het en derhalwe in die nabye toekoms nie meer as 'n samedromming van TGB'e beskou sal kan word nie. Hierdie ondernemings het dus die potensiaal om individueel en gesamentlik te ontwikkel in verspreide sake-distrikte. Gevolglik het sommige ondernemings wat as TGB'e ontstaan het, huidig 'n groter ondernemingstatus bereik het en verskuif het na meer toegeruste besigheidsareas of persele.

Daar is verskeie rede-faktore geïdentifiseer vanuit die literatuur wat as invloedryk tydens die besluitnemingsproses beskou word, dus bepaal hoekom ondernemings op 'n spesifieke ligging begin word. Daar is gevolglik besluit op agt faktore wat moontlik die meeste van toepassing op die Suid-Afrikaanse geval kan wees. Respondente is gevra om nie hierdie faktore in terme van hul belangrikheid te skat nie, maar eerder om slegs die faktore wat hul liggingskeuse bepaal het, te kies. Respondente kon meer as een faktor kies. Waar daar betekenisvolle grade van verskil tussen spesifieke faktore voorgekom het, is dit aangeteken en bespreek. Die grootste insentief om 'n onderneming vanuit 'n huis te bestuur is natuurlik die finansiële gewin faktor.

Van die agt faktore het *Om meer geld te maak (24%)*, *Ander (23%)* en *Om te oorleef (15%)* die meeste keuses behaal. Hierdie is dus faktore wat die oorhoofse redes vir die stigting van 'n onderneming vanuit 'n woning bepaal. Hierdie faktore is uniek tot die TGB-sektor omdat hierdie tipe ondernemings in die meeste gevalle ontstaan as gevolg van omstandighede verbonde aan die gesinslewe, daarom is aspekte soos oorlewing, inkomstetoevoëing, kinderversorging en gesondheid ingesluit. Omdat die literatuur bevestig het dat meer vrouens as mans die TGB-sektor betree, is daar meer faktore wat direk verband hou met die tradisionele identiteit van vrouens as versorgers. Die meeste van die vroulike respondente verkies gevolglik om vanuit die huis te werk omdat dit ekstra huishoudelike inkomste bied vir die gesin as geheel, maar ook net so belangrik, omdat dit hul die



buigbaarheid gee om steeds kinderverpligtinge en ander huishoudelike take na te kom of te verrig asof hulle uitsluitlik tuisteskeppers sou wees. Verskeie vroulike respondente het ook die *Veiliger* faktor gekies.

Die meeste manlike respondente het faktore soos *Om meer geld te maak, Kan nie formele werk kry nie, Om te oorleef* en *Ander* verkies. *Ander* redes hou meestal met ekonomiese kwessies verband. Die ouer generasie, dit is persone wat onlangs uit hul formele werk afgetree het, het meestal faktore soos *Om ledige tyd te beset* en *Om die huishouding se inkomste aan te vul*, verkies. Waarneming het egter bepaal dat alle respondente eerstens hul TGB tot stand gebring het om ekonomiese redes, dus is alle ander faktore in realiteit sekondêr tot hierdie finansiële doel. Die respondente wat *Ander* gekies het, het oorwegend kommentaar gelewer aangaande die goedkoper besigheidsgewes wat TGB'e kan lewer omdat daar nie huur of fasiliteitsonkoste vir 'n formele sakeperseel ook nog betaal moet word nie. Die meerderheid voer aan dat hul verkies om liewer 'n huisverband af te betaal, of slegs een eiendom hoef te huur, as om aan 'n ander persoon of korporasie elke maand huur te moet betaal vir 'n spesifieke werksarea.

Ook onder hierdie afdeling is daar aan respondente gevra om die spesifieke redes te bewoord aangaande hul ligging in 'n huis liewer as 'n formele sake-area of 'n fabriek. Soos besluit, was hierdie redes met eie diskresie verdeel onder die vier oorsaak-kategorieë naamlik *Ruimtelik, Ekonomies, Administratief* en *Omgewing/Area*. Duidelik, het die meerderheid TGB'e (54.50%) in die *Ekonomiese* redes-groep gepas. Hierdie groep het enige en alle kwessies rakende huurgeld en/of besigheidsgewes behels. Die *Ruimtelike* groep verwys na enige en alle kwessies wat handel oor George as dorp vir TGB'e, of enige ligging in George waarvandaan die onderneming geskuif het voor die huidige standplaas. Hierdie ander liggings kon of 'n formele besigheidsarea gewees het of 'n ander woonbuurt. Die aard van die besigheid kom dus nie hier ter sprake nie. Die *Administratiewe* kategorie verwys na enige en alle regtelike, wetlike of offisiële oorsake. Laastens verwys die *Area of Omgewing* groep na die aspekte van die buurte waarin die TGB'e aangetref word wat of aanloklik of afstootlik vir die besigheid en/of gesin/inwoner was. Aspekte soos veiligheid, goeie skole, sentrale ligging en goeie munisipale dienste kom hier ter sprake.

#### **6.2.5 Probleme geassosieer met George tuiswerkendes**

Die literatuur het die problematiek verbonde aan tuiswerkers en selfwerkzaamheid ondersoek. Hierdie probleme is gelys en tydens die onderhoude aan respondente genoem om sodoende die spesifieke probleme wat elke TGB daagliks moet baasraak te kon identifiseer. 'n *Gebrek aan spasie* het dertien persent (13%) van TGB'e gekies as een van hul probleme. Hierdie is ongeveer die gemiddelde persentasie vanuit die lys probleme. Slegs twee gelyste probleme het dieselfde persentasie ontvang, naamlik *Kontantvloei-probleme* en *Onderbrekings*. Een probleem, *Erge kompetisie*, het 'n meerderheid van vyftien persent (15%) behaal. Die problematiek met gebrekkige spasie in terme van TGB'e se werkinge is omdat die woning se perseel of die erf vir twee doeleindes gebruik moet word. Die een doeleinde is natuurlik die woning self en die feit dat essensieel vir 'n gesin ontwerp was, sodat mense

daar kan slaap, eet en ontspan. Woonbuurte het vir hierdie einste redes ontstaan, weg van die gedruis van 'n middedorp of middestad, sodat inwoners gemaklik en beskermde hul persoonlike lewens kan behartig. Die teorie het bevestig dat die koms van industrialisasie mense verder verprei het tussen afsonderlike woon- en werkplekke. Met hierdie verdeling het stede verder gegroei en behoeftes het ontstaan op ander liggings rondom die SSK. Dus het sekere ondernemings vanuit die SSK nader na sentrale behoeftepunke beweeg, of tweede en derde takke daar gaan vestig. Vandag sien ons die bewyse hiervan in die totstandkoming en daaglikse uitbreiding van metropole en munisipaliteite. Die winkelsentrum wat deesdae binne residensiële areas aangetref word, is ook 'n bewys van dienste (behoefte) wat weg beweeg het vanaf die SSK. Bevolkingsgroei het verder bygedra tot vorme van stedelike groei en spreid, maar die feit bly dat die konsep en beplanning van 'n woonbuurt en 'n woning was en steeds is om slegs te woon. Daarom ondervind TGB-eienaars en werknemers somtyds probleme met te min spasie op hul erf en in hul huis.

Vyf persent (5%) van TGB'e het aangetoon dat toegang tot hul kliënte of klante problematies is vanweë hul ligging in 'n woonbuurt. Hierdie probleem is aan respondente voorgestel om die graad van problematiek rondom hul ligging te kon vasstel. Soos duidelik uit die feit blyk dit dat slegs vyf persent aangetoon het dat dit wel vir hul TGB'e 'n kwessie is, kan daar beraam word dat hierdie probleem nie populêr was onder die TGB'e nie. Slegs drie persent (3%) van die TGB'e *Arbeidsprobleme* as een van hul tuiswerkprobleme ag. Die redes hiervoor kan eerstens wees dat so min tuisbesighede meer as twee of drie arbeiders in diens het, gevolglik is daar nie die tipe arbeidsprobleme wat met verskeie personelede geassosieer kan word nie. Addisioneel moet die aard van tuiswerk wat meer informeel is ook in berekening gebring word, aangesien die verpligtinge en verantwoordelikhede wat met formele kontrakte saamgaan nie vir die meeste TGB'e geld nie. TGB-werknemers is ook relatief maklik vervangbaar, veral vanuit die werkloos in Suid-Afrika en spesifiek omdat hierdie tipe werk nie veel opleiding of ervaring vereis nie.

Bedelaars is die vernaamste onderbreking volgens respondente en gevolglik het 13 persent *Onderbrekings*, van enige aard as 'n probleem vir hul onderneming gekies. Veral TGB'e wat nader aan die sentrale deel van die dorp geleë is, dus TGB'e wat geleë is in die eerste strate na die SSK staaf dat hul veral deurloop onder stoornisse. *Onderbrekings* ontwig nie slegs die spoed en produksievermoëns van besighede nie, maar mag ook bydra tot 'n onveilige gevoel wat 'n aantal respondente genoem het hulle ervaar as gevolg van die maklike toegang wat mense tot hul erwe het juis omdat daar 'n besigheid op die perseel is. Slegs dertien persent (13%) van TGB'e het *Kontantvloei-probleme* as uiters problematies geag. Die persentasie is egter gemiddeld in vergelyking met ander probleme, maar die sensitiewe aard van hierdie probleem kon ook 'n invloed gehad het op die relatiewe mindere kies daarvan. *Kontantvloei-probleme* is egter nie 'n noodwendige teken van 'n ondernemings wat finansiële gaan ondergaan nie, dit kan slegs 'n tydstipervaring wees. *Erge kompetisie* is deur die meerderheid van respondente gekies. Sowat vyftien persent (15%) het dit aangetoon as 'n probleem.

Vanweë die Suid-Afrikaanse misdaad- en geweldsituasie het verskeie TGB'e oor hierdie kwessie hul griewe gelug. Twaalf persent (12%) van die respondente het gemeld dat hierdie saak een van hul tuiswerkende probleme is. Interessant is die feit dat sommige respondente aangevoer het dat hulle die SSK verlaat het, en hul ondernemings omskep het in tuisbesighede, juis as gevolg van die misdaad en geweld wat hulle kwesbaar gelaat het in die middedorp. Die oorblywende probleme het minder aandag vanaf die TGB'e ontvang. Die oorblywende aantal probleme wat as keuses aan respondente voorgelê is, was: *Swak toegang tot materiaal, Geraas, Gebrekkige parkering, Jaloesie van buitestaanders* en laastens TGB'e wat *Geen probleme* ervaar nie.

### **6.2.6 Huidige ligging teenoor verskuiwing**

Kwessies rakende hierdie patrone is aan respondente gevra om sodoende die totale omvang van verskuiwing te kon bepaal, aangesien die invloed van die besluitnemingsproses sonder hierdie informasie nie bepaal kon word nie. Twee-en-sestig persent (62%) van die TGB'e het aangedui dat hulle nog nooit 'n TGB buite George gehad nie, gevolglik het ses-en-dertig persent (36%) wel vantevore 'n TGB by 'n ander ligging, anders as binne George, gehad. Daar is vervolgens gepoog om te bepaal presies waar hierdie TGB'e voorheen buite George geleë was. Dit was 'n oop vraag en respondente moes slegs die naam van die dorp, stad of land noem waarvandaan hul onderneming verskuif het. Hierdie data is verwerk en daar is vanuit al die dorpe en stede altesaam ses liggings bereken. Die meeste respondent-TGB'e wat tans in George bestaan, het vanaf *Somalië* verskuif (17 uit die 36 TGB'e wat wel geskuif het). Hierdie tendens word ondersteun deur die SAPD se bevindinge dat die meeste TGB'e in Thembaletu besit of bestuur word deur Somaliërs wat na Suid-Afrika verhuis het. Daar is 23 onderhoude met huiswinkel eienaars of bestuurders binne Thembaletu gevoer en soos vanuit hierdie data bewys is, is dit waar dat die meerderheid van hierdie TGB'e deur Somaliërs besit of bestuur word (met ander woorde: 17 uit 23 respondent TGB'e in Thembaletu het verskuif vanaf Somalië).

Die verskuiwing van TGB'e vanuit Gauteng Provinsie in Suid-Afrika het tien respondent-TGB'e gestaaf. Die status van respondent-TGB'e se eiendom het ook interessante oplewings besorg, aangesien daar vanuit die 98 respondent-TGB'e slegs 43 TGB'e was wat hul eiendom besit het waar hul TGB geleë is. Gevolglik huur 55 TGB'e hul huise en erwe by eienaars wat geen affiliasie met die betrokke TGB'e het nie. Vanuit die 98 respondent-TGB'e het 73 aangetoon dat hul ondernemings nog altyd in 'n huis geleë was. Daar is dus 25 respondent-TGB'e wat hul besighede geskuif het vanaf ander liggings anders as huise in woonbuurte. Die aantal respondente wat aangetoon het dat hul ondernemings nie altyd in 'n huis geleë was nie, het ook die aard van hul ondernemings beskryf soos dit was voor hulle TGB-status bereik het. Die meeste respondent-TGB wat hul ondernemings verskuif het na 'n woonbuurt, het vanaf 'n ander ligging, maar steeds binne George geskuif en die aard van die onderneming het relatief dieselfde tussen beide liggings gebly (20 % van TGB'e wat geskuif het, het in hierdie kategorie gepas).

### 6.2.7 Faktore wat TGB'e se ligging binne George beïnvloed

Twintig faktore is vanuit die literatuur rakende selfwerkzaamheid en tuisgebaseerde werk geïdentifiseer as bepalend ten-opsigte van die proses om 'n huisonderneming te begin. Die voorafgaande gedeelte het die faktore aangespreek wat die huidige ligging van respondent-TGB'e beïnvloed, asook die implikasies, redes, voorkeure en gevolglike tendense rakende die verskuiwing of verhuising van respondent-TGB'e. Respondente kon vanuit hierdie faktore kies watter hulle ag as *Noodsaaklik*, *Voordelig* of *Nie-belangrik*. Hierdie keuses, in grade van belangrikheid, is egter net van toepassing op die eerste vyf faktore. Die oorblywende 15 faktore is bloot net gelys tydens die onderhoud en respondente kon kies watter is relevant ten opsigte van hul lewens en ondernemings.

Sowat 73% van respondent-TGB'e het aangedui dat George as die TGB-eienaar se tuis of geboortedorp glad nie hul ondernemings beïnvloed het nie, of dat hierdie faktor geensins hul liggingskeuse in George help bepaal het nie. Gevolglik het die meeste respondent-TGB'e bepaal dat George as die eienaar se tuis/geboortedorp *Nie-belangrik* is in terme van hul ligging in George. Vyf persent (5%) van respondente het genoem dat George as die TGB-eienaar se tuisdorp wel in 'n mate *Voordelig* is vir hul ondernemings en 22% het genoem dat hierdie faktor *Noodsaaklik* is vir hul besigheid se bestaan.

Ongeveer 38% het genoem dat dit vir hul *noodsaaklik* is dat George die naaste sentrale ligging is vir hul mees belangrike/belangrikste kliënte. 41% van respondent-TGB'e het gemeld dat George as die naaste sentrale ligging vir die meerderheid van hul kliënte *Voordelig* is vir hul ondernemings. Slegs 27% van TGB'e het George as die naaste sentrale ligging vir hul mees belangrike kliënte ook as *Voordelig* geskat. 20% van TGB'e het genoem dat George as die naaste sentrale ligging vir die meerderheid van hul kliënte *Nie belangrik* was tydens hul keuse van George as tuiste vir hul TGB'e nie. 35% van TGB'e het hierdie laasgenoemde 20% ondersteun deur ook te noem dat George as die naaste sentrale ligging vir hul TGB'e se mees belangrike kliënte ook *Nie belangrik* was tydens hul liggingskeuse nie. Die kwessie van George as die mees sentrale en mees nabye ligging vir die respondent TGB'e se kliëntepoele is dus grootliks oorwin deur altesaam 90% van respondente wie reken dat die kern en toeganklike ligging van George onderskeidelik *Noodsaaklik en Voordelig* was tydens hul TGB-liggingskeuse.

Sowat 56% van die respondent-TGB'e het hul TGB'e se nabye afstand aan soortgelyke ondernemings en ander TGB'e as invloedryk beskou kan word tydens hul liggingskeuse. Hierdie faktor behels die invloed wat die saamkoms van soortgelyke ondernemings in een area of straat op die sukses van hierdie ondernemings het. Sowat 51% van respondente het aangedui dat hul ligging naby aan bruikbare besigheidsnetwerke, soos banke en ander soortgelyke finansiële en administratiewe dienste, hul ligging help beïnvloed het of tans vir hulle baie gerieflik is juis omdat hierdie tipe hulpbronne so naby aan hulle is. 43% van TGB'e het genoem dat hulle naby regeringshulpbronne geleë is en indien hul hierdie hulpbronne soos die munisipaliteit of die polisie sou nodig kry, is hulle binne 'n gerieflike afstand daarvan geleë.

Ongeveer 32% van respondente het aangevoer dat George se goeie markomstandighede *Noodsaaklik* is vir die sukses van hul ondernemings asook die ligging van hul ondernemings binne George. 40% van TGB'e het gemeen dat George se goeie markomstandighede *Voordelig* was tydens hul liggingskeuse en 28% het gemeen dat markomstandighede *Nie Belangrik* vir hul ligging binne George is nie. Die finansiële voordele wat die TGB-bedryf en selfwerkzaamheid inhou vir die individue wat dit betree, kan verdeel word onder finansiële voordele, goedkoper lewensonkoste en goedkoper besigheidsuitgawes. Vanuit die 98 respondent TGB'e het verreweg die meerderheid al drie hierdie ekonomiese besparings erken. 72% van TGB'e het erken dat finansiële voordele een van die redes was hoekom hulle hul TGB'e begin het en 71% het genoem dat aangesien hulle 'n onderneming vanuit die huis bestuur, is hul lewensonkoste laer en 66% het genoem dat hulle goedkoper besigheidsuitgawes het vanweë hul selfwerkzaamheid vanuit hul huis.

### **6.2.8 Ruimtelike veranderinge in die formele sektor van George-ondernemings sedert 1995**

Die studie van formele besighede en TGB-aktiwiteite in George het eerstens die samestelling van lyste van bestaande formele besighede en TGB'e behels, om as die studiebevolking te dien tydens die data-invordering en analisegedeeltes van hierdie navorsing. Verskeie moontlike bronne is geïdentifiseer en opgevolg met variërende vlakke van sukses. 'n Oorsig van die beskikbare inligting relevant tot die bestaan van formele en informele asook TGB-tipe ondernemings, met die klem op die strukturele veranderinge wat hierdie tipes ondernemings deurgemaak het oor tyd in die George omgewing, is nog nooit tevore geloods deur beide hierdie munisipaliteite nie. Met die telefoongidse en munisipale informasie as primêre databronne, asook die addisionele identifikasie van besighede deur middel van besigheidsdirektorate, kon die finale lyste met besigheidsname en liggings saamgestel word. Hierdie lyste is ook verder uitgebrei deur persoonlike waarneming van die George SSK en omringende woonbuurte. Verskeie ongelyste ondernemings, hetsy formeel of TGB, is ontdek slegs deur verkenning van die dorp tydens die veldwerk ekskursie en onderhoudvoering-gedeeltes van die studie. Sodoende is 'n visuele geheue van die sentrale gedeeltes, omringende besigheidsparke, winkelsentrums en ander besigheidskerne verkry.

Vanaf 1995 tot 2009 was daar in totaal 11 495 besighede gelys was in die onderskeie telefoongidse. Aangaande die verskillende tipes besighede, het *Kommersiële* ondernemings definitief die meeste van die formele sektor in George verteenwoordig. In 1995 was daar sowat 1328 kommersiële besighede in die area en teen 2005 het die aantal gestyg met 663 na sowat 1991. Oor 10 jaar was daar gevolglik 'n 11.5% groei in die George se kommersiële sektor. Met betrekking tot die gids van 2000, was daar 2280 besighede in totaal gelys. Daar was in 1995 sowat 319 *Privaat* instansies of ondernemings in George en teen 2005, was daar 480 sulke tipe besighede, dus 'n toename van 161 besighede oor tien jaar. Die laaste telefoongids was vir die jaar 2005, alhoewel 2009 wel ingesluit is, is daar slegs onderskeid getref tussen die verskillende tipes besighede tot en met 2005. Vanuit hierdie jaargroep se telefoongids kon daar in totaal 2792 ondernemings gelys word. Aangaande die *Finansiële* tipe ondernemings of instansies, was daar in 1995 sowat 37 besighede en teen 2005 was daar 52, gevolglik 'n toename van 15 besighede oor tien jaar. Rakende *Industriële* dienste was daar

in 1995, 87 tipes en teen 2005 was daar 22 meer, dus 109 industriële ondernemings. *Openbare Dienste* het enige tipe gesondheidsorg soos staatshospitale behels asook staatsvervoerdienste en enige munisipale dienste wat georganiseer word deur die regering of 'n offisiële departement om sodoende 'n gemeenskapsdiens te lewer. Die 1995 gids het 16 sulke tipe instansies aangetoon en 17 teen 2005. Voorbeelde het vakbonde, munisipale instansies, die George Hospitaal en die George Toerismeburo ingesluit. Industrieë waar groot masjiene gebruik word om rou materiale te verwerk of om groot produkte mee te vervaardig het bekend gestaan as *Swaarnywerhede*. In 1995 was daar sewe *Swaarnywerhede* in George gelys en teen 2005, agt. Voorbeelde het motorvervaardigers en masjienvervaardigers ingesluit, asook 'n bierbrouery en 'n galvaniseerder. Industrieë waar klein produkte vervaardig word soos byvoorbeeld huishoudelike artikels en klere, is as *Ligte nywerhede* geklassifiseer en teen 1995 was daar 24 gelys en in 2005 sowat 31. Ondernemings wat onder hierdie klassifikasie geval het, was hoofsaaklik fabriek wat klere, suiwel en meubels verwerk en vervaardig.

Die groeikoers met betrekking tot die aantal ondernemings wat bygekom het vanaf 1995 tot en met 2005, dus oor tien jaar, is bereken en beloop op 34.49%. Vir een jaar, tydens hierdie tien jaar tydperk, was die gemiddelde groeikoers 3.44%. Die situasie het aansienlik verbeter vanaf 2005 tot 2009, met die groeikoers wat tydens hierdie tydperk van vier jaar ongeveer 22.74% was met 'n gemiddelde jaarlikse koers van 5.65%. Dit is dus duidelik dat daar aansienlike strukturele en ekonomiese groei plaasgevind het in die area, veral oor die afgelope vyf jaar. Nuwe grootskaalse ontwikkelinge soos die Tuinroete Winkelsentrum wat oor die afgelope drie jaar gebou is, is in die proses om 'n distriks-inkopiekern te word, nie slegs vir George nie maar ook vir aangrensende areas soos Wildernis, Plettenbergbaai en Knysna. Die impak wat die oprigting van hierdie winkelsentrum op die huidige toestand van die George SSK het, is reeds goed op dreef en dus en waarneembaar. Verlate winkels en leë kleiner kommersiële sentras in Yorkstraat en aangrensende, voorheen besige, gange is nou 'n ernstige probleem vir investeerders, huidige eienaars en die munisipaliteit. SSK opkikkeringsprogramme moet nou prioriteit word en gevolglik gekonseptualiseer en geïnisieer word deur samewerking tussen die plaaslike munisipaliteit en privaatsektor.

Die verspreiding van formele sektor-aktiwiteite was teen 1995 nog relatief min in George en die vorming van sakekerns was beperk tot die SSK. Industriële ondernemings was ook reeds teenwoordig en dit bevestig George se status as die industriële en ekonomiese spilpunt van die Suid-Kaap, maar ligte en swaarnywerhede was steeds grootliks afwesig, alhoewel die begin van wat vandag bekend staan as George Industria wel ontwikkelend was teen 1995. Die aantal TGB'e teen 2009 beloop op 335 TGB'e in totaal, verspreid oor verskeie areas en woonbuurte. Hierdie aantal sluit in mense in tersiële sektor loopbane, veral in Bo-dorp en Loeriepark, maar die meeste TGB'e is steeds die tradisionele huiswinkels (spazas) en shebeens/smokkelhuise, veral in Pacaltdorp en Thembaletu. Die digste TGB-bevolking per woonbuurt word in aan Thembaletu aangetref.

Die saamgestelde databasis van telefoongidsgelyste ondernemings en TGB'e operasioneel in George sedert 1995 het gevolglik die primêre databron geword waarop die empiriese gedeelte van hierdie

studie gebaseer is. Alhoewel dit hoogswaarskynlik is dat alle operasionele formele ondernemings nie gelys is in die betrokke telefoongidse nie en die munisipaliteit ook nie noodwendig alle huidige TGB'e op rekord het nie, het die databasis nie slegs 'n voldoende besigheidsbevolking vir karteringsdoeleindes opgelewer nie, maar dit het ook 'n indikatie verskaf van die heersende groei en uitbreiding van beide die formele sektor en TGB'e in George. 'n Skakeling tussen die formele sektor en TGB'e is gemaak deur onlangse belangstelling op plaaslike regeringsvlak en die aanvullende rol wat beide hierdie tipe ondernemings in mekaar se ontwikkeling, en gevolglike gemeenskapsontwikkeling, kan vertolk te identifiseer.

### **6.3 VOORSTELLE VIR TOEKOMSTIGE NAVORSING**

---

Met 'n sterk beklemtoning op die betekenis en belangrikheid van ligging, soos dit aangebring is deur die kompeterende aard van die globale ekonomie, sal nuwe navorsingsvrae op die skouers van geografe rus. Ten spyte van die pionierswerke deur menigte skrywers soos Pratt (2008) Ofosuene (2005) en Soldressen et al. (1998), bestaan daar steeds 'n behoefte vir verdere navorsing rakende self- en tuiswerksaamheid deur die wêreld heen asook in Suid-Afrika (Ligthelm 2005; Donaldson & Van der Merwe, 1999; Donaldson et al, 2003). In reaksie hierop het die George gevallestudie die aard en omvang van die TGB-bedryf se liggingsdinamika in hierdie area ondersoek binne die konteks van 'n intermediêre dorp wat stadstatus binnekort kan bereik. Die motiverende faktore wat hul ligging in George en spesifiek in sekere areas van George help bepaal het, is ook deeglik ondersoek. Met die resultate van hierdie ondersoek kon daar bepaal word dat die aard en omvang van hedendaagse TGB'e in Suid-Afrika nie slegs die tradisionele huiswinkel bevat nie maar ook hoogs gespesialiseerde loopbaanrigtings en dat mense verkies om eerder 'n tuis besigheid te bedryf omdat hulle voel die finansiële en lewenstyl voordele is aansienlik meer en gesonder as die prospekte wat die SSK kan bied. Alhoewel die empiriese gevallestudie suksesvol was met die beantwoording van die hoof navorsingsvrae en doelwitte, kort die volgende aspekte egter nog toekomstige aandag:

📌 Met die meerderheid van die minsame en beskikbare Suid-Afrikaanse studies wat hoofsaaklik fokus op die informelenederssettings se TGB'e, het hierdie studie getoon dat daar 'n gaping is binne die gespesialiseerde TGB-bedryf wat steeds moet nagevors word binne verskillende liggingskontekste. Die gespesialiseerde TGB-bedryf in groot stede verg aandag asook die voorstedelike en die meer plattelandse verskynsel. Hierdie bestudering sal vergelykings tussen TGB'e binne verskillende liggings moontlik maak asook nuwe profiele help saamstel van operateurs. Dit sal ook nuwe lig werp op die ontwikkeling van Suid-Afrikaanse entrepreneurs en hul innoverende idees. Die verdere bestudering van hierdie innoverende idees sal ook bystand kan bied in terme van Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling, die uitdagings daarvan en nuwe maniere hoe dit aangepak kan word.

📌 Die resultate van verdere navorsing onder die verskillende fasette van die TGB-bedryf in Suid-Afrika moet deur plaaslike regerings en beleidmakers gebruik word om ten minste 'n stel riglyne

te ontwikkel wat die basiese metodologie rakende TGB-gevalle lys vir verdere gebruik en protokol. Hierdie lys kan verder dien as die basis vir spesifieke beleid gerig op TGB'e asook opheffingsprogramme tussen plaaslike TGB'e en die ontwikkeling van entrepreneurskap-projekte ter voordeel van Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling. Potensiële samewerking tussen plaaslike regerings en die TGB'e in hul jurisdiksie is nog verdere positiewe uitkomstes oplewer indien dit meer aandag vanaf munisipaliteite begin ontvang. Die waarde wat hierdie kennis kan inhou vir die stimulasie van ekonomiese ontwikkeling en die bemagtiging van inwoners is van onskatbare belang. Kennis tussen rolspelers, beide in plaaslike munisipaliteite en in die TGB-sektore vanuit die verskillende sosio-ekonomiese gebiede, kan met behulp van hierdie gemeenskapsvriendelike bedryf oorgedra word.

🌳 Heelwat werk is reeds gedoen oor die informele en formele ekonomiese sektore en die strukturele uitdagings wat Suid-Afrikaanse stedelike ekonomieë in die gesig staar (sien Turok & Watson 2001, 2002 en Preston-Whyte en Rogerson 1991 as voorbeelde). Die klem op TGB'e het egter beperk gebly. Gevolglik het die George gevallestudie een doelstelling gehad wat spesifiek gerig is op die generasie van nuwe en akkurate data vir gebruik tydens die verdere, in-diepte ondersoeke in die aard, omvang en liggingskeuse van TGB'e. Die algemene gebrek aan beskikbare data op alle regeringsvlakke en die moeilikheid om dit wat wel bestaan in die hande te kry, was erg problematies. Die probleem is dikwels tydens hierdie studie vererger omdat die beskikbare data boonop onvolledig is. Hierdie probleme hou ernstige tekortkominge in vir verdere navorsing in die TGB bedryf asook die formele ekonomiese sektor van plaaslike regerings en kort gevolglik dringend aandag vanaf die verskeie datasamestellers.

Die bestaande Suid-Afrikaanse literatuur en regeringsopinies rakende TGB'e is vir praktiese doeleindes baie dieselfde maar ook baie verskillend in vergelyking met internasionale tendense. Dieselfde probleme in terme van kapitaal en uitbreidingsbeperkinge word geïdentifiseer maar net op 'n baie kleiner skaal. Daar is egter baie probleme rondom Suid-Afrika se TGB-bedryf en die agteruitgang van intermediêre dorpe en groot stede se sentrale ekonomiese distrikte wat meer relevant is tot ontwikkelende nasies eerder as die ontwikkelde. Hierdie gebreke wat met ontwikkelende nasies gepaardgaan in terme van min beskikbare empiriese data en konkrete beleid is 'n groot demper op die potensiaal wat die TGB-bedryf asook stedelike vernuwing vir Suid-Afrikaanse stede kan inhou, sowel as Suid-Afrika se deelname aan die globale ekonomie.

Totale woorde: 35 186



## VERWYSINGS

---

- Adam M & Ginsburgh V 1985. The effects of irregular markets on macroeconomic policy: Some estimates for Belgium. *European Economic Review*, 29: 15–33.
- Allingham M G. & Sandmo A 1972. Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1: 323–338.
- Alm J 1991. A perspective on the experimental analysis of taxpayer reporting. *The Accounting Review*, 66: 577–593.
- Anderson G 1998. Fundamentals of educational research. London: Falmer Press.
- Baldry J C 1987. Income tax evasion & the tax schedule: Some experimental results. *Public Finance*, 42: 357–383.
- Barnes T J, Britton J N H, Coffey W J, Edginton D W, Gertler M S & Norcliffe G 2000. Canadian economic geography at the millennium. *The Canadian Geographer*, 44 (1): 4-24.
- Bates J 1997. Paid & Unpaid Work at Home: Contemporary Trends in North America. In Bates J & Keating J, *The Inclusion Manual*. Unpublished master's thesis, University of Kansas, Lawrence, KS.
- Beach B 1989. *Integrating Work & Family Life: The Home-Working Family*. Albany, New York: State University of New York Press.
- Bekkers H & Stoffers W 1995. Measuring informal sector employment in Pakistan: testing a new methodology. *International Labour Review* 134(1): 17-20.
- Ben-Ner A & Putterman L 2003. Trust in the new economy. In Jones D C (ed), *New Economy Handbook*. San Diego, California: Academic Press: 1067-1095.
- Berger M 1996. An introduction. In Berger M & Buvinic M (eds) *Women's Ventures: assistance to the informal sector in Latin America*. West Hartford, Conn, Kumarian Press.
- Berke D R 2003. Coming home again: The challenges & rewards of home-based self-employment. *Journal of Family Issues*, 24 (4): 513-546.

- Blaauw P F & Bothma L J 2003. Informal Labour Markets as a solution for unemployment in South Africa – a case study of car guards in Bloemfontein. *South African Journal of Human Resource Management*, 1(2): 40 – 44.
- Black S E & Lynch L M 2003. The new economy & the organization of work. In Jones D C (ed), *New Economy Handbook*. San Diego, California: Academic Press, 545 – 563.
- Blau P M & Scott W R 1963. *Formal organizations: A comparative approach*. London, Routledge & Kegan Paul.
- Blawatt K R 1998. *Entrepreneurship: Process & Management*. Scarborough, Toronto: Prentice Hall.
- Boeke J H 1953. *Economics & economic policy of dual societies*. New York: Institute of Pacific Relations.
- Boris E 1988. Homework in the Past, It's Meaning for the Future. In Christensen K E (ed), *The New Era of Home-Based Work: Directions & Policies*. Boulder, Colorado: Western Press, pp. 15-29.
- Bremar J C 1980. *The informal sector in research: theory & practice*. Rotterdam: Erasmus University, Comparative Asian Studies Program 3.
- Bromley R & Gerry C 1979. *Casual work & poverty in third world cities*. Chichester: Wiley.
- Brown P J & Muske G 2001. *Home-Based Businesses: Implication for the Rural Economy of the South*. Mississippi State, MS: Southern Rural Development Centre Publication No. 16.
- Bugnicourt J 2000. A hope ignored: the informal or popular economy. *The Courier: Africa-Caribbean-Pacific-European Union*, 178 (December 1999/January 2000).
- Buvinic M, Berger M & Jaramillo C 1996. Impact of a Credit project for Women & Men Microentrepreneurs in Quito, Ecuador. In Berger M & Buvinic M (eds) *Women's Ventures: assistance to the informal sector in Latin America*. West Hartford, CT., Kumarian Press Inc.: 222- 46.
- Carnoy M 2000. *Sustaining the New Economy: Work, Family, & Community in the Information Age*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Carter R, van Auken B, Harms H E, 1992. Home-based business in the rural United States economy: differences in gender & financing. In *Entrepreneurship & Regional Development*, volume 4, pp. 245-257.

- Cascio, W. "Managing a Virtual Workplace," *Academy of Management Executive*, (14:3), 2000, pp. 81-90.
- Castells M & Portes A 1989. World underneath: The origins, dynamics, & effects of the informal economy. In Portes A, Castells M, & Benton L A (eds), *The informal economy: Studies in advanced & less developed countries*, 11–41. Baltimore & London: The Johns Hopkins University Press.
- Charmes J 1990. A critical review of concepts, definitions, & studies in the informal sector. In Turnham D, Salome B & Schwarz S (eds). *The informal sector revisited* 10–49. Paris: OECD.
- Chen M, Sebstad J & O'Connell L 1999. Counting the invisible workforce: the case of homebased workers, *World Development*, 27(3): 603–610.
- Christensen K E ed 1988. *The New Era of Home-Based Work: Directions & Policies*. Boulder, Colorado: Westview Press, Inc.
- Clotfelter C T 1983. Tax evasion & tax rates: An analysis of individual return. *Review of Economics & Statistics* 65: 363–373.
- Cowell F A 1990. *Cheating the government*. Cambridge: MIT Press.
- Daniels K, Lamond D & Standen, P 2001. Teleworking: Frameworks for Organizational Research. *Journal of Management Studies* 38(8): 1151-1185.
- De Soto H 1989. *The other path: The invisible revolution in the third world*. New York: Harper & Row.
- Deschamps M C 1995. *Home-Based Business Ownership: factors Affecting Their Ownership of Information & Telecommunication Products & Services*. Master of Science in Marketing Thesis, Submitted to the College of Graduate Studies & Research, University of Saskatchewan, Saskatoon, Saskatchewan.
- Devey R, Skinner C & Valodia I 2005. *Definitions, data & the informal economy in South Africa: A Critical analysis*. Durban: School of Development Studies, University of KwaZulu-Natal.
- Donaldson R & Van der Merwe I J 1999. Deracialisation of urban business space: the case of street traders in Pietersburg. *Acta Academica*, 31(1): 140-166.

- Donaldson R & Van der Merwe I J 1999. *Restructuring of informal business space in Pietersburg, South Africa (pp99-110)*. In Aguilar A & Escamilla I (eds). *Problems of Megacities: social inequalities, environmental risk & urban governance*. Mexico City: UNAM.
- Donaldson R & Van der Merwe I J 1999. Urban transformation & social change in Pietersburg during transition. *Society in transition*, 30(1): 69-83.
- Donaldson R, Baehr J & Juergens U 2003. Assessing Inner City Change in Pretoria, *Acta Academica*, 3(1): 1-33.
- Douglas D J A 1994. Community economic development in Canada: Issues, scope, definitions and directions, in Douglas D (ed.), *Community Development in Canada*. Toronto, Ontario: McGraw-Hill Ryerson, 1-64.
- Dykeman F 1992. Home-based business: Opportunities for rural economic diversification & revitalization. in Bowler I R, Bryant C R & Nellis M D (eds), *Contemporary Rural Systems in Transition*, Volume 2: Economy & Society Oxon, United Kingdom: C.A.B. International: 279 – 293.
- Edwards L N & Field-Hendrey E 2002. Home-based work & women's labor force decisions. In *Journal of Labour Economics*, 20(1): 170-200.
- F E & Tinker I 1997. Microentrepreneurs & homeworkers: Convergence categories. In *World Development*, 25(9): 1471-1482.
- Feige E L (ed) 1989. *The underground economies: Tax evasion & information distortion*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Feige E L 1981. The UK's unobserved economy: A preliminary assessment. *Journal of Economic Affairs* 1: 205–212.
- Feige E L 1990. Defining & estimating underground & informal economies: The new institutional economics approach. *World Development* 18: 989–1002.
- Feige E L 1997. Underground activity & institutional change: Productive, protective & predatory behaviour in transition economies. In Nelson J M, Tilley C & Walker L (eds), *Transforming post-communist political economies*, 21–35. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Friedland N, Maital S & Rutenberg A 1978. A simulation study of income tax evasion. *Journal of Public Economics* 10: 107–116.

- Geertz A 1963. *Peddlers & princes: Social change & economic modernization in two Indonesian towns*. Chicago: University of Chicago.
- George Municipality 2005. *Local Economic Development Plan (LED)*. Revised Edition – Original. George: George Municipality
- Gershuny J I 1979. The informal economy: Its role in post-industrial society. *Futures* 11: 3–15.
- Gërzhani K 2003. The informal sector in developed & less developed countries: A literature survey. In *European Economic Review*, 7:47-61.
- Gibson-Graham J K 1996. *The End of Capitalism (as we knew it): A Feminist Critique of Political Economy*. Oxford, UK: Blackwell Publishes Inc.
- Good W S & Levy M 1992. Home-Based Business: A phenomenon of Growing Economic Importance, in *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 10(1): 34-46.
- Gouldner A W 1954. *Patterns of industrial bureaucracy*. New York: Free Press.
- Gray D A & Gray D L 1994a. *The Complete Small Business Guide* (2nd Edition). Toronto, Ontario: McGraw-Hill Ryerson Ltd.
- Gray D A. & Gray D L 1994a. *The Complete Small Business Guide* (2nd Edition). Toronto, Ontario: McGraw-Hill Ryerson Ltd.
- Greenfield H I 1993. *Invisible, outlawed, & untaxed: America's underground economy*. Westport, CT: Praeger.
- Greenhaus J & G Powell 2004 . When work and family are allies: a theory of work-family enrichment. *Academy of Management Review*, 31:72-92.
- Grossman G 1982. The 'second economy' of the USSR. In Tanzi V (ed), *The underground economy in the United States & abroad*. Lexington DC: Heath.
- Gurstein P 1996. Planning for telework & home-based employment: Reconsidering the home/work separation. *Journal of Planning Education & Research*, 15: 212-224.
- Harding P & Jenkins R 1989. *The myth of the hidden economy: Towards a new understanding of informal economic activity*. Philadelphia: Open University Press, Milton Keynes.

- Hart K 1970. Small scale entrepreneurs in Ghana & development planning. *Journal of Development Studies*, 6: 104–120.
- Hart K 1973. Informal income opportunities & urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11: 61–89.
- Harvey D 1989. *The Urban Experience*. Baltimore, Maryland: The John Hopkins University Press
- Harvey D 2000. *Time-space compression & postmodern condition*, in Held D & McGrew A, (eds), *The Global Transitions Reader: An Introduction to the Globalization Debate*. Cambridge, UK: Polity Press, 82-91.
- Hays-Mitchell M 1993. The ties that bind. Informal & formal sector linkages in street vending: the case of Peru. *Environment & Planning*, 25: 1085-102.
- Heck R K Z, Rowe B R & Owen A J 1995a. *What we know & do not know about 'home' & the 'work' & the implications of both*, in Heck R K Z, Owen A J & Rowe B R (eds) *Home-Based Employment & Family*. Westport, CT: Auburn House, 193-228.
- Heck R K Z, Walker R & Furry M M 1995b. *The workers at work at home*. In Heck R K Z, Owen A J & Rowe B R (eds) *Home-Based Employment & Family*. Westport, CT: Auburn House: 41-74.
- Hesse B & Grantham C 2001. Electronically distributed work communities: implication for research on telework. *Electronic Networking: Research, Applications and Policy* 1(1): 4-17.
- Horvath F W 1986. Working at home: new findings from the current population survey. In *Monthly Labor Review* (November), 109(41):31-35.
- Hoy F 1996. *Entrepreneurship: A strategy for rural development*. In Rowley T D, Sears D W, Nelson G L, Reid J N & Yetley M J (eds), *Rural Development Research: A Foundation for Policy*. Westport, Connecticut: Greenwood Press, 29-46.
- Internal Revenue Service 1979. *Estimates of income unreported on individual income tax returns*. Washington DC: Government Printing Office.
- International Labor Office 1972. *Employment, income & equality: A strategy for increasing productivity in Kenya*. Geneva: ILO.
- International labour Office, 1972. *Resolution concerning the international classification of status of employment*. 60th International Conference of Labour Statisticians. Geneva: ILO.

- International Labour Office, 2003. *Resolution concerning the international classification of status of employment*. 91st International Conference of Labour Statisticians. Geneva: ILO.
- International Labour Office, 2004. *Resolution concerning the international classification of status of employment*. 92nd International Conference of Labour Statisticians. Geneva: ILO.
- International Labour Office, 2005. *Resolution concerning the international classification of status of employment*. 93rd International Conference of Labour Statisticians. Geneva: ILO.
- Jackle M 2003. Firms Dynamics and Institutional Participation: A case study on informality of Micro-Enterprises in Peru. Working Paper, University of Essex.
- Johnson S, Kaufmann D & Shleifer A 1997. *The unofficial economy in transition*. Washington DC: Brookings Papers on Economic Activity.
- Johnson S, Kaufmann D & Zoido-Lobaton P 1998a. Regulatory discretion & the unofficial economy. *American Economic Review*,88: 387–392.
- Johnson S, Kaufmann D & Zoido-Lobaton P 1998a. Regulatory discretion & the unofficial economy. *American Economic Review*, 88: 387–392.
- Johnson S, Kaufmann D & Zoido-Lobaton P 1998b. Corruption, public finances & the unofficial economy. Discussion paper. Washington DC: The World Bank.
- Karl K 2000. *The informal sector*. The Courier: Africa-Caribbean-Pacific-European Union, 178 (December 1999/January 2000).
- Karoly L A & Zissimopoulos J 2004. *Self-employment and the 50+ population*. Washington, DC: AARP 3a.
- Kaufmann D & Kaliberda A 1996. *Integrating the unofficial economy into the dynamics of post-socialist economies: A framework of analysis & evidence*. Mimeo. World Bank.
- Kgarimetsa M 1992. The Two Faces of Poverty: Urban and Rural. *Social work- Practice* 3: 8-14.
- Khaifa M & Davidson R. Exploring the telecommuting paradox. *Communications of the ACM* 43(3): 29-31.
- Kleniewski N 1997. *Cities, Change, and Conflict: a Political Economy of Urban Life*. London: Wadsworth Publishing Company.

- Kraut R E & Grambsch P 1987. Home-Based White Collar Employment: Lessons from the 1980 Census, *Social Forces*, (December), 66(2): 410- 426.
- Krige D 1988. The prospects for informal small businesses in KwaMashu. *Development Southern Africa*, 5(2): 168 – 185.
- Krueger F Jr. & Brazeal D V 1994. *Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs*. Entrepreneurship: Theory and Practice, Springer, New York.
- Ligthelm A A 2005. Informal retailing through home-based micro enterprises: the role of spaza shops. *Development Southern Africa*, 22(2): 199 – 214
- Lindstrom J, Moberg A & Rapp B 1997. On the classification of telework, in *European Journal of Information System*, 6: 243-255.
- Lubell H 1991. *The informal sector in the 1980s & 1990s*. Paris:OECD.
- Maser C 1997. *Sustainable Community Development: Principles and Concepts*. Delray Beach, Florida: St. Lucie Press.
- Masuo D M, Walker R & Furry M M 1992. Home-based workers: worker & work hracteristics. In *Journal of Family & Economic Issues*, volume 13, no. 3, pp. 245- 262.
- Mathewson A & M’Gonigle M 1997. Eco-investment: Financing sustainable economic development”, in *Local Environment*. 2(2): 155-170.
- Mbeki T 2003. *Speech to the National Council of Provinces*, August 2003. Available at <http://www.sarpn.org.za/documents/dooooo830/index.php>
- McKenzie D & Christopher W 2006, Do Entry Costs Provide an Empirical Basis for Poverty Traps? Evidence from Mexican Microenterprises, *Economic Development, and Cultural Change*, 55(1): 3-42.
- Mead D C & C Morrison 1996. The informal sector elephant. *World Development*, 24: 1611-19.
- Meiksins P & Whalley P 2002. Putting Work in Its Place: A Quiet Revolution. *World Development*, 25: 157-174.
- Mitchell C J A 1998. Entrepreneurialism, commodification & creative destruction: a model of post-modern community development, *Journal of Rural Studies*, 14(3): 273-286.



- Mkhize Z 2005. *Budget address on tabling the Provincial Budget*, March 2005. Available at [http://www.kzntreasury.gov.za/documents/budget\\_statements/Provincial%20Budget%20Speetch%203%20Mar%2005.pdf](http://www.kzntreasury.gov.za/documents/budget_statements/Provincial%20Budget%20Speetch%203%20Mar%2005.pdf)
- Moyo S 2006. *Emerging Land Reform and Tenure Issues*. AIAS Draft Paper.
- Muller C 2003. *Investigating South Africa's Informal Sector: Measurement, Participation, & Earnings*. Unpublished Masters Thesis, Durban: University of Natal.
- National Government 1995b. *Whitepaper on SMMO: the Urban Development Strategy of the Government of National Unity*. Republic of South Africa, Government Gazette No. 16679, 3 November, Pretoria: Government Printer.
- Nattrass N 2000. The debate about unemployment in the 1960s. *Studies in Economics & Econometrics*, 24(3), 73 – 90.
- Nelson M K 1999. Economic restructuring, gender, & informal work: A case study of a rural county, in *Rural Sociology*, 64(1): 18-43.
- NFIB 2003. *NFIB Small business policy guide*, Chapter 1. Retrieved November 15, 2009 from [www.nfib.com/object/2753115.html](http://www.nfib.com/object/2753115.html)
- North D C 1997. Understanding economic change. In Nelson J M, Tilley C & Walker L (eds), *Transforming post-communist political economies*, 13–19. Washington, DC: National Academy Press.
- Nozick M 1999. Sustainable development begins at home: Community solution to global problem. In Pierce J T & Dale A. (eds). *Community, Development, & Sustainability across Canada, A Project of the Sustainable Development Research Institute*. Vancouver, British Columbia: UBC Press, 3-23.
- O'Higgins M 1989. Assessing the underground economy in the United Kingdom. In E L Feige (ed), *The underground economies: Tax evasion & information distortion*, 175– 197. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'Sullivan C & Sheffrin R 2003. *Microeconomics Principles & Tools*, Third Edition, Upper Saddle River, Princeton New Jersey: Prentice Hall.

- Ofosuhene M 2005. *Urban connections with rural areas in home-based business: implications for sustainable rural development in Saskatchewan*. Doctoral Thesis of Philosophy in the Department of Geography University of Saskatchewan, Saskatoon, Saskatchewan.
- Orser B & Foster M 1992. *Home Enterprise: Canadian & Home-Based Work*. Ottawa, Ontario: Home-Based Business Project Committee.
- Orser B 1991. Methodological & theoretical issues of research in home-based business. In *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 8(2): 21-38.
- Paige R C & Littrell M A 2002. Craft retailers criteria for success & associated business strategies. In *Journal of Small Business Management*, 40(4): 314-331.
- Phillips B D 2002. Home-based firms, e-commerce, & high-technology small firms: Are they related? *Economic Development Quarterly*, 16(1):39-48.
- Phizacklea A & Wolkowitz C 1995. *Home Working Women: Gender, Racism & Class at Work*. London, United Kingdom: SAGE Publications Ltd.
- Pratt J H 1999. Homebased business: The hidden economy. *U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy*.
- Pratt J H 2008. *Revisioning the home-based business: an exploratory model of home-based location choice*. USASBE: Dallas, Texas
- Priesnitz W 1998. *An Investigation of the Experiences & Circumstances of Women & Home Based Business in Canada*. Retrieved on February 27 2009 :<http://www.life.ca/hb/research.html>
- Provenzano L A 1994. *Telecommuting: A Trend towards the home office?* Industrial Relation Centre, Queen's University. Kingston, Ontario: IRC Press.
- Prügl E & Tinker I 1997. Microentrepreneurs & homeworkers: Convergent categories. *World Development*, 25(9): 1471-1482.
- Randall J E 1997. *Home-Based Businesses, Local Economic Development & Land Use policy: Conflicts & Opportunities*. A Project Report for the Canada Mortgage & Housing Corporation (CMHC), Canada.
- Renooy P H 1990. *The informal economy: Meaning, measurement & social significance*. Amsterdam: Netherlands Geographical Studies Press.

- Rogerson C M & Beavon K S O 1980. The Awakening of 'Informal Sector' Studies in Southern Africa, *South African Geographical Journal*, 62(2): 175 – 190.
- Rogerson C M 1991. Home-based enterprises of the urban poor: the case of spazas. In: Preston-Whyte E & Rogerson C (eds) *South Africa's Informal Economy*, 336–344 (Cape Town: Oxford University Press).
- Rogerson C M 1996. *Rethinking the informal economy of South Africa*. Midrand: Development Bank of South Africa.
- Rowe B R, Haynes G W & Stafford, K 1999. The contribution of home-based business income to rural and urban economies. *Economic Development Quarterly*, 13(1): 66-77.
- Sachikonye L 2005. The Land is the Economy: Revisiting the Land Question. *African Security Review*, 14(3): 31-44.
- Schneider F & Enste D 2002. *The Shadow Economy: Theoretical Approaches, Empirical Studies, & Political Implications*, Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- Schneider F & Enste D H 2000. Shadow economies: Size, causes & consequences. *Journal of Economic Literature*, 38: 77–114.
- Schneider F & Mummert A 2002. The German shadow economy: Parted in a United Germany? *Finanzarchiv*, 58(3): 286–316.
- Schneider F 1997. The shadow economies of Western European Europe. *Journal of the Institute of Economic Affairs*, 17: 42–48.
- Schneider F 1998. *Further empirical results of the size of the shadow economy of 17 OECD countries over time*. Discussion Paper. Linz, Austria: Department of Economics, University of Linz.
- Sethuraman S V 1976. The informal sector: concept, measurement & policy. *International Labour Review*, 114: 69-81.
- Shaffer R 1989. *Community Economics: Economic Structure and Change in Smaller Communities*. Ames, Iowa: Iowa State University Press.
- Sharpe B 1988. Informal work & development in the West. In *Progress in Human Geography*, 12: 315-336.

- Shin O A, Liu O R & Kunihiko H 2000. Telework: Existing research and future directions. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce* 10 (2):85-101.
- Skotheim J B 1999. *The Spatial Time Allocation Model: Urban Influence on Farm Structures*. A Thesis Submitted to the College of Graduate Studies & Research in Partial Fulfilment of the Requirements for the Degree of Master of Science in the Department of Agricultural Economics, University of Saskatchewan, Saskatoon, Saskatchewan.
- Smithies E 1984. *The black economy in England since 1914*. Dublin: Gill & Macmillan.
- Soldressen L S & Fiorito S S 1998. An exploration into home-based businesses: Data from textile artist. In *The Journal of Small Business Management* (April), 36(2): 33 – 43.
- Standen, P. (2000). *Home-Based Business: Prospects for Growth in Australia, a Paper Presented at the International Council for Small Business (ICSB) Annual Conference, Brisbane, Queensland, Australia*. Retrieved on July 7 2003: <http://www.sbaer.uca.edu/Research/1998/m004.htm>.
- Strassman W P 1987. Home-based enterprises in cities of developing countries. *Economic Development & Cultural Change*, 36, 121–144.
- Swaminathan M 1991. Understanding the informal sector: A survey. WIDER WP 95. Finland.
- Swart M & Kleinhans R 1994. *Herstructurering: in die spoor van die vertrekkers*. Utrecht: Nethur.
- Swyngedouw E 2000. *Elite power, global forces, & the political economy of 'global' development*. In Clark G L, Feldman M P & Gertler M S (eds), *The Oxford Handbook of Economic Geography*: 541-557. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Tanzi V (ed) 1982. *The underground economy in the United States & abroad* Lexington DC: Heath.
- Thomas M 1992. Creative Destruction and Firm Organization Choice: A New Look into the Growth–Inequality Relationship, *Quart. J. Econ.* 115(4): 1209–38.
- Tipple A G 1993. Shelter as workplace: a review of home-based enterprises in developing countries, *Labour Review*, 132(4): 521–539.
- Tipple A G 2005. Shelter as workplace: a review of home-based enterprises in developing countries, *Labour Review*, 132(4): 521–539.
- Turok I & Watson V 2001. Divergent Development in SA Cities: Strategic Challenges Facing Cape Town. *Urban Forum*, 12(2): 119-138.

- Turok I & Watson V 2002. Strategic Challenges Facing South Africa's Cities. *New Agenda*, (8): 108-119.
- UNCHS (United Nations Centre for Human Settlements) 1989. *Improving income & housing: employment generation in low-income settlements*. Nairobi, UNCHS (Habitat).
- UPRU (Urban Problems Research Unit) Watson V 1993 (ed). Home businesses: *Patterns, opinions, & management; survey results from six Cape Town areas*. Working paper: University of Cape Town.
- Van der Wielen J M M, Taillieu T C B, Poolman J A & Van Zuilichem J 1993. Telework: dispersed organizational activity and new forms of spatial-temporal co-ordination and control. *Journal of European Work and Organizational Psychologist* 3 (2):145-163.
- Vega C A & Kruijt D 1994. *The Convenience of the Miniscule: Informality & Microenterprise in Latin America*. Amsterdam, Thela Publishers.
- Verick S 2005 *Micro-level Investment and Labour Demand: an Econometric Analysis of German Firms*, dissertation.de, Berlin.
- Wilson F & Ramphela M 1989. *Uprooting Poverty: The South African Challenge*. First Edition. Cape Town: David Philip.
- Winson A & Leach B 2002. *Contingent Work, Disrupted Lives: Labour & Community in the New Rural Economy*. Toronto, Ontario: University of Toronto Press.
- Winters L.A. 2004. *Trade, Trade Policy and Poverty: A Framework for Collecting and Interpreting the Evidence*. Paper prepared for the UK Department for International Development.

# ADDENDUM A



## **INTERVIEW ABOUT THE CHARACTERISTICS AND LOCATIONAL BEHAVIOUR OF HOME-BASED ENTERPRISES (HBE) WITHIN GEORGE**

### **ONDERHOUDVRAE RAKENDE DIE KARAKTERTREKKE EN RUIMTELIKE TENDENSE VAN TUISGEBASEERDE-BESIGHEDE BINNE GEORGE**

This interview forms part of a Masters thesis investigating the impact of economic activities on the spatial development of George. The study stems from an agreement between *Stellenbosch University's Department of Geology, Geography and Environmental Studies* and the *South Africa-Netherlands Research Programme on Alternatives in Development (SANPAD)*. Please visit <http://www.sanpad.org.za> for additional information.

The study involves Local Economic Development/Plaaslike Ekonomiese Ontwikkeling (LED) research and the purpose of this survey is to find out about some features of economic activities, specifically home-based enterprises/tuisgebaseerde besighede (HBE's/TGB'e), within the city of George. By answering the following questions your business will greatly contribute towards a better understanding of the decision-making process and locational dynamics of enterprises and their subsequent contribution to the spatial growth of urban areas over time.

Confidentiality is guaranteed seeing the information will only be used for academic purposes. For more information please contact Ms Eunice Smit at [14671514@sun.ac.za](mailto:14671514@sun.ac.za) or cell 073 5755 108. Alternatively you can contact the project supervisor Prof. R Donaldson at (021) 808 3218 during office hours.

#### **→Preliminaries/Voorafgaande Inligting:**

<b>Name of area or suburb (Woonbuurt se naam):</b>	
<b>Interview number (Onderhoudnommer):</b>	
<b>Name of business (Naam van onderneming):</b>	
<b>Licensed (Gelisensieerd):</b>	<input type="checkbox"/> Yes/Ja <input type="checkbox"/> No/Nee

### **SECTION/AFDELING A: Business Profile/Ondernemingsprofiel**

A1. Which of the descriptions below best defines this HBE? *Watter beskrywing pas hierdie onderneming die beste? (May mark more than one/U mag meer as een opsie kies)*

- Retailing/Kleinhandel
- Manufacturing/Vervaardiging
- Service provision/Dienslewering
- Other/Ander, please specify/beskryf asseblief.....

**A2. What type of HBE is this? Watter tipe TGB is hierdie? (May mark more than one/U mag meer as een opsie kies)**

What does this business sell? (Verkoop)	And/or	What does this business produce? (Vervaardig)	And/Or	What service/s does this business offer? (Dienste)
<input type="checkbox"/> Clothing/Klere <input type="checkbox"/> Cooked food/Kos <input type="checkbox"/> Curios, crafts/Snuisterye <input type="checkbox"/> Fresh produce/Vars produkte <input type="checkbox"/> Hi-tech equipment/ Tegnologiese toerusting <input type="checkbox"/> Newspapers/Koerante <input type="checkbox"/> Toys/Speelgoed <input type="checkbox"/> Traditional medicine/ Tradisionele medisyn <input type="checkbox"/> Other/Ander (specify)	En/of	<input type="checkbox"/> Clothing/Klere <input type="checkbox"/> Cosmetics/Grimering <input type="checkbox"/> Food,drinks/Kos, Drank, Koeldrank <input type="checkbox"/> Hi-tech equipment/ Tegnologiese toerusting <input type="checkbox"/> Jeweler/Juweliersware <input type="checkbox"/> Leather products/Leer produkte <input type="checkbox"/> Metalwork products/ Metaalwerk <input type="checkbox"/> Pottery/Pottebakkerie <input type="checkbox"/> Sculptures/ Beeldhouwerk <input type="checkbox"/> Toys/Speelgoed <input type="checkbox"/> Woodwork products/Houtwerk <input type="checkbox"/> Other/Ander (specify)	En/of	<input type="checkbox"/> Agency/Agentskap <input type="checkbox"/> Catering/ Spyseniering <input type="checkbox"/> Childcare/Kindersorg <input type="checkbox"/> Construction/ Boubedryf <input type="checkbox"/> Florist/Bloemis <input type="checkbox"/> Hairdressing/ Haarkapper <input type="checkbox"/> Maintenance, repair/ Herstel <input type="checkbox"/> Publishing/Uitgewer <input type="checkbox"/> Recreation/ Ontspanning <input type="checkbox"/> Shebeen/Smokkelhuis <input type="checkbox"/> Spaza <input type="checkbox"/> Teaching/Skool <input type="checkbox"/> Transport/Vervoer <input type="checkbox"/> Other/Ander (specify)

**A3. For how many years has this HBE been operating in George? Aantal jare wat hierdie onderneming bestaan?.....**

**A4. Does this HBE have more than one branch? Het hierdie TGB meer as een tak?**

Yes/Ja       No/Nee

**A5. Please indicate the frequency with which information technology (IT) is used for various purposes within this business - Toon die koers van IT-gebruik aan:**

Purpose/s Doel/doeleindes	Frequency Koers		
	Often Gereeld	Sometimes Somtyds	Never Nooit
Communication /Kommunikasie (email, phone, fax)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Business management /Administrasie (Administration)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Market research /Marknavorsing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Product improvement /Produkverbetering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Service provision /Dienslewering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Other (specify) /Ander	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A6. Please rate the importance of the following factors in performing this HBE's main activities/ *Plaas hierdie faktore in orde van belangrikheid om hierdie TGB se aktiwiteite uit te voer:*

Factors/ Faktore	Importance/ <i>Belangrikheid</i>				
	<i>Crucial to the success of this business/ Noodsaaklik vir die sukses van die TGB</i>	Important/ <i>Belangrik</i>	Necessary/ <i>Noodsaaklik</i>	<i>Beneficial but not necessary/ Voordelig maar nie noodsaaklik</i>	<i>Not important/ Nie belangrik</i>
Face-to-face client consultation/ <i>Aangesig-tot-aangesig kliënte konsultasie</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proximity to competitors/ <i>Nabyheid aan kompeteerdere</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Being located at a house/ <i>Om in 'n huis geleë te wees</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Convenient transport infrastructure/ <i>Gerieflike vervoerinfrastruktuur</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
The latest technology/ <i>Die nuutste tegnologie</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proximity to clients/markets/ <i>Nabyheid aan kliënte of markte</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### **SECTION/AFDELING B: Employer/Employee Profile**

B1. Do you work at this HBE daily? *Werk U daaglik by hierdie TGB?*

Yes/Ja       No/Nee

B2. Is this house used for business purposes daily? *Word die huis daaglik as 'n besigheid gebruik?*

Yes/Ja       No/Nee

B3. Does this HBE have paid employees? *Het hierdie TGB betaalde werknemers?*

Yes/Ja       No/Nee

B4. If 'Yes' to B3, please indicate how many of the paid employees are family members/ *Indien 'Ja' by B3, toon aan hoeveel werknemers is familie:.....*

B5. Do people also live in this house? *Woon mense ook in hierdie huis?*

Yes/Ja       No/Nee

B6. Do the people who live in this house also work in this particular HBE? *Werk die mense wat woon in die huis ook by die TGB?*

Yes/Ja       No/Nee

B7. If 'Yes' to B6, please specify how many people live in this house/ *Indien 'Ja' by B6, toon aan hoeveel mense woon in die huis:.....*

B8. Are you planning to appoint more employees in the next 12 months? *Gaan U nog mense aanstel in die volgende jaar?*

Yes/Ja       No/Nee

Please specify how many/ *Toon aan hoeveel:.....*



**B9. How many full-time and part-time employees are currently working at this HBE? Hoeveel voltydse en deeltydse werknemers?**

<b>Full-time/ Voltyds:</b>	<b>Part-time/ Deeltys:</b>
----------------------------	----------------------------

**B10. Please indicate the number of employees who are computer (IT) literate/ Toon aan die aantal werknemers wat IT-geletterd is:.....**

**B11. Please indicate the qualification level of employees/ Toon die kwalifikasie behaal deur werknemers:**

<b>Below grade 12</b> <i>Onder graad 12</i> <input type="checkbox"/>	<b>Grade 12</b> <i>Graad 12</i> <input type="checkbox"/>	<b>Collage</b> <i>Kollege</i> <input type="checkbox"/>	<b>University of technology</b> <i>Universiteit van tegnologie</i> <input type="checkbox"/>	<b>University</b> <i>Universiteit</i> <input type="checkbox"/>
--	--	--	---	--

**B12. Are most of the employees originally from the George area/ Is meeste van die werknemers oorspronklik van George?**

- Yes/Ja       No/Nee

**SECTION/ AFDELING C: General Enquiries on HBE**

**C1. Why is this business operating from a house? (May mark more than one.) Hoekom word hierdie onderneming vanuit 'n huis bedryf?**

- To survive/ Om te oorleef
- To supplement household income/ Om die huishouding se inkomste aan te vul
- Cannot find formal work/ Kan nie formele werk kry nie
- For childcare purposes/ Vir kindersorgdoeleindes
- For healthcare purposes/ Vir gesondheidsorgdoeleindes
- To make more money/ Om meer geld te maak
- To occupy spare time/ Om vryetyd te bestee
- Safer/ Veiliger
- Other reason/s: specify/ Ander rede/s:.....

**C2. Why does this business operate from a house rather than from a formal business area or a factory? Hoekom is hierdie onderneming in 'n huis eerder as 'n fabriek geleë?**

.....

.....

**C3. Does this business experience any of the following 'working from home' problems (May mark more than one) Ervaar hierdie TGB enige van die volgende probleme:**

- Lack of space/ Gebrek aan spasie
- Poor access to clients/customers/ Swak toegang tot kliënte/klante
- Labor problems/ Arbeidsprobleme
- Interruptions/ Onderbrekings
- Poor access to materials/ Swak toegang tot materiaal

- Cash flow problems/ *Kontantvloei probleme*
- Harsh competition/ *Erge kompetisie*
- Crime/violence/ *Misdaad of geweld*
- Noise/ *Geraas*
- Scarcity of parking/ *Gebrekkige parkering*
- Envy form outsiders/ *Jaloesie van buitestaanders*
- No problems/ *Geen probleme*
- Other, please specify or elaborate on the above problem/s/ *Ander, brei uit asseblief.....*

**C4. Are there any laws or regulations that cause problems for this HBE? *Is daar enige wette of regulasies wat problematies vir hierdie TGB is?***

- Yes/Ja       No/Nee

**C5. If 'Yes' to C4, please specify the law/s or regulation/s that is problematic for this HBE/ *Indien 'Ja' by C4, noem asseblief die spesifieke reëls en regulasies wat problematies is:***

- Land use regulations/ *Grondgebruikregulasies*
- Permits/licenses/ *Permitte/lisensies*
- Standards/ *Standaard*
- Advertising restrictions/ *Advertensiebeperkings*
- Parking restrictions/ *Parkeringbeperkings*
- Civic rules/ *Burger reëls (Public disturbance/  Openbare versteuring) & (Public indecency/  Openbare wangedrag)*
- Illegal home-based economic activities/ *Onwettige TGB-aktiwiteite*
- Property tax/ *Eiendomsbelasting*
- Other, please specify/ *Ander, spesifiseer asseblief.....*

**C6. Has anybody ever reported this HBE to the municipality or the police for whatever reason? *Het iemand al hierdie TGB gerapporteer vir enige rede?***

- Yes/ Ja       No/ Nee

**C7. If 'Yes' to C6, please describe the specific incidents/ *Beskryf die insident:***

.....  
 .....

### **SECTION/ AFDELING D: Locational profile**

**D1. Does the owner of this HBE/ *Die eienaar van hierdie TGB, hy of sy:***

- Own this property/ *Besit hierdie eiendom*
- Rent this property/ *Huur hierdie eiendom*
- Other, please specify/ *Ander, noem asseblief.....*

D2. Was this HBE situated outside George before being relocated to George? *Was hierdie TGB al buite George geleë?*  Yes/ Ja  No/ Nee

D3. If this home-business relocated to George from elsewhere, where was it originally located? *Indien hierdie ondernemings van elders verskuif het na George, waar was dit voorheen?*  
 .....

D4. Was this business always located in a house? *Was hierdie onderneming nog altyd in 'n huis geleë?*  
 Yes/ Ja  No/ Nee

D5. If 'No' to D4, please indicate the nature of the business prior to it becoming an HBE/ *Indien 'Nee' by D4, noem die aard van die onderneming voordat dit 'n TGB geword het.*  
 .....  
 .....

D6. Prior to the current location of this HBE, was it located in: *Voor die huidige ligging van die TGB, was dit in:*

- Another neighbourhood house in George/ *'n Ander woonbuurt in George*
  - Town offices in George/ *Dorp (SSK) kantore in George*
  - Industrial premises in George/ *Industriële standplaas in George*
  - Somewhere else in George, please specify/ *Enige ander plek in George.....*
- .....

D7. If this HBE was previously located at another site, please indicate where this site was/ *Indien die TGB van 'n ander ligging verskuif het buite George, noem die plek asseblief:*  
 .....

D8. If this HBE has moved from elsewhere, give the reason/s why it was moved/ *Verskaf die rede/s hoekom die TGB verskuif het:*  
 .....  
 .....

D9. Please indicate the importance of the following factors in influencing your choice of George as location for this HBE/ *Toon die belangrikheid van die volgende faktore in u keuse van George as ligging vir die TGB:*

Influential factors/Invloedryke faktore	Crucial/Noodsaaklik	Beneficial/Voordelig	Not important/Nie belangrik
George is the owner's hometown/ <i>George is die eienaar se tuisdorp</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
George is the nearest central location to the majority of our clients/customers/ <i>George is die naaste sentrale ligging vir die meeste van ons kliënte of klante</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
George is the nearest central location for our most important clients/ <i>George is die naaste sentrale ligging vir ons mees belangrike kliënte of klante</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
George contains a densely populated client/customer pool for our product/service/ <i>George bevat 'n digbevolkte kliënte/ klante poel vir ons produk of diens</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
George has excellent market conditions for this HBE type/ <i>George het uitstekende mark omstandighede vir hierdie tipe TGB</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D10. Please mark all the factors that influenced your decision to establish or move this HBE, in or to George/ Merk asseblief al die faktore wat u besluit om 'n TGB te begin of te skuif in of na George beïnvloed het:

- Closely situated to transport links/ Naby aan hoofroetes
- Beautiful natural surroundings/ Pragtige natuurskoon
- Good mixture of social and cultural activities/ Goeie mengsel van sosiale aktiwiteite
- Allows financial benefits/ Bied finansiële voordele (**Cheaper living costs/ Goedkoper lewensonkoste** )  
and/or (**Cheaper business expenditures/ Goedkoper besigheidsuitgawes** )
- Provides good public services/ Bied goeie openbare dienste
- Provides a good quality life for myself and other employees/ Bied beter lewenskwaliteit
- Attractive/suitable climate/ Gematigde klimaat
- Safer in terms of crime/ Veiliger
- Good schools/ Goeie skole
- Situated close to similar businesses/ Naby geleë aan soortgelyke ondernemings
- Situated close to useful business networks/ Naby geleë aan bruikbare besigheidsnetwerke
- Situated close to useful government resources/ Naby geleë aan bruikbare regeringshulpbronne
- Other, please specify/ Ander, brei uit asseblief.....  
.....

**THANK YOU VERY MUCH FOR YOUR TIME AND KIND CO-OPERATION**

**DANKIE VIR U TYD EN VRIENDELIKE SAMEWERKING**

---

Departement Geografie en Omgewingstudie, Stellenbosch Universiteit, Kamer van Mynwesegebou,  
Ryneveldstr, Stellenbosch.

Department of Geology, Geography and Environmental Studies, University of Stellenbosch, "Kamer  
van Mynwese" Bldg, Ryneveld St, Stellenbosch

Privaatsak X1, Matieland 7602, Suid-Afrika / Private Bag X1, Matieland 7602 South Africa.

Tel +27 21 8083218; Faks/Fax +27 21 8083109; E-pos/mail [geom@sun.ac.za](mailto:geom@sun.ac.za)

## ADDENDUM B

### MENINGSTABEL RAKENDE RESPONDENTE SE KNELPUNTE

AREA	"Hoekom 'n TGB begin in, of skuif na, George?" Direkte aanhalings van respondente wie kommentaar gelewer het volgens die breë redes-kategorieë			
	Breë redes-kategorieë			
	Ekonomies	Ruimtelik	Administratief	Omgewing/area
BLANCO	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Vorige werk verlaat om selfwerksaam te word.</li> <li>→ Finansiële beter om eie huis te besit asook werkperseel in een.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Geen kommentaar</li> <li>→ Gerieflik en sentraal geleë asook naby skole.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Oorgeërfde besigheid.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Fancourt is 'n groot lokaas vir hierdie area.</li> <li>→ Vullisverwydering is swak.</li> <li>→ Respondent het 'n onderneming in die George industriële area gehad, maar wou 'n gemakliker en geriefliker ligging hê, asook 'n werk wat meer sentraal geleë is.</li> </ul>
BO-DORP	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Meer Bekostigbaar</li> <li>→ Winkel is in 'n huis, want dit is aansienlik goedkoper en mense weet waar dit is.</li> <li>→ As die ekonomie optel, sal nog 'n persoon aangestel word.</li> <li>→ Meer koste-effektief in buurt.</li> <li>→ Huur in dorp was te hoog.</li> <li>→ Winkel was altyd in Yorkstraat, maar huur het te duur geword.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Voorheen besigheid elders (boubedryf).</li> <li>→ Besigheid bedien die hele Suid-Kaap area so dit is nie afhanklik van "voete" nie.</li> <li>→ Bereikbaar vir almal.</li> <li>→ Onderneming te besig om op 'n ander plek in George geleë te wees.</li> <li>→ Omdat dit 'n sekuriteit maatskappy is, is daar genoeg parkering en ons is naby aan ons kliënte in die woonbuurte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Kon nie alleen op vorige perseel bly, was onveilig.</li> <li>→ Eienaar wou wegbreek van vennote en in 'n beter area gevestig wees.</li> <li>→ Bestaande besigheid oorgekoop.</li> <li>→ Was voorheen in die York Winkelsentrum geleë, maar die kliënte het opgedroog as gevolg van die Tuinroete Winkelsentrum.</li> <li>→ Doen ook werk vir die eienaar van die huis.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Lekker rustiger area, maar realiteit bly steeds dat in 'n winkelsentrum kry 'n besigheid meer klante, veral vir kunsbesighede.</li> <li>→ Die besigheid is in die klerebedryf en voel dat arbeidswette in terme van betaalde werk op vakansiedae te streng is asook die verpligting om werkers 'n bonus te betaal volgens wat die arbeidswette voorskryf en nie wat die eienaar voel die werker verdien nie.</li> <li>→ Die area en die huis waarin die besigheid geleë is, dra positief by tot die beeld van die besigheid.</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Daar is egter drie keer al ingebreek en kompetisie is erg (besigheid verskaf eksklusiewe badkamer toebehore soos ingevoer van Duitsland).</li> <li>→ Almal weet reeds waar die besigheid is.</li> <li>→ Naby die taxi-staanplek.</li> <li>→ Goeie area.</li> <li>→ Veilige area en dit is lekker besig so menses sien, en besoek, die winkel.</li> <li>→ Dis 'n kindersorg-skool so om 'n woonbuurt geleë te wees maak dit veiliger, rustiger en nader vir die ouers.</li> <li>→ Veiliger en area is meer gesog vir n argiteksfirma.</li> <li>→ Daar is geen ander soortgelyke onderneming in hierdie area nie (superette).</li> <li>→ Vorige perseel, in die dorp was baie onveilig en daar was baie inbrake. Sukkel met swak munisipale vullis verwydering. Paaie kort werk.</li> </ul>
--	--	--	--

DENNEOORD

- Besigheid oorgekoop, vorige besigheid het 10 jaar lank al bestaan.
- Te veel haarkappers op die dorp, maak goeie besigheid en wins moeilik bereikbaar.
- Huur in die midde-dorp was te hoog.
- Besigheid was oorgekoop.

- Mense wat in die woonstelle bly, werk oorwegend ook in die Superette.
- Huis was vantevore ook 'n besigheid maar die eienaar het dit onlangs omskep in 'n groter sakeperseel met woonstelle op die tweede vloer.
- Voorheen besigheid in ander buurt.
- Meer spasie by nuwe ligging.

- Besigheid het uitgebrei, dus geskuif.
- Doen lewenspassie
- Baie skelms wie van die winkel se proviand steel. Wil dalk later 'n wegneemete-gedeelte ook binne die winkel vestig.
- Besigheid oorgeneem van iemand anders.

- So lank al dieselfde besigheid op dieselfde plek.
- In middel van woonbuurte, dus vir 'n dieresalon is kliënte naby. Baie sentraal geleë. Nie goeie Laerskole in area nie.
- Area is baie sentraal dus is dit 'n goeie ligging vir 'n superette.
- Mense verkies om eerder na dié woonbuurt te kom om hul haarafsprake na te kom as om in dorp toe te gaan. Area was vroeër jare van die gesogste maar vanaf ietwat verval. Daar was nog nooit in inbraak in die besigheid nie.
- Baie naby banke geleë, so dit is gerieflik.
- Misdaad in area is erg en dis te besig in terme van geraas en ongewenste rondlopers.
- Die meeste mense weet waar die besigheid is, so woonbuurtligging is nie problematies nie.
- Mense weet nou waar die onderneming is en die webtuiste help ook om klante te trek.

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">GEORGETOWN</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Huur is goedkoper in die woonbuurte as enige ander formele of industriële perseel.</li> <li>→ Wou eie huis besit en dus 'n tuisonderneming is goedkoper in terme van besigheidsuitgawes.</li> <li>→ Besit is beter as huur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Hierdie besigheid is in die konstruksiebedryf, maar handhaaf die administrasie van hul besigheid vanuit hul huis dus sal dit onprakties wees om ander, duurder perseel te gaan huur. Was voorheen in George-Industria geleë.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Dit was net 'n stokperdjie om blomme te rangskik, maar dit was nog altyd 'n droom om my eie besigheid te besit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Naby skole in die huidige area. Spasie is ook meer in terme van kantoorplek.</li> <li>→ Moet baie benodighede vir die onderneming bestel, want George het nie al die dienste en verskaffers nie soos byvoorbeeld Mac-rekenaar-tegnikusse. Misdaad is nie te erg nie.</li> <li>→ Sekswerkers is in die aande in hierdie area aktief.</li> <li>→ Ligging is nie nood belangrik nie wat die aard van die besigheid is om kliënte te gaan sien eder as anders om (finansiële konsultante)</li> <li>→ Mense herken die verbetering wat ons aan die huis gebring het en wat dit vir die area beteken.</li> </ul>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">LOERIEPARK</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Goedkoper om onderneming in woonbuurt te hê.</li> <li>→ Goedkoper</li> <li>→ Besigheid in buurt is ekonomies meer lewensvatbaar.</li> <li>→ Huur in die dorp is te veel en dit laat nie kapitaal groei toe nie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Voel asof ligging in buurt bydra tot meer persoonlike diens en dat die parkering in hierdie buurt steeds baie sentraal is.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Nader aan kliënte waar nou geleë is.</li> <li>→ Kon die erf wetlik omskep in 'n volwaardige besigheidsperseel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Nie genoeg spasie nie.</li> <li>→ Veiliger</li> </ul>



PACALTSORP	<p>→ Hoef nie huur te betaal nie, betaal eerder 'n verband op die huis.</p>	<p>→ Afgetrek Kaap toe en hierdie ligging was beskikbaar vir 'n tuisonderneming. Die munisipaliteit doen nie genoeg bewusmaking vir klein besighede nie en hul dienslewering is swak.</p> <p>→ Besigheid was nog altyd in 'n huis en mense weet waar dit is (herstel voertuie en vervaardig sekere parte).</p>	<p>→ Wou uit die besige dorp skuif na 'n rustiger area. Kliënte het gekla dat dit te veel raas en te besig is in die dorp.</p> <p>→ Is medies ongeskik verklaar en kon nie werk kry nie, gevolglik is die huiswinkel begin.</p> <p>→ Werkers steel die winkel se proviand.</p> <p>→ Wou 'n entrepreneur wees en nie meer vir iemand anders werk nie.</p>	<p>→ Dis veiliger vir die kliënte in die woonbuurt, maar die misdaad het in die area toegeneem asook die 'lonesharks' wat raas en verdagte mense trek.</p> <p>→ Kompetisie is erg onder die huiswinkels in die area. Rustige area in terme van misdaad.</p> <p>→ Nuwe pad wat gebou is help baie vir toegang tot kliënte. Was al inbrake en mense kla dat die proviand se pryse duurder is as die dorp se winkels.</p> <p>→ Kort meer parkering.</p> <p>→ Baie Pakistani's wie huiswinkels het en hulle huur dit by die huiseienaar vir omtrent R5000 per maand so dit is 'n goeie inkomste en ons oorweeg om dit ook te doen. Mense kla wel oor huiswinkels se bestek wat dikwels na te aan die verval datum is. Geweld in terme van moorde was onlangs 'n kwessie maar dis die uitsondering. Baie geraas vanaf bure pla party keer.</p>
THEMBALETHU	<p>→ Besit huis waarin besigheid nou geleë is, huur nie meer kamer by ander mense om winkel in te bestuur nie. Dit was in Zone 9 ook 'n Spazawinkel.</p>	<p>→ Erg gebrek aan spasie.</p> <p>→ Het soortgelyke winkel in Thembaletu Zone 9 gehad.</p> <p>→ Die winkel is in 'n huis geleë, omdat dit jou eie mense help.</p>	<p>→ Eienaar en gesin van Somalië, meeste werknemers en familieledes het 'n Graad 12-kwalifikasie.</p> <p>→ Net familieledes wat in TGB 'mag' werk.</p> <p>→ Slaap in die winkel, matrasse vir vier mense onder die toonbank. Huur die vertrek waarin die winkel is by ander mense, dus winkel is hul huis ook. Ook van Somalia.</p>	<p>→ Strate en beligting is swak in stand gehou. Mense soek behuising van goeie gehalte, party fondamente is te vlak. Huise is onder die vloedlyn gebou.</p> <p>→ Staaf dat menigte huiswinkels net 'n front is vir dwelms (dit ondersteun die SAPD se waarneming).</p> <p>→ Beroof inwoners gereeld. Baie slegte paaie: bou nou eers sypaadjies. Skole is nie goed nie, want daar is baie geweld in die skole. Misdaad kry 'n 4/10, as 0 erg misdaad en 10 min misdaad is.</p>

