

MM-51



HUMANITAS
RGN-HSRC

**die invloed van die heersende kulturele
milieu op die ontwikkeling van entrepre-
neurskap onder die tswana in die distrikte
bafokeng en mankwe**

001.3072068 HSRC
MM 51

raad vir geesteswetenskaplike navorsing

BIBLIOTEEK LIBRARY

Pr
Telef
EN
RGN

RAAD VIR
GEESTESWETENSKAPLIKE
NAVORSING

Presi
Vise-
Sekr
HSRC

HUMAN
SCIENCES RESEARCH
COUNCIL



RGN · HSRC

Institute van die RGN

Geskiedenisnavorsing
Inligting en Spesiale Dienste
Kommunikasienavorsing
Mannekragnavorsing
Navorsingsontwikkeling
Opvoedkundige Navorsing
Psigometriese Navorsing
Sosiologiese, Demografiese en Kriminologiese Navorsing
Statistiese Navorsing
Taal, Lettere en Kuns
Administrasie

Funksie van RGN

Die RGN onderneem, bevorder en koördineer navorsing op die gebied van die geesteswetenskappe, dien die Regering en ander instansies van advies insake die benutting van navorsingsbevindinge en versprei inligting betreffende die geesteswetenskappe.



RGN-BIBLIOTEK
HSRC LIBRARY

061184

APLIKE

VERVALDATUM/DATE DUE

1985-11-23	01 JUN 1993
	IBL / ILL
1985-11-23	9770
1987-04-2	933533
1987-07-15	921925
1987-07-15	2112000
28 JUL 1988	
08 AUG 1990	
18 NOV 1992	
	IBL / ILL

CULTURELE
ENTREPRE-
DISTRIKTE
MANKWE

ELSER, M.A.

AVORSING
I. VERHOEF

PRETORIA
1974

Verslagnr. MM-51

001.3072068 HSRC MM 51

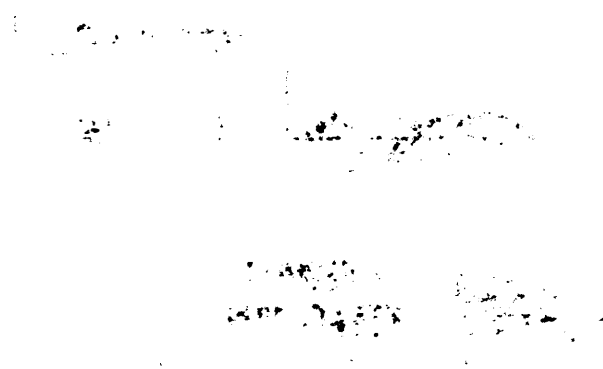


Kopiereg voorbehou

Prys R2,55

2844363866





ISBN 0 86965 178 1

VOORWOORD

Schumpeter voeg by die tradisionele produksiefaktore van grond, arbeid en kapitaal ook die skeppende aktiwiteite van die entrepreneur, en ekonome is dit eens dat die entrepreneur 'n besondere funksie in die ekonomiese ontwikkeling van enige land, ook minder ontwikkelde, te speel het. Die RGN het in sy navorsing oor die menslike faktore wat 'n rol in die ekonomiese ontwikkeling van die Bantoetuislande speel, ondersoek ingestel na entrepreneursgroepe in Bophuthatswana en Kwa-Zulu. In die huidige ondersoek skuif die klem na die kultuur waarbinne die entrepreneur sy funksie moet uitoefen en na die invloed wat dit op dié funksie het.

Daar word vertrou dat die ondersoek sal bydra tot groter begrip van die onderwerp en sodoende 'n bydrae tot ontwikkelingsbeplanning sal lewer. Selfs 'n geringe bydrae sou nie te versmaai wees nie, want soos Lewis dit stel: "Development planning is ... like medicine; the good practitioner knows some useful tricks; but it is still the case that many patients die who are expected to live, and many live who are expected to die."

Am. Cassette
PRESIDENT

BIBLIOTEK LIBRARY		HSRC
-19-09		
STANDKODE	REKORDNOMMER	
BESTELNOMMER G	001184	

INHOUD

	BLADSY
SUMMARY/OPSOMMING	iv
HOOFSTUK	
1 INLEIDING EN ALGEMENE UITGANGSPUNTE	1
1.1 Doel met die ondersoek	1
1.2 Algemene uitgangspunte en die implikasies daarvan	2
1.3 Voorondersoek	4
1.4 Navorsingsmetode	7
1.5 Die etniese groep en geografiese gebied wat by die ondersoek betrek is	8
2 BESKRYWING VAN DIE ENTREPRENEURS WAT BETREK IS EN HUL ONDERNEMINGS	10
2.1 Omskrywing van die begrip "entrepreneur"	10
2.2 Biografiese agtergrond van die entrepreneurs	10
2.3 Opleiding van die entrepreneurs	13
2.4 Geskiedenis van entrepreneurs	14
2.5 Kommunikasie	16
2.6 Kenmerke van die ondernemings van die entrepreneurs	20
2.7 Die suksesvolheid van die entrepreneurs	28
3 KULTURELE ELEMENTE EN DIE INVLOED DAARVAN OP DIE ONTWIKKELING VAN DIE ENTREPRENEURSKAP	30
3.1 Inleidende opmerkings	30
3.2 Elemente uit die sosiale lewe of die sosiale organisasie	32
3.3 Elemente uit die godsdienstige lewe	52
3.4 Elemente uit die ekonomiese lewe	56
3.5 Die invloed van kontak met die Westerse kultuur	61
3.6 Faktore wat nie streng kultureel van aard is nie, maar wat die ontwikkeling van entrepreneurskap tog kan beïnvloed	63
4 SAMEVATTING, GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS	67
5 SYNOPSIS, CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS	74
LITERATUURLYS	81

TABELLE

	BLADSY	
2.1	GESLAG EN OUDERDOMSVERSPREIDING VAN ENTREPRENEURS	10
2.2	HUWELIKSTAAT VAN ENTREPRENEURS	11
2.3	GETAL AFHANKLIKE KINDERS PER ENTREPRENEUR	11
2.4	KERKVERBAND VAN ENTREPRENEURS	12
2.5	ONDERWYSPEIL VAN ENTREPRENEURS	13
2.6	KENNIS VAN AFRIKAANS	14
2.7	KENNIS VAN ENGELS	14
2.8	GEBIED WAARIN ENTREPRENEURS HUL KINDERJARE DEURGEBRING HET	15
2.9	VORIGE Tipes WERK DEUR ENTREPRENEURS VERRIG	15
2.10	RADIODIENS WAARNA DIE MEESTE GELUISTER WORD	16
2.11	RADIOPROGRAMME WAARNA BY VOORKEUR GELUISTER WORD	17
2.12	GEREELDHEID WAARMEE NA DIE RADIO GELUISTER WORD	17
2.13	GEREELDHEID WAARMEE NA DIE NUUS GELUISTER WORD	18
2.14	KOERANTE WAT DIE MEESTE GELEES WORD	18
2.15	GEREELDHEID WAARMEE KOERANTE GELEES WORD	19
2.16	SOORT BERIGTE WAT BY VOORKEUR GELEES WORD	19
2.17	AARD VAN DIE ONDERNEMINGS	20
2.18	OMVANG VAN AANVANGSKAPITAAL VOLGENS SOORT ONDERNEMING	22
2.19	OMSET VOLGENS SOORT ONDERNEMING	24
2.20	GETAL WERKNEMERS	25
2.21	OMVANG VAN ENTREPRENEURS SE VERDIENSTE	27
2.22	SUKSESVOLHEID VAN ENTREPRENEURS	29
3.1	AFSTAND VAN RUSTENBURG AF IN VERHOUDING TOT OMSET	33
3.2	REDES WAAROM ENTREPRENEURS HUL ONDERNEMINGS BEGIN HET	39
3.3	DOELSTELLINGS VAN ENTREPRENEURS MET HUL ONDERNE= MINGS	39
3.4	GRADERING VAN STATUSSIMBOLE	40
3.5	VERBAND TUSSEN SUKSESVOLHEID EN GETAL AFHANKLIKES	46

3.6	VERBAND TUSSEN GETAL WERKNEMERS EN SUKSES= VOLHEID	48
3.7	VERBAND TUSSEN SALARISSE EN VERWANTSKAP VAN WERKNEMERS	49
3.8	VERBAND TUSSEN SUKSESVOLHEID EN VERWANTE IN NABYE OMGEWING	50
3.9	VERBAND TUSSEN DIE HOUDING VAN ENTREPRENEURS TEN OPSIGTE VAN KREDIETVERLENING AAN VERWANTE EN SUKSES= VOLHEID	51
3.10	GELOOF IN VOORVADERGEESTE	53
3.11	VERBAND TUSSEN GELOOF IN VOORVADERGEESTE EN SUKSES= VOLHEID	55
3.12	VERBAND TUSSEN VORIGE WERK EN SUKSESVOLHEID	57
3.13	VERBAND TUSSEN VROEËRE BESIGHEIDSERVARING EN SUKSESVOLHEID	58
3.14	VERBAND TUSSEN BOEKHOUDING EN SUKSESVOLHEID	59
3.15	VERBAND TUSSEN GEBIED WAARIN KINDERJARE DEURGE= BRING IS EN SUKSESVOLHEID	61
3.16	VERBAND TUSSEN HULPVERLENING DEUR DIE BBK EN SUK= SESVOLHEID	62
3.17	VERBAND TUSSEN NUUSLUISTER EN SUKSESVOLHEID	63
3.18	VERBAND TUSSEN OUDERDOM VAN ENTREPRENEURS EN SUKSESVOLHEID	64
3.19	VERBAND TUSSEN OUDERDOM VAN ONDERNEMING EN SUKSES= VOLHEID	64
3.20	VERBAND TUSSEN AFWESIGHEID VAN ENTREPRENEURS EN SUKSESVOLHEID	66

SUMMARY

This research deals with the influence of the prevailing cultural milieu on the development of entrepreneurship amongst the Tswana in the districts of Bafokeng and Mankwe. The survey group comprised 60 entrepreneurs in the two districts. In addition to interviews with these 60 entrepreneurs, interviews were also conducted with 61 informants, i.e. persons who have a thorough knowledge of the culture and customs of the inhabitants of these two districts.

OPSOMMING

Hierdie ondersoek handel oor die invloed wat die heersende kulturele milieu op die ontwikkeling van entrepreneurskap onder die Tswana in die distrikte Bafokeng en Mankwe het. Die ondersoekgroep bestaan uit 60 entrepreneurs in die twee distrikte. Benewens die onderhoude met die 60 entrepreneurs is daar ook onderhoude gevoer met 61 informante, dit wil sê persone wat kenners is van die kultuur en gebruike van die inwoners van die twee distrikte.

HOOFSTUK 1

INLEIDING EN ALGEMENE UITGANGSPUNTE

1.1 DOEL MET DIE ONDERSOEK

Die ondersoek deur die Instituut vir Mannekragnavorsing na die menslike faktore wat betrokke is by die ekonomiese ontwikkeling van die Bantoe-tuislande spruit voort uit 'n versoek van die Departemente van Bantoe-administrasie en -ontwikkeling en Bantoe-onderwys. Die destydse Nasionale Buro vir Opvoedkundige en Maatskaplike Navorsing (tans die Raad vir Geesteswetenskaplike Navorsing) het begin om die terrein deur middel van 'n deeglike literatuurstudie te verken. Die resultaat van hierdie studie is in 1970 gepubliseer (Meij, 1970). Hieruit was dit duidelik dat die entrepreneur 'n belangrike funksie in die ekonomiese ontwikkeling van onderontwikkelde lande te vervul het. So verklaar Viljoen byvoorbeeld: "Without the entrepreneurial class whose function is to organize the production factor efficiently, there cannot be any significant economic development" (Viljoen, 1965, p. 630).

As gevolg van die belangrikheid van die entrepreneurs-funksie het die Instituut vir Mannekragnavorsing reeds twee studies oor entrepreneurskap onder die Bantoe onderneem, naamlik -

(a) 'n Verkenningstudie oor die Bantoe-ondernemer in die Tswanatuisland (Redelinghuys, 1969); en

(b) akkulturasie by die Zoeloe-ondernemer in die Zoeloe-tuislande.

In albei hierdie studies was dit as doel gestel om meer van die entrepreneur te wete te kom en veel is dan ook in hierdie verband geleer. So kan byvoorbeeld genoem word dat hulle skynbaar 'n groter mate van akkulturasie as die deursnee-bevolking ondergaan het, dat hulle meer as die res van hulle volksgenote aan die invloed van massakommunikasiemiddele onderhewig is en dat persoonlikheidsfaktore (soos by alle ander entrepreneurs) 'n belangrike rol speel.

Waar die vorige studies egter meer bepaald toegespits was op die entrepreneur as sodanig, is dit van belang geag dat daar nou meer klem gelê sal word op die feit dat die entrepreneur sy funksie binne 'n bepaalde volksverband verrig en nie los daarvan nie.

Sonder om op die besonderhede daarvan in te gaan, kan gekonstateer word dat die Westerse volke, soos vanuit 'n Westerse kapitalistiese oogpunt gesien, 'n kulturele milieu wat gunstig vir

entrepreneurskap is, daarstel. Die entrepreneur en die funksie wat hy verrig, is dus ten volle by die res van die kultuurpatroon geïntegreer. Die vraag ontstaan egter of daar by die verskillende Bantoevolke 'n kulturele milieu aanwesig is wat gunstig is vir die ontwikkeling van entrepreneurskap en wat die ontwikkeling daarvan kan stimuleer.

Dikwels word beweer dat die teendeel waar is, dit wil sê dat die ontwikkeling van entrepreneurskap onder hierdie volke in die wiele gery word deur hulle kulturele andersoortigheid. Maar behalwe enkele kulturele faktore wat uit andersoortige ondersoek aan die lig gekom het en wat ook in hierdie verband van belang kan wees (volgens Hunter, 1962) is daar, sover bekend, nog geen doelgerigte navorsing in hierdie verband gedoen nie en is die bestaande kennis oor kulturelemente wat 'n rol kan speel in die ontwikkeling van entrepreneurskap onder die Bantoe, en die mate waarin dit 'n rol speel, baie gering.

Indien dit die doel is om selfstandige volkseconomieë onder die verskillende Bantoevolke in Suid-Afrika te laat ontwikkel, is die ontwikkeling van entrepreneurskap binne die geleedere van daardie volke van die allergrootste belang (Meij, 1970). Daarom is dit ook van belang dat die kulturele faktore wat sodanige ontwikkeling beïnvloed, bepaal sal word, sodat in die beplanning van toekomstige ontwikkeling in hierdie verband, nie alleen ekonomiese faktore nie, maar ook die menslike faktore, regmatiglik in aanmerking geneem sal word.

So 'n ondersoek is ook aanbeveel in die verkenningstudie oor die Bantoe-ondernemers in die Tswantuisland (Redelinghuys, 1969). Daarin word aanbeveel: "Die aspekte wat nou ondersoek is, moet uitgebrei word om ... die negatiewe of positiewe invloed van sekere kulturele faktore op ondernemersaktiwiteit by die Bantoe in te sluit, en meer gegewens ten opsigte van elke aspek behoort ingesluit te word."

Samevattend kan dus verklaar word dat daar 'n behoefte bestaan om te bepaal in watter mate die ontwikkeling van entrepreneurskap onder die Bantoe in hul onderskeie tuislande deur kulturele faktore beïnvloed word. Die doel met hierdie studie is om die bestaan en uitwerking van kulturele faktore in hierdie verband onder 'n bepaalde deel van die Tswanabevolking na te vors.

1.2 ALGEMENE UITGANGSPUNTE EN DIE IMPLIKASIES DAARVAN

Daar moet in gedagte gehou word dat kulturele faktore nie die enigste faktore is wat 'n rol speel in die bepaling van die suksesvolheid of onsuksesvolheid van 'n besondere ondernemer

nie. Die agtergrond van die entrepreneur, sy persoonlike vermoëns en vaardighede, asook ekonomiese faktore (soos die beskikbaarheid van kapitaal of grondstowwe) en omstandighedsfaktore (soos byvoorbeeld dat hy deur 'n sameeloop van omstandighede in 'n situasie ingedwing word) is van belang (volgens Bauer and Yamey, 1957). Ten einde dus te bepaal of die suksesvolheid of nie-suksesvolheid van 'n entrepreneur die gevolg is van kulturele faktore of ander faktore, is dit nodig dat hierdie nie-kulturele faktore ook in berekening gebring moet word. Dit is egter nodig om in gedagte te hou dat sommige van hierdie oënskynlike nie-kulturele faktore nogtans nou verband kan hou met die kulturele milieu. So kan 'n onvermoë om 'n bepaalde taak te verrig, byvoorbeeld die direkte gevolg van die afwesigheid van opvoedkundige inrigtings by 'n besondere volk wees.

Dit is verder ook van belang om ag te slaan op die feit dat daar belangrike kultuurverskille tussen die Bantoevolke van die Republiek van Suid-Afrika is. Daarom kan verwag word dat die kulturele faktore wat 'n invloed op die ontwikkeling van entrepreneurskap uitoefen nie noodwendig dieselfde sal wees vir al die verskillende volksgroepe nie (Meij, 1970).

Die implikasies van die uitgangspunte hierbo op die ondersoek, is soos volg:

Biografiese besonderhede van al die entrepreneurs wat by die ondersoek betrek word, moet ingewin word, dit wil sê besonderhede oor ouderdom, geslag, etniese verband, opleiding, ensovoorts. Verder sal aandag ook gewy moet word aan vorige ondervinding wat die entrepreneurs opgedoen het, die aard van vorige ondernemings deur hulle besit (waar toepaslik) asook die faktore wat daartoe gelei het dat hulle hul eie ondernemings begin het.

Verder is dit noodsaaklik om die mate van suksesvolheid van elke entrepreneur wat betrek word, te bepaal. Dit bring mee dat 'n kriterium waaraan die suksesvolheid van entrepreneurs getoets kan word, in samewerking met ander deskundiges ontwikkel word.

Die besigheidspraktyke wat deur elke entrepreneur in sy onderneming toegepas word, is van belang by 'n ondersoek soos hierdie. Inligting hieroor kan van die entrepreneurs self verkry word, dog dit is moontlik dat werknemers van die betrokke entrepreneurs waardevolle bykomende inligting kan verskaf.

In die laaste instansie is dit aan ook nodig dat vasgestel moet word watter kulturelemente daar in die huidige kulturele opset bestaan en watter voortspruitende eise daar deur hulle

volksgenote aan entrepreneurs gestel word, wat enigsins 'n invloed op die gang van hulle ondernemings en die suksesvolheid daarvan kan uitoefen. Sodanige inligting kan alleen verkry word van die lede van die volk (informante) onder wie die entrepreneurs hulle entrepreneursfunksie beoefen.

1.3 VOORONDERSOEK

Met die oog op

(a) die identifisering van kultuurelemente wat vir die doeleindes van hierdie ondersoek van belang is,

(b) die vasstelling van 'n metode waarvolgens die suksesvolheid van entrepreneurs bepaal kan word, en

(c) die verfyning van die navorsingsmetode,

is daar op 'n voorondersoek besluit. Hierdie voorondersoek is uitgevoer in die tydperk van 1 Junie tot 18 Junie 1972.

Met die oog op die voorondersoek is daar op drie groepe informante van wie die verbandhoudende inligting verkry moes word, besluit, naamlik

(a) 'n groep van 10 entrepreneurs;

(b) 'n groep van 15 persone uit die breë volkskorps wat verbruikers is; en

(c) 'n groep van 10 werknemers, naamlik 1 van elk van die 10 entrepreneurs wat betrek is.

Die metode van dataversameling waarop besluit is, was dié van semi-gestruktureerde onderhoude. Die onderhoud word semi-gestruktureerd genoem omdat dieselfde vrae aan alle entrepreneurs gevra is, maar die volgorde waarin die vrae gestel is en die presiese formulering daarvan, is in elke geval deur die gang van die onderhoud self bepaal.

Wat die onderhoude tydens die voorondersoek met die drie groepe informante aanbetref, was dit gou duidelik dat die werknemers nie bereid was om openhartig oor hulle werkgewers te praat nie, en dat weinig waarde aan die gegewens wat van hulle verkry is, geheg kan word. By die tweede groep, naamlik diegene uit die breë volkskorpus (wat ongeselekteerd betrek is), was die tradisionele agterdog waarmee elke veldwerker onder die Bantoe goed bekend is, voortdurend aanwesig. Sodanige agterdog kan slegs deur lang en voortdurende kontak met die betrokke mense oorwin word.

Gevolgtlik is daar reeds tydens die voorondersoek besluit om die navorsingstrategie te wysig. Eerstens is besluit om nie voort te gaan met die onderhoude met werknemers nie. Tweedens is besluit om in plaas van die gewone stamlid, die meer ontwikkelde Tswana te betrek. Laasgenoemde wysiging het verskillende voordele ingehou. Hierdie mense het ten minste 'n idee van wat navorsing is en besef dat die Tswanavolk moontlik daarby kan baat. Om hierdie rede is hulle meer geneë om te praat en die verlangde inligting te verstrek. Verder is hulle ver genoeg ontwikkel om te besef dat sakelui foute kan begaan en is dus in staat om inligting te voorsien oor sake waaroor die entrepreneurs self nie geneë is om te praat nie. Hulle is ook in staat om nie net hulle persoonlike verwagtings van die entrepreneur weer te gee nie, maar ook die van die breë lae van die Tswanabevolking. Die voorondersoek het egter ook die behoefte aan 'n meer tradisionele informantegroep na vore gebring.

Wat die identifisering van kultuurelemente wat vir hierdie ondersoek van belang is, aanbetref, was die voorondersoek waardevol.

Eerstens het dit geblyk dat verwantskapsverpligtinge en persoonlike verhoudings moontlik op verskillende maniere 'n invloed op besigheidspraktyke uitoefen. So wou dit byvoorbeeld voorkom of -

- (a) voorkeur verleen word aan verwante as werknemers;
- (b) verwantskapsbetrekkinge en persoonlike verhoudings belangrik is by die oorweging van aansoeke om krediet; en
- (c) baie van 'n entrepreneur se verwante omsien na die entrepreneur as hul versorger.

Dit was verder duidelik dat daar 'n geweldige strewe na status en aansien onder hierdie mense bestaan. Dit het geblyk dat 'n winkel, 'n huis volgens Westerse styl en 'n motor die belangrikste statussimbole is en dat besit daarvan die besitter onmiddellik tot 'n persoon van aansien verhef. Uitgawes aan motors en huise het nie net 'n dreinerende uitwerking op ondernemings nie, maar dit wou ook voorkom asof die status wat aan 'n winkelier toegesê word, een van die faktore is wat daartoe aanleiding gee dat daar so baie klein winkeltjies met 'n relatief lae inkomste in die gebied is.

Die voorondersoek het ook die indruk geskep dat die tradisionele kommunalisme van die Tswana besig is om verdring te word deur 'n nuwe gees van individualisme. Saam met die strewe na die verwerwing van status wou dit voorkom asof hierdie verskynsel entrepreneurs onwillig maak om saam te werk in maatskappye of vennootskappe en ook onwillig om mekaar met advies te bedien.

Die geloof in die voorvadergeeste is by baie Tswanas nog 'n lewensrealiteit en die voorondersoek het ook blyke daarvan openbaar dat dit moontlik suksesvolheid kan beïnvloed. So het dit byvoorbeeld geblyk dat 'n geërfde onderneming nie sommer verkoop sal word nie, weens vrees dat dit die wrewel van die gees van die betrokke afgestorwene kan ontketen. Dit wou voorkom asof hierdie toedrag van sake daartoe lei dat mense sonder sakeaanleg in die sakewêreld bly en klein ondernemings aanhou wat net die mark vir die man met meer vernuf belemmer.

Dit het verder geblyk dat die Tswana-entrepreneur skynbaar aan bande gelê word deur -

- (a) 'n relatief gebrekkige opleiding;
- (b) 'n gebrek aan sakevernuf en bedryfsagtergrond;
- (c) 'n gebrek aan kapitaal;
- (d) die invloed van kettingwinkels en ander Blanke-ondernemings in nabygeleë Blankegebiede;
- (e) die afwesigheid van dienste en kommunikasie-middels.

Die mate waarin hierdie probleme kultuurgebonde is, was nie duidelik uit die voorondersoek nie.

Die kultuurelemente wat op grond van die voorondersoek belangrik geskyn te wees het, het die riglyne gebied waarvolgens die uiteindelijke ondersoek gedoen is en waarop die res van hierdie verslag gebaseer is.

Die tweede doelstelling met die voorondersoek was die vasstelling van 'n metode om die suksesvolheid van entrepreneurs te bepaal. Dit het gou geblyk dat 'n geringe persentasie van die entrepreneurs van hulle sake boekhou en dat die normale rekeningkundige metode vir die bepaling van sakeresultate dus nie op hierdie wyse bepaal kan word nie. Verder was dit ook duidelik dat omset alleen nie 'n doeltreffende kriterium vir die bepaling van suksesvolheid is nie. Van die entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is, was die een met die hoogste omset baie duidelik onsuksesvol (soos geblyk het uit die rekords van die Bantoebeleggingskorporasie), terwyl 'n ander een met 'n baie gemiddelde omset se onderneming baie bestendig gegroei het (volgens inligting wat ook van die Bantoebeleggingskorporasie ontvang is).

Samesprekings is ook met amptenare van die Bantoebeleggingskorporasie (BBK) oor hierdie aangeleentheid gevoer. Hulle was dit deurgaans eens dat daar slegs een metode is om die suksesvolheid van entrepreneurs te bepaal. Volgens hierdie metode moet daar twee bate-opnames van elke onderneming gemaak word en

moet die tweede nie gouer as vier maande na die eerste volg nie. Dit kom dus daarop neer dat daar uit die waardering van die voorraad, geboue en toerusting, asook ander inligting wat van die betrokke entrepreneur verkry moet word, oor byvoorbeeld debiteure en krediteure, twee balansstate vier maande uitmekaar opgestel moet word. Die verskil tussen hierdie twee balansstate dui dan die vordering of agteruitgang van 'n besondere entrepreneur aan.

Weens die beperkte tyd waaroor die voorondersoek gestrek het, kon hierdie tegniek egter nie in die praktyk op die proef gestel word nie.

Die derde doelstelling met die voorondersoek was om die metode vir die insameling van gegewens, naamlik semi-gestruktureerde onderhoude op die proef te stel. Geen probleme is daarmee ondervind nie. Meer besonderhede daaroor volg in die volgende afdeling.

1.4 NAVORSINGSMETODE

Soos gemeld (sien 1.3) is die metode van semi-gestruktureerde onderhoude gevolg. Hierdie onderhoude is gedurende Oktober en November 1972 deur 'n Blanke volkekundige in Afrikaans of Engels of met behulp van 'n tolk in Afrikaans gevoer. Al die onderhoude is op band vasgelê en is later verwerk.

Die onderhoude is met entrepreneurs en met informante gevoer. Van die entrepreneurs in die distrikte is 60 by die ondersoek betrek. Met die meer tradisionele informante is die onderhoude in 'n groep gevoer. Twee groepsonderhoude is gevoer, naamlik met die Bafokeng (6 lede) en die Bakgatla (40 lede). Hierdie onderhoude is deur bemiddeling van die kapteins van die twee stamme gereël. Verder is 15 onderhoude met meer ontwikkelde informante soos byvoorbeeld inspekteurs van onderwys en onderwysers, gevoer.

Die metode van semi-gestruktureerde onderhoude is om die volgende redes verkies:

(a) Die ondersoek is onder mense met 'n nie-westerse kultuur geloods en baie van die faktore wat 'n rol kan speel, was aan die navorser onbekend.

(b) Die Bantoe reageer anders as die Blanke ten opsigte van vrae. Hy neem dikwels 'n baie lang aanloop voordat hy by die antwoord wat verlang word, kom. Ondervinding het geleer dat daar in hierdie aanloop dikwels inligting voorkom in terme waarvan sy hele beskouing geïnterpreteer kan word. As hy net eenvoudig "ja" op 'n vraag moet antwoord, of tussen 'n vooraangaande aan-

tal moontlike antwoorde moet kies, soos in 'n vraelys die geval is, gaan hierdie inligting dikwels verlore.

(c) In aansluiting by (b) hierbo is dit ook so dat die Blankes se verwysingsraamwerk vir die Bantoe vreemd is en dat hy dit dikwels nie verstaan nie. Dit is dus veel beter om hom die geleentheid te bied om hom in terme van sy verwysingsraamwerk uit te druk.

(d) 'n Vraelys (gedrukte vorm) wat voltooi moet word, het meesal vir Bantoes 'n amptelike voorkoms en maak hulle dikwels agterdochtig en terughoudend, sodat hulle volle samewerking nie verkry kan word nie.

(e) Sowel Friedlander (1970) as Alers (1970) wys in onlangse artikels op die onbetroubaarheid van die vraelysmetode onder onderontwikkelde volke. Aldus verklaar Alers: "Thus at the level of individual response, it would seem that there may be some truth in the observation that the use of closed items is likely to be especially inappropriate for survey research in developing areas such as Vicos, and that what is needed is open-ended questions that will allow the subjects to respond to a greater extent in terms familiar to them and in categories of their own conception, as the closed questions did not, a fact which perhaps accounts for the observed differences in results between the two types of items" (Alers, 1970, p. 506).

1.5 DIE ETNIESE GROEP EN GEOGRAFIESE GEBIED WAT BY DIE ONDERSOEK BETREK IS

Vanweë die kultuurverskille tussen die verskillende Bantoevolke van die Republiek van Suid-Afrika waarna onder 1.2 hierbo verwys is, is besluit om die ondersoek tot een etniese groep te beperk. Omdat die Tswanagebied relatief na aan Pretoria geleë is, is besluit om enkele Tswanastamme te betrek, en wel die stamme wat woonagtig is in die distrikte Bafokeng en Mankwe, noord van Rustenburg.

Die gebied in geheel maak deel uit van die Tswanatuisland en word deur vier stamme wat almal tot die Tswanakompleks behoort, bewoon. Die distrik Bafokeng word deur die Bafokeng=stam van kaptein Moletlegi bewoon en, met die uitsondering van Bantoeoordorp Tlhabane wat ook in hierdie distrik val, ressorteer die hele gebied onder die jurisdiksie van kaptein Moletlegi en sy stamowerheid.

In die distrik Mankwe is 3 verskillende stamme woonagtig. Eerstens is daar die Bakgatla бага Kgafela onder kaptein Pilane by Saulspoort en die hele noordelike deel van die gebied. Twee= dens bewoon die Bakubung onder kaptein Monnagotla die gebied by

Ledig en in die derde instansie is daar die Batlhako onder kaptein Mabe by Mabeskraal.

Die algemene lewensomstandighede in die Bantoedorp Tlhane verskil nie veel van dié wat in enige stedelike Bantoedorp aangetref word nie. Hierdie dorp is ongeveer 3 myl van die sake-deel van Rustenburg en die inwoners werk feitlik deurgaans in Rustenburg self. Die stat Phokeng is 8 myl van Rustenburg af geleë en baie van die inwoners werk ook in Rustenburg. Vir die res bestaan die distrik Bafokeng uit landelike gebied met statte oral oor die distrik versprei. In alle statte is daar mense wat in Rustenburg en ander sentra werk, dog baie mense is hier ook van die landbou afhanklik. Ongeveer 14 myl van Rustenburg af is daar 'n groot mynonderneming wat sy invloed duidelik in die koopkrag van die stat Luka laat blyk.

Die distrik Mankwe is 'n landelike distrik met 'n groot aantal kleiner en groter statte oor die distrik versprei. Op een plek in die distrik (Swartklip) vind mynboubedrywigheede plaas, terwyl daar by Heysteeckrand 'n meubelfabriek en 'n groot-handelsaak van die Bantoebeleggingskorporasie is. Verder is daar nie sprake van grootskaalse ekonomiese bedrywigheede in die gebied nie. Die ouer geslag is hoofsaaklik afhanklik van die landbou en veeteelt, terwyl daar 'n groot persentasie van die jonger geslag op 'n trekarbeidsbasis in die stedelike sentra buite die gebied werksaam is.

HOOFSTUK 2

BESKRYWING VAN DIE ENTREPRENEURS WAT BETREK IS EN HUL ONDERNEMINGS

2.1 OMSKRYWING VAN DIE BEGRIIP "ENTREPRENEUR"

Daar bestaan verskillende definisies van die begrip "entrepreneur". Waar dit in hierdie ondersoek hoofsaaklik gaan om die man in sy eie onderneming, word daar volstaan met Katzin se definisie van 'n entrepreneur as "an independent self-employed manager, who carries the risk and claims the gains of an enterprise conducted with the object of obtaining money profits" (Katzin, 1964, p. 182).

Vervolgens word 'n beskrywing gegee van die entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is en die aard en omvang van hulle ondernemings.

2.2 BIOGRAFIESE AGTERGROND VAN DIE ENTREPRENEURS

2.2.1 Etniese verband

Van die 60 entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is, was 57 Tswanas. Van die ander 3 was 2 Ndebele's en 1 'n Zoeloe. Laasgenoemde 3 het egter onder die Batswana groot geword en het al drie verklaar dat hulle heeltemal ver-Tswana het.

2.2.2 Geslag en ouderdom

'n Ontleding volgens die geslag en ouderdom van die entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is, word in tabel 2.1 gegee. In tabel 2.1, soos in alle ander tabelle, word die totaal van die persentasiekolom as 100 aangegee.

TABEL 2.1

GESLAG EN OUDERDOMSPREIDING VAN ENTREPRENEURS

Ouderdom	Manlik	Vroulik	Totaal	
			N	%
20 - 39	14		14	23,3
40 - 59	27	8	35	58,3
60 en ouer	11		11	18,3
TOTAAL	N	8	60	100
	%		86,7	13,3
			100	

Uit tabel 2.1 is dit duidelik dat die oorgrote meerderheid entrepreneurs naamlik 76,6 persent ouer as 40 jaar is en dat die ouderdomskategorie waarin die meeste entrepreneurs voorkom, die van 40-59 jaar is. Die oorgrote meerderheid van hulle was mans.

2.2.3 Huwelikstaat

In tabel 2.2 word 'n uiteensetting gegee van die huwelikstaat van die ondersoekgroep.

TABEL 2.2

HUWELIKSTAAT VAN ENTREPRENEURS

Huwelikstaat		Manlik	Vroulik	Totaal	
				N	%
Ongetroud		4	1	5	8,3
Getroud		46	2	48	80,0
Wewenaar/weduwee		2	5	7	11,7
TOTAAL	N	52	8	60	100
	%	86,7	13,3	100	

Uit tabel 2.2 blyk dat die meeste van die manlike entrepreneurs naamlik 46 of 88,5 persent van die totale getal manlikes getroud is. Dit is opvallend dat 5 (of 62,5%) van die getal vroulike entrepreneurs weduwees is. 'n Soortgelyke verskynsel is deur Redelinghuys (1969) onder die Tswana gevind.

2.2.4 Getal afhanklikes

Tabel 2.3 dui aan hoeveel afhanklike kinders die entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is, het. Daar moet egter gelet word op die feit dat hierdie syfers nie die totale getal kinders van die entrepreneurs aandui nie. Kinders wat reeds vir hulself sorg en wat finansieël heeltemal onafhanklik van hulle ouers 'n bestaan voer, is nie by hierdie getalle ingesluit nie.

TABEL 2.3

GETAL AFHANKLIKE KINDERS PER ENTREPRENEUR

Getal kinders	Getal entrepreneurs	
	N	%
0 - 3	27	45,0
4 - 6	25	41,7
7 en meer	8	13,3
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.3 blyk dat die meerderheid entrepreneurs 4 of meer kinders het. Die meeste afhanklike kinders wat per entrepreneur teëgekomp is, was 11, wat in 2 gevalle voorgekom het. Die gemiddelde getal afhanklike kinders is 3,9.

So en behalwe die getal afhanklike kinders, is daar ook nog 'n totaal van 119 ander afhanklikes, plus die huweliksgenote van die betrokke entrepreneurs wat op 48 te staan kom en 'n totaal van 167 ander afhanklikes gee. Dit gee 'n gemiddeld van 2,8 ander afhanklikes per entrepreneur en bring die gemiddeld van die totale getal afhanklikes op 6,7 te staan en die mediaan op 6.

Die "ander afhanklikes" sluit kleinkinders, een of albei ouers, susters, aangetroude familie ensovoorts in. Die grootste getal "ander afhanklikes" wat per entrepreneur teëgekomp is, is 9. In die geval van die totale getal afhanklikes, is die hoogste getal wat teëgekomp is, 16 afhanklikes.

2.2.5 Kerkverband van entrepreneurs

Tabel 2.4 gee 'n aanduiding van die kerkverband van die entrepreneurs.

TABEL 2.4
KERKVERBAND VAN ENTREPRENEURS

Kerk	Getal entrepreneurs	
	N	%
Lutherse Kerk	16	26,7
NG Kerk	17	28,3
Metodiste Kerk	4	6,7
Anglikaanse Kerk	9	15,0
Rooms-Katolieke Kerk	2	3,3
Seperatistiese Kerke	12	20,0
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.4 blyk dat die kerk met die grootste ledetal onder die ondersoekgroep die NG Kerk is. Die oorgrote meerderheid van NG-lidmate is in die Mankwe-distrik waar die NG Kerk 2 sendingstasies het, naamlik een te Saulspoort en een te Mabeskraal. Die Lutherse Kerk - een van die oudste sendingkerke in Transvaal - het die tweede grootste lidmatetal, naamlik 16.

2.3 OPLEIDING VAN DIE ENTREPRENEURS

2.3.1 Onderwyspeil

In tabel 2.5 word 'n uiteensetting gegee van die hoogste onderwyskwalifikasies wat deur entrepreneurs behaal is. Diegene wat aangedui word as persone met Kollege-opleiding het almal onderwysdiplomas verwerf en het vooraf die Junior Sertifikaat (Vorm III) behaal. Dit moet daarop gelet word dat die onderrig=tydperk vir die Bantoe 'n jaar langer is as in die geval van Blankes en in geheel oor 13 jaar strek. Laerskoolonderrig strek tot standerd 6 en daarna volg vorms I tot V op hoërskool. Laer primêre onderrig strek van graad 1 tot en met standerd 2 en hoër primêre onderrig van standerd 3 tot en met standerd 6.

TABEL 2.5
ONDERWYSPEIL VAN ENTREPRENEURS

Onderwyspeil	Getal entrepreneurs	
	N	%
Geen	1	1,7
Lees en skryf	7	11,7
Laer primêr	15	25,0
Hoër primêr	16	26,7
Vorm III (Junior Sert.)	9	15,0
Vorm V (Matriek)	2	3,3
Kollege	9	15,0
Universiteit	1	1,7
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.5 blyk dat die onderwyspeil van die entrepreneurs maar redelik laag is. Slegs 21 (35%) van die totale groep het verder as die laerskool gevorder en slegs 3 (2 met vorm V en 1 met universiteitsopleiding) (5%) het matriek geslaag.

2.3.2 Entrepreneurs se kennis van Afrikaans en Engels

In tabelle 2.6 en 2.7 word 'n uiteensetting gegee van die ondersoekgroep se kennis van Afrikaans en Engels.

Uit tabelle 2.6 en 2.7 blyk dat slegs 3 persone geen kennis van Afrikaans het nie en dat slegs 4 geen kennis van Engels het nie. Uit die totaal van 60 is daar slegs 2 entrepreneurs wat nie van een van beide 2 tale kennis het nie.

TABEL 2.6
KENNIS VAN AFRIKAANS

Kennisvlak	Getal entrepreneurs	
	N	%
Geen	3	5,0
Praat	21	35,0
Praat, lees en skryf	36	60,0
TOTAAL	60	100

TABEL 2.7
KENNIS VAN ENGELS

Kennisvlak	Getal entrepreneurs	
	N	%
Geen	4	6,7
Praat	6	10,0
Praat, lees en skryf	50	83,3
TOTAAL	60	100

Daar kan verwag word dat met die toekenning van selfregering aan Bophuthatswana (die Tswanastaat wat besig is om vorm aan te neem) die Tswanataal in toenemende mate 'n belangriker rol as tans sal speel. Dit is egter duidelik dat die Tswana-ekonomie in die toekoms nog steeds swaar op die Blanke ekonomie sal bly leun en om daardie rede bly Afrikaans en Engels as amptelike tale van die Republiek van Suid-Afrika vir die Tswana-entrepreneur steeds belangrik.

2.4 GESKIEDENIS VAN ENTREPRENEURS

2.4.1 Gebied waarin entrepreneurs hul kinderjare deurgebring het

In tabel 2.8 word die gebied waarin die entrepreneurs hulle kinderjare deurgebring het, aangetoon.

Uit tabel 2.8 blyk dat die meerderheid entrepreneurs hulle kinderjare in die Bantoetuisland deurgebring het en dat slegs 'n relatief geringe getal in Blankegebiede grootgeword het.

TABEL 2.8

GEBIED WAARIN ENTREPRENEURS HUL KINDERJARE DEURGEBRING HET

Gebied	Getal entrepreneurs	
	N	%
Stad of dorp	7	11,7
Blankeplaas	6	10,0
Bantoetuisland	47	78,3
TOTAAL	60	100

2.4.2 Vorige werk deur entrepreneurs verrig

In tabel 2.9 word 'n uiteensetting gegee van die soort werk wat die entrepreneurs verrig het voordat hulle besluit het om hulle in die sakewêreld te begeef.

TABEL 2.9

VORIGE Tipes WERK DEUR ENTREPRENEURS VERRIG

Tipe werk	Getal entrepreneurs	
	N	%
Assistent by Bantoehandelaar	10	16,7
Assistent by Blanke handelaar	6	10,0
Dienste beroepe	5	8,3
Onderwyser/es	10	16,7
Verpleegster	2	3,3
Klerk	3	5,0
Motor- of vragmotorbestuurder	7	11,7
Ongeskoolde arbeider	12	20,0
Ander	5	8,3
TOTAAL	60	100

Uit diegene wie se werk in tabel 2.9 aangedui word as ander, is daar 3 persone wat sedert hulle skool verlaat het hul eie ondernemings besit het, terwyl 1 'n huisvrou was en die ander 'n geskoolde skryfwerker wat voorheen as sodanig by 'n staatsdepartement werksaam was.

Dit blyk uit die tabel dat 16 entrepreneurs voorheen 'n assistent by een of ander soort handelonderneming (10 by Bantoe-handelaars en 6 by Blanke handelaars) was en dat hierdie 16 die

grootste enkele groep uitmaak. Ongeskoolde arbeiders vorm die tweede grootste groep, terwyl onderwysers en onderwyseresse die derde grootste groep uitmaak. Dit is ook duidelik dat die meerderheid van die entrepreneurs nie in beroepe was waar hulle besigheidservaring kon opdoen nie, veral nie vir sover dit die interne organisasie van 'n onderneming aanbetref nie.

2.5 KOMMUNIKASIE

2.5.1 Radioluistergewoontes van die entrepreneurs

In hierdie verband kan daar op verskillende aspekte gelet word:

(a) Riodiens waarna die meeste geluister word

In tabel 2.10 word 'n uiteensetting gegee van die radio-dienste waarna die entrepreneurs by voorkeur luister.

TABEL 2.10
RADIODIENS WAARNA DIE MEESTE GELUISTER WORD

Radiodienst	Getal entrepreneurs	
	N	%
Radio Bantu	51	85,0
Afrikaans	1	1,7
Engels	4	6,7
Springbok	1	1,7
Lourenco Marques	1	1,7
Besit geen radio	2	3,3
TOTAAL	60	100

Dit is duidelik uit tabel 2.10 dat Radio Bantu by verre die gewildste radiodienst onder die entrepreneurs is. Die tweede gewildste diens, naamlik Engels, kan nie naastenby met die gewildheid van Radio Bantu vergelyk word nie. Uit die onderhoude het dit ook duidelik geword dat van diegene wat radio's besit, 40 nooit na enige ander diens as Radio Bantu luister nie.

(b) Radioprogramme waarna by voorkeur geluister word

Tabel 2.11 dui die radioprogramme aan waarna die entrepreneurs by voorkeur luister.

TABEL 2.11
RADIOPROGRAMME WAARNA BY VOORKEUR GELUISTER WORD

Radioprogram	Getal entrepreneurs	
	N	%
Nuus	25	41,7
Musiek	13	21,7
Sport	3	5,0
Geen voorkeure	19	31,7
TOTAAL	60	100

Volgens tabel 2.11 is daar 'n betreklik groot getal entrepreneurs, naamlik 25 (41,7%), wat by voorkeur na die nuus luister. Die 19 (31,7%) by wie daar geen luistervoorkeure bestaan nie, maak egter ook 'n aansienlike deel van die totaal uit.

(c) Die gereeldheid waarmee na die radio geluister word

Die gereeldheid waarmee die lede van die ondersoekgroep na die radio luister, word in tabel 2.12 uiteengesit.

TABEL 2.12
GEREELDHEID WAARMEE NA DIE RADIO GELUISTER WORD

Hoe gereeld	Getal entrepreneurs	
	N	%
Daaglik of 'n paar keer per week	48	80,0
Baie ongereeld	10	16,7
Nooit	2	3,3
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.12 is dit duidelik dat die meerderheid entrepreneurs ten minste 'n paar keer per week na die radio luister. Dit is maklik te verstane as in aanmerking geneem word dat in die meeste van die winkels die radio die heeldag aan is vir die vermaak van die klante. Die 2 persone wat nooit na die radio luister nie, is persone wat glad nie 'n radio besit nie.

(d) Die gereeldheid waarmee na die nuus geluister word

Die gereeldheid waarmee lede van die ondersoekgroep na die nuus luister, word in tabel 2.13 weergegee.

TABEL 2.13

GEREELDHEID WAARMEE NA DIE NUUS GELUISTER WORD

Hoe gereeld	Getal entrepreneurs	
	N	%
Daaglik of 'n paar keer per week	46	76,7
Baie ongereeld	12	20,0
Nooit	2	3,3
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.13 blyk dat die meerderheid entrepreneurs redelik gereeld na die nuus luister.

2.5.2 Leesgewoontes van die entrepreneurs(a) Koerante wat die meeste gelees word

In tabel 2.14 word 'n uiteensetting gegee van die koerante wat onder die entrepreneurs die gewildste is.

TABEL 2.14

KOERANTE WAT DIE MEESTE GELEES WORD

Aard van koerant	Getal entrepreneurs	
	N	%
Bantoe koerante	20	33,3
Plaaslike Blanke koerant	2	3,3
Afrikaanse nasionale koerante	1	1,7
Engelse nasionale koerante	10	16,7
Geen	27	45,0
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.14 blyk dat koerante wat spesifiek tot die Bantoe gerig is, by verre die gewildste is en dat Engelse koerante wat landswyd versprei word, gewilder is as landswye Afrikaanse koerante. 'n Aansienlike deel van die entrepreneurs, naamlik 27 (45,0%), lees nooit 'n koerant nie. Hierdie verskynsel moet egter nie beskou word as 'n gebrek aan belangstelling in koerante nie, maar moet toegeskryf word aan die feit dat koerante nie in die afgeleë dele van die tuisland maklik verkrygbaar is nie.

(b) Gereeldheid waarmee koerante gelees word

In tabel 2.15 word aangedui hoe gereeld koerante gelees word.

TABEL 2.15

GEREELDHEID WAARMEE KOERANTE GELEES WORD

Hoe gereeld	Getal entrepreneurs	
	N	%
Daaglik of 'n paar keer per week	19	31,7
Baie ongereeld	14	23,3
Nie van toepassing	27	45,0
TOTAAL	60	100

Hieruit blyk dat 'n groot persentasie van die entrepreneurs nooit 'n koerant lees nie. Van diene wat wel koerante lees, is daar egter ook 'n aansienlike deel wat dit ongereeld doen. Hierdie verskynsel dui waarskynlik ook weer op die moeilik bekom=baarheid van koerante.

(c) Die soort berigte wat by voorkeur gelees word

In tabel 2.16 word 'n aanduiding gegee van die soort berigte wat by voorkeur gelees word.

TABEL 2.16

SOORT BERIGTE WAT BY VOORKEUR GELEES WORD

Soort berig	Getal entrepreneurs	
	N	%
S.A. staatkundige nuus	3	5,0
Plaaslike (Rustenburgse) nuus	5	8,3
Sakenuus	1	1,7
Sportnuus	10	16,7
Nie van toepassing	27	45,0
Geen voorkeure	14	23,3
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.16 blyk dat sportnuus die grootste aanhang onder die entrepreneurs het. Plaaslike nuus neem die tweede plek in. 'n Eienaardige verskynsel is dat slegs 1 entrepreneur

voorkeur aan sakenuus verleen. Die res van die koerantlesende deel, naamlik 14 (23,3%), openbaar geen voorkeure met betrekking tot enige soort berig nie.

2.6 KENMERKE VAN DIE ONDERNEMINGS VAN DIE ENTREPRENEURS

2.6.1 Die aard van die ondernemings

In tabel 2.17 word die aard van die ondernemings wat in besit van die ondersoekgroep is, uiteengesit.

TABEL 2.17
AARD VAN DIE ONDERNEMINGS

Soort onderneming	Getal ondernemings	
	N	%
Algemene handelsaak	33	55,0
Kafee/restaurant	7	11,7
Algemene handelsaak en kafee	3	5,0
Slaghuis	3	5,0
Fietswinkel	2	3,3
Skoenmaker	2	3,3
Vulstasie	1	1,7
Kleremaker	3	5,0
Steengroef	2	3,3
Hout- en kolehandelaar	1	1,7
Haarkappersalon	1	1,7
Ander	2	3,3
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.17 is dit duidelik dat die handel baie gewilder as die vervaardigings- of herstelbedryf is. Dit blyk naamlik dat 43 van die 60 ondernemings (71,7%) algemene handelsake, kafee/restaurante, of 'n kombinasie van die twee is. Die enigste ondernemings waar daar enigsins sprake van vervaardiging is, is 1 kleremaker en 2 steengroewe. Die ander twee kleremakers en 2 skoenmakers doen uitsluitlik net herstelwerk. Van die 2 fietswinkels is die een slegs ingestel op herstelwerk aan fietse, terwyl die ander een naas fietse ook heelwat ander produkte, veral hardeware en breekware verkoop.

Slegs 12 van die 60 entrepreneurs het in een of ander stadium vroeër enige ander tipe onderneming besit. In hierdie geval was daar 2 wat vroeër algemene handelsake en 3 wat kafees of restaurante besit het. Origens was daar een wat 'n vervoerom-

derneming, een wat 'n bakkery, een wat 'n slaghuus en twee wat bou-ondernemings besit het. Verder was een 'n groentesmous, terwyl 'n ander een motors in sy agterplaas vir sy eie rekening herstel het.

2.6.2 Aanvangskapitaal

Die omvang van die kapitaal waarmee ondernemings begin is, verskil aansienlik. In tabel 2.18 word 'n uiteensetting gegee van die aanvangskapitaal waarmee die entrepreneurs begin sake doen het. Onderskeid word gemaak ten opsigte van die soort onderneming.

Uit tabel 2.18 is dit opvallend hoe laag die kapitaalbedrae is waarmee die entrepreneurs hulle ondernemings begin het. Dit blyk byvoorbeeld dat 19 (31,7) met 'n kapitaal van R250 of minder begin het, terwyl 34 (56,7) hulle ondernemings met 'n kapitaal van R1000 of minder begin het. As dit in aanmerking geneem word dat die aanvangskapitaal in 7 gevalle nie meer bekend is nie, beteken dit dat slegs 31,6 persent van die entrepreneurs hul ondernemings met 'n aanvangskapitaal van meer as R1000 begin het. Die gemiddelde aanvangskapitaal vir die 53 entrepreneurs waar dit bekend is, beloop R1142,97 terwyl die mediaan slegs R650 is.

Dit blyk verder uit tabel 2.18 dat alle ondernemings wat op vervaardiging en herstelwerk toegespits is, met minder as R250 as aanvangskapitaal begin is. Daarteenoor het ondernemings wat op die handel toegespits is, met 'n aansienlik hoër aanvangskapitaal begin. Uit 'n totaal van 27 algemene handelsake waarvan die aanvangskapitaal bekend is, het slegs 5 met minder as R250 en slegs 10 met minder as R500 begin. Verder het 12 met 'n kapitaal van meer as R1000 begin.

Dit is dus duidelik dat die kapitaal waarmee handelondernemings begin is, aansienlik hoër is as dié waarmee vervaardigings- en herstelondernemings begin is.

In hierdie verband moet daar ook gewys word op die feit dat die BBK goedgekeurde entrepreneurs finansier en sodoende mense sonder die nodige aanvangskapitaal help om op hulle voete te kom. Finansiering geskied sonder enige sekuriteit van die kant van die entrepreneur, dog die BBK waak oor sy eie belange - tot tyd en wyl so 'n lening afgelos is - deur toesig oor die betrokke onderneming te hou en homself op die hoogte te hou met die finansiële toestand daarvan. Leiding en advies word, waar nodig, aan entrepreneurs wat sodanige hulp ontvang, verleen. Die ondersoek het aan die lig gebring dat slegs 10 (16,7%) van die 60 entrepreneurs sodanige hulp ten tye van die ondersoek, van die BBK ontvang het. Daar was egter nog 8 (13,3%) wat op een of ander stadium in die verlede hulp van die BBK ontvang het.

TABEL 2.18
 OMVANG VAN AANVANGSKAPITAAL VOLGENS SOORT ONDERNEMING

Aanvangs= kapitaal	Soort onderneming										Totaal			
	Algemene handel= zaak	Kafee/ restau= rant	Algemene handelszaak en kafee	Slag= huis	Fiets= winkel	Skoen= maker	Vul= stasie	Klere= maker	Steen= groef	Hout- en kole= handelaar	Haarkap= per= salon	Ander	N	%
Onbekend	6			1									7	11,7
1- 250	5		2	1	2	2		3	2		1	1	19	31,7
251- 500	5												5	8,3
501- 1000	5	3					1					1	10	16,7
1001- 1500	2	2	1										5	8,3
1501- 2000	3	2							1				6	10,0
2001- 3000	2			1									3	5,0
3001- 6000	3												3	5,0
6001-10000	2												2	3,3
TOTAAL	33	7	3	3	2	2	1	3	2	1	1	2	60	100
%	55,0	11,7	5,0	5,0	3,3	3,3	1,7	5,0	3,3	1,7	1,7	3,3	100	

2.6.3 Maandelikse omset

Die maandelikse omset van entrepreneurs is uiteengesit in tabel 2.19. Waar entrepreneurs boekhou van hulle transaksies is hierdie gegewens uit hulle boeke verkry en is die syfers wat hier gebruik word, die gemiddeld van die laaste 4 tot 6 maande wat ten tyde van die ondersoek beskikbaar was. In gevalle waar entrepreneurs nie van hulle sake boekhou nie, is die syfer wat gebruik word, 'n skatting daarvan deur die entrepreneur self.

Uit tabel 2.19 blyk dat 10 (16,7%) entrepreneurs 'n maandelikse omset van R250 of minder het en dat meer as die helfte, naamlik 31 (51,7%), 'n maandelikse omset van minder as R1000 het. Die gemiddelde maandelikse omset vir al die entrepreneurs beloop R1716-05. Die mediaanomset is egter slegs R986, wat beteken dat die helfte van die entrepreneurs 'n omset van minder as R986 per maand het.

Omdat sommige ondernemings glad nie vergelykbaar is met betrekking tot omset nie, soos byvoorbeeld 'n algemene handelaar en 'n skoemaker nie, word die omsetsyfers in tabel 2.19 ontleed volgens die soort onderneming.

Voordat enigsins gepoog word om hierdie tabel verder te interpreteer, is enkele opmerkings nodig. Eerstens moet daarop gewys word dat een van die fietswinkels in die tabel suiwer net op herstelwerk ingestel is en wel dié een in die omsetkategorie R1 - R250. Die ander fietswinkel, naamlik die in die omsetkategorie R1501 - R2000, is hoofsaaklik op die handel ingestel en verkoop naas fietse ook ander produkte, hoofsaaklik hardeware en breekware. Verder is die vulstasie net op die handel ingestel en verkoop naas petrol ook motoronderdele. Geen herstelwerk word egter gedoen nie.

As bostaande gegewens in aanmerking geneem word, blyk dit uit tabel 2.19 dat alle ondernemings met 'n omset van R1001 en meer op die handel toegespits is. Van die 8 ondernemings wat vervaardiging (1 kleremaker en 2 steengroewe) en herstelwerk (1 fietswinkel, 2 skoemakers en 2 kleremakers) onderneem, ressorteer 6 in die omsetkategorie R1 - R250. Van hierdie 6 ondernemings was 5 se werklike maandelikse omset minder as R80. Van die 2 kleremakers in die omsetkategorie R501 - R1000 het een ook 'n droogskoonmaakdepot as deel van sy onderneming. Sy omset vir sover dit herstelwerk aan klere aanbetref, is volgens homself aansienlik laer as R250 per maand. Dit kan dus hier gestel word dat slegs een van die 8 entrepreneurs wat op vervaardiging en herstelwerk toegespits is ('n kleremaker), 'n omset van meer as R250 daaruit het.

TABEL 2.19
 OMSZET VOLGENS SOORT ONDERNEMING

Omzet (R) per maand	Soort onderneming													Totaal	
	Algemene handel= zaak	Kafee/ restau= rant	Algemene handelsaak en kafee	Sleg= huis	Fiets= winkel	Skoen= maker	Vul= stasie	Klere= maker	Steen= groef	Hout= kole= handelaar	Haarkap= per= salon	Ander	Totaal		
													N	%	
1- 250					1	2		1	2		1	1	10	16,7	
251- 500	1			1									3	5,0	
501-1000	4			1			2			1			18	30,0	
1001-1500				1									11	18,3	
1501-2000	1				1								4	6,7	
2001-3000											1		4	6,7	
3001-5000													4	6,7	
5001-7000	1												4	6,7	
7001-9000													2	3,3	
TOTAAL N	33	7	3	3	2	2	1	3	2	1	1	2	60	100	
%	55,0	11,7	5,0	5,0	3,3	3,3	1,7	5,0	3,3	1,7	1,7	3,3			

Daarteenoor het 47 van die 50 wat by die handel betrek is, 'n omset van meer as R250 per maand, terwyl 29 van die 50 'n omset van meer as R1000 per maand het. Daar is slegs 2 suiwer diensondernemings, naamlik 'n manshaarkappersalon en 'n huurmotor-diens in die ondersoekgroep. Albei hierdie ondernemings ressorteer in die omsetkategorie R1 - R250.

Wanneer diegene wat by die handel betrek is, in 2 groepe verdeel word, naamlik diegene wat hulp van die BBK ontvang en die wat nie hulp van die BBK ontvang nie, blyk dat slegs een van die 9 (11,1%) handelaars onder diegene wat wel BBK-hulp ontvang, 'n omset van minder as R1000 per maand het. Daarteenoor het ongeveer 48 persent (20 van die 41) van diegene wat nie BBK-hulp ontvang nie 'n omset van minder as R1000 per maand, met 'n gemiddelde van R1866-33 en 'n mediaan van R1100 per maand. Dit is dus duidelik dat die omset van handelaars wat hulp van die BBK ontvang, aansienlik hoër is as die omset van handelsake wat nie BBK-hulp ontvang nie.

2.6.4 Getal werknemers

Die getal werknemers wat by ondernemings in diens is, word in tabel 2.20 uiteengesit.

TABEL 2.20
GETAL WERKNEMERS

Getal werknemers	Getal ondernemings	
	N	%
0	6	10,0
1	13	21,7
2	19	31,7
3	9	15,0
4	8	13,3
5	4	6,7
6	1	1,7
TOTAAL	60	100

Uit tabel 2.20 kan vasgestel word dat die totale getal werknemers wat by die entrepreneurs in diens is, 136 beloop. Dit beteken 'n gemiddeld van 2,3 werknemers per onderneming. 8; 38 (63,3%) van die ondernemings is 2 of minder werknemers in diens.

Wanneer, in die geval van ondernemings wat op die handel toegespits is, 'n vergelyking getref word tussen diegene wat hulp van die BBK ontvang en dié wat nie sodanige hulp ontvang nie, blyk die volgende: Handelaars wat hulp van die BBK ontvang, het gemiddeld 2,2 werknemers in diens, terwyl handelaars wat nie hulp van die BBK ontvang nie, gemiddeld 2,5 werknemers in diens het. As dit nou in verband gebring word met die omsetsyfer (vgl. 2.6.3) blyk dat diegene wat nie hulp van die BBK ontvang nie, oor die algemeen meer werknemers in verhouding tot hulle omset in diens het as diegene wat wel hulp van die BBK ontvang.

Dit is interessant om daarop te let dat onder die handelaars wat deur die BBK gehelp word, daar 3 entrepreneurs met 'n omset van meer as R3000 per maand is en dat slegs een van hulle meer as 3 werknemers in diens het. Daarteenoor is daar onder die handelaars wat nie hulp van die BBK ontvang nie, 6 entrepreneurs met 'n maandelikse omset van meer as R3000, maar daar is 11 entrepreneurs wat meer as 3 werknemers in diens het.

Een van die faktore wat waarskynlik vir hierdie toedrag van sake verantwoordelik kan wees, is die feit dat die BBK ten opsigte van entrepreneurs wat BBK-hulp ontvang, 'n raming maak van die getal werknemers wat nodig is in die lig van die verwagte omset. Sodanige entrepreneurs mag nie sonder die toestemming van die BBK meer as die bepaalde getal werknemers in diens neem nie. Hulle is dus in staat om op die rype ervaring van die BBK hulle sake te vestig.

2.6.5 Netto verdienste

'n Poging is aangewend om vas te stel of die verdienste van entrepreneurs uit hulle ondernemings voldoende is om 'n goeie lewe daaruit te maak. As eerste stap hiertoe is direk aan die entrepreneurs gevra hoe hulle oor die saak dink. Die antwoorde op hierdie vraag was redelik uiteenlopend en word saamgevat in tabel 2.21.

Uit tabel 2.21 blyk dat 5 (8,3%) entrepreneurs se verdienstes uit hulle ondernemings onvoldoende is om daaruit te leef. Hierdie entrepreneurs vul dit aan met die verdienstes van hulle eggenotes en kinders wat elders werk. Verder het 11 entrepreneurs (18,3%) verklaar dat hulle baie min verdien, maar dat hulle darem in staat is om met moeite in hulle noodsaaklike behoeftes te voorsien. Die 2 op wie die vraag nie van toepassing is nie, is voltyds by ander werkgewers in diens en hou hulle ondernemings slegs as byverdiensle aan.

TABEL 2.21
 OMVANG VAN ENTREPRENEURS SE VERDIENSTE
 (volgens die entrepreneurs self)

Omvang	Getal entrepreneurs	
	N	%
Inkomste is voldoende	42	70,0
Inkomste is onvoldoende	5	8,3
Kom sukkel-sukkel klaar	11	18,3
Nie van toepassing nie	2	3,3
TOTAAL	60	100

Vanweë die feit dat slegs 26 van die entrepreneurs (43,3%) volledig van hulle sake boekhou, is dit nie moontlik om uit rekeningkundige stelsels hul verdienste te bepaal nie. Wanneer op grond van die gemiddelde omset en uitgawes gepoog word om 'n beeld te vorm van die gemiddelde entrepreneur, lyk die posisie nie te swak nie. Maar dan moet die feit in aanmerking geneem word dat die winste van 'n aantal groot ondernemings die gemiddelde verdienste aansienlik opskuif. So is daar byvoorbeeld een handelsonderneming waarvan die netto wins vir slegs 4 maande reeds R5945 beloop het (volgens syfers wat van die BBK bekom is). In baie van hierdie ondernemings egter dink die entrepreneurs nie eers aan 'n netto wins nie, maar slegs daaraan om iets te verdien om aan die lewe te bly.

Die feit dat 5 entrepreneurs daarop gewys het dat hulle netto verdienste onvoldoende is om aan die lewe te bly, terwyl 11 verklaar het dat hulle met 'n gesukkel net-net aan die lewe kan bly, dui egter daarop dat daar 'n aansienlike aantal is wat moeilik daarin slaag om kop bo water te hou. Die laagste omset-syfer wat by 'n handelsonderneming teëgekomp is, was 'n algemene handelaar met 'n omset van R200 per maand. Die produkte wat hier verkoop word, is feitlik alles net kruidentiersware. Volgens die BBK sowel as die entrepreneurs is die bruto wins op kruidentiersware nagenoeg 15 persent. In die onderhawige geval beteken dit dus 'n bruto wins van ongeveer R30 per maand. Hierteen moet alle uitgawes soos vervoer, skryfbehoeftes, bedekkingsmateriaal, lone, ensovoorts in berekening gebring word, sodat daar uiteindelik heelwat minder oorbly.

Die verdienste van entrepreneurs word ook laag gehou deur die aanwesigheid van te veel winkels in veral die kleiner stamme wat ver van Rustenburg af geleë is. So is daar byvoorbeeld in

een stat (Tshaneng) met 'n totale bevolking van 1448 tydens die 1970 sensus, 3 algemene handelsake. Op hierdie wyse word die koopkrag verdeel en potensiële winste per onderneming aansienlik ingekort. Die entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is, wys dan ook daarop dat die kanse op verbetering nie baie rooskleurig is nie. Een het verklaar dat sodra die bevolking van 'n stat begin toeneem en die omset begin styg, kom daar nog 'n onderneming by en die omset per individuele onderneming en dus ook die netto verdienste daal weer as gevolg daarvan.

2.7 DIE SUKSESVOLHEID VAN DIE ENTREPRENEURS

Pogings om die suksesvolheid van entrepreneurs te bepaal, word ewe-eens in die wiede gery deur die feit dat die meeste entrepreneurs nie volledig van hulle sake boekhou nie. Uit gesprekke met amptenare van die BBK, asook uit die ondersoeke in die veld, was dit gou duidelik dat omset alleen nie 'n betroubare basis bied vir die bepaling van suksesvolheid nie. So het dit byvoorbeeld in die loop van die ondersoek duidelik geword dat ondernemings met 'n hoë omsetsyfer besig was om ten gronde te gaan, terwyl ander met laer omsetsyfers 'n bestendige mate van groei en vooruitgang openbaar het.

'n Poging is dus aangewend om volgens die metode wat deur die amptenare van die BBK voorgestel is (kyk 1.3), 'n beeld van die suksesvolheid van die entrepreneurs te vorm. Dit was egter vroeg in die ondersoek duidelik dat die meerderheid entrepreneurs die gegewens wat hieroor aangevra is, as te privaat om met 'n vreemdeling daaroor te praat, beskou het. Uiteens belangrike inligting, soos byvoorbeeld aan wie hulle almal geld skuld en wat die bedrae is, kon dus nie verkry word nie. Gevolglik moes daar van hierdie metode afgesien word.

Uiteindelik is daar op 'n metode teruggeval wat tot 'n groot mate as subjektief van aard, bestempel kan word. Die oordeel van verskillende instansies oor die vordering van 'n onderneming is aangevra. In hierdie geval is daar gebruik gemaak van die oordeel van amptenare van die BBK soos wat hulle uit die beskikbare rekords van ondernemings wat hulp van die BBK ontvang, of vroeër ontvang het, 'n oordeel kon vel. Tweedens is die mening van die BBK-veldwerker wat as gids en tolk met die ondersoek behulpsaam was, oor elke onderneming ingewin. Hierdie veldwerker reis gereeld deur die gebied om hulp en advies te verleen aan alle entrepreneurs wat daarom vra en het deur die jare 'n redelik betroubare oordeel oor die ondernemings in hierdie gebied opgebou. Derdens is daar oral waar moontlik die mening van mense in die gemeenskap waaronder die entrepreneur funksioneer, aangevra. Vierdens is die eie opinie wat die op-

steller van hierdie verslag van die betrokke onderneming gekry het, in berekening gebring. Laastens is ook die reaksie van die entrepreneurs oor die omvang van hulle verdienste (soos dit uiteengesit is in tabel 2.21) in berekening gebring. Die resultaat van beoordeling op grond hiervan word gevind in tabel 2.22.

TABEL 2.22
SUKSESVOLHEID VAN ENTREPRENEURS

Graad van suksesvolheid	Getal entrepreneurs	
	N	%
Suksesvol	26	43,3
Middelmatig	21	35,0
Onsuksesvol	13	21,7
TOTAAL	60	100

Hieruit blyk dat minder as die helfte, naamlik 26 (43,3%), as suksesvol bestempel kan word en dat 13 (21,7%) duidelik onsuksesvol is. Die orige 21 (35,0%) entrepreneurs is baie middelmatig en alhoewel daar nie duidelike tekens van kwyning en agteruitgang by hulle te bespeur is nie, openbaar hulle ondernemings tog ook nie juis tekens van groei en vooruitgang nie.

HOOFSTUK 3

KULTURELE ELEMENTE EN DIE INVLOED DAARVAN OP DIE ONTWIKKELING VAN ENTREPRENEURSKAP

3.1 INLEIDENDE OPMERKINGS

Kultuur kan beskou word as die somtotaal van alles wat die mens binne volksverband en in 'n proses van aanpassing by sy omgewing tot stand gebring het, en in die lewensproses nog voortdurend tot stand bring. As sodanig omvat die kultuur van 'n besondere volk die totale lewensproses van daardie volk (vgl. Coertze, P.J. 1960).

Kultuur is egter nooit staties nie, selfs nie die eenvoudigste kultuur nie. Dit is voortdurend onderhewig aan verandering en sodanige verandering kan op verskillende maniere te weeggebring word. So kan 'n bepaalde verandering uit die volkscorpus self na vore tree. Hierby word bedoel dat 'n lid van die besondere volk met 'n nuwe innovasie na vore kan kom. As hierdie innovasie deur sy volksgenote aanvaar word, sal dit in die kultuurpatroon ingepas word en aldus 'n deel van die kultuurbesit van daardie volk word.

Kultuurverandering kan egter ook die resultaat wees van kontak met 'n ander volk, dus met 'n ander kultuur. Wanneer sodanige kontak en gevolglike kultuurbeïnvloeding plaasvind, staan die proses van kultuurverandering wat daaruit voortspruit, bekend as akkulturasie. As die aanraking tussen die twee volke intiem is, word die lede van een of albei die volke intensief blootgestel aan die gewoontes van die ander volk. Terselfdertyd vind daar ook blootstelling aan 'n stel totaal nuwe waardes en norme plaas.

Afhangende van 'n verskeidenheid van faktore, soos byvoorbeeld die wyse van aanraking, die relatiewe getalsterkte van die onderskeie volksgroepe, verskille in kulturele peil, relatiewe aangepastheid aan die omgewing, die aanwesigheid en omvang van konserwatisme by een van die twee volksgroepe, kan die kultuurbeïnvloeding en dus ook kultuurverandering in verskillende rigtings lê. Hierby word bedoel dat dit moontlik is dat albei volke wat in so 'n aanrakingsituasie betrokke is mekaar op kulturele vlak kan beïnvloed, maar dat dit ook moontlik is dat dit in hoofsaak slegs een volk kan wees wat die ander kan beïnvloed.

In Suid-Afrika het die situasie ontwikkel dat dit in hoofsaak die Blanke draers van die Westerse kulturele bedeling is wat 'n geweldige beïnvloeding in die rigting van die Bantoe-

volke laat uitgaan het en dat dit in hoofsaak dus laasgenoemde is wat aan 'n intense proses van akkulturasie blootgestel is. In hierdie proses het die Bantoevolke heelwat van die Westerse kultuurgoedere van die Blanke oorgeneem.

Die nuwe behoeftes wat uit hierdie beïnvloedingsproses voortgespruit het, kon binne die Westerse monetêre ekonomiese stelsel alleen deur middel van geld bevredig word, sodat die Bantoe mettertyd as werknemer in die Westerse ekonomie betrek geraak het. Mettertyd het hy egter ook as selfstandige ondernemer na vore begin tree, sodat 'n groot aantal Bantoes vandag reeds in verskillende sektore van die ekonomie as ondernemers optree.

Binne die Westerse kulturele orde, is die kapitalistiese ekonomiese stelsel geïntegreer met die res van die Westerse kultuur en vorm aldus 'n organiese geheel. Alhoewel die Bantoe heelwat uit die Westerse kultuur oorgeneem het, het hy beslis nie naastenby alles oorgeneem nie. Van hul oorspronklike kulture het baie - soms in die oorspronklike en soms in gewysigde vorm - behoue gebly. Daarbenewens het ook nuwe vorme hul verskyning gemaak. Sels waar uiterlike vorme heeltemal oorgeneem is, beteken dit nie noodwendig dat die waardes en norme wat in die Westerse kultuur beslag en gestalte aan daardie uiterlike vorme verleen, deur die Bantoe oorgeneem en verinnerlik is nie. Dit gebeur verder ook dat baie nuwe vorme dikwels in stryd en gevolglik ook onversoenbaar met die tradisionele vorme is. Tog vind 'n mens die verskynsel dat die tradisionele vorme dikwels naas die nuwe vorme bly voortbestaan, soos byvoorbeeld die Christelike geloof naas die tradisionele geloof in die voorvadergeeste. Dit is dus duidelik dat 'n mens hier te doen kry met 'n toestand van kulturele verwarring of disnomie (Coertze, P.J. 1968). Reïntegrasie van die botsende kulturelemente is nog nie bewerkstellig nie.

Die vraag kan dus tereg gestel word: Wat is die verband tussen hierdie verwarde kultuurbeeld enersyds en ekonomiese ontwikkeling andersyds? Waar dit hier slegs gaan om die ontwikkeling van entrepreneurskap by sekere Tswanastamme, sal vervolgens getrag word om te bepaal of daar binne die heersende kulturele milieu kulturelemente aanwesig is wat die ontwikkeling van entrepreneurskap kan bevorder of vertraag. Wanneer hier gepraat word van kulturele elemente, word alle vorme daarvan, dit wil sê oorblyfsels van die tradisionele vorme sowel as nuwe vorme wat vandag voorkom, in berekening gebring.

In die behandelingsmetode word daardie aspekte van die betrokke kultuur waarin elemente voorkom wat die ontwikkeling van entrepreneurskap kan beïnvloed, agtereenvolgens behan-

del. Die verskillende maniere waarop die betrokke elemente 'n invloed uitoefen, sal dan opeenvolgend genoem en bespreek word.

3.2 ELEMENTE UIT DIE SOSIALE LEWE OF DIE SOSIALE ORGANISASIE

3.2.1 Begripsbepaling

Dit is nodig dat daar vooraf 'n kort uiteensetting gegee word van wat onder die sosiale organisasie van 'n volk verstaan word. Kortliks behels dit die volgende:

Eerstens omvat dit die sosiale ordeningswyse, dit wil sê of die besondere volk vaderregtelik of moederregtelik georden is. Tweedens sluit dit ook alle groeperinge wat binne daardie volksverband voorkom, in. By primitiewe volke is groeperinge wat op verwantskap gebaseer is van oorheersende belang en speel sekondêre groepe of groeperinge wat nie op verwantskap gebaseer is nie, 'n minder belangrike rol. Namate kultuurontwikkeling en spesialisasie toeneem, neem die sekondêre groeperinge ook in omvang en belangrikheid toe. Dit is ook so dat mense wat op 'n bepaalde punt of binne 'n sekere gebied saamwoon, nie as individue elkeen heeltemal afsonderlik leef nie. Vanweë die sosiaalgerigtheid van die mens en die werking van ander faktore word so 'n groep tot 'n organies-funksionerende eenheid saamgebind en vorm hulle 'n besondere groepering. Om hierdie rede is die wyse van samewoning ook belangrik by die bestudering van die sosiale organisasie. By die bestudering van al hierdie groeperinge gaan dit nie net om die strukture daarvan nie, maar ook om die verhoudinge tussen die lede daarvan. In die laaste plek behels dit ook die verwantskapstelsel met al die regte, voorregte en verpligtinge wat daaruit voortspruit.

Uit die voorondersoek het geblyk dat daar binne die raamwerk van die sosiale organisasie (soos hierbo uiteengesit) 'n aantal verskynsels is wat die ontwikkeling van entrepreneurskap moontlik kan beïnvloed. Om daardie rede is al hierdie moontlikhede in die ondersoek opgevolg.

3.2.2 Die samewoningswyse en die invloed daarvan

Die Tswana het tradisioneel op verskillende punte in statte van verskillende groottes gewoon (vgl. Schapera, 1938). Die statte wat vandag in hierdie gebied aangetref word is, met enkele uitsonderings, reeds baie oud. Ten opsigte van die distrik Bafokeng verklaar Coertze: "Woonpunte soos Phokeng, Luka, Kana, Tsitsing, Tlaseng, Thekwana en Photsaneng voer hulle ontstaan beslis minstens terug tot net na die herstel van die stam met die vertrek van Umzilikazi na die weste in 1832" (Coertze, R.D. 1971, p. 83). Rondom elke stat is daar dan eer-

stens die landbougrond van al die inwoners aangetref en tweedens die gesamentlike weiding waarop die vee van al die inwoners gewei het. Dit het meegebring dat statte soms tot 10 myl van mekaar aangê is en dus oor die hele stamgebied versprei is.

Die implikasie is gevolglik dat baie statte in die huidige tyd ver van die ekonomiese groeipunte (wat hoofsaaklik in Blanke gebiede aangetref word) geleë is. Met die uitsondering van 'n aantal myne, waar die Tswana om een of ander rede nie bereid is om te werk nie, is Rustenburg die naaste punt waar werkgeleentheid bestaan. Baie Tswanas uit hierdie gebied werk egter ook op plekke soos Pretoria, die Wesrand, Johannesburg en Potchefstroom. Die geld wat tuisland toe gaan, is in die reël nie veel nie, omdat elkeen op die plek waar hy werk en woon, eers in sy eie behoeftes moet voorsien. Een informant het die situasie soos volg saamgevat: "Dit is net die kleingeld van wat in die dorpe en stede verdien word wat uiteindelik in die tuisland uitkom". Diegene wat nie in die Blanke stede gaan werk nie, is afhanklik van die veeteelt en landbou, dog die omvang van hierdie aktiwiteite is baie beperk en die geld of produkte wat daaruit verdien word, baie gering.

In tabel 3.1 word 'n uiteensetting gegee van die getal ondernemings in die verskillende afstandskategorieë van Rustenburg en word daar gepoog om te bepaal of daar 'n verband tussen die omset van 'n onderneming en die afstand wat dit van Rustenburg af is, bestaan.

TABEL 3.1
AFSTAND VAN RUSTENBURG AF IN VERHOUDING TOT OMSET

Omset (R) per maand	Afstand (in myle) van Rustenburg af								Totaal		
	1-4	5-9	10-14	15-19	20-29	30-39	40-49	50 en meer	N	%	
1- 250	3	3	3	1					10	16,7	
251- 500	1			1			1		3	5,0	
501-1000	3	2	2	1	3	2	4	1	18	30,0	
1001-2000	1	3		1	2	1	6	1	15	25,0	
2001-4000		1		1		1	1	1	5	8,3	
4001-6000	3			1			1	1	6	10,0	
6001-9000	2		1						3	5,0	
TOTAAL	N	13	9	6	6	5	4	13	4	60	100
%		21,7	15,0	10,0	10,0	8,3	6,7	21,7	6,7	100	

Hieruit blyk dat die getal ondernemings afneem namate daar verder van Rustenburg af wegbeweeg word. Die enigste uitsondering is die gebied tussen 40 en 49 myl van Rustenburg af. In hierdie gebied is daar egter 'n aantal groot statte geleë, soos byvoorbeeld Saulspoort, met 'n aantal klein statjies rondom hom, asook Mabeskraal. Die bevolkingsdigtheid is dus redelik hoog in hierdie gebied.

Dit blyk verder uit die tabel dat daar in die onmiddellike omgewing van Rustenburg (d.w.s. 1 tot 4 myl) 5 uit 'n totaal van 13 ondernemings met 'n omset van R4000 per maand of meer is. Origens is daar in 4 ander afstandskategorieë (naamlik 10-14 myl, 15-19 myl, 40-49 myl en 50 myl en verder) een onderneming elk met 'n omset van meer as R4000 per maand. In die ander 3 kategorieë is daar geen ondernemings met so 'n hoë omset nie. Ook wanneer die getal ondernemings met 'n omset van R4000 en meer per maand uitgedruk word as 'n persentasie van die totale getal ondernemings in daardie afstandskategorie, is daar in die gebied 1-4 myl meer ondernemings met 'n hoë omset as in enige ander kategorie. Daar is egter ook 'n hele aantal ondernemings met 'n redelik lae omset in hierdie gebied, wat daarop dui dat nie almal in die onmiddellike omgewing van Rustenburg 'n hoë omset het nie, maar dat die kanse om 'n hoë omsetsyfer te behaal, veel beter is naby die dorp.

Omdat die frekwensiewaardes te klein is, is 'n chi-kwadraattoets vir die statistiese beduidendheid van die gegewens nie moontlik nie en daarom word volstaan deur te sê dat dit moontlik is dat die vestigingspatroon 'n invloed op suksesvolheid kan uitoefen.

3.2.3 Die proses van individualisering

In die verlede was die Tswana 'n kommunaal georiënteerde volk. Coertze maak die volgende opmerking in hierdie verband: "In die verlede was die groter gesinne-eenheid, dit is die gesinne wat tot stand kom deur die manlike verwante van een stamvader drie tot vyf generasies verwyder, 'n hegte en saangebonde eenheid. Die mense het nie alleen naby mekaar gewoon nie, maar die gesag van die hoof van die huisgesin oor die huisgenote, en van sy senior verwante oor hom, was sonder uitsondering 'n lewende werklikheid. Vandag is dit nie meer so nie. Huisgesinne woon nou elkeen afsonderlik op sy eie perseel. Die geheel is verbrysel en word op verskillende plekke deur die stat aangetref. Die gesag van 'n man se seniores oor sy en sy huisgesin se doen en late het ernstig verminder. Selfs die gesag van die vader oor sy eie kinders is aangetas. Mens sien dit die duidelikste waar kinders die ouerlike gesag verwerp omdat hulle 'mondig' (d.i.

ongeveer ouer as 20) geword het. Mens sien dit ook by vaders wat hulle aanspreeklikheid vir die daade van ongetroude seuns ontken, omdat die kinders 'mondig' is en self vir hulle eie wandade aanspreeklikheid moet aanvaar" (Coertze, R.D. 1971, p. 90). Hy stel dit duidelik dat daar 'n proses van individualisering besig is om plaas te vind.

Die kommunale gees het vroeër ook op die ekonomiese terrein tot uiting gekom (vgl. Schapera, 1953). Waar 'n man se eie gesin nie in staat was om 'n besondere taak alleen te verrig nie, soos byvoorbeeld by die ontbossing of braak van 'n nuwe stuk land, was sy bure altyd bereid om te help. Die enigste voorwaarde was dat die persoon wat die werk gedoen wou hê, voedsel in die vorm van vleis en bier moes verskaf. Alhoewel hierdie gebruik nie heeltemal uitgesterf het nie, is dit duidelik dat sodanige hulpverlening vandag baie weinig voorkom en dat 'n persoon wat addisionele arbeidskragte nodig het, daarvoor moet betaal.

Die gebrek aan die tradisionele gees van samewerking en onderlinge advies- en hulpverlening het ten opsigte van die onderhawige ondersoek op verskillende terreine duidelik geblyk. Uit die 60 ondernemings wat by die ondersoek betrek is, was daar slegs 1 vennootskap en nie 'n enkele maatskappy nie. In die geval van die vennootskap het dit geblyk dat daar struweling tussen die vennote is en dat hulle dit oorweeg om die vennootskap te ontbind.

Die entrepreneurs is gevra wat hulle houdings ten opsigte van die maatskappyvorm in besigheid is. Hieruit het geblyk dat 47 nie in 'n maatskappy betrokke wil raak nie, 5 wou geen opinie uitspreek nie en die ander 8 het verklaar dat dit in orde is as jy jou mede-aandeelhouders goed ken en weet dat hulle eerlik is. Van die 47 wat nie in 'n maatskappy betrokke wou raak nie, het 37 verklaar dat dit onmoontlik is om 'n eerlike mede-aandeelhouer te kry, terwyl die ander 10 verklaar het dat hulle slegs belang stel in die bevordering van hulle eie belange en nie 'n ander persoon wil help ryk maak of hulle eie voorspoed en vooruitgang met 'n ander wil deel nie. Een entrepreneur het sonder om doe kies om te draai, gesê: "Ek wil die geld in my eie sak hê, nie in iemand anders s'n nie."

Dit blyk dus dat daar by 'n meerderheid entrepreneurs (37 of 61,7%) 'n gebrek aan onderlinge vertroue is, terwyl 'n minderheid nie bereid is om voorspoed met ander te deel nie.

Die entrepreneurs is verder gevra of hulle 'n konkurrent wat hulle daarom nader oor besigheidsaangeleenthede sal adviseer

en ook of hulle konkurrente om advies sal nader. Van die totaal het 38 (63,3%) geantwoord dat hulle wel bereid is om dit te doen. Dit is egter interessant dat 10 van hierdie 38 onmiddellik daaraan toegevoeg het dat hulle slegs baie oppervlakkige advies sal gee. Een entrepreneur het dit soos volg gestel: "Ja, ek sal hom raad en advies gee, maar ek sal hom nie diep raad gee nie." 'n Ander een het dit soos volg gestel: "I won't be very open to him." Van die res het 16 (26,7%) dit onomwonde gestel dat hulle nooit 'n konkurrent oor besigheidsaangeleenthede sal adviseer nie, terwyl 6 (10,0%) gesê het dat hulle nie weet wat hulle sal doen nie. Die oorgrote meerderheid het verklaar dat hulle nog nooit 'n verzoek om advies van 'n konkurrent ontvang het nie.

Die vraag ontstaan of diegene wat geantwoord het dat hulle ander sal adviseer, maar dat hulle dit slegs baie oppervlakkig sal doen, wel beskou kan word as persone wat bereid is om ander te adviseer en of hulle nie ook maar gereken moet word onder diegene wat nie bereid is om ander te adviseer nie? Indien hulle wel as sodanig beskou word, beteken dit dat 26 (43,3%) nie bereid is om ander te adviseer nie.

Op die vraag of hulle 'n konkurrent om advies sal nader, het 26 (43,3%) bevestigend geantwoord, maar bygevoeg dat hulle hom moet ken en moet weet dat hy 'n "goeie man" ("n man met 'n goeie hart", "n eerlike man") is. Nie een van hierdie 26 het hierdie vraag ongekwalifiseerd bevestig nie. Van die res het 31 (51,7%) sonder aarseling verklaar dat hulle 'n konkurrent nooit om advies sal nader nie, terwyl 3 gesê het dat hulle nie weet wat hulle sal doen nie. Die rede wat sonder uitsondering deur die 31 genoem is, was dat hulle nie kan vertrou dat 'n ander persoon eerlike en korrekte advies aan hulle sal gee nie. Een entrepreneur het gesê: "Hy wil mos sy eie besigheid sterk maak, nie myne nie." 'n Ander het gesê: "Hy sal my verkeerde raad gee, want my besigheid pla hom."

Al die informante - die meer verwesterde en ontwikkelde, sowel as diegene deur die kapteins aangewys - was dit eens dat hierdie verskynsel in hoofsaak toegeskryf moet word aan die feit dat daar vandag onder alle lae van die Tswanabevolking 'n gees heers om wanneer dit by vooruitgang kom, soveel as moontlik vir jouself in te palm. Hulle het beklemtoon dat hierdie neiging baie wyer as net in die sakewêreld te bespeur is. 'n Afgetrede onderwyser het hom in die volgende woorde hieroor uitgelaat: "There was previously the we-feeling among the people, but now you have the dangerous I-feeling. Everyone does his best to suppress others and to come up so that he can be the only well-known person. Everyone wants to be a tycoon."

Die informante wys ook daarop dat sommige sakemanne hulle nie altyd van eerlike metodes bedien om vooruit te gaan nie. Twee van die 15 meer verwoesterde informante het daarop gewys dat sommige sakemanne veral die ongeletterdes in hulle volksgelidere sonder enige gewetenswroeging uitbuit. Verder het 5 van hulle daarop gewys dat sodra 'n Tswana-entrepreneur te veel kompetisie van 'n sekere konkurrent begin kry, hy 'n skinderveldtog teen daardie konkurrent op tou sit. Van hierdie 5 het 2 gemeld dat een van die skinderstories in gevalle waarvan hulle bewus is, was dat die konkurrent 'n towernaar is. Die Tswana vrees 'n towernaar en sal hom altyd probeer vermy (vgl. Schapera, 1938). Op hierdie wyse word daar dan gepoog om mense van die betrokke konkurrent weg te hou en sy onderneming te laat doodbloei.

Die twee grondredes vir die verskynsels wat hierbo genoem is, naamlik agterdog en selfsugtigheid of jaloesie, blyk ook duidelik uit 'n onderhoud wat kaptein Maseloane, in daardie stadium lid van die Tswana Uitvoerende Raad, met 'n verteenwoordiger van die Bantoekeoerant, "The World" gevoer het. Op 15 Oktober 1971 is berig dat die kaptein die volgende gesê het: "Our business men are still selfish and only think of themselves. They don't work together ..." Hy verklaar ook: "Our business men regard each other with suspicion and do not trust each other."

Uit die voorgaande is dit duidelik dat daar in die sake-wêreld onder die Tswanas weinig van die tradisionele kommunalisme oorgebly het. Dat die ontwikkeling van individualisme van groot betekenis is vir ekonomiese ontwikkeling onder die Tswana kan nie ontken word nie. Dit is egter duidelik dat die vorm waarin dit hier voorkom, naamlik die oorheersende drang na die bevordering van jou eie belange, selfs al sou jou optrede tot nadeel van 'n ander Tswana strek, 'n vertragende faktor in die ontwikkeling van entrepreneurskap onder die Tswana kan wees.

3.2.4 Die strewe na sosiale status

In die volkekundige literatuur word status deur baie skrywers as onderdeel van die politieke organisasie van 'n volk beskou, omdat status by ongeletterde volke normaalweg saamval met politieke gesag. In die westerse kultuurverbande is status en 'n strewe na status 'n verskynsel wat veral ten opsigte van die sosiale lewe 'n belangrike rol speel. Omdat dit in die onderhawige geval in hoofsaak om nuwe vorme gaan, word daar verkies om dit hier te behandel as onderdeel van die sosiale lewe. Hierdie behandelingswyse word verder ook verkies omdat statussimbole 'n belangrike rol speel en omdat dit in hoofsaak 'n sosiale verskynsel is.

Ook by die Tswanavolke was status tradisioneel 'n verskynsel wat hoofsaaklik in die politieke organisasie 'n rol gespeel het (vgl. Schapera, 1953 en 1938). Gevolglik is status en aansien in hoofsaak deur afkoms en geboorte bepaal en was dit die kaptein, sy verwante en raadsmanne en die hoofmanne wat persone van aansien was. Hierdie mense - veral die kaptein en sy hoofmanne - het op alle terreine van die lewe die leiding geneem. Benewens hierdie mense was daar egter ook nog die toedokter wat met besondere agting bejeën is.

Die moontlikheid dat mense van lae afkoms status en aansien kon verwerf, was egter nie heeltemal uitgesluit nie. "Men of lowly birth may acquire individual prestige or influence through conspicuous loyalty to the Chief, knowledge of the law, outstanding ability in debate, the practice of magic or some similar factor; and in olden days, through bravery and skill in warfare." Ryk mense was wel ook statuspersone, maar dan was dit meer bepaald as gevolg van die mafisa-stelsel (vgl. Schapera, 1938, p. 32) waardeur hulle in staat was om 'n groot gevolg van mense wat teenoor hulle persoonlik lojaal was, op te bou en so hulle vermoë om 'n invloed op stamsake uit te oefen, vergroot het.

Tydens die ondersoek het dit duidelik geword dat kapteins en hoofmanne hul status tot in die huidige tyd behou het. Dit is opvallend dat selfs die mees verwesterde persone onder die informante die kaptein aangedui het as die persoon met die hoogste status in die stamverband. In die huidige tyd het daar egter ook ander persone na vore gekom wat status en aansien geniet, naamlik onderwysers, predikante, medici, klerke, sakemanne en ander professionele lui.

Dit het reeds tydens die voorondersoek duidelik geword dat daar 'n geweldige strewe na vooruitgang onder hierdie mense bestaan (kyk ook 3.2.3) en dat diegene wat tekens van vooruitgang openbaar, hoog aangeslaan en met agting bejeën word. Hierdie strewe na vooruitgang en die verbetering van hulle posisies is ook onder die entrepreneurs aangetref. Dit blyk onder andere duidelik uit die redes wat deur entrepreneurs aangevoer is, waarom hulle met hulle eie ondernemings wou begin asook uit die doelstellings met hul ondernemings. Gegewens hieroor word in tabelle 3.2 en 3.3 saamgevat.

Uit tabel 3.2 blyk dat die meeste entrepreneurs hulle ondernemings begin het om hulle eie posisies te verbeter, dit wil sê om hulle op die pad na vooruitgang te help. Dit is naamlik deur 34 (56,7%) van die entrepreneurs aldus gestel.

TABEL 3.2

REDES WAAROM ENTREPRENEURS HUL ONDERNEMINGS BEGIN HET

Redes	Getal entrepreneurs	
	N	%
Wou hulle posisies verbeter	34	56,7
Het onderneming geërf	10	16,7
Wou terugkeer tuisland toe	7	11,7
Ander redes	9	15,0
TOTAAL	60	100

TABEL 3.3

DOELSTELLINGS VAN ENTREPRENEURS MET HUL ONDERNEMINGS

Doelstelling	Getal entrepreneurs	
	N	%
Wil ryk word	22	36,7
Wil lewenstandaard verhoog	27	45,0
Wil goeie diens lewer	3	5,0
Ander	8	13,3
TOTAAL	60	100

Wat hulle doelstellings met hulle ondernemings aantref nadat hulle hul nou reeds in die sakewêreld bevind, blyk dat 22 (36,7%) graag wil ryk word uit hulle ondernemings en dat 27 (45,0%) hulle besighede wil gebruik as middel om hul lewenstandaard te verhoog. Dat albei hierdie groepe hul ondernemings as middel tot vooruitgang wil gebruik, spreek vanself sodat dit dus duidelik is dat 49 (81,7%) hul ondernemings as middel tot vooruitgang beskou.

Uit die ondersoek blyk egter terselfdertyd dat daar 'n sterk begeerte is by diegene wat meen dat hulle vooruitgang maak om dit kenbaar te laat word en in hierdie verband speel statussimbole 'n baie belangrike rol. Ten einde groter duidelikeheid oor die rol van status en statussimbole in die lewe van die Tswana- volk te verkry, het die hoof van die Tlhabane-Opleidingskool vir Bantoe-onderwysers ingewillig om sy senior studente 'n opstel oor status en die hedendaagse statussimbole onder die Tswana te laat skryf.

'n Ontleding van hierdie opstelle het die volgende aan die lig gebring: In 41 van die 57 opstelle is rykdomme as basis vir statusverwerwing genoem, terwyl 31 geleerdheid as basis genoem het. Die somtotaal van hierdie syfers dui dus daarop dat rykdom sowel as geleerdheid deur 15 studente genoem is. 'n Motor en 'n moderne huis volgens Westerse styl is verreweg deur die meeste as die belangrikste statussimbole beskou. 'n Motor is naamlik deur 46 en 'n moderne huis deur 42 genoem. 'n Winkel en deftige klere is deur 28 genoem en het gesamentlik die derde plek ingeneem. Deftige meubels is deur 22 genoem. Dit is opvallend dat slegs 9 van die 57 studente beeste nog as 'n statussimbool beskou en dat 8 die aanwesigheid van 'n bediende in die huis as sodanig beskou.

Ses van hierdie statussimbole is vervolgens aan 15 van die informante genoem. Hulle is versoek om hierdie items in die volgorde te plaas waarin dit status aan mense verleen. Hulle is versoek om die algemene oordeel van die mense in hulle omgewing in berekening te bring by die plasing van hierdie items. 'n Samevatting van hulle rangskikking daarvan word in tabel 3.4 gegee.

TABEL 3.4
GRADERING VAN STATUSSIMBOLE

Rang= posisie	Motor	Huis	Meubels	Winkel	Beeste	Klere	Totaal
1e	5	5		4	1		15
2e	3	3	1	8			15
3e	3	7	2	2	1		15
4e	3		7	1	4		15
5e	1		3		1	10	15
6e			2		8	5	15
TOTAAL	15	15	15	15	15	15	15
Punte toegeken	68	73	42	75	32	25	

Hieruit blyk dat 'n motor, 'n moderne huis of 'n winkel deur die meeste persone as die belangrikste statussimbool aangedui is. In 'n poging om die belangrikheid van hierdie statussimbole meer definitief te kan aandui, is punte toegeken wat wissel van 6 punte vir 'n eerste posisie tot 1 punt vir 'n sesde posisie. Die totale punte wat elke statussimbool op hierdie grondslag verkry het, word in die heel onderste ry van tabel 3.4 aangedui. Hieruit blyk dat 'n winkel die eerste plek inneem (75 punte), 'n moderne huis die tweede (73 punte) en 'n motor die derde plek (68 punte). Die ander items het aansienlik minder punte behaal.

Dit blyk dus dat dié items wat deur die studente as die belangrikste statussimbole genoem is, naamlik 'n motor, 'n moderne huis en 'n winkel, ook deur die informante as die belangrikste beskou word, hoewel in 'n ander volgorde. Dit het ook geblyk dat van alle tipes sakeondernemings 'n algemene handelseaak en 'n kafee die hoogste aangeslaan word. So sal die eienaar van 'n kleinerige winkeltjie sosiaal hoër aangeslaan word as 'n persoon wat 'n baie bestendige steengroef besit. Die rede hiervoor lê nie alleen in die feit dat laasgenoemde tipe besigheid op handewerk berus en dus 'n laer tipe van onderneming is nie, maar ook in die feit dat 'n algemene handelaar of kafee-eienaar voedselprodukte te verkoop. Die informante het daarop gewys dat laasgenoemde feit die gemiddelde Tswana in 'n groot mate van die winkelier afhanklik laat voel. Een van hulle het dit soos volg gestel: "Die winkeliers is die mense waar ons ons kos kry en as ons nie geld het nie, moet ons by hulle gaan skuld vra. Daarom moet ons hulle respekteer en met eerbied behandel."

In hierdie verband moet daarop gelet word dat die grootte van die winkel nie in berekening gebring word nie. Alle winkeliers is mense van status en aansien en dit word sonder meer aanvaar dat hulle vermoënd is; soos een van die studente dit in sy opstel gemeld het: "Almal weet dat iemand wat 'n winkel het, baie geld het." Die moontlikheid dat hy dalk baie skuld mag hê en finansieel in 'n redelik swak posisie mag wees, word ook nie in berekening gebring nie, want, soos een van die informante dit gestel het, "die voorrade in die winkel kan gesien word, maar die skuld kan 'n mens nie sien nie."

Oor 'n motor as statussimbool was daar baie interessante en insiggewende antwoorde. Slegs enkeles hiervan word genoem. Op 'n vraag waarom Tswanamense so graag motors koop, het een van die informante ('n hoogsontwikkelde persoon) soos volg geantwoord: "Dertig jaar gelede het jy status onder die Tswanas gehad as jy 'n kitaar besit het. Later was dit 'n fiets en vandag moet jy 'n motor besit om 'n man van aansien te wees." 'n Ander persoon se antwoord op dieselfde vraag was: "Because you can see that he is a success."

Dat die drang na status en statussimbole 'n uitwerking op sekere entrepreneurs se besighede het, blyk uit die ondersoek. Voordat die ondersoek in die veld 'n aanvang geneem het, het ampstenare van die BBK daarop gewys dat dit nie lank duur voordat 'n sakeman besluit om 'n motor aan te skaf of 'n groot huis te laat bou nie. Die gevolg hiervan is dat hulle ondernemings stadig begin kwyn en uiteindelik heeltemal tot niet gaan. Dit beteken nie dat in alle gevalle waar motors aangekoop word, dit tot die uiteindelijke ondergang van die onderneming ly nie. Baie entrepreneurs is finansieel sterk genoeg om dit te kan bekostig.

In die ondersoekgroep was daar drie entrepreneurs wie se ondernemings as gevolg van sodanige optrede baie duidelik aan die kwyn was. Een van hulle het kort na die ondersoek voltooi is, bankrot gespeel, die ander se onderneming sou baie duidelik nie lank meer staande kon bly nie, en die derde een het met behulp van 'n lening by die BBK sy onderneming probeer red. Die probleem in hierdie verband is dat etlike entrepreneurs wat, volgens inligting, om hierdie rede bankrot gespeel het, nie weer opgespoor kon word om eerstehandse inligting te kon verkry nie. Alhoewel die persentasie wat om hierdie rede bankrot speel, relatief klein is tot die totale getal entrepreneurs, is hul getalle volgens amptenare van die BBK betekenisvol en is hulle oortuig dat dit die moeite sou loon om die oorsaak van hierdie probleem te probeer vasstel. Pogings is dan ook aangewend om dit te doen.

Uit inligting wat oor hierdie mense ingewin is, blyk dat waar motors aangekoop word, so 'n entrepreneur na die aankoop van die motor baie weinig by sy onderneming te vind is. Dit bring nie alleen mee dat kapitaal onttrek word om die motor aan die loop te hou nie, maar lei veral ook tot 'n gebrek aan kontrole. Die informante is dit eens dat die drang na status hiervoor verantwoordelik gehou moet word. Hulle wys daarop dat wanneer 'n Tswana sy eie onderneming besit, hy reeds 'n man van aansien is. Wanneer hy egter sy eie motor besit en gedurig kan rondry, word hy as so vooruitstrewend beskou dat hy self nie nodig het om te werk nie. So 'n persoon word deur die Tswanamense as 'n tycoon bestempel.

Ongelukkig is daar in hierdie gebied 'n hele aantal persone wat om hierdie rede bankrot gespeel het, wat BBK-lenings gehad het. Die BBK het toe hierdie toedrag van sake onder hulle aandag gekom het, ingegryp om die ondernemings te probeer red, dog in sommige gevalle was dit te laat. Volgens informante blameer sulke mense gewoonlik die BBK vir hul mislukkings en op hierdie wyse het daar reeds by sommige entrepreneurs 'n vrees ontstaan om die BBK om hulp te nader. Die persoon na wie hierbo verwys is en wat kort na die ondersoek voltooi is, bankrot gespeel het, het in die onderhoud reeds die BBK vir sy probleme beskuldig. Op hierdie wyse word die aandag van die massas afgetrek van die werklike rede vir hul mislukkings, sodat sulke mense steeds by die massas in aansien bly.

Die feit dat 'n winkel 'n statussimbool is, beïnvloed mense se kansen op sukses ook grootliks. Dit bring mee dat mense winkels begin alleen ter wille van die status wat dit meebring. Die volgende voorval is 'n sprekende voorbeeld hiervan: Terwyl 'n onderhoud by 'n steengroef, waar stene op 'n baie eenvoudige manier gevorm word, met die betrokke entrepreneur gevoer is, het hy

opgemerk dat hy graag 'n masjien sou wou koop om stene te vorm en bygevoeg dat hy 'n tweedehandse een teen 'n paar honderd rand kon koop. Die probleem was egter dat hy nie geld daarvoor het nie en nie wou "skuld maak by die BBK" nie. In die loop van die onderhoud het hy egter gemeld dat hy van plan was om met 'n eie kafee te begin. Die beperkte moontlikhede vir nog 'n kafee is aan hom genoem, dog hy het hom nie veel daarvoor gekwel nie. Toe aan hom gevra is waar hy die geld daarvoor gaan kry, het hy gemeld dat hy meer as R1000 in die bank het. Op 'n verdere voorstel dat hy die geld moet gebruik om die masjien te koop en so sy produksie op te skuif, het hy laat blyk dat die idee hom glad nie geval nie en toe die volgende insiggewende opmerking kwytgeraak: "As 'n mens 'n winkel of 'n kafee het, is jy 'n man (deur homself beklemtoon). Die mense sien jou dan raak." Dat dit hier vir hom om status en aansien gegaan het, ly geen twyfel nie.

Die probleem wat hierdeur geskep word, is dat daar talle klein winkeltjies tot stand kom en dat entrepreneurs dan sukkel om 'n ordentlike lewe daaruit te verdien. In hierdie verband is daar reeds verwys na wat die posisie in die stat Tshaneng is (kyk 2.6.5) en hoe laag die mediaanomsetsyfer is (kyk 2.6.3).

Dat hierdie drang na status die suksesvolheid van sake=
lui beïnvloed, is voor-die-hand-iggend.

3.2.5 Verwantskapsverpligtinge en persoonlike verhoudings

Tydens die voorondersoek was daar aanduidings dat verwant=
skapsverpligtinge en persoonlike verhoudings moontlik 'n invloed op besigheidspraktyke kon uitoefen (kyk 1.3). Om hierdie rede is hierdie aspekte dan ook in die ondersoek opgevolg.

Vooraf is dit egter nodig om enkele opmerkings te maak oor die verpligtinge en verantwoordelikhede wat verwantskap en noue persoonlike verhoudings tradisioneel vir 'n persoon meege=
bring het. Daar moet egter opgemerk word dat dit nie die doel is om 'n volledige uiteensetting daarvan te gee nie. Alleen daardie aspekte wat in hierdie afdeling ter sake is, word hier uitgelig.

Vroeër was 'n man verplig om sy vrouens en kinders na be=
hore te versorg. Weliswaar was die vrouens die landbouers en is hulle hierin bygestaan deur hul dogters, terwyl dit die jong seuns se taak was om die beeste op te pas (Schapera, 1938). Die hele gesin is dus by die ekonomiese aktiwiteite betrek, dog die gesinshoof moes basies die verantwoordelikheid vir al sy gesinsgenote aanvaar (Coertze, R.D. 1971). Vandag het poliginie feitlik uitgesterf. Onder die entre=

preneurs wat betrek is, was daar nie een wat meer as een vrou gehad het nie. Om hierdie rede word daar voorts slegs die posisie bespreek soos dit voorkom waar 'n man net een vrou het.

Wanneer 'n man sterf terwyl al sy kinders nog klein en van hom afhanklik is, het die versorgingsplig vroeër oorgegaan op een van sy broers wat ook moes omsien na die oorledene se besittings. Vroeër was dit ook sy plig om namens die oorledene kinders by die oorledene se weduwee te verwek. Die prosedure rondom die aanwysing van so 'n persoon is nie hier ter sake nie.

Sodra die oorledene se oudste seun mondigheid bereik - of wanneer hy reeds mondig is by die afsterwe van sy vader - gaan die versorgingsplig ten opsigte van sy moeder en jonger broers en susters op hom oor. Hierdie opvolger staan onder die Bafokeng bekend as mojalefa, dit wil sê hy wat die verpligtinge het. Net soos die vader tydens leeftyd, is dit ook sy plig om onge- troude susters met buite-egtelike kinders te versorg.

In die geval van die versorging van kinders kom daar egter ook nog 'n ander aspek ter sprake. By die meeste Tswana- stamme kom die gebruik voor om kinders aan mekaar te skakel (go rulaganya ga bana, dit wil sê om kinders in rangorde te plaas, of go agisanya, dit wil sê om mekaar te help bou). Die deur die kaptein aangewese informante uit die geleedere van die Bakgatla van die distrik Mankwe was dit met mekaar eens dat dit primêr die taak van die geskakelde broer is om sy geskakelde sus- ter en haar buite-egtelike kinders te versorg. Slegs wanneer hy glad nie in die vermoë is om dit te doen nie, sal daar van die ander broers verwag word om te help. Onder die Bafokeng was die informante wat deur die kaptein aangewys is, verdeel oor hierdie aangeleentheid. Die meerderheid het verklaar dat dit primêr die taak van die oudste broer is om sy suster te versorg, maar dat hy die betrokke suster se geskakelde broer om hulp en bystand kan nader. Hulle verklaar trouens dat hy enige van sy ander broers om hulp kan nader indien hy finansieel nie daartoe in staat is nie en dat dit ook van die ander broers verwag word om te help tensy hulle baie goeie redes het waarom hulle dit nie kan doen nie (vgl. ook Coertze, R.D. 1971). Die verpligting van die oudste broer spruit voort uit die feit dat hy naas die status van sy vader ook die meeste van sy vader se eiendom (alhoewel nie alles nie) geërf het (vgl. Coertze, R.D. 1971) in hierdie verband). Van 'n vermoënde persoon is meer verwag as van ander.

Die posisie soos hierbo uiteengesit word vandag nie meer altyd net so in die praktyk aangetref nie. Dit gebeur vandag dikwels dat 'n oudste broer die stamgebied verlaat het om in die

stede te gaan werk en dat hy daar saam met sy gesin woon. Sy totale verdienste word dan deur sy eie gesin se lewensomstandighede en behoeftes opgeslurp. Persone wat vanweë die afsterwe van 'n eggenoot of vader of vanweë ander omstandighede van so 'n persoon afhanklik word, kan hulle vanweë toestromingsbeheermaatreëls ook nie by so 'n persoon in 'n stedelike Bantoeedorp gaan vestig nie. Ander persone wat in die stede gaan werk en wie se gesinne in die tuisland agterbly, stuur of bring gereeld geld, maar dit is normaalweg slegs genoeg om in hulle eie gesinne se behoeftes te voorsien. Die gevolg is dat vir sover dit die versorging van jonger broers en susters wat nog nie werk nie, ouers en die buite-egtelike kinders van susters aanbetref, die verpligting al hoe swaarder begin rus het op dié seuns of broers wat hulle nog in die tuisland bevind.

Hulpverlening eindig egter nie slegs by 'n persoon se eie ouers, broers en susters nie. Terminologies is sy vader se broers ook sy vaders, sy vader se broers se seuns ook sy broers en sy vaders se broers se dogters ook sy susters. Die gedragspatrone teenoor hierdie persone is nie veel anders as die gedragspatrone teenoor eie broers, susters en ouers nie. By afwesigheid van 'n werklike eie seun of broers kan dit ook 'n persoon se plig word om hierdie verwante onder sy beskerming te neem en te versorg.

Wat die entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is, aanbetref, het dit reeds geblyk (kyk 2.2.4) dat die entrepreneurs gemiddeld 6,7 afhanklikes het en dat die grootste getal afhanklikes 16 is. Uit die ondersoek het dit geblyk dat daar die afhanklikes wat nie lede van 'n persoon se eie gesin is nie, wissel van kleinkinders tot wat in Blanke terminologie bekend sal staan as die kinders van neefs of niggies. Verskillende gevalle is aangetref waar 'n entrepreneur die buite-egtelike kinders van een of meer dogters wat in Johannesburg en elders werk, onderhou. Gevalle is ook aangetref waar 'n entrepreneur sy ongetroude suster met haar buite-egtelike kinders versorg. Afhanklike vaders en moeders asook jonger broers en susters het in verskillende gevalle voorgekom, terwyl daar ook 'n aantal gevalle voorgekom het waar 'n man se skoonvader of moeder (met of sonder afhanklike kinders) van 'n entrepreneur afhanklik is.

In tabel 3.5 word gepoog om te bepaal of daar 'n verband tussen suksesvolheid en die getal afhanklikes bestaan.

TABEL 3.5

VERBAND TUSSEN SUKSESVOLHEID EN GETAL AFHANKLIKES

Getal afhanklikes		Suksesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal N %
0 - 4		12 (52,2%)	6 (26,1%)	5 (21,7%)	23 38,3
5 en meer		14 (37,8%)	15 (40,5%)	8 (21,6%)	37 61,7
TOTAAL	N	26	21	13	60 100
	%	43,3	35,0	21,7	100

$$\chi^2 = 1,519; \quad p > 10\%$$

Vooraf word net vermeld dat in tabel 3.5 en alle ander tabelle waar suksesvolheid met sekere faktore gekorreleer word, die persentasie tussen hakies 'n persentasie van die dwarsveranderlike is. Verder word ook vermeld dat vanweë die relatief klein aantal entrepreneurs die selle in sommige gevalle so klein was dat dit onmoontlik was om 'n betroubare Chi-kwadraattoets uit te voer. Gevolglik word die Chi-kwadraat net aangedui waar dit betroubaar berekenbaar is. In hierdie geval kan vermeld word dat indien verkreë verskille op die 10 persent-waarskynlikheidsvlak betekenisvol is, is aanvaar dat daar 'n verband tussen die twee veranderlikes is.

Volgens die Chi-kwadraattoets is daar in tabel 3.5 geen verband tussen suksesvolheid en die getal afhanklikes nie. Wanneer daar egter gelet word op die feit dat slegs 37,8 persent van die entrepreneurs met meer as 4 afhanklikes suksesvol is, teenoor die 52,2 persent suksesvolles onder diegene met vier of minder afhanklikes, wil dit tog voorkom asof daar met vrug verdere navorsing met 'n groter steekproef in hierdie verband gedoen kan word.

Hierdie vermoede word veral versterk deur die feit dat feitlik al die entrepreneurs met 'n groot getal afhanklikes, veral waar dit nie lede van sy eie gesin is nie, verklaar dat dit moeilik gaan om al hierdie verwante te versorg. Hulle verklaar egter dat hulle moeilik kan weier om dit te doen. Hier kan slegs daarna verwys word dat terwyl daar tradisioneel meer van vermoënde verwante verwag is, daar in die huidige kulturele beëdeling die opvatting ontstaan het dat alle sakemanne, veral winkeliers, vermoënd is en dat daar gevolglik hoë eise aan hulle gestel word. Volgens die informante kan 'n sakeman nouliks weier om sorgbehoewende verwante te versorg. Sou hy dit wel doen, kan daar geen regsaksie teen hom geneem word nie, maar hy sal baie beslis as inhelig, "onmenslik" of selfs as "dierlik" gestigmatiseer word. Hy loop ook gevaar om nie net die steun van ver-

wante te verloor nie, maar ook dié van ander klante "omdat so 'n man nie 'n bate vir sy gemeenskap is nie."

'n Ander opsig waarin verwantskapsbetrekkings 'n belangrike rol speel, is met betrekking tot die werknemerposisie. Vroeër (kyk 2.6.4) is reeds daarop gewys dat die werknemergetalle oor die algemeen redelik hoog is en dat entrepreneurs wat nie hulp van die BBK ontvang nie, gemiddeld meer werknemers in diens het as diegene wat wel hulp van die BBK ontvang, terwyl eersgenoemdes se jaarlikse omsetsyfers laer is as dié van laasgenoemdes.

'n Verdere interessante verskynsel is die feit dat van die 136 werknemers (kyk 2.6.4) 74 aan die entrepreneurs waar hulle in diens is, verwant is, dit wil sê, 54,4 persent. Van hierdie 74 is 69 in die handel werksaam. Van hulle was 11 in diens by die 9 handelaars wat steun van die BBK ontvang, terwyl die ander 58 in diens was by die 41 handelaars wat nie BBK-hulp ontvang nie. Dit beteken dus 'n gemiddeld van 1,22 verwante by handelaars wat hulp van die BBK ontvang, teenoor 1,41 by handelaars wat nie hulp by die BBK ontvang nie. Hierdie syfers toon 'n groot mate van ooreenstemming met die gemiddelde totale getal werknemers wat hierdie twee groepe in diens het.

Twee redes is deur entrepreneurs aangevoer vir hierdie groot getal werknemers wat aan hulle verwant is. Eerstens wys hulle daarop dat hulle hul verwante meer as enigiemand anders met die geld in hulle onderneming kan vertrou. 'n Vreemdeling, so is verklaar, het geen lojaliteit teenoor die entrepreneur nie. Dit was dan ook opvallend dat verwante wat in diens is, feitlik sonder uitsondering geld hanteer het, terwyl die nie-verwante met enkele uitsonderings diegene was wat die pakkies opmaak, die winkelgebou skoonmaak of die aflewering van bestellings moes behartig. Enkele gevalle is egter ook teëgekome waar entrepreneurs verklaar het dat werknemers wat aan hulle verwant was hulle aan oneerlikheid skuldig gemaak het.

Tweedens het hulle aangevoer dat hulle dikwels deur werklose informante genader word om werk in hulle ondernemings. Een entrepreneur het verklaar dat daar gevalle is waar 'n mens nie kan weier om aan 'n verwant werk te gee nie. Hy het vertel dat sy suster se twee kinders werkloos in die tuisland gesit het en omdat hulle nêrens anders werk kon kry nie, moes hy hulle in diens neem. Hierdie geval het egter 'n verdere interes= santheid geopenbaar. Op 'n vraag hoe hy met sy susterskinders oor die weg kom, het hy die volgende insiggewende antwoord ver= strek: "Meneer, 'n mens luister mos nie na jou malome nie." Malome is die Tswana-term waarmee 'n mens na jou moeder se broer verwys. Oor die verhouding wat daar tussen 'n persoon en sy malome onder die Tswana bestaan, verklaar Schapera (1953, p. 45):

"a man looks above all to his linked maternal uncle for disinterested advice and aid in times of difficulty." In 'n ander werk (1938, p. 190) sê hy ook: "Again, the nephew may present his uncle with an old bull, a damaged kaross, or some similarly worthless object. The latter should then replace it with a good specimen of the same kind." Hieruit blyk die verpligtinge van 'n man teenoor sy suster se kinders duidelik.

Aan die ander kant setel gesag by die Tswana egter in die patriline. Omdat die malome tot die matrilinie behoort, is hy dus nie in 'n gesagsposisie nie. Hieroor verklaar Coertze: "n Man kan verder in die openbaar met sy malome die draak steek en hom as sy gelyke aanspreek ... Hy en sy malome is vriende." (Coertze, R.D. 1971, p. 255). Dit is dus duidelik dat 'n mens hier te doen het met botsings tussen die tradisionele pligte en verhoudings aan die een kant en die werkgewer-werknemerverhouding wat uit die westerse kulturele milieu aan hierdie mense oorgedra is aan die ander kant.

Oor die algemeen wou dit egter nie voorkom asof verwante as werknemers te veel probleme vir die entrepreneurs meebring nie. Die indruk wat geskep is, was eerder dat die entrepreneurs dit so verkies. In tabel 3.6 word nogtans 'n poging aangewend om te bepaal of daar enige verband tussen suksesvolheid en die getal werknemers bestaan.

TABEL 3.6

VERBAND TUSSEN GETAL WERKNEMERS EN SUKSESVOLHEID

Getal werknemers		Sukcesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal	
					N	%
0 of 1		4 (21,1%)	8 (42,1%)	7 (36,8%)	19	31,7
2 of 3		12 (42,9%)	11 (39,3%)	5 (17,9%)	28	46,7
4 of meer		10 (76,9%)	2 (15,4%)	1 (7,7%)	13	21,7
TOTAAL	N	26	21	13	60	100
	%	43,3	35,0	21,7		100

$$\chi^2 = 10,792; p < 5\%$$

Volgens die Chi-kwadraattoets is daar 'n baie sterk verband tussen die getal werknemers en suksesvolheid. Uit die syfers in die tabel blyk egter dat die verband sodanig is dat namate die getal werknemers toeneem, suksesvolheid ook toeneem. Die verklaring vir hierdie skynbaar eienaardige verskynsel is waarskynlik te vinde in tabel 3.7.

TABEL 3.7
 VERBAND TUSSEN SALARISSE EN VERWANTSKAP VAN WERKNEMERS

Salaris (R) per maand	Aard van verwantskap ten opsigte van entrepreneur											Totaal	
	Broer of suster	Vader of moeder	Eie seun of kleinseun	Eie dogter of kleinse dogter	Broer of suster kind	Suster of seun kind	Ander ver= wante aan vaderskant	Ander ver= wante aan moederskant	Verwante van esgenote	Nie ver= wante nie	N	%	
0	2	1	3	2	2	2	3	3	1	1	26	19,1	
1 - 10											27	19,9	
11 - 15	1		2	2	2	1	3	4	2	18	33	24,3	
16 - 20	2			1	2	2	4	2	2	20	32	23,5	
21 - 25	1		1			1	1	2	3	9	5	6,6	
26 - 30			1	1		1	2		1	5	9	3,7	
30 en meer								1	2	4	5	2,9	
TOTAAL	20	6	7	6	2	6	13	8	5	62	136	100	
%	14,7	4,4	5,1	4,4	1,5	4,4	9,6	5,9	3,7	45,6	100		

Uit tabel 3.7 blyk dat 26 (19,1%) van die werknemers wat aan die betrokke entrepreneurs verwant is, sonder enige vergoeding werk. Hiervan is 18 die eggenotes van die betrokke entrepreneurs, 3 is seuns of kleinseuns, 1 'n moeder, 2 is broers of susters en 2 is susterskinders. Ten opsigte van werknemers wat sonder salaris geëmplojeer word, aanvaar die betrokke entrepreneur die versorgingsplig. Die gemiddelde salaris wat aan nie-verwante werknemers betaal word, beloop R15-48 per maand. Wanneer alle verwante werknemers betrek word (besoldigde sowel as nie-besoldigde) beloop die gemiddelde salaris vir hierdie groep R12-32 per maand. Dit wil dus tog voorkom asof verwante ietwat van 'n voordeel vir die entrepreneur inhou.

Die entrepreneurs het deurgaans daarop gewys dat verwante te in die omgewing dikwels vir hulle probleme skep en wel in die opsig dat hulle krediet kom vra, maar dan nie betaal nie. Een entrepreneur het self verklaar dat hy dit oorweeg om sy onderneming te verkoop en elders waar daar geen verwante naby is nie, van nuuts af aan, te gaan begin. Gevolglik is gepoog om vas te stel of daar 'n verband bestaan tussen suksesvolheid en die aanwezigheid van verwante in die nabye omgewing van die onderneming. Die resultaat word in tabel 3.8 uiteengesit.

TABEL 3.8

VERBAND TUSSEN SUKSESVOLHEID EN VERWANTE IN NABYE OMGEWING

Verwante in omgewing		Sukcesvol	Middelmatig	Onsukcesvol	Totaal N	%
Nee		6 (46,2%)	5 (38,5%)	2 (15,4%)	13	21,7
Ja		20 (42,6%)	16 (34,0%)	11 (23,4%)	47	78,3
TOTAAL	N	26	21	13	60	100
	%	43,3	35,0	21,7		100

$$\chi^2 = 0,390; \quad p > 10\%$$

Volgens die waarde van p in tabel 3.8 is die verskillende statistiese nie beduidend nie en moet aanvaar word dat daar nie 'n verband is nie.

Van veel meer betekenis in hierdie verband is skynbaar die houding van die entrepreneur self met betrekking tot kredietverlenings. 'n Uiteensetting hiervan word in tabel 3.9 gevind. In hierdie tabel sal bemark word dat daar slegs 57 entrepreneurs se reaksie aangedui word. Die rede hiervoor is dat 3 entrepreneurs wat geen antwoord wou gee nie, uitgelaat is, ten einde 'n Chi-kwadraattoets moontlik te maak.

TABEL 3.9

VERBAND TUSSEN DIE HOUDING VAN ENTREPRENEURS TEN OPSIGTE VAN
KREDIETVERLENING AAN VERWANTE EN SUKSESVOLHEID

Houding	Suksesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal N	%
Mag nie weier nie	4 (21,7%)	7 (36,8%)	8 (42,1%)	19	33,3
Weier in die geval van on= gereelde klante of men= se wat nie kan betaal nie	16 (53,3%)	11 (36,7%)	3 (10,0%)	30	52,6
Weier altyd want verwante betaal nie	3 (37,5%)	3 (37,5%)	2 (25,0%)	8	14,0
TOTAAL	N 23	21	13	57	100
	% 40,4	36,8	22,8		100

$$\chi^2 = 8,301; \quad p < 10\%$$

Uit tabel 3.9 blyk dat die suksesvolheidskoers aansienlik laer is onder diene wat glo dat 'n mens krediet nie aan verwante mag weier nie as wat dit onder enige van die ander groepe is. Dit blyk ook uit die Chi-kwadraattoets dat hierdie syferstatistiek beduidend is en dat daar dus 'n verband is tussen die houding van entrepreneurs ten opsigte van kredietverlening en suksesvolheid.

Dit is egter opvallend dat suksesvolheid ook relatief laag is onder diene wat konsekwent weier om krediet aan verwante te gee omdat hulle glo dat verwante nie betaal nie. Aangesien daar slegs 8 entrepreneurs in hierdie kategorie val, is dit moeilik om gevolgtrekkings daaruit te maak. Sommige informante het egter daarop gewys dat so 'n verskynsel verwag kan word, omdat nie net die verwante van so 'n entrepreneur hulle rug op hom sal draai nie, maar ook ander mense in die betrokke stat.

Tradisioneel het die individu sekuriteit in die hegtheid van die verwantekring gevind. Dit wil dus voorkom asof baie mense dit vandag nog daar soek. Hierdie verskynsel blyk onder meer ook uit die rede wat deur heelwat entrepreneurs aangevoer is as rede waarom hulle krediet nie mag weier nie, naamlik dat ~~as die entrepreneur dit wel doen~~, hy nie in die toekoms wanneer

hy self dalk moeilikheid van een of ander aard ondervind, by sy verwante om hulp sal kan gaan aanklop nie.

Uit die voorgaande is dit duidelik dat alhoewel verwante soms eise aan entrepreneurs mag stel met betrekking tot kredietverlening, dit meer die onvermoë van die entrepreneurs self is om hulle - sonder om die rug heeltemal op hul verwante te draai - uit sodanige eise los te wikkkel wat as meulsteen om hulle nekke hang.

Samevattend kan hier verklaar word dat verwantskapsverpligtinge nie net tot die nadeel van entrepreneurs strek nie, maar dat daar uit die verwantskapsisteem blykbaar ook voordele spruit wat tot hulle beswil dien.

3.3 ELEMENTE UIT DIE GODSDIENSTIGE LEWE

3.3.1 Inleiding

Die tradisionele godsdiens van die Tswana het bestaan uit die geloof in 'n opperwese wat bekend gestaan het as Modimo (vgl. Schapera, 1953). Hierdie geloof was vaag en in die alledaagse lewe het Modimo 'n baie onbelangrike rol gespeel. Van veel groter belang was die geloof in die voorvadergeeste (badimo). Hieroor skryf Pauw (1960, p. 12) die volgende: "There was belief in a continued existence after death, and the dead were thought to have a considerable degree of control over the living, with whom they communicated particularly through dreams and divining." Schapera (1953, p. 59) sê voorts: "They rewarded with good health and prosperity those who treated them with becoming respect and obedience, but punished with sickness, economic loss, or some other misfortune those who neglected them or who offended against the prevailing social code, of which they were the guardians. Hence, in order to retain their favour, they had to be specially propitiated."

Hierdie geloof in die voorvadergeeste en die invloed daarvan op hulle persoonlike lewens kom vandag nog baie algemeen voor. Al die informante wat geraadpleeg is, was dit eens dat die meerderheid Tswanas nog 'n wesenlike geloof in die voorvadergeeste het en sommige het die persentasie Tswanas by wie hierdie geloof vandag nog aanwesig is op soveel as 90 persent van die bevolking geskat. Een informant het die posisie soos volg saamgevat: "Hierdie geloof is in ons bloed. Jy kan dit nie maklik daaruit kry nie."

Naas die geloof in die voorvadergeeste vind 'n mens vandag ook die Christelike geloof onder die Tswana. Coertze kom tot die gevolgtrekking dat "hoewel die Bafokeng vir meer as

honderd jaar intensief deur die sending bearbei is, die geloofs= opvatting van die gemiddelde stamlid en kerkganger nog hoege= naam nie gesuiwer is van opvattinge wat teen die Christelike leer indruis en daarom heidens genoem moet word nie. Daar bestaan in der waarheid na ons oordeel die gevaar dat die suiwer evangelie by baie gebuig word om te pas by die heidense gelowe..." (Coertze, R.D. 1971, p. 97).

3.3.2 Godsdienstige elemente wat 'n rol kan speel met betrekking tot entrepreneurskap

Die vraag of hulle in die voorvadergeeste glo, is ook aan die entrepreneurs persoonlik gestel. Hulle reaksie op hierdie vraag word in tabel 3.10 uiteengesit.

TABEL 3.10
GELOOF IN VOORVADERGEESTE

Aard		Manlik	Vroulik	Totaal	
				N	%
Glo in voorvadergeeste		29	3	32	53,3
Glo nie in voorvadergeeste nie		22	5	27	45,0
Wou nie antwoord nie		1		1	1,7
TOTAAL	N	52	8	60	100
	%	86,7	13,3	100	

Uit die tabel blyk dat 32 of 53,3 persent van die entrepreneurs nog in die voorvadergeeste glo. Dit is ook opvallend dat terwyl die meerderheid manlike entrepreneurs (29 of 55,8%) verklaar het dat hulle in die voorvadergeeste glo, daar net 'n minderheid van die vroulike entrepreneurs (3,5%) is wat daaraan glo. Alhoewel die aantal vroulike entrepreneurs laag is en daar moeilik gevolgtrekkings uit gemaak kan word, is dit tog moontlik dat hierdie verskynsel mag saamhang met die feit soos deur verskillende navorsers genoem (vgl. Pauw, 1960 en Coertze, R.D. 1971) dat vrouens baie meer geneë is om lidmate van die kerk te word.

Uit die voorondersoek het dit geblyk dat persone wat 'n onderneming geërf het, daardie onderneming nie sommer sal verkoop nie. Die argument wat in hierdie verband aangevoer word, is dat die persoon wat die onderneming nalaat, 'n voorvadergees word sodra hy sterf en dat daar niks is wat 'n voorvadergees meer ontstel as wanneer die persoon aan wie hy sy goedere nagelaat het, daardie goedere van die hand sit nie. In so 'n geval sal

die oordeel van die betrokke voorvadergees nie afgeweer kan word nie.

Coertze verklaar die volgende in hierdie verband: "Laaste wense ... dra geweldige gewig en sal normaalweg tot die letter uitgevoer word. Die spreekwoord sê: 'Lefoko la moswi ga le tlole' - oor die woord van 'n gestorwene word nie gesprink nie. Dit wil sê: die wense van 'n gestorwene mag nie geminag word nie. Ons informante het daarna verwys dat die oorledene as voorvadergees sy ontvredenheid omdat sy wense nie uitgevoer is nie, op sy nasate sal besoek" (Coertze, R.D. 1971, p. 348).

Uit die ondersoek het dit dan ook geblyk dat 31 van die 32 entrepreneurs wat verklaar het dat hulle aan die voorvadergeeste glo, ook verklaar het dat die voorvadergeeste 'n persoon sal straf as hy 'n onderneming wat hy geërf het, verkoop. Van die 10 entrepreneurs wat hulle ondernemings geërf het (kyk tabel 3.2) het 6 verklaar dat hulle in die voorvadergeeste glo en al 6 was daarvan oortuig dat die voorvadergeeste hulle sal straf as hulle hul ondernemings verkoop. Van hierdie 6 is slegs 1 as suksesvol geklassifiseer, terwyl 3 as middelmatig en 2 as onsuksesvol geklassifiseer is.

Die informante wat geraadpleeg is, was dan ook feitlik sonder uitsondering die mening toegedaan dat hierdie geloof, naas die drang na status en aansien (kyk 3.2.4), een van die belangrikste faktore is wat daarvoor verantwoordelik is dat daar so baie klein onderneminkies - en veral winkels en kafees - is. Mense wat ondernemings geërf het, voer liever 'n sukkelbestaan as om die risiko van 'n strafaksie deur die voorvadergeeste te loop. Op hierdie wyse word daar soms onbekwame persone wat andersins nooit in die sakewêreld sou beland het nie, daar gehou. Terselfdertyd bring die verdeling van die koopkrag ook probleme vir ander entrepreneurs in dieselfde gebied mee.

Van die informante het ook vertel dat hulle bewus is van entrepreneurs wat voordat hulle met hul ondernemings begin het, die toordokter ingeroep het om die plek teen bose invloede te kom dokter. Daar is ook vertel van entrepreneurs wat "geheiligde water" by seperatistiese kerke waaraan hulle behoort, kry, en dat hierdie water dan deur die hele gebou gesprinkel word om die bose invloede af te weer. By die entrepreneurs self kon geen bewyse hiervoor gevind word nie, aangesien almal ontken het dat hulle van hierdie metodes gebruik maak. Daar kon ook geen bewyse gevind word dat daar entrepreneurs is wat agteroor gaan sit en dan glo dat die voorvadergeeste sal sorg dat dit goed gaan nie.

In tabel 3.11 word gepoog om vas te stel of daar 'n verband bestaan tussen suksesvolheid en die geloof in die voorvadergeeste. Een entrepreneur wat nie wou antwoord nie is om dieselfde redes as hierbo (kyk opmerking i.v.m. tabel 3.9) nie in berekening gebring nie.

TABEL 3.11

VERBAND TUSSEN GELOOF IN VOORVADERGEEESTE EN SUKSESVOLHEID

Aard	Suksesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal	
				N	%
Glo in voorvadergeeste	11 (34,4%)	11 (34,4%)	10 (31,3%)	32	54,2
Glo nie in voorvadergeeste nie	15 (55,6%)	9 (33,3%)	3 (11,1%)	27	45,8
TOTAAL	N	26	20	13	59
	%	44,1	33,9	22,0	100

$$\chi^2 = 4,191; p > 20\% < 25\%$$

Alhoewel die waarde van p in tabel 3.11 groter is as die 10 persent waarskynlikheidsvlak waarop gewerk word, wil dit nogtans voorkom asof verdere navorsing met 'n groter steekproef die moeite werd kan wees. Uit die tabel blyk dat 55,6 persent van diegene wat nie in die voorvadergeeste glo nie suksesvol is, teenoor die slegs 34,4 persent van diegene wat wel in die voorvadergeeste glo.

Behalwe die faktore wat hierbo genoem is, kon daar geen ander faktore wat met die godsdiens saamhang gevind word wat tot hierdie toestand kon bydra nie. Die oortuiging word egter gehuldig dat daar heelwat verdere navorsingswerk met betrekking tot hierdie aspek gedoen kan word. Om op hierdie vlak werklik insig te verkry, vereis dat die navorsers die absolute vertroue van die betrokkenes wen en dit kan alleen gedoen word as hy die mense oor 'n lang tydperk besoek en sy goedgesindheid kan openbaar.

In die toestand van akkulturasie wat hier bestaan, is baie Tswanas bang dat hulle as agterlik of heidens bestempel sal word as hulle werklik openbaar tot watter mate die tradisionele geloof nog vir hulle 'n lewensrealiteit is. Die opvatting word dan ook gehuldig dat daar - juis om hierdie rede - meer entrepreneurs is wat nog wesenlik in die voorvadergeeste glo as net daardie wat dit in die onderhoud wou openbaar.

3.4 ELEMENTE UIT DIE EKONOMIESE LEWE

3.4.1 Die tradisionele ekonomiese organisasie van die Tswana

In verband met die tradisionele ekonomiese lewe en wat daar vandag van oorgebly het, kan volstaan word met die volgende aanhaling: "Die tradisionele Sotho-ekonomie het uiteengeval in die beoefening van die jag en die versameling van veldkos, die landbou en veeteelt en huisnywerhede. Van die beoefening van die jag is niks meer oor nie. Die wildlewe is of vernietig of verdryf. Die versameling van veldkos speel geen belangrike rol in die voorsiening van lewensmiddele meer nie. Ewe so het die vervaardiging van gebruiksartikels deur die man en vrou tuis feitlik geheel in onbruik geraak: dit wat nodig is, word nou gekoop. Naas die omvorming van die landbou en veeteelt het die behoefte aan kontant die verkryging van 'n loonverdienste as deel van die ekonomie bygevoeg" (Coertze, R.D. 1971, p. 92). Alhoewel goedere wel geruil is, was daar van die georganiseerde handel en die georganiseerde fabriekslewe van die Westerling tradisioneel by hierdie mense geen sprake nie.

3.4.2 Gebrek aan kapitaal

Vroeër (kyk 2.6.2 en tabel 2.18) is reeds gemeld hoe laag die kapitaal is waarmee die entrepreneurs hulle ondernemings begin het. Vanweë die groot aantal winkels en die relatief beperkte koopkrag van die bevolking in hierdie gebied, is die geleentheid tot kapitaalvorming ook uiters gering.

Entrepreneurs kan hul gebrek aan kapitaal in 'n mate oorkom deur gebruik te maak van die hulp van die BBK. Die BBK finansier goedgekeurde entrepreneurs en help sodoende mense sonder voldoende kapitaal om op hulle voete te kom. Finansiering geskied sonder enige sekuriteit van die kant van die entrepreneur, dog die BBK hou - tot tyd en wyl so 'n lening afgeelos is - toesig oor die betrokke onderneming en bly gereeld op die hoogte van die finansiële toestand daarvan. Leiding en advies word waar nodig aan entrepreneurs wat hulp ontvang, gegee.

Van die 60 entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is, was daar egter slegs 10 wat in daardie stadium BBK-steun ontvang het, terwyl 8 in een of ander stadium in die bestaan van hulle ondernemings sodanige hulp ontvang het. Daar is gevind dat baie entrepreneurs nie geneë is om van hierdie hulp gebruik te maak nie. Die argument wat deur hulle aangevoer word, is dat jy jou onafhanklikheid as entrepreneur tot 'n groot mate moet inboet en instruksies van BBK-amptenare moet uitvoer indien hulle jou finansier.

3.4.3 Gebrek aan sakevernuif, -kennis en -agtergrond

Vanweë die totale afwesigheid van sake-ondernemings volgens Westerse styl in die tradisionele Tswana-ekonomie, het weinig Tswanas die geleentheid gehad om in 'n sake-atmosfeer groot te word. As gevolg van die relatief lae opleidingspeil van die entrepreneurs (kyk 2.3.1) het die meerderheid ook nooit die geleentheid gehad om op skool enige formele onderrig in sakepraktyk te ontvang nie. Die gevolg is dus dat die meerderheid vanweë die anderse kulturele milieu waaruit hulle kom die sakewêreld sonder enige kennis van sakepraktyk, veral op die bestuursvlak, moes betree. Die vraag is nou in watter mate hierdie gebrek 'n invloed op suksesvolheid kan uitoefen. Om dit te kan bepaal, is dit nodig om die ondervinding en ervaring van sommige entrepreneurs en die afwesigheid daarvan by ander entrepreneurs in verband te bring met die mate van hul suksesvolheid.

(a) Vorige werk wat deur entrepreneurs verrig is

'n Uiteensetting van die verskillende tipes werk wat deur die entrepreneurs gedoen is voordat hulle hul eie ondernemings begin het, is reeds in tabel 2.9 gegee. 'n Verband tussen die tipe werk gedoen en suksesvolheid, word in tabel 3.12 gegee.

TABEL 3.12

VERBAND TUSSEN VORIGE WERK EN SUKSESVOLHEID

Tipe werk		Suk=	Middel=	Onsuk=	Totaal	
		sesvol	matig	sesvol	N	%
Assistent by Bantoehandelaar		2	6	2	10	16,7
Assistent by Blanke handelaar		2	3	1	6	10,0
Dienste beroepe		4	1		5	8,3
Onderwyser/es		3	5	2	10	16,7
Verpleegster		2			2	3,3
Klerk		1	2		3	5,0
Motor- of vragmotorbestuurder		5		2	7	11,7
Ongeskoolde arbeider		4	4	4	12	20,0
Ander		3		2	5	8,3
TOTAAL	N	26	21	13	60	100
	%	43,3	35,0	21,7	100	

Vanweë die kleinheid van die selle in tabel 3.12 kan daar nie 'n χ^2 -toets uitgevoer word nie. Om dieselfde rede is dit ook onmoontlik om enige direkte afleidings uit die tabel self te maak. Dit is nogtans opvallend dat slegs 'n geringe persenta-

sie van diegene wat as assistente by handelaars werksaam was, suksesvol is. Daarteenoor is die hoë suksesvolheidsyfer by diegene wat in die diensteberoep (huisbedienendes of kelners) en as verpleegsters en motor- of vragmotorbestuurders werksaam was, eweneens treffend. Of hierdie syfers enigszins ietsseggen is, sal alleen aan die hand van 'n groter steekproef bepaal kan word.

(b) Vorige besigheidservaring

Uit die ondersoek het geblyk dat sommige entrepreneurs voorheen ander sake-ondernemings besit het. 'n Poging is gevolglik aangewend om te bepaal of daar enige verband is tussen die vroeëre besit van ondernemings en suksesvolheid. Gegewens hieroor is vervat in tabel 3.13.

TABEL 3.13

VERBAND TUSSEN VROEËRE BESIGHEIDSERVARING EN SUKSESVOLHEID

Vroeër eie onderneming besit	Suksesvol Middelmatig Onsuksesvol			Totaal				
	N	%	N	%	N	%		
Ja	7	(58,3%)	4	(33,3%)	1	(8,3%)	12	20,0
Nee	19	(39,6%)	17	(35,4%)	12	(25,0%)	48	80,0
TOTAAL	N	26	21	13	60	100		
	%	43,3	35,0	21,7	100			

$$\chi^2 = 2,022; p > 45\% < 50\%$$

Alhoewel die uitslag van die χ^2 -toets dui op statistiese nie-bedeuidendheid, is daar tog 'n neiging wat nie heeltemal geignoreer kan word nie, in tabel 3.13 te bespeur. Dit blyk naamlik dat 58,3% van diegene wat vorige besigheidservaring het, suksesvol is, teenoor 39,6% suksesvolles onder diegene wat nie vorige besigheidservaring het nie. Verdere navorsing met 'n groter steekproef kan dalk meer lig op hierdie aspek werp.

(c) Boekhouding

As gevolg van hulle gebrekkige sakeagtergrond en hul relatief lae peil van skoolopleiding word daar slegs in 'n minderheid ondernemings boek gehou van saketransaksies. By sekere entrepreneurs bestaan daar geen vorm van boekhouding nie. By ander word fakture en aflewingsnotas darem gebêre en word die totaal van daaglikse ontvangstes aangeteken. Minder as die helfte hou volledig boek van hul transaksies. In tabel 3.14 word gepoog om die uitwerking daarvan op suksesvolheid te bepaal.

TABEL 3.14

VERBAND TUSSEN BOEKHOUDING EN SUKSESVOLHEID

Aard van boekhou= sisteem	Suksesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal N %
Geen boek= houding	5 (25,0%)	10 (50,0%)	5 (25,0%)	20 33,3
Elementêre boekhouding	5 (35,7%)	5 (35,7%)	4 (28,6%)	14 23,3
Volledige boekhouding	16 (61,5%)	6 (23,1%)	4 (15,4%)	26 43,3
TOTAAL N	26	21	13	60 100
%	43,3	35,0	21,7	100

$$\chi^2 = 6,955; p > 20\% < 25\%$$

Volgens die uitslag van die χ^2 -toets is daar nie 'n bedui=
dende verband tussen die aard van die boekhouding en suksesvol=
heid nie. Wanneer 'n mens egter na die syfers in tabel 3.14 kyk,
is die moontlikheid glad nie uitgesluit dat daar tog wel 'n ver=
band tussen hierdie 2 veranderlikes kan wees met 'n groter en
meer verteenwoordigende steekproef nie. Uit tabel 3.14 blyk dat
61,5 persent van diegene wat 'n volledige boekhoustelsel toepas,
suksesvol is, teenoor 35,7 persent suksesvolles onder diegene
wat net 'n elementêre boekhoustelsel het en slegs 25,0 persent
suksesvolles in die geledere van entrepreneurs wat glad nie
boekhou nie. Verdere navorsing hieroor kan waardevol wees.

3.4.4 Die rol en invloed van die tradisionele Tswana-dieet

Tydens die voorondersoek het die entrepreneurs wat by
die handel in voedselware betrokke is, die feit dat slegs sekere
produkte vinnig verkoop, terwyl die ander op die rakke bly staan
as een van hul vernaamste probleme genoem. Om 'n vollediger
beeld van hierdie situasie te kan vorm, is daar tydens die fina=
le ondersoek aan alle entrepreneurs gevra watter produkte vinnig
verkoop en watter die swak verkopers is.

Die volgende is genoem as produkte wat vinnig verkoop:
mieliemeel, suurdeeg, suiker, paraffien, kerse, brood, droë
boontjies, tabak, sigarette, mout, geblikte vleis, geblikte vis,
koffie, seep, vuurhoutjies, gekondenseerde melk, lekkergoed,
batterye en atjar. As produkte wat swak verkoop, is die volgen=
de genoem: rys, tamatiesous, worcestersous, geblikte groente,
hawermout, jellie, vlapoeier, kitskoffie, konfynt, kakao, vloer=

politier, kerriepoeier, beskuitjies, babakos, bakpoeier, graan= kosse, gort, koelrankbasiswa, milo, spaghetti, grondboontjie= botter en botter. Slegs 3 produkte is soms as swak verkopers en soms as vinnige verkopers aangedui, naamlik melkpoeier, stampmelies en koffie.

Hoe stadig sommige produkte wel verkoop, blyk daaruit dat een entrepreneur met wie n onderhoud tydens die voorondersoek gevoer is, daarop gewys het dat hy sy winkel met 12 pakke graan= kos begin het. In die stadium toe die onderhoud met hom gevoer is (dit was toe dertien maande nadat hy sy winkel begin het), het daar nog 6 van die 12 pakke onverkoop op sy rakke gestaan. Die betrokke handelsaak is nie in n klein, afgeleë statjie ge= leë nie, maar in die Bantoeoordorp Tlhabane wat aan Rustenburg grens en het n redelike hoë omset, naamlik R5000 per maand.

Dat die relatief lae lone van die Tswana wel n invloed in hierdie verband het, is duidelik, maar dit is ewe duidelik dat dit nie die enigste faktor is wat n rol speel nie. Die 15 meer westerse informante is om n uiteensetting van hul daaglikse dieet gevra. Hieruit het geblyk dat suurpap (ting) en stywe pap nog steeds hulle basiese voedselsoorte uitmaak en in die oorgrote meerderheid van gevalle 2 tot 3 maal per dag ge= eet word. Net so opvallend was die feit dat westerse stysel= kosse soos rys en spaghetti in die meeste gevalle heeltemal ont= breek het.

Hierdie groep informante het deurgaans verklaar dat hulle die tradisionele kosse verkies omdat hulle meer daarvan hou en nie omdat hulle die westerse kosse nie kan bekostig nie. Hier kan ook genoem word dat hierdie groep informante uit die gelede= re van die hoogs besoldigde Tswanas in die gebied kom. Westerse kosse bevredig hulle nie in dieselfde mate as die meer tradisio= nele kosse nie. n Dosent aan die Tlhabane=opleidingskollege vir Bantoe=onderwysers het tydens die voorondersoek reeds ge= praat van die "Light European foods" en verklaar dat dit nie vullend genoeg is nie.

Die feit dat die verskeidenheid voedselsoorte wat deur die Tswana geëet word, soveel kleiner is as die verskeidenheid wat die Westerling eet, bring mee dat die verskeidenheid produkte wat die handelaars hanteer ook redelik klein is. Daarby het die meeste handelaars ook daarop gewys dat n groot persentasie van die bevolking hul mieliemeel direk by die meule in groot hoeveelhede koop. Hierdie toedrag van sake moet vanselfsprekend n invloed op die omset van die onderneming uitoefen. Die feit dat, volgens die informante, smaak n belangriker rol as inkomste speel, beteken ook dat die verhoging van salarisse nie

'n wesentlike verandering in hierdie verband gaan meebring nie. Volgens die informante word salarisverhogings hoofsaaklik ten opsigte van luukshede wat statusgewend is, aangewend. Onder hierdie omstandighede is dit dus duidelik dat hierdie 'n probleem is wat nog lank 'n invloed op die ontwikkeling van entrepreneur=skap sal uitoefen.

3.5 DIE INVLOED VAN KONTAK MET DIE WESTERSE KULTUUR

Aangesien die georganiseerde handel en nywerheid 'n inter=gerende deel van die Westerse kultuur uitmaak, kan verwag word dat Tswanas wat in 'n groter mate kontak gehad het met die Wes=terse kultuur, waarskynlik ook tot 'n groter mate sukses as entrepreneurs sal behaal. Kontak met die Westerse kultuur kan verskillende vorms aanneem. Die mees intieme vorm hiervan is kontak binne-in die huis van die Westerling. In hierdie opsig was dit ook reeds opvallend dat diegene wat voorheen in die huis=dienstebedryf werksaam was, (as huisbediende byvoorbeeld) in 'n opvallende mate suksesvolle entrepreneurs uitmaak (kyk 3.4.3 (a)). Die getalle is in hierdie geval egter te gering om tot enige besliste gevolgtrekkings daarvoor te kan geraak. Kontak kom egter ook in ander werksverbande, en selfs deur middel van die radio en die pers, voor. Enkele faktore wat in hierdie ver=band belangrik kan wees, word vervolgens bespreek.

3.5.1 Gebied waarin entrepreneurs hul kinderjare deurgebring het

Aangesien die Bantoe wat in 'n dorp of stad groot word, meer kontak met die Blanke het as diegene wat in die tuislande groot word, word daar in tabel 3.15 gepoog om te bepaal of daar 'n verband bestaan tussen die gebiede waarin die entrepreneur grootgeword het en die mate van suksesvolheid.

TABEL 3.15

VERBAND TUSSEN GEBIED WAARIN KINDERJARE DEURGEBRING IS EN SUKSESVOLHEID

Gebied	Suksesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal N	%
Stad of dorp	4 (57,1%)	2 (28,6%)	1 (14,3%)	7	11,7
Blankeplaas	1 (16,7%)	3 (50,0%)	2 (33,3%)	6	10,0
Bantootuisland	21 (44,7%)	16 (34,0%)	10 (21,3%)	47	78,3
TOTAAL	N 26	21	13	60	100
	% 43,3	35,0	21,7		100

'n χ^2 -toets was in hierdie geval nie moontlik nie. Volgens die persentasies is 'n groter persentasie van diegene wat in dorpe of stede grootgeword het, suksesvol as van diegene wat in die tuisland grootgeword het. Dit blyk egter dat van diegene wat op Blankeplase grootgeword het, 'n geringe persentasie suksesvol is. Op Blankeplase het jong Bantoes gedurende hul kinderjare veral heelwat kontak met die Blanke kinders. As hierdie hipotese dus geld, sou 'n mens veral onder hierdie entrepreneurs meer suksesvolles verwag het. In die algemeen gesien, is die geralle in sommige kategorieë egter te klein om afleidings moontlik te maak.

3.5.2 Kontak met Bantoebeleggingskorporasie

Daar is reeds op die feit gewys dat 10 van die entrepreneurs ten tye van die ondersoek hulp van die BBK ontvang het (kyk 3.4.2). Komende as direkte sakeleiding uit die Westerse kulturele milieu is die moontlikheid dat sodanige kontak die suksesvolheid van entrepreneurs kan beïnvloed, nie uitgesluit nie. In tabel 3.16 word gekyk wat die invloed daarvan is.

TABEL 3.16

VERBAND TUSSEN HULPVERLENING DEUR DIE BBK EN SUKSESVOLHEID

BBK-hulp	Suksesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal N	%	
Ontvang hulp	6 (60,0%)	3 (30,0%)	1 (10,0%)	10	16,7	
Ontvang nie hulp nie	20 (40,0%)	18 (36,0%)	12 (24,0%)	50	83,3	
TOTAAL	N	26	21	13	60	100
	%	43,3	35,0	21,7	100	

$$\chi^2 = 1,609; \quad p > 45\% < 50\%$$

Alhoewel die gegewens in tabel 3.16 deur die χ^2 -toets as statisties nie-beduidend aangedui word, skep die gegewens in die tabel tog die indruk dat verdere navorsing met 'n groter steekproef die moeite werd kan wees. So blyk dit byvoorbeeld dat 60 persent van diegene wat hulp van die BBK ontvang suksesvol is teenoor 40 persent van diegene wat nie hulp ontvang nie. Dieselfde tendens bestaan ook met betrekking tot diegene wat onsuksesvol is.

3.5.3 Die invloed van die radio en die pers

Die radio en die pers moet as belangrike akkulturatiewe invloede onder die Bantoe beskou word. Omdat veral in winkels

en kafees die radio die grootste deel van die dag tot vermaak van die klante gespeel word, terwyl die entrepreneur selde kennis neem van wat daar aangebied word, kan radioluister as sukses nie as norm in hierdie verband gebruik word nie. Om hierdie rede is aan entrepreneurs gevra hoe dikwels hulle aandagtig na nuusuitsendings luister. 'n Uiteensetting hiervan word in tabel 3.17 gegee.

TABEL 3.17

VERBAND TUSSEN NUUSLUISTER EN SUKSESVOLHEID

Hoe gereeld	Sukcesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal N %
Daaglik of 'n paar keer per week	24 (52,2%)	15 (32,6%)	7 (15,2%)	46 76,7
Nooit of baie onge- reeld	2 (14,3%)	6 (42,9%)	6 (42,9%)	14 23,3
TOTAAL N	26	21	13	60 100
%	43,3	35,0	21,7	100

$$\chi^2 = 7,856; \quad p < 5\%$$

Die χ^2 -toets dui daarop dat die gegewens in tabel 3.17 statisties beduidend is. Die tendens wat uit die tabel te lees is, naamlik dat diegene wat ten minste daaglik of 'n paar keer per week na die nuus luister, suksesvoller is as diegene wat nie gereeld luister nie, kan dus aanvaar word.

Wat die pers aanbetref, is daar reeds op die feit gewys dat koerante in groot dele van die ondersoekarea nie beskikbaar is nie (kyk 2.5.2 (a)). Enige poging om vas te stel of daar 'n verband bestaan tussen die gereeldheid waarmee koerante gelees word, en suksesvolheid sou dus geen doel dien nie.

3.6 FAKTORE WAT NIE STRENG KULTUREEL VAN AARD IS NIE, MAAR WAT DIE ONTWIKKELING VAN ENTREPRENEURSKAP TOG KAN BE-INVLIED

Bo en behalwe die faktore hierbo genoem, is daar ook enkele ander faktore wat 'n invloed op suksesvolheid kan uitoefen. Dit word hieronder bespreek.

3.6.1 Die ouderdom van die entrepreneur

'n Uiteensetting is reeds gegee van die ouderdomsverspreiding van entrepreneurs. Die vraag wat oorbly, is of daar enige verband tussen ouderdom en suksesvolheid bestaan. In tabel 3.18 word gepoog om vas te stel of daar so 'n verband bestaan.

TABEL 3.18

VERBAND TUSSEN OUDERDOM VAN ENTREPRENEURS EN SUKSESVOLHEID

Ouderdom	Suksesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal N	%	
20 - 39	6 (42,9%)	4 (28,6%)	4 (28,6%)	14	23,3	
40 - 59	15 (42,9%)	14 (40,0%)	6 (17,1%)	35	58,3	
60 en meer	5 (45,5%)	3 (27,3%)	3 (27,3%)	11	18,3	
TOTAAL	N	26	21	13	60	100
	%	43,3	35,0	21,7	100	

$$\chi^2 = 1,415; p > 80\% < 90\%$$

Uit tabel 3.18 is daar geen duidelike verband te bespeur nie. Volgens die χ^2 -toets is dit statisties ook nie-bedeutend. Daar is dus geen sprake van enige verband tussen ouderdom en suksesvolheid nie.

3.6.2 Die ouderdom van die onderneming

In tabel 3.19 word die ouderdom van die onderneming met sukses gekorreleer.

TABEL 3.19

VERBAND TUSSEN OUDERDOM VAN ONDERNEMING EN SUKSESVOLHEID

Ouderdom van onderneming	Suksesvol	Middelmatig	Onsuksesvol	Totaal N	%	
Minder as 2j.	6 (31,6%)	7 (36,8%)	6 (31,6%)	19	31,7	
3-8 j.	8 (50,0%)	4 (25,0%)	4 (25,0%)	16	26,7	
9 j. en ouer	12 (48,0%)	10 (40,0%)	3 (12,0%)	25	41,7	
TOTAAL	N	26	21	13	60	100
	%	43,3	35,0	21,7	100	

$$\chi^2 = 3,572; p < 40\% > 50\%$$

Alhoewel dit uit die gegewens wil voorkom asof ouer ondernemings moontlik suksesvoller is, is die gegewens volgens die χ^2 -toets statisties nie-bedeutend nie.

3.6.3 Die afwesigheid van 'n goeie kommunikasienetwerk

In hierdie verband word daar veral gedink aan 'n goeie telefoondiens wat in die grootste deel van die ondersoekarea ontbreek. Verskillende entrepreneurs het dit as een van hul grootste probleme aangedui en daarop gewys dat baie van hulle tyd in beslag geneem word deur die feit dat hulle ver moet ry om voorrade by die groothandelaars te bestel. 'n Goeie telefoon=diens sou volgens hulle van groot waarde gewees het. Aan die ander kant was daar egter ook entrepreneurs wat daarop gewys het dat dit geen probleem is nie. Hulle wys daarop dat die verteenwoordigers van alle groothandelaars wat in die gebied sake doen, hulle minstens een keer per week besoek. Die entre=preneurs moet volgens hulle, slegs sorg dat hy weet wat vir die volgende week nodig is en moet daarvolgens oordeelkundig bestel.

3.6.4 Kettingwinkels

Die oorgrote meerderheid van die entrepreneurs het daar=op gewys dat mense uit hulle omgewing Rustenburg toe gaan om by die kettingwinkels te gaan koop. Die kettingwinkels kan, vanweë die feit dat hulle landswyd funksioneer, hulle voorrade direk by fabriëke koop en dus die groothandelaar uitkakel, so=dat hulle aansienlik goedkoper kan verkoop. Klages hieroor kom deur die hele ondersoekarea voor, maar word meer intens namate 'n mens nader aan Rustenburg kom.

3.6.5 Afwesigheid van entrepreneurs

Een van die groot probleme waarmee daar tydens die onder=soek te doen gekry is, was die feit dat 'n groot persentasie van die entrepreneurs moeilik by hulle ondernemings gevind is. So moes daar byvoorbeeld 'n totaal van 151 besoeke aan ondernemings gebring word ten einde die 60 entrepreneurs wat by die onder=soek betrek is, in die hande te kry. By sommige ondernemings is tot soveel as 6 besoeke gebring sonder dat die betrokke en=trepreneur gevind kon word. Etlike kennisgewings dat die na=vorsers op 'n bepaalde tyd by die entrepreneur besoek sou aflê, is deur die entrepreneurs in die wind geslaan.

By die ondernemings waar die entrepreneurs nie opgespoor kon word nie, is assistente in beheer gevind. In sommige geval=le was hierdie assistente jonk en onervare. Daar kan verwag word dat hierdie toedrag van sake 'n nadelige uitwerking op die gang van sake behoort te hê. In tabel 3.20 word gepoog om vas te stel of daar 'n verband bestaan tussen hierdie afwesigheid=syfer en die suksesvolheid van die betrokke entrepreneurs.

TABEL 3.20

VERBAND TUSSEN AFWESIGHEID VAN ENTREPRENEURS EN SUKSESVOLHEID

Getal besoeke om entrepreneur te vind	Suksevol			Totaal	
	Suksevol	Middelmatig	Onsuksevol	N	%
Met 1e besoek gevind	20 (54,1%)	9 (24,3%)	8 (21,6%)	37	61,7
Eers na 2 of meer besoeke gevind	6 (26,1%)	12 (52,2%)	5 (21,7%)	23	38,3
TOTAAL	N 26	21	13	60	100
	% 43,3	35,0	21,7	100	

$$\chi^2 = 5,703; p > 5\% < 10\%$$

Uit tabel 3.20 blyk dat die suksesvolheidskans aansienlik hoër is onder diegene wat tydens die eerste besoek gevind is, as onder diegene wat nie met die eerste besoek gevind is nie. Volgens die χ^2 -toets is hierdie gegewens statisties beduidend, sodat dit gestel kan word dat daar waarskynlik 'n verband tussen aanwesigheid in die onderneming en suksesvolheid is.

Vroeër (kyk 3.2.4) is reeds daarop gewys dat die informante beweer het dat hierdie verskynsel in 'n mate toegeskryf moet word aan die drang na status. Of dit egter in alle geval so is, is nie duidelik nie en kon ook nie bepaal word nie, omdat die entrepreneurs nie graag hieroor praat nie.

HOOFSTUK 4

SAMEVATTING, GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS

4.1 SAMEVATTING

Die doel met hierdie studie is om te bepaal in watter mate die ontwikkeling van entrepreneurskap onder die Tswana deur kulturele faktore beïnvloed word.

Semi-gestruktureerde onderhoude is met 60 entrepreneurs en 61 informante in die distrikte Bafokeng en Mankwe van Bophuthatswana in 1972 gevoer. Van die informante (almal mense met 'n deeglike kennis van die kultuur van die inwoners van die distrikte) is 15 ontwikkelde Bantoe terwyl die res 'n meer tradisionele agtergrond het.

4.1.1 Beskrywing van die entrepreneurs en hul ondernemings

Uit hoofstuk 2 is dit moontlik om die volgende beeld van die entrepreneurs wat betrek is, daar te stel:

Met enkele uitsonderings is die entrepreneurs wat by die ondersoek betrek is, van Tswana-afkoms en is meer as die helfte van hulle tussen 40 en 59 jaar oud. Die oorgrote meerderheid is mans. Tagtig persent van hulle is getroud, maar onder die vroulike entrepreneurs is die persentasie weduwees baie opvallend. Die gemiddelde getal afhanklike kinders is 3,9 en die totale getal afhanklikes kom op gemiddeld 6,7 per entrepreneur te staan. Die kerke met die grootste getal lidmate onder die entrepreneurs is die NG-Kerk en die Lutherse Kerk.

Wat skoolopleiding aanbetref, het slegs 35 persent verder as die primêre skool gevorder en slegs 3 (5%) het matriek geslaag. Hulle kennis van Afrikaans en Engels is goed en slegs 2 (3,3%) is nie in staat om een van die landstale te praat nie.

Die meerderheid het hulle kinderjare in die Bantoe-tuisland deurgebring. Baie min van hulle het voor hulle toetrede tot die sakewêreld ondervinding opgedoen in die besigheidsvorms wat hulle uiteindelik gaan bedryf het.

Wat hulle radioluistergewoontes aanbetref, luister 85 persent by voorkeur na Radio Bantu en die program wat die grootste aftrek kry, is die nuus. 'n Totaal van 48 (80%) het verklaar dat hulle daaglik of 'n paar keer per week na die radio luister, terwyl 46 (76,7%) daaglik of 'n paar keer per week na die nuus luister. Vanweë die onbekikbaarheid van koerante in groot dele van die gebied, lees slegs 33 (55%) koerante. Slegs 19 (31,7%) lees gereeld. Sportnuus blyk in hierdie geval die belangrikste onderwerp te wees en die koerante wat voorkeur geniet, is die wat direk tot die Bantoe gerig is.

Wat die ondernemings wat betrek is, aanbetref, blyk handelsake by verre die gewildste te wees. Van vervaardigende ondernemings is daar weinig sprake. Die kapitaal waarmee ondernemings begin is, is redelik laag en die mediaansyfer in hierdie verband is R650.

Die gemiddelde maandelikse omset van al die ondernemings beloop R1716-05, dog die mediaanomsetsyfer is slegs R986 per maand. Dit blyk verder dat die omset van handelondernemings aansienlik hoër is as dié van alle ander soorte ondernemings. Van die ondernemings wat op die handel toegespits is, is die gemiddelde maandelikse omset van diegene wat hulp van die BBK ontvang aansienlik hoër as van diegene wat nie hulp van die BBK ontvang nie, naamlik R2750-78 teenoor R1866-33.

By die 60 ondernemings is daar 'n totaal van 136 werknemers in diens, dit wil sê gemiddeld 2,3 werknemers. By diegene wat nie hulp van die BBK ontvang nie, is die gemiddelde getal werknemers groter as by diegene wat wel sodanige hulp ontvang.

Heelwat probleme is ondervind om die netto verdienste van entrepreneurs te bepaal. Dit blyk egter dat daar heelwat entrepreneurs is wat probleme ondervind om kop bo water te hou (kyk 2.6.5), maar daar is ook diegene met florerende besighede wat groot winste maak.

Ook by die bepaling van die suksesvolheid van entrepreneurs is probleme ondervind (kyk 2.7). 'n Basis vir die bepaling van suksesvolheid is uiteindelik gevind en hiervolgens is bevind dat 26 (43,3%) van die entrepreneurs as suksesvol beskou kan word, teenoor 21 (35,0%) as middelmatig en 13 (21,7%) onsuksesvol. Die feit dat daar geen objektiewe basis vir die berekening van suksesvolheid gevind kon word nie, moet as een van die probleme van hierdie ondersoek beskou word.

4.1.2 Kulturele elemente wat die ontwikkeling van entrepreneurs kan beïnvloed

(a) Die sosiale lewe of sosiale organisasie

Die volgende is in hierdie verband van belang:

Die tradisionele vestigingswyse waarvolgens die Tswana in statte wat ver van mekaar af geleë is, saamgetrek is, het nog 'n groot mate behoue gebly. Die uitwerking daarvan is groot bevolkings weg van ekonomiese groeipunte af wat noodwendig die koopkrag van so 'n stat moet verlaag. Aanduidings daarvan is dan ook te vind in die kleiner getal ondernemings en die laer omset van ondernemings namate 'n mens verder van Rustenburg af wegbeveeg.

Dit blyk verder dat die tradisionele kommunalisme en die geweldige sterk groepgees onder hierdie mense in baie gevalle aan die verdwyn is en 'n sterk gevoel van individualisme het reeds posgevat. Hierdie individualistiese gees manifesteer sigself op verskillende terreine:

(1) Saam met die vrees dat vennote of mede-aandeelhouders oneerlik mag wees, is hierdie gees van individualisme daarvoor verantwoordelik dat daar 'n feitlik totale onwilligheid by hierdie mense is om hulle in vennootskappe of maatskappye te organiseer. Op hierdie wyse word die monsterring van groot kapitaalbedrae met die oog op die totstandkoming van groot ondernemings in die wiele gery.

(2) Dit blyk ook dat baie entrepreneurs nie bereid is om mekaar van advies te dien nie, aangesien hulle bang is dat hulle die ander man op hierdie wyse sal help om beter te vaar as hulleself. Gevolglik vertrou hulle ook nie die advies wat hulle van ander sakemanne ontvang nie.

Individualisme is noodsaaklik vir die ontwikkeling van entrepreneurskap, maar in die vorm wat dit hier aangetref word, mag dit 'n faktor wees wat ontwikkeling vertraag.

'n Baie opvallende verskynsel onder hierdie Tswanabevolking is die strewe na vooruitgang en sosiale aansien. Tussen hierdie twee doelwitte wat nagestreef word, blyk daar 'n noue verband te wees. Enige persoon wat tekens van vooruitgang openbaar, word sosiaal hoog aangeslaan. Vooruitgang moet egter aan iets kenbaar word en in hierdie verband speel statussimbole 'n belangrike rol. Die belangrikste statussimbole blyk die volgende te wees: 'n winkel, 'n motor en 'n woonhuis volgens moderne styl. Enige besittings van hierdie aard bring vir die besitter daarvan sosiale aansien mee, omdat dit as teken van vooruitgang gesien word.

Uit die ondersoek wou dit ook voorkom of dit vir baie Tswanas meer gaan om die sosiale aansien as om die vooruitgang as sodanig. Dit is die enigste wyse hoe verklaar kan word waarom 'n entrepreneur weier om beskikbare kapitaal in die ontwikkeling van 'n reeds bestaande steengroef met besliste uitbreidingsmoontlikhede te belê, maar dan tog bereid is om dit aan te wend om 'n klein kafeetjie waarvoor die vooruitsigte maar skraal is, te begin (kyk 3.2.4).

Hoe eienaardig hierdie omstandighede ook al mag voorkom, blyk dit geen ongewone verskynsel by toestande van ekonomiese ontwikkeling te wees nie. Watanabe noem byvoorbeeld as een van die belangrikste faktore wat die ekonomiese opbloei van Japan

verseker het die feit dat entrepreneurs hoë aansien geniet en dat dit een van die vinnigste maniere is om sosiale aansien te verwerf (Watanabe, 1970). Spengler wys ook daarop dat vir die mens wat hom in 'n toestand van ekonomiese ontwikkeling bevind, dit nooit om die ekonomiese ontwikkeling as sodanig gaan nie. "Development is sought because it supposedly serves the ultimate and quasi-ultimate purposes men prize and set store by; it will be sought only in proportion as it is deemed, especially by the elite, to serve these purposes or values" (Spengler, 1961, p. 29). Vir die Tswana wat streef na aansien, bied 'n winkel die geleentheid om dit te verwerf en daarom gebruik hy die winkel as middel daartoe. Die feit dat onsuksesvolle entrepreneurs vanweë moontlike verlies aan sosiale aansien volhard met hul onlonende ondernemings, verminder die kans op sukses van mense wat werklik in hul wese entrepreneurs is, omdat die potensieële koopkrag hierdeur verdeel en dus verlaag word.

Die jag na ander statussimbole soos motors en moderne huise, bring die onttrekking van bedryfskapitaal en gevolglik uiteindelijke mislukking mee.

'n Verdere faktor wat in hierdie verband belangrik geblyk te wees het, is verwantskapsverpligtinge. Die invloed hiervan kom veral in die volgende opsigte ter sprake:

(1) Eerstens blyk dat die getal afhanklikes per entrepreneur besonder hoog is (kyk 2.2.4). Uit die verband (kyk tabel 3.5) tussen die getal afhanklikes en suksesvolheid was daar aanduidings dat dit suksesvolheid nadelig kan beïnvloed, dog opvolgingsnavorsing met 'n groter steekproef sal nodig wees om bo alle twyfel vas te stel wat die invloed daarvan is.

(2) Die tradisionele verwantskapsverpligtinge van entrepreneurs en hul onvermoë om hulle daarvan los te maak, bring mee dat entrepreneurs krediet gee aan mense wat nie kredietwaardig is nie. Dit blyk uit tabel 3.9 dat dit veral die onvermoë van entrepreneurs is om krediet te weier wat suksesvolheid nadelig beïnvloed.

(3) Alhoewel die verpligtinge soms so ver strek dat dit van entrepreneurs verwag word om na werklose verwante om te sien en te employeer, wil dit nie voorkom asof die getal werknemers wat aan entrepreneurs verwant is, hulle ondernemings nadelig beïnvloed nie. Trouens, die indiensneming van verwante hou beslissende salarisvoordele in en wel in die sin dat dit dikwels gebeur dat nabyverwante sonder enige geldelike vergoeding werk.

Hierdie verpligtinge van die entrepreneur ten opsigte van sy verwante spruit voort uit die feit dat die entrepreneur as 'n vermoënde man beskou en aanvaar word en dat dit van enige vermoënde mens verwag word om na sy minderbevoorregte verwante om te sien.

(b) Die godsdiens

Dit blyk dat 32 (53,3%) van die entrepreneurs in die voorvadergeeste glo. Van hierdie 32 glo 31 ook dat 'n persoon wat 'n onderneming geërf het en dit dan verkoop, deur die betrokke voorvadergees gestraf sal word. Hierdie geloof weerhou mense wat ondernemings geërf het, maar inderwaarheid geen besigheidsaanleg het nie daarvan om die onderneming te verkoop. Op hierdie wyse word die koopkrag verdeel en mense met werklike entrepreneursaanleg van vooruitgang weerhou.

Die suksesvolheidskoers is aansienlik hoër by diegene wat nie in die voorvadergeeste glo nie as by diegene wat wel daarin glo. In die lig van die χ^2 -waarde wat verkry is, sal verdere navorsing met 'n groter steekproef nodig wees om hierdie tendens te bevestig.

Inligting dui ook daarop dat sekere magiese praktyke soms aangewend word om bose invloede uit die onderneming te weer. Geen ander faktore wat met die godsdiens saamhang en wat in hierdie verband van belang is, kon geïdentifiseer word nie.

(c) Ekonomiese faktore

Dit blyk dat entrepreneurs nie alleen gekniehalter word deur 'n gebrek aan kapitaal nie, maar ook deur 'n gebrek aan sakevernuf, sakekennis en sake-agtergrond. Dit blyk ook dat die tradisionele Tswana-dieet 'n diep-erkende uitwerking het op die verskeidenheid produkte wat deur algemene handels sake en kafees verkoop word. Hierdie probleme hang nou saam met die smaak van die Tswana en sal nie deur verhoogde salarisse alleen uitgewis word nie.

(d) Die invloed van kontak met die Westerse kultuur

In hierdie verband is daar aanduidings dat kontak met die BSK suksesvolheid bevorder, dog hierdie aanduidings sal met 'n groter steekproef bevestig moet word. Verder is daar ook 'n besliste verband tussen nuusluister en suksesvolheid te bespeur.

(e) Faktore wat nie streng kultureel van aard is nie

Daar is geen aanduiding van 'n verband tussen die ouderdom van die entrepreneur en suksesvolheid nie. Die blyke daarvan dat daar wel 'n verband is tussen die ouderdom van die onderneming en suksesvolheid sal later verder geverifieer moet word. Die afwesigheid van kommunikasiemiddels en die aanwesigheid van kettingwinkels is albei faktore wat suksesvolheid moontlik kan beïnvloed, dog die werklike invloed daarvan is moeilik bepaalbaar. Dit blyk verder ook dat daar 'n duidelike verband te bespeur is tussen die afwesigheid van entrepreneurs van hul ondernemings en hul suksesvolheid.

4.2 GEVOLGTREKKINGS

In 1.1 is dit as doel van hierdie ondersoek gestel om in die afwesigheid van empiriese getuienis, te bepaal of daar by die Tswana enige kulturele faktore aanwesig is wat die ontwikkeling van entrepreneurskap kan beïnvloed. Die ondersoek bring 'n mens tot die gevolgtrekking dat sodanige faktore wel aanwesig is. Omdat al die bevindings reeds volledig en ook opsommenderwys bespreek is, word dit nie weer herhaal nie.

4.3 AANBEVELINGS

In die lig van die voorgaande kan die volgende aanbevelings met betrekking tot die ontwikkeling van entrepreneurskap gemaak word:

(a) Baie van die probleme en foute van entrepreneurs kan herlei word tot onkunde en 'n gebrek aan besigheidskennis en ervaring. Opleiding is dus 'n noodsaaklikheid. In die geval van entrepreneurs wat deur die BBK gefinansier word, word deeglike opleiding deur die BBK verskaf. Die probleem kom egter by diegene wat hulself finansier. Om hierdie mense van diens te wees, is kursusse reeds deur die BBK georganiseer en is entrepreneurs reeds daarvan verwittig. Indien enigiets daarmee bereik wil word, sal dit op groot skaal gedoen moet word en sal veral Bantoeleiers hulle eie mense moet aanmoedig om van hierdie fasiliteite gebruik te maak. Baie van die nadele wat uit die heersende kulturele milieu voortspruit, soos byvoorbeeld onoordeelkundige kredietverlening aan verwante, sal getemper kan word deur sodanige inskerping van gesonde besigheidsbeginsels.

Die breë bevolking van waar eindelose eise om steun kom, sal egter ook bereik moet word en sal ingelig moet word oor wat 'n mens van 'n sakeman kan verwag en wat nie. Die skool is waarskynlik die aangewese beginpunt, want daardeur kan die grondslag vir die toekoms gelê word, maar die huidige volwassenes sal ook bereik moet word. Met die oog hierop word aanbeveel dat alle instansies wat met ontwikkeling van hierdie aard te doen het, sal poog om die samewerking van alle massamedia wat op die Bantoe gerig is, en veral Radio Bantu, te verkry. Daar word geglo dat die voortdurende propagering van hierdie gedagtes uiteindelik 'n positiewe uitwerking moet hê.

(b) Tweedens word aanbeveel dat die aantal algemene handelsake en kafees drasties beperk word. 'n Enkele, algemene riglyn kan moeilik bepaal word, maar in die gebiede naby aan Rustenburg waar die koopkrag groter is, skyn een algemene handelslisensie per 750 mense 'n billike kriterium te wees. In landelike gebiede kan dit moontlik beperk word tot een algemene handelslisensie per 1500 mense.

Hierdeur behoort 'n toestand bereik te word waar entrepreneurs nie meer net genoeg verdien om 'n sukkelbestaan te maak nie, maar waar hulle in staat is om 'n surplus te verdien. Omdat alle winste dan nie verteer hoef te word nie, word 'n toestand geskep waaronder kapitaalvorming kan plaasvind. Entrepreneurs moet dan aangemoedig word om hierdie surplusverdienste te herbelei.

In 'n onderontwikkelde gebied soos hierdie waar ontwikkeling uiters noodsaaklik is en waar daar juis 'n gebrek aan beleggingskapitaal is, behoort kapitaalvorming een van die vernaamste prioriteite te wees.

(c) Die huidige beleid om nie meer as een besigheidslisensie aan een persoon toe te kan nie, behoort heroorweeg te word. Die mense met werklike entrepreneursaanleg moet geïdentifiseer word en hulle moet aangemoedig word om met nuwe ondernemings te begin. Die huidige probleem is nie om mense te vind wat bereid is om besighede te begin nie. Hulle is volop. Die probleem is om mense te vind wat werklik 'n sukses van 'n onderneming kan maak. Iemand wat dan bewys het dat hy oor werklike entrepreneurs-eienskappe beskik, behoort toegelaat te word om met 'n tweede onderneming te begin.

(d) Die Tswana is tans 'n soeker na status en sosiale aansien (kyk 3.2.4). Hierdie ingesteldheid moet aangewend word om bepaalde doelstellings te bereik. Hier word byvoorbeeld gedink aan die feit dat vervaardigende ondernemings (bv. 'n steengroef) nie dieselfde aansien geniet as algemene handelsake en kafees nie.

Om die vooroordeel teen hierdie soort onderneming te oorkom, word aanbeveel dat Radio Bantu gereelde hoorbeelde oor suksesvolle Bantoenyweraars en maatskappye sal aanbied. Deur die regte benadering kan daarin geslaag word om ten opsigte van die nyweraars of maatskappydirekteurs 'n beeld van status en sosiale aansien te skep waarmee die voornemende sakeman homself graag sal wil identifiseer.

(e) Daar word ten slotte ook aanbeveel dat navorsing oor hierdie onderwerp onder 'n veel groter groep entrepreneurs asook soortgelyke navorsing onder ander volksgroepe onderneem sal word.

CHAPTER 5

SYNOPSIS, CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

5.1 SYNOPSIS

The aim of this research is to determine to what extent the development of entrepreneurship amongst the Tswana is affected by cultural factors.

In 1972 semi-structuralised interviews were held with 60 entrepreneurs and 61 informants in the districts Bafokeng and Mankwe in Bophuthatswana. Of the informants (all of whom had a thorough knowledge of the culture of the inhabitants of these districts) 15 are educated Bantu whereas the rest have a more traditional background.

5.1.1 Description of the entrepreneurs and their enterprises

From a study of Chapter 2 it is possible to obtain the following image of the entrepreneurs:

With few exceptions, the entrepreneurs who were involved in the research are of Tswana descent and more than half of them are between 40 and 59 years of age. The majority are males. Eighty per cent of them are married and the percentage of widows amongst female entrepreneurs is very striking. The average number of dependent children is 3,9 and the total number of dependents is approximately 6,7 per entrepreneur. The majority of the entrepreneurs are members of the NG-Kerk and the Lutheran Church.

In respect of school education only 35 per cent have proceeded beyond primary school and only 3 (5%) are matriculated. Their knowledge of Afrikaans and English is good and only 2 (3,3%) are unable to speak one of the official languages.

The majority have spent their youth in the Bantu homeland. Before entering the business world very few had acquired any experience in the type of business which they eventually conducted.

With regard to their radio-listening habits 85 per cent give preference to Radio Bantu, the news programme being the most popular feature. A total of 48 (80%) declare that they listen to the radio every day or several times during the week while 46 (76,7%) listen to the news every day or several times during the week. Owing to the unavailability of newspapers in a large section of the area only 33 (55%) read newspapers and

only 19 (31,7%) are regular readers. Sporting news appears to be the most important item and preference is given to newspapers directly concerned with the Bantu.

With reference to the enterprises involved, trading appears to be by far the most popular. Manufacturing industries are practically non-existent. Commencing capital is reasonably low with a median of R650.

The average monthly turnover of all the enterprises amounts to R1716-05 whereas the median turnover is only R986 per month. It also appears that the turnover of trading concerns is considerably higher than that of all other types of enterprise. In respect of trading concerns the average monthly turnover of those who receive aid from the BIC is very much higher than in the case of those who do not receive such aid, viz R2750-78 as compared to R1866-33.

The 60 entrepreneurs have a total of 136 employees in their service i.e. an average of 2,3 employees. In the case of those who do not receive aid from the BIC the average number of employees is higher than for those who receive such aid.

Many problems were encountered in attempting to assess the nett income of entrepreneurs. It appears however that many entrepreneurs have great difficulty in making ends meet (see 2.6.5), but there are also those with flourishing business concerns showing large profits.

Problems were also encountered in attempting to determine the success obtained by entrepreneurs. (see 2.7). Eventually a basis was established for assessment of success and according to this it appears that 26 (43,3%) entrepreneurs may be classified as successful, 21 (35,0%) as moderately successful and 13 (21,7%) as unsuccessful. The fact that no objective criterion for determining success could be established must be regarded as one of the problems of this research.

5.1.2 Cultural elements which may influence the development of entrepreneurs

(a) Social life and social organisation

The following is of importance in this respect:

The traditional mode of settlement according to which the Tswana congregated in native villages far from each other has remained practically unchanged. This results in large population centres away from economic development centres which of necessity lowers the purchasing power of such a village. Indi-

cations thereof can be found in the smaller number of enterprises and lower turnover as one moves farther away from Rustenburg.

It appears furthermore that the traditional communalism and the strong group spirit amongst the people are beginning to disappear in many cases and that a strong feeling of individualism has already taken root. This spirit of individualism is manifesting itself in various fields:

(1) Apart from the fear that partners and fellow shareholders may be dishonest, this spirit of individualism is also responsible for a practically total reluctance amongst these people to enter into partnership or to form companies. In this way the building up of capital with a view to the establishment of larger enterprises is thwarted.

(2) It also appears that many entrepreneurs are not prepared to advise each other because they are afraid that by doing so they will help the other person to do better than themselves. Accordingly they also do not trust the advice received from other businessmen.

Individualism is necessary for the development of entrepreneurship but the form in which it is found here may be a factor which retards development.

A very significant feature amongst the Tswana population is the pursuit of progress and social esteem. There appears to be a close relationship between these two aims. Any one who manifests signs of progress gains high social esteem. Progress must, however, be recognisable as such and in this respect status symbols play a prominent part. The most important status symbols appear to be the following : a shop, a motor car and a modern house. Possessions such as these contribute to the social prestige of the owner because they are seen as signs of progress.

The research also appears to indicate that the Tswanas are more concerned about social status than about progress as such. This is the only possible explanation why an entrepreneur refuses to invest capital in an existing quarry with definite prospects of expansion, but is nevertheless prepared to invest in a small cafe with very limited prospects (see 3.2.4).

However peculiar these circumstances may be, they appear to be a not unusual feature of conditions of economic development. Watanabe, for example, maintains that one of the most important factors which contributed to the economic expansion of Japan is the fact that entrepreneurs enjoy great prestige and that entrepreneurship is one of the best means of acquiring

social prestige (Watanabe, 1970). Spengler also points out that the person who experiences economic progress is rarely concerned with economic progress as such. "Development is sought because it supposedly serves the ultimate and quasi-ultimate purposes men prize and set store by; it will be sought only in proportion as it is deemed, especially by the elite, to serve these purposes or values" (Spengler, 1961, p. 29). For the Tswana who strives after prestige, a shop provides the opportunity of acquiring it and for that reason he uses the shop as a means thereto. The fact that unsuccessful entrepreneurs, afraid of losing social prestige, persevere in their unrewarding enterprises reduces the chances of success of people who are born entrepreneurs because the potential purchasing power is thereby divided and therefore diminished.

The desire to acquire other status symbols such as motor-cars and modern homes results in a drainage of working capital and ultimately leads to failure.

Another factor which appears to be important in this connection is the obligation towards relatives, and the influence thereof is noticeable in the following instances:

(1) In the first place, it appears that the number of dependants per entrepreneur is exceptionally high (see 2.2.4). The relationship between number of dependants and success (see Table 3.5) indicates that it has an adverse effect on success but further research with a greater number of test samples is necessary to establish beyond doubt how far this influence stretches.

(2) The traditional obligations of entrepreneurs towards their relatives and their inability to disassociate themselves from such relatives compels entrepreneurs to grant credit facilities to persons who lack solvency. It appears from Table 3.9 that the inability of entrepreneurs to refuse credit is primarily responsible for adverse effects on success.

(3) Although these obligations are sometimes stretched to a point where entrepreneurs are expected to provide for and even employ their unemployed relatives it does not appear that the number of employees who are related to the entrepreneur has any adverse effect on their business enterprises. In fact the employment of relatives has definite advantages in that it often happens that close relatives work without any remuneration.

These obligations of the entrepreneur towards his relatives arise from the fact that he is a man of substance and that it may be expected from such a person to assist his less fortunate relations.

(b) Religion

It appears that 32 (53,3%) of the entrepreneurs believe in ancestral spirits. Of these 32 there are 31 who believe that if a person inherits a business and subsequently sells it, he will be punished by the ancestral spirit. This belief prevents people who have inherited a business and who have no business sense, from selling it. In this way the purchasing power is divided and those with a potential for entrepreneurship find themselves handicapped. The rate of success is very much higher in the case of those who do not believe in ancestral spirits as compared with those who do. In the light of the χ^2 value obtained, further research on a larger sample test scale will be necessary in order to verify this tendency.

Information obtained also indicates that certain magic practices are sometimes applied in order to ward off evil influences. No other factors related to religion and which are important in this connection could be identified.

(c) Economic factors

It appears that entrepreneurs are not only handicapped by a lack of capital but also by a lack of business sense, business knowledge and business background. It also appears that the traditional Tswana diet has a limiting effect upon the sale of the variety of products usually sold by a general dealer and in a cafe. This problem hinges on the taste of the Tswana and will not be wiped out by higher salaries alone.

(d) Influence of contact with Western culture

In this connection there are indications that contact with the BIC promotes success, but these indications will have to be verified by more comprehensive test samples. There is furthermore a definitely noticeable relationship between listening to the news and success.

(e) Factors not strictly of a cultural nature

There is no indication of relationship between the age of the entrepreneur and success. That there is a connection between the age of the business and success will have to be verified later. The absence of means of communication and the rise of chain stores are factors which may possibly have an influence on success, but the actual influence thereof is difficult to assess. It appears further that there is a noticeably close

relationship between the absence of entrepreneurs from their business and success.

5.2 CONCLUSIONS

In 1.1 it was stated that the aim of this research is to determine, in the absence of empirical evidence, whether there are any cultural factors amongst the Tswana which may have an influence on the development of entrepreneurship. The research proves that such factors are indeed present. Since all the findings have already been discussed in detail as well as synoptically, they are not repeated here.

5.3 RECOMMENDATIONS

In the light of the preceding, the following recommendations may be made with regard to the development of entrepreneurship:

(a) Many of the problems and mistakes of entrepreneurs can be attributed to ignorance and lack of business knowledge and experience. Training is therefore necessary. In the case of entrepreneurs financed by the BIC a thorough training is being provided by the BIC. The problem arises in the case of those who finance themselves. In order to be of service to these people the BIC has already organised courses and entrepreneurs have been notified accordingly. If anything is to be gained by this, Bantu leaders, in particular, must be encouraged to make use of these facilities. Many of the disadvantages which stem from the prevailing cultural milieu, as for example injudicious credit facilities to relatives can be modified by the inculcation of sound business principles.

The population, by and large, with its everlasting demands for assistance will also have to be reached and briefed as to what may be expected from a businessman and what not. The school is probably the best place to start because here the foundation may be laid but the adults must also be reached. It is accordingly recommended that all bodies concerned with developments of this nature should attempt to obtain the support of all forms of mass media directed towards the Bantu, particularly Radio Bantu. It is believed that continued propagation of these ideas will eventually have a positive effect.

(b) Secondly, it is recommended that the number of general dealers' licences and cafe's should be drastically limited. It is difficult to lay down a definite directive but it would appear that in the areas near Rustenburg where the purchasing power is higher, one general dealer's licence per

750 inhabitants is a reasonable criterium. In rural areas it may be necessary to limit it to one licence for 1500 people.

In this manner a condition may be created whereby entrepreneurs not only earn just enough to make a bare living but are also in a position to show a profit. As all profits need not necessarily be consumed, a condition will arise which is favourable for capital growth. Entrepreneurs should be encouraged to reinvest such surplus income.

In an underdeveloped area such as this where development is extremely necessary and where there is a shortage of investment capital, the growth of capital should receive major priority.

(c) The present policy of not granting more than one trading licence to an individual should be reconsidered. Those with definite entrepreneurial ability should be identified and encouraged to start new enterprises. The present problem is not to find people who are prepared to open up a business. There are many. The problem is to find people who can really make a success of the business. One who has proved that he has the necessary trading ability should be permitted to open up a second business.

(d) The Tswana are at present in search of status and prestige (see 3.2.4). This attitude should be exploited in order to attain definite objectives. In this respect one should consider that manufacturing enterprises (e.g. a quarry) do not ensure the same prestige as a general dealer's business or a cafe. In order to overcome this prejudice it is recommended that Radio Bantu should present regular programmes featuring successful Bantu industrialists and companies. The correct approach with regard to industrialists and company directors may create an image of status and social prestige with which prospective businessmen would very much like to be identified.

(e) In conclusion it is also recommended that research in this field be undertaken on a larger scale and also amongst other population groups.

LITERATUURLYS

- 1 ALLERS, J. OSCAR. Reliability of survey techniques in Highland Peru. Rural Sociology 35 (4), Dec. 1970.
- 2 BANER, P.J. and YAMLEY, B.S. The economics of under=developed countries. Cambridge, Nisbet, 1957.
- 3 BRAIBANTI, R. and SPENGLER, J.J. Isolation, Values and Socio-Economic Development. Durham, Duke University Press, 1961.
- 4 BRENTZ, P.L. The Tribes of Rustenburg and Pilansberg Districts. Pretoria, Dept of Native Affairs, 1953.
- 5 COERTZE, P.J. (red.) Inleiding tot die algemene Volkekunde. Johannesburg, Voortrekkerpers, 1960.
- 6 COERTZE, P.J. Akkulturasië. In: CRONJE, G. (red.) Kultuur=beïnvloeding tussen Blankes en Bantoe in Suid-Afrika. J.L. van Schaik, 1968.
- 7 COERTZE, R.D. Die familie-, erf-, en opvolgingsreg van die Bafokeng, met verwysing na prosesregtelike aspekte. Pretoria, Sabra, 1971.
- 8 CRONJE, G. (red.) Kultuurbeïnvloeding tussen Blankes en Bantoe in Suid-Afrika. Pretoria, J.L. van Schaik, 1968.
- 9 FRIEDLANDER, FRANK. Emerging blackness in a white research world. In: Human Organization 29(4), Winter, 1970.
- 10 HERSKOVITS, MELLVILLE J. Economic Change and Cultural Dynamics. In: BRAIBANTI, R. and SPENGLER, J.J. (eds.) Tradition, Values and Socio-Economic Development. Durham, Duke University Press, 1961.
- 11 HUNTER, G. The new societies of tropical Africa. London, O.U.P., 1962.
- 12 ISAAC, BARRY L. Business failure in a developing town: Pendumbu, Sierra Leone. In: Human Organization 30(3), Fall, 1971.
- 13 KATZIN, M. The role of the small entrepreneur. In: HERSKOVITS, M.J. (ed.) Economic transition in Africa. London, Routledge and Kegan Paul, 1964.
- 14 MEIJ, L.R. Die bestudering van die menslike faktore wat 'n rol speel in die ekonomiese ontwikkeling van die Bantoe=tuislande. Pretoria, Raad vir Geesteswetenskaplike Navorsing. Instituut vir Mannekragnavorsing, 1970.

- 15 MOURE, WILBERT E. The social framework of economic development. In: BRAIBANTI, R. and SPENGLER, J.J. (eds.) Tradition, Values and Socio-Economic Development. Durham, Duke University Press, 1961.
- 16 PAUW, B.A. Religion in a Tswana chiefdom. London, International African Institute, 1960.
- 17 REDELINGHUYS, H.J. 'n Verkenningstudie oor die Bantoe-ondernemer in die Tswanatuusland. Pretoria, Raad vir Geesteswetenskaplike Navorsing. Instituut vir Mannekragnavorsing, 1969.
- 18 REDELINGHUYS, H.J. 'n Onderzoek na die ekonomiese lewe van die Bakwena Ba Mogopa. Pretoria, Universiteit van Pretoria, 1968.
- 19 SCHAPERNA, I. A handbook of Tswana law and custom. London, O.U.P., 1938.
- 20 SCHAPERNA, I. The Tswana. London, International African Institute, 1953.
- 21 SPENGLER, JOSEPH J. Theory, ideology, non-economic values, and politico-economic development. In : BRAIBANTI, R. and SPENGLER, J.J. (eds.) Tradition, Values and Socio-Economic Development. Durham, Duke University Press, 1961.
- 22 VAN ZYL, H.J. Die Bakgatla van Mosetlha. Johannesburg, Voortrekkerpers, 1958.
- 23 VILJOEN, D.J. Problems of large-scale industry in Africa. In: ROBINSON, E.A.G., (ed.) Economic development for Africa south of the Sahara. New York, MacMillan, 1965.
- 24 WATANABE, SUSUMU. Entrepreneurship in small enterprises in Japanese Manufacturing. In: International labour Review, 102(b), Dec. 1970.

RGN-PUBLIKASIES SEDERT 1 JULIE 1973

HSRC PUBLICATIONS SINCE 1 JULY 1973

'n Volledige lys van RGN-publikasies is op aanvraag verkrygbaar.

Eksemplare van publikasies wat uit druk is, kan deur biblioteekdienste verkry word.

A complete list of HSRC publications is available on request.

Copies of publications which are out of print can be obtained through library services.

GESKIEDENIS/HISTORY

Genealogy Publication No. 2/Hiller, V.W./The descendants of Richard and Maria Peacock 1820 Settlers/1974/R3,15

Source Publication No. 2/Brits, J.P./Diary of a National Scout P.J. du Toit 1900-1902/1974/R5,30

INLIGTING/INFORMATION

IN-18/Geggus, C./Toekennings beskikbaar vir voorgraadse studie aan Suid-Afrikaanse universiteite vir Blankes Deel Een/1973/R1,55

IN-19/Geggus, C./Awards available for undergraduate study at South African universities for Whites Part Two/1973/R2,05

MANNEKRAG/MANPOWER

MM-40/Wolmarans, C.P./Fisici in die RSA/1973/R2,00

MM-41/Ebersohn, D./Chemici in die RSA/1973/R2,50

MM-42/Ebersohn, D./Die biologiese wetenskaplikes in die RSA/1973/R2,65

MM-45/Terblanche, S.S./Die werktevredenheid van Blanke natuurwetenskaplikes in die RSA/1973/R2,05

MT-13/Ackermann, P.L.S./Die voorspelling van matrieksukses met behulp van IK en biografiese gegewens/1973/R1,60

MT-15/Engelbrecht, S.W.B./Akademiese prestasie van intellektueel bogemiddelde leerlinge: Deel een/1973/R3,85

MT-17/Smith, F.B./Die ondergemiddelde leerling: Aanleg, persoonlikheid, aanpassing, belangstelling en skolastiese prestasie/1973/R2,10

MT-19/Engelbrecht, S.W.B. en Snyman, E.M./Skooltoetredingsouderdom/1973/R2,05

MT-20/Roos, W.L./Projek Talentopname: Navorsingsbevindinge - 1973/1974/R0,65

MT-20/Roos, W.L./Project Talent Survey: Research Findings - 1973/1974/R0,80

NAVORSINGSONTWIKKELING/RESEARCH DEVELOPMENT

NORD-3/Lätti, V.I./A survey of methods of futures research/1973/R1,70

OPVOEDKUNDE/EDUCATION

0-17/Strydom, A.E./Die doeltreffende beplanning en benutting van skoolterreine vir buitemuurse aktiwiteite Deel een/1973/R3,25

0-18/Strydom, A.E./Die doeltreffende beplanning en benutting van skoolterreine vir buitemuurse aktiwiteite Deel twee/1973/R6,10

PSIGOMETRIKA/PSYCHOMETRICS

P-7/Heinichen, F.W.O./An investigation into the validity of the tests of Arithmetic and English Language for Indian South Africans/1973/R0,70

SOSIOLOGIE, DEMOGRAFIE, KRIMINOLOGIE/SOCIOLOGY, DEMOGRAPHY, CRIMINOLOGY

S-22/Rip Colin M./The integration of Czechoslovakian refugees in Pretoria: An exploratory study/1973/R5,30

S-23/Van der Merwe, C.F./Die rookpatroon van Blanke mans tussen 40 en 64 jaar in die Republiek van Suid-Afrika/1973/R1,90

S-24/Du Plessis, I.K./Die rookpatroon van die Bantoe in Soweto/1973/R2,05

S-25/Van der Burgh, C./White blind persons in the Transvaal: A socio-economic survey of their living conditions/1973/R3,75

S-26/Mostert, W.P./Fertiliteit en gesinsbeplanning by Kleurlinge in die landelike gebied van Kaapland/1973/R1,85

S-27/Rip, Colin, M. en Schurink, W.J./Vryetydsaktiwiteite in 'n kleiner gemeenskap wat aan 'n groot stad grens/1974/R4,05

STATISTIEK/STATISTICS

WS-8/Van Tonder, J.L./Handleiding vir die trek van steekproewe in geesteswetenskaplike navorsing/1973/R0,75

WS-9/Van Rensburg, F.A.J./Graduation trends for Whites at South African universities 1956-1972, with projections to 1990/1974/R4,60

TAAL, LETTERE EN KUNS/LANGUAGES, LITERATURE AND ARTS

Gerda Fourie/Bronnegids vir Musiek/Source Guide for Music/1973/R5,95

Rosalie Botha/Bronnegids vir Toneel, Ballet, Rolprente en Hoorspele Nuwe reeks, deel II 1971 - Source guide for Drama, Ballet, Films and Radio Plays New series, volume II 1971/1974/R4,05

Yvonne Huskisson/The Bantu Composers of Southern Africa - Supplement/1974/R3,15

PUBLIKASIES WAT DEUR DIE RGN ONDERSTEUN WORD/PUBLICATIONS SUPPORTED BY THE HSRC

Botha, T.R./Dualiteit in die leerverhoudinge van die potensieële skoolverlater/RGN Publikasiereeks, nr. 28/N.G. Kerkboekhandel, 1973

Davies, D.H./Changes in land-use patterns in Central Cape Town, 1957 - 1964/University of the Witwatersrand, 1973

De Klerk, P./Geskiedenisvergelyking: Die gebruik van vergelykende metodes wat gerig is op generalisasie in die geskiedkunde/RGN Publikasiereeks, nr. 23/Pro Rege, 1973

Duncan, H.F./Study of pictorial perception among Bantu and White primary school children in South Africa/HSRC Publication Series, no. 31/Witwatersrand University Press, 1973

Engelbrecht, C.S./Samehang tussen liggaamsbeleving en leerprobleme by die kind; 'n ortopedagogiese studie/RGN Publikasiereeks, nr. 27/Van Schaik, 1973

Nienaber, P.J./Dr. O'kulis se oogdruppels vir nasionale siektes/RGN Publikasiereeks, nr. 36/Van Schaik, 1973

Pearse, R.O./Barrier of spears: Drama of the Drakensberg/Timmins, 1973

Terreblanche, S.J./Doelwit van 'n hoë ekonomiese groeikoers/RGN Publikasiereeks, nr. 34/Academica 1973

Van der Watt, P.B./Loedolff-saak en die Nederduitse Gereformeerde Kerk, 1862 - 1962; 'n kerkhistories-kerkregtelike studie/RGN Publikasiereeks, nr. 39/Tafelberg, 1973

Arkin, M./Storm in a Teacup/C. Struik (Pty)Ltd., 1973

Potgieter, M.C./Maatskaplike sorg in Suid-Afrika
RGN Publikasiereeks, nr. 43/Universiteitsuitge-
wers en -boekhandelaars, Stellenbosch 1973.

Van der Merwe, F.Z./Suid-Afrikaanse Musiekbiblio-
grafie/Tafelberg, 1974

Esterhuysen, M./Gedenkpenninge ter ere van Presi-
dent S.J.P. Kruger/Koöperasiepers van SA Bpk.,
1973

Verhandelinge van die Klassieke Vereniging van
Suid-Afrika/Proceedings of the Classical Asso-
ciation of South Africa/ACTA CLASSICA/Volume
XVI 1973/A.A. Balkema, Kaapstad



ISBN 0 86965 178 1