



NORTH-WEST UNIVERSITY
YUNIBESITHI YA BOKONE-BOPHIRIMA
NOORDWES-UNIVERSITEIT

WETENSKAPLIKE BYDRAES
REEKS H: INTREEREDE NR. 210

'N PERSPEKTIEF OP UITVOERBEVORDERING IN SUID-AFRIKA

Prof Wilma Viviers

Intreerede gehou op 22 Oktober 1999

Die Universiteit is nie vir menings in die publikasie aanspreeklik nie.

Navrae in verband met *Wetenskaplike Bydraes* moet gerig word aan:

Die Kampusregistrator
Noordwes-Universiteit
Potchefstroomkampus
Privaatsak X6001
POTCHEFSTROOM
2520

Kopiereg © 2007 NWU

ISBN 978-1-86822-530-9

'n PERSPEKTIEF OP UITVOERBEVORDERING IN SUID-AFRIKA

Intreerede gelewer deur

Prof Wilma Viviers



Geagte meneer die Rektor, prof Carools Reinecke, viserektore, prof Albert Viljoen en prof Madoda Zibi, die dekaan van die fakulteit Ekonomiese en Bestuurswetenskappe, prof Klaas Havenga, die dekaan van fakulteit Natuurwetenskappe, prof Daan van Wyk, die dekaan navorsing, prof Jan Geertsema, die hoof-direkteur van TLS, prof Lou van Wyk, die adjunk-registrateur, mnr Jaap Verhoef, direkteur van die Skool vir Ekonomie, Geld-en Bankwese, prof Jan van Heerden, kollegas van die fakulteit Ekonomiese en Bestuurswetenskappe en ook van ander fakulteite, my vriende en vriendinne, studente en my familie, Anna en spesiaal ons twee kinders hier - Pierre en Andrea.

Dit is vir my 'n groot eer om vanaand my intreerede oor die onderwerp van uitvoerbevordering hier aan my Alma Mater aan u te lewer. Ek het besluit om vanaand nie 'n detailontleding van een enkele onderwerp van my vakgebied, naamlik Internasionale

Handel aan u te gee nie, maar eerder 'n oorsig van waarmee ek die afgelope jare mee besig was – op onderrig en navorsingsgebied, en waarmee ek hoop om nog verder mee aan te gaan. Die breë vakgebied van Internasionale Handel is van so 'n aard dat ons almal, direk of indirek daardeur geraak word en ek hoop om ook iets daarvan vanaand aan u deur te gee.

Ek sien in in my geestesoog my akademiese lewe as 'n legkaart, waarvan die stukkies een vir een ingebou word. Uit my CV het u die buitelyne van my legkaart gekry - geboorte, skool- en universiteitsopleiding, as die duidelike blokkies van die legkaart. Sommige van u het dalk op 'n afstand die bouery waargeneem. Ander weer was meer aktief en het saam aan die legkaart gebou en sal weet watter stukkies ek nie sonder u hulp in plek kon laat val nie. As dele van my legkaart wil ek graag vanaand op die volgende elemente fokus:

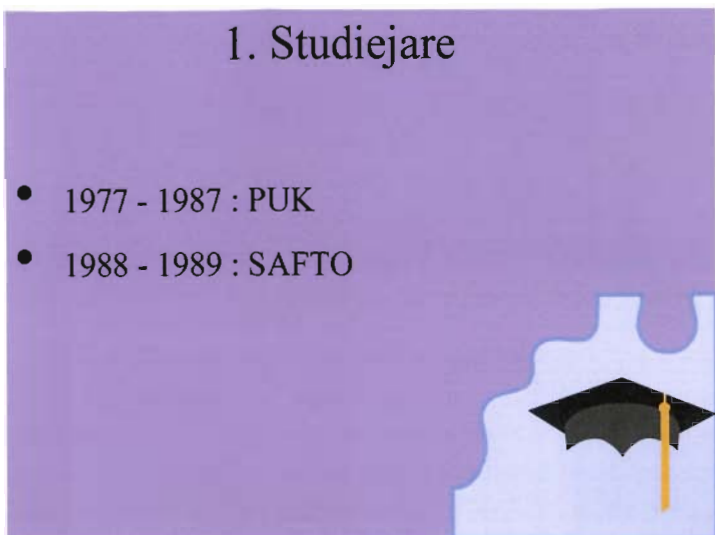


Ek spring dus nou weg met my studiejare:

1 STUDIEJARE

1. Studiejare

- 1977 - 1987 : PUK
- 1988 - 1989 : SAFTO



Ek het in Januarie 1977 as eerstejaar by die PUK ingeskryf. Ek het was baie onkundig oor die verskillende graadrigtings en het gou besef dat ek voorligting moes kry. Só beland ek toe met my doreklere aan by prof. D.P. Erasmus, die destydse dekaan van die Fakulteit Ekonomiese en Bestuurswetenskappe. Hy het my dokumente so bekyk en gesê "Wilhelmina - jy het 'n kop vir syfers - B.Com. (Ekonomie, Wiskunde, en Statistiek) dis jou rigting." Hy het dit met soveel selfvertroue en oortuiging gesê - wie kon stry - min het ek geweet dat dié einste professor, ook later my loopbaan in 'n bepaalde rigting sou stuur.

Na B.Com het ek 'n draai van 3 jaar by die Fakulteit Opvoedkunde gemaak en het so my studie in Ekonomie 'n bietjie uitgestel. Ek het 'n mooi kleurvolle blokkie van die Opvoedkunde-jare in my legkaart. In 1983, is ek permanent in die Skool vir Ekonomie, Geld en Bankwese aangestel. Kort daarna, in 1984, is prof. D.P. Erasmus bevorder tot viserektor van die Vaaldriehoekcampus en moes ek vinnig leer swem - want om sommer vir derdejaars Internasionale Handel te gee, terwyl ek self die derde jaar kort agter die blad, was nie maklik nie - maar prof. D.P. Erasmus het my die handboek in die hand gestop en die volgende dag het ek begin. Hy het darem ook iets bygesê - Wilma, jy moet darem jou Ekonomie-"pampiere" ook regkry. Vir my was dit soos 'n bevel - en ek het

weggetrek met Hons in Ekonomie tot ek in 1984 die M Com en in 1988 die D.Com in Internasionale Handel, albei onder prof. Lou van Wyk voltooi het.

Net na voltooiing van my Doktorsgraad in 1988 - het prof. Jan van Heerden op 'n dag 'n brosjure van die eertydse SAFTO (South African Foreign Trade Organisation) op my lessenaar neergesit. Ek het seker vir hom bietjie verveeld gelyk - só net na die harde werk van 'n doktorsgraad. Die brosjure was die bekendstelling van SAFTO se Institute of Export se 2 jaar – korrespondensie-kursus in Uitvoerpraktyk. Ek het die brosjure één kyk gegee en besluit - die kursus moet ek doen en het dadelik ingeskryf.

Net 'n tussenvoegsel – en weer terug by die legkaart - my persoonlike lewe het in die tyd ook baie verander. Na 9 jaar van getroude lewe en ook 9 jaar van klasgee - is ons 2 kinders, Pierre en Andrea in 2 jaar gebore - en dié diversiteit van verskillende rolle met sterk mededinging tussen hulle, moes ek gou leer hanteer. Pierre en Andrea julle is die grootste en kleurvolste stukkies van my legkaart. Die gevolg van die “bouery” was dat die volgende paar jaar akademies gesproke, bietjie minder vrugbaar was, want ek moes eers 2 ander legkaarte se fundamente vaslê.

Die wêreld van Internasionale Handel

Tydens die studiejare - het die wêreld van internasionale handel - met klem op uitvoer, vir my oopgegaan. Die noodsaak en uitdagings van uitvoer het my gefasineer. Internasionale handel, d.w.s die koop en verkoop van goedere en dienste oor nasionale grense, het sedert die Tweede Wêreldoorlog vyf-en-twintig-voudig toegeneem en 25 persent van wereldwye produksie word vandag uitgevoer. So baie dinge wat elke dag gebeur, of dit nou ekonomies, polities, sosiaal of tegnologies van aard is, het 'n impak op internasionale handel. Hoe raak dit ons? U kan dalk dink dat u nie regtig daagliks met die verskynsels gekonfronteer word nie, maar die resultaat daarvan ervaar ons wel, byvoorbeeld as die internasionale prys van ru-olie styg, styg die brandstofprys en maak dit uiteindelik ons binnelandse produkte se pryse ook duurder. As ons 'n slegte reënseisoen gehad het, sal dit 'n negatiewe invloed op landbou-uitvoer hê - en dit sal weer op sy beurt lei tot 'n verslegting van die lopende rekening van die betalingsbalans. Die gevolge van verskynsels in die internasionale handelsomgewing soos globalisering en multinasionale ondernemings sien ons selfs in ons eie stad, waar die bekende geel boë van 'n McDonalds Restaurant,

hardlopers in Nike tekkies, BMW's en Nokia-selfone alledaagse verskynsels geword het. Ander alledaagse name soos Nando's en Sweets for Heaven is weer Suid-Afrikaanse ondernemings wat na die buiteland uitgebrei het.

Die sogenaamde 'global village' waarvan ons so baie hoor, is allesbehalwe 'n klein dorpie, maar die wêreld wat besig is om met 'n verbysterende spoed om en om te tol, met nuwe tegnologiese ontwikkelinge elke keer wanneer jy jou oë uitvee. In kort dus, as gevolg van internasionale handel beweeg produkte en dienste gemaklik oor grense heen en word die omgewing meer kompleks en mededingend.

2. UITVOER – TEORIE EN PRAKTYK

2. Uitvoer - Toerie & Praktyk

- ITRISA
- Onderrig
- Navorsing
- Buitelandse navorsinggenote
- Buitelandse besoeke



Na my 2 jaar studie oor die praktyk van uitvoer, wou ek graag die praktiese elemente van uitvoer ook aan my studente oordra. Ek het begin om die teorie van die 3 Internasionale Handelskursusse – op voor-en nagraadse vlakke, by die praktyk van die internasionale handelsomgewing aan te pas. Ek het met die Institute of Export van SAFTO begin saamwerk op die terreine van wedersydse kursusontwikkeling en aanbieding van lesings - ek op my spesialisgebied vir hulle studente landswyd en die uitvoerende hoof van die Institute, Me Rose Blatch hier, meer oor die praktiese elemente van uitvoer. SAFTO het

later gesluit, maar die breinkrag van die Institute of Export, nl. Rose Blatch en Ali Parry het ITRISA begin (International Trade Institute of Southern Africa).

Die kursusinhoude van Internasionale Handel, Internasionale Finansiering en Internasionale Vragvervoer het geleidelik só ontwikkel, dat die vakke internasionaal deur IATTO (International Association of Trade Training Organisations) geakkrediteer is as deel van ITRISA se Certificate in International Trade. Studente wat dus die vakke op sekere vlakke hier by die PUK slaag, kry vrystelling van die betrokke vakke vir die Certificate in Internasionale Handel en ook outomaties internasionale erkenning van IATTO. Hulle kan die ander vakke van die Certificate in International Trade deur ITRISA saam met hulle studies hier, of later as hulle in 'n beroep staan, voltooi. Meer as veertig studente het reeds vir een, twee of drie kursusse op die wyse erkenning gekry.

Ek het ook my navorsing op uitvoerbevoordring begin fokus. Sedert 1989 het ek buitelandse navorsingsgenote hier ontvang - by name prof. dr. Bettina Hurni (Switserland) en prof. Calof (Canada) met wie ek steeds saam navorsing doen.

1994 was vir my 'n hoogtepunt met my eerste akademiese besoek na die buiteland - na Strassbourg, Frankryk om 'n referaat te lewer oor die internasionalisasie- gedrag van Suid-Afrikaanse uitvoerondernemings.

Die volgende gedeelte handel oor die afgelope 5 jaar se ontwikkelinge op onderrig en navorsingsterrein, wat verder op uitvoerbevoordring gekonsentreer het.

3. UITVOER - AGTERGROND

3. Uitvoer

- Uitvoer en groei
- Uitvoerbevordering
- Uitvoernavorsing

An illustration on a purple background showing a red steam train on tracks, a white semi-truck, and a white airplane flying above. The train and truck are positioned in front of a large white puzzle piece that fits into a blue outline of the map of South Africa.

Daar is al baie studies gedoen om die verwantskap tussen uitvoer en ekonomiese groei te ondersoek en alhoewel dit nie kategoriees gestel kan word dat in alle lande uitvoergroei ook die ekonomiese groei van die land verhoog nie bevestig meeste studies dié hipotese. Daar is in Suid-Afrika wye konsensus dat ekonomiese groei die beste bereik kan word deur 'n uitwaartsgeoriënteerde, uitvoerbevorderende beleid.

Na dekades van 'n beleid van inwaartse proteksionisme of invoervervanging en isolasie van die wêreldmarkte, het Suid-Afrika eers in die tagtigerjare 'n beleid van uitvoerbevordering begin ontwikkel. Daar is toe van allerweë erken dat die uitvoer van veral nywerheidsprodukte sal lei tot toename in ekonomiese groei, indiensname en verbetering van die betalingsbalans.

Die wêreldtendense van internasionalisasie, blokvorming en die multilaterale handelsoverhandelinge tydens die Uruguay-rondte van die Algemene Ooreenkoms op Tariewe en Handel (AOTH) en die gevolglike stigting van die Wereldhandelsorganisasie, het toenemende toeganklikheid van Suid-Afrikaanse produkte op wêreldmarkte veroorsaak. Op mikro-vlak het ondernemings begin besef dat deur uit te voer, hulle hul winste kan vergroot, risiko kan diversifiseer, seisoenale skommeling in plaaslike markte

kan teewerk en produklewensiklusse kon verleng. As uitvoer dan so baie voordele het, hoe lyk Suid Afrika se uitvoer en hoe kan dit bevorder word?

4. UITVOER-NAVORSING



Die eerste uitvoeraansporingsmaatreëls is egter eers in 1980 ingestel - die sogenaamde kategorie A en B skemas. Dit is in 1990 vervang met GEIS (General Export Incentive Scheme), verskeie belastingrabatte en die EMA (Export Marketing Assistance Scheme).

In 1994 het ek in samewerking met prof. Jonathan Calof van Kanada die uitvoergedrag van Suid-Afrikaanse uitvoerders asook die sukses van die uitvoer-aansporingsmaatreëls begin bestudeer het.

Alhoewel daar sedert die pionierswerk van Johanson en Vahlne in 1977 baie navorsing oor die internasionalisasiegedrag van uitvoerders in ontwikkelde lande soos VSA, Kanada, VK, Swede, Italië, Noorweë, Australië en New Zeeland gedoen is, is daar slegs 'n klein aantal studies in die ontwikkelende Wêreld gedoen, naamlik in El Salvador, Brazilië en Korea en slegs een studie in 1990 wat ook die internasionalisasiegedrag van Suid-Afrikaanse uitvoerders ingesluit het.

Uit ons navorsing het geblyk dat Suid-Afrikaanse uitvoerders verskeie ernstige hindernisse ondervind het en waaronder sommige nog bestaan, wat die fase-ontwikkeling van uitvoer in Suid-Afrika vertraag het. Van die hindernisse was: die sanksie-era (1980-1995), die beperkende valutabeheer regulasies voor 1997, die geografiese afstand na tradisionele markte, die inwaartse kultuur en anti-uitvoerhouding en die hoë produksiekoste as gevolg van lae arbeidsproduktiwiteit.

Om te verstaan waarom en hoe ondernemings internasionaal ontwikkel, verduidelik ek net aan u Johanson & Vahlne se fase model van uitvoerontwikkeling. Die studie toon aan dat uitvoerders deur verskillende fases van ontwikkeling gaan op hulle pad om aktiewe en suksesvolle uitvoerders te word. Die 6 verskillende fases word so geïdentifiseer.



- i) Bestuur is nie in uitvoer geïnteresseerd nie.
- ii) Bestuur is gewillig om op ongevraagde bestellings te reageer maar jaag nie uitvoermarkte aktief na nie.
- iii) Bestuur ondersoek uitvoer na lande wat geografies en kultureel naby sy land is – die sg passiewe uitvoerder

- iv) Bestuur voer uit op 'n meer aktiewe en gereelde basis - die sogenaamde eksperimentele uitvoerder.
- v) Bestuur is aktief in uitvoer na 2 of meer lande - die aktiewe uitvoerder.
- vi) Bestuur verbind hulself tot internasionale aktiwiteite deur betrokke te raak in direkte buitelandse investering, internasionale struktuur en hulpbron-toedelings.

Elke fase impliseer 'n toenemende verbintenis tot internasionale aktiwiteite. Soos wat ondernemings meer uitvoer en meer oor uitvoer leer, is hulle minder onseker oor die koste en risiko's van uitvoer en oorsese markte – die sogenaamde leerkurwe wat ons almal ken en al ervaar het.

Op makro-vlak - impliseer die fase teorie van uitvoer dat in enige land, daar 'n mengsel van die verskillende fase-uitvoerders is.

Uit ons navorsing het geblyk dat Suid-Afrika weinig eksperimentele en aktiewe uitvoerders het – dus fase 4 tot 6. Die vraag het dus ontstaan – hoe kan die regering 'n rol speel om die situasie te verander – dus dat ondernemings begin om uit te voer en dat beginner-uitvoerders ontwikkel tot aktiewe uitvoerders?

Uit 'n studie oor ander lande se ervarings, 'n ontleiding van die faktore wat ondernemings beïnvloed om uitvoerders te word en hoe die Suid-Afrikaanse regering daarin kan help, is die volgende uitvoerontwikkelingsmodel voorgestel:

4. Navorsing 1994 ...vervolg

- Inisieerder
- Ontwikkelaar
- Elimineerder

Die eerste stap is dié van inisieerder - dus om ondernemings so ver te kry om uit te voer. Die sleutel lê hier in meganismes om die nie-uitvoerders se gedagtes oop te maak vir die moontlikheid van uitvoer, op so 'n manier dat dit hulle geval. Dit moet hulle belangstelling prikkel, maar ook werk ten gunste van die vermindering van hul persepsie oor die koste en risiko van enige uitvoertransaksie. Houdingsveranderinge is baie moeilik en vind alleen plaas as die bron baie betroubaar is. Daar is voorgestel dat suksesvolle uitvoerders as mentors moet optree in industrie-gesprekke of sogenaamde 'clusters'. Om die eerste uitvoertransaksie suksesvol te laat verloop, is baie moeilik. Die papierwerk is ingewikkeld en daar is baie risiko's inherent aan die buitelandse handelsgewing - soveel te meer as die eerste keer uitgevoer word.

Selfs groot Multi Nasionale Ondernemings maak foute. 'n Voorbeeld hiervan is: General Motors wat hulle beste motorverkoper, die Nova, na Puerto Rico uitgevoer het. Verkope was ver onder verwagtings. Wat was die probleem? - in Spaans beteken Nova - "doesn't go". Dit is 'n aanduiding van veelvuldige probleme wat kan opduik as 'n onderneming 'n nuwe mark betree en een van die baie goeie redes waarom aanvanklike hand-vashou of mentor-programme vir eerste uitvoertransaksies só belangrik is.

Die tweede rol is dié van ontwikkelaar – dus nou moet uitvoerders sover gekry word om aggressief uit te voer. Nadat die uitvoerders dus reeds uitgevoer het, moet hulle nou aktief na nuwe uitvoermoontlikhede soek en só na fase 2, 3 en uiteindelik 6 beweeg. Soos wat die ondernemings internasionale ervaring kry, ontwikkel hulle as gevolg van 'n deurlopende leerproses. Meeste uitvoeraansporingsprogramme is vir dié ontwikkelingsproses gerat. Opleidingsprogramme, handelskoue, markstudies en mentorprogramme is baie effektief - want dit gee ondernemings die inligting wat nodig is om die verwagte uitvoerkoste te verminder en die waarneembare voordele te verhoog. Die fase uitvoerders reageer ook baie meer positief op goed gestruktureerde uitvoeraansporingskemas, aangesien hulle reeds in uitvoer geïnteresseerd is.

Die 3de rol is die van elimineerder van eksterne hindernisse - om uitvoersukses te skep en te behou, dus volhoubare uitvoerhoudings oor uitvoer is nou nie meer 'n probleem nie. Die uitvoerders wil net graag die speelveld gelyk hê. Daarom moet die regering die hindernisse wat daar in beleid is, uit die weg te ruim. Voorbeelde hiervan is hoë binnelandse belastingkoerse wat uitvoerders in swakker posisies stel, asook valuta-beheermaatreëls wat verhoed dat buitelandse beleggings, kan plaasvind. Dit is faktore wat die normale evolusionêre uitvoerproses belemmer. Die regering behoort dus enige uitvoer - belemmerende wetgewing, uit die weg probeer neem en sy beleide te evalueer om te verseker dat dit nie uitvoer-sukses verhinder nie. Hoe meer hindernisse in die pad van uitvoerders verwyder word, hoe beter sal hulle presteer.

In 1995 het ons Suid-Afrika se sukses in terme van die inisieerder, ontwikkelaar en elimineerder- rolle geëvalueer en die volgende bevind: Ten opsigte van die inisieerders- en ontwikkelaarsrol het Suid-Afrika nie daarin geslaag om baie nuwe uitvoerders te lok nie of bestaande uitvoerder te laat ontwikkel tot hoër-fase uitvoerders nie. Ten spyte van die aantal uitvoeraansporingsmaatreëls, het dit uit gesprekke met ondernemings geblyk dat die anti-uitvoerkultuur/houding die primêre probleem was. Dit was grootliks die gevolg van sekere strukturele probleme soos die geografiese afstand na uitvoermarkte en die sielkundige nadraai-effek van die sanksies. Verder het geblyk dat die aantal klein- en mediumgrootte uitvoerders baie laag is. Minder as 3 persent van alle KMO's in Suid-Afrika is uitvoerders terwyl dit in ander lande soos Italië 80 persent, 37 persent in VSA, 20 persent in die Verenigde Koninkryk en 14 persent in Kanada is. Minder as 1 persent van alle uitvoerverkope in SA kom van KMO's. Die meeste uitvoerders (58 persent in die

studie) is passiewe uitvoerders (fase 1 tot 3), 19 persent is eksperimentele uitvoerders (fase 4) en slegs 23 persent is aktiewe uitvoerders (fases 5 en 6). Die persentasie is baie laer as 'n identiese studie in Italië, waar nie minder as 55 persent van die respondente aktiewe uitvoerders was. Daar is dus weinig ondernemings wat die stap van laer-fase na hoër fase uitvoer ontwikkel.

Met die elimineringsrol het die regering meer sukses behaal. Die onderhandeling en ondertekening van bilaterale en multilaterale ooreenkomste en die aantal uitvoeraansporingsprogramme was tekenend van die regerings se ondersteuningsrol en het uitvoer ook betekenisvol in dié tyd toegeneem.

Nieteenstaande dié sukses, blyk dit dat die groei by bestaande groter uitvoerders was en nie in die inisiëring van nuwe of ontwikkeling van laer na hoër fase uitvoerders nie.

In die studie is die uitvoeraansporingsmaatreëls ook geëvalueer en is daar bevind dat dié aansporings gerig was op meer gevorderde uitvoerders. Die gevolg is 'n geweldige lae persentasie klein- en mediumgrootte uitvoerders en 'n beperkte ontwikkeling van die laer fase uitvoerders. Die langtermyn uitvoerpotensiaal word dus verwaarloos.

Om die potensiaal te kon bereik sou 'n daadwerklike poging van die regering verg om programme te ontwikkel, te bestuur en te evalueer op 'n wyse wat ooreenstem met die behoeftes van uitvoerders in die verskillende uitvoerfases en in ooreenstemming met die drie verskillende rolle van die uitvoerontwikkeling, soos vroeër gestel.

4. Navorsing 1994 ...vervolg

Nuwe uitvoeraansporingmaatreëls - 1997

- Gemik : om produkte meer prysmededingend te maak
 - : eenvoudiger tariefstelsel
 - : nuwe uitvoerders en / of nuwe markte
 - : KMO's

Twee jaar later na die resultate van die studie bekend gemaak is (1997), het die regering 'n nuwe reeks uitvoeraansporings-maatreëls bekendgestel. Die klem lê in hierdie aansporings duidelik meer op nuwe/beginner en KMO-uitvoerders en is gerig op laer eenheidskoste en dus om produkte meer prysmededingend te maak. Die Departement van Handel en Nywerheid het sy tariefhoofde van 12 500 tot 8 250 verminder en sy tariefkoerse van 210 na 6 verminder - alles in 'n poging om 'n beduidende vordering te maak in vereenvoudiging/ rasionalisering van Suid-Afrika se komplekse tariefstruktuur.

In April 1998 is Suid-Afrika se handelsbeleid en hervormingsprosesse weer onder die soeklig geplaas toe die WHO 'n handelsbeleid-evaluering in Suid-Afrika gedoen het. Die gevolgtrekking was dat ons betekenisvolle vordering gemaak het in die hervorming van ons handelsbeleid deur 'n beweging weg van 'n beskermende inwaartsgerigte posisie.

5. NUWE NAVORSING

Nuwe navorsingsterreine het hieruit ontstaan. Uit die onderhoude met potensiële en bestaande uitvoerders het geblyk dat hulle onseker was oor waar hulle inligting oor uitvoer kon kry. Om uit te voer, word 'n magdom data/kennis en inligting benodig, onder andere oor buitelandse markte, verpakking en vervoer, buitelandse kulture en metodes van betaling.

Ons het besef dat om in die toenemende wêreldmededingendheid die bestaande uitvoerprestasie te kan volhou, en verder uit te brei, Suid-Afrikaanse ondernemings tred sal moet hou met die nuwe inligtingsrewolusie "overload", wat ons almal beleef, aan die een kant, maar ook oor die vermoë moet beskik om al die inligtingsbronne te ontgin en sinvol bruikbaar te maak, aan die ander kant. Nuwe en selfs aktiewe uitvoerders ervaar die beskikbaarheid en die strategiese aanwending van inligting as die mees kritieke faktore in hul besluitneming oor uitvoer. Toegang tot advies en inligting is belangriker as toegang tot finansiering in die motivering om tot uitvoermarkte toe te tree of daar te bly. Dit is ook wêreldwyd bewys dat - sonder die korrekte inligting - ondernemings nie sukses sal kan bereik nie. Lybeart (1977) sê dat "in our complex environment, it is more important to "know" what must be done and when, than how to do it."

Voerman et al (1999) beweer dat "International expansion makes the business environment more turbulent, more complex and consequently, more harder to predict."

'n Groot aantal literatuur - wys dus daarop dat die korrekte gebruik van die markinligting dié onsekerhede en bedreigings verminder en so ondernemings se mededingendheid verhoog. My nuwe navorsing handel dan oor hoe "mededingende inligting"/intelligensie (MI) (of dit word ook genoem- markintelligensie of besigheidsintelligensie) potensiële en bestaande uitvoerders kan help om meer en beter uit te voer. Alvorens die inligting aan ondernemings beskikbaar gestel kan word, moet ons eers vasgestel word watter tipe inligting uitvoerders in hulle verskillende fases van ontwikkeling nodig het. Die navorsing sluit dus aan by die bestaande uitvoeraansporings - maatreëls/programme - en om dan te evalueer of die nuwe programme die behoeftes aanspreek. In ander lande het soortgelyke ondersoeke gelei tot grootskaalse heropleiding van die verskaffers van uitvoerhulp en die ontwikkeling van nuwe inligtingsprogramme en uitvoerbeleide.

5. Rol van Inligting

- Inligting “overload”
- Mededingende Inligting
- Groeiende dissipline wêreldwyd
- MI in Suid-Afrika
- MI en uitvoer

In kort is MI die proses van data-versameling, verwerking van die data tot inligting en die evaluering daarvan sodat die intelligensie aangewend kan word in strategiese besluitneming. Die praktyk van MI bestaan al baie lank. Ons kan selfs in die Bybel – in Numeri 13 'n voorbeeld van MI vind:

Die Israeliete het naby die Beloofde land, Kanaän gekom. God het aan Moses gesê: “Kies een man uit elkeen van die 12 stamme en stuur hulle na Kanaän om dit te gaan verken. Hulle moet mooi kyk of die mense wat daar bly sterk of swak, min of baie is en of hulle stede goed beskerm is. Hulle moet ook uitvind of die grond goed is vir boerdery en of daar baie bome is. Sê vir die verspieders hulle met vrugte saambring, sodat julle kan sien of die grond vrugbaar is.” Die twaalf verspieders het veertig dae lank weggebly. Hulle het baie dele van Kanaän verken en het 'n tros druiwe uit die Eskolvallei met hulle saamgebring. Die tros was so swaar dat twee mans dit aan 'n stok oor hulle skouers moes dra. Hulle het ook granate en vyf saamgebring om vir Moses te wys hoe vrugbaar die land is. Dit was dus 'n MI-opdrag en uitvoering om inligting te gaan versamel voordat opgetree word.

Alhoewel MI vir u 'n nuwe begrip of vakgebied mag wees, word dit wêreldwyd en in Suid-Afrika toegepas. Vandag is MI 'n opkomende en groeiende dissipline. Die gebruik van MI in die besigheidswêreld neem baie vinnig toe, want dit maak besluitneming in die

komplekse omgewing makliker. Japanese ondernemings is op die voorgrond omdat mededinging 'n baie sterk element in hul opvoeding en kultuur is. In Swede word MI as hoërskoolvak aangebied. Dit is interessant dat MI in Swede in die School of Economics van die Lund Universiteit in Stockholm al sedert die sewentiger jare lank aangebied word. Vandag word MI kursusse aangebied by universiteite in Australië (1), Kanada (8), Frankryk (2), VK (1), Swede (2), Duitsland (1), Brazilië (1) en VSA (10) in M- en D-programme. Graduandi van die programme versprei die MI-opleiding wêreldwyd in ondernemings

Met die snelle toename in die gebruik van Internet en die inligtingsrevolusie as gevolg daarvan, is MI tegnieke, om die inligting te analiseer en bruikbaar te maak absoluut noodsaaklik. Tussen 1993 en 1997 het die aantal Internetgebruikers van 1 tot 20 miljoen gegroei en daar word verwag dat dit in 2001 na 120 miljoen sal toeneem – 'n fenomenale groei van 500 persent in 4 jaar. 'n Ondersoek toon dat meeste ondernemings in Suid-Afrika reeds toegang tot die Internet het – 97 persent van alle groot ondernemings, 89 persent van medium grootte en 80 persent van klein ondernemings. 61 persent van groot ondernemings het reeds Webbladsye, 39 persent van medium en 20 persent van klein ondernemings. Die ontwikkelings het wêreldhandel beïnvloed en elektroniese handel tot stand gebring.


Maar net soos besighede, sal ook universiteite, wat toenemend as besighede bestuur word, gebruik moet maak van MI, om hulself in die wêreld van mededinging te posisioneer. As gevolg van die ontwikkeling van inligtingstechnologie, wat afstandsonderrig en telematiese leer moontlik maak, bestaan die tradisionele geografiese grense in tersiêre opleiding nie meer nie. Strawwe mededinging kom nou ook van die buiteland. Al hierdie ontwikkelings het tot gevolg dat universiteite in die mededingende tersiêre opleidingsmark markgeorieerd en klient-gefokus moet wees. Om dit te kan doen is heelwat inligting nodig oor die behoeftes van studente, die behoeftes van die markplek asook tegnologiese vooruitskatting om nie deur vinnige veranderinge onverhoeds betrap te word nie. Daar is universiteite wêreldwyd met spesifieke afdelings wat die mededingende tersiere opleidings- en markomgewing dophou, analiseer en evalueer om voorspellings oor die behoeftes van die toekoms te kan maak. Dié gefiltreerde inligting word dan aan bestuur deurgegee vir strategiese besluitneming, net soos in suksesvolle ondernemings. Die gebruik van die MI stappe van inligtingversameling, verwerking, analisering en evaluering kan lei tot sodanige strategiese besluite wat die lewensvatbaarheid van 'n instelling kan

verseker. Dit gaan dus nie slegs oor die insameling van data/inligting nie, maar oor die omskakeling daarvan deur verskeie prosesse in bruikbare intelligensie. Meeste ondernemings en universiteite doen reeds baie MI stappe, maar die stukke lê nog los en word nie sinvol aanmekaar gebou om 'n sinvolle eenheid te vorm nie.

Daar is baie klassieke voorbeelde oor die rol van MI in die internasionale handel. Ek sal een, wat ons as vroue se lewens verander het, met u deel: Na die Industriële Rewolusie het vroue meer tot die arbeidsmark toegetree. Die sosiale effek hiervan was dat vroue minder tuis was en minder tyd vir huis-, was en strykwerk gehad het. Die tekstielbedryf het hierdie tendens raakgesien en navorsing op kreukeltrae materiale begin doen. Die Whirlpoolmaatskappy, wat onder andere, wasmasjiene vervaardig, was, as gevolg van goeie MI, op die hoogte van die navorsingsontwikkelinge in die tekstielbedryf en het ook terselfdertyd navorsing en ontwikkeling begin doen op hul wasmasjiene se siklusse om die maandelike ontwikkeling in die tekstielbedryf te kon hanteer. Toe die sogenaamde 'dripdry' materiale op die mark kom, was Whirlpool gereed met hulle nuwe sikluswasmasjiene en was so hul mededingers 'n jaar vooruit. Dit was pro-aktiewe optrede – as gevolg van goeie MI en het voordele vir die betrokke sektore, maar ook vir die gemeenskap as geheel gehad. So maak baie ontwikkelinge op tegnologiese gebied, die wêreld baie meer mededingend.

Alle vorme van instellings, wat as ondernemings bestuur word, sal MI moet gebruik om mededingend te wees. Ek is tans betrokke by 'n wêreld-vergelykende studie oor hoe die gebruik van die verskillende aspekte van MI tot die verhoging van Suid-Afrika se uitvoer kan lei

6. SUID-AFRIKA SE UITVOERDATA



6. Uitvoer in Suid-Afrika

- Openheid
- Diversifikasie
 - * Produkte
 - * Lande

Die vraag wat ons nou kan vra: Hoe lyk Suid-Afrika se uitvoer?

Suid-Afrika se handelsdata het nog altyd die stempel gedra van 'n tipiese ontwikkelende land. Alhoewel die ekonomie betreklik oop is, dit wil sê, sy uitvoer as persentasie van sy BBP dus hoog is (tans 26 persent), was dié uitvoer nog altyd gekonsentreer vanuit die sogenaamde primêre sektor - dit wil sê landbou en mynbou. Dit is die gevolg van ons land se ryk neerslae aan natuurlike hulpbronne. Suid-Afrika is die vyfde grootste nie-brandstof mineraal-produuserende land in die wereld, naas Rusland, die VSA, China en Kanada. Slegs Rusland vaar beter in die produksie van goud en ander belangrike strategiese minerale. Suid-Afrika is die wêreld se grootste produsent van mangaan, chroom, ferrochroom, die platinum groep metale, vanadium en vermikuliet en derde grootste produsent van asbes, steenkool en mangaan en ook 'n groot verskaffer van die wêreld se diamante.

Die gevolg van hierdie fokus op die primêre sektor toon aan dat Suid-Afrikaanse uitvoer die diversifikasie van die ontwikkelde lande kortkom. In die afgelope paar jare is daar tog al vordering hierin gemaak as ons na die volgende voorstelling kyk.

<u>Perentasie van uitvoer</u>					
Kategorie	1988	1991	1994	1997	1998
Goud	44	34	30	21	20
Primêre produkte	21	23	22	23	19
Verwerkte primêre produkte	25	27	27	29	33
Materiaal intensiewe produkte	5	6	6	7	8
Vervaardigde goedere	5	10	15	20	20

Goud se bydrae tot totale uitvoer neem af van 44 na 20 persent. Goud is tans slegs een- vyfde van totale uitvoer. Daarteenoor is daar 'n toename in verwerkte primêre produkte van 25 tot 33 persent en 'n viervoudige toename in die bydrae van vervaardigde goedere se bydrae van 5 tot 20 persent. Die toename in nywerheidsuitvoer is toe te skryf aan die sukses van Suid-Afrika se nywerheidsherstrukturering, toenemende toegang tot die wêreldmarkte en die skerp depresiasie van die rand wat Suid-Afrikaanse goedere internasionaal mededingend gemaak het.

Daar het dus in Suid-Afrika se uitvoerkapasiteit beslis 'n verbetering gekom. Die afname in gouduitvoerinkomste is gekompenseer deur die groter bydrae van waarde toegevoegde produkte.

'n Verdere interessante verskynsel is Suid-Afrika se handelspatroon, naamlik sy lande van uitvoer. Volgens die faseteorie van internasionalisering sal 'n land se dominante uitvoermark dié mark wees wat geografies en kultureel die naaste is. As 'n voorbeeld, gaan 70 persent van Kanada se uitvoer na die VSA (sy naaste geografiese buurland). 'n Mens sou dus kon verwag dat die res van Afrika markte die belangrikste bestemming van Suid-Afrikaanse uitvoer sou wees - maar hoe lyk dit?

Die Suid-Afrikaanse handelsprofiel lê baie sterk na die ver noordelike markte. In 1988 was Suid-Afrikaanse handel met Europa by 50 persent van sy totale handel en uitvoer na die res van Afrika slegs 9 persent. Hoekom sou dit wees? Een van die belangrikste redes is omdat Europa kultureel baie nader aan die tipiese 1988 Suid-Afrikaanse uitvoerder lê, as byvoorbeeld die ander Afrika-lande.



In 1998 lyk die prentjie ietwat anders en dit behoort in die volgende paar jaar verder te diversifiseer aangesien meer swart uitvoerders tot die internasionale markte toetree en hulle eerste markte vir uitvoer meestal Afrika-lande is, aangesien dit vir hulle kultureel geografies nader is. Uitvoer na Europa het van 50 na 40 persent afgeneem en uitvoer na Afrika het van 9 na 20 persent van die totale uitvoer toegeneem Suid-Afrika se lidmaatskap aan SADC (Suider-Afrikaanse Ontwikkelingsgemeenskap) en ondertekening van die handelsprotokol, met sy noordelike bure, verhoog sy mark van 40 miljoen na 180 miljoen. 'n Ander groot voordeel van uitbreiding van die uitvoer na Afrika is dat Suid-Afrika se nywerheidsprodukte so goed daar ontvang word, terwyl dit nog baie moeilik is om dit in dié res van die mededingende ontwikkelde wêreld verkoop te kry. Vyf-en-twintig persent van die uitvoer van Suid-Afrika se nywerheidsprodukte, gaan reeds na SADC.

'n Verdere rede vir toekomstige bestemming-diversifikasie is die Departement van Handel en Nywerheid se strategie sedert 1997 om Suid-Afrika se handelsverbintenisse te diversifiseer deur onder andere 'n reeks handelsmissies na die nuwe opkomende markte in Suid-Oos Asië en Suid-Amerika te organiseer (Butterfly konsep). Die resultate behoort in die volgende jare duidelik te word.

Ten spyte van die dalende persentasie handel met EU, mag ons die markte nie verwaarloos nie - dit sou die gans wat die goue eiers lê dus doodmaak. Daarom het Suid-Afrika ook 'n langtermyn handels- en ontwikkelingsooreenkoms met die EU aangegaan. Verlede week is die vryhandelsooreenkoms tussen die 15 lande van die EU en SA uiteindelik onderteken, wat 'n geleidelike afskaffing van tariewe 86 persent van alle Suid-Afrikaanse invoer van die EU sal impliseer. Vir ons uitvoer na die EU, sal 95 persent ook uiteindelik belastingvry wees, wat ons uitvoerprodukte weer 'n mededingende voordeel gee. 'n Ander aspek van die SA-EU-ooreenkoms is dat ons, op aandrang van Spanje en Portugal, die handelsname van port en sjerie binne 5 jaar in die buiteland en binne 12 jaar in Suid-Afrika moet uit skakel.

Ek stap nou af van Suid-Afrika se uitvoersituasie en bekyk 'n paar oomblikke Suid-Afrika se posisie in wêreldmededingendheid en ons moontlike rol in die verbetering van sekere aspekte van Suid-Afrika se grootste probleemareas.

7. SUID-AFRIKA SE POSISIE IN WÊRELDMEDEDINGENDHEID

'n Belangrike eienskap van wêreldmededingingstudies is dat dit uitdrukking gee aan die veelvoud van faktore wat mededingendheid bevorder of verhinder. Die 1999 World Competitive Yearbook van die IMD (Institute for Management Development) van Switzerland word vervolgens onder die vergrootglas geneem.

Die verslag is die wêreld se bekendste studie oor die mededingendheid van lande. Dit evalueer en plaas lande in rangorde volgens die mededingendheid van sy ondernemings en meet en vergelyk hoe lande vaar in terme van die verskaffing van 'n omgewing wat in staat is om binnelandse en buitelandse mededinging van sy ondernemings te behou.

In die studie is 47 lande nav 288 kriteria, wat gegroepeer in 8 kategorieë, geëvalueer. Dié lande is almal belangrike spelers in die wêreld ekonomie. 29 is die nywerheidslande en 18 is opkomende ekonomieë.

6. Suid-Afrika se Mededingendheidsposisie

Top 10

	1999	1998	1997	1996
VSA	1	1	1	1
Singapoer	2	2	2	2
Finland	3	5	4	15
Luultvoeremburg	4	9	12	8
Nederland	5	4	6	7
Switserland	6	7	7	9
China Hong Kong	7	3	3	3
Denemarke	8	8	8	5
Duitsland	9	14	14	10
Kanada	10	10	10	12



Dit is duidelik dat die VSA en Singapoer hulle posisies sedert 1996 behou het. Om Suid-Afrika se posisie aan te toon moet ons 'n bietjie afskuif en na die laaste 8 lande gaan kyk.

6. Suid-Afrika se Mededingendheid

Laaste 8

	1999	1998	1997	1996
Slovenië	40	~	~	~
Tsjeggiese Rep.	41	38	35	34
Suid-Afrika	42	42	44	44
Colombia	43	44	42	33
Pole	44	45	43	43
Venezuela	45	43	45	45
Indonesië	46	40	39	41
Rusland	47	46	46	46



Slowenië is in 1998 vir die eerste keer in die studie ingesluit. U kan hieruit sien tussen watter lande Suid-Afrika hom in terme van mededingendheid bevind. Ek wil graag vervolgens Suid-Afrika van nader met u bekyk – veral hoe on in die 8 breë kategorieë gevaar het.

Suid-Afrika se mededingendheidsposisie

	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993
Binnelandse ekonomie	35	40	42	44	42	42	41
Owerheid	32	31	34	37	35	38	43
Infrastruktuur	34	35	33	32	30	37	32
Wetenskap & Tegnologie	44	39	40	34	31	28	29
Internasionalisasie	42	45	46	39	38	35	32
Finansies	32	31	36	31	27	26	23
Bestuur	38	38	37	40	38	35	32
Mense	47	46	46	46	46	46	46
Algemene posisie	42	42	44	44	43	42	43

Die 8 kategorieë is dan: binnelandse ekonomie, owerheid, infrastruktuur, wetenskap en tegnologie, internasionalisasie, finansies, bestuur en mense. In 1999 het Suid-Afrika sy 1998 posisie in terme van totale posisie behou. Die binnelandse ekonomie het drasties verbeter van 40ste na 35ste posisie - 'n verblydende element. Internasionalisasie het met 3 posisies van 45 na 42 verbeter en bestuur van 38 na 35.

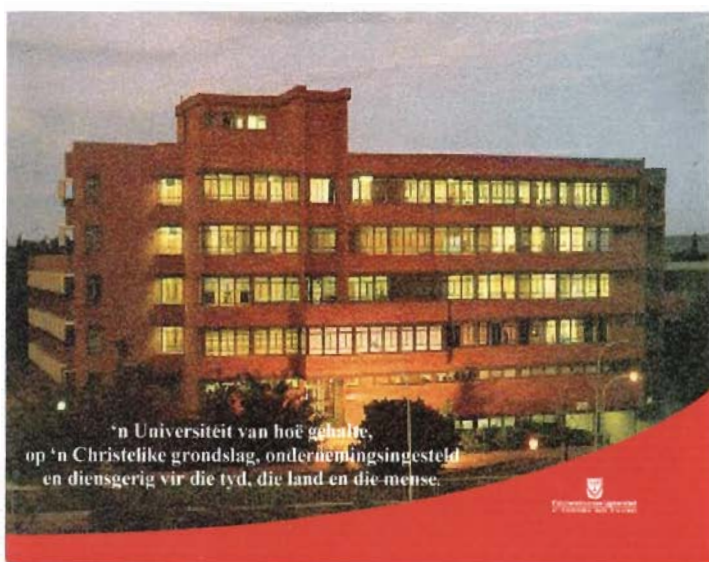
Drie aspekte waar Suid-Afrika onder die laaste 7 lê is kommerwekkend en lê my ook die naaste aan die hart, nl internasionalisasie, wetenskap en tegnologie en mense. Die kategorie – wetenskap en tegnologie behels die evaluering van die wetenskaplike en tegnologiese kapasiteit, tesame met die sukses van basiese en toegepaste wetenskap- en dus o.a die dinge waarmee ons hier by die universiteit besig is.

Die kategorie mense behels die beskikbaarheid en kwalifikasies van menslike hulpbronne en weereens is dit die primêre fokus van ons taak hier – die verbetering van kwalifikasies. Onder die kategorie val ekonomiese geletterdheid, waar ons die 47ste (laaste) posisie beklee, asook die opvoedingstelsel (46ste) en indiensname geleentheid (43).

Tog is daar wat internasionalisasie betref, vordering. Dit blyk ook uit die uitvoerdata wat ek reeds genoem het. In die detailontleding van die Internasionalisasiekategorie blyk dat uitvoermarkdiversifikasie, die uitvoergroei in goedere en dienste asook toerisme-ontvangste posisies in die top 20 was. Die aspekte waar ons onder die laaste 5 lê, is egter globalisering, inwaartse kultuur (wat ook uit my navorsing gebyk het) en blokvorming.

Dit bring ons dan by die laaste blokkie van vanaand se legkaart. Ek wil graag aan u 'n toekomsvisie gee van die uitdagings en geleenthede, waarop ons verder kan bou.

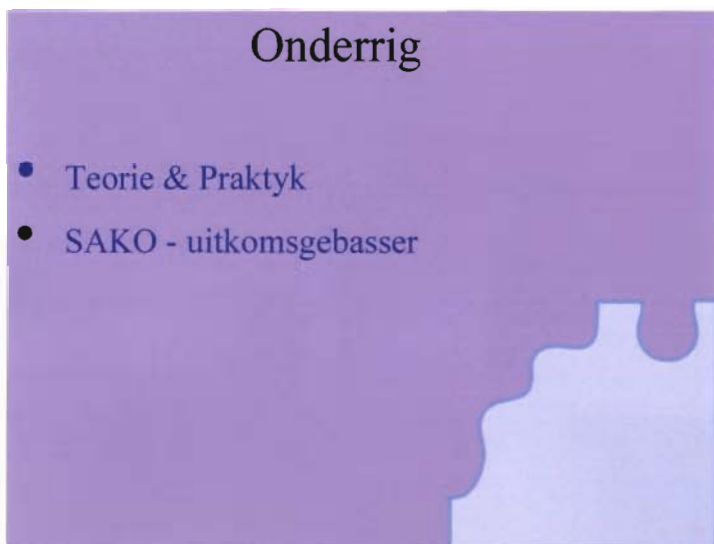
8. TOEKOMSVISIE EN SLOT



Gegewe Suid-Afrika se posisie in wêreldmededingendheid, die dringende noodsaak om uitvoer in Suid-Afrika te bevorder en in die lig van die PU VIR CHO se visie wat lui: 'n Universiteit van hoë gehalte, op 'n Christelik grondslag, ondernemingsingesteld en diensgerig vir die tyd, die land en die mense, wil ek baie kort stilstaan op die rol wat ons hierin speel en kan speel om moontlik 'n bydrae maak om Suid-Afrika se mededingendheid te verbeter.

Soos u reeds gehoor het, is daar baie regeringsuitvoer-aansporings in plek, wat deur goeie kommunikasie en bemarking na uitvoerders en potensiele uitvoerders, die uitvoerpotensiaal in die toekoms sal bevorder.

Op die mikro-vlak – wat doen ons en kan ons verder hier en spesifiek in die Fakulteit Ekonomiese en Bestuurswetenskappe doen om studente toe te rus vir die mededingende wêreld in o.a die verbetering van kwalifikasies, die verbetering van ekonomiese gelettertheid en in die verbetering van indiensname-geleenthede? Waarop fokus ek my onderrig en my navorsing, om dit te kan bewerkstellig?



Die onderrig van my vakgebied behels in die eerste plek dat studente toegerus moet word met kennis en insig van die ekonomie en spesifiek die Internasionale Handelsgewing, maar tweedens om ook aan die eise wat ook deur die Suid-Afrikaanse Kwalifikasie-Owerheid (SAKO) en die Hoër Onderwyswet van 1997 gestel word dat hoër onderwys in die toekoms programgebaseerd en uitkomsgerig moet wees en moet aanpas by die ekonomiese behoeftes van Suid-Afrika. Dit behels ook opleiding van sekere vaardighede om in die tegnologieë veeleisende mededingende wêreld ekonomie hul plek te kan volstaan. Internet-opleiding, in veral die MI-kursusse, is onontbeerlik, aangesien die Internet so 'n belangrike inligtingsbron is. Die subdissiplines waarvoor ek verantwoordelik voor is,

nl Internasionale Handel, Internasionale Finansiering en Internasionale Logistiek word voor- en nagraads teoreties sowel as prakties deur middel van praktysvoorbeeld en gevallestudies ontplooi. As voorbeeld word 'n Suid-Afrikaanse rose van Praag uitgevoer. Die hele uitvoerproses vanaf die risikobepaling in terme van die land waarheen uitgevoer word, die wisselkoersrisiko, die verpakking van die rose, die betalingsmetode, verpakking, vervoer, versekering en doeane-prosedures word bespreek. Om die gevallestudies nog meer 'lewendig' te maak besoek die nagraadse studente jaarliks die vragafdeling van die Johannesburg se Lughawe en City Deep se haweterminaal as deel van die kursus. Die uitstappie word elke jaar vir ons gereel deur SLA (Strategic Logistic Alliance), 'n vragversendersonderneming in Randburg van twee van ons oudstudee, Kobus en Juanita Maree. Gasdosente van ITRISA en CGIC (Credit Guarantee) kom besoek ons ook jaarliks om sekere aspekte van betalingsmetodes en uitvoerversekering te verduidelik. Teorie en praktyk loop hier hand aan hand en die kursusse is reeds grootliks uitkomsgebaseer. Verder is al drie kursusse internasionaal geakkrediteer, soos reeds gemeld. Hierdie jaar is daar ook vir die eerste keer 'n M-vraestel in MI aangebied en het ook Internet opleiding ingesluit. My plan is om die kursus verder te ontwikkel, met meer klem op die gebruik van MI in internasionale handel.

Navorsing

- **Uitvoerbevordering**
 - Evaluering van aansporing
 - Rol van MI in Suid-Afrika

Op navorsingsgebied wil ek my graag verder toespits op uitvoerbevordering deur die sukses van die 1997 uitvoeraansporingsprogramme te evalueer en aanbevelings daarvoor te maak. Tweedens wil ek die rol van MI in die bevordering van uitvoer in Suid-Afrika verder ondersoek.

Ek sluit af met die volgende opmerkings: Ons almal sal ons plek moet kan volstaan in die toekoms van die komplekse mededingende 21ste eeu. Lester Thurow sê: "Future historians will see the twenty-first century as a century of head to head competition".

Daarom laat ons voorberei vir die nuwe millenium en daarin suksesvol wees as individue, skool, fakulteit en universiteit! Kom ons sê saam met Paulus (I Korinthiers 9:24, 25-26): *"Ek hardloop dan ook soos een wat nie van sy doel onseker is nie; ek slaan soos 'n bokser wat nie in die lug slaan nie. Maar ek oefen my liggaam en bring dit onder beheer; sodat ek nie ander tot die stryd oproep en self nie kwalifiseer nie. Hardloop dan so dat julle die prys kan wen"*

9. BEDANKINGS

Vergun my asseblief nog 'n paar oomblikke om dankie te se vir almal wat saam met my aan die legkaart gebou het. Hieraan sou ek nog 'n halfuur kon bestee - maar ek sal dit kort hou.

Ek wil begin met my ouers – wat my in my 17 jare tuis en ook daarna hier op die PUK altyd bygestaan het – in raad en daad. My pa is in 1988 oorlede – net enkele maande na my doktorsgradeplegtigheid. Dit was vir hom 'n hoogtepunt - en ek mis ek hom hier vanaand. Maar ek is baie dankbaar dat my ma vanaand hier kan wees - baie dankie ma vir al ma se liefde en ondersteuning oor al die jare. Ma was die meesterbouer van die fundamente van my legkaart – baie, baie dankie. Ek is ook bly my ouboet Arend, en sy vrou, Annelies en ook broer Bert wat vanaand hier is. Dan ook baie spesiaal - aan my skoonma Minke en swaers Willem en Bouwe, wat elke blokkie van die legkaart saam met ons geloop het en my ook baie aangemoedig het.

Dan nader aan huis – Pierre wat al 25 jaar saam met 'n pad bou of is dit nou 'n legkaart of 2, en wat letterlik deur dik en dun saam met my die spreekwoordelike sak sout opgeëet het. Pierre jy is 'n eggenoot en pa soos min – dit weet almal wat jou ken. Dankie dat jy my

in al my projekte ondersteun het en my die ruimte gegee het om dit uit te voer. Baie, baie dankie vir al jou liefde en aanmoediging oor die jare.

Aan ons kinders, Pierre en Andrea. Mamma is ook saam met julle bly dat die ou 'speech' nou verby is – dat ons die studeerkamer kan opruim en meer kan tennis en netbal speel. Baie dankie vir al julle liefde, geduld en bederfies – julle is regtig sommer twee groot staatmakers. Anna – ek wil graag ook hier vir jou baie dankie sê vir alles wat jy vir ons doen. Van my 'vriendinne' wou jou al afrokkel – nie net omdat jy die lekkerste melktert bak nie, maar oor jou liefde en vriendelikheid. Ek dink Anna is net so lief vir haar Poppie en Boeta soos ons.. Al gaan dit soms dol – jou glimlag is altyd daar – baie dankie Anna.

Vriende en vriendinne– ek kom nou by julle – van julle is 'nuwes' en ander sommer baie oues, sommige al vir dekades. Dankie dat almal hier by ons is. Elkeen het 'n spesiale plekkie in my lewe. Ek sou graag vir elkeen wou dankie se vir julle vriendskap, ondersteuning, begrip vir kort kuiertjies., ens Ek hoop om netnou by elkeen uit te kom om dankie te sê. Weet wel dat ek baie dankbaar is vir julle meeleeft op so baie terreine en dat ons dit baie waardeer.

In my rede het ek al 'n paar kollegas se name genoem prof DP Erasmus, prof Lou van Wyk, prof Jan van Heerden, prof Wim Naudé en ook die dekaan, prof Klaas Havenga – wat elkeen op 'n sekere tyd 'n blokkie op sy regte plek gesit het – baie dankie. Aan al my kollegas in die Skool vir Ekonomie, Geld- en Bankwese, wat vir baie jare vir my as die enigste vrou tot in 1997, moes verduur – baie dankie vir julle ondersteuning. Ook vir al my ander kollegas in die Fakulteit wat nooit kon wag om die nuutste blond-grappie aan my te vertel nie en wat met die verloop van jare vriende geword het – baie dankie.

Then to Rose and Aly from ITRISA and Howard, Ali's husband – I hope that with their English version of the slides, you were able to follow. I appreciate your being here with us tonight.

Tannie Emmie – in haar afwesigheid, baie dankie vir u bereidwilligheid om vir die innerlike te sorg. Ek dink almal sal saamstem dat u ons uithaler spysenier hier in Potchefstroom en sommer ook landswyd is.

Aan Anita en Marius vir al julle tegniese bystand – sonder julle sou ek my legkaart nie hier vanaand kon bou nie. Baie dankie vir julle moeite en tyd – ek waardeer dit opreg.

Laastens aan die Fakulteit, prof Klaas Havenga vir my aanbeveling en vir Raad van die Universiteit wat vertrou in my het om my die benoeming te gee – baie dankie. Ek sal my bes doen om aan u verwagtinge te voldoen en 'n bydrae te lewer vir die uitbouing van hierdie besondere universiteit. In ons huis is ons leuse en veral vers 2: die Here is My toevlug en my veilige vesting, my God op wie ek vertrou. Uit myself is ek tot niks instaat nie. Ek dank die Here dat Hy my talente gegee het en die krag om dit te kan gebruik tot Sy eer.

Na afloop van die verrigtinge hier, nooi Pierre en ek u hartlik uit om saam te kuier en te eet op die daktuin.

Baie dankie vir u almal se teenwoordigheid en ek wens u almal 'n voorspoedige reis na u huise toe.

CURRICULUM VITAE : WILMA VIVIERS

Prof Wilma Viviers is op 29 Maart 1959 in Germiston gebore. Sy matriculeer in 1976 aan die Hoërskool Alberton. In 1977 begin sy haar studies aan die PU vir CHO en verwerf die kwalifikasies, BCom, HOD(N), BEd, Hons BCom en MCom, almal met lof. Die DCom-graad in Internasionale Handel verwerf sy in 1988 onder die promotorskap van prof Lou van Wyk. Sy voltooi in 1990 die Certificate in Export Practice by SAFTO.

In 1981 word sy as tydelike junior lektrese en in 1983 in 'n permanente hoedanigheid in die Departement Ekonomie, Geld- en Bankwese aangestel. In 1985 word sy tot lektrese, in 1989 tot senior lektrese en in 1998 tot mede-professor bevorder. Op 1 Januarie 1999 word sy professor. Sy is tans programleier vir Internasionale Handel.

Prof Viviers het 'n groot aantal geakkrediteerde vakwetenskaplike artikels en 'n wye reeks ander publikasies, hoofstukke in handboeke, diktate en artikels in populêre tydskrifte geskryf. In 1994 wen sy die "Best Paper Award" by die ICSB (International Council for Small Business) konferensie in Kaapstad. As prysgeld word sy geborg om haar referaat by die ICSB-wêreldkonferensie in Strassbourgh, Frankryk te lewer. Hierna het nege ander internasionale voordragte gevolg. In Suid-Afrika het sy ook reeds agtien referate by vakwetenskaplike konferensies gelewer. Sedert 1989 tree sy op as navorsingsgenoot van vyf buitelandse akademië. Uit die navorsing is 'n hele aantal voordragte gelewer en internasionale artikels gepubliseer.

In haar akademiese loopbaan dien sy op die redaksies van Woord en Daad, IRS (Instituut vir Reformatoriese Studies), die Bemerkingskommissie van die Gereformeerde Vroueblad en sedert 1997 as redaksielid van die internasionaal geakkrediteerde vakwetenskaplike tydskrif – Journal of Small Business Management. Sy was ook vanaf 1996 tot 1998 'n Vise-President van SAESBA (Southern African Entrepreneurship and Small Business Association) en is onlangs as die voorsitter van die Noordwes-tak van die Ekonomiese Vereniging van Suid-Afrika aangewys. Op onderriggebied het sy reeds drie Verka-toekennings vir voortreflike onderrig ontvang. Drie van die kursusse waarvoor sy verantwoordelik is, is sedert 1996 internasionaal geakkrediteer by IATTO (international Association of Trade Training Organisations).

Verskeie ander toekennings het haar al te beurt geval, naamlik: Beste nagraadse student in Opvoedkunde (1982), PU-Wenner van die Nedbank-Ou Mutual begrotingskompetisie (1982), "Best Paper Award" – ICSB (1994) en sedert 1996 verskyn sy in die "Women's Directory – 500 leading women in SA".

Prof Viviers is lid van 'n hele aantal wetenskaplike verenigings en rade, onder andere die SA Akademie vir Wetenskap en Kuns, Ekonomiese Vereniging van Suid-Afrika, die Ontwikkelingsvereniging van Suider-Afrika, die Afrika Instituut van Suid-Afrika en die SAESBA. Sedert September 1999 is sy (as akademie-verteenwoordiger), saam met die Departement van Handel en Nywerheid, die NOK (Nywerheidsontwikkelingsorganisaie) en TIPS (Trade and Industry Promotion Secretariat) besig om 'n langtermyn uitvoerstrategie, "Export SA", vir Suid-Afrika op te stel.

Sy is getroud met Pierre Viviers en hulle het twee kinders, Pierre (10 jaar) en Andrea (8 jaar).