

Steunwerwing in Suid-Afrika: 'n verkennende en empiriese studie van die Suid-Afrikaanse sakesektor

Yolanda Kleynhans

This article focuses on lobbying in South Africa, with special reference to the business sector. Lobbying does indeed take place in South Africa, but is on an *ad hoc* and unstructured basis when compared with the USA, for example. Most of the persons who perform local lobbying functions do so in a part-time capacity while maintaining major positions as interest-group officials, PROs in companies or as corporate executives. Rather than trying to measure their influence in the policy-making process, the study analyses the level of interest group activity and the lobbying techniques they employ. The institutional foci of lobbying activities are also identified. Conceptual and comparative perspectives are integrated with the empirical data.

Hoewel daar heelwat studies oor belangegroep in Westerse state onderneem is, is navorsing oor die steunwerwingsproses as sodanig redelik min — ten spyte van die feit dat steunwerwing in hierdie state 'n aanvaarde aspek van die politieke proses is. Navorsing is oorwegend tot die Verenigde State van Amerika beperk. Wat Suid-Afrika betref, is tot dusver min bekend oor hoe steunwerwing aangevoer word.

Die doel van hierdie artikel is om te kyk na die kommunikasie-proses tussen belangegroep en beleidsformuleerders, met spesifieke verwysing na Suid-Afrika. Anders gestel, op watter wyse probeer belangegroepverteenwoordigers invloed op beleidsformulering uitoefen? Die bekende terminologie vir hierdie optrede op Engels is "lobbying". Die Afrikaanse term "steunwerwing" word hier gebruik. In die besonder word in hierdie artikel aandag gegee aan belangegroep in die Suid-Afrikaanse sakesektor. Hul steunwerwingsaktiwiteite en hul sienings oor sodanige aktiwiteite word ondersoek. Hierdie bespreking word aangebied in die konteks



Yolanda Kleynhans is dosent in Staatsleer aan die Randse Afrikaanse Universiteit.

van 'n ontleding van die strukturele eienskappe van die amptelike Suid-Afrikaanse besluitnemingstelsel. Dit gee 'n aanduiding van die aard en lokaliserings van belangegroep se toegang tot die besluitnemingstelsel. Die mindere klem op steunwerwing in Suid-Afrika (byvoorbeeld in vergelyking met die gebruike in die Verenigde State van Amerika) is 'n verdere verskynsel wat ondersoek word.

Omskrywing van sleutelbegrippe

Ten einde die inwerking van steunwerwing op die proses van beleidsformulering in volledige konteks te sien, sal 'n aantal sleutelkonsepte in hierdie afdeling toegelig word, naamlik belangegroep, steunwerwing ("lobbying") en beleidsformulering.

Per definisie is *belangegroep* die institusionele vorm van sekere gedeelde belange, waardes en aspirasies. Belangegroep artikuleer en voeg die eise saam wat op die politieke proses gemaak

word (sien Almond en Powell 1966: 73-97 en 1978: 198-201). 'n Belangegroep het verskeie ander name soos drukgroep (pressure group) en wandelganggroep (lobbies). 'n Belangegroep word gesien as enige organisasie of groep persone wat as gevolg van hul gemeenskaplike doelstellings en houdings saamgebind is. Hulle poog om hierdie doelstellings met die middele tot hul beskikking te verwesenlik, deur die besluitnemingsproses van die regering te probeer beïnvloed (sien byvoorbeeld Wootton 1970: 1 en Salisbury 1975: 173-177). Sommige skrywers tref 'n onderskeid tussen 'n belangegroep en 'n politieke belangegroep (byvoorbeeld Truman 1951: 33-37 en Greenwald 1977). 'n Belangegroep is volgens hulle 'n kombinasie van individue wat gedeelde belange nastreef, terwyl 'n politieke belangegroep in die woorde van Greenwald een is "whose shared activities include attempts to influence decisions made within the public policy-making system".

Die woord "lobbying" het ongeveer in 1830 in die VSA ontstaan toe verteenwoordigers van belangegroep in die wandelgange van die vergadersale van die Amerikaanse Kongres en die wetgewende instellings van die verskillende state rondgedraal het, met die hoop dat hulle 'n kans sou kry om met die wetgewers te praat en hul besluite te beïnvloed. Volgens Bone (1967: 394) sluit "lobby" sowel diegene in wat in diens geneem is om gereeld hierdie tipe van werk te verrig, as dié wat by geleentheid pogings aanwend om 'n wet te beïnvloed. Lobbyiste is per definisie eintlik groepverteenwoordigers.

Breedweg gedefinieer behels *steunwerwing* volgens Milbrath (1968: 442) "the stimulation and transmission of a communication, by someone other than a citizen acting on his own behalf, directed to a governmental decision-maker with the hope of influencing his decision". Hierdie besluite het betrekking op die beïnvloeding en uitvoering van openbare beleid.

Vir Greenwald (1977: 61-63) is dit enige vorm van kommunikasie wat namens ander gemaak word en wat bedoel is om regeringsbesluite te beïnvloed. In die konteks van 'n kommunikasiestelsel kan steunwerwing gesien word as 'n middel om die gedrag van individuele besluitnemers te probeer verander. Milbrath (1963: 185) sê in hierdie verband: "The only way to influence a decision, then, is to influence the perceptions of official decision-makers. Communication is the only means of influencing or changing a perception: the lobbying

process, therefore, is totally a communication process".

Die volgende kenmerke van steunwerwing (sien Milbrath, 1968: 442) is in hierdie artikel van belang:

- Steunwerwing vind slegs in regeringsbesluitneming plaas. Die beïnvloeding van besluite van private individue word uitgesluit.
- Alle steunwerwing word gemotiveer deur 'n begeerte om te beïnvloed. Baie optredes en gebeurtenisse mag regerings-besluite beïnvloed, maar as dit nie met die *bedoeling* om te beïnvloed gepaard gaan nie, kan daar nie van steunwerwing gepraat word nie.
- Steunwerwing impliseer die teenwoordigheid van 'n verteenwoordiger of tussenganger wat as kommunikasieskakel tussen burgers en regeringsbesluitnemers dien. 'n Burger wat op eie koste of eie inisiatief 'n boodskap aan 'n regeringsbesluitnemer stuur, word nie as 'n lobbyis beskou nie.
- Alle steunwerwing behels kommunikasie, want dit is die enigste wyse waarop invloed uitgeoefen kan word.

Omdat die essensie van steunwerwing die poging is om die regering se besluitnemers of uitvoerende amptenare in besluitneming (oftewel in die formulering van openbare beleid) te beïnvloed, is dit van waarde om 'n omskrywing te gee van die begrippe *beleidsformulering* en *openbare beleid*.

Openbare beleid word deur Schrire (1978: 176) gedefinieer as "the actions or inactions of incumbents of political offices that are binding upon society and affect the allocation of resources and/or individual behaviour". Meer algemeen sê Dye (1972: 1) dit is wat "regerings kies om te doen of nie te doen nie".

Beleid kan verskeie vorme aanneem. Dit kan vervat wees in spesifieke wetgewing of in gedetailleerde regulasies wat administratief binne die raamwerk van meer algemene wetgewende riglyne opgestel word. Regulasies kan ook administratief neergelê word, sonder wetgewende riglyne. Hier word 'n groot mate van gesag om besluite binne 'n spesifieke beleidsarea te maak, gedelegeer. Beleid hoef dus nie altyd eksplisiet geformuleer te wees nie. Beleid neem ook die vorm van verklaarings of standpuntinnames oor bepaalde vraagstukke aan. Beleid kan verder 'n aantal ad hoc-besluite en optredes wees wat op 'n informele basis geïmplementeer word (Schrire 1978: 176). Dy (1972: 2) beklemtoon dat openbare beleid nie net

optrede van die regering insluit nie, maar ook nie-optrede, met ander woorde dit wat regerings kies om nie te doen nie.

Die vorm wat beleidsformulering aanneem, hou implikasies vir steunwerwing in. Vir lobbyste is dit belangrik om kennis te dra van onder meer die wyse waarvolgens regulasies neergelê word. Dit sal bepaal op wie gefokus behoort te word in hul pogings tot steunwerwing.

Omdat regerings baie funksies vervul, byvoorbeeld om konflik te reguleer, om simboliese belonings en materiële dienste uit te deel en geld in te win (byvoorbeeld deur belasting), kan openbare beleid op verskeie vlakke manifesteer. Beleid het dus 'n wye funksionele sowel as simboliese omvang. 'n Bewustheid van watter maatreëls op watter regeringsvlak gemaak word, is vir lobbyiste van kardinale belang.

Die beleidsformuleringsproses word normaalweg in vyf fases ingedeel: agendavorming, mobilisering van steun, besluitneming, goedkeuring van besluitneming en legitimering en implementering. Steunwerwing kan in verskeie van hierdie fases plaasvind.

Twee hoofkomponente is dus in die beleidsformuleringsproses betrokke: Eerstens, individue en groepe wat formele rolle in formele instellings beklee en wat hulle in staat stel om bindende besluite vir die samelewing te neem; tweedens, individue, groepe en organisasies wat poog om besluitnemers te beïnvloed (sien Dye 1971: 23-25).

Navorsingsmetodologie

Die empiriese data in hierdie artikel is verkry uit navorsing gedoen onder Suid-Afrika se blanke sake-elite. Hul persepsies van beleidsformulering in Suid-Afrika en hul metodes van beïnvloeding is nagevors. Ondersoek is ook ingestel na politici en burokrate se persepsies van die rol van belangegroepes in beleidsformulering.

Data is ingewin deur die gebruik van twee opnamemetodes, naamlik onderhoudvoering en posvraelyste. Diepte-onderhoude is met 55 van die top Afrikaans- en Engelssprekende sake-elite gevoer. 'n Verdere ses onderhoude is met persone in groot maatskappye se openbare skakelafdelings, wat met regeringskakeling belas is, gevoer. Hierbenevens is twee onderhoude met onafhanklike konsultant-lobbyiste wat vir verskeie maatskappye steunwerwing doen (waarvan een nog in die bedryf staan), gevoer. 'n Posvraelys is verder aan 175 politici, presidentsraadslede en burokrate gestuur. Die proefgroep het bestaan uit 91 NP-parlementslede,

ministers en adjunk-ministers, 33 presidentsraadslede en 51 top-staatsampptenare van departemente wie se werksaamhede direk of indirek vir die sake-sektor van belang is. 'n Totale reaksie van 66,28% is op die vraelys behaal.

Die empiriese data oor steunwerwing in Suid-Afrika word aangevul met vergelykende besonderhede oor steunwerwing in die VSA.

In die VSA, waar die steunwerwingspraktyk goed ontwikkel is, geskied dit volgens *neergelegde reëls*, soos vervat in die Federal Regulation of Lobbying Act van 1946. Hierdie wet vereis onder meer die registrasie van belangegroepes en hul verteenwoordigers, en die openbaarmaking van hul finansies en finansiële borge. Die rede vir die instelling van wetgewing is die ongunstige konnotasie wat in die verlede aan die term "lobby" geheg is. Volgens Herring (1957: 565-567) is dié term dikwels geassosieer met die pogings van gewetenlose persone en organisasies om die aanname van sekere wette uit selfsug te verseker. Hy sê in hierdie verband: "The lobbyist was regarded as the agent of big business seeking to corrupt the representatives of the people". Omkoperij en ander onetiese metodes was in 'n stadium met algemene steunwerwingstegnieke geassosieer. In Suid-Afrika word egter geen wetgewing aangaande steunwerwing aangetref nie.

Wat die VSA betref, kan spesifiek na steunwerwing in Washington DC verwys word. Volgens Schlozman en Tierney (1983: 355-356) het die aantal steunwerwingsorganisasies die afgelope dekade spesifiek in Washington aansienlik toegeneem. Die bykans sewe duisend (Schlozman 1984: 1012) geregistreerde belange-organisasies wat verteenwoordiging in Washington het, gee 'n aanduiding van die omvang van steunwerwing net in dié stad. Beide Vogel (1983: 30-31) en Walker (1983: 391) verwys na die toename in korporatiewe politieke deelname. Baie groot firmas het kantore in Washington oopgemaak om hul aandag eksklusief aan regeringsverhoudings te wy. Tussen 1968-1978 het hierdie kantore van 100 tot meer as 500 toegeneem. Volgens Schlozman (1984: 1013) is sake-organisasies in die VSA baie in steunwerwing betrokke.

Sewentig persent van alle organisasies in die VSA het verteenwoordiging in Washington, waarvan 52% van dié wat hul eie kantore in Washington het, die sake-sektor verteenwoordig.

Steunwerwing in die VSA het egter 'n veel groter omvang as in Suid-Afrika. Dit beteken nie dat daar

'n gebrek aan belangstelling in politieke aangeleenthede in Suid-Afrika is nie — dit is eerder 'n erkenning dat die aard van wetgewende toegang in 'n parlementêre stelsel noodwendig moet verskil van 'n presidensiële regeringsvorm. 'n Groot mate van blanke politieke vertroue in regeringsleiers en 'n dominante politieke kultuur wat geen hoë premie op politieke deelname plaas nie, dra waarskynlik hiertoe by. Hier moet ook in aanmerking geneem word dat ingrypende waardeverskille tussen die regering en 'n baie groot deel van Suid-Afrika se bevolking die opsie van steunwerwing dikwels uitsluit. Dit word veroorsaak deur die persepsie dat regeringsleiers nie "borhaalbaar" is tot eise wat deur meer radikale opposisiegroepe gestel word nie (sien Booysen, 1986).

'n Rede vir die omvangsverskil in steunwerwing tussen die VSA en Suid-Afrika blyk ook die verskil in die sentralisering van besluitneming in die regering te wees. In Suid-Afrika was besluitneming veral tot 1983 sterk in die kabinet gekonsentreer, terwyl dit in die VSA verdeel is tussen die uitvoerende en wetgewende gesag en dikwels ook tussen die nasionale en federale regerings. 'n Verspreide besluitnemingsproses wat baie besluitnemingspunte het, vereis waarskynlik meer voortdurende aandag van belangegroepe in die vorm van steunwerwing om beleid verby elkeen van hierdie punte te kry. Die stelsel van parlementêre komitees in Suid-Afrika is steeds nog nie so ontwikkel soos in die VSA nie (sien die bespreking hieronder).

'n Ander belangrike faktor is dat regerings in Suid-Afrika tradisioneel teen die konsep van regering deur belangegroepe is. Verskeie voorbeelde uit die verlede het getoon dat dit die regering se veronderstelling is dat hulle alle sienings in Suid-Afrika in ag neem (sien byvoorbeeld Harris 1968: 97-99). Resente voorbeelde van waar die sienings van belangegroepe geïgnoreer is, is byvoorbeeld die instelling van bonusobligasies (die kerke was daarteen — daarmee is wel mettertyd weer weggedoen) en die onlangse Arbeidswetgewing wat sterk teenstand van beide werkgewers en werknemers ontvang het.

Ten slotte, belangegroep se funksie is die artikulering en samevoeging van belange. In Suid-Afrika is die omskakeling (in die taal van die funksionaliste), van insette na uitsette baie stadig. Die rede is dat die omskakelingsproses weerstand bied teen te veel insette. Dit is 'n groot frustrasie vir die artikuleerders van belange (Harris 1971: 28). Dit

kan dus ook 'n bydraende faktor wees vir die onderontwikkelde steunwerwingspraktyk in Suid-Afrika.

Oor die afgelope dekade was daar 'n aansienlike toename in steunwerwing deur die sakesektor in Suid-Afrika. Groot maatskappye het begin om regeringskakeling 'n integrerende deel van hul openbare skakelfunksie te maak. Hulle het ook spesifieke persone vir die doel aangestel. Hoofuitvoerende amptenare van maatskappye, Engels- sowel as Afrikaanssprekendes, is in nouer kontak met besluitnemers.

Moontlike verklarings vir hierdie toename in steunwerwing moet gesien word teen die agtergrond van die tradisionele verhouding wat tussen die sakesektor en die regering in Suid-Afrika bestaan het. Belangrik is dat dié sektor in Suid-Afrika nog nooit 'n onverdeelde, verenigde entiteit met gemeenskaplike belange was nie. Afgesien van sektorale verskille word die breë sektor veral deur taal en politieke ideologie verdeel.

Tussen die Afrikaanse sakelui en die NP-regering het tradisioneel 'n band op grond van gemeenskaplike taal, kultuur en party-lojaliteit bestaan. In die verlede het die Afrikaanse sakelui dikwels in ooreenstemming met Nasionale Party-beginsels opgetree, selfs ten koste van ekonomiese rasionaliteit (Hartman 1962: 5-7). Aan die ander kant was die Engelssprekende sakesektor tradisioneel nie ondersteuners van die NP-regering nie en was hulle polities taamlik onbetrokke. Die verhouding tussen hulle en die regering was ook deur vyandigheid en wantroue gekenmerk.

Teen hierdie agtergrond is daar verskeie faktore wat moontlik tot die toename in steunwerwing onder beide Afrikaans- en Engels-sprekende sakelui kon bygedra het. Wat die Afrikaners betref, was daar veral sedert die laat sewentigerjare, toe Suid-Afrika sy grootste ekonomiese resessie ooit ervaar het, toenemende bewustheid van die sosio-ekonomiese implikasies van apartheidsmaatreëls. Saam met hul Engelssprekende eweknieë het hulle probeer om besluitneming in hierdie verband te beïnvloed.

'n Verdere bydrae tot toename in steunwerwing is die pogings van die staatspresident tot toenadering met die sakesektor, veral die Engelssprekende deel daarvan. Dit het byvoorbeeld gemanifesteer in die drie ekonomiese berade sedert 1979, naamlik die Carlton-beraad van 1979, die Goeie Hoop-konferensie van 1981 en die Bryntirionberaad van 1986. Die herstrukturering en prominensie wat aan

die Ekonomiese Adviesraad gegee is, is ook 'n manifestasie hiervan. Die toenadering van regeringskant het veral aan die Engelssprekende sakelui groter vrymoedigheid tot steunwerwing gegee.

Die veranderende politieke klimaat in die land het 'n uitwerking op steunwerwing gehad. Die tydperk 1984-86, wat deur onrus en verbruikersboikotte gekenmerk is, het 'n toename in openbare protes deur die sakelui tot gevolg gehad, veral van die kant van die Engelssprekendes. Sedertdien, vanweë onder meer verdeeldheid in liberale opposisiegeledere en 'n afname in steun vir veral die toe nog bestaande PFP, het die NP-steun onder Engelssprekendes aansienlik toegeneem. Dit kan grootliks toegeskryf word aan die oënskynlike politieke stabiliteit wat NP-optrede (deur noodtoestandmaatreëls) teweeggebring het. Dit het die nouer band tussen die sakesektor en die regering versterk. Sodoende is bygedra tot 'n gunstiger klimaat vir steunwerwing.

Ten slotte, tot 1983 was besluitneming sterk gekonsentreer in die eerste minister en kabinet. Met die koms van die driekamerparlement en die gepaardgaande staande komitees het die besluitnemingsproses meer verspreid geraak en verg dit moontlik meer aandag van lobbyiste.

Metode en patroon van steunwerwing

Belangrike verskille in die patroon van steunwerwing tussen die VSA en Suid-Afrika val op. Dit is ook insiggewend om hierdie patroon met die algemene vereistes vir effektiewe steunwerwing te vergelyk. Finer (soos aangehaal in Harris 1971: 279-281) verwys in sy spesifisering van voorvereistes veral na Westminster.

Vanweë ooreenkomste in die regeringsvorm van

Brittanje en Suid-Afrika (hoewel Suid-Afrika enkele eienskappe van die president-stelsel toon, is dit nog oorwegend 'n kabinetstelsel) kan hierdie vereistes grootliks ook op Suid-Afrika van toepassing wees. Dit is:

- Goeie oordeel. Dit is belangrik om vroegtydig te weet of die waarskynlikheid bestaan dat 'n probleem bespreek gaan word. Daar moet dus op hoogte gebly word van wat op die regering se agenda is;
- Gevestigde toegang. Lobbyiste moet voortdurend toegang tot besluitnemers hê. Lobbyiste moet dus alle kommunikasie-kanale oophou;
- Geleentheid vir vrymoedige en tydige voorleggings. Finer (in Harris 1971: 280) argumenteer belangegroepes "must produce good briefs at committee stage". Hierdie voorleggings moet verstaanbaar wees. Soms moet alternatiewe uiteengesit word sodat geleentheid vir kompromieëgeskep kan word.

In die uitoefening van invloed kan lobbyiste verskeie kommunikasiemetodes aanwend. Van die belangrikste empiriese navorsing die afgelope paar jaar oor tegnieke van beïnvloeding of patrone van kommunikasie tussen lobbyiste en besluitnemers, is dié van Schlozman en Tierney (1983). Hulle kyk hoe belangegroepes in Washington te werk gaan om die federale regering direk of indirek te beïnvloed. Tabel 1 gee 'n uiteensetting van die tegnieke wat algemeen deur hierdie groepe gebruik word. Dié klassifikasie het as 'n handige riglyn gedien om vas te stel watter kommunikasiemetodes deur belangegroepes, en spesifiek die sakesektor, in Suid-Afrika gebruik word.

Tabel 1
Tegniese gebruik deur belangegroep

<i>Tipes Tegnieke</i>	<i>% Groep wat Tegniek Gebruik</i>	<i>Tipes Tegnieke</i>	<i>% Groep wat Tegniek Gebruik</i>
1 Lê getuienis af by verhore	99	15 Help om regulasies, reëls en riglyne op te stel	78
2 Direkte kontak met politici en burokrate	98	16 Dien op advieskomitees en -rade	76
3 Informele kontak met politici en burokrate, byvoorbeeld middagetes	95	17 Maak kongreslede bewus van die effek van wetgewing op hul kiesafdelings	75
4 Verskaf navorsingsresultate en tegniese inligting	92	18 Betrokkenheid in regsgedinge	72
5 Stuur briewe aan lede van belangegroep om hulle oor aktiwiteite in te lig	92	19 Finansiële bydraes tot verkiesingsveldtogte	58
6 Gaan in koalisie met ander organisasies	90	20 Gunste doen aan amptenare wat hulp benodig	56
7 Probeer om implementering van beleid te vorm	89	21 Om openbare aanstellings te probeer beïnvloed	53
8 Praat met lede van media	86	22 Kandidate se stemrekord te publiseer	44
9 Konsulteer met burokrate om wetgewende strategie te beplan	85	23 Betrokke wees by direkte fondsinsameling vir die betrokke organisasie	44
10 Help om wetgewing op te stel	85	24 Advertensies in die media oor posisies oor vraagstukke plaas	31
11 Inspireer briefskrywery en telegramkampanjes	84	25 Mannekrag te lewer vir verkiesingskampanjes	24
12 Gee vorm aan regering se agenda deur nuwe vraagstukke op te roep of die aandag op geïgnoreerde vraagstukke te vestig	84	26 In openbaar kandidate vir poste steun	22
13 Organiseer populêre beïnvloedingspogings	80	27 Deelname in protes-optogte of demonstrasies	20
14 Sorg dat invloedryke kiesers hul Kongreslid kontak	80		

(Schlozman en Tierney 1983: 357)

Maatskappye en Steunwerwing

Steunwerwing binne die grootste maatskappye of finansiële instellings word op twee vlakke onderneem, naamlik deur die hoofuitvoerende amptenare (voorsitters en besturende direkteure), asook deur die persone gemoeid met regeringsbetrekkings binne die openbare skakelafdelings van maatskappye.

Die tipe steunwerwing deur die uitvoerende amptenare word deur hul verhouding met die topbesluitnemers gekenmerk. Elk van die partye bekleed so 'n statusposisie dat die een die ander in effek te eniger tyd vir samesprekings kan nader. Omdat die blanke sake-elite in Suid-Afrika 'n relatief klein groep mense is, kom heel-wat kontak op informele vlak deur die bywoning van sosiale funk-

sies voor. Op formele vlak is kontak gewoonlik op 'n *ad hoc*-basis en word dit dikwels nie openbaar gemaak nie. 'n Hele aantal van hierdie uitvoerende amptenare is onder meer lede van die staatspresident se Ekonomiese Adviesraad waar formele kontak meer geskeduleerd is. Volgens die sake-elite is dit meesal ideologiese vraagstukke wat aangeroer word.

Steunwerwing deur die openbare skakelafdelings word op deurlopende grondslag gevoer. Daar word voortdurend gepoog om persoonlike kontak met staatsamptenare en parlamentslede te maak, en in baie gevalle word vriendskappe gesluit. Indien 'n vraagstuk opduik wat 'n betrokke maatskappy of bedryf raak, bestaan daar reeds gevestigde kommunikasiekanale. Hierdie lobbyiste

fokus hoofsaaklik op senior staatsamptenare en politici, en lede van die staande komitees wat 'n bepaalde wetsontwerp hanteer. In die staande komitee is steunwerwing op die voorsitter en prominente lede van alle partye in 'n komitee gerig (die sogenaamde "movers" en "shakers", soos 'n respondent dit gestel het). In staande komitees word ook op lede van beide die Huis van Verteenwoordigers en Huis van Afgevaardigdes gefokus.

Volgens hierdie lobbyiste is 'n belangrike aspek van hul steunwerwing om sosio-ekonomiese en politieke ontwikkelinge te monitor. Nie net moet hulle ingelig wees oor die sosio-ekonomiese effek van bepaalde wetgewing nie, maar hulle moet ook op hoogte wees van die voorlegging van nuwe wetgewing of die wysiging van bestaande wetgewing wat hulle kan raak. Hulle sal dikwels nie self by samesprekings oor veral tegniese wetgewing wat hul maatskappy of instelling raak, betrokke wees nie, maar dan het hulle die kontakte gemaak vir diegene wat wel die onderhandelings sal voer. Volgens hierdie lobbyiste is hulle nie betrokke by invloedwerwing oor vraagstukke van 'n kontensieuse of ideologiese aard nie — dít word aan die uitvoerende amptenare oorgelaat. Wat steunwerwing deur die openbare skakelafdelings betref, moet beklemtoon word dat dit in Suid-Afrika nog geen algemene verskynsel is nie. Dit is slegs kenmerkend van enkele van die grootste finansiële instellings of privaatondernemings.

Sake-Organisasies en Steunwerwing

Steunwerwing deur sake-organisasies word gewoonlik deur die hoofuitvoerende amptenaar van die betrokke organisasie onderneem. Skakeling geskied op alle besluitnemingsvlakke en nie slegs met die staatspresident of kabinetslede nie. Oor die algemeen is hierdie organisasies baie bewus van die rol wat staande komitees, burokrate en lede van alle partye in die drie Huise ten opsigte van meer tegniese wetgewing kan speel. Die feit dat ideologiese vraagstukke feitlik uitsluitlik die domein van die staatspresident en kabinetslede is, is deur verteenwoordigers van hierdie organisasies beklemtoon.

Sover vasgestel kan word, bestaan daar op hierdie stadium slegs een groep in Suid-Afrika wat deurlopend op 'n konsultasie-basis steunwerwing vir private sake-ondernemings doen. Hierdie steunwerwing word nie namens maatskappye gedoen nie, maar wel saam met hulle. Die konsultante tree eerder as brugbouer tussen die maatskappy en die regering op en vergesel daarna kliënte na

samesprekings met besluitnemers. Hierdie lobbyiste fokus veral op die kabinet, lede van staande komitees, direkteurs-generaal en relevante uitvoerende amptenare van hul departemente. Kontak word voortdurend met hierdie besluitnemers uitgebou. Dit is belangrik dat hierdie konsultante nie steunwerwing oor ideologiese vraagstukke doen nie, maar soos hulle dit stel slegs "sake-gerigte steunwerwing".

Hierdie tipe steunwerwing is nog lank nie 'n erkende en aanvaarde bedryf in Suid-Afrika nie. Indien dit wel meer aanvaarbaar en meer gewild sou word, sou dit na die mening van die konsultante nie binnekort wees nie.

Konsultante en Steunwerwing

Wat duidelik uit die navorsing blyk, is dat daar 'n bewustheid by al die genoemde instansies se lobbyiste bestaan dat wat tegniese wetgewing betref, steunwerwing op staatsamptenare en staande komiteelede gefokus moet word. Daar behoort nie oor staatsamptenare se koppe gegaan te word nie, veral omdat hulle verantwoordelik is vir die voorbereiding en toepassing van die grootste deel van die wetgewing wat die privaatsektor raak. Hoewel die konsultant-lobbyiste, die skakelbeamptes en lobbyiste van die sake-organisasies bewus is van die rol van staande komitees in wetgewing, bestaan daar 'n aansienlike mate van onkunde oor die rol van hierdie komitees in beleidsformulering. Frankel (1988: 8) merk tereg op dat "... the business community has failed to capitalise on the inherent contradictions of the tricameral Parliament embodied in the result of consensus, particularly in the central standing committees of Parliament".

Die implikasies vir lobbyiste kan kortliks saamgevat word: Dit bied meer geleentheid aan lede om aan die besluitnemingsproses deel te neem, komitees verskaf forums vir kommunikasie tussen lede onderling en tussen lede en die uitvoerende gesag, amptenare en die publiek, en komitees verskaf meer en beter geleentheid vir steunwerwing deur belangegroeppe. Malherbe (1986: 13) wys daarop dat van die meer as honderd algemene wetsontwerpe wat tydens die eerste sessie van die 1983-parlement voor komitees gediën het, byna die helfte deur die komitees gewysig is, waarvan minstens twaalf substansieel. In twee gevalle het die betrokke komitee 'n nuwe wetsontwerp in die plek van die oorspronklike voorgestel en in drie gevalle het 'n wetsontwerp sy oorsprong in 'n komitee gehad. Dit is dus 'n aanduiding dat lobbyiste in hul pogings tot steunwerwing die staande ko-

mitees in aanmerking moet neem.

Die rol van staande komitees moet egter nie oorskot word nie. Sterk partydissipline en partydigheid; 'n diepgewortelde Westminster-erfenis, lei normaalweg tot minder invloedryke komitees. In die geval van die Volksraad is hierdie partydissipline steeds prominent. Uit onderhoude met verskeie Volksraadslede het dit egter geblyk dat partydissipline op wetgewing met geen ideologiese of omstredende inslag nie, afwesig is. In die geval van die Huise van Verteenwoordigers en Afgevaardigdes is partydissipline op enige aangeleentheid onopvallend en soms selfs afwesig.

'n Strukturele eienskap van alle westerse politieke stelsels, is die strategiese rol van die permanente *burokrasie*. Dit kan gedeeltelik aan die uitbreidende rol van die regering na hoogs tegniese terreine toegeskryf word. Wetgewers is om hierdie rede verplig om, wat sekere wetgewing betref, grootliks op permanente burokrate staat te maak. Omdat hierdie burokrate in sekere sektore baie ondervinding het, sal wetgewing dikwels hul oorsprong in 'n betrokke departement hê en die Minister moet dan in 'n groot mate op die staatsamptenaar staatmaak. Hierdie tegniese noodsaaklikheid van burokrate word versterk deur die Suid-Afrikaanse tradisie om ministers op 'n algemene basis aan te stel waarvolgens kennis en ervaring in 'n spesifieke departement normaalweg geen voorvereiste is nie. (As die rol van die burokrasie in beleidsformulering geanaliseer word, word vir Suid-Afrika verwys na die top-struktuur in elke departement, naamlik die direkteur-generaal, adjunk-direkteurs-generaal en hoofamptenare).

In Suid-Afrika varieer die rol van staatsamptenare in beleidsformulering van departement tot departe-

Sakelui se sienings van toegang tot die Suid-Afrikaanse besluitnemingstelsel

ment (insluitend die betrokke ministers) en van vraagstuk tot vraagstuk. Wat die meer tegniese aangeleenthede betref, speel die burokrasie 'n belangrike rol in beleidsformulering. Oor beginselvraagstukke word besluite egter op 'n hoër vlak geneem. In hierdie verband sê Schrire (1978: 183): "Most public policy decisions constitute relatively small modifications to existing practices and bureaucrats are frequently the predominant actors in these cases. When issues of principle or of national significance arise, decisions are taken at a higher level with a correspondingly lower rate of bureaucratic participation".

Dit is moontlik dat burokrate se rol in die Suid-Afrikaanse politiek groter is as in ander soortgelyke politieke stelsels, omdat daar ideologiese eenvoudigheid tussen politici en burokrate is. In die lang tydperk wat die NP aan bewind is, kon sommige van die natuurlike beheermaatreëls oor burokrate ook verswak het.

Soos hierbo genoem, is een van die belangrikste voorvereistes vir suksesvolle steunwerwing gevestigde en voortdurende toegang tot besluitnemers. Volgens Suid-Afrika se politici en burokrate bestaan hierdie toegang wel. Op 'n vraag hoe dikwels (in amptelike hoedanigheid) hulle persoonlike kontak het met lede van belangegroepes (byvoorbeeld sakeleiers) het, het 72,5% van hulle gesê dat hulle gereeld (ongeveer een keer per maand of meer) amptelik kontak het. Altesaam 21,1% het gesê dat hulle van tyd tot tyd (tussen 6 en 11 keer per jaar) kontak het, terwyl slegs 6,4% selde (ongeveer 2-3 keer per jaar) kontak het.

Toegang tot die proses van beleidsformulering

Sonder uitsondering was sowel die sake-elite as diegene gemoeid met regeringskakeling en die twee konsultant-lobbyiste die mening toegedaan dat daar voldoende toegang tot besluitnemers is en dat hulle nog nooit 'n probleem daarmee gehad het nie. Hierdie toegang is egter van lobbyiste se optrede afhanklik. Enige onverantwoordelike optrede van hul kant kan daartoe lei dat besluitnemers se deure vir hulle toegaan.

Uit die onderhoude wat gevoer is, blyk dit duidelik dat steunwerwing in die sakesektor deur *drie tipes instansies* onderneem word, naamlik: sake-organisasies soos die Afrikaanse Handels-Instituut (AHI), die Federasie van Nywerheidskamers (FNK) en die Vereniging van Kamers van Koophandel (Assocom), individuele firmas of groot maatskappye en onafhanklike konsultante wat as lobbyiste optree.

Strukturele eienskappe van die Suid-Afrikaanse besluitnemingstelsel

Steunwerwing in Suid-Afrika moet ontleed word in die konteks van die strukturele aspekte van die beleidsformuleringsproses. Dit is slegs teen die agtergrond van institusionele deelname in dié proses dat steunwerwing volledig verstaan kan word. Ten eerste sal toeganklikheid of ontoeganklikheid van hierdie strukture hier beoordeel word. Hierna word bevindinge aangebied oor die Suid-Afrikaanse sakelui (uit verskillende sektore) se mening oor die vraagstuk van toegang.

In hierdie afdeling word kortliks aandag gegee aan die staatspresident, kabinet, burokrasie en staande komitees. Hoewel instellings soos die Nasionale Veiligheidsbestuurstelsel (NVBS) ook in 'n groot mate besluitnemers is, word hul rol nie bespreek nie, aangesien die president, kabinetslede en staatsamptenare op hierdie instellings verteenwoordiging het en daar dus reeds na hul rol verwys word.

Die invloed van die *staatspresident* is nie tot sy direkte inmenging in beleidsonderhandelings beperk nie. Soos Schrire (1978: 178) dit stel: "He sets a tone for the government and his general preferences and mode of operation will be widely echoed at many other levels of the executive". Die president is wel onderhewig aan beperkings soos dié wat deur die party- en openbare mening op hom geplaas word. Desnieteenstaande is hy potensieel die belangrikste enkele politieke akteur in Suid-Afrika.

Die uitvoerende mag in Suid-Afrika is gevestig in die president, die kabinet en ministersrade wat deur hom aangestel word. Die spil waarom die stelsel draai, is die staatspresident met sy omvattende uitvoerende en wetgewende magte. Nie alleen kan hy items op die politieke agenda plaas deur vraagstukke in die kabinet of in die openbaar uit te lig nie, maar hy kan ook verskeie metodes aanwend om beleid wat hy nie steun nie, te vertraag of uit te stel. Hy kan byvoorbeeld wetgewing terugverwys na 'n minister of departement, of die presidentsraad, of hy kan vir verdere oorweging 'n interdepartementele kommissie of 'n kommissie van buite aanstel om die aangeleentheid te ondersoek.

Sy rol as voorsitter gedurende kabinetsvergaderings is ook belangrik. Omdat daar nie by kabinetsvergaderings gestem word nie, word sy opsomming van gevolgtrekkings normaalweg deur sy kollegas as beslissend aanvaar.

Behalwe vir die feit dat die *kabinet* een van die belangrikste "besluitnemers" is, is die aard van die werking van die kabinet belangrik. In Suid-Afrika handhaaf die kabinet in die openbaar 'n harmonie van idees. Gegewe dié eenheid, word die taak van lobbyiste bemoelijk, want geen belangegroep kan hoop om die kabinet (veral in die openbaar) oor 'n vraagstuk te verdeel nie.

Die belangrikheid van die kabinet spruit uit die feit dat dit verantwoordelik is vir die voorbereiding van wetgewing vir voorlegging aan die Parlement, asook vir algemene toesighouding oor administra-

sie binne die uitvoerende gesag. In die praktyk het die kabinet veel meer mag as in die formele beskrywing. Die kabinet kan gesien word as beide 'n beleidmakende en beleid-ratifierende liggaam. Die kabinet se invloed op besluitneming word deur die NP se sterk kiesersbasis gerugsteun.

Vanweë die feit dat besluitneming 'n groot mate van kundigheid en voorbereiding verg, word toenemend van *kabinetskomitees* gebruik gemaak om ondersoek in te stel en aanbevelings te maak — veral op belangrike terreine soos verdediging, konstitusionele aangeleenthede en ekonomiese sake. Hierdie komitees word deur die staatspresident aangestel en 'n kabinetslid tree as voorsitter op.

Die 1983-stelsel van parlementêre komitees verteenwoordig 'n ingrypende afwyking van die Westminster parlementêre regeringsvorm. Die struktuur en werking van hierdie komitees het 'n groot effek op steunwerwing. *Staannde komitees* in die driekamerparlement is permanent. Vir elke ministeriële portefeulje vir algemene sake is daar 'n staande komitee. Daarbenewens is daar staande komitees vir rekeninge, privaatslede se wetsontwerpe, staatkundige aangeleenthede en interne parlementêre aangeleenthede (Grondwet 1983: 30). Elke staande komitee bestaan normaalweg uit 23 lede, proporsioneel en volgens partyvertenwoordiging in huise saamgestel uit lede van al drie huise in die parlement. Besluite word geneem wanneer die meerderheid lede van elke huis in 'n betrokke staande komitee dit steun, dus by wyse van "samevallende meerderheid".

Alle wetgewing oor algemene sake moet voor die tweede lesingsdebat na staande komitees verwys word. Parlementslede word vir die eerste keer die geleentheid gegee om konsepwetgewing in detail te bespreek. Voorheen is die maak van wette tot 'n betrokke minister en sy top-amptenare beperk, daarna goedgekeur deur die kabinet en parlement wat wetgewing, vanweë NP-meerderheid, sonder veel wysigings goedgekeur. Staande komitees kan ministers en amptenare oproep om wetgewing te verduidelik. Die komitees mag ook buitestaanders vra om voorleggings in te dien of om persoonlik te getuig.

Lobbyiste in Suid-Afrika se sakesektor gebruik sowel direkte as indirekte metodes van beïnvloeding. Wat duidelik uit die navorsing blyk, is dat 'n aansienlike hoeveelheid steunwerwingsaktiwiteite nie onmiddellik op spesifieke beleidsbesluite gerig is nie, maar eerder daarop toegespits is om kommunikasiekanale oop te hou, 'n vertrouensverhou-

ding met besluitnemers op te bou en 'n atmosfeer te skep waarin toekomstige beleidsversoeke simpatiek ontvang sal word. Informele etes met besluitnemers, uitnodigings na sosiale geleenthede, openbare steun aan bepaalde regeringsoptredes, finansiële steun aan politieke partye en welwillendheidsbesoeke aan die president en kabinet (soos op 'n jaarlikse grondslag deur die AHK onderneem word), is metodes wat gebruik word in die skepping van 'n gunstige atmosfeer.

Metodes van steunwerwing in Suid-Afrika is grootliks afhanklik van die tipe vraagstukke, die politieke klimaat in die land, die verhouding tussen lobbyiste en besluitnemers en die aard van die politieke stelsel. In die algemeen was respondente (veral die Afrikaners) die mening toegedaan dat

kritiek teen die optrede van besluitnemers in die binnekamers op persoonlike vlak gelug moet word, en nie in die openbaar, soos byvoorbeeld in die media of van openbare platforms af nie. Deur sulke optrede word die deure van besluitnemers toegemaak. In hierdie verband het sommige Afrikaners gestel dat "jy nie jou familie in die openbaar kritiseer nie".

Persoonlike kontak met besluitnemers word by verre deur die meeste lobbyiste in die sakesektor verkies, aangesien dit volgens hulle die mees effektiewe metode is om besluite te beïnvloed. Persoonlike kontak as taktiek deur belangegroepes om sekere doelstellings te bereik, is ook deur politici en burokrate as baie of redelik belangrik geëvalueer (soos die inligting in tabel 2 aandui).

Tabel 2
Belangrikheid van kontak met politici en burokrate uit oogpunt van sakelui

Persoonlike kontak met	Baie belangrik %	Taamlik belangrik %	Nie juis belangrik %	Glad nie belangrik %	Onseker/ Geen antwoord %
LP's	27,5	46,8	15,6	2,8	7,3
Kabinetslede	66,1	25,7	1,8	0,9	5,5
Top Staatsamptenare	32,2	48,6	10,1	0,9	8,2
Staatspresident	57,8	15,6	6,4	0,9	19,3

'n Ander direkte metode van beïnvloeding wat veral deur sake-organisasies en die uitvoerende amptenare van privaatondernemings as belangrik gesien word (as die geleentheid hom voordoen), is die aflê van getuienis voor kommissies van ondersoek. Belangrike kommissies in die verlede was byvoorbeeld die Wiehahn- en Schlebusch-kommissies.

Indirekte metodes van beïnvloeding wat deur lobbyiste in Suid-Afrika aangewend word, is onder meer:

- Die skryf van briewe, spesifiek deur uitvoerende amptenare en die voorlegging van memoranda aan die staatspresident en kabinet.
- Die plasing van advertensies in die media oor bepaalde vraagstukke. Goeie voorbeelde hiervan is die propagering vir 'n Ja-stem in die 1983-referendum en die inisiëring en ondertekening van 'n volbladadvertensie in dag- en Sondag-koerante in September 1985 deur 91 finansiers en industrialiste wat hoofsaaklik En-

gelssprekend was. Hierin is die opheffing van die noodmaatreëls versoek, die beeindiging van rassediskriminasie en "the granting of full South African citizenship to all our people", asook onderhandeling met "acknowledged black leaders about power sharing" (*Sunday Times*, 29 September 1985). Volgens respondente was hierdie poging meer as om die regering te beïnvloed, dit was grootliks om oorsese maatskappye in te lig oor waar die Suid-Afrikaanse sakesektor staan en swart vakbondeleiers te wys dat hulle nie deel van die regering is nie.

- Die publisering van navorsing oor 'n nuwe konstitusionele en ekonomiese bedeling vir Suid-Afrika. Dit is byvoorbeeld al deur twee sake-organisasies, naamlik die Federasie van Nywerheidskamers (FNK) en die Association of Chambers of Commerce (Assocom) onderneem. Assocom se "Removal of Discrimination against Blacks in the Political Economy of South Africa"

is in Junie 1985 uitgereik en die FNK se "Business Charter of Social, Economic and Political Rights" in Januarie 1986.

- Finansiële bydraes aan partye. Tradisioneel het die Afrikaanse sakelui die NP en die Engelse die PFP ondersteun. Dit is in 'n groot mate steeds die geval, behalwe dat groot maatskappye dikwels aan meer as een party geld skenk. Oorwegend Engelse maatskappye gee nie meer net geld vir die PFP nie, maar ook vir die NP en die Nasionale Demokratiese Beweging (NDM) of Onafhanklike Party (OP). Met die vereniging van die PFP, OP en NDM tot die Demokratiese Party, kan verwag word dat hierdie party aansienlike steun van die sakesektor sal kry.
- Die stelling van 'n standpunt oor 'n betrokke vraagstuk (veral deur hoofuitvoerende amptenare) deur met joernaliste onderhoude te voer, of deur openbare toesprake waaraan media-dekking gegee is. Veral in die tydperk 1984-86 het die menings van sakelui voortdurend in die media aandag gekry. Vraagstukke wat veral bespreek is, was onder meer die noodmaatreëls en politieke regte vir swartmense (sien byvoorbeeld *Financial Mail*, 6 September 1985 en *Sunday Star*, 22 September 1985). Sedertdien het die publisiteit aansienlik afge-

neem. Sakelui is in die openbaar minder uitgesproke. Dit val saam met 'n veel groter mate van politieke stabiliteit in vergelyking met die 1984/86-tydperk.

Slot

Hierdie artikel het uitgewys dat steunwerwingspraktyke in Suid-Afrika om verskeie redes nie op dieselfde gesofistikeerde vlak en so goed ontwikkel is as in die VSA nie. Wat die sakesektor betref (die sentrale fokus van die navorsing), word steunwerwing deur drie tipe instansies onderneem, te wete sake-organisasies, individuele firmas of groot maatskappye en onafhanklike lobbyiste. Die persone wat verantwoordelik is vir steunwerwing in hierdie instansies en die vlakke waarop hulle hul aktiwiteite rig, is ook geïdentifiseer. Steunwerwingstegnieke van lobbyiste in die sakesektor stem breedweg ooreen met dié wat in die VSA aangewend word.

Steunwerwing is slegs een faktor in die totale besluitnemingsproses van enige regering. Dit is selde dat invloed op 'n beleidsbesluit uitsluitlik aan steunwerwing toegeskryf kan word. Ander invloede, soos die wense van kiesers en veral die politieke filosofie van besluitnemers, weeg normaalweg swaar. Dit is egter 'n tegniek wat toenemend aandag kry, en verdien dus om noukeurig bestudeer te word.

Verwysings

- Almond, G.A. en G.B. Powell, 1966. *Comparative Politics: A Developmental approach*. Little, Brown and Company, Boston.
- Almond, G.A. en G.B. Powell, 1978. *Comparative Politics: System, Process and Policy*. Little, Brown and Company, Boston.
- Bone, H.A., 1964. "Lobby" in Gould, J. en W.L. Kolb (ed.) *A Dictionary of the Social Sciences*. Tavistock Publications.
- Booysens, S.J., 1986. "Patterns of Political Influence in South Africa". *Politikon*. Vol 13(2).
- Costain, W.D. en A.N. Costain, 1981. "Interest Groups as Policy Aggregators in the Legislative Process". *Polity*. Vol. 14(2).
- Dye, T.R., 1972. *Understanding Public Policy*. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Frankel, P., 1988. "Business and Politics: Towards a Strategy". *Institute for the Study of Public Policy*. University of Cape Town.
- Greenwald, C.S., 1977. *Group Power: Lobbying and Public Policy*. Praeger Publishers, New York.
- Grondwet van die Republiek van Suid-Afrika, No. 110, 1983. Kaap en Transvaal Drukkers (Edms) Bpk. Kaapstad.
- Harris, P., 1971. "Interest Groups in the South African Political Process" in Worrall, D. (ed.). *South Africa: Government and Politics*. Van Schaik Ltd., Pretoria.
- Hartman, H., 1962. *Enterprise and politics in South Africa*. Princeton, New Jersey.
- Herring, E.P., 1957. "Lobby" in Seligman E.R.A. en A. Johnson. *Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 9, MacMillan, New York.
- Kotzé, H.J. en J.J. van Wyk, 1980. *Basiese Konsepte in die Politiek*. McGraw-Hill, Johannesburg.
- Kriek, D.J. (red.) (in druk) *Staatkundige Woordeboek*. Uitgegee deur: Nasionale Vakterminologie Diens van die Departement van Nasionale Opvoeding, Staatsdrukker, Pretoria.
- Malherbe, E.F.J., 1986. "Komitees van die driekamerparlement". Departement van Staatkundige Ontwikkeling en Beplanning.
- Milbrath, L.W., 1963. *The Washington Lobbyists*. Rand McNally & Company, Chicago.
- Milbrath, L.W., 1968. "Lobbying" in Sills, D.L. (ed.). *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 9, MacMillan Company and The Free Press.
- Schlozman, K.L. en J.T. Tierney, 1983. "More of the Same: Washington Pressure Group Activity in a Decade of Change". *The Journal of Politics*. Vol. 45.
- Schlozman, K.L., 1984. "What Accent the Heavenly Chorus? Political Equality and the American Pressure System". *The Journal of Politics*. Vol. 46.
- Schrire, R.A., 1978. "The Formulation of Public Policy" in De Crespigny, A. en R. Schrire (ed.). *The Government and Politics of South Africa*. Juta and Company Ltd., Kenwyn.
- Truman, D.B., 1951. *The Governmental Process*. Alfred A. Knopf, Inc., New York.
- Vogel, D., 1983. "The Power of Business in America: A Re-appraisal". *British Journal of Political Science*. Vol. 13(1).
- Walker, J.L., 1983, "The Origins and Maintenance of Interest Groups in America". *American Political Science Review*. Vol. 77(2).
- Wootton, G., 1970. *Interest-Groups*. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.

Koerante

- Financial Mail, 6 September 1985.
- Sunday Star, 22 September 1985.
- Sunday Times, 29 September 1985.

