

Tussen kans en capaciteit. Ondernemerschap in de Upper-East Regio in Noord-Ghana.

Tussen Kans en Capaciteit:

Ondernemerschap in de *Upper-East*
regio in Noord-Ghana

Bachelorscriptie

Merel van 't Wout

Studentnummer: 0433454

Taal- en Cultuurstudies

Internationale Betrekkingen en Politieke
geschiedenis

Universiteit Utrecht

Augustus 2011

Inhoudsopgave

INLEIDING	4
Hoofdstuk 1:.....	8
Economische groei en het debat over ondernemerschap	8
Verschillen tussen arm en rijk	8
Economische groeimodellen in historisch perspectief	9
Van economische blauwdruk naar inclusieve ontwikkeling	10
Ondernemerschap in de literatuur	15
Onduidelijkheid over definitie en categorieën van Micro Small Enterprises (MSE's)	16
Kleine onderneming versus groot bedrijf	177
Typen ondernemingen	20
Tussen kans en capaciteit: ondernemerschap in breder perspectief	21
Conclusie	24
Hoofdstuk 2:.....	26
De <i>Upper-East</i> regio	26
De Upper-East regio	26
De geschiedenis van de Upper-East regio	277
Economie van de Upper-East regio	30
De informele sector	30
Succesvol ondernemerschap: werkgelegenheid en innovatie?	33
Ondernemersklimaat in de Upper-East regio	35
Cultuur	38
Onderwijs	41
Traditional Apprenticeship Training (TAT)	42
Case-studies	44
Conclusie	49
Hoofdstuk 3:.....	50
Verbanden tussen groeitheorie en ondernemerschap in de <i>Upper-East</i> regio	50
Groei: van model tot uitdaging	50
Historische ontwikkelingen: discriminatie, corruptie en een minderwaardigheidsgevoel	51

Kansen en capaciteiten in de Upper-East regio	53
Implicaties voor opvoeding en onderwijs	55
Vrijheid als doel	56
Conclusie	57
LITERATUURLIJST	59
INTERNETBRONNEN	64<u>4</u>
Bijlagen	66

TUSSEN KANS EN CAPACITEIT: ONDERNEMERSCHAP IN DE *UPPER-EAST* REGIO

INLEIDING

Aanno 2011 wordt er aan ondernemen en het ontwikkelen van ondernemerschap een grote rol toegekend. In alle landen ter wereld leven mensen die, op de een of andere manier, met de mogelijkheden die hen ter beschikking staan, het ondernemerschap uitoefenen en daarmee een rol spelen in de groei en ontwikkeling van de economie in hun land. De ondernemer is, zoals de econoom Joseph Schumpeter (1883-1950) reeds constateerde, de *persona causa* van economische ontwikkeling¹. Het ondernemerschap, waarin kansen om te groeien worden herkend en worden aangegrepen, is daarom te beschouwen als een krachtige pijler onder het mondiale economische systeem. Economen gaan van de vooronderstelling uit dat ondernemerschap werkgelegenheid creëert en een aanzet tot innovatie geeft, wat vervolgens leidt tot economische groei. In dit kader lijkt het stimuleren van ondernemerschap een stevige basis te vormen voor duurzame economische groei.

Deze aanname wordt niet overal ter wereld bewaarheid. Duurzame economische groei blijft uit in grote delen van, onder andere, het Afrikaanse continent. Het uitblijven van deze groei is zorgwekkend. Ondertussen wakkert de hongersnood in de Hoorn van Afrika het debat over de kloof tussen ontwikkelingspogingen en de realiteit aan en wordt wederom de behoefte aan

¹ R.F. Hébert en A.N. Link, 'The entrepreneur as innovator', *Journal of technology transfer* 5 (2006), 594.

een duurzame oplossing geuit. Het geven van ontwikkelingshulp wordt niet meer als afdoende beschouwd en in de samenleving zijn andere ideeën over ontwikkelingshulp opgekomen: voedselhulp, jarenlang de manier om nood te lenigen, werd bekritiseerd vanwege de afhankelijkheid die het in de hand zou werken. Steeds vaker werd er daarom gezocht naar manieren om de bevolking van ontwikkelingslanden zelf in hun levensonderhoud te laten voorzien. Deze omslag in het denken over ontwikkelingshulp wordt wel eens geïllustreerd met het hengel-vis-voorbeeld. In plaats van het doneren van vis zouden arme landen gebaat zijn bij het leveren van hengels, zodat de vis door de mensen zelf gevangen kan worden en men verantwoordelijkheid krijgt voor zijn eigen voedselvoorziening. De laatste tijd staat zelfs dit hengel-vis- principe ter discussie en zijn zelfredzaamheid² en 'verantwoorde duurzame globalisering'³ kernwoorden geworden binnen het politieke discours over ontwikkelingshulp. Het is dan ook niet voor niets dat het rapport '*Minder pretentie, meer ambitie*', van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 'Ontwikkelingshulp die verschil maakt' als ondertitel heeft. In deze context lijkt het bevorderen van ondernemerschap uitstekend aan te sluiten bij deze doelstelling. De relatie tussen ondernemerschap en groei lijkt evident, maar er moet voor worden gewaakt om ondernemerschap als een universele oplossing voor de stagnerende groei in ontwikkelingslanden te beschouwen. Deze scriptie richt zich op ondernemerschap in de *Upper-East* regio: een zeer arme regio in het noorden van Ghana. Tijdens een verblijf van drie maanden in deze regio was ik in de gelegenheid om ondernemerschap van dichtbij te observeren. In deze periode gaf ik een ondernemerschapscursus aan twee groepen jongeren, als onderdeel van een

² Wetenschappelijke raad voor het regeringsbeleid, *Minder pretentie, meer ambitie. Ontwikkelingshulp die verschil maakt.*(Den Haag/Amsterdam 2010),11.

³ Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, *Minder pretentie, meer ambitie*, 12.

stage bij de *Youth Harvest Foundation Ghana*.⁴ De eerste groep jongeren bestond uit scholieren in de leeftijdscategorie van 15 tot en met 18 jaar en in de tweede groep zaten meisjes tussen de 16 en 23 jaar die leerden voor naaister. In het kader van deze cursus voerde ik ook gesprekken met marktvrouwen en andere vrouwelijke ondernemers in Bolgatanga, de hoofdstad van de *Upper-East* regio. Bovendien woonde ik deze periode bij een traditionele '*extended family*' waarbij de volwassenen zelfstandige ondernemers waren: onder andere een naaister, een timmerman en een verkoopster van de lokale drank '*pito*'. In deze periode viel mij de discrepantie op tussen ondernemerschap zoals deze in de literatuur wordt verondersteld en de dagelijkse realiteit in de *Upper-East* regio. Dit vormde de aanleiding om ondernemerschap in deze regio nader te onderzoeken. Door het debat over ondernemerschap binnen de literatuur te vergelijken met de situatie in de *Upper-East* regio wil deze scriptie inzicht bieden in het ondernemerschap in ontwikkelingslanden. Deze scriptie zal daarom ondernemerschap in een cultureel-historische context plaatsen en tegelijkertijd de heersende vooronderstellingen tegen het licht houden. De hoofdvraag die in deze scriptie centraal staat is: *In hoeverre bestaat er een verband tussen ondernemerschap en duurzame economische groei binnen de informele sector in de Upper-East regio in Noord-Ghana?* Deze vraag zal vervolgens worden beantwoord in drie hoofdstukken. In het eerste hoofdstuk worden de diverse economische groeimodellen behandeld en komen vervolgens verschillende aspecten uit het debat in de literatuur over de relatie tussen ondernemerschap en economische groei aan de orde. In het tweede hoofdstuk wordt dieper ingegaan op de economische situatie in de *Upper-East* regio in Noord-Ghana. Dit hoofdstuk presenteert een analyse van de informele economie in deze regio en wordt besloten met twee casestudies. In

⁴ *Youth Harvest Foundation Ghana* is een Ghanese niet-gouvernementele organisatie die zich richt op de persoonlijke ontwikkeling van jongeren in de *Upper-East* regio in Ghana. Meer informatie is te vinden op de website www.yhfg.org.

het derde hoofdstuk worden er verbanden gelegd tussen de theorie over de ontwikkeling van ondernemerschap uit het eerste hoofdstuk en de praktijksituatie in de *Upper-East* regio uit het tweede hoofdstuk. In dit hoofdstuk komt ook de historische component aan de orde.

HOOFDSTUK 1: ECONOMISCHE GROEI EN HET DEBAT OVER ONDERNEMERSCHAP

Verschillen tussen arm en rijk

De verschillen in ontwikkeling tussen landen zijn een terugkerend onderwerp van debat binnen de academische wereld. Economen, sociologen en historici - en overlappende disciplines - zoeken naar verklaringen voor de verschillen in ontwikkeling tussen landen en naar verklaringen voor economische groei. Deze verklaringen lopenijd uiteen. Ontwikkeling is dan ook een zeer breed begrip dat op allerlei verschillende manieren benaderd kan worden. Het gaat te ver om in dit onderzoek alle factoren die van invloed zijn op economische ontwikkeling te bespreken. Daarom beperkt dit onderzoek zich tot het behandelen van theorieën over de invloed van cultuur op economische ontwikkeling en specifiek op ondernemerschap.

In dit kader heeft David Landes een uitgesproken cultuurhistorische visie op de verschillen in ontwikkeling tussen landen. In zijn boek 'Arm en Rijk' stelt Landes dat het Westen 'de afgelopen duizend jaar de drijvende kracht achter ontwikkeling en moderniteit is geweest.'⁵ Landes veronderstelt een directe relatie tussen cultuur en economie, waarbij hij de culturele waarden van de inwoners van West-Europa, zoals de nadruk op innovatie en competitiedrang, ziet als doorslaggevende factoren voor hun succes.⁶ Landes stelt dat: 'als we iets van de geschiedenis van economische ontwikkeling kunnen leren, is het

⁵ D.S. Landes, *Arm en Rijk* (Utrecht 1998), 19.

⁶ D.S. Landes, *Arm en Rijk*, 75, 543.

wel dat cultuur een enorm verschil maakt.⁷ Volgens Landes is er sprake van een wisselwerking tussen cultuur en economische groei⁸ en is deze wederzijdse beïnvloeding van belang wanneer men de oorzaken van economische groei of economische stagnering onderzoekt. Niet alleen Landes heeft zich beziggehouden met de invloed van cultuur op ontwikkeling, maar wetenschappers van Max Weber tot Amartya Sen hebben deze relatie benadrukt, zij het op totaal verschillende wijzen. Het belang dat wordt gehecht aan culturele factoren verschilt per tijdsperiode en per groeiparadigma. In de volgende paragraaf zal daarom een overzicht geven worden van de ontwikkelingseconomie en haar respectievelijke groeimodellen, om zodoende een beter beeld te krijgen van de geschiedenis van ontwikkelingstheorieën.

Economische groeimodellen in historisch perspectief

In de afgelopen eeuw speelde de ontwikkelingseconomie een prominente rol bij het analyseren van economische groei. Ontwikkelingseconomie is het deelgebied van de economie dat zich bezighoudt met de economische ontwikkeling van arme landen. Dit vakgebied stelt zich ten doel om het lage levenspeil van de bevolking van deze landen te bestuderen, te verklaren en naar oplossingen te zoeken.⁹ De aanhoudende verschillen in economische ontwikkeling in de wereld geven dit vakgebied haar bestaansrecht. De manier waarop economische ontwikkeling benaderd wordt, verschilt per tijdsperiode. Theoretische visies en paradigma's wisselen elkaar af en benadrukken steeds verschillende ontwikkelingsfactoren. Vanaf de jaren '80 is ondernemerschap en de potentie van de private sector opgeklommen tot een

⁷ Ibidem, 542.

⁸ Ibidem, 543.

⁹ H.C. Bos, 'Ontwikkelingseconomie', *Economische Statistische Berichten* 3786 (1990), 1160.

belangrijk thema binnen de ontwikkelingseconomie.¹⁰ Dit vormt een sterk contrast met de staatsgestuurde aanpak van economische ontwikkeling die in de jaren '60 van de vorige eeuw gemeengoed was. In dit hoofdstuk zullen allereerst de diverse economische groeimodellen besproken worden die daarna als kader dienen voor de discussie binnen de literatuur over de relatie tussen ondernemerschap en duurzame economische groei.

Van economische blauwdruk naar inclusieve ontwikkeling

Peter Arthur onderscheidt in zijn artikel '*The State, Private Sector*

Development, and Ghana's "Golden age of Business" vier theoretische groeimodellen van waaruit de ontwikkelingsliteratuur naar economische groei kijkt: het moderniseringsmodel, het structuralistische model, de dependencia theorie en het neoliberale model.¹¹ Het moderniseringsmodel was vooral in de jaren vijftig populair onder ontwikkelingseconomen. Het uitgangspunt bij dit model is dat ontwikkelingslanden economische groei kunnen bevorderen wanneer men actief Westerse kennis en methoden overneemt.¹² In deze traditie is ook het werk van Jan Tinbergen te plaatsen, die een toegankelijke macro-economische theorie ontwikkelde om de opeenvolgende economische groeifasen - macro-, midden-, en microfasen – te verklaren.¹³ Volgens het moderniseringsmodel zijn economische theorieën universeel toepasbaar en vindt ontwikkeling plaats wanneer men economische modellen adequaat en nauwgezet toepast.¹⁴ De resultaten die met dit moderniseringsmodel behaald werden vielen echter tegen. De voormalige koloniën bleken niet in staat te zijn

¹⁰ H. Matlay, 'Entrepreneurship education and training: an international perspective', *Journal of Small Business and Enterprise Development* 2 (2007), 168.

P. Arthur, 'The State, Private Sector Development, and Ghana's "Golden age of Business"', *African Studies Review* 1 (2006), 33-37.

¹² P. Arthur, 'The State', 34.

¹³ H.C. Bos, 'Ontwikkelingseconomie', 1162.

¹⁴ P. Arthur, 'The State', 34.

om de euforie over hun onafhankelijkheid - die in de jaren '60 de boventoon voerde - om te zetten in duurzame economische en maatschappelijke ontwikkeling.¹⁵ In veel voormalige koloniën was er een gebrek aan ervaring met zelfbestuur en waren er te weinig adequaat opgeleide mensen om het land te besturen.¹⁶ De tegenvallende resultaten leidden er bovendien toe dat de gedachte die aan dit groeimodel ten grondslag ligt, namelijk, dat er een universeel recept voor economische ontwikkeling bestaat die zowel in het Westen als in ontwikkelingslanden toepasbaar is, in diskrediet raakte.¹⁷

In de jaren '60 werd het moderniseringsmodel langzamerhand vervangen door het structuralistische model en door de dependencia theorie, die grote overeenkomsten vertonen in hun visie op de sturende rol van de overheid ter bevordering van de economische groei. De aanhangers van het structuralistische model en dependencia theorie waren van mening dat ontwikkelingslanden economisch zouden groeien door middel van het actief opbouwen van een nationale industrie. De overheid speelde een prominente rol in dit proces door grootscheeps te investeren in de industriële sector¹⁸ en deze te beschermen tegen concurrentie. Deze bescherming – het zogenaamde *infant-industry argument* - is volgens het structuralistische groeimodel noodzakelijk omdat een jonge industrie per definitie niet kan concurreren met volwassen industrieën. De bescherming van de industriële sector gebeurde door het opwerpen van handelsbarrières en door middel van belastingvoordelen en goedkope leningen aan de nationale industriële sector.¹⁹ Hiernaast probeerden regeringen hun landen minder afhankelijk te maken van geïmporteerde goederen door middel van importsubstitutie, dat wil

¹⁵ J. Stiglitz, *Making globalization work*, 40.

¹⁶ Ibidem, 40.

¹⁷ P. Arthur, 'The State', 34.

¹⁸ Ibidem, 34 – 35.

¹⁹ J.A. Frieden, *Global Capitalism. It's fall and rise in the twentieth century*. (New York 2006) 304-305.

zeggen het zelf vervaardigen van de benodigde producten voor de binnenlandse markt.²⁰ In Latijns-Amerika heeft het structuralistische groeimodel in zekere mate positieve resultaten geboekt en daarom fungeerde dit model als ideologisch voorbeeld voor veel voormalige koloniën.²¹ Het structuralistische model en de dependencia theorie hadden echter beperkingen: corruptie en een gebrek aan een goed opgeleide middenklasse veroorzaakten al snel problemen.²² Het verschil tussen het structuralistische groeimodel en de dependencia theorie zit voornamelijk in de expliciete beschuldiging vanuit dependencia theoretici dat er sprake was van het in stand houden van de afhankelijkheidsrelatie tussen ontwikkelingslanden en het Westen. Dependencia theoretici zagen namelijk het kapitalistische economische systeem als primaire oorzaak van de voortdurende onderontwikkeling van Derde Wereld landen.²³ Ontwikkelingslanden werden gedwongen om kennis en kapitaal uit het Westen in te kopen terwijl hun inkomsten uit de export sterk daalden. Deze afhankelijke positie moest volgens dependencia theoretici worden doorbroken. Het loskoppelen van de banden met het Westen zou de beste kans bieden op duurzame economische groei.²⁴ Opvallend is dat het structuralistische model en de dependencia theorie in economisch opzicht sterk gericht waren op hun eigen land, terwijl de ontwikkelde landen juist op deze naar binnen gerichte visie terugkwamen, na hun autarkische experimenten in de jaren '30 van de vorige eeuw.²⁵ Omdat de nadruk binnen structuralistische en dependencia modellen op de staatsgestuurde ontwikkeling van de industriële sector lag, was er

²⁰ P. Arthur, 'The State', 34.

²¹ J.A. Frieden, *Global Capitalism*, 306, 310.

²² P. Arthur, 'The State', 35.

²³ Ibidem, 35.

²⁴ Ibidem, 35.

²⁵ J.A. Frieden, *Global Capitalism*, 302.

minder aandacht en geld beschikbaar voor de private sector.²⁶ Bovendien kampten landen die deze groeimodellen aanhingen met tekorten op de betalingsbalans, met begrotingstekorten en met schulden en inflatie.²⁷ Deze problemen lieten de deplorabele toestand van de economische structuur van deze landen zien en leidden uiteindelijk tot een vierde visie op economische groei: het neoliberale groeimodel. Dit groeimodel nam radicaal afstand van het idee dat de overheid een centrale rol moet spelen in economische ontwikkeling. Niet de overheid, maar de markt is het beste in staat om op een efficiënte wijze economische groei te stimuleren. Landen die aan hun schuldenlast ten onder dreigden te gaan namen in de jaren '80 veelal hun toevlucht tot de Wereldbank en het Internationaal Monetair Fonds (IMF). Deze instituties stelden een pakket aan maatregelen samen voor ontwikkelingslanden, de zogenaamde *Structural Adjustment Program's* (SAP's). Zoals de naam al aangeeft, was het doel van deze programma's om de inefficiënte economieën grondig te herstructureren. Deze programma's zochten oplossingen in maatregelen als een minimalisering van de rol van de overheid, het opheffen van handelsbelemmeringen en privatisering van staatsbedrijven.²⁸ Deze maatregelen, die ook wel de *Washington Consensus* werden genoemd, zouden er toe moeten leiden dat de private sector het voortouw zou nemen in de economische ontwikkeling. Ontwikkelingslanden zouden, wanneer zij in de wereldeconomie participeerden, in staat zijn om hun *comparative advantage* in te zetten.²⁹ De *comparative advantage* theorie, ontwikkeld door David Ricardo (1772 – 1823), stelt dat landen 'moeten doen wat zij het beste kunnen – niet in vergelijking met andere landen, maar met wat zij het beste kunnen ten opzichte van anderen dingen die zij doen.'³⁰

²⁶ Ibidem, 305.

²⁷ Ibidem, 352.

²⁸ J. Stiglitz, *Making globalization work*, 27.

²⁹ P. Arthur, 'The State', 36.

³⁰ J.A. Frieden, *Global Capitalism*, 31.

Volgens Ricardo's theorie dienen landen zich te specialiseren in het product dat zij het meest efficiënt kunnen produceren en vervolgens overige benodigde producten te importeren.³¹ Op deze manier profiteren landen van elkaars specialisme.³² Toch krijgt ook het neoliberale groeimodel kritiek te verduren. Een van deze kritiekpunten is dat er volgens dit model convergentie zou optreden tussen het Westen en de Derde wereld, mede door de opkomst van een ondernemende middenklasse.³³ Convergentie houdt in dat de voordelen die rijke landen bezitten ten opzichte van arme landen - namelijk een voorsprong in kennis en materiaal - na verloop van tijd niet meer diezelfde groei opleveren: de groei vlakt af. Arme landen daarentegen kunnen, ondanks hun initiële achterstand, wel profiteren van een sterke groei. Het feit dat deze convergentie nog niet zichtbaar is doet de twijfel toenemen of het neoliberale model wel werkt.³⁴ Een volgend punt van kritiek op het neoliberale model is de minimale aandacht voor onderwijs, *Research & Development* en subsidies, terwijl de positieve werking hiervan steeds duidelijker aan het worden is.³⁵ Kortom, het neoliberale groeimodel zou zich te veel richten op enkel economische factoren terwijl, zo concludeert Groot, juist 'menselijk kapitaal en daarmee het onderwijsstelsel de doorslaggevende rol in de economische ontwikkeling' spelen.³⁶ Deze nieuwe benadering van ontwikkeling waarbij, naast economische factoren, de invloed van cultuur, onderwijs en menselijk kapitaal benadrukt wordt, is de laatste jaren steeds meer in de belangstelling komen te staan.³⁷ De contouren van een nieuwe

³¹ Ibidem, 31.

³² J. Stiglitz, *Making globalization work*, 66.

³³ J.S.M.Groot, 'Economische groei komt door goed onderwijs', *Economisch Statistische Berichten* 4489 (2006), 29.

³⁴ J.S.M.Groot, 'Economische groei komt door goed onderwijs', 29.

³⁵ Z.J. Acs e.a., 'The knowledge spillover theory of entrepreneurship', *Small Business Economics* 32 (2009) 15 -16.

³⁶ J.S.M.Groot, 'Economische groei komt door goed onderwijs', 33.

³⁷ N. Röling, 'Endogenous development and resilience: the institutional dimension', (versie 3 oktober 2006),

groeitheorie, die als vijfde model aan te merken is, tekenen zich af. Dit model, dat ook wel het endogene of holistische groeimodel genoemd wordt, heeft gevolgen voor het ontwikkelingsdebat. Aan het eind van dit hoofdstuk zal verder worden ingegaan op deze benadering. In de volgende paragraaf zal het huidige debat binnen de literatuur over ondernemerschap onderzocht worden.

Ondernemerschap in de literatuur

Vanaf de jaren '80 staat het bevorderen van ondernemerschap dus hoog op de internationale ontwikkelingsagenda. Het failliet van het staatsgestuurde economische model en de omslag richting het neoliberale model resulteerden in een explosie van literatuur over ondernemerschap en groei vanuit de private sector.³⁸ In de vele boeken en artikelen die over dit onderwerp geschreven zijn, wordt ondernemerschap veelal positief betiteld als 'motor van economische ontwikkeling' en worden ondernemers gezien als 'vertegenwoordigers van verandering'.³⁹ Zo zijn bijvoorbeeld Robson e.a. er van overtuigd dat ondernemerschap en innovatie enorme mogelijkheden bieden aan ontwikkelingslanden.⁴⁰ De vooronderstelling is dat ondernemerschap, nu overheden meer aandacht hebben voor de potentie van de private sector, een grote rol kan spelen bij het stimuleren van economische groei in ontwikkelingslanden. Stagnerende groeicijfers wijzen echter uit dat de relatie tussen ondernemerschap en economische groei niet zo vanzelfsprekend is als soms wordt aangenomen.

<http://www.bioculturaldiversity.net/Downloads/Papers%20participants/Roeling.pdf>, (11 augustus 2011).

³⁸ H. Matlay., 'Entrepreneurship education and training', 168.

³⁹ R.L. Parker, R. Riopelle and W.F. Steel, 'Small enterprises adjusting to liberalization in five African countries'

⁴⁰ J.A. Robson, H.M. Haugh en B.A. Obeng, 'Entrepreneurship and innovation in Ghana: enterprising Africa', *Small Business Economics* 32 (2009), 331.

Onduidelijkheid over definitie en categorieën van Micro Small Enterprises (MSE's)

Ondernemers als groep zijn in de ontwikkelingsliteratuur moeilijk traceerbaar.

Wanneer men ondernemerschap en de effecten van ondernemerschap op ontwikkeling inzichtelijk wil maken, kijkt men daarom naar de vorm waarin ondernemers zich manifesteren: de kleine bedrijven. In de literatuur worden kleine bedrijven meestal aangeduid als *Micro Small Enterprises* (MSE's). Deze kleine bedrijven nemen een centrale positie in binnen het debat over ondernemerschap in ontwikkelingslanden. Dat *MSE's* in belangrijke mate kunnen bijdragen aan de economische ontwikkeling van een land staat in de literatuur niet ter discussie, maar de manier waarop deze bijdrage plaatsvindt des te meer. Allereerst moet worden opgemerkt dat er geen eenduidige definitie gebruikt wordt voor het begrip *MSE's* en dat ook het categoriseren van *MSE's* problemen oplevert. In de literatuur worden er verschillende categorieën aangehouden om *MSE's* te karakteriseren, zoals de grootte van een onderneming, de locatie, het geslacht van de ondernemer, de sector of de mate waarin de onderneming zich houdt aan de wetten en regels van een land.⁴¹ De definitie is ook niet eenduidig: er wordt verschillend gedacht over het aantal werknemers dat een *MSE* werk verschaft. Mead en Liedholm stellen dat de meeste activiteiten die tot *MSE's* gerekend worden bestaan uit één persoon. Zij concluderen daarom dat zelfwerkzaamheid een belangrijke onderdeel is van *MSE's*.⁴² Anderen, zoals Robson e.a., gebruiken de term *MSE's* vanaf vier werknemers om op deze manier een scheiding aan te brengen tussen de grote groep ondernemers die op subsistentieniveau opereert en de ondernemers die daadwerkelijk winst produceren.⁴³ Ook is er geen eenduidigheid over de vraag of *MSE's* alleen in de formele sector

D.C. Mead en C. Liedholm, 'The dynamics of micro and small enterprises in developing countries', *World Development* 1 (1998), 68.

⁴² Mead en Liedholm, 'The dynamics of micro and small enterprises', 62.

⁴³ J.A. Robson e.a., 'Entrepreneurship and innovation in Ghana, 333.

opereren of dat ondernemers in de informele sector ook meetellen. Mead en Liedholm wijzen er op dat er veel 'onzichtbare ondernemers' zijn⁴⁴: het daadwerkelijke aantal bedrijfjes is veel hoger dan gerapporteerd wordt in de meeste officiële statistieken.⁴⁵ Volgens deze gedachte is er dus sprake van een verborgen economie. Welke bedrijfjes tot de categorie *MSE's* gerekend worden, heeft uiteraard invloed op de analyses en de uitkomsten van onderzoek. Het gevaar van de verschillende definities en categorieën die worden gebruikt is dat onderzoeksresultaten niet vergelijkbaar zijn. In deze scriptie zullen onder *MSE's* bedrijven van één tot tien werknemers worden verstaan. Zelfstandige ondernemers, al dan niet op subsistentieniveau, vallen dus ook binnen deze definitie. De reden hiervoor is de vooronderstelling dat deze groep ondernemers een potentieel belangrijke bijdrage kan leveren aan de economie wanneer zij in staat is om boven het subsistentieniveau uit te groeien. Hier wordt in het derde hoofdstuk op teruggekomen.

Kleine onderneming versus groot bedrijf

Kleine ondernemingen zijn een niet te ontkennen realiteit in

ontwikkelingslanden.⁴⁶ *MSE's* zijn daar vaak de grootste bron van werkgelegenheid en worden daarom gekarakteriseerd als 'katalysator van economische groei.'⁴⁷ De omschrijving 'katalysator' wekt verwachtingen waarvan nog moet blijken of deze in alle gevallen uitkomen. Zo wordt in de literatuur gesteld dat 'kleinschalige ondernemers efficiënter zijn dan

⁴⁴ Mead en Liedholm, 'The dynamics of micro and small enterprises', 65.

⁴⁵ Ibidem, 62.

⁴⁶ Ibidem, 61.

⁴⁷ D. Agyapong, 'Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level, and Poverty Reduction in Ghana - a Synthesis of Related Literature', *Journal of Business and Management* 12 (2010), 196.

grootschalige ondernemingen'.⁴⁸ Parker e.a. voegen hier aan toe dat het voordeel van *MSE's* is dat zij snel kunnen anticiperen op veranderende omstandigheden en daardoor in staat zijn om groei te realiseren.⁴⁹ De meningen over de relatie tussen *MSE's* en groei zijn echter verdeeld. Enerzijds is er een groep auteurs die van mening is dat *MSE's* een belangrijke rol spelen in de ontwikkeling van een land en daardoor met zoveel mogelijk middelen gesteund zouden moeten worden. Anderzijds is er de groep die sceptisch staat tegenover de rol van *MSE's* en meent dat juist grotere bedrijven een voortrekkersrol spelen in economische ontwikkeling. Beck, Demirgüç-Kunt en Levine vatten het debat rondom de relatie tussen kleine ondernemingen en economische groei samen: de auteurs die positief tegenover *MSE's* staan gaan van gedachte uit dat *MSE's* groei bevorderen en stellen dat dit komt doordat *MSE's* concurrentie en ondernemingszin vergroten. Concurrentie werkt – conform de economische principes - efficiëntie, innovatie en productiviteit in de hand. Als laatste kan gezegd worden dat *MSE's* meer werkgelegenheid creëren dan grote ondernemingen, omdat kleine bedrijven arbeidsintensiever zouden zijn.⁵⁰ Ook Agyapong is deze mening toegedaan: hij stelt dat kleine bedrijven 'een sleutelrol spelen in het creëren van werkgelegenheid (vooral voor vrouwen), bijdragen aan belasting-, export- en importinkomsten, de distributie van goederen faciliteren, bijdragen aan personeelsontwikkeling en de bakermat zijn voor innovatie en ondernemerschap'.⁵¹ Parker noemt techniek en organisatorische flexibiliteit als

⁴⁸ P. Arthur, 'Promoting a Local Entrepreneurial Class in Ghana: The Issues and Problems', *Canadian Journal of African Studies / Revue Canadienne des Études Africaines* 3 (2005), 436.

⁴⁹ R.L. Parker e.a., *World Bank Discussion papers* 271 (1995), ix.

⁵⁰ T. Beck, A. Demirgüç-Kunt, and R. Levine, *Small and Medium Enterprises, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence*, World Bank Policy Research Working Paper 3178 (2003), 1.

⁵¹ D. Agyapong, 'Micro, Small and Medium Enterprises', 196.

twee voorbeelden waarin *MSE's* verondersteld worden sterk te staan.⁵² Beck e.a. vatten vervolgens ook het standpunt van de sceptici van *MSE's* samen: ten eerste menen sommigen dat grote ondernemingen meer voordelen genieten dan kleine ondernemingen omdat de eersten het kapitaal bezitten om nieuwe technologie te ontwikkelen en te exploiteren, zodat hun toegang tot kennis, vaardigheden en expertise groter is dan bij kleine ondernemingen. Ook kunnen grote ondernemingen ontdekkingen die gedaan zijn door kleine ondernemingen gemakkelijker kopiëren en uitwerken. Grote ondernemingen zouden ook beter in staat zijn om stabiele banen aan te bieden.⁵³ Een tweede argument gaat in tegen de vooronderstelling dat kleine ondernemingen arbeidsintensiever zijn en meer werk creëren. Volgens sceptici ondersteunt onderzoek deze vooronderstelling niet. Een derde argument is dat niet de grootte van een onderneming het succes bepaalt, maar of de grootte van het bedrijf in de landenspecifieke context past. Het draait hierbij om *comparative advantage*: in sommige landen zijn kleinere bedrijven het meest geschikt, in een andere context hebben grotere bedrijven het meeste voordeel. Een vierde argument benadrukt het belang van een gezond ondernemersklimaat, zoals lage in- en uitstapkosten, goed gedefinieerde eigendomsrechten, effectieve contractnaleving en toegankelijke financiële instituten.⁵⁴ Beck e.a. concludeerden overigens zelf dat er weliswaar een relatie bestaat tussen kleine ondernemingen en groei, maar dat zij vanuit hun data geen causaal verband konden aantonen.⁵⁵

⁵² R.L. Parker e.a., *Small enterprises adjusting to liberalization in five African countries*, 15.

⁵³ J.A. Robson e.a. 'Entrepreneurship and innovation in Ghana', 333.

⁵⁴ De discussie tussen het pro- en contra *MSE's* kamp wordt zeer duidelijk onder woorden gebracht door Beck e.a. het artikel '*Small and medium enterprises, growth and poverty: cross country evidence*' (2003), 199 - 201.

⁵⁵ Beck e.a., *Small and Medium Enterprises, Growth, and Poverty*, abstract.

Typen ondernemingen

Naast de discussie over de omvang van een onderneming, is er ook een debat gaande over de verschillende typen ondernemerschap. Palmer wijst op het verschil tussen 'dynamische, groeigeoriënteerde, producerende en stedelijke MSE's' versus kleine ondernemingen op subsistentieniveau.⁵⁶ Ook Parker e.a. brengen een onderscheid aan in de verschillende typen ondernemerschap. Zij onderkennen verschillen in de mentaliteit van ondernemers. Parker e.a. menen dat bedrijfjes met meer dan vijf werknemers hun onderneming meestal begonnen zijn vanuit het herkennen van een zakelijke kans.⁵⁷ Dit onderscheid in ondernemerschap werd ook geconstateerd door Acs.⁵⁸ Acs beschrijft hoe het *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* project – een project dat onderzoek doet naar ondernemerschap in verschillende landen – onderscheid maakt tussen een '*necessity entrepreneur*', in deze scriptie vertaald als 'ondernemer uit noodzaak' en een '*opportunity entrepreneur*', in deze scriptie vertaald als 'ondernemer met perspectief'. Een ondernemer uit noodzaak heeft geen andere keus dan te ondernemen, aangezien er geen werkgelegenheid voor hem bestaat in de formele economie. Ondernemen is onvermijdelijk omdat er inkomsten moeten worden gegenereerd om te overleven. Voor het tweede type - de ondernemer met perspectief – is ondernemen een doelbewuste keuze.⁵⁹ Deze ondernemer handelt vanuit het herkennen van een zakelijke mogelijkheid. De motieven van deze twee typen ondernemers zijn verschillend en daarom is onderscheid maken tussen de soorten ondernemerschap extreem belangrijk voor de verdere analyse van de relatie tussen ondernemerschap en duurzame economische ontwikkeling. Acs concludeert dat niet de aanwezigheid van ondernemingen in een bepaalde

⁵⁶ R. Palmer, 'Skills for work', 401.

⁵⁷ Parker e.a., *Small enterprises adjusting to liberalization in five African countries*,

⁵⁸ Z.J. Acs, 'How is entrepreneurship good for economic growth', *Innovations* 1 (2006).

⁵⁹ Z.J. Acs, 'How is entrepreneurship good for economic growth', 97.

regio, maar de verhouding tussen de ondernemers uit noodzaak en de ondernemers die handelen uit een waargenomen kans een bruikbare indicator van economische ontwikkeling is.⁶⁰ Hier aan verwant is de discussie of kleine ondernemingen de potentie hebben om zich te ontwikkelen en door te groeien naar een volgende categorie onderneming. De aanname is namelijk dat kleine bedrijven economisch van belang zijn omdat zij kunnen dienen als katalysator voor brede economische groei. In de economische ontwikkeling van industriële landen wordt de geleidelijke uitbreiding van kleine (familie)bedrijven gezien als de eerste stap richting industriële transformatie. Parker e.a. stellen dat *MSE's* - door hen gedefinieerd als bedrijfjes van één tot vijf werknemers - kunnen dienen als 'kweekvijvers': 68% van de ondernemingen met zes tot twintig werknemers is volgens hun analyse begonnen met minder dan zes werknemers.⁶¹ Parker e.a. constateren daarom dat uitbreiding een karakteristiek is van kleine ondernemingen. Deze hypothese dient zorgvuldig onderzocht te worden per land en per regio. Bovenstaande discussies belichten echter alleen de economische dimensie van ondernemerschap. Door ondernemerschap op deze eenzijdige manier te benaderen, worden kleine ondernemingen gereduceerd tot economische actoren die – mits op de juiste wijze aangemoedigd – economische groei kunnen bewerkstelligen. Dit is terug te zien aan de manier waarop factoren, zoals de omvang van een bedrijf, gekoppeld worden aan verwachtingen van economische groei. Het culturele aspect blijft bij deze manier van redeneren buiten beschouwing. Deze denkwijze heeft bijna de trekken van het moderniseringsmodel: er wordt verondersteld dat wanneer een kleine onderneming aan bepaalde voorwaarden voldoet er automatisch groei zal optreden. In de volgende paragraaf zal daarom worden gezocht naar een bredere visie op ondernemerschap en ontwikkeling.

⁶⁰ Ibidem, 98.

⁶¹ Parker e.a., *Small enterprises adjusting to liberalization in five African countries*, 3.

Tussen kans en capaciteit: ondernemerschap in breder perspectief

Een meer uitvoerige manier om ondernemerschap te bestuderen is om culturele, maatschappelijke en sociale factoren bij de analyse van ondernemerschap te betrekken. Op dezelfde manier waarop algemene economische groei in een endogeen perspectief geplaatst kan worden, zoals in de eerste paragraaf van dit hoofdstuk werd opgemerkt, kan ook ondernemerschap baat hebben bij een endogene analyse van haar rol in de maatschappij. Endogene ontwikkeling heeft als kenmerk dat de ontwikkeling van binnenuit komt. Deze ontwikkeling kan betrekking hebben op het individu of op de maatschappij. De groei van binnenuit staat in sterk contrast met groei die opgelegd wordt vanuit bijvoorbeeld de staat of vanuit de internationale instituties.

Twee auteurs die ontwikkeling in een breder perspectief plaatsen en waarbij dat perspectief toepasbaar is op de discussie over de rol van ondernemerschap zijn Amartya Sen en Martha Nussbaum. Sen stelt dat *vrijheid* een noodzakelijke voorwaarde is voor ontwikkeling⁶² en Nussbaum vult dit verder aan door het begrip *capaciteiten* in de discussie te introduceren. Sen stelt: 'Wat mensen in positieve zin kunnen bereiken, wordt mede bepaald door economische kansen, politieke vrijheden, maatschappelijke krachten en door andere factoren die hun ontwikkeling mogelijk maken, zoals goede gezondheid, basisonderwijs en de mate waarin initiatieven worden gestimuleerd en gecultiveerd.'⁶³ Nussbaum vindt deze benadering te weinig concreet en vult deze gedachten verder aan door te stellen dat bovenstaande vrijheden en rechten alleen betekenis hebben wanneer men *capaciteiten* bezit om deze rechten te verwezenlijken.⁶⁴

⁶² A. Sen, *Vrijheid is vooruitgang* (Antwerpen/Amsterdam 2000), 272.

⁶³ A. Sen, *Vrijheid is vooruitgang*, 8.

⁶⁴ M. Nussbaum, 'Capabilities as fundamental entitlements: Sen and social justice', *Feminist Economics* 2 – 3, (2003), 41.

Nussbaum heeft dan ook een lijst opgesteld van capaciteiten die als leidraad kunnen dienen.⁶⁵ Twee capaciteiten die van belang zijn voor de discussie over ondernemerschap zijn de volgende:

*'Being able to use the senses, to imagine, think, and reason – and to do these things in a “truly human” way, a way informed and cultivated by an adequate education, including, but by no means limited to, literacy and basic mathematical and scientific training. Being able to use imagination and thought in connection with experiencing and producing works and events of one’s own choice, religious, literary, musical, and so forth. Being able to use one’s mind in ways protected by guarantees of freedom of expression with respect to both political and artistic speech, and freedom of religious exercise. Being able to have pleasurable experiences and to avoid nonbeneficial pain.'*⁶⁶

En: *'Practical Reason. Being able to form a conception of the good and to engage in critical reflection about the planning of one’s life.'*⁶⁷

Kort samengevat stelt Nussbaum dat onder andere kritische reflectie, creativiteit en zelfkennis capaciteiten noodzakelijke capaciteiten zijn om kansen te benutten. Wanneer bovenstaand uitgangspunt op ondernemerschap toegepast wordt, kan men stellen dat het niet zozeer draait om de theoretische kansen (*vrijheid*) die men heeft - bijvoorbeeld de toegang tot financiële instituten - maar dat men de *capaciteiten* moet bezitten om van deze kansen gebruik te maken. Het is, om bij dit voorbeeld te blijven, dus niet voldoende om toegang te hebben tot een financieel instituut, maar men moet de capaciteiten bezitten om een weloverwogen keuze voor een bank te maken, een ondernemingsplan te presenteren en een lening aan te vragen. Daar waar bij de *kans* tot ondernemen de nadruk ligt op de fysieke en institutionele structuur die ondernemerschap uitvoerbaar maken, omvat de

⁶⁵ De volledige lijst is bijgevoegd als bijlage.

⁶⁶ M. Nussbaum, 'Capabilities as fundamental entitlements', 41.

⁶⁷ Ibidem, 41.

mogelijkheid (door Sen *vrijheid* genoemd) tot ondernemen capaciteiten die het individu – de ondernemer – zich toegeëigend moet hebben om zijn doel te bereiken. Sen stelt dat vrije, duurzame handelsbekwaamheid een belangrijke motor achter vooruitgang is en een wezenlijk onderdeel van ontwikkeling.⁶⁸ Menselijke ontwikkeling levert veel op: een eerste stap hierbij zijn vaardigheden als alfabetisme en rekenen die er toe bijdragen dat mensen kunnen deelnemen aan de economie.⁶⁹ In dit kader is onderwijs van groot belang: 'Een kind dat basisonderwijs ontzegd wordt, ervaart niet alleen in zijn jeugd een gemis, maar is de rest van zijn leven gehandicapt omdat hij simpele dingen waarvoor hij moet kunnen lezen, schrijven of rekenen, niet kan doen.'⁷⁰ Aziatische landen zoals Japan, Zuid-Korea en Taiwan zijn in dit opzicht goede voorbeelden omdat zij er in geslaagd zijn om door middel van algemene voorzieningen, zoals basisonderwijs en goede gezondheidszorg, economische mogelijkheden te creëren voor hun bevolking.⁷¹ Uit het bovengenoemde blijkt dat culturele normen en waarden vrijheid kunnen beïnvloeden.⁷² In dit kader is een onderzoek naar de culturele normen en waarden en hun effect op ondernemerschap gerechtvaardigd.

Conclusie

Bovenstaande discussies tonen aan dat er veel verschillende benaderingen zijn met betrekking tot de rol van ondernemerschap in ontwikkelingslanden. Dat ondernemerschap grote invloed kan hebben op economische groei is onomstreden. Uitblijvende resultaten doen echter de discussie oplaaien over de manier waarop ondernemerschap het best gestimuleerd kan worden.

⁶⁸ A. Sen, *Vrijheid is vooruitgang*, 12.

⁶⁹ A. Sen, *Vrijheid is vooruitgang*, 143.

⁷⁰ Ibidem, 272.

⁷¹ Ibidem, 92.

⁷² A. Sen, *Vrijheid is vooruitgang*, 16-17.

Afgelopen decennia zijn verschillende groeimodellen de revue gepasseerd. De rol die de private sector daarbij is toebedeeld – waar ondernemerschap onder valt - verschilt per groeimodel. Enerzijds is er een economische benadering van groei die zich voornamelijk richt op eigenschappen van de kleine ondernemingen (de *MSE's*). In deze benadering staan eigenschappen als de grootte van een onderneming, het aantal werknemers en de inkomsten die gegenereerd worden centraal. Anderzijds is er een bredere benadering van ontwikkeling die de kansen en capaciteiten van het individu – de ondernemer – centraal stelt. Het stimuleren van ondernemerschap is in ieder geval geen kant-en-klaar recept, maar een zoeken naar de juiste vormen. In het volgende hoofdstuk zal daarom de situatie in de *Upper-East* regio in Noord-Ghana beschreven worden, om vervolgens in hoofdstuk drie verbanden te leggen tussen de praktijksituatie en de theorie omtrent ondernemerschap.

HOOFDSTUK 2: DE *UPPER-EAST* REGIO

De Upper-East regio

De *Upper-East* regio is gesitueerd in het uiterste Noordoosten van Ghana en wordt begrensd door de buurlanden Burkina Faso in het noorden en Togo in het oosten. Het inwonersaantal stond in 2002 op 964.500 inwoners.⁷³ De godsdienst is er gemengd: christendom, islam en traditionele godsdiensten bestaan naast elkaar. Bewoners in de *Upper-East* regio behoren tot verschillende etnische stammen waaronder Bimoba, Bissa, Buli, Frafra, Kantosi, Kasem, and Kusasi.⁷⁴ De *Upper-East* regio kent een tropisch klimaat met één regenseizoen per jaar. De oppervlakte van de regio beslaat 8.842 vierkante kilometer en het landschap is overwegend vlak.⁷⁵ Bijna 90% van de Upper-East bevolking wordt als arm geclassificeerd, waarvan 80% als extreem arm.⁷⁶ Bolgatanga is de bestuurlijke hoofdstad van de regio. De stad, met haar 72.768⁷⁷ inwoners, ligt op een knooppunt van oude Trans-Sahara handelsroutes vanuit Mali, Nigeria en Burkina Faso richting het zuiden.⁷⁸ De

⁷³ Ghana government portal, (z.j.), http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193, (15 augustus 2011).

⁷⁴ Ghana government portal, (z.j.), http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193, (15 augustus 2011).

⁷⁵ Ghana government portal, (z.j.), http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193, (15 augustus 2011).

⁷⁶ Africa Region Working Paper, 'Evolution of Poverty and Welfare in Ghana in the 1990s: Achievements and Challenges', *Africa Region Working Paper Series* 61 (2003), 17.

⁷⁷ Ghana districts, (z.j.), http://bolga.ghanadistricts.gov.gh/?arrow=atd&_id=100&sa=1216, (15 augustus 2011).

⁷⁸ Ghana government portal, (z.j.), http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193, (15 augustus 2011).

sociale structuur van de regio wordt omschreven als 'traditioneel, ruraal en informeel, met hechte familierelaties'⁷⁹. Toch rukt in Bolgatanga de moderniteit op en zijn er anno 2011 internetcafés, minisupermarkten en is er een winkel voor geïmporteerde huishoudelijke apparaten. Voor de dagelijkse benodigdheden is echter de markt nog steeds de meest aangewezen plek. Om de drie dagen is het marktdag in Bolgatanga en komen de mensen uit de wijde omgeving naar het centrum om hun waar te kopen en te verkopen.

De geschiedenis van de Upper-East regio

Tot aan de onafhankelijkheid in 1957 was het huidige Ghana een Britse kolonie: Goudkust genaamd. Deze naam geeft al aan dat vooral de kustprovincies een belangrijke rol speelden in de koloniale periode. De huidige *Upper-East* regio was onderdeel van een groot gebied dat '*Northern Territories*' genoemd werd. De *Northern Territories* waren vanaf januari 1902 tot aan de onafhankelijkheid in maart 1957 een Brits protectoraat. Het bestuur van het protectoraat verschilde van het bestuur van de Goudkust en van de Ashanti regio.⁸⁰ Tot aan de jaren '30 van de vorige eeuw werd de *Upper-East* regio bestuurd door Britse commissarissen. Vanaf de jaren '30 werd dit systeem van direct bestuur verwisseld voor een vorm van indirect bestuur.⁸¹ Dit hield in dat het bestuur in de regio voortaan werd overgelaten aan de lokale bevolking, waarbij de Britten, waar nodig, militaire assistentie verleenden.⁸² De economische ontwikkeling van het Noorden liep in de koloniale periode sterk achter bij het Zuiden.⁸³ Het koloniale bestuur voerde

⁷⁹ Ghana statistical service (juni 2011), <http://www.statsghana.gov.gh/KeySocial.html>, (15 augustus 2011).

⁸⁰ N. Plange, 'Underdevelopment in Northern Ghana: natural causes or colonial capitalism?', *Review of African Political Economy* 15/16 (1979), 5.

⁸¹ B. Kelly en R.B. Bening, 'Ideology, regionalism, self-interest and tradition: an investigation into contemporary politics in northern Ghana', *Africa* 2 (2007), 184.

⁸² B. Kelly en R.B. Bening, 'Ideology, regionalism, self-interest and tradition', 184.

⁸³ I. Sutton, 'Colonial agricultural policy', 640.

een economisch beleid in de *Upper-East* regio dat gekenmerkt werd door een gebrek aan investeringen,⁸⁴ het gebruik van arbeidskrachten uit het Noorden voor de mijnen en de cacaoplantages in het Zuiden en mislukte pogingen bij het kweken van gewassen voor de export.⁸⁵ Sutton stelt dat de regio's een centrum-periferie verhouding tot elkaar hadden, waarbij het Noorden in dienst stond van de ontwikkeling van het Zuiden.⁸⁶ Volgens het Britse koloniale bestuur lagen de economische mogelijkheden, het *comparative advantage*, van de *Northern Territories* in de export van landbouwproducten.⁸⁷ Omdat er in de *Northern Territories* vooral sprake was van landbouw op subsistentieniveau, deed het koloniale regime herhaaldelijke pogingen om de landbouw en de veehouderij te stimuleren, zodat er overschotten zouden ontstaan.⁸⁸ Deze experimenten mislukten echter en andere initiatieven om ontwikkeling te bevorderen, zoals het introduceren van industrie, werden niet ontplooid.⁸⁹ De *Northern Territories* bevonden zich in een vicieuze cirkel: armoede leidde er toe dat boeren uitsluitend bezig waren met overleven en er geen additionele export van overschotten plaatsvond. Het koloniale bestuur zag er vervolgens weinig heil in om grootscheeps te investeren in, bijvoorbeeld, de infrastructuur. Op zijn beurt verminderde het gebrek aan transportmogelijkheden de motivatie van de boeren om gewassen voor de export te produceren. Dit hield in dat de investeringen in de regio minimaal waren en de inkomsten zo mogelijk nog minder.⁹⁰ In 1930 werd het plan om

⁸⁴ Ibidem, 640.

⁸⁵ R.J. Thomas, 'The 1916 Bongo 'riots' and their background: aspects of colonial administration and African response in Eastern Upper Ghana', *Journal of African history* 1 (1983), 57 – 75. N. Van Hear, 'Child labour and the development of capitalist agriculture in Ghana', *Development and Change* 4 (1982), 499 – 514.

⁸⁶ I. Sutton, 'Colonial agricultural policy', 638.

⁸⁷ Ibidem, 640 – 641.

⁸⁸ N. Plange, 'Underdevelopment in Northern Ghana', 12.

⁸⁹ I. Sutton, 'Colonial agriculture policy', 640.

⁹⁰ K.B. Dickson, 'Background to the problem of economic development in Northern Ghana', *Annals of the Association of American Geographers* 4 (1968), 695-696.

een spoorlijn naar het noorden van Ghana aan te leggen definitief terzijde geschoven. Volgens Kelly en Bening was dit de doodsteek voor elke serieuze poging om de export van landbouwproducten tot een succes te maken.⁹¹

Voordat de *Northern Territories* een Brits protectoraat waren, was er een levendige handel in de regio. Dit kwam voort uit de centrale positie van de regio ten opzichte van eeuwenoude handelsroutes naar de rest van het continent. Zo ontstonden er pleisterplaatsen voor de handelskaravanen in het gebied, waarvan sommigen uitgroeiden tot dorpen. Watherston maakt melding van een constante stroom van rondtrekkende handelaren die de regio doorkruisten.⁹² Het meest belangrijke product was kola noot uit de Ashanti regio.⁹³ In Bawku, een dorp in de huidige *Upper-East* regio, was de grootste markt van de *Northern Territories* gesitueerd. De Britten waren niet tegen de handel, zolang deze handel hun eigen belangen maar diende. Watherston, een Britse commissaris, verwoordde dit als volgt: *'take it we are there (that is, people in my position) to do all we can to foster trade, and in doing so to see every precaution taken to force that trade into the English market, and to keep out all adjacent foreign countries from partaking in that trade'*.⁹⁴ De Britse administratie greep in, door onder meer het heffen van tol en het verplaatsen van markten en handelsroutes.⁹⁵ Als reactie op deze maatregelen ontstond er een zwarte markt en kwamen er smokkelaars die de opgelegde tol probeerden te omzeilen. De acties van de Britten werkten dus een mechanisme in de hand waarbij de bevolking probeerde om de staat heen te werken. Cooper stelt dat de meeste koloniale staten *'gatekeeper states'* waren die geen middelen hadden om daadwerkelijk door te dringen in

⁹¹ B. Kelly en R.B. Bening, 'Ideology, regionalism, self-interest and tradition', 183.

⁹² A.E.G. Watherston, 'The Northern Territories of the Gold Coast', *Journal of the Royal African Society* 28 (1908), 357.

⁹³ K.B. Dickson, 'Background to the problem of economic development in Northern Ghana', 695.

⁹⁴ A.E.G. Watherston, 'The Northern Territories of the Gold Coast', 359.

⁹⁵ B. Kelly en R.B. Bening, 'Ideology, regionalism, self-interest and tradition', 183.

de maatschappij van de kolonie, maar wel de toegang angstvallig controleerden.⁹⁶ Volgens Cooper was dit de reden dat er in Afrika economische en sociale netwerken opgebouwd werden die buiten het zichtveld van de staat lagen.⁹⁷

Economie van de Upper-East regio

Nu de geschiedenis van de *Upper-East* regio in vogelvlucht is behandeld zal de huidige economische situatie in de *Upper-East* regio geschetst worden. Het doel van deze paragraaf is om te onderzoeken of de ondernemers in de *Upper-East* regio een bijdrage leveren aan duurzame economische groei. Bij dit onderzoek zal de informele sector in de *Upper-East* regio geanalyseerd worden. Hierbij komen onder andere factoren als cultuur, onderwijs en het ondernemersklimaat aan bod. Naast de literatuur wordt er gebruik gemaakt van informatie uit interviews met vrouwelijke ondernemers en leerlingen uit Bolgatanga.⁹⁸

De informele sector

De formele economie in de *Upper-East* regio is zeer klein. Slechts 1.7% van de bevolking werkt binnen de formele economische sector.⁹⁹ De informele sector beslaat dus 98.3%. Dit percentage is hoger dan het landelijke

⁹⁶ F. Cooper, *Africa since 1940. The past of the present* (New York 2002), 5.

⁹⁷ F. Cooper, *Africa since 1940*, 5.

⁹⁸ In de maand juni 2011 heb ik 24 interviews afgenomen met vrouwelijke ondernemers in Bolgatanga. Hierbij heb ik een half-open interviewtechniek gebruikt aan de hand van een vragenlijst met vragen over persoonlijke omstandigheden, hun bedrijf, opleiding, (familie)netwerken, vaardigheden, inkomen en toekomstplannen. Interviews duurden gemiddeld 30 minuten en werden vertaald door een vaste tolk.

⁹⁹ Ghana districts (versie n.b.), http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193 (30 augustus 2011)

gemiddelde van 80.4%.¹⁰⁰ Circa 66.4% van de bevolking is werkzaam binnen de landbouw¹⁰¹ zodat er een groep van circa 33,6 % overblijft waartoe ook de ondernemers behoren. Deze cijfers zijn echter enigszins misleidend omdat veel ondernemers ook het land bewerken en veel boeren ook kleine handeltjes hebben opgezet. Dit onderzoek richt zich op de stedelijke ondernemers, zoals hieronder beschreven zal worden.

Ondernemersactiviteit in de *Upper-East* regio concentreert zich in Bolgatanga, de hoofdstad van de regio, en bestaat uit een veelheid aan kleine bedrijfjes. In deze sector horen ondernemers en bedrijfjes als naaisters, kappers, catering, reparatiebedrijven, timmermannen, monteurs, meubelmakers, loodgieters en verkoop thuis.¹⁰² Verkoop kan verder onderverdeeld worden in verkopers van bijvoorbeeld fruit, zeep, beltegoed en water. Naast de eigenaar van het bedrijfje - de feitelijke ondernemer - is er een aanzienlijk aantal leerlingen actief binnen deze sector.¹⁰³ Het gaat hierbij vaak om meerdere leerlingen per ondernemer. Haan en Serrière stellen dat deze leerlingen veelal het meeste werk binnen de informele sector uitvoeren.¹⁰⁴ Hiernaast werken er ook veel kinderen in de informele economie. Het gaat hierbij om zowel agrarisch werk als om verkoopactiviteiten en onbetaalde krachten in een familiebedrijf.¹⁰⁵ Volgens onderzoek uit 2001

¹⁰⁰ Ghana Statistical Service, (versie juni 2011), <http://www.statsghana.gov.gh/KeySocial.html>, (15 augustus 2011).

¹⁰¹ Ghana government portal, (versie n.b.), http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193, (15 augustus 2011).

¹⁰² P. Arthur, 'The State, Private Sector Development, and Ghana's "Golden age of Business"', *African Studies Review* 1 (2006), 38.

¹⁰³ P. Arthur, 'The State, Private Sector Development, and Ghana's "Golden age of Business"', 38.

¹⁰⁴ H.C Haan en N. Serrière, *Training for work in the informal sector: fresh evidence from West and Central Africa*, ILO Occasional Papers (Turijn 2002), 2.

¹⁰⁵ Ghana Governmental portal, (versie n.b.), http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193, (15 augustus 2011).

bedraagt het percentage werkende kinderen (5-17 jaar) in de *Upper-East* regio 19%. Zoals eerder vermeld is wordt 90% van de bevolking in de *Upper-East* regio als arm geclassificeerd, waarvan 80% als extreem arm.¹⁰⁶ Uit beschikbare cijfers uit de periode 1991 tot 1999 blijkt dat de armoede in de *Upper-East* regio in deze periode is toegenomen van 63% naar 69%.¹⁰⁷ Hieruit volgt dat een groot deel van de gezinnen – en de ondernemers – het hoofd maar net boven water kan houden. Dit werd bevestigd door de interviews met de vrouwelijke ondernemers: de inkomsten vanuit de bedrijfjes zijn minimaal. Elke vrouwelijke ondernemer deelde haar inkomsten met haar gezin, maar kocht ook voedsel voor hun moeders en zussen. Hoeveel de ondernemers verdienden wisten de meesten niet precies. Zestien vrouwen hielden helemaal geen boekhouding bij en tien vrouwen gaven aan in meer of mindere mate hun financiën bij te houden. Ter plekke gemaakte schattingen varieerden van tien tot achthonderd Ghanese Cedi per maand.¹⁰⁸ De meeste ondernemers gaven aan tussen de twintig en vijftig Ghanese Cedi per maand te verdienen. Op één ondernemer na hielden de vrouwen bedrijfsinkomsten en huishoudgeld niet gescheiden. Inkomsten werden gebruikt voor onder andere voedsel, nieuwe producten of materialen, kleding, schoolgeld en verzekeringen. Alle geïnterviewde vrouwen gaven aan te sparen. De hoogte van het bedrag dat zij opzij konden leggen verschilde, net zoals het doel van het spaargeld verschillend was. Agyampong maakt melding van de volgende observatie over groei en inkomen bij kleine ondernemers in Ghana: ‘Ondanks dat veel ondernemers hun bedrijf wellicht graag zouden zien groeien, is het handhaven van een vaste bron van inkomsten voor velen voldoende, zo bijdragend aan een zeker niveau van welvaart (...) en als bescherming tegen

¹⁰⁶ Africa Region Working Paper, ‘Evolution of Poverty and Welfare in Ghana in the 1990s: Achievements and Challenges’, *Africa Region Working Paper Series 61* (2003), 17.

¹⁰⁷ H.C Haan en N. Serrière, *Training for work in the informal sector*, 26.

¹⁰⁸ Op 30 augustus 2011 staat de wisselkoers voor 1 Ghanese Cedi op 0,45 Euro. De hoge inflatie zorgt ervoor dat de verschillende bedragen niet volledig vergelijkbaar zijn.

huishoudelijke schokken'.¹⁰⁹ Deze observatie lijkt ook van toepassing op de situatie in de *Upper-East* regio.

Succesvol ondernemerschap: werkgelegenheid en innovatie?

Omdat vrijwel alle economische activiteit in de *Upper-East* regio zich afspeelt in de informele sector, zijn er geen betrouwbare cijfers over de *output* van de regio beschikbaar. Haan en Serrière stellen dat het concept 'informele sector' nog niet in economische modellen te vatten is. Dit leidt tot 'verspreide, incomplete en vaak niet volledig vergelijkbare' economische gegevens.¹¹⁰ Het Bruto Nationaal Product van geheel Ghana was in 2010 31.084 miljard dollar.¹¹¹ Verondersteld mag worden dat de *Upper-East* regio hier niet noemenswaardig aan heeft bijgedragen. Omdat harde economische gegevens voor de *Upper-East* regio niet voorhanden zijn, kan er gekeken worden naar andere factoren om groei in de regio te duiden. Zoals in het eerste hoofdstuk besproken is, wordt succesvol ondernemerschap – ondernemerschap dat leidt tot duurzame economische groei – gekarakteriseerd door onder andere het creëren van werkgelegenheid en het bevorderen van innovatie. Daarom zal aan de hand van deze twee factoren gekeken worden of er sprake is van succesvol ondernemerschap in de *Upper-East* regio.

In deze regio zijn nauwelijks grote bedrijven aanwezig. Er is één katoenverwerkingsfabriek in Pusu-Namongo en de overige drie fabrieken in

¹⁰⁹ D. Agyapong, 'Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level, and Poverty Reduction in Ghana - a Synthesis of Related Literature', *Journal of Business and Management* 12 (2010), 201.

¹¹⁰ H.C Haan en N. Serrière, *Training for work in the informal sector*, 18.

¹¹¹ Internationaal Monetair Fonds, (versie April 2011), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/weorept.aspx?sy=2008&ey=2011&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=652&s=NGDPD%2CNGDPDPC%2CPPPGDP%2CPPPPC%2CLP&grp=0&a=&pr.x=67&pr.y=12>, (30 augustus 2011).

de regio zijn buiten bedrijf en zullen worden afgebroken. Hiernaast zijn er nog twee commerciële mijnbedrijven actief.¹¹² De groei van de werkgelegenheid zou daarom moeten komen vanuit de informele sector. Het is lastig om aan te tonen of dat het geval is. Vrouwelijk ondernemers in Bolgatanga lijken niet bij te dragen aan het creëren van werkgelegenheid. Alle geïnterviewde vrouwen werken zelfstandig in hun werkplaats, geholpen door een of meerdere leerlingen. Nadat het leerlingenschap is beëindigd verlaten de leerlingen de werkplaats om, thuis of op de markt, hun eigen werkplaats op te zetten. Er is geen sprake van uitbreiding van de oorspronkelijke werkplaats omdat deze bedrijfjes maar net in staat zijn om het hoofd boven water te houden. De algemene tendens is dan ook dat jongeren geen mogelijkheden zien om werk te vinden in de *Upper-East* regio en massaal naar het zuiden van Ghana vertrekken, omdat zij in de veronderstelling verkeren dat ze daar gemakkelijker een baan kunnen vinden.

Naast het creëren van werkgelegenheid wordt innovatie als essentieel onderdeel van ondernemerschap beschouwd. Volgens Agyapong zijn kleine bedrijven 'de bakermat voor innovatie en ondernemerschap'¹¹³ en Robson stelt dat 'innovatie wordt gezien als sleutelfactor in het stimuleren van de ontwikkeling van kleine firma's (...) en zakelijk succes'¹¹⁴ Hamidi e.a. brengen echter de noodzaak van persoonlijke creativiteit als voorwaarde voor succes in deze discussie in: 'Ondernemers moeten met ideeën komen voor nieuwe producten of diensten die ze kunnen vermarkten (...) en bedenken hoe ze dit proces het meest effectief kunnen uitvoeren'.¹¹⁵ Hamidi constateert dat de

¹¹² Modern Ghana, (versie n.b.), http://www.modernghana.com/GhanaHome/regions/uppereast.asp?menu_id=6&menu_id2=14&sub_menu_id=136&gender=, 15 augustus 2011).

¹¹³ D. Agyapong, 'Micro, Small and Medium Enterprises', 196.

¹¹⁴ J.A. Robson, H.M. Haugh en B.A.Obeng, 'Entrepreneurship and innovation in Ghana: enterprising Africa', *Small Business Economics* 32 (2009), 332.

¹¹⁵ D.Y Hamidi, K. Wennberg en H. Berglund, 'Creativity in entrepreneurship education', *Journal of Small Business and Enterprise Development* 2 (2008), 307.

noodzaak tot creativiteit vaak niet wordt meegenomen in discussies over ondernemerschap.¹¹⁶ In Bolgatanga lijkt innovatie niet of nauwelijks een rol te spelen. Bedrijfsjes opereren in dezelfde niches en er lijkt weinig animo te zijn vernieuwing toe te passen. Uit groepsgesprekken met leerlingen in Bolgatanga kwam naar voren dat creativiteit en innovatie niet hoog op de agenda stonden. Het bedenken van nieuwe ideeën komt niet aan bod in de opleiding van leerlingen en wordt niet als waardevol aangemerkt. Ook in de interviews met vrouwelijke ondernemers in Bolgatanga kwam het gebrek aan innovatie en creativiteit naar voren. Wanneer deze vrouwen werd gevraagd naar hun toekomstvisie kon elke vrouw vertellen dat zij haar zaak wilde uitbreiden. Echter, op de vervolgvraag op welke manier zij dat wilde bereiken, konden geen ideeën aangedragen worden. Agyapongs bewering dat ‘achter de meeste kleine bedrijven ondernemers schuilgaan die gedreven worden door innovatieve ideeën’¹¹⁷ is binnen dit onderzoek dan ook niet te herleiden naar de situatie in Bolgatanga. In hoofdstuk drie zal worden ingegaan op de achterliggende redenen van deze situatie.

Ondernemersklimaat in de Upper-East regio

In deze paragraaf wordt gekeken naar het huidige ondernemersklimaat in de *Upper-East* regio. Onder een gunstig ondernemersklimaat wordt een omgeving verstaan waarin eigendomsrechten gerespecteerd en beschermd worden en waarin er aanvaardbare kosten zijn voor een gang naar de rechtbank in geval van contractbreuk. Daarbij horen ook aanvaardbare kosten en toegankelijke procedures voor het formeel registreren van een bedrijf en het afhandelen van een eventueel faillissement.¹¹⁸ Als laatste zijn toegankelijke financiële instituties een belangrijk onderdeel van een gunstig

¹¹⁶ D.Y. Hamidi, ‘Creativity in entrepreneurship education’, 305.

¹¹⁷ D. Agyapong, ‘Micro, Small and Medium Enterprises’, 198.

¹¹⁸ Beck e.a., ‘Small and Medium Enterprises’, 45.

ondernemersklimaat. Binnen de literatuur is er discussie gaande of het de kleine of de grote ondernemingen zijn die het meeste baat hebben bij een gunstig ondernemersklimaat. Volgens Acs e.a. zijn het voornamelijk de grotere bedrijven die profiteren van een gunstig ondernemersklimaat; deze bedrijven beïnvloeden de economische groei door het opzetten van nieuwe bedrijven, en creëren zo nieuwe werkgelegenheid. Als het opzetten van een nieuw bedrijf relatief gemakkelijk gaat zal de economie daarvan profiteren.¹¹⁹ Omdat de economie in de *Upper-East* regio zich bijna uitsluitend in de informele economische sector bevindt is het lastig om definitieve uitspraken te doen over het effect dat het ondernemersklimaat heeft op de economische groei in de regio, omdat het merendeel van de ondernemers niet met de overheid in contact staat. Aan de andere kant is juist het bestaan van een grote informele sector vaak een aanwijzing dat de overstap van de informele sector naar de formele sector moeilijk of onaantrekkelijk is. Onder ondernemers in Bolgatanga is het vertrouwen in de lokale overheid in ieder geval niet groot. Vrouwelijke ondernemers gaven aan dat zij slechte ervaringen hadden met de overheid. Uit deze gesprekken kwam het beeld van een arbitraire, corrupte overheid naar voren. De wegen in de regio zijn uitermate slecht onderhouden en de zeer regelmatige stroomafsluitingen dragen niet bij aan een goed imago van de overheid. Twee vrouwelijke ondernemers in Bolgatanga claimden dat zij minder dan drie dagen van te voren ingelicht waren over de ontruiming van het gebied waar zij met hun bedrijfje gevestigd waren. Als gevolg van de ontruiming moesten zij een nieuwe plek zoeken om hun werkplaats opnieuw op te bouwen, wat een aanzienlijke investering inhield. Het zoeken van een nieuwe plek gaat over het algemeen niet in overleg met de lokale overheid. Ook wordt er geen belasting afgedragen door de vrouwelijke ondernemers. Uit de gesprekken kan geconcludeerd worden dat er een kloof bestaat tussen de overheid en de

¹¹⁹ Z.J. Acs, 'How is entrepreneurship good for economic growth', *Innovations* 1 (2006), 103.

ondernemers. Of deze kloof terecht is zal moeten blijken uit nader onderzoek. Wat betreft de toegankelijkheid van financiële instituten waren de meningen onder ondernemers in Bolgatanga verdeeld. In Bolgatanga zijn vijf commerciële banken aanwezig: De Ghana Commercial Bank Ltd, de SSB Bank Ltd, de National Investment Bank Ltd, de Agricultural Development Bank Ltd en de APEX Bank.¹²⁰ Banken kunnen voorzien in een veilige plek om verdiensten onder te brengen en om leningen te verschaffen. De moeilijkheid om startkapitaal te genereren wordt vaak aangemerkt als reden waarom ondernemerschap in ontwikkelingslanden niet van de grond komt. De vrouwelijke ondernemers gaven inderdaad aan dat zij hun startkapitaal via familieleden, hun vader of hun man, verkregen hadden. Sommige ondernemers konden ook wat eigen spaargeld bijleggen. Naaisters en kapsters kunnen hun bedrijf gemakkelijk vanuit huis starten en wanneer zij genoeg geld bij elkaar hebben gespaard kunnen zij zich vervolgens een kraampje op de markt of een container veroorloven. Deze bevinding is consistent met de literatuur. Parker beschrijft dat 'interne financiering domineert' en dat ondernemers hun spaargeld en dat van hun familieleden gebruiken om een bedrijf op te zetten en vervolgens hun winst gebruiken als bedrijfskapitaal.¹²¹ De reden dat er gebruik gemaakt wordt van interne financiering in plaats van een lening bij de bank, is volgens Chamlee-Wright dat 'de meerderheid van de kleinschalige ondernemers nooit de deur van zo'n instituut binnengaat, en (dat) de banken onwillig zijn om in hun behoeften te voorzien'.¹²² Twee andere struikelblokken zijn, volgens de literatuur, zijn een hoge inleg voor het openen van een spaarrekening en een hoog onderpand

¹²⁰ Ghana districts (versie n.b.), http://bolga.ghanadistricts.gov.gh/?arrow=atd&_=100&sa=1221, (15 augustus 2011).

¹²¹ R.L. Parker, R. Riopelle and W.F. Steel, 'Small enterprises adjusting to liberalization in five African countries', 4.

¹²² Chamlee-Wright, *The Cultural Foundations of Economic Development: Urban Female Entrepreneurship in Ghana*. (New York, 1997), 133- 135.

bij het aanvragen van een lening.¹²³ Van de vierentwintig geïnterviewde vrouwelijke ondernemers gaven dertien vrouwen aan bij een bank te sparen, tien vrouwen gaven hun geld in bewaring bij een 'susu'¹²⁴ en één vrouw maakte gebruik van zowel de 'susu' als van de bank. Als reden voor het sparen bij een bank werd de veiligheid genoemd. Van de geïnterviewde ondernemers waren er namelijk twee hun geld kwijtgeraakt toen een 'susu' er met hun spaargeld vandoor was gegaan. Als motivatie om geld bij een 'susu' in bewaring te geven werd aangegeven dat bij een bank vooral het (te) kleine spaarbedrag in combinatie met de hoge startinleg bij een spaarrekening een belemmering vormt. Ook werd de noodzakelijkheid van een geldige identiteitskaart aangedragen als reden om geen gebruik te maken van een reguliere bank. Vrouwelijke ondernemers die uitsluitend gebruik maakten van een 'susu' schatten de benodigde inleg bij een bank tussen de honderd *Ghanese Cedi* en tweehonderd *Ghanese Cedi*. In werkelijkheid bedraagt de inleg voor een spaarrekening slechts vijf *Ghana Cedi*.¹²⁵ Dit voorbeeld laat zien dat, alhoewel een gunstig ondernemersklimaat van belang is voor groei, ook een gebrek aan informatie belemmerend kan werken op groei.

Cultuur

In deze paragraaf zullen een aantal culturele en maatschappelijk verschijnselen behandeld worden die van invloed lijken te zijn op ondernemerschap in de *Upper-East* regio. De beschrijving van deze verschijnselen is niet uitputtend en verder onderzoek is dan ook noodzakelijk.

¹²³ Arthur, P., 'The State, Private Sector Development, and Ghana's "Golden age of Business"', *African Studies Review* 1 (2006), 41-42.

¹²⁴ Men kan een deel van zijn daginkomsten in bewaring geven bij een 'susu'. Dagelijks loopt de 'susu' een ronde langs ondernemingen en marktkraampjes. Wanneer men hem geld in bewaring geven wordt dit aangetekend in een boekje dat de ondernemer als bewijs houdt. Men kan op elk gewenst moment zijn geld terugvragen aan de 'susu'.

¹²⁵ Ghana commercial Bank (versie n.b.), <http://www.gcb.com.gh/page.php?pid=25>, (15 augustus 2011).

In hoofdstuk drie zal dieper worden ingaan op bepaalde gevolgen van cultuur op ondernemerschap in de *Upper-East* regio.

De *Upper-East* regio is een traditionele samenleving waarin sterke hiërarchische verhoudingen bestaan. Ouderen belichamen wijsheid en gezag en dienen gerespecteerd te worden.¹²⁶ Deze hiërarchische verhoudingen kunnen innovatie belemmeren: 'de cultuur van de Ghanese maatschappij verstikt innovatieve activiteit aangezien de ouderen (opanyin) (...) geassocieerd worden met kennis en wijsheid.'¹²⁷ Deze hiërarchie werkt ook door in de opvoeding van de nieuwe generatie: kinderen moeten respect en gehoorzaamheid tegenover ouderen betonen en als gevolg daarvan is er weinig aandacht voor creativiteit en zelfontplooiing. Zo wordt werk in de Noord-Ghanese cultuur gezien als '*age-appropriate behaviour for children*'¹²⁸ en helpen kinderen vanaf hun vierde of vijfde jaar mee in de huishouding, op het land of in de onderneming. Het correct uitvoeren van opdrachten van ouderen (ouders of andere volwassenen) is een belangrijke pijler van de opvoeding in Noord-Ghana.¹²⁹ Deze manier van opvoeden lijkt de ontwikkeling van eigenschappen die een 'typische ondernemer' toegedicht worden, namelijk; innovativiteit¹³⁰ en creativiteit¹³¹ in de weg te staan. Anderzijds lijkt het er op dat deze opvoeding wel een gevoel van eigen verantwoordelijkheid bevordert bij kinderen¹³² en dat is een eigenschap die ook van belang is voor ondernemers.

¹²⁶ J.A. Robson e.a., 'Entrepreneurship and innovation in Ghana', 337-338.

¹²⁷ Ibidem, 337-338.

¹²⁸ I. Hashim, 'Independent child migration and education in Ghana', *Development and change* 5 (2007),914.

¹²⁹ I. Hashim, 'Independent child migration and education in Ghana', 914.

¹³⁰ J.A. Robson e.a., 'Entrepreneurship and innovation in Ghana', 332.

¹³¹ D..Y. Hamidi, 'Creativity in entrepreneurship education'.

¹³² Ibidem, 914.

Een ander, door de cultuur bepaalde omstandigheid, is het traditionele familieverband. In de *Upper-East* regio leeft men in een zogenaamde 'extended family' structuur.¹³³ Dit zijn grote samenlevende families waarbij naast de eigen ouders ook de grootouders en de ooms en tantes fungeren als opvoeders. In dit systeem worden ooms en tantes aangeduid met de titel 'vader' en 'moeder' als blijk van respect en gezag. De neven en nichten worden als 'broers' en 'zussen' aangesproken. Polygamie is zowel binnen het islamitische als het traditionele geloof toegestaan, en dat heeft geresulteerd in grote families in de *Upper-East* regio. Deze specifieke familiestructuur werkt door in de gehele samenleving.

Robson betoogt dat familieplichtingen een 'niet te negeren kracht binnen de Ghanese cultuur' zijn en verwijt familiebedrijven dat zij een negatieve invloed hebben op bedrijfsinnovatie.¹³⁴ Robson doelt hiermee ondermeer op de praktijk om familieleden een baan in het bedrijf aan te bieden in plaats van werknemers op competentie te selecteren.¹³⁵ Familiebanden zijn van groot belang als men bepaalde diensten nodig heeft. Wanneer een familielid de benodigde dienst aanbiedt is het beledigend om hier geen gebruik van te maken. Zoals een naaister in Bolgatanga het formuleerde: 'Als ik mijn haar laat doen bij een andere salon wordt mijn zus boos. Zij is ook kapster. Ik fiets naar haar dorp zodat zij mijn haar kan vlechten.' Het nadeel van deze familieplichtingen is dat er een (sterk) gereduceerde prijs wordt verlangd. Alle geïnterviewde vrouwen gaven aan dat zij geen reguliere prijs konden vragen aan hun familieleden. Dit gold overigens ook voor burens, kennissen en goede klanten. Omdat het bestaande netwerk van veel marktvrouwen hun enige klantenkring is, heeft dit tot gevolg dat deze vrouwen nauwelijks reguliere beloningen voor hun goederen of diensten ontvangen. De

¹³³ M. Vehnämäki, 'Culture and Economic Development in Ghana', 61.

¹³⁴ J.A. Robson e.a., 'Entrepreneurship and innovation in Ghana', 347.

¹³⁵ Ibidem, 347.

genoemde naaister uit Bolgatanga gaf aan dat zij als tegenprestatie een jurk naaide voor haar zus. Een zekere vorm van ruilhandel is dus geen onbekend verschijnsel in de *Upper-East* regio.

Onderwijs

Vaardigheden als lezen, schrijven en rekenen vormen een basis voor ondernemerschap. Basisonderwijs is inmiddels verplicht en ook gratis in Ghana, maar de kwaliteit van het onderwijs laat te wensen over. Na zes jaar basisonderwijs (*'primary'*) kunnen leerlingen zes jaar vervolgonderwijs volgen. Het vervolgonderwijs is opgedeeld in de *Junior Secondary School* (*'JSS'*) en *Senior Secondary School* (*'SSS'*). Voor de *Senior Secondary School* moet schoolgeld betaald worden. In een arme regio als de *Upper-East* drukt het schoolgeld zeer zwaar op het familiebudget en komt het vaak voor dat families het geld niet op kunnen brengen. Volgens Palmer hebben veel van de ondernemers in de informele sector minstens een *JSS* opleiding afgerond.¹³⁶ Onderzoek wijst echter uit dat in 1998 meer dan 80% van de inwoners in de *Upper-East* regio nooit onderwijs heeft genoten.¹³⁷ Dit percentage is aanzienlijk hoger dan in andere regio's in Ghana. Dit verschil wordt onder meer verklaard vanuit het feit dat onderwijs in deze regio pas laat op gang kwam.¹³⁸ Problemen rondom analfabetisme, maar ook de kwaliteit van het huidige onderwijs, blijven dus voor de aankomende generatie een rol spelen. Dit zal zijn weerslag hebben op de mate van succesvol ondernemerschap in de regio. Een tekort aan schoolboeken en ander lesmateriaal, gedemotiveerde leraren, een verplichte 'eigen bijdrage' en

¹³⁶ R. Palmer, 'Skills for work?: From skills development to decent livelihoods in Ghana's rural informal economy', *International Journal of Educational Development* 27 (2007), 400.

¹³⁷ B. Kelly en R.B. Bening, 'Ideology, regionalism, self-interest and tradition', 186.

¹³⁸ Ghana Government Portal (versie n.b.), http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193, (15 augustus 2011).

strengere straffen zijn factoren die goed onderwijs belemmeren.¹³⁹ Ondanks het feit dat de meerderheid van de geïnterviewde vrouwelijke ondernemers in Bolgatanga hun JSS had afgerond, gaven de vrouwen aan dat zij 'niet' of 'een beetje' konden lezen en schrijven. Educatie kan fungeren als basis voor economische groei. Het is twijfelachtig of het huidige onderwijs in de *Upper-East* regio deze functie naar behoren kan vervullen.

Traditional Apprenticeship Training (TAT)

Het aanleren van vaardigheden in de informele sector dient, in het licht van het bovengenoemde, dan ook voornamelijk te gebeuren door het doorlopen van een '*traditional apprenticeship training*' (TAT). Het ministerie van Educatie, Jeugd en Sport schat in dat 90% van het aanleren van vaardigheden geschiedt door middel van een TAT.¹⁴⁰ Dit geldt voor beroepen zoals naaister, kapster en monteur. De kwaliteit van TAT is echter discutabel: ondernemersvaardigheden komen in het leerlingenschap niet of nauwelijks aan bod.¹⁴¹ Leerlingen werken gemiddeld drie jaar mee in een werkplaats alvorens ze een praktisch examen afleggen. In Bolgatanga is er eenmaal in de twee weken een gezamenlijke bijeenkomst van leerlingen per vakgebied. Deze bijeenkomsten verlopen rommelig, er is geen aanwezigheidsplicht en zowel leerlingen als leden van het bestuur arriveren op verschillende tijdstippen. Gevoerde gesprekken met leerlingen wijzen uit dat het leerlingenschap voornamelijk bestaat uit simpele werkzaamheden binnen het vakgebied. Het eerste jaar mag een leerling vaak alleen stof knippen (leerlingenschap tot naaister) of haar wassen (leerlingenschap tot kapster). Het leerlingenschap behelst geen overdracht van ondernemersvaardigheden. Vaardigheden als boekhouden, een werkplan opstellen, nieuwe ideeën

¹³⁹ I. Hashim, 'Independent child migration and education in Ghana', 917.

¹⁴⁰ R. Palmer, 'Skills for work?', 403.

¹⁴¹ Ibidem, 406-407.

bedenken en klantencontact komen niet aan bod. Dit komt vermoedelijk omdat de werkgever deze vaardigheden zelf niet bezit.¹⁴² Dit beeld is consistent met de literatuur: Palmer stelt dat het ontwikkelen van ondernemersvaardigheden in Derde Wereldlanden verwaarloosd is.¹⁴³ Hij onderzoekt de relatie tussen ondernemersvaardigheden en de effecten op de informele economie in Ghana en concludeert dat vaardigheidsprogramma's een 'top-down strategie volgen, weinig relevantie hebben en *post-training support* afwezig of zwak is'¹⁴⁴. Robson concludeert dat er geen relatie is gevonden tussen innovatie en de mate van training van ondernemers, maar verwacht dat dit komt door het feit dat de meerderheid van de ondernemers training heeft gekregen via het traditionele leerlingenschap.¹⁴⁵ Dit staat haaks op de bevindingen van Agyapong: '*human resource development* vindt plaats door een actieve participatie van de leerling op het werk. Gewoonlijk begeleidt de *MSE* eigenaar de leerling om zijn of haar vaardigheid, ervaring, kennis en bekwaamheid te ontwikkelen (...). De leerling is na zijn of haar leerperiode klaar om zijn of haar bedrijf op te zetten en om meer mensen werk te verschaffen en te trainen. Op deze manier hebben de huidige *MSE* activiteiten (...) effect op *human resource development* en het verwerven van vaardigheden.'¹⁴⁶ Deze bewering schetst een positief beeld van het leerlingenschap, dat niet overeenkomt met de realiteit in Bolgatanga. Na hun examenproef mogen leerlingen weliswaar hun eigen bedrijf opzetten, maar het is zeer de vraag of zij enige kennis van zaken hebben. Wanneer er in een leerlingenschap geen aandacht wordt geschonken aan

¹⁴² Observaties uit interviews en gesprekken met apprentices

¹⁴³ R. Palmer, 'Skills for work?: From skills development to decent livelihoods in Ghana's rural informal economy', *International Journal of Educational Development* 27 (2007), 399.

¹⁴⁴ R. Palmer, 'Skills for work?', 413.

¹⁴⁵ J.A. Robson e.a., 'Entrepreneurship and innovation in Ghana', 343.

¹⁴⁶ D. Agyapong, 'Micro, Small and Medium Enterprises', 199.

ondernemersvaardigheden, is het lastig voor een leerling om zich te ontwikkelen tot een innovatieve en succesvolle ondernemer.

Case-studies

Case-study Ondernemer uit noodzaak: Alehoue (achternaam onbekend)

Een typisch voorbeeld van een noodzakelijke ondernemer is Alehoue. Alehoue woont in Zaare, een dorp naast Bolgatanga. Alehoue weet niet precies hoe oud ze is; verjaardagen worden niet gevierd binnen haar familie. Ze schat dat ze begin veertig is. Alehoue heeft twee dochters Martha (6) en Messiana (1). Ze is laat getrouwd; rond haar vijfendertigste. Sinds haar huwelijk woont ze op de *compound* van haar schoonmoeder volgens de typische *extended family structuur* die nog gebruikelijk is in Noord-Ghana. Met haar man praat ze het liefst zo min mogelijk. Hij is timmerman en komt 's avonds laat thuis. Niet uit zijn werk maar uit plaatselijke bar waar hij zijn dagloon aan *pito* uitgeeft, een huisgestookte drank uit de regio.

Alehoue is naaister. 's Ochtends vertrekt ze met haar jongste dochter, die in een doek op haar rug gebonden zit, naar de markt in Bolgatanga. Haar werkplek bestaat uit een stenen kraam, een houten tafel, een kruk en een oude Singer handnaaimachine. Om de drie dagen is het marktdag in Bolgatanga. Handelaren uit de hele regio – en ook uit het nabijgelegen Burkina Faso – komen naar de markt om hun waren aan de man te brengen. Op marktdag gaat Alehoue sowieso naar de markt, want dan is het druk. Behalve als marktdag op zondag valt, dan bezoekt ze de Katholieke kerk in Zaare.

Alehoue heeft nooit bewust voor haar werk gekozen. Er was geen geld voor scholing. Basisonderwijs was in haar jeugd een zeldzaamheid. Lezen, schrijven en rekenen kan ze daarom niet. Wel kan Alehoue het alfabet opzeggen, dat heeft ze van haar oudste dochter geleerd. Als jong meisje ging

ze in de leer bij een naaister in het dorp van haar ouders. Daarom is zij nu naaister. Nooit is haar gevraagd wat ze graag zou willen worden.

Alehoue is goed in haar vak. Ze is precies en kan hard werken. Ze heeft alleen niet zoveel klanten. Ze zou het fijn vinden wanneer er meer klanten naar haar werkplaats toe zouden komen. Haar klantenkring bestaat voornamelijk uit vrouwen uit haar *extended family* en een aantal vrouwen die haar uit haar jeugd kennen. Maar deze vrouwen willen niet de gebruikelijke prijs betalen voor een jurk. Alehoue legt uit dat de gebruikelijke prijs voor een lange jurk en bijbehorend jasje tien Ghanese Cedi is. Haar klanten geven haar soms vijf Ghanese Cedi voor een jurk, soms twee Ghanese Cedi. Familieleden die dichterbij staan betalen niets. Wanneer Alehoue geld zou vragen, al was het maar twee Ghanese Cedi, zou er over haar geroddeld worden. Dan kwam niemand meer naar haar kraam toe, vermoed ze. Alehoue verdient gemiddeld tien Ghanese Cedi per week. Dit is niet genoeg om van rond te komen. Het betalen van een rekening is altijd erg lastig. Zeker een medische rekening, of het verlengen van de zorgverzekering van een van haar kinderen kost al snel een week of maandsalaris. Soms heeft ze helemaal niets meer. Dan logeert ze een paar dagen in het huis van haar vader, want hulp van haar man hoeft ze niet te verwachten. Haar oudste dochter blijft dan bij haar schoonmoeder slapen. Kinderen behoren immers tot de familie van de man. Haar oudste dochter krijgt samen met andere kinderen uit de *compound* de etensrestjes toegeschoven van de volwassenen.

Alehoue wil graag meer klanten, maar weet niet goed hoe ze dit moet aanpakken. Als er geen klanten zijn, slaapt ze op een matje in haar werkplaats. Haar jongste dochter slaapt naast haar of speelt met een oude Nokia telefoon die Alehoue gebruikt om te 'flashen'. Soms gaan er weken voorbij waarbij er nauwelijks werk is. Wanneer het regenseizoen begint, werkt Alehoue daarom ook op het land naast de *compound*. Elk familielid heeft een eigen stukje grond waarop achtereenvolgens gierst, maïs en pinda's

verbouwd worden. In het regenseizoen is ze soms dagenlang niet in haar werkplaats. Haar burens – en klanten - weten niet waar ze dan is.

Omdat Alehoue niet kan schrijven en rekenen houdt ze geen boeken bij. Ze weet niet goed te vertellen hoeveel ze precies verdient of hoeveel ze nodig heeft om rond te komen. Soms komt de *SUSU collector* langs, een man bij wie je je geld in bewaring kan geven. Op deze manier kunnen marktvrouwen kleine bedragen sparen. Alehoue heeft een spaarkaart met stempels van de *SUSU* en laat zien dat ze ongeveer dertig Ghanese Cedi bij elkaar gespaard heeft.

In de toekomst wil ze graag een grote winkel met een naambord en geverfde muren. Ze weet niet hoeveel dat kost, maar ze heeft het bij andere ‘*door God gezegende*’ werkplaatsen op de markt gezien. Ze moet zelf wel een beetje om haar droom lachen, want ze gelooft er eigenlijk niet in. “*God punishes Africa because bad people are living here*” denkt ze. “*That is why we are poor*”. Voorlopig is het belangrijkste dat haar oudste dochter naar school kan, zodat zij later voor haar kan zorgen. Onderwijs is heel belangrijk, vertelt Alehoue. Het basisonderwijs is nog te betalen, maar hoe ze het schoolgeld voor vervolgonderwijs bij elkaar moet brengen weet ze niet. Een aantal dagen later heeft Alehoue een nieuwe mobiele telefoon gekocht voor ongeveer dertig Ghanese Cedi.

Case-study ondernemer uit perspectief: Isaac Akolgo Agaare

Isaac Akolgo Agaare (18 jaar) is recent geslaagd voor *Bolgatanga Secondary School*, in de volksmond ‘*Big Boss*’ genoemd. Althans, daar gaat hij van uit. Hij heeft immers altijd bij de besten van zijn jaar gehoord en is daarom erg

benieuwd naar de uitslagen van de examens. Isaac woont al jaren bij zijn oom en tante. Zijn vader is taxichauffeur in Sekondi-Takoradi en zijn moeder heeft een winkeltje in Kumasi. Isaac's vader werkt lange dagen om al zijn kinderen de opleiding te geven die hij nooit gehad heeft. Omdat de examenuitslag bijna een half jaar op zich laat wachten heeft Isaac zich aangemeld als vrijwilliger bij *Youth Harvest Foundation Ghana*, een Ghanese NGO die onder andere actief is op middelbare scholen in Bolgatanga om ondernemerschapcursussen te geven. Isaac was onder andere voorzitter van de *Youth Harvest Club* op *Big Boss* en voorzitter van de leerlingenraad. In 2009 werd er op *Big Boss* een voorbeeldproject uitgevoerd van het *Junior Achievement Program*. Een programma waarbij leerlingen zakelijke vaardigheden aanleren door het gezamenlijk opzetten van een bedrijf. Ook bij dit programma was Isaac voorzitter. Het project verliep destijds niet zonder problemen. Leerlingen waren niet bijzonder gemotiveerd en het bij elkaar krijgen van het benodigde startkapitaal leverde problemen op. Ook was het product – een rugzak met het schoollogo – achteraf niet goed gekozen, aldus Isaac. Het bedrijf draaide verlies en dat was teleurstellend. Toch zegt Isaac enorm veel geleerd te hebben van deze ervaring. Het heeft hem doen inzien hoeveel er mogelijk is wanneer je een goed idee hebt. De eerste kans om zijn ervaringen in de praktijk om te zetten was het jubileum van zijn school. De meeste scholen in Ghana zijn internaten en een uniform met het schoollogo is verplicht. De school waar je op zit maakt een belangrijk deel uit van je identiteit. Met dit gegeven in zijn achterhoofd bedacht Isaac dat T-shirts met het schoollogo en het jubileumjaar wel eens aftrek konden vinden binnen de school. Hij overlegde met de directeur of de T-shirts daadwerkelijk toegestaan zouden worden als officiële schoolkleding en na toestemming ging hij – samen met een medeleerling die hij kende uit de studentenraad en het *Junior Achievement Program* – aan de slag. Het startkapitaal bij elkaar krijgen was problematisch. Daarom liet hij leerlingen – en leraren – van te voren hun T-shirt kopen. Hij maakte een berekening van de kosten, kocht T-shirts in en

onderhandelde met de drukker. Aan het einde van het project hadden hij en zijn compagnon, na het aftrekken van de gemaakte kosten, ruim 350 Ghanese Cedi winst gemaakt. Meer dan een jaarsalaris van een willekeurige naaister op de markt. Isaac weet nog niet precies wat hij in de toekomst wil gaan doen, maar hij denkt hier intensief over na. Eerst moet hij het schoolgeld van de universiteit bij elkaar krijgen. Het liefst wil hij een beurs bemachtigen om zijn opleiding in Europa te doen, waar volgens Isaac de kwaliteit van het onderwijs hoger ligt dan in Ghana. Isaac gebruikt de computers in het jeugdcentrum van *Youth Harvest Foundation* om via internet beurzen te zoeken. Via *Facebook* en zijn weblog laat hij zijn vrienden en kennissen meegenieten van zijn vorderingen op dit gebied. Ondertussen probeert hij door middel van een nieuw project geld te verdienen. Het geld dat Isaac en zijn vrienden hebben verdiend met de verkoop van de T-shirts investeren zij in een nieuw project. De (Europese) voetbalwedstrijden kunnen rekenen op onverdeelde interesse van praktisch geheel mannelijk Ghana. Omdat tv's en satellietverbindingen schaars zijn, kijkt men gezamenlijk op grote schermen in het centrum van Bolgatanga. Liefhebbers uit nabijgelegen dorpen komen hiervoor massaal op brommers en motors naar de stad. Isaac ziet hier een zakelijke kans: in een verlaten schoolgebouw in een van de dorpjes hebben ze een lokaal ingericht als plaatselijke bioscoop. De jongens hebben het dak laten repareren en elektriciteit laten aanleggen. Van het overgebleven spaargeld en met de hulp van familieleden die iets in hun idee zien hebben ze de grootste TV die in Bolgatanga te koop is gekocht. Voor een kleine entreprijs kunnen mensen hier voetbal kijken. Over een paar maanden verwacht Isaac genoeg inkomsten te hebben om de TV te verruilen voor een groot scherm met satellietverbinding. De jongens verwachten hun investering snel terug te hebben verdiend.

Conclusie

Geconcludeerd kan worden dat de economische situatie in de *Upper-East* regio niet florissant is. De armoede is groot en het armoedepercentage is in de afgelopen jaren toegenomen. In plaats van economisch te groeien stagneert de groei. De informele sector is groot en er bestaan talloze kleine ondernemingen. Deze ondernemingen lijken echter niet meer te werken aan duurzame economische groei. Er wordt nauwelijks werkgelegenheid gecreëerd en creativiteit en innovatie zijn niet zichtbaar aanwezig in de maatschappij. Belemmeringen voor groei worden gevonden in onder andere culturele factoren, hiërarchische sociale verhoudingen, en in de kwaliteit van onderwijs, zowel in het basisonderwijs als in de TAT. Het onderscheid dat Acs e.a. maken tussen ondernemers uit noodzaak en ondernemers uit perspectief lijkt bij uitstek van toepassing op de situatie in de *Upper-East* regio.

HOOFDSTUK 3: VERBANDEN TUSSEN GROEITHEORIE EN ONDERNEMERSCHAP IN DE *UPPER-EAST* REGIO

In dit hoofdstuk zal er een verband worden gelegd tussen de theorieën over ontwikkeling en ondernemerschap, die in het eerste hoofdstuk aan de orde is gekomen, en de dagelijkse praktijk in de *Upper-East* regio, die in het tweede hoofdstuk besproken is. Hierbij zal mede gebruik worden gemaakt van eigen observaties naar aanleiding van mijn verblijf in de *Upper-East* regio. Gezien de relatief beperkte periode van dit verblijf moet er uiteraard een voorbehoud worden gemaakt wat betreft de algemene geldigheid van deze observaties.

Groei: van model tot uitdaging

Wanneer er een verband gelegd wordt tussen de macro-economische groeimodellen die in het eerste hoofdstuk zijn besproken en de toepassing van deze modellen in Ghana, wordt al snel duidelijk dat er verschillende grootschalige pogingen zijn ondernomen om economische groei te bewerkstelligen. De eerste poging werd gedaan door het Britse koloniale bestuur dat heeft geprobeerd de export in de *Upper-East* regio te stimuleren, zoals in hoofdstuk twee besproken is. De tweede poging om economische groei te realiseren was het stimuleren van de industrie na de

onafhankelijkheid in 1957. Deze pogingen hadden een duidelijk structuralistisch karakter. Toen ook deze pogingen op een mislukking uitliepen werd in de jaren '80 tenslotte de hulp ingeroepen van de Wereldbank en het IMF die door middel van de structurele aanpassingsprogramma's de private sector naar voren schoven als instrument voor economische groei. Dit is aan te merken als een derde poging om op macro-niveau de economie in Ghana aan te pakken. Het voert te ver om alle redenen die ten grondslag liggen aan het mislukken van het economisch beleid in Ghana op deze plek te behandelen. Het is in ieder geval aannemelijk dat de wisselingen tussen een staatsgestuurde aanpak en een marktgerichte aanpak voor onrust en discontinuïteit hebben gezorgd en dat deze omstandigheden ondernemerschap in Ghana niet ten goede zijn gekomen.

Historische ontwikkelingen: discriminatie, corruptie en een minderwaardigheidsgevoel

Naast de discontinuïteit en de veranderlijke positie van de private sector zijn er nog drie historische ontwikkelingen die hun weerslag hadden op de opkomst van ondernemerschap. De eerste ontwikkeling was dat de opkomst van ondernemerschap belemmerd werd door discriminatie. Deze discriminatie speelde zich af in de koloniale tijd toen de lokale bevolking geen gelijke rechten of salarissen had. Een voorbeeld van discriminatie was de dienstverlening van banken: de banken bedienden bijvoorbeeld alleen Britse bedrijven of er waren hogere kosten aan verbonden wanneer een lokaal bedrijf een lening aanvroeg.¹⁴⁷ Omdat het verkrijgen van startkapitaal essentieel is voor het opzetten van een bedrijf zijn deze discriminatoire praktijken van directe invloed geweest op het ontstaan van een ondernemersklasse in Ghana. Ook besliste de koloniale administratie wie in aanmerking kwam voor educatie en had men een vergunning nodig om

¹⁴⁷ P. Arthur, 'Promoting a Local Entrepreneurial Class in Ghana', 431.

handel te drijven.¹⁴⁸ Al deze restricties wierpen belemmeringen op voor lokaal ondernemerschap.

Een tweede ontwikkeling dat van invloed was op ondernemerschap betreft corruptie. In het koloniale tijdperk was zakelijk succes afhankelijk van politieke patronage of oneerlijke praktijken.¹⁴⁹ Men kon alleen succesvol ondernemen wanneer de band met de kolonisator stevig genoeg was en er toestemming verleend werd door de Britten om zakelijk actief te zijn. Dit beïnvloedde de algemene opinie ten opzichte van ondernemerschap. Niet alleen tijdens de koloniale periode, maar ook in de jaren na de onafhankelijkheid was de corruptie in Ghana groot. In 2010 zette *Transparency International* Ghana op plek tweeënzestig wat corruptie betreft.¹⁵⁰ Uit het onderzoek van Storr en Butkevitch kwam naar voren dat delen van de Ghanese maatschappij ondernemerschap nog steeds associëren met kolonialisme en corruptie.¹⁵¹ Storr en Butkevitch concluderen dat praktijken onder kolonialisme doorwerken in de manier waarop men tegen ondernemerschap aankijkt: "*corrupting systems that forced people to live a lie; that encouraged them to be suspicious of strangers; that led several of them to equate business success with bribes, kickbacks and blat.*"¹⁵² Het idee dat succes niet in je eigen hand ligt, maar dat externe factoren doorslaggevend zijn, is funest voor innovatief ondernemerschap.

¹⁴⁸ F. Cooper, *Africa since 1940*, 5.

¹⁴⁹ V.H. Storr and B.I. Butkevich, 'Subalternity and Entrepreneurship: Tales of Marginalized But Enterprising Characters, Oppressive Settings and Haunting Plots', *International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 4 (2007), 256-257.

¹⁵⁰ Transparency International, (versie 2010) http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results, (30 augustus 2011).

¹⁵¹ V.H. Storr and B.I. Butkevich, 'Subalternity and Entrepreneurship', 258.

¹⁵² *Ibidem*, 258.

Een derde ontwikkeling is het ontstaan van een zeker ‘*Northernness*’ sentiment.¹⁵³ Dit gevoel zou ontstaan zijn ten tijde van het kolonialisme toen de *Northern Territories* een bestuurlijke eenheid gingen vormen. Dit ‘*Northernness*’ sentiment had geen positieve lading, maar is gegroeid vanuit de onderworpen positie van de *Northern Territories* ten opzichte van de Goudkust.¹⁵⁴ Zoals in hoofdstuk twee is besproken werd er, in vergelijking met de Goudkust, weinig geïnvesteerd in de *Northern Territories*, en werd het Noorden bovendien gebruikt als arbeidsreservoir voor het Zuiden. Het is aannemelijk dat de vaak gehoorde bewering dat er uit het Noorden, en in het bijzonder uit de *Upper-East* regio - weinig goeds voortkomt, zijn oorspong vindt in de centrum-periferie relatie die in het koloniale tijdperk is gelegd. De gedachte achter deze bewering is dat het Noorden algemeen wordt beschouwd als een ‘te heet’ en ‘te arm’ gebied waar alle voorzieningen van een beduidend lager niveau zijn dan in het Zuiden van het land. Het Zuiden wordt geroemd om de vermeende werkgelegenheid, het koelere klimaat en de bedrijvigheid en jongeren vertrekken dan ook met dit beeld zuidwaarts. Los van de feitelijke situatie in het Noorden is het mogelijk dat het beeld dat er bestaat van dit gebied, namelijk dat het arm en achtergebleven is, een negatieve invloed kan uitoefenen op zowel ondernemers als investeerders.

Kansen en capaciteiten in de Upper-East regio

In de vorige paragraaf zijn de verbanden tussen geschiedenis en de opkomst van ondernemerschap aan de orde gekomen. In deze paragraaf worden de theorieën van Sen en die van Nussbaum, in relatie gebracht met ondernemerschap in de *Upper-East* regio. De problematiek die Sen en Nussbaum aankaarten, is bij uitstek van toepassing op de situatie in de

¹⁵³ B. Kelly en R.B. Bening, ‘Ideology, regionalism, self-interest and tradition’, 186.

¹⁵⁴ I. Sutton, ‘Colonial Agricultural policy’, 667.

Upper-East regio. Zoals in hoofdstuk twee naar voren kwam, is de *Upper-East* regio zeer arm en is er sprake van een grote informele sector. Volgens Sen, die immers een breed begrip van armoede aanhangt, is armoede te definiëren als een gebrek aan elementaire mogelijkheden.¹⁵⁵ Onder deze elementaire mogelijkheden vallen bijvoorbeeld onderwijs volgen, toegang tot instituties hebben en inspraak in bestuur hebben. In de *Upper-East* regio is er officieel de mogelijkheid om onderwijs te volgen – basisonderwijs is immers verplicht – maar in de praktijk blijkt dat veel kinderen door armoede niet naar school gaan. Ook is er de mogelijkheid om een bedrijf op te starten, maar in de praktijk dragen deze bedrijven niet noemenswaardig bij aan groei in de regio. Deze discrepantie tussen de mogelijkheden en de praktijk roept vragen op. Om de situatie in de *Upper-East* regio beter te kunnen analyseren is daarom de aanvullende theorie van Nussbaum zeer bruikbaar. Nussbaum veronderstelt immers dat de kans om gebruik te maken van deze vrijheden ook bepaalde capaciteiten verlangt. Uit de interviews met vrouwelijke ondernemers, leerlingen die een *TAT* volgen en leerlingen van de *Senior Secondary School* is een overwegend negatief beeld ontstaan van de aanwezige capaciteiten bij de (toekomstige) ondernemers in de *Upper-East* regio. Capaciteiten als creativiteit, zelfontplooiing, discussiëren, reflecteren en presenteren waren amper aanwezig. Het gebrek aan capaciteiten zou een verklaring kunnen zijn waarom ondernemerschap, ondanks de kansen die er in theorie bestaan, niet succesvol is. Tevens zou dit een verklaring kunnen zijn voor het grote percentage ‘ondernemers uit noodzaak’ in verhouding tot het percentage ‘ondernemers uit perspectief’ in de *Upper-East* regio. Dit zou betekenen dat ‘ondernemers uit noodzaak’ de capaciteiten ontberen om hun onderneming tot een succes te maken. Niet de grootte van de onderneming, zoals in het eerste hoofdstuk verondersteld werd, maar de persoonlijke capaciteiten van de ondernemer spelen in dat geval een sleutelrol.

¹⁵⁵ Sen, *Vrijheid is vooruitgang*, 27.

De toegang tot financiële instituties is een voorbeeld van de bestaande discrepantie tussen de theoretische mogelijkheden en de praktijk. Zoals in hoofdstuk twee al beschreven is, zijn er in Bolgatanga wel financiële instituten aanwezig, maar toch geven veel vrouwelijke ondernemers aan dat zij geen gebruik maken van deze instituten omdat zij in de veronderstelling verkeren dat zij een hoog bedrag moeten inleggen om een rekening te kunnen openen. Het feit dat deze vrouwen hun vooronderstelling niet controleren maakt de kloof zichtbaar tussen kans en capaciteit. Ondanks het feit dat zij de kans hebben om een verbetering in hun situatie aan te brengen, bezitten zij niet de capaciteit om het daadwerkelijk te doen.

Implicaties voor opvoeding en onderwijs

De aandacht voor capaciteiten, zoals naar voren gebracht in de vorige paragraaf, brengt implicaties met zich mee voor de opvoeding en het onderwijs. Zoals in hoofdstuk twee is besproken, zijn zowel de opvoeding van de kinderen en het onderwijs, vanwege de hiërarchische familiestructuur, niet gericht op zelfontplooiing. Nu lijkt zelfontplooiing in eerste instantie een luxe, maar in het licht van de capaciteitentheorie van Nussbaum wordt de noodzaak duidelijk. Toegankelijk basisonderwijs in de *Upper-East* zou een eerste stap zijn, maar naast taal en rekenen zouden er vakken, gericht op persoonlijke groei, gegeven moeten worden. Taal en rekenen zijn belangrijke technische vaardigheden, maar zonder de capaciteiten om ze aan te wenden voor persoonlijke en zakelijke ontwikkeling, zullen ze weinig effect sorteren op economische groei in de regio. De capaciteitentheorie heeft ook implicaties voor de ondernemerschapscursussen die in de regio gegeven worden. De aanwezigheid van ondernemerschapscursussen duidt op het belang dat gehecht wordt aan ondernemerschap en groei, echter, zonder aandacht voor de capaciteiten zal de kloof tussen de bestaande kansen en de daadwerkelijke uitvoering, niet gedicht worden. Onderwijs, in de breedste zin

van het woord, zou daarom in de eerste plaats gericht moeten zijn op het stimuleren van capaciteiten.

Vrijheid als doel

Zoals in de inleiding reeds is aangegeven, is de vooronderstelling gemaakt dat ondernemerschap leidt tot economische groei. Economische groei is uiteraard zeer positief in zoverre deze groei het levenspeil van de bevolking laat stijgen. Sen roept ons echter op om niet de economische groei maar de vrijheid als hoofddoel van ontwikkeling te zien.¹⁵⁶ Wellicht is in dit kader het stimuleren en ontwikkelen van capaciteiten in de *Upper-East* regio nuttiger voor de ontwikkeling van ondernemerschap dan de nadruk leggen op de economische aspecten van ondernemerschap.

Want wanneer iemand overtuigd is van zijn eigen kunnen, zijn kansen kan herkennen, de capaciteiten bezit om deze kansen te grijpen en daarbij vastbesloten is zich te onttrekken aan armoede, zal, indien de institutionele omgeving dit toelaat, ondernemerschap zich dan niet vanzelf ontwikkelen?

¹⁵⁶ A. Sen, *Vrijheid is vooruitgang*, 8.

Conclusie

Vanaf de jaren '80 is de aandacht voor ondernemerschap explosief gestegen. De verwachting was dat innovatief ondernemerschap, nadat het staatsgestuurde groeimodel had afgedaan, in ontwikkelingslanden als katalysator van economische groei zou dienen. Deze verwachting vormde de aanleiding voor een levendig debat binnen de ontwikkelingsliteratuur over de manier waarop ondernemerschap en economische groei samenhangen. Hierbij keek men voornamelijk naar de vorm waarin ondernemers zich organiseren, namelijk: kleine bedrijven. Het definiëren en categoriseren van deze groep blijkt lastig, waardoor resultaten soms moeilijk vergelijkbaar zijn. Het debat rondom kleine ondernemingen - de *MSE's* - richt zich op vragen rondom productiviteit, werkgelegenheid, competitie en innovatie van kleine bedrijven versus grotere ondernemingen en draagt geen eenduidige verklaringen aan voor het uitblijven van economische groei. De *Upper-East* regio in het noorden van Ghana is zo'n gebied waar economische groei uitblijft. In deze zeer arme regio bestaat vrijwel alle werkgelegenheid in de informele sector. Wanneer men kijkt naar ondernemerschap in de *Upper-East* regio worden er voornamelijk uit noodzaak ondernemingen opgezet. Ondanks het feit dat er geen cijfermatige onderbouwing is van het gebrek aan groei in de *Upper-East* regio is het ontbreken van groei onder meer af te leiden uit de afwezigheid van innovatie en een tekort aan werkgelegenheid. Verklaringen voor het uitblijven van groei zijn deels te herleiden tot historische ontwikkelingen. De *Upper-East* is vanaf de koloniale periode een achtergebleven, onderontwikkeld gebied waar weinig aandacht aan besteed werd. In de loop van de geschiedenis is er een klimaat van discriminatie, corruptie en minderwaardigheid ontstaan, dat een negatieve weerslag heeft gehad op het ontstaan van een succesvolle ondernemersklasse. Toch is de verklaring daarmee niet afdoende. Om een sluitende verklaring te geven voor het uitblijven van groei is méér nodig: de capaciteitentheorie van Nussbaum blijkt hierbij een bruikbaar instrument. De capaciteitentheorie stelt dat persoonlijke capaciteiten een voorwaarde zijn om – economische – kansen

te grijpen. In deze scriptie werd al vastgesteld dat er in de *Upper-East* regio weinig aandacht lijkt te zijn voor zelfontplooiing en creativiteit, zowel binnen het gezin als op de scholen. Deze cultureel-maatschappelijke verschijnselen hebben onder andere te maken met de hiërarchische familieverhoudingen, de grote *extended families* waarin wordt geleefd en de nadruk die gelegd wordt op het correct uitvoeren van door ouderen gegeven opdrachten. Dit wijst naar de kern van het probleem. In plaats van het debat te richten op de eigenschappen van kleine ondernemingen lijkt het zinvoller om het individu – de ondernemer – als uitgangspunt te nemen. Niet de institutionele belemmeringen, maar de sociaal-culturele factoren lijken de grootste belemmering van succesvol ondernemerschap in de *Upper-East* regio te vormen. Een kloof tussen kansen en capaciteiten om deze kansen te verwezenlijken lijkt de oorzaak van de stagnerende groei in de *Upper-East* regio.

LITERATUURLIJST

Acs, Z.J., 'How is entrepreneurship good for economic growth', *Innovations* 1 (2006), 97 – 107.

Acs, Z.J., e.a., 'The knowledge spillover theory of entrepreneurship', *Small Business Economics* 32 (2009), 15 – 30.

Africa Region Working Paper, 'Evolution of Poverty and Welfare in Ghana in the 1990s: Achievements and Challenges', *Africa Region Working Paper Series* 61 (2003), 1- 87.

Agyapong, D., 'Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level, and Poverty Reduction in Ghana - a Synthesis of Related Literature', *Journal of Business and Management* 12 (2010), 196 – 205.

Arthur, P., 'Promoting a Local Entrepreneurial Class in Ghana: The Issues and Problems', *Canadian Journal of African Studies / Revue Canadienne des Études Africaines* 3 (2005), 427- 459.

Arthur, P., 'The State, Private Sector Development, and Ghana's "Golden age of Business"', *African Studies Review* 1 (2006), 31 - 50.

Bos, H.C., 'Ontwikkelingseconomie', *Economische Statistische Berichten* 3786 (1990), 1160 – 1167.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. en Levine, R., 'Small and Medium Enterprises, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence', *World Bank Policy Research Working Paper* 3178 (2003), 1 – 46.

Cooper, F., *Africa since 1940. The past of the present* (New York 2002).

Chamlee-Wright, *The Cultural Foundations of Economic Development: Urban Female Entrepreneurship in Ghana*. (New York, 1997).

Dickson, K.B., 'Background to the problem of economic development in Northern Ghana', *Annals of the Association of American Geographers* 4 (1968), 686 – 696.

Frieden, J.A., *Global Capitalism: it's rise and fall in the twentieth century* (New York 2006).

Gocking, R.S., *The history of Ghana* (Westport 2005).

Groot, J.S.M., 'Economische groei komt door goed onderwijs', *Economisch Statistische Berichten* 4498 (2006), 29-33.

Haan, H.C. en Serrière, N., *Training for work in the informal sector: fresh evidence from West and Central Africa*, ILO Occasional Papers (Turijn 2002).

Hashim, I. 'Independent child migration and education in Ghana', *Development and change* 5 (2007), 911 – 931.

Hamidi, D.Y., Wennberg, K. en Berglund, H., 'Creativity in entrepreneurship education', *Journal of Small Business and Enterprise Development* 2 (2008), 304 – 320.

Hébert, R.F. en Link, A.N., 'The Entrepreneur as Innovator', *Journal of technology transfer* 5 (2006), 589-597.

Howard, R., *Colonialism and underdevelopment in Ghana* (London 1978).

Kelly, B. en Bening, R.B., 'Ideology, regionalism, self-interest and tradition: an investigation into contemporary politics in northern Ghana', *Africa 2* (2007), 180- 206.

Matlay, H., 'Entrepreneurship education and training: an international perspective', *Journal of Small Business and Enterprise Development 2* (2007), 168.

Mead, D.C. en Liedholm, C., 'The dynamics of micro and small enterprises in developing countries', *World Development 1* (1998), 61 – 74.

Nussbaum, M.C., 'Capabilities as fundamental entitlements: Sen and social justice', *Feminist Economics 2-3* (2003), 33 – 59.

Parker, R.L., Riopelle R. and Steel, W.F., Small enterprises adjusting to liberalization in five African countries, *World Bank Discussion papers 271* (n.b.1995).

Palmer, R., 'Skills for work?: From skills development to decent livelihoods in Ghana's rural informal economy', *International Journal of Educational Development 27* (2007), 397 – 420.

Plange, N., 'Underdevelopment in Northern Ghana: natural causes or colonial capitalism?', *Review of African Political Economy 15-16* (1979), 4 – 14.

Robson, J.A., Haugh H.M. en Obeng, B.A., 'Entrepreneurship and innovation in Ghana: enterprising Africa', *Small Business Economics 32* (2009), 331 - 350.

Schindler, K., 'Credit for What? Informal Credit as a Coping Strategy of Market Women in Northern Ghana', *Journal of Development Studies 2* (2010) 234 – 253.

Sen, A., 'Development: Which Way Now?', *The Economic Journal* 372 (1983), 745-762.

Sen, A., *Vrijheid is vooruitgang* (Antwerpen, Amsterdam 2000).

Stiglitz, J. *Making globalization work* (New York, Londen 2006).

Storr, V.H. en Butkevich, B.I., 'Subalternity and Entrepreneurship: Tales of Marginalized But Enterprising Characters, Oppressive Settings and Haunting Plots', *International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 4 (2007), 251 - 260.

Sutton, I., 'Colonial agricultural policy: The non-development of the Northern Territories of the Gold Coast', *The International Journal of African Historical Studies* 4 (1989), 637 – 669.

Thomas, R.J., 'The 1916 Bongo 'riots' and their background: aspects of colonial administration and African response in Eastern Upper Ghana', *Journal of African history* 1 (1983), 57 – 75.

Van Hear, N., 'Child labour and the development of capitalist agriculture in Ghana', *Development and Change* 4 (1982), 499 – 514.

Vehnämäki, M. 'Culture and Economic Development in Ghana: The Conventional Wisdom Revisited', *Nordic Journal of African Studies* 1 (1999), 57-77.

Vine, V. le, 'Corruption in Ghana', *Transition* 47 (1975), 48 – 50, 52 – 61.

Watherston, A.E.G., 'The Northern Territories of the Gold Coast', *Journal of the Royal African Society* 28 (1908), 344 – 373.

Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, *Minder pretentie, meer ambitie* (Den Haag/Amsterdam 2010).

Whitehead, A., 'Persistent poverty in North-East Ghana', *Journal of Development Studies* 2 (2006), 278 – 300.

Whitehead, A., 'Tracking livelihood change: theoretical, methodological and empirical perspectives from North-East Ghana', *Journal of South African Studies* 3 (2002), 575 – 598.

INTERNETBRONNEN

Ghana commercial Bank (versie n.b.),
<http://www.gcb.com.gh/page.php?pid=25>, (15 augustus 2011).

Ghana districts, (versie n.b.),
http://bolga.ghanadistricts.gov.gh/?arrow=atd&_=100&sa=1216 (15 augustus 2011).

Ghana government portal, (versie n.b.),
http://www.ghana.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=1196:introduction&catid=38:upper-east&Itemid=193 (15 augustus 2011).

Ghana Statistical Service, (versie juni 2011),
<http://www.statsghana.gov.gh/KeySocial.html> (15 augustus 2011).

Internationaal Monetair Fonds, (versie April 2011),
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/weorept.aspx?sy=2008&ey=2011&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=652&s=NGDPD%2CNGDPDPC%2CPPPGDP%2CPPPPC%2CLP&grp=0&a=&pr.x=67&pr.y=12>, (30 augustus 2011).

Modern Ghana, (versie n.b.),
http://www.modernghana.com/GhanaHome/regions/uppereast.asp?menu_id=6&menu_id2=14&sub_menu_id=136&gender=, 15 augustus 2011).

Röling, N., 'Endogenous development and resilience: the institutional dimension', (versie 3 oktober 2006),
<http://www.bioculturaldiversity.net/downloads/papers%20participants/roeling.pdf> (11 augustus 2011).

Transparency International, (versie 2010),
http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results
, (30 augustus 2011).

Bijlagen

THE CENTRAL HUMAN CAPABILITIES¹⁵⁷

1. LIFE.

Being able to live to the end of a human life of normal length; not dying prematurely, or before one's life is so reduced as to be not worth living.

2. BODILY HEALTH.

Being able to have good health, including reproductive health; to be adequately nourished; to have adequate shelter.

3. BODILY INTEGRITY.

Being able to move freely from place to place; to be secure against violent assault, including sexual assault and domestic violence; having opportunities for sexual satisfaction and for choice in matters of reproduction.

4. SENSES, IMAGINATION, AND THOUGHT.

Being able to use the senses, to imagine, think, and reason – and to do these things in a “truly human” way, a way informed and cultivated by an adequate education, including, but by no means limited to, literacy and basic mathematical and scientific training. Being able to use imagination and thought in connection with experiencing and producing works and events of one's own choice, religious, literary, musical, and so forth. Being able to use one's mind in ways protected by guarantees of freedom of expression with respect to both

¹⁵⁷ M. Nussbaum, 'Capabilities as fundamental entitlements', 41-42.

political and artistic speech, and freedom of religious exercise. Being able to have pleasurable experiences and to avoid nonbeneficial pain.

5. EMOTIONS.

Being able to have attachments to things and people outside ourselves; to love those who love and care for us, to grieve at their absence; in general, to love, to grieve, to experience longing, gratitude, and justified anger. Not having one's emotional development blighted by fear and anxiety. (Supporting this capability means supporting forms of human association that can be shown to be crucial in their development.)

6. PRACTICAL REASON.

Being able to form a conception of the good and to engage in critical reflection about the planning of one's life. (This entails protection for the liberty of conscience and religious observance.)

7. AFFILIATION.

A. Being able to live with and toward others, to recognize and show concern for other human beings, to engage in various forms of social interaction; to be able to imagine the situation of another. (Protecting this capability means protecting institutions that constitute and nourish such forms of affiliation, and also protecting the freedom of assembly and political speech.)

B. Having the social bases of self-respect and nonhumiliation; being able to be treated as a dignified being whose worth is equal to that of others. This entails provisions of nondiscrimination on the basis of race, sex, sexual orientation, ethnicity, caste, religion, national origin.

8. OTHER SPECIES.

Being able to live with concern for and in relation to

animals, plants, and the world of nature.

9. PLAY.

Being able to laugh, to play, to enjoy recreational activities.

10. CONTROL OVER ONE'S ENVIRONMENT.

A. Political. Being able to participate effectively in political choices that govern one's life; having the right of political participation, protections of free speech and association.

B. Material. Being able to hold property (both land and movable goods), and having property rights on an equal basis with others; having the right to seek employment on an equal basis with others; having the freedom from unwarranted search and seizure. In work, being able to work as a human being, exercising practical reason, and entering into meaningful relationships of mutual recognition with other workers.