ENTREPRENEURSKAP — 'N BEDRYFSEKONOMIESE BESKOUING

INTREEREDE VAN PROF. C.J. JOOSTE

DEPARTEMENT BEDRYFSEKONOMIE

UNIVERSITEIT VAN DIE ORANJE-VRYSTAAT

5 OKTOBER 1983

ISBN 0 86886 196 0

ENTREPRENEURSKAP — 'N BEDRYFSEKONOMIESE BESKOUING

Geagte meneer die Kanselier,
meneer die Vise-rektor,
lede van die Raad en die Senaat,
kollegas, studente, dames en here

1. INLEIDING

Die rol van die markstelsel in die Suid-Afrikaanse ekonomie lok die jongste tyd drukke bespreking uit. Die keuse van 'n ekonomiese orde, dit wil sê die vraag of die ekonomiese aktiwiteite deur die owerheid gelei en beheer moet word of op partikuliere besit en inisiatief gegrond moet word, is vir alle lande belangrik. Dit bring egter veral moeilike vraagstukke na vore in die geval van 'n land soos Suid-Afrika wat so 'n ingewikkelde bevolkingsamestelling het en wat op die drempel van groot maatskaplike en politieke veranderinge staan. In hierdie geval is die keuse van 'n ekonomiese stelsel deurslaggewend vir die welvaart van die gemeenskap in die geheel en die verwesenliking van die aspirasies van die verskillende bevolkingsgroepe in die besonder (Kleu, 1980, p. 24).

Dit is egter duidelik dat die gekose vryemarkstelsel sekere gebreke en belemmeringe het waarop ek nie nou verder wil ingaan nie. Een van die belemmeringe wat egter vir die doeleindes van hierdie bespreking vermelding vereis, is die tekort aan ondernemers of entrepreneurs — die persone wat die hoekstene van die stelsel moet vorm en dit moet laat werk. Pottas wys daarop dat, in teenstelling met lande soos Wes-Duitsland of Japan, slegs 'n klein deel van die Suid-Afrikaanse bevolking skynbaar die vermoë openbaar om op eie inisiatief die volop moontlikhede vir ondernemerskap te ontgin en te benut. Tensy iets drasties hieraan gedoen word, waarsku Pottas, sal die inwoners van hierdie mooi land 'n gulde geleentheid om ekonomiese groei en ontwikkeling by al sy bevolkingsgroepe te bewerkstellig, deur die vingers laat glip (Pottas, 1981, p. 243).

Verskillende redes kan vir hierdie tekort aangevoer word:

— 'n afwesigheid van latente entrepreneurspotensiaal,

— onkunde by 'n groot deel van die bevolking,

— 'n kulturele weerhouding van die beoefening van entrepreneurskap en

— 'n gebrek aan geleenthede.

Ook kan aangevoer word dat die sestigerjare 'n tydperk was van groei van die grootbedryf met 'n dienooreenkomstige gees van negativisme teenoor die teelaarde van die entrepreneur, naamlik die klein onderneming. Daarby het daar oor die jare heen beperkende en selfs onproduktiewe maatreëls ontwikkel wat die groei van individuele ondernemings aan bande gelê en bemoeilik het (Smith, 1981, p. 1).

Gedurende die sewentigerjare was 'n nuutgevonde belangstelling in die kleinsakesektor, die problematiek van die klein ondernemer en die verskillende metodes wat aangewend word om die klein onderneming te stimuleer, te ontwikkel en uit te bou by sakelui, owerhede en akademici in verskeie Westerse

lande waarneembaar. Suid-Afrika het hierdie tendens nie vrygespring nie en 'n groeiende bewussyn dat 'n nuwe benadering nodig is om aan die bevordering van die kleinsake-entrepreneur 'n impetus te gee, het waarneembaar geword.

'n Deurbraak het met die Carltonberaad in November 1979 gekom toe riglyne vir 'n nuwe ontwikkelingstrategie vir Suider-Afrika neergelê is. Die beraad het dan ook aanleiding gegee tot die stigting van die Kleinsake-Ontwikkelingskorporasie, die daarstelling van die Raad vir die Bevordering van Kleinsake, die implementering van 'n nuwe program van streekontwikkeling met uitgebreide en verbeterde aansporingsmaatreëls vir nywerheidsontwikkeling en stappe om 'n multilaterale ontwikkelingsbank vir Suider-Afrika te stig (De Villiers, 1983a, p. 3).

Met hierdie stappe is reeds ver gevorder. Die verbeterde pakket van aansporing van streeknywerheidsontwikkeling het tot dusver baie positiewe resultate opgelewer. Die Desentralisasieraad het in die 1982-kalenderjaar 701 aansoeke om nuwe nywerhede te vestig of om bestaandes uit te brei en sodoende 55 948 nuwe werkgeleenthede te skep, goedgekeur in vergelyking met 355 aansoeke in die 1981-kalenderjaar wat 28 831 nuwe werkgeleenthede geskep het (De Villiers, 1983b, pp. 9-10). Heelwat klein nywerhede het ook in hierdie aansporingsmaatreëls gedeel aangesien 42 persent van die aansoeke wat toegestaan is, afkomstig was van nyweraars met 'n kapitaalbelegging van minder as R500 000.

Die Kleinsake-Ontwikkelingskorporasie is sowat twee jaar gelede in die lewe geroep as 'n gesamentlike projek van die Staat en die private sektor. Dit het onmiddellik in 'n diepgevoelde behoefte voorsien en nuwe moontlikhede geskep vir die beskikbaarstelling van die nodige fondse aan kleinsakeondernemings.

Die Raad vir die Bevordering van Kleinsake het gedurende 1981 sy beslag gekry. Die Raad het hom eerstens toegespits op die formulering van 'n beleid vir die geldelike ondersteuning van opleiding, konsultasie en voorligtingkundige dienste, navorsing en die daarstelling van 'n inligtingsdiens. Dit word ten uitvoer gebring by wyse van 'n drieledige benadering. Eerstens word nie-winssoekende instellings wat aktief besig is met opleiding en die voorsiening van konsultasiedienste gesubsidieer. Tweedens word geldelike bystand in die vorm van 'n rabat verleen aan kleinsakeondernemings wat van die dienste van konsultante wat op 'n winssoekende basis werk, gebruik gemaak. In die derde plek word 'n nasionale netwerk van inligtingsentrums daargestel (Raad vir die Bevordering van Kleinsake, Jaarverslag 1982, p. 4). In sy jaarverslag vir 1982 kon die voorsitter van die Raad, prof. P.C. Fourie, vele hoogtepunte uitsonder waarvan ek net enkeles meld:

— kragtens die subsidieskema is 9 instansies in staat gestel om minstens 52 personeellede te bekom om konsultasie- en opleidingsdienste aan die kleinsakesektor te lewer;

— meer as 140 private konsultante is as kleinsake-konsultante kragtens die rabatskema geregistreer;

— vyf kleinsake-inligtingsentrums is in bedryf gestel en meer as 1 600 individuele kleinsakeondernemers het reeds van die ondersteuningsdienste van hierdie kantore gebruik gemaak (Raad vir die Bevordering van Kleinsake, Jaarverslag 1982, p. 3).

Alhoewel voorgemelde ontwikkelinge op die terrein van kleinsakeontwikkeling onteenseglik verwelkom word en 'n voorwaartste stap verteenwoordig, is dit egter so dat sommige van hierdie aksies nie primêr ingestel is op die bevordering van entrepreneurskap nie.

Van al die pogings wat aangewend word, sal niks teregkom indien daar nie entrepreneurs beskikbaar is om hierdie geleenthede te benut nie. Dit is die entrepreneur wat die inisiatief moet neem om die omgewing te verken op soek na geleenthede en wat bereid moet wees om die risiko te loop om kapitaal, tyd en energie te bestee ten einde 'n wins te kan maak. Die ontwikkeling van entrepreneurs moet dus spesifiek ook 'n integrerende deel uitmaak van die pogings om kleinsakeondernemings en streekontwikkeling te bevorder.

Teen die agtergrond van die voorafgaande beredenering is dit die doel met hierdie rede om vervolgens die betekenis van die begrip "entrepreneurskap" te omskryf, die kenmerke van entrepreneurs te identifiseer en die ontwikkeling van entrepreneurs te bespreek.

2. DIE BEGRIP "ENTREPRENEUR"

Uit die literatuur oor die onderwerp blyk dit duidelik dat uiteenlopende betekenisse aan die begrip "entrepreneur" geheg kan word. Die begrip entrepreneur is die internasionale benaming vir persone betrokke by die ondernemersaktiwiteit en is afgelei van die Franse woord "entreprendre" wat beteken "om te onderneem" (Brand, 1980, p. 2). Die woord is reeds in die vyftiende eeu in Europa gebruik om persone wat ondernemend, leidinggewend en risikodraend optree, te beskryf, alhoewel hierdie persone na wie as entrepreneurs verwys is, nie noodwendig in die ekonomie bedrywig was nie (Smith, 1983, p. 1). In die meeste woordeboekdefinisies word die term gewoonlik gereserveer vir persone wat 'n nuwe onderneming begin en daarmee saam persoonlik die risiko daaraan verbonde aanvaar (Pottas, 1981, p. 244).

Die meeste van die vroeëre skrywers benadruk ook die innoverende aard van die entrepreneur se optrede sowel as die risiko daaraan verbonde. Pottas wys egter daarop dat die tradisionele beskrywings neerkom op 'n oorvereenvoudiging van die werklikheid (1981, p. 245), terwyl die beskrywings ekonomiese eerder as bedryfsekonomiese gesigspunte verteenwoordig.

Die vroeëre Franse ekonome het die belangstelling in die begrip "entrepreneur" ingelei. So beskryf Cantillon (soos aangehaal deur Hart, 1972, p. 2) die entrepreneur as die persoon wat teen 'n sekere prys aankoop maar teen 'n onsekere prys verkoop. Hierdie simplistiese siening, wat tog die dra van risiko insluit en die implikasie van 'n organisasiestruktuur inhou, is verder uitgebrei deur J.B. Say wat ook die produksieproses met entrepreneurskap in verband bring en verder ook 'n analitiese skeiding tussen die entrepreneurs- en kapitalistiese funksies maak (Smith 1983, p. 1). Die klassieke Britse ekonome soos Smith en Ricardo het die entrepreneur en die kapitalis in dieselfde lig beskou (Smith, 1983, p. 2).

Die bekende ekonoom Schumpeter werp egter nuwe lig op die rol van die entrepreneur met sy sosio-ekonomiese beskouing van die rol. Volgens hom kan die entrepreneur met reg beskou word as die katalisator van die ekonomiese stelsel. Hy is die persoon wat innoveer, kreatief optree en rekonstrueer. Hy is met ander woorde die dryfveer in ekonomiese verandering en sodoende dus die belangrikste bydraer tot ekonomiese vooruitgang (Smith, 1983, p. 3).

In die meer onlangse geskrifte word wyer omskrywings van die begrip "entrepreneur" gegee wat waarskynlik ook meer bedryfsekonomiese kenmerke bevat as die vroeëre sienings. Ter illustrasie enkele voorbeelde:

— "An entrepreneur is an innovative person with a directed energetic drive with the objective of increasing economic wealth by being able to organize and control environmental variables, who moves in areas of uncertainty creating a risk taking environment and who is capable of coping with stress, strain and uncertainty." (Bosman, 1980, p. 3)

— 'n Persoon wat besondere ondernemingsgees aan die dag lê en verder voortdurend besig is om die omgewing te verken op soek na ekonomiese geleenthede en wat bereid is om die risiko te loop om sy eie kapitaal, tyd, energie en reputasie daarin te belê ten einde 'n wins te maak (Pieters, 1981).

— "An individual who perceives an opportunity, organizes an economic activity, takes risks, strives for profits, constantly and tirelessly straggles to achieve progressively higher standards of excellance, innovates, is highly 'achievement motivated' and is very often a 'social deviant'." (Taylor en Leppitt, 1975, p. 155)

Uit die historiese sowel as die moderne opvattinge aangaande die entrepreneursbegrip onderskei Smith (1983, pp. 2-3) die volgende elemente van entrepreneurskap:

— dra van risiko,

— investering van kapitaal,

— omskepping van produksiefaktore in produkte,

— beskikkingsmag oor produksie-elemente,

— dryfveer tot ekonomiese vooruitgang,

— neem van inisiatief,

— aanvaarding van onsekerheid,

— ontvangs van wins,

— innoverend en kreatief skeppend en

— leidinggewend in die onderneming.

Hierdie gemelde elemente kom in 'n mindere of meerdere mate by alle mense voor. Die ware entrepreneur is egter die persoon by wie van die vermelde elemente so sterk na vore tree dat aksie daaruit voortvloei. So 'n aksie mag wees die oprigting van 'n nuwe onderneming, betrokkenheid by 'n bestaande onderneming of die toon van inisiatief, vindingrykheid of skeppingsvermoë in 'n bestuurs- of leidinggewende hoedanigheid.

'n Sleutelvraag wat normaalweg na vore kom, draai om die onderskeid tussen die begrippe "entrepreneur" en "bestuurder". Die entrepreneurs- en bestuursrolle is nie wedersyds uitsluitend nie maar staan eerder komplementêr tot mekaar en wel in verskillende verhoudinge na gelang van die fase van ondernemende gedrag waarin die ondernemer hom of haar bevind (Pottas, 1981, p. 247). Die ondernemende gedrag van die entrepreneur bestaan uit

verskillende fases. Die eerste fase, die sogenaamde vooraffase, word gekenmerk deur aktiwiteite soos die versameling van inligting, die verkenning van die omgewing, die uittoets van idees en die besluit om die risiko te aanvaar. In hierdie fase is die entrepreneursrol by uitstek ter sprake alhoewel die bestuursrol reeds na vore begin tree. In die tweede fase word die onderneming tot stand gebring en gevestig en is die ondernemer veral gemoeid met die verkryging van kapitaal, toerusting en hulpbronne en word aktief gewerk aan die samevoeging daarvan en die organisasie van prosesse. In hierdie fase vervul die ondernemer eintlik 'n dubbele rol, naamlik dié van die entrepreneur en bestuurder. In die derde fase, wanneer die onderneming gevestig is, val die klem al hoe meer op die bestuursrol en skuif die entrepreneursrol in 'n mate op die agtergrond (Pottas, 1981, p. 247).

Tradisioneel is die entrepreneurstaak slegs gesien as 'n eenmalige proses, naamlik die neem van inisiatief en die aanvaarding van die risiko om 'n onderneming te begin. Uit bogenoemde uiteensetting van die interafhanklikheid tussen die entrepreneurs- en bestuursrolle word dit duidelik dat die entrepreneursproses in werklikheid as 'n dinamiese proses beskou moet word waarin bestuur dan ook 'n entrepreneursfunksie kan vervul. Brandt (1982, p. XII) bevestig hierdie konsep soos volg: "The 1960's formula was for the entrepreneur to start something, build it up, sell out, get out, and start the cycle again. The 1980's breed of entrepreneur tends to be part of an entrepreneurial team that sticks with the ship and, more importantly, keeps on innovating."

Volgens Smith (1983, p. 6) is dit moontlik om bestuurders ook as entrepreneurs te beskou. Alle bestuurders is egter nie entrepreneurs nie — slegs dié wat in hul optrede die elemente van entrepreneurskap openbaar en die verantwoordelikhede van entrepreneurskap aanvaar. Daar is talle bestuurders wat geen of baie min risiko dra, geen inisiatief neem nie, geen ekonomiese lewenskragtigheid aan die dag lê nie, geringe verantwoordelikheid aanvaar en hulle tot weinig aanspreeklikheid bereid verklaar. Dit is dié bestuurder wat eerder as 'n burokraat bekend behoort te staan. Vir die burokraat is die organisasie veiligheid en stabiliteit waar prestasie aan die uitvoering van beleid en prosedure en die nakoming van neergelegde reëls gemeet word. Hierteenoor is die organisasie vir die entrepreneur feitlik 'n lewende organisme en 'n instrument vir die skepping van 'n nuwe produk, die aanbieding van 'n nuwe diens of die ontwikkeling van 'n nuwe mark. Die entrepreneur se prestasie word gemeet aan dit wat bereik is (Smith, 1983, p. 7).

3. KENMERKE VAN ENTREPRENEURS

Vroeër is reeds daarna verwys dat Suid-Afrika 'n tekort ondervind aan persone wat entrepreneursgedrag openbaar — veral diegene by wie dit tot uiting kom in die suksesvolle stigting, vestiging en voortsetting van nuwe ondernemings. Ten einde moontlike oplossings vir die probleem voor te stel, is dit nodig om te let op die kenmerke van werklike entrepreneurs.

Uit die literatuur oor die kenmerke van entrepreneurs blyk duidelik 'n verskil van mening en 'n onvermoë om die verskillende kenmerke van die entrepreneurskarakter af te baken. 'n Tipiese inventaris van die kenmerke van 'n entrepreneur sluit karaktereienskappe, gesondheidskenmerke en agtergrondbeskrywings in (Powell en Bimmerle, 1980, p. 33). So byvoorbeeld behoort die entrepreneur volgens Steinhoff oor die volgende eienskappe te beskik: energie, inisiatief, organisasievermoë, persoonlikheid, tegniese bekwaamhede, administratiewe

vermoëns, goeie oordeel, selfbeheersing, geduld, kommunikasievermoëns, leierskapeienskappe en vorige besigheidsondervinding (1978, pp. 16-17). In 'n ontleding van die eienskappe wat wêreldwyd in bronne vermeld word, het die East-West Centre twee-en-veertig verskillende eienskappe geïdentifiseer (Kent *et al.*, 1982, pp. 26-27).

Vir die doeleindes van hierdie bespreking sal daar slegs stilgestaan word by enkele van die vernaamste beskouinge oor die sielkundige en sosiale kenmerke en persoonlike oorweginge van entrepreneurs.

3.1 ENKELE SIELKUNDIGE KENMERKE VAN ENTREPRENEURS

3.1.1 Prestasiegemotiveerdheid

'n Eienskap wat by uitstek by alle entrepreneurs aangetref word, is die wil of motivering om te presteer (Smith, 1983, p. 3). 'n Prestasiegemotiveerde persoon kan omskryf word as 'n persoon wat hoë aspirasies vir homself koester. Hy openbaar 'n gedragsproses wat hom in staat stel om die energie wat deur die motivering om te presteer vrygestel word, doelgerig aan te wend om sy doelwitte of mikpunte te bereik. So 'n persoon wil altyd sy beste lewer en word eerder aangedryf deur die begeerte om te presteer as deur die vrees vir mislukking (Smith, 1983, p. 3).

Timmons skets die verband tussen prestasiegemotiveerdheid en entrepreneurskap soos volg: " . . . the achievement motive provides the fuel for the personal drive and inner energy of the active entrepreneur. Translated into behavior the high achiever aggressively seeks out opportunities in the environment, and identifies the skills and resources needed to maximize the potential of these opportunities.

He also identifies the obstacles and problems obscuring these opportunities, and allows for moderate, calculated risks in systematically establishing his goals and plans to overcome them." (1971, p. 83)

Die werk wat McClelland en sy volgelinge gelewer het ten opsigte van prestasiegemotiveerdheid lok tans nog baie bespreking uit en dit is te betwyfel of die finale antwoorde al gevind is. Hierdie bespreking en verdere navorsing draai veral om die volgende sleutelaspekte, naamlik:

— metodes vir die meting of bepaling van prestasiegemotiveerdheid,

— eienskappe van persone met 'n hoë vlak van prestasiegemotiveerdheid,

— die oorsprong van prestasiegemotiveerdheid,

— die ontwikkeling of bevordering van prestasiegemotiveerdheid en

— die verband tussen prestasiegemotiveerdheid en entrepreneursin.

Alhoewel huidige navorsing nog nie omvattende antwoorde ten opsigte van dié sleutelprobleemareas verskaf nie, vermeld ek tog enkele bevindinge:

(i) Projektiewe toetse is ontwikkel vir die meting van prestasiegemotiveerdheid (Palmer, 1971, pp. 35-36).

(ii) Persone met 'n hoë vlak van prestasiegemotiveerdheid word gekenmerk deur onder andere 'n geneigdheid tot

  * matige risikoneming

* langtermynbeplanning
* aanvaarding van persoonlike verantwoordelikheid
* innoverende gedrag
* positiewe en gereelde terugvoering

(Palmer, 1971, p. 35, en Hull *et al.*, 1980, p. 13).

(iii) Wat die oorsprong van prestasiegemotiveerdheid betref, dui navorsing onder andere daarop dat die saad vir prestasiegemotiveerdheid in die kinderjare gesaai word. Dit word onder andere bevorder deur ouers wat minder outoritêr teenoor hul kinders optree, wat hoë standaarde vir hul kinders stel, wat betrokke is by hul kinders se aktiwiteite maar nie hul doen en late oorheers nie (Palmer, 1971, p. 36).

(iv) 'n Sterk verband tussen prestasiegemotiveerdheid en entrepreneursin is in verskeie navorsingstudies gevind. Dit het egter ook duidelik geblyk dat prestasiegemotiveerdheid alleen nie voldoende is om tussen 'n entrepreneur en nie-entrepreneur te onderskei nie. Liles illustreer bogenoemde soos volg: "People high in achievement motivation are the people who strive to make things happen . . . Obviously this factor alone is insufficient to determine who starts companies and who does not. But it is a beginning. People without this kind of orientation are unresponsive to the other influences which might encourage starting a venture. However, people with achievement motivation together with other influencing factors may become entrepreneurs." (1974, pp. 16 en 27)

3.1.2 Risiko-aanvaarding

'n Tweede sogenaamde sielkundige kenmerk van 'n entrepreneur is sy besondere bereidwilligheid om berekende risiko's te aanvaar (Pottas, 1981, p. 249). Liles (1974, pp. 30-31) onderskei tussen vier tipes risiko's wat aanvaar word:

(i) finansiële risiko's as gevolg van die aanwending van persoonlike fondse of persoonlike borgstelling;

(ii) loopbaanrisiko's wat voortspruit uit die opoffering van 'n gevestigde loopbaan en moontlike herindiensnemingsprobleme indien die persoon onsuksesvol sou wees met sy nuwe besigheid;

(iii) gesinsrisiko's voortspruitend uit die moontlike verwaarlosing van die gesin en

(iv) sielkundige risiko's — indien die onderneming sou faal is dit so dat die entrepreneur persoonlik 'n deel van die blaam sal dra met 'n gevolglike verlaging in selfvertroue.

3.1.3 Verantwoordelikheidsin

'n Persoon wat bereid is om verantwoordelikheid vir sy eie besluite en optrede te aanvaar, openbaar 'n derde kenmerk van 'n ware entrepreneur, naamlik 'n sterk verantwoordelikheidsin. Hy moet bereid wees om 'n leierskapsrol te vervul, inisiatief te neem en verantwoordelikheid daarvoor te aanvaar (Pottas, 1981, p. 248).

3.1.4 Onafhanklikheidstrewe

'n Vierde kenmerk van 'n entrepreneur is sy sterk onafhanklikheidstrewe. Die onafhanklikheidstrewe verwys na die individu se wil om onafhanklik, ekonomies selfversorgend en outonoom te wees (Smith, 1983, p. 4). "Being one's own boss seems an attractive ideal. And those who are in business for themselves have, to a considerable extent, realized this ideal." (Broom *et al.,* 1983, p. 8)

3.1.5 Vindingrykheid

Die begeerte om te skep, te innoveer en te eksperimenteer gee dikwels aanleiding tot toetrede tot die entrepreneurskorps. Innovering, ondersoeking en die inbring van nuwe idees is tipiese kenmerke van die entrepreneur (Smith, 1983, p. 4).

3.1.6 Deursettings- en uithouvermoë

Die laaste sielkundige kenmerk van die ware entrepreneur waarna ek wil verwys, is die besondere deursettings- en uithouvermoë waaroor entrepreneurs beskik. Hulle word nie maklik ontmoedig nie, selfs nie eens deur mislukkings nie, en beskik meestal oor 'n buitengewone werkvermoë.

3.2 ENKELE SOSIALE EN PERSOONLIKE KENMERKE VAN ENTREPRENEURS

Verskeie pogings is deur navorsers aangewend om bepaalde sosiale en persoonlike kenmerke van entrepreneurs te identifiseer. Aansienlike verskille word egter in die resultate van navorsing van hierdie aard aangetref, veral vanweë omstandigheids-, kulturele en ontwikkelingspeilverskille (Smith, 1983, p. 5).

Oor die verstandelike vermoëns van entrepreneurs word uiteenlopende navorsingsresultate aangetref. Die rede hiervoor lê moontlik opgesluit in die feit dat die spektrum van entrepreneursaktiwiteite so wyd verspreid lê. Entrepreneurskap word aangetref by sowel persone wat geen of min skoolopleiding gehad het en wat hoofsaaklik in die informele sektor bedrywig is, as by die gevorderde tegnoloog in sy hoogs ontwikkelde bedryf (Smith, 1983, p. 4).

Navorsing oor die biografiese agtergrond van entrepreneurs het gelei tot sekere gemeenskaplike afleidings (Smith, 1983, p. 5) soos die volgende:

(i) Dit blyk dat vele entrepreneurs moeilike kinderjare gehad het, hetsy uit materiële gebrek of die onsekerheid waarin hul grootgeword het. "Discussions with entrepreneurs are more often than not filled with images of endured hardships. Desertion, death, neglect and poverty are themes which continue to be brought up in conversations with entrepreneurs." (Kets De Vries, 1977, p. 45)

(ii) Tweedens kom die meerderheid van entrepreneurs vanuit die middel- en selfs laer sosiale klasse.

(iii) Derdens het heelwat entrepreneurs 'n betreklik onstabiele werkrekord. Stoner en Fry (1982, pp. 39-43) wys egter daarop dat die teenoorgestelde ook waar is — daar is heelwat entrepreneurs wat die kennis en ondervinding wat hulle in vorige werksituasies opgedoen het, met groot vrug in hul

nuwe ondernemings toepas. Hulle stel hul standpunt soos volg: "... those individuals who work ... in existing companies and leave to start business of the same type may do so more to avail themselves of new opportunities than to escape the dissatisfaction of their previous jobs. ... (T)hese entrepreneurs have developed particular skills in their previous jobs which become the strenghts of their new business."

(iv) Vierdens blyk dit dat persone in die ouderdomsgroep 25 tot 40 jaar meer geneë is om hul eie ondernemings te begin (Kent *et al.*, 1982, p. 53).

Daar hang soms 'n vraagteken oor die universele toepassing van die bevindings uit biografiese navorsing terwyl sommige van die bevindinge soms onbevredigend is, veral met die oog op entrepreneurskapontwikkeling. Liles (1974, pp. 15-16) vat hierdie toestand oor sake raak saam wanneer hy verklaar "... obviously we have been having difficulty deciding whether the entrepreneur is a reject of our society who, instead of becoming a hobo, criminal or professor, makes his adjustment by starting his own business; or whether he is a man who is positively attracted to succeed in it."

4. ONTWIKKELING VAN ENTREPRENEURSKAP

4.1 HUIDIGE STAND VAN ENTREPRENEURSKAP IN SUID-AFRIKA

Alhoewel 'n tekort aan entrepreneurs onder al die bevolkingsgroepe aangetref word, is die tekort veral aansienlik onder die Afrikaanssprekende Blankes (Van den Berg, 1979, p. 11), die Kleurlinge en die Swart bevolkingsgroepe (Smith, 1981 p. 1).

Ten opsigte van die Afrikaanssprekende entrepreneur maak dr. Martin van den Berg (1979, p. 11) die volgende opmerking: "Hoewel die Afrikaanssprekende gemeenskap gedurende die afgelope dekade aktief na vore gekom het ten opsigte van die bydrae wat hul maak tot die lewering van nuwe entrepreneurs, lyk dit tog of die Afrikaner nog steeds agter is by baie ander landsgenote." Histories beskou is die Afrikaner 'n mens vol van ondernemingsgees wat vroeër vir feitlik niks gestuit het nie. Daar kan maar net verwys word na die ondernemingsgees wat in die verlede deur ons eie voorsate aan die dag gelê is — met al die risiko's daaraan verbonde. Nog 'n voorbeeld is die boerderybedryf, seker een van die mees riskante bedrywe, waar die Afrikaner 'n leidende rol speel. Die een terrein waar die ondernemingsgees van die Afrikaner hom egter nie so sterk laat geld nie, is die sakewêreld. Die Afrikaner se aandeel in die handel is vandag wel groter, maar beslaan nog steeds 'n klein deel van die totaal (Pieters, 1981).

Die volgende stelling van Gurzynski illustreer ook die akute tekort aan Swart entrepreneurs in Suider-Afrika: "The greatest stumbling block to the development of African Business appears not to be apartheid but lack of enterprise." Bestaande Swart entrepreneurs word veral in die kleinhandelsektor aangetref, terwyl hulle tot onlangs byna totaal afwesig was in die vervaardigingsektor — 'n tendens wat tiperend is van die meeste ontwikkelde lande (Potgieter, 1975, p. 13). In 1960 was daar na raming 6 200 Swart klein- en groothandelaars in Suid-Afrika. In die twintig jaar tot 1980 het die getal byna verdriedubbel sodat daar in 1980 net meer as 16 700 Swart klein- en groothandelaars was (Charney, 1983, p. 53). Daar is tans na raming om en by 60 000 besighede in besit van Swart eienaars (Hetherington, 1983, p. 28).

'n Verdere kenmerk van Swart entrepreneurs is hul voorkeur aan klein sakeondernemings. Hierdie geneigdheid tot klein ondernemings verklaar Pot-

gieter (1975, p. 13) soos volg: "He is basically conservative in the investment field and is not keen to initiate an undertaking with a large risk factor. They will not indulge in ventures which were not explored by others before. Thus they indulge in small enterprises in which they will have personal control and be able to follow what was done by other successful businessmen."

Baie min navorsing rakende Swart entrepreneurs is tot die hede in Suid-Afrika onderneem (Slabbert, 1982). Die Eenheid vir Entrepreneurskap aan die Universiteit van Pretoria is wel besig met navorsing oor die psige van die entrepreneur. In die ondersoeke wat reeds afgehandel is, is bevind dat daar heelwat entrepreneurspotensiaal onder Swart studente aanwesig is. In 'n vergelyking van die prestasiegemotiveerdheid van Blanke en Swart studente is gevind dat die Swart studente meer gemotiveerd is om te presteer as die Blanke studente (Pottas, 1981, p. 255).

Die vraag ontstaan waarom hierdie potensiaal tot dusver nog nie in 'n groter mate van ekonomiese betrokkenheid tot uiting gekom het nie. Verskeie moontlike verklarings word hiervoor aangevoer:

(i) Eerstens mag dit wees dat in die keuse van prestasie-areas die ekonomiese terrein nog nie die eerste prioriteit is nie (Pottas, 1981, p. 258).

(ii) Tweedens is daar wetlike en ander beperkinge wat negatief inwerk (Koenderman, 1983, pp. 47-48, en Motsuenyane, 1983, pp. 9-17).

(iii) Derdens is daar sosiaal-kulturele redes soos die Swartes se gewoontes, tradisies en gebruike (Reynders, 1977, p. 239).

(iv) Laastens is daar die gebrek aan die nodige kapitaal vir die finansiering van 'n eie onderneming (Reynders, 1977, p. 240).

4.2 BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSIN

Dit is dus duidelik dat indien Suid-Afrika wil voortbou op welvaartskepping onder alle bevolkingsgroepe en indien rykdomverdeling bewerkstellig wil word deur middel van die skepping van addisionele rykdom, 'n poging aangewend moet word ter bevordering van 'n entrepreneursin onder alle bevolkingsgroepe. Entrepreneursin kan bevorder word deur

— 'n bewusmaking van die gemeenskap;

— 'n kundigheidsmaking ten opsigte van die beoefening van entrepreneurskap;

— 'n kontinue verlenging van voorligtings-, konsultasie- en adviesdienste en

— die daarstelling van 'n gunstige infrastruktuur (Smith, 1981, p. 1).

4.3 BEWUSMAKING VAN DIE GEMEENSKAP

Met die bewusmaking word bedoel die prikkeling, beïnvloeding en skepping van 'n bepaalde ingesteldheid by die totale gemeenskap teenoor die vrye ondernemingstelsel, teenoor die onderneming as instrument in hierdie stelsel en teenoor die entrepreneur of ondernemer as dryfveer en produksiefaktor in hierdie stelsel. Deur so 'n bewusmakingsaksie kan latente ondernemingspotensiaal dalk ontdek en vrygestel word.

Die ontwikkelingsaksie kom natuurlik eers ten volle tot sy reg in die stigting van 'n eie onderneming en die uitleef van entrepreneurskap. Daarom is 'n belangrike funksie van die bewusmakingsproses eerstens die oordra van die insig wat 'n ndividu in staat sal stel om te kan oordeel of hy oor die kwaliteite en vermoëns beskik om entrepreneurskap te kan beoefen. Tweedens moet die individue in wie die elemente van entrepreneurskap aanwesig is tot so 'n mate geprikkel word dat dit uiting sal vind in aksie (Smith, 1983, p. 8).

Pottás onderskei tussen bewusmakingsaksies wat langtermynoplossings lewer en dié wat oor die kort termyn resultate kan oplewer (Pottas, 1981, pp. 31-32). Die langtermynontwikkeling behels veral die opvoeding van die gemeenskap om die beginsels, asook die sterk- en swakpunte van die vrye ondernemingstelsels te begryp. Hierdie opvoedingstaak moet veral met behulp van die media en opleidingsinrigtings op alle vlakke geskied. So word daar in verskeie Westerse lande handelsopleiding op sekondêre sowel as primêre skoolvlakke verskaf, terwyl skoliere ook geleer word om, soos Black dit stel, "(to) be more entrepreneurial in their attitudes to life irrespective of whether a business career is the end objective" (Black, 1983a, p. 6). Voorbeelde van sulke bewusmakingsprogramme is die Amerikaners se "Junior Achievement"-, "Project Business"- en "Business Basics"-programme waardeur gepoog word om die onderneming as lewenswyse en as 'n loopbaangeleentheid bekend te stel (Black, 1983a, p. 9). Sodanige bewusmakingsprogramme is in Suid-Afrika nog feitlik totaal onbekend en die vraag kan tereg gevra word of die tyd nie nou ryp is om 'n totale bewusmakingsaksie te loods en 'n ekonomiese nasionalisme te kweek nie.

Oor die kort termyn kan pogings aangewend word om die eienskappe wat nodig is om suksesvolle ondernemers te word, oor 'n relatief kort periode by mense aan te kweek. Dit kan gedoen word deur

— die opwekking van 'n prestasiegeoriënteerdheid deur middel van die verhoging van die individu se aspirasiepeil;

— die aankweek van aksiegeoriënteerdheid, tydsbewustheid en volharding en

— die kanalisering van 'n persoon se begeerte om te presteer in die rigting van ekonomiese aktiwiteite (Pottas, 1981, p. 30).

In Suid-Afrika word tans heelwat gedoen ten opsigte van die opleiding van entrepreneurs maar dit blyk dat die bewusmakings- of ontwikkelingsaspek tot dusver grootliks agterweë gebly het. Min ontwikkelingsprogramme het ten doel om die eienaar/bestuurder se wil om met sy besigheid te presteer, op te skerp of om hom op te lei om prestasiegemotiveerd te handel of om homself en sy onderneming te ontleed in terme van geleenthede en bedreigings. "Before skills can be developed, however, it is essential that the entrepreneur has a positive attitude towards his business and its prospects for improvement. Without this attitude, training and counselling can at best be cosmetic with only limited short term benefits." (Black, 1983b, p. 38)

4.4 OPLEIDING VAN ENTREPRENEURS

Entrepreneurskap kan voorts ontwikkel word by wyse van 'n proses van kundigmaking deur middel van opleiding. Met behulp van opleiding kan tegnieke en vaardighede, metodes en stelsels aangeleer word wat onontbeerlik is vir die suksesvolle bestuur en bedryf van 'n onderneming. 'n Groot verskeidenheid

instellings kan meewerk aan hierdie vaardigingmaking van entrepreneurs, byvoorbeeld skole, universiteite, technikons en tegniese kolleges, finansiële instellings, ontwikkelingskorporasies en professionele konsultante.

Hierdie opleidingsprogramme kan op die volgende doelmarkte gerig wees:

(i) Eerstens skoliere en studente wat formele opleiding ontvang. Baie min van die kursusse en leerplanne wat wêreldwyd aan die doelsegment voorsien word, maak enigsins voorsiening vir die opleiding van toekomstige entrepreneurs. "It is evident . . . that most of today's educational policies are geared to producing persons seeking paid employment in government and large-scale enterprises excluding options for small enterprises and selfemployment opportunities." (Neck, 1980, p. 217)

(ii) 'n Tweede doelsegment is persone wat dit oorweeg om hul eie besigheid te begin, die sogenaamde latente entrepreneurs. Naas gewone besigheidsopleiding kan die geleentheid ook gebruik word om hierdie latente entrepreneurs voor te berei vir die eise wat die toetrede tot die sakewêreld aan hulle gaan stel. 'n Individu se geskiktheid om tot die sakewêreld te kan toetree, kan beoordeel word terwyl die potensiële entrepreneur ook gelei kan word deur die oprigtingsfase van sy nuwe onderneming (Black, S., 1983a, pp. 4-5).

(iii) Derdens kan die opleidingsprogramme gerig wees op bestaande ondernemers. Die oorgrote meerderheid van die opleiding wat tot hierdie segment gerig word, is gemik op die verhoging van die algemene bestuurskundigheid van die ondernemers. Sodanige opleiding is daarop ingestel om die ondernemer te help om die sake waaroor hy beheer het, beter te bestuur. Baie min word egter gedoen ter bevordering van die entrepreneurskundigheid van die bestaande ondernemers. Die entrepreneurskundigheid het te doen met daardie elemente waaroor bestuur geen beheer het nie, byvoorbeeld die optrede van mededingers, die keuse van finansieringsbronne en die ontleding van bedreiginge en geleenthede (Neck, 1980, p. 220).

5. SLOT

Die universiteite met hul drieledige funksie van onderrig, navorsing en samelewingsdiens behoort die pasaangeërs en innoveerders op die terrein van entrepreneurskapbevordering in Suid-Afrika te wees. Weens die besondere aard van die vak Bedryfsekonomie lê hierdie verantwoordelikheid en uitdaging veral voor die deur van die bedryfsekonoom om by wyse van onderrig, navorsing en die lewering van gemeenskapsdiens 'n bydrae te lewer ter bevordering van entrepreneurskap.

Wat opleiding betref, sal daar in die samestelling van kurrikulums en die keuse van onderrigmetodes spesifiek voorsiening gemaak moet word vir die kundigmaking van toekomstige entrepreneurs. Naas kennisverbreding kan deur middel van opleiding 'n belangrike bydrae in die lesingkamer gelewer word ter vorming van die student se houding, ingesteldheid en bewustheid ten opsigte van entrepreneurskap. Studente moet bewusgemaak word van entrepreneurskap, die kenmerke van die entrepreneur en die belangrike rol wat die entrepreneur in die samelewing en die ekonomiese bestel speel.

Die totstandkoming van die Eenheid vir Kleinsakeontwikkeling was 'n groot voorwaartse stap waardeur 'n instrument geskep is vir dienslewering aan die reeds gevestigde sakegemeenskap. Hierdie Eenheid moet egter ook daadwerklik ingespan word ter bevordering van die entrepreneursin by bestaande maar veral by potensiële of latente entrepreneurs.

Soos vroeër in hierdie rede aangetoon, lê die navorsingsterrein insake entrepreneurskap nog braak en is daar talle uitdagings om by wyse van navorsing bydraes te lewer ter verbreding van die kennisveld, met spesifieke klem op die Suider-Afrikaanse situasie.

Op weg na die jaar 2 000 lê daar dus 'n uitdagende en stimulerende taak ter bevordering van entrepreneurskap in Suider-Afrika voor — 'n uitdaging waartoe die beoefenaars van die vak Bedryfsekonomie besliste insette sal moet lewer.

BEDANKINGS

Ek wil graag van die geleentheid gebruik maak om diegene wat daarmee gemoeid was en die Raad van die Universiteit hartlik te bedank vir die vererende bevordering en hoop dat ek die vertroue in my gestel altyd waardig sal wees.

Dit is vir my 'n behoefte om by hierdie geleentheid ook my leermeester en kollega, prof. T.G. Border, te bedank. Dit is vir my moeilik om die omvang en diepte van u bydrae tot my ontwikkeling en loopbaan te beskryf. U aanwesigheid vanaand hier is vir my 'n eer.

Aan prof. J.D. Nortje, hoof van die Departement Bedryfsekonomie, en die ander kollegas in die Departement wil ek ook baie dankie sê vir die lojale ondersteuning en aangename samewerking.

My ouers, skoonouers en veral my vrou en kinders wil ek bedank vir hulle opoffering en bystand. Irene, Andre en Chris, woorde is te min om julle te bedank vir wat julle vir my beteken.

Ek dank u, dames en here, vir u vererende teenwoordigheid en vir u geduldige aandag.

BRONNELYS

Black, S., 1983 (a): The development and training of small business entrepreneurs. Voordrag gelewer tydens Kleinsake-simposium, 9 - 10 Mei 1983, Johannesburg.

Black, S., 1983 (b): "An approach to counselling and training." Energos, Mobil Oil South Africa (Pty.) Ltd.

Bosman, M.C., 1980: The relationship between protestant ethic and the behaviour of the entrepreneur. M.B.A.-verhandeling, Universiteit van Pretoria, Pretoria.

Brand, T.J., 1980: Enkele aspekte van die begrippe entrepreneurskap, leierskap en bestuur. M.B.A.-skripsie, Potchefstroomse Universiteit vir C.H.O., Potchefstroom.

Brandt, S.C., 1982: Entrepreneuring: The ten commandments for building a growth company. Massachusetts, Addison-Wesley Publishing Company.

Broom, H.N. *et al.*, 1983: Small business management. Cincinnati, South-Western Publishing Company.

Charney, C., 1983: "Indian businessmen: straining against the chains." Energos, Mobil Oil South Africa (Pty.) Ltd.

De Villiers, D.J., 1983 (a): Strategie vir die bevordering van nywerheidsontwikkeling in streke en die betekenis daarvan vir die Oranje-Vrystaat. Voordrag gelewer tydens Bloemfontein-beraad, 22 April 1983, Bloemfontein.

De Villiers, D.J., 1983 (b): Openingsrede tydens Kleinsake-simposium, 9 - 10 Mei 1983, Johannesburg.

Gurzynski, Z.S.A., 1976: "Entrepreneurship — the true spring of human action." The South African Journal of Economics, vol. 44, no. 1, pp. 1 - 23.

Hart, G.P., 1972: African entrepreneurship. Instituut vir Sosiale en Ekonomiese Navorsing, Rhodes-universiteit, Grahamstad.

Hetherington, I., 1983: "The place of small business in economic growth." Energos, Mobil Oil South Africa (Pty.) Ltd.

Hull, D.L. *et al.*, 1980: "Renewing the hunt for the heffalump: identifying potential entrepreneurs by personality characteristics." Journal of Small Business Management, vol. 18, no. 1, Januarie, pp. 11 - 18.

Kent, C.A. *et. al.*, 1982: Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

Kets de Vries, M.F.R., 1977: "The entrepreneurial personality: a person at crossroads." Journal of Management Studies, vol. 14, no. 1, pp. 34 - 57.

Kleu, S.J., 1980: Die rol van die markstelsels in die ontwikkeling van die pluralistiese Suid-Afrikaanse ekonomie. Die Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie, vol. 49, no. 3, pp. 249 - 267.

Koenderman, T. 1983: "The small business bandwagon begins to roll." Management, Julie, pp. 45 - 53.

Liles, P.R., 1974: "Who is the entrepreneur?" Wharton Quarterly, vol. 1, Lente, pp. 14 - 31.

McClelland, D.C., 1961: The Achieving Society. New York, The Free Press.

McClelland, D.C. and Winter, D.G., 1969: Motivating Economic Achievement. New York, The Free Press.

Motsuenyane, S., 1983: "Looking for a new role." Energos, Mobil Oil South Africa (Pty.) Ltd.

Neck, P.A., 1980: Education and training for small business: an evaluation of present and future prospects. Voordrag gelewer tydens 7th International Symposium on Small Business, Melbourne.

Palmer, M., 1971: "The application of psychological testing to entrepreneurial potential." California Management Review, Lente, pp. 32 - 37.

Pieters, A.A., 1981: Entrepreneurskap. Beskrywingspunt, Jaarkongres van Afrikaanse Handelsinstituut.

Potgieter, J.J., 1975: The task and role of the Black entrepreneur in the industrialization of the homelands. Intreerede, Universiteit van Zoeloeland.

Pottas, C., 1981 (a): Entrepreneurspotensiaal onder Swart studente. Ontwikkelingstudies vir Suider-Afrika, vol. 3, no. 3, April, pp. 243 - 261.

Pottas, C., 1981 (b): Entrepreneurs dringend benodig. Volkshandel, April, pp. 30 - 31.

Powell, J.D. en Bimmerle, C.F., 1980: "A model of entrepreneurship: moving towards precision and complexity." Journal of Small Business Management, vol. 18, Januarie, pp. 33 - 36.

Raad vir die Bevordering van Kleinsake: Jaarverslag 1982.

Rädel, F.E. en Reynders, H.J.J., 1967: Inleiding tot die Bedryfsekonomie. Pretoria, J.L. van Schaik Beperk.

Reynders, H.J.J., 1977: "Black industrial entrepreneurship." The South African Journal of Economics, vol. 45, no. 3, pp. 229 - 242.

Slabbert, I., 1982: Navorsing rakende Swart entrepreneurs. Raad vir Geesteswetenskaplike Navorsing, Navorsingsbevinding MN-97, Pretoria.

Smith, J.G., 1981: Entrepreneurskap moet ontwikkel. Bulletin Adviesburo vir Klein Sake-ondernemings, vol. 8, no. 3, November, pp. 1 - 2.

Smith, J.G., 1983: Entrepreneurskap en entrepreneurskapontwikkeling. Handleiding vir kleinsakekonsultante, Adviesburo vir Klein Sake-ondernemings, Potchefstroom.

Steinhoff, D., 1978: Small business management fundamentals. New York, McGraw-Hill.

Stoner, C.R. en Fry, F.L., 1982: "The entrepreneurial decision: dissatisfaction or opportunity?" Journal of Small Business Management, vol. 20, April, pp. 39 - 44.

Taylor, B. en Leppitt, G.L., 1975: Management development and training handbook. New York, McGraw-Hill.

Timmons, J.A. 1971: "Black is beautiful — is it bountiful? Harvard Business Review, November-Desember, pp. 81 - 94.

Van den Berg, M., 1979: Meer entrepreneurs in Afrikaanse geledere nodig. Volkshandel, Julie, p. 11.