

1 HOOFSTUK 1: INLEIDING

1.1 AGTERGROND

"Most of what you hear about entrepreneurship is all wrong. It's not magic; it's not mysterious; and it has nothing to do with genes. It's a discipline and, like any discipline, it can be learned."

Peter F. Drucker

Die agtergrond en basis van hierdie studie word geskoei op die situasionele omstandighede van die huidige Suid-Afrikaanse sake-omgewing. Die fundamentele aspekte binne die raamwerk word beskou as entrepreneurskapsopvoeding en -opleiding per se. Die belangrikheid van entrepreneurskap en gepaardgaande opleiding van entrepreneurs word nie slegs onderliggend ondersteun deur die huidige ekonomies-maatskaplike situasie in Suid-Afrika nie, maar word ook daardeur gekataliseer. Suid-Afrika verkeer tans in 'n fase waarin die sake-omgewing gekenmerk word deur toenemende korporatiewe rasionaliseringsaksies. Bydraend daartoe word die werkloosheidsyfer gereken op 29% (SSD:1995) en verder word algemeen aanvaar dat 'n volhoubare ekonomiese groeisyfer van 6% per jaar behaal moet word om die verval tot derde-wêreldse omstandighede te verhoed.

Theodosiou (1996:19) voer aan dat ondernemings met 'n menslike hulpbrongrootte van 1 tot 19 (sogenaamde kleinsake-ondernemings) reeds ongeveer 'n 47% bydrae lewer tot werkskepping, in vergelyking tot die 34% van die formele sektor. Verder word aangedui deur Morris & Pitt (1995) dat ongeveer 10% van kleinsake-ondernemings verantwoordelik is vir alle nuwe werksgeleenthede soos geskep deur die kleinsakesektor as 'n geheel. Hierdie ondernemings word gekategoriseer onder die "entrepreneuriese sektor" wat op grond van dié feit beduidend verskil met kleinsake ondernemings. In hierdie studie word daar dus groot klem gelê op die fundamentele verskil tussen entrepreneurskap en kleinsakebestuur. Watson (1994:43) haal Carland et al. (1984) aan in 'n poging om die beduidende konseptuele verskil tussen entrepreneurskap en kleinsakebestuur aan te dui. Die outeur bewys empiries dat die verskil in die twee konsepte geleë is in die innoverende gedrag en kognitiewe styl van entrepreneurs teenoor kleinsakebestuurders/eienaars.

Begley & Boyd (1987:99) ondersteun die stelling met verdere empiriese bewyse deurdat daar bewys word dat daar op agt verskillende persoonlike en ondernemingseienskappe onderskei kan word tussen entrepreneurs en kleinsakebestuurders. Entrepreneuriese ondernemings behaal ook aansienlike hoër finansiële groeisyfers en dui ook op baie meer doeltreffende mededingendheidsstrategieë. Brockhaus (1986) soos aangehaal deur Watson, beskou egter nie die stelling as een wat berus op absolute konsensus nie, wat dus die geleentheid laat vir verdere navorsing. Vir die doel van hierdie navorsing word egter aanvaar dat daar wel 'n verskil bestaan tussen entrepreneurskap en kleinsakebestuur met die klem op die opleiding van entrepreneurs as sulks.

Davidsson et al. in Theodosiou (1996:19) vind dat nuwe ondernemingsvorming 'n groter rol speel in ekonomiese groei as bestaande ondernemingsuitbreiding. Ondersteunend tot die feit beweer Radley (1996:37) dat entrepreneuriese aktiwiteite 'n voorvereiste is vir die sukses van ekonomiese groei, ontwikkeling, sosiale welstand en politieke stabiliteit. Mahadea (1994:42) beweer dat die "residuele" hipotese 'n rol speel by die ontleding van verskille in ekonomiese groei in lande. Hierby word bedoel dat die bydrae van arbeid, kapitaal en die residuele element beduidende impak maak op ekonomiese groei. Entrepreneurskap word gesien as 'n essensiële element van die residuele. Schumpeter, soos aangehaal deur Mahadea, ondersteun die stelling reeds so vroeg as in 1934, deurdat entrepreneurskap beskou word as die primêre dryfveer in enige ekonomiese ontwikkeling.

Kuratko & Hodgetts (1998:10) vat die situasie gepas saam, deur daarop te wys dat die ekonomiese sowel as sosiale bydraes van entrepreneurs verreweg die grootste impak gemaak het op werkskepping, innovasie en ekonomiese vernuwing, in vergelyking met die formele sektore, wêreldwyd.

Die primêre doel van die studie word gesien as die kritiese ontleding van die entrepreneurskapsopleidingsmodel wat uit die volgende konstrunkte saamgestel word: $E/P = M(E/V \times B/V)$ waar E/P - entrepreneuriese prestasie; M - motivering; E/V - entrepreneuriese vaardighede en B/V - besigheidsvaardighede konstrueer. Daarmee saam die praktiese implementering van die model ten einde die impak en die geldigheid van die inhoud te toets aan die hand van die moontlike verhoging in entrepreneuriese prestasie.

Hierdie studie word ondersteun deur die toenemende waarde van entrepreneurskap as 'n ekonomiese verskynsel asook die behoefte aan entrepreneurskapsnavorsing oor die algemeen.

Die begunstigde partye in die studie kan gesien word as: die *entrepreneurskapsopleier* - vir 'n wetenskaplike basis vir die samestelling van entrepreneurskapkurrikula en die oordrag daarvan in opleidingsverband. Hierby word ingesluit die wyse waarop die potensiele samestelling van 'n entrepreneurskapskurrikulum gevorm kan word uit die resultate van die toepassing van hierdie studie; die *entrepreneur* - die potensiele verhoging van entrepreneuriese prestasie, die deelname aan 'n vergelykende entrepreneurskapsopleidingsprogram, soos saamgestel en ontwikkel uit die $E/P=M(E/V \times B/V)$ inhoudsmodel. Die *Suid-Afrikaanse ekonomies-maatskaplike omgewing* - die fundamentele voordeel van entrepreneurskapsopleiding, naamlik werkskepping en die potensiele vermindering van die algemene werkloosheidsverskynsel. Dit kan moontlik analoog met die implementering van 'n geskikte entrepreneuriese-opleidingsmodel uitgewys word.

1.1.1 Die entrepreneur: Konseptualisering en definisie

Die historiese ontstaan, verloop en konseptualisering van entrepreneurskap het reeds sy wortels te vind in so vroeg as die 16de eeu. Van Daalen (1989:16) kategoriseer die konseptualiseringsproses van entrepreneurskap as volg:

- a. Entrepreneurs word gesien as die draers van volkome **onsekerheid en risiko**:

Richard Cantillon (1755) word beskou as die voorstander van die argument deurdat hy die Entrepreneur beskou as iemand wat beskik oor die vermoë, geneigdheid en gewilligheid om 'n bepaalde risiko te kan bepaal en dienooreenkomstige aksie te neem. Hierdie risiko word ook gesien as 'n risiko wat winsgewendheid tot gevolg sal hê. Hy word as volg aangehaal "*The entrepreneur buys at a certain price and sells at an uncertain price*". Hierdie stelling word ook ondersteun deur soortgelyke argumente deur Hawley (1892); Knight (1921); Von Mises (1949) en Shackle (1955).

b. Die Entrepreneur as “ware” innoveerder:

Schmöler (1880) soos aangehaal deur Van Daalen (1989) het tydens ‘n analise van ekonomiese gedrag tot die gevolgtrekking gekom dat die entrepreneur oftewel die *Unternehmer* gesien moet word as die basis van alle ekonomiese aktiwiteite. Die entrepreneur word verder gesien as ‘n kreatiewe bestuurder en organiseerder wat absoluut afhanklik was van innovasie en inisiëring. Hiervolgens word afgelei dat die entrepreneur produksiefaktore kombineer om nuwe produkte en prosesse te produseer. Sombart soos aangehaal deur Hébert en Link in Van Daalen (1989), verbreed die siening deurdat die entrepreneur beskou word as ‘n “nuwe leier”, deurdat hy/sy die ekonomiese stelsel aanspoor en versterk deur kreatiewe innovasie. Weber (1930) voeg by deur die rol van die entrepreneur te sien as een wat wegbreek van die tradisionele produksie-metodiek en die ontwikkeling van nuwe metodes. Schumpeter (1939) word gepas hierby aangehaal: *“development in our sense is a distinct phenomenon, entirely foreign to what may be observed in the circular flow or the tendency towards equilibrium. It is spontaneous and discontinuous change in the channels of flow, disturbance of equilibrium, which forever alters and displaces the equilibrium state previously existing”* - soos aangehaal in Van Daalen (1989:22). Daar kan dus afgelei word dat innovasie reeds in hierdie tydvak gesien word as een van die fundamentele aspekte van entrepreneuriese gedrag.

c. Die entrepreneur as die draer van **onsekerheid**, bepaalde **vermoë** en **innovasie**:

Die argumente van Baudeau (1767); Bentham (1838); Von Thünen (1850) en Von Mangoldt (1855) onder hierdie beskouing word saamgevat deur Cole (1946) deurdat daar ‘n groter klem gelê word op die rol van die entrepreneur as ‘n individu wat gemotiveer word deur wins. As ‘n besluitnemer en risikonemer is deel van sy kernaktiwiteite ook ontdekkings en innovasie, wat gepaard gaan met kostebesnoeiing en die verhoging van wins. Cole in Van Daalen, word as volg direk aangehaal:

“Entrepreneurship may be defined as the purposeful activity (including an integrated sequence of decisions) of an individual or group of associated individuals, undertaken to initiate, maintain, or aggrandize a profit-orientated business unit for the production and/or distribution of economic goods and services with pecuniary or other advantages the goal or measure of success in interaction with (or without the conditions established by) the internal situation of the unit itself or with the economic,

political and social circumstances (institutions and practices) of a period which allows an appreciable measure of freedom of decision”.

d. **Entrepreneurskap in terme van persepsie en aanpassing:**

Clark (1892); Kirzner (1973); en Schultz (1975) ondersteun bogenoemde stelling deurdat hul teorieë die menslike faktor verder en sterker beklemtoon in die ekonomiese stelsel. In hierdie denkskool word klem gelê op die impak van menslike aksies. Menslike aksies, geklasifiseer as entrepreneurskap, word aangewend om bepaalde aanpassings in die mark te bewerkstellig en daardeur 'n ekwilibrium te bereik. Die implikasie is dus dat die entrepreneur die vermoë moet openbaar om bepaalde ongelykhede oftewel “disekwilibria” in die mark te kan hanteer.

Die kontemporêre samestelling en konseptuele uitleg van die entrepreneur word beskou as 'n studieveld op sigself. Vir die doel van hierdie studie word die algemeen aanvaarde definiese soos afgelei uit Cornwall & Perlman (1990:4); Van Praag (1996:3); Burch (1986:4); Maré (1996:3); Drucker (1985:25); Hisrich & Peters (1998:9) en Kuratko & Hodgets (1998:31) aanvaar. Hieruit word die entrepreneur beskou as 'n individu wat oor die vermoë beskik om uit bykans niks 'n bepaalde visie te skep. Hierdie is fundamenteel 'n menslik kreatiewe aksie. Energie word belê in die inisiëringsproses deur die begin van 'n onderneming te bewerkstellig, eerder as die blote analisering en toekyk na die vorming van ondernemings. Hierdie visie en aksie sluit onder meer in die gewilligheid om 'n berekende risiko te neem. Die risiko omvat persoonlike, sosiale, psigologiese asook finansiële komponente. Ter bereiking van selfgestelde doelwitte word alles in die individu se vermoë gedoen om die kans op mislukking te verminder. 'n Beduidende kenmerk binne dié raamwerk, is die feit dat die entrepreneur oor die vermoë beskik om geleenthede raak te sien wat die normale individu as chaoties, teenstrydig, dubbelsinnig en verwarrend beskou. Die basis van entrepreneurskap kan egter gesien word in die ontwikkeling van die “nuwe”, hetsy goedere of dienste, met dienooreenkomstige waardetoevoeging en winsgedrewe besluitneming. Die vergoeding vir prestasie is nie slegs finansiëel van aard nie maar ook persoonlike bevrediging en onafhanklikheid wat daardeur verseker word.

Vir die doel van hierdie studie word voortdurend daarna gepoog om konsepte en konstrukte te hanteer ingevolge algemeen aanvaarde definisies. Hieruit afgelei, word daar dus nie gepoog om entrepreneurskap en die onderliggende konstrukte te

herdefinieer nie, maar bloot toe te pas as konstrunkte en konsepte binne die teoretiese model in gebruik $[(E/P=M(E/V \times B/V))]$.

1.1.2 Navorsing in entrepreneurskap

Volgens Watson (1994:3) gaan entrepreneurskapsnavorsing gebuk onder die gebrek aan 'n gemeenskaplike struktuur, raamwerk en die algemeen aanvaarde definiëring van konstrunkte. Daarmee saam word die rigting vir toekomstige entrepreneurskapsnavorsing gesien as uiters gefragmenteerd.

Boshoff en Van Vuuren (1992:372) verdeel entrepreneurskapsteorie en navorsing in drie hoofgebiede, **eerstens** die entrepreneur, sy gedrag en eienskappe, **tweedens** die entrepreneuriese proses en **derdens** die faktore wat die bevordering van die ontwikkeling van entrepreneurs en entrepreneuriese aktiwiteite, verhoog.

Ter ondersteuning van die belangrikheid van entrepreneurskap-opleidingsnavorsing (die laasgenoemde derde faktor) beskou Paulin et al. in Watson (1994:34) dat die onderwerp beskou kan word as een van die hoofstroom navorsingsgebiede in entrepreneurskap as sulks.

Hierdie studie poog dus fundamenteel daarin om laasgenoemde problematiek in entrepreneurskapsnavorsing wetenskaplik aan te spreek asook om die tekortkominge in die opleiding van entrepreneurs saam te vat in 'n voorgestelde opleidingsraamwerk.

1.1.3 Opleiding in entrepreneurskap

Entrepreneurskapsopvoeding en -opleiding dien as fasiliteerder van entrepreneuriese aktiwiteite, wat die stimulasie van entrepreneuriese aktiwiteite ten doel het. Dié feit dien as basis dat navorsing op die gebied noodsaaklik en bevorderlik vir die groei van enige ekonomie kan dien. Opleiding in hierdie perspektief word ondersteun deur die werk van Buckley en Caple (1991:17), waarin opleiding *per se* gedefinieer word as 'n doelbewuste poging om spesifieke vaardighede, kennis of houdings oor te dra om 'n werkstaak beter uit te voer.

Hirschowitz (1993) voer aan dat opleiding nuwe geleenthede en moontlikhede open, asook dat daar 'n bewustheid daardeur geprikkel word om bepaalde aktiwiteite op 'n gedifferensieerde wyse aan te pak en te hanteer.

Die opleibaarheid van entrepreneurs word in dié studie aanvaar as 'n gegewe, soos ondersteun deur Gibb (1985:3); Hisrich & Peters (1998:19); Kuratko & Hodgetts (1998:10); Rosa & Mcalpine (1992) Van Vuuren (1997:1) en Welsch (1993) asook McClelland (1961) en Winter (1964).

Huidiglik word die problematiek van entrepreneurskapsopleiding gesien in die mindere mate waartoe daar konsensus bestaan rondom die inhoud van kursusse en kurrikula. Loucks (1982) ondersteun die stelling deur aan te dui dat daar 'n geweldige gebrek bestaan aan noemenswaardige gestandaardiseerde komponente binne entrepreneurskapsopleidingsprogramme. Rosa & Mcalpine (1992:73) dui ook aan dat binne die opleidingsituasie meer klem gelê moet word op die kompleksiteit en multi-dissiplinêre aard van entrepreneurskap. Dit wat tans beskou word as suksesvolle programme, varieer bykans tussen uiters simplisties tot oorwegend abstrak.

Derman & Levin in Van Vuuren (1997:1) beskou die huidige programme as 1.) 'n oorbeklemtoning van teoretiese en kwantitatiewe instrumente; 2.) te min relevante kwalitatiewe faktore 3.) te veel klem op instrumente, konsepte en modelle 4.) gefokus op burokratiese bestuur 5.) te min klem op entrepreneuriese aktiwiteite en 6.) fasiliteerders konsentreer op virtuele eerder as belangrike probleme. Scott (1988) beskryf die benadering van huidige opleiding as hoogs pragmaties. Terwyl Timmons (1994) die volgende gewenste omstandighede aanbeveel: aktiewe betrokkenheid in entrepreneuriese aktiwiteite; begrip vir die dinamiese aard van die entrepreneuriese omgewing en die bekendmaking van die realiteitsaspekte wat bestaan in die praktyksituasie.

Morris & Hooper (1996:14) voer sterk aan dat daar bykans geen enkelstaande teorie ontwikkel word as inhoudsbepaler van entrepreneuriese opleiding nie. Navorsing in dié verband neig om eksploratief en beskrywend van aard te wees asook "kruis-sektories", meer afhanklik aan *posterioriese* statistiese toetsing eerder as *prioriese* hipotetiese toetsing. Steekproewe is ook oor die algemeen klein en nie-verteenvoerdigend.

In die baanbrekerswerk van Van Vuuren (1997) word daar gepoog om op 'n eksploratiewe wyse 'n voorgestelde multiplikatiewe inhoudsmodel vir entrepreneurskapsopleiding saam te stel. Die model word saamgestel uit die volgende konstrukte: entrepreneuriese prestasie (E/P); motivering (M); entrepreneuriese vaardighede (E/V) en besigheidsvaardighede (B/V). Die samestelling van die konstrukte figureer in die vorm van 'n dinamiese vermenigvuldigingsmodel wat as volg daar uitsien: $E/P=M(E/V \times B/V)$. Hierdie is dus 'n multiplikatiewe model wat gebaseer is op Vroom se model (sien 2.1)

Die primêre doel van hiêrdie studie is gebaseer op laasgenoemde inhoudsmodel. Daar sal **eerstens** daarna gepoog word om die bepaalde konstrukte te ontleed en die nodige konsepte daarvan uit te bou. **Tweedens** gaan die studie daarin poog om die model te ondersteun met sekondêre ontledings en bewyse. Daar word dus ook die geleentheid geskep om voortgesette longitudinale navorsing te onderneem in die toepassing van die model.

1.1.4 Entrepreneurskap as vakdissipline

Cooper, Hornaday & Vesper (1997) dui vanuit 'n historiese perspektief aan dat die eerste entrepreneurskapsprogram reeds so vroeg as 1947 by die "Harvard Business School" aangebied is.

Plaschka & Welsch (1990) bespreek die bestaan en bestaansreg van entrepreneurskap as een wat lank gesukkel het om identiteit en erkenning te ontwikkel. Die eerste struikelblok was moontlik die stryd om te differensieer tussen die verskille wat bestaan tussen "entrepreneurskap" en "kleinsakebestuur" as dissiplines. Die kleinsakesektor is reeds vroeg aangedui as 'n sektor gekenmerk deur 'n gebrek aan groei en innovasie asook die "ma en pa" beeld. Dit was dus moeilik om 'n aparte identiteit te vestig, as entrepreneurskap, sonder om deel te wees van die bogenoemde stigma. Die outeurs dui verder aan dat entrepreneurskap aanvanklik deel van algemene bestuursvakke was en later van tyd deel van kleinsakebestuur was. Vesper (1980) beskou hierdie tydperk (voor sewentigsfase) as een waarin entrepreneurskap "geleende" of "gesteelde" beginsels aangeneem het, wat verder geen identiteitsvestiging daar gestel het nie. Plaschka & Welsch (1990) haal Vesper aan wat aandui dat entrepreneurskap as vakdissipline in die laat sewentigs as volg daar uitgesien het: "*entrepreneurship was a tangential activity, academically flaky,*

and lacking in a scholarly body of knowledge...little research in entrepreneurship goes on and consequently the literature on it remains thin.” Die outeurs voer aan dat die ontwikkeling van entrepreneurskap as dissipline vier fundamentele fases deurloop het, alvorens dit as onderskeibare vakgebied erken is:

Eerstens, sistematiese teorie-ontwikkeling. Die konsensus rondom ‘n aanvaarde definisie in verband met die grense van entrepreneurskap; die aanvaarding dat entrepreneurs opleibaar is; die beweging na meer gesofistikeerde navorsingsmetodes en statistiese tegnieke; ‘n skuif na die gebruik van groter steekproewe; die verdeling in aandag tussen entrepreneurskap en intrapreneurskap. Wortman (1989) in Plaschka & Welsch (1990) dui egter aan dat daar steeds weinig eenstemmigheid bestaan in terme van die bogenoemde teoretiese ontwikkeling.

Tweedens, outoriteits en professionele organisasies: Formele dissiplines word gekenmerk deur die ondersteuning en bestaan van erkende verteenwoordigende professionele organisasies. Die eerste verteenwoordigende assosiasie in dié verband was “*Reconress de St. Gall*” in 1947. Huidiglik bestaan daar bykans in elke staat ‘n soortgelyke entiteit/e.

Derdens, ‘n professionele kultuur: Die beeld van die “robber baron villians” van die 19de eeu, is vervang deur die suksesvolle entrepreneuriese held van die 1990’s. Die waardes van entrepreneurskap word huidiglik gekenmerk deur konsepte: kreatiwiteit, innovasie en geleentheidsontwikkeling in ‘n dinamiese omgewing. Hierdeur word ook formeel aanvaar dat entrepreneuriese aktiwiteite die sleutel tot innovasie, verbeterde produktiwiteit en meer doeltreffende mededinging in die markomgewing is.

In die vierde plek, *entrepreneurskap as ‘n loopbaan:* ‘n Aanvaarde aanduiding van professionaliteit van ‘n dissipline is wanneer die bestaan daarvan lei tot loopbaan- of beroepsopsies. Sexton & Bowman (1984) sluit hierby aan en word as volg aangehaal: “...consequently, colleges and universities have recognized that starting and operating a business is a viable career alternative that deserves academic attention”.

Mahlberg (1995) stel dit krities dat entrepreneurskap as dissipline een van die min vakgebiede is wat die integrasie en kombinasie van funksionele kennis en vaardighede tot die uiterste dryf. Hy voer verder aan dat die vaardighede en kennis benodig vir die oprigting van ‘n onderneming, selfs verskil van die vaardighede en

kennis benodig vir die groei van die onderneming. Hieruit word afgelei dat entrepreneurskapopleiding 'n duidelike holistiese benadering moet volg.

Dit is opmerklik dat entrepreneurskap as proses en wetenskap kompleks van aard is. Gartner (1989) beskou entrepreneurskap as 'n nie-kontinue, non-lineêre proses, gekenmerk deur multi-dissiplinêre eienskappe. Guedalla et al. (1997:4) sluit hierby aan en sien die proses as onstabiel, holisties en selfs katastrofies. Hy druk dit as volg uit: "...rather it is a disjointed, discontinuous, unique event no matter whether it is a mega or a micro venture."

Van Vuuren (1992) haal Bygrave aan wat entrepreneurskap as wetenskap vergelyk met fisika. Hy wys daarop dat in die hiërargie van wetenskappe, wiskunde (as basiese wetenskap) byvoorbeeld bo-aan sal figureer en sosiologie onderaan. In hierdie konteks kan entrepreneurskap dan beskou word as 'n toegepaste wetenskap, anders as die basiese. Verder word aangedui dat die toegepaste wetenskappe, hiërargies, ingenieurswese bo-aan sal plaas, en entrepreneurskap onderaan. Die multi-dissiplinêre aard van entrepreneurskap word bewys, deurdad sommige van die basiese wetenskappe (wiskunde, fisika, biologie, sielkunde en sosiologie) en toegepaste wetenskappe (medies, ekonomie en ondernemingsbestuur) raakpunte het en meestal vervat is in die entrepreneurskapsveld. Churchill (1989) wys duidelik daarop dat die fisika as wetenskap reeds sy oorsprong in die 5de Eeu V.C gehad het. (Democritus en Plato). Entrepreneurskap aan die anderkant, het sy oorsprong in die 18de eeu (Smith era). Opleiding in eersgenoemde wetenskap strek ook reeds sover as 2000 jaar gelede, terwyl opleiding in entrepreneurskap maar skaars 30 tot 40 jaar oud is.

Die volgende figuur illustreer die bogenoemde verwantskappe met
Entrepreneurskap:

BASIESE WETENSKAPPE	TOEGEPASTE WETENSKAPPE
Wiskunde	Ingenieurswese
Fisika	
Chemie	
Biologie	Medies
Sielkunde	
Sosiologie	Ekonomie
	Besigheid
	Entrepreneurskap

Bron soos ontleen aan Bygrave in Van Vuuren (1992)

Die jong aard van entrepreneurskap as toegepaste wetenskap versoorsoak onomwonde 'n situasie waarin daar bykans geen ooreengekome metodiek, konsepte, data of aanvaarde gebruike (opleidingskonteks) bestaan nie. Die geleentheid doen homself dus voor om eenvormige metodiek, in die wetenskap, te formaliseer en te dryf tot akademiese konsensus. Hierdie studie poog dus inderdaad daarin om by te dra in hierdie verband.

1.2 PROPOSISIES

- (1) Die belangrikheid van die inhoud van opleidingskursusse vir entrepreneurs sal die opleidingsmodel se inhoud reflekteer
- (2) Die samestelling (balans) tussen die veranderlikes van die voorgestelde opleidingsmodel sal verskil tussen die onderskeie inhoudsbenaderings.

1.3 NAVORSINGSDOELWITTE

- a. Die verdere ontleding en teoretiese uitbouing van die konstrunkte in die $E/P=M(E/V \times B/V)$ -inhoudsmodel.
- b. Die geldigheid van die model

- c. Die relevansie van die model

1.4 NAVORSINGSMETODOLOGIE

Die navorsingsontwerp sien as volg daaruit:

- a. Die studie is primêr eksploratief van aard:

Weens die vae konsensus wat huidiglik bestaan rondom die inhoud van entrepreneurskap-opleidingsprogramme, is dit noodsaaklik om die probleem te ontleed. Die ontleding van die probleem sal 'n teoretiese basis skep vir toekomstige empiriese bewyslewing.

- b. Metode van data-insameling:

Die metode wat hier gebruik word is 'n in diepte sekondêre data-analise, dus observerend van aard. Daar word **eerstens** 161 publikasies ontleed ten einde die teoretiese basis van die model $[E/P=M(E/VxB/V)]$ uit te bou. **Tweedens** word 70 gerefereerde artikels ontleed, wat primêr rondom die inhoud van entrepreneurskap-opleidingsprogramme handel. Die doel van die laasgenoemde is om aan te dui in watter mate die inhoud van die huidige model $[E/P=M(E/VxB/V)]$ wetenskaplik ondersteun word.

- c. Kontrole oor veranderlikes:

Die studie is 'n *ex post facto*-ontwerp. Dit impliseer dat die studie 'n ware vertolking is van wat tot op hede nagevors is in terme van entrepreneurskap opleiding. Daar is dus geen manipulasie van veranderlikes teenwoordig nie.

- d. Doel van studie:

Die doel van die navorsing is beskrywend van aard. Daar vind **eerstens** 'n teoretiese uitbouing van die model plaas $[E/P=M(E/VxB/V)]$ en **tweedens** word beskryf in watter mate die inhoud van die voorgestelde model ondersteun word.

e. Tydsdimensie:

Die studie is kruis-seksioneel. Dit word eenmalig uitgeoefen met die doel om 'n basis te skep vir verdere longitudinale navorsing.

1.5 BEPERKINGE WAARAAN HIERDIE STUDIE ONDERHEWIG IS

Die volgende beperkinge word aan die studie gestel:

- Die databasis wat opgebou is, is hoofsaaklik gebaseer op internasionale data beskikbaar. 'n Noemenswaardige gebrek aan gerefereerde data eie aan die Suid-Afrikaanse konteks is teenwoordig
- Die opleiding van entrepreneurs in Suid-Afrika is steeds in 'n ontwikkelingsfase. Daar bestaan dus bykans geen konsensus oor die inhoud van opleidingsprogramme nie
- Die wetenskap (entrepreneurskap) is steeds 'n jong wetenskap wat beskikbare navorsing in die veld beperk.
- Die navorsingsmetodologie van hierdie studie word geskoei op die uitsluitlike gebruik van sekondêre data. Die aanwending van primêre data sal weliswaar 'n meer wetenskaplike bewyslewering weergee.

1.6 INDELING EN SAMESTELLING VAN DIE STUDIE

Die studie word in ses hoofstukke verdeel. Die oogmerke, doel en samestelling van elke hoofstuk word vervolgens opsommend weergegee om sodoende aan te dui op watter wyse dit bydra tot die bereiking van die doelwitte van die studie soos saamgevat in die navorsingsdoelwitte:

HOOFSTUK 1: INLEIDING

Hierdie hoofstuk dien as perspektief tot die studie

HOOFSTUK 2: ONTLEDING VAN DIE OPLEIDINGSMODEL

Die inhoudsmodel $[E/P=M[(E/V \times S/V)]]$ word opgebreek in sy saamgestelde konstrukte, naamlik E/P - Entrepreneuriese prestasie en sy multiplikatiewe konstrukte:

M - Motivering; E/V - Entrepreneuriese vaardighede en B/V - Besigheidsvaardighede. Die konstrukte word in hierdie hoofstuk uitgebou en ontleed in terme van hul saamgestelde konstrukte asook die teoretiese betekenis en samestelling daarvan. Die ontleding dien as basis vir die inhoudsamestelling van 'n entrepreneurskapsopleidingsprogram.

SAAMVATTING