

UNIVERZITET CRNE GORE
FILOZOFSKI FAKULTET - NIKŠIĆ

GORAN ČERANIĆ

**SOCIOLOŠKA ANALIZA PREDUZETNIŠTVA U
POSTSOCIJALISTIČKOJ CRNOJ GORI
DOKTORSKA DISERTACIJA**

NIKŠIĆ, 2013.

PODACI I INFORMACIJE O DOKTORANDU

Ime i prezime: Mr Goran Čeranić

Datum i mjesto rođenja: 1.11.1975, Nikšić

Naziv završenog postdiplomskog studijskog programa i godina završetka: Postdiplomske studije na Studijskom programu za sociologiju, 2005.

INFORMACIJE O DOKTORSKOJ DISERTACIJI

Naziv doktorskih studija: Doktorske studije na Studijskom programu za sociologiju

Naslov teze: Sociološka analiza preduzetništva u postsocijalističkoj Crnoj Gori

Fakultet na kojem je disertacija odbranjena: Filozofski fakultet - Nikšić

UDK, OCJENA I ODBRANA DOKTORSKE DISERTACIJE

Datum prijave doktorske teze: 18.11.2009.

Datum sjednice Senata Univerziteta na kojoj je prihvaćena teza: 7.07.2011.

Komisija za ocjenu podobnosti teze i kandidata:

Prof. dr Slobodan Vukićević, Prof. dr Mladen Lazić, Prof. dr Ratko R. Božović

Mentor: Prof. dr Slobodan Vukićević

Komisija za ocjenu doktorske disertacije:

Prof. dr Slobodan Vukićević, Prof. dr Mladen Lazić, Prof. dr Ratko R. Božović

Komisija za odbranu doktorske disertacije:

Prof. dr Slobodan Vukićević, Prof. dr Mladen Lazić, Prof. dr Ratko R. Božović

Lektor: Dr Marijana Cerović

Datum odbrane:

Datum promocije:

ABSTRACT

Research on entrepreneurship, a relatively new area in this part of the world, has suffered from a lack of relevant new knowledge as regards the matter. Entrepreneurship has become a popular research topic in Montenegro only recently, as it became clear that entrepreneurial activity represents a basis for the development of a modern society. So far this phenomenon has been studied mainly by the economists who have observed the development of small and medium-sized businesses and the economic atmosphere within the country. They did so in order to provide recommendations on how to remove the hindrances to a faster growth of the private sector.

However, as the economic life is closely connected to the totality of social relations, the economic and social relations are largely overlapping. People participate in these processes which demand different types of connecting and organization and which involve different needs related to different interests and values and different kinds of motivation. This suggests that there is a significant interdependence between economic and social factors, which inevitably leads to a number of changes in the economic and social lives.

Therefore, entrepreneurship as a form of economic activity cannot be fully understood if we take into account the economic factors only. It is always necessary to consider macro-social and micro-social phenomena, the status of entrepreneurship as a profession in a particular social environment, formal or informal social norms which have a stimulating or discouraging effect on the entrepreneurial activity, social stratification which leads to unequal incentives for undertaking entrepreneurial activity amongst the members of different social classes, family structure and gender roles that lead to different levels of involvement of men and women in the entrepreneurial environment etc.

Although sociologists from the region have not actively been involved in the development of entrepreneurial sector, it is important to note that the knowledge they obtain is vital both for the institutions that deal with entrepreneurship and for the individuals who plan to or are already involved in the entrepreneurial process. Sociological research has to highlight those social circumstances, value-related views and other choices that may affect the behaviour of entrepreneurs and their attitudes. This question is particularly important in Montenegro. For a number of year the country has

experienced a peculiar kind of entrepreneurial activity caused by the country's economic situation. Many workers have been made redundant; they found themselves without any governmental support and protection, they were left to their own devices at the labour market, to manage the crisis by themselves. Our intention is to explain the development of entrepreneurship from a sociological point of view, which means that we will study entrepreneurs as a specific group of stakeholders in the sphere of work and social factors which influence their choice of career. In this sense, we will study their socio-demographic characteristics, social background, their material and intellectual resources, their social networking, personal characteristics, intentions and motives as well as obstacles that prevent them from starting a new business.

SADRŽAJ

1. SOCIOLOŠKI PRISTUP PREDUZETNIŠTVU.....	7
2. OSNOVNE KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA KAO DRUŠTVENE DJELATNOSTI	11
2.1. Pregled različitih pristupa preduzetništvu	11
2.2. Empirijska tipologija preduzetnika	19
2.3 Društvene okolnosti koje pogoduju razvoju preduzetništva	22
3. OSNOVNE KARAKTERISTIKE PREDUZETNIKA KAO NOSILACA PREDUZETNIČKE DJELATNOST	28
3.1 Preduzetničke osobine	28
3.2 Preduzetničko iskustvo kao osnova preduzetničkog učenja	35
3.2.1. Prepoznavanje mogućnosti	36
3.2.2. Suočavanje sa novinama	38
3.2.3. Uticaj iskustva na karijere preduzetnika i njihova znanja	39
3.3 Preduzetnička motivacija	40
3.4 Odnos preduzetnika i menadžera	43
4. SOCIJALNI KAPITAL KAO FAKTOR RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA	46
5. DRUŠTVENI USLOVI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA U POSTSOCIJALISTIČKOJ CRNOJ GORI	53
5.1. Formiranje preduzetničkog sloja	53
5.2. Karakteristike privatnog sektora u postsocijalističkoj Crnoj Gori	59
5.3. Teorijski modeli formiranja preduzetničkog sloja u postsocijalističkim društvima	63
5.4. Kulturna uslovljenost preduzetništva	66
6. DRUŠTVENO-EKONOMSKA SITUACIJA I RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U CRNOJ GORI	75
6.1. Kretanje društvenog proizvoda u Crnoj Gori	75
6.2. Tržište rada	78
6.3. Mala i srednja preduzeća u Crnoj Gori	80

7. PREDMET I CILJEVI ISTRAŽIVANJA	83
7.1. Osnovne pretpostavke istraživanja	84
8. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA	87
8.1. Uzorak	87
8.2. Instrumenti istraživanja	88
8.3. Metode obrade podataka	90
9. REZULTATI ISTRAŽIVANJA	92
9.1. Socio–demografska i socio–profesionalna obilježja ispitanika	92
9.1.1. Pol	92
9.1.2. Starost	96
9.1.3. Bračni status	97
9.1.4. Obrazovanje	98
9.1.5. Vrsta djelatnosti	101
9.1.6. Broj zaposlenih u firmi	102
9.1.7. Radno mjesto i sektor ispitanika prije ulaska u privatni biznis ..	103
9.1.8. Socijalno porijeklo preduzetnika	106
9.1.9. Preduzetničko iskustvo	107
9.2. Latentna struktura osobina preduzetnika u Crnoj Gori	110
9.3. Izraženost mjerenih osobina kod preduzetnika u Crnoj Gori	122
9.4. Analiza nekih socio-demografskih i socio-profesionalnih korelata preduzetničkih osobina	127
9.5. Ideje za biznis i pribavljanje početnog kapitala	142
9.6. Motivi i ciljevi preduzetnika za bavljenje preduzetništvom	150
9.7. Percepcija preduzetnika i preduzetništva	164
9.8. Prepreke za razvoj preduzetništva u Crnoj Gori	175
9.9. Socijalni kapital preduzetnika u Crnoj Gori	189
9.10. Materijalni položaj i samoprocjena poslovne uspješnosti preduzetnika u Crnoj Gori	202
10. ZAKLJUČAK	216
PRILOG	224
LITERATURA	253

1. SOCIOLOŠKI PRISTUP PREDUZETNIŠTVU

U savremenim uslovima preduzetništvo i preduzetnik se opet javljaju kao odgovor na istorijske zahtjeve razvoja. Preduzetništvo kao stara, a opet aktuelna poslovna filozofija ponovo se „aktivira“ kako u razvijenim tržišnim privredama, tako i u privredama u tranziciji. Za nas to u velikoj mjeri znači pionirski posao u stvaranju preduzetničke klime i podsticanju individualne inicijative u svakom obliku.

Izučavanje preduzetništva kao pojave koja je relativno nova na našim prostorima pati od nedostatka relevantnih saznanja o toj pojavi. Preduzetništvo je u Crnoj Gori postalo aktuelna tema tek poslednjih nekoliko godina kada se uvidjelo da preduzetničko djelovanje predstavlja osnovu razvoja savremenog društva. Do današnjih dana tom pojavom su se uglavnom bavili ekonomisti, prateći razvoj malih i srednjih preduzeća i ekonomski ambijent unutar zemlje, te nastojeći da daju preporuke kako da se otklone prepreke za brži razvoj privatnog sektora. Međutim, ekonomski život tijesno je povezan sa ukupnošću svih društvenih odnosa, tako da se ekonomski i društveni odnosi u značajnoj mjeri preklapaju. Ljudi u tim procesima učestvuju, to učestvovanje podrazumijeva različito povezivanje i organizovanje, obuhvata različite potrebe, odnosi se na različite interese i vrijednosti, podrazumijeva različitu motivaciju. Ekonomske akcije nikad nijesu uzrokovane isključivo ekonomskim interesima; čim akter uđe u interakciju sa drugim akterima, upliću se i drugi interesi, naime društveni interesi (Granoveter, 2000). Sve to zajedno ukazuje na postojanje veoma značajne povezanosti i međuzavisnosti ekonomskih i društvenih faktora koji neminovno dovode do promjena u ekonomskom, a samim tim i društvenom životu.

Možda upravo preduzetništvo pruža najočigledniji dokaz da je pogrešno razdvajanje onoga “društvenog” i “ekonomskog” kod ekonomskih fenomena, budući da je ekonomsko djelovanje istovremeno i društveno djelovanje (Granovetter & Swedberg, 1992). U formalnoj ekonomskoj analizi ekonomsko djelovanje je usmjereno na računanje troškova i korisnosti od strane društvenih aktera, tj. na biranje alternativa u korišćenju rijetkih resursa kako bi se zadovoljile mnogobrojne potrebe. Ovakvo racionalno postupanje ljudi često se proglašava iskonskim, a sve ostale motive i pojave koji navode ljude da postupaju drugačije proglašavaju remetilačkim faktorima i obično ih ne analiziraju. Bez obzira na značaj ovakvog pristupa, koji omogućava korišćenje

sofisticiranih matematičkih modela u ekonomskoj analizi, jasno je da ekonomske fenomene nije moguće odvojiti od drugih društvenih pojava poput moći, statusa, društvenog identiteta, vrijednosnog sistema i sl. Tako se i fenomen pokretanja vlastitog posla ne može analizirati isključivo polazeći od načina na koji ljudi ovakvu opciju racionalno vrednuju, ne uzimajući u obzir druge opcije koje su im na raspolaganju. Uvijek je potrebno uzeti u obzir makrodruštvene i mikrodruštvene fenomene, društveni status koji preduzetništvo kao poziv uživa u određenoj sredini, formalne ili neformalne društvene norme koje djeluju stimulatивно ili destimulatивно na preduzetničku aktivnost, društvenu stratifikaciju koja dovodi do nejednakih podsticaja za bavljenje preduzetništvom kada su u pitanju različiti socijalni slojevi, porodične strukture ili polne uloge koje dovode do različitog sudjelovanja muškaraca i žena u preduzetničkom okruženju itd. Tako je izučavanje društvene sfere preduzetničkih procesa, pojava i preduzetničkog ponašanja čovjeka u društvu značajno za sociologiju i ukupni razvoj društva.

Analiza preduzetništva koja se bazira na istorijskim dokumentima navela je autore na zaključak da je porast preduzetničke aktivnosti odraz napretka ekonomskih i neekonomskih faktora u jednom društvu. Ekonomski faktori uključuju: kapital, rad, sirovine, tehnologiju, širenje tržišta itd. Smatra se da postojanje svih ovih faktora doprinosi da rizici preduzetničkog djelovanja budu relativno niži. Neekonomski faktori su: legitimnost preduzetničkog djelovanja, mogućnost za društvenu mobilnost, vrijednosni sistem koji podstiče preduzetništvo itd. Istraživanja su pokazala porast preduzetničke aktivnosti u onim društvima u kojima su postojali takvi ekonomski i neekonomski faktori koji su pogodovali razvoju preduzetničke djelatnosti (Reynolds, 1991). Društvo, dakle, obezbjeđuje mogućnost za preduzetničku aktivnost. Međutim, postavlja se pitanje: koliko ljudi reaguje na mogućnost da proizvedu preduzetničko ponašanje? Podaci govore da u zemljama Zapadne Evrope i SAD, a posle 90-ih i u Istočnoj Evropi, milioni ljudi počinju da otvaraju nove firme, što će reći da je preduzetništvo glavni izbor karijere za veliki broj pojedinaca. To direktno vodi do pitanja: Ko bira ovu opciju? Neki autori u motivu postignuća vide osnovni uzrok preduzetničke aktivnosti. Čini se, međutim, da strategija koja pokušava da pruži odgovor na ovo pitanje isključivo definicijom preduzetničke ličnosti nije sveobuhvatna. Ona nije sveobuhvatna zato što ne može da procijeni društveni kontekst koji i te kako igra ulogu

prilikom izbora koji se nalazi pred pojedincem u vrijeme biranja karijere. Promjene koje su se desile u Istočnoj Evropi 90-ih godina najbolje potvrđuju ovu konstataciju. Odluka da se zgrabi prilika donosi se kad se prilika ukaže, ako nijesu prisutne nikakve mogućnosti za preduzetničko djelovanje ona se neće ni pojaviti. Neophodno je, dakle, opisati situacije u kojima se javljaju mogućnosti za preduzetničko ponašanje. Identifikovanje društvenog konteksta koji utiče na pojedinačno ponašanje je glavni fokus sociološkog pristupa preduzetništvu. Jednom kada se uzme u obzir društveni kontekst i mogućnosti koje zapažaju pojedinci, može se objasniti značajan dio varijacija preduzetničkog ponašanja.

Preduzetništvo predstavlja specifičnu društvenu aktivnost za čiju sveobuhvatnu analizu, prema tome, nijesu dovoljna samo znanja koja nam može pružiti ekonomska nauka. Bez osnovnih socioloških znanja, preduzetništvo, kao nesumnjiv društveni fenomen, ne može biti u potpunosti proučeno i analizirano. Sociološki pristup treba da se fokusira na društvene i kontekstualne faktore koji utiču na preduzetništvo. Na primer, Veberovo istraživanje ilustruje kako religijska doktrina daje kulturnu legitimizaciju neophodnu za oblikovanje ekonomskog ponašanja pojedinaca, što je dovelo do pojave kapitalizma.

„Sociolozi pristupaju izučavanju preduzetnika i preduzetništva na osnovu polaznih stavova da su preduzetnici osobena vrsta društvenih aktera, sa specifičnom društvenom ulogom, sa nizom osobenih svojstava, te da se njihovo delanje javlja unutar jedne osobene, složene, socijalne mreže koja povezuje preduzetnike i niz drugih socijalnih aktera (Bolčić, 1993: 85)“.

Iako sociolozi na ovom prostoru nijesu u nekoj značajnijoj mjeri bili angažovani na razvijanju preduzetništva, važno je naglasiti da su saznanja do kojih oni dolaze neophodna, kako za institucije koje se bave preduzetništvom, tako i za pojedince koji planiraju ili su već uključeni u preduzetnički proces. Sociološka saznanja moraju osvijetliti društvene okolnosti, vrijednosna stanovišta i druga opredjeljenja koja mogu uticati na ponašanja preduzetnika i njihove stavove. Neke sredine onemogućavaju, dok druge podstiču preduzetničko djelovanje. Na sociolozima je da daju stručno mišljenje o osobenostima raznih sredina u kojima se već odvijaju ili namjeravaju započeti preduzetničke aktivnosti. Takođe, postoje i specifična društveno-kulturna uslovljavanja raznih društvenih opštenje koja bi valjalo znati ako se hoće ući u raznolike društvene

mreže od značaja za preduzetničko djelovanje. Na kraju, sociolozi mogu analizirati i svojstva okoline iz koje ljudi dolaze i procjenjivati njihove preduzetničke sklonosti (Bolčić, 1994).

Preduzetništvo postaje posebno važno i odlučujuće u društvima koja se nalaze pred velikim i značajnim promjenama. To se može objasniti istinskom potrebom za odgovarajućim pravcem razvoja društva u razdoblju tehnoloških, ekonomskih, političkih, kulturnih, institucionalnih i idejnih promjena. Savremeno preduzetništvo se pojavljuje kao novi sociokulturni fenomen koji omogućuje ostvarenje sposobnosti ljudi u ekonomskoj, ali i u drugim sferama. Stoga je osnova preduzetničke funkcije ljudski kapital, ali njegova uspješnost ili neuspješnost, pored njegovih individualnih sposobnosti, prvenstveno zavisi od njegovog šireg socio-kulturnog okruženja. Upravo sociologija treba da ukaže na one osobenosti društvenog konteksta koje će podsticajno djelovati na razvoj preduzetništva. Ukoliko pojedinac živi i radi u sistemu koji omogućuje i stimulise ljudsku kreativnu djelatnost tada su mogućnosti preduzetničke afirmacije i uspješnog poslovanja na duži rok puno veće nego u sistemima u kojima to nije slučaj.

U Crnoj Gori je ovo pitanje posebno važno. Više godina imali smo specifičan proces preduzetničkih aktivnosti uzrokovanih posebnom situacijom u kojoj se zemlja nalazila. Danas su mnogi ostali bez posla, kao i bez podrške i zaštite države, prepušteni da se sami snalaze na tržištu rada i sami rješavaju svoje egzistencijalne probleme. Namjera je da se objasni razvoj preduzetništva iz sociološke perspektive, što znači da ćemo posmatrati preduzetnike kao specifične aktere u sferi rada i socijalne faktore koji utiču na njihovo radno opredjeljenje. U tom smislu posmatraćemo njihova socio-demografska obilježja, društveno porijeklo, materijalne i duhovne resurse kojima raspolažu, mreže socijalnih kontakata koje uspostavljaju, lične osobine, namjere i motive, kao i ograničenja koja im stoje na putu ka preduzetničkom biznisu.

2. OSNOVNE KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA KAO DRUŠTVENE DJELATNOSTI

2.1. Pregled različitih pristupa preduzetništvu

Da bismo razumjeli preduzetništvo, neophodno je objasniti značenje samih pojmova preduzetništvo i preduzetnik. Društvena misao obiluje različitim pristupima u određenju pojma preduzetništvo, njegove suštine, uloge, dimenzija, doprinosa društvenom razvoju i sl. Uz to što je jedna od glavnih političkih, ekonomskih, medijskih i opštedruštvenih tema, preduzetništvo je postalo predmet interesovanja mnogobrojnih nauka, najčešće društvenih, među kojima posebno: ekonomije, sociologije, psihologije, prava i antropologije. Naravno, svake iz svog specifičnog diskursa. Njihov interes za preduzetništvo proizilazi kako iz spoznaje da je ljudska civilizacija na određen način proizvod djelovanja preduzetništva i rezultat pojedinačnih i grupnih aktivnosti na mijenjanju svijeta i kreiranju promjena, tako i iz očekivanja da će ovaj vijek biti era dalje ekspanzije preduzetništva.

Polazeći od toga da interesovanje za ovu pojavu postoji jako dugo vremena unazad, onda je sasvim jasno da ćemo se sretati sa različitim definicijama i preduzetništva i preduzetnika. Vremenski, istorijski, kulturni i mnogi drugi konteksti u značajnoj mjeri su uticali da se njihovo značenje mijenja od epohe do epohe. U različitim društvenim okolnostima ljudska kreativnost i energija su se usmjeravali na različite poduhvate. U feudalnom društvu plemići i sveštenici su bili više cijenjeni od trgovaca. U srednjem vijeku, u razdoblju ekonomske stagnacije, preduzetnička energija se često usmjeravala u izgradnju katedrala i sličnih objekata. Novi vijek i razvoj kapitalizma su sa sobom donijeli drugačije vrednovanje i posmatranje ovih fenomena. To znači da bismo danas sa dosta teškoća mogli povezati funkciju preduzetnika u srednjem vijeku sa onom na početku 21. vijeka. Preduzetništvo, dakle, nije nov fenomen, ono je egzistiralo tokom istorije u svim epohama, samo uz različita pravila koje je diktirala određena društveno-istorijska formacija.

Prva pisana riječ i publikovani radovi iz kojih je nastala teorija preduzetništva djelo su francuskih autora iz 18. vijeka. Stoga se u literaturi opravdano smatra da je francuska škola dala najveći doprinos naučnom i stručnom istraživanju i uopštavanju prvih teorijskih postavki o preduzetništvu i preduzetnicima. Sama riječ preduzetništvo

izvedena je iz francuske riječi *entreprendre* kojom se definiše osoba koja nešto radi, odnosno preduzima, a da pri tom preuzima rizik novoga. Preduzetništvo kao pojam prvi je uveo francuski ekonomista irskog porijekla Ričard Kantijon (1680–1734) početkom 18. vijeka. On je u svom djelu *Esej o prirodi trgovine uopšte* pod preduzetnikom podrazumijevao osobu koja kupuje po poznatim cijenama, a prodaje po nepoznatim cijenama, dakle onima koje će se tek formirati. Takvim pristupom preduzetniku se pristupa kao osobi koja nosi rizik poslovnog poduhvata i neizvjesnosti u pogledu budućih poslovnih prilika. Kantijon ovom prilikom pokreće nekoliko pitanja: priroda rizika i neizvjesnost sa kojom se suočava preduzetnik, razlika između uloge vlasnika i preduzetnika i inovativna uloga preduzetnika. On ne poistovjećuje preduzetnike sa vlasnicima zemljišta ili kapitala, niti sa zaposlenima kod drugih poslodavaca koji rade za plate. Preduzetnici su za ovog autora posebna grupa ljudi koji preduzimaju određene poslove ili rade nešto uz ishod koji nije unaprijed siguran ili poznat (Schumpeter, 1975).

Francuski ekonomista i preduzetnik (vlasnik fabrike pamuka) Žan - Baptist Sej (1767–1832) uočava dvojnu ulogu preduzetništva po kojoj se preduzetnik pojavljuje kako na tržištu proizvodnih dobara i usluga u funkciji kupca rada, kapitala i zemlje, tako i na tržištu potrošnih dobara u funkciji ponuđača i prodavca. Sejov preduzetnik podstiče razvoj ekonomskih promjena koje nastaju sjedinjavanjem različitih proizvodnih faktora u uslovima preuzimanja preduzetničkoga rizika. Po njemu je preduzetnička dobit dohodak od rada, neka vrsta najamnine za visokorizičan i visokokvalifikovan rad preduzetnika. To je nagrada za preduzetnost, rizik i talent, to jest nagrada za rijetkost takve vrste rada koja zahtijeva postojanje mnogobrojnih kvaliteta koji nijesu tako često zastupljeni i sjedinjeni u jednoj osobi. Sejovu klasifikaciju tri faktora proizvodnje, (rad, kapital i zemlja) kao izvora dohodaka vlasnika, prihvatila je većina teoretičara sve do današnjih dana, kad se preduzetništvo (kao izvor preduzetničke dobiti) počinje izdvajati kao četvrti faktor proizvodnje (Schumpeter, 1975).

Englesku ekonomsku misao klasičnog perioda karakterišu nešto skromniji rezultati u analizi preduzetništva. Adam Smit (1723–1790) je povremeno govorio o preduzimaču, majstoru, trgovcu koji se izlaže riziku gubitka sredstava za proizvodnju, a njegova se uloga svodi na nadgledanje posla kako bi se osigurao profit. Dejvid Rikardo (1772–1823) i njegovi sledbenici su potpuno isključili preduzetnika iz analize,

zanemarujući tako Sejove doprinose. Džon Stjuart Mil (1806–1873) je za razliku od svojih prethodnika isticao značaj preduzetništva. On je zaslužen za uvođenje termina preduzetništvo (entrepreneurship) u širu akademsku upotrebu nakon 1848., posebno na engleskom govornom području. Mil je pod preduzetničkom funkcijom podrazumijevao ne samo nadzor nego i kontrolu, pa čak i upravu (Schumpeter, 1975).

Pojam preduzetnik u Njemačkoj se razvio u okviru tzv. “kameralističke tradicije” (upravnih savjetnika). Termin *Unternehmer* (preduzetnik) upotrebljavao se među njemačkim ekonomistima u 19. vijeku. Najveći značaj analizi preduzetničke djelatnosti u tom periodu u Njemačkoj dao je Hans fon Mangolt (1824–1868), koji je preduzetničku dobit smatrao rentom na sposobnost. On posebno ističe razvoj preduzetničkih inovativnih vještina kao preduslova za poslovanje bez promašaja i grešaka. Njegov koncept je baziran na pretpostavci o preduzetničkom talentu kao rijetkom daru i “rijetkom resursu”. Profit smatra specijalnom vrstom nagrade za preduzetnički talenat (Schumpeter, 1975).

U neoklasičnom periodu preduzetnik počinje sve više da se razlikuje od kapitaliste, kao i njegov profit od kamate. Valras (1834–1910) govori o sistemu u kome postoji statička ravnoteža i potpuna konkurencija, i u takvim uslovima preduzeće pokriva samo troškove. Preduzetnička dobit se može pojaviti samo unošenjem dinamičkih elemenata, tj. narušavanjem postojeće ravnoteže. Valras je isticao da su engleski ekonomisti pomiješali preduzetničku funkciju s funkcijom kapitaliste, a da su francuski ekonomisti pomiješali preduzetničku funkciju sa funkcijom rada. Međutim, i on sam je preduzetništvo sveo na redovnu poslovnu praksu i neku vrstu organizacije (Schumpeter, 1975).

Vrijednost preduzetništva u proizvodnji prvi put je naglašena u radovima Alfreda Maršala (1842–1924) 1890. godine. Oslanjajući se na Darwinovu teoriju on ističe “fenomen preživljavanja” prilagodljivih pojedinaca. On govori o dva tipa preduzetnika. Prvi su oni koji stvaraju novi posao i nijesu u stanju da izbjegnu rizik. Drugi slijede već postojeći šablon i dobijaju samo nagradu za kontrolnu funkciju. Maršal ističe da preduzetništvo zahtijeva puno više od puke kontrole i upravljanja. Preduzetnik mora da ima sposobnost predviđanja i uočavanja određene šanse koja predstavlja zadovoljenje realne potrebe na tržištu. On mora da posjeduje sposobnost pažljivog rasuđivanja i preuzimanja rizika, a uz to i da bude izuzetno inovativna ličnost. Po Maršalu posao

upravljanja profitabilnim firmama obuhvata dva važna elementa – mentalni napor i naprezanje u procesu organizacije i primjene novih metoda rada i veliki rizik. Profiti su nagrada za ovakvo naprezanje, a ne samo za posao upravljanja poslovanjem (Schumpeter, 1975).

Jedan od osnivača tzv. čikaške škole u ekonomiji – Frenk Hejman Najt (1885–1972), na temeljima učenja francuskih ekonomista pokušava preduzetnika definisati kao osobu koja spremno preuzima rizik i ostvaruje profit: kao nagradu za rizik (slučajevi s predvidljivom vjerovatnoćom i mogućnosti osiguranja) i kao nagradu za neizvjesnost (slučajevi s nepredvidljivom vjerovatnoćom i nemogućnosti osiguranja). Za razliku od rizika koji se odnosi na događaje čije su frekvencije pojavljivanja poznate iz iskustva prošlosti, neizvjesnost se odnosi na slučajeve čija se vjerovatnoća nastanka, to jest mogućnost pojavljivanja, može samo subjektivno procjenjivati. Takav pristup omogućava odvajanje i razlikovanje preduzetnika (vlasnika) i menadžera. Preuzimanje rizika i, posebno, neizvjesnosti poduhvata svakako je u domenu vlasnika, a ako on ovlasti menadžera da sam donosi odluke što i kako činiti u uslovima rizika i neizvjesnosti, onda menadžer preuzima neke od funkcija preduzetnika (Schumpeter, 1975).

Jozef Šumpeter (1883 –1950), istaknuti austrijski i kasnije američki ekonomista je sigurno jedna od najznačajnijih figura u istoriji misli o preduzetništvu. On je posjedovao ogromno vanekonomske znanje, posebno sociološko, koje je uspješno primjenjivao u svojim analizama, pa prema tome ne treba ni da čudi što njegove analize preduzetništva i inovativnosti imaju duboko sociološku osnovu. Iz toga razloga smo posebnu pažnju posvetili njegovoj analizi preduzetničke djelatnosti. Šumpeter kao jednu od ključnih varijabli preduzetničkog djelovanja ističe društvenu interakciju. Analiza njegove teorije preduzetništva pokazuje da on obično naglašava centralnu ulogu preduzetnika u ekonomskom razvoju, kao aktera koji će kroz inovaciju da poremete ekonomski *status quo*. Šumpeter ističe tri tipologije. Prva identifikuje glavne tipove preduzetničkog ponašanja:

- uvođenje nove robe,
- uvođenje novih načina proizvodnje,
- otvaranje novog tržišta,

- osvajanje novog izvora sirovina,
- reagovanje industrije na novi način.

Druga tretira tri oblika preduzetničke motivacije:

- želja za privatnim „kraljevstvom“,
- želja da se bori, pobijedi i osvoji,
- sreća i satisfakcija koje dolaze od rješavanja problema.

Treća se tiče faktora koji sputavaju ispoljavanje preduzetničke akcije. Svaki inovativni zadatak karakterišu izvjesne teškoće, jer se radi o nečem što je novo i biće ga teže planirati i razumjeti od dobro zasnovanih i uobičajenih aktivnosti. Drugo, postoji inertnost koja „leži“ u psihi samog čovjeka, to je ljudska tendencija da se opire svemu što odstupa od uobičajenog, rutine i ustaljenih načina postupanja (pored toga što postoji bolja alternativa). Na kraju postoji strah od društvene sankcije, to je neodobravanje onih koji nemaju običaj da odstupaju od unaprijed zadatog šablona. Da bi se ove inhibicije prevazišle pojedinac treba da ima neobično jaku volju i veliku ličnu snagu. Ovo su osnovne komponente Šumpeterove teorije.

Postoje mnoge nijanse koje ističu sociološku sofisticiranost i sprečavaju pokušaj da se njegova teorija o preduzetnicima svede samo na slavljenje nadljudske moći pojedinačne volje. Iako Šumpeter naglašava izvanredne karakteristike „preduzetničkog tipa“, on je daleko od metodološkog individualiste. Šumpeter stavlja preduzetničku akciju u širi kontekst onoga što on zove „kružni tok“, a koji obično označava stabilan socio-ekonomski sistem. Postoji jasno strukturiran tok ljudske akcije, u okviru ovog toka pojedinci ne posjeduju puno snage za različitošću jer su većinom zadovoljni da se kreću po postojećim putevima kojima upravljaju navika i rutina. „Postoji veoma malo svjesne racionalnosti: društvo je ono što oblikuje određene želje koje mi posmatramo...želje se moraju prilagoditi grupi kojoj pojedinac pripada kada odluči da nešto uradi...polje individualnog izbora je uvijek, mada na različite načine, oivičeno društvenim navikama ili konvencijama“ (Schumpeter,1961: 91).

Šumpeterov preduzetnik se javlja kao izuzetak koji potvrđuje ovo pravilo: racionalan, egoističan, egocentričan i posjeduje ove kvalitete do te mjere da je neobičan i

rijedak po prirodi. Obično se prema ovom definisao preduzetnik kao herojski ekonomski supermen, ali time se ignorišu mnoge kvalifikacije koje karakterišu Šumpeterov pregled „moći volje“. Šumpeter definiše racionalnost i egocentričnost kao sastavne elemente preduzetničkog egoizma, ali ne kao psihološke karakteristike, već kao odlike društvenog procesa koji održavaju red u „kružnom toku“. Racionalnost je reakcija na konvencije tradicionalnog znanja, ona je neophodna do te mjere da inovacije koje raskidaju sa ustanovljenom rutinom zahtijevaju viši nivo mentalnog napora. Slično, preduzetnička egocentričnost se definiše u smislu relativnog odvajanja od tokova tradicije i navika što omogućava započinjanje novih aktivnosti. Ovo su odlike „pojedince u okruženju, ili bolje rečeno protiv okruženja, prije nego pojedinca samog za sebe“ (Barnes, 2000: 65).

Može se prigovoriti da takva sociološka interpretacija, koja priznaje Šumpeterovu strukturalističku tendenciju, nije u skladu sa tezom da ograničenja preduzetničke akcije počivaju u „psihi samog preduzetnika ili u njegovoj tvrdnji da preduzetničkom lideru treba ‘nova ili drugačija’ vrsta napora volje da bi se borio u okruženju reda i svakodnevnih rutina sa opsegom i vremenom za počinjanje i razrađivanje novih kombinacija i da bi sebe ubijedio da to posmatra kao pravu mogućnost, a ne samo san“ (Schumpeter, 1961: 86). Ako se „napor volje“ interpretira čisto kao nezavisna moć pojedinca (sloboda volje ili sloboda izbora), onda je to poteškoća. Ali Šumpeterovo korišćenje pojma volje je, čini se, potpuno u skladu sa neindividualističkom koncepcijom, da volja nije sposobnost pojedinca da napravi neograničen izbor već mogućnost da se prati tok akcije čiji uzrok ne može da se odvoji od društvenog procesa i uticaja. Da bi druga Šumpeterova ključna inhibicija, a to je ograničavajući uticaj društvenih sankcija, mogla da funkcioniše neophodno je shvatanje moći volje kao društvenog procesa. Takvo posebno ponašanje nije ponašanje pojedinačnog inventivnog genija – nove mogućnosti su uvijek nagomilane i prisutne u svim vrstama ljudi. To je prije neizbježno društveni proces stvaranja. Tačnije mogućnost da neko bude lider i da utiče na druge (Goss, 2005).

U centru Šumpeterove koncepcije preduzetništva čini se da leži jaka teorija društvene kontrole koja se zasniva na konvenciji, rutini, navici i društvenoj sankciji. Ove društvene kontrole imaju funkciju da regulišu ponašanje, u ovom slučaju da ograniče mjeru do koje će pojedinci biti spremni da učestvuju u „devijantnim“ inovativnim

akcijama. Ali takva kontrola nikad nije totalna i Šumpeter je smjestio preduzetnika u tu devijantnu ulogu. Njegovo objašnjenje preduzetničke devijantnosti koja je zasnovana na pojedinačnoj motivaciji zadržava jak sociološki prizvuk. Prvi od njegova tri preduzetnička motiva – volja za privatnim preduzećem, korjen nalazi u zabrinutosti za dobijanje i gubitak društvenog statusa. Drugi, volja za osvajanjem se tiče društvene ambicije i demonstracije društvene superiornosti. Samo se „ljubav prema stvaranju“ definiše kao urođeni motiv.

Od savremenih teoretičara preduzetništva neophodno je navesti mišljenje Izrail Kirznera (1992) koji tvrdi da je suština preduzetništva u brzom reagovanju na profitne šanse koje se ukazuju na tržištu. Ova definicija se bazira na individualnim razlikama u sposobnosti zapažanja aktuelnih događaja u okruženju. Vrlo bitna preduzetnička karakteristika je upravo sposobnost da se uoči ono što su drugi propustili ili previdjeli. Prema Kirzneru preduzetnik ima mehanizam za dovođenje tržišta u stanje ravnoteže. Upravo se u toj tački on razlikuje od Šumpetera koji preduzetnika smatra glavnim akterom koji „izbacuje“ tržište iz ravnoteže .

Slično Kirzneru razmišlja i američki ekonomista, nobelovac Teodor Šulc. Preduzetništvo je označio kao sposobnost uspješnog djelovanja u uslovima tržišnih neravnoteža. Uslovi tržišne neravnoteže po njemu su egzogeni. Neravnoteže stvaraju nove mogućnosti koje preduzetnici uočavaju i koriste. Oni preusmjeravaju resurse shodno novim uslovima i tako sistem ponovo vraćaju u ravnotežu. Neravnoteže, dakle, podstiču razvoj preduzetništva. Budući da je preduzetništvo u ovom konceptu označeno kao sposobnost da se djeluje u neravnotežnim situacijama, ono predstavlja dio ljudskog kapitala. Iz toga slijedi da svako poboljšanje kvaliteta ljudskog kapitala podstiče i preduzetništvo. I kod ovog autora je uočljivo suprotstavljanje Šumpeterovom gledištu.

Na teškoće konceptualnog određenja preduzetništva i pojednostavljenog pristupa koji preduzetništvo upotrebljava kao sinonim za preduzeće i menadžment – upozorava Vilijam Baumol (1983). Preduzetništvo je konceptualno povezano sa: poštovanjem preduzetničkih prilika i podsticanjem preduzetničkih inicijativa (rizik upravljanja, orijentisanost na akciju, kratkoročno odlučivanje, fleksibilnost poslovanja), strateškom orijentacijom preduzeća ili strateškim planiranjem (promjene u tehnologiji, organizaciji, prilagođavanju tržištu i konkurenciji, isticanju socijalnih vrijednosti), afirmacijom

menadžerskih struktura (koordinacija ključnih poslovnih djelatnosti i funkcija, promjene u sistemu vlasničke kontrole, veća nezavisnost i samostalnost zaposlenih), promjenom kontrolnih mehanizama proizvodnih faktora (zamjena dugoročnih mehanizama kontrole povećanom specijalizacijom i profesionalizacijom, polazeći od konkurentskih pritisaka na efikasnu upotrebu resursa i snižavanje rizika).

Zanimljiv pristup preduzetništvu pruža Džordž Gilder (1992), zagovornik neograničenog preduzetništva (unrestricted entrepreneurship). Po njemu, preduzetnik nije oruđe tržišnih sila, već je neko ko ih oblikuje, producent i razvojni činilac – preduzetništvo je svrhovita aktivnost usmjerena ka iniciranju i razvijanju profitno orijentisanih poslova. Mark Kason (1982) preduzetništvo vidi kao proces procjene i donošenja odluka o upotrebi ograničenih resursa. Pokušavajući da napravi sintezu različitih pristupa objašnjavanju preduzetničkog fenomena, Kason ističe da su preduzetnici specijalisti koji se uz pomoć procjene nose s novim i sve kompleksnijim problemima. Upravo je procjenjivanje u donošenju odluka ključ koji povezuje sve dosadašnje teorije o preduzetništvu – preduzetničko procjenjivanje je sposobnost donošenja uspješnih odluka u uslovima kad ne postoji odgovarajući model ili pravilo odlučivanja, ili kad su potrebni podaci nepotpuni ili nedostupni.

Po mišljenju Pitera Drakera (1991), suština preduzetništva sadržana je u kreaciji nove organizacije sposobne za profitno poslovanje i za mogućnost samoodržanja. Preduzetništvo podrazumijeva "raditi nešto na drugačiji način, a ne raditi nešto bolje od onoga što već postoji", čime se ono odvaja od rutine upravljanja zadacima alociranja resursa u preduzećima. U tom kontekstu se manifestuju i osnovne determinante preduzetničkog ponašanja: traganje za promjenama, reagovanje na promjene i korišćenje promjenama kao povoljnim prilikama. Inovacije su, po Drakeru, specifični alati koji preduzetnicima omogućuju korišćenje razvojnih šansi kao pogodnosti za pokretanje različitih poslova. Preduzetnici su upućeni na istraživanje svrhovitosti takvih izvora promjena i njihovih simptoma, te procjenjivanje šansi za uspjeh što iniciraju mogućnost realizacije inovacije, uz posjedovanje znanja kako uspješno unijeti inovacije u praksu.

Ukratko, možemo da zaključimo da unutar društvene nauke ne postoji konsenzus oko objašnjenja mjesta i uloge preduzetnika u tržišnim procesima. Cjelokupnu literaturu o preduzetništvu, kako ističe Baumol, možemo podijeliti s obzirom na to kako autori

povezuju preduzetnika sa jednom od dvije aktivnosti: ili kao osobu koja organizuje posao ili kao inovatora. Literatura se tako diferencirala shodno tome da li autori naglašavaju prvo ili drugo gledište.

2.2. Empirijska tipologija preduzetnika

Težnja ka što potpunijem određenju preduzetnika i preduzetništva uvela nas je u pregled različitih radova u kojima su brojni autori nastojali da daju svoje određenje navedenih pojmova. Sumirajući sva određenja preduzetnika i preduzetništva vidimo da sva proizilaze iz dva ključna teorijska pristupa. Prema prvom preduzetništvo je posebna vrsta upravljanja kojom se pokušavaju iskoristiti odgovarajuće poslovne prilike. Preduzetnik je tu realizator procesa nalaženja, stvaranja, slijeđenja i iskorišćavanja povoljnih poslovnih mogućnosti. Prema drugom pristupu, preduzetništvo je djelatnost preduzetnika – poslovnih ljudi posebnog obilježja i posebnog smisla za biznis. To su ljudi čije je nadahnuće za preduzetničke aktivnosti u njihovom talentu ma kako ga teško definisali.

Autori koji naglašavaju prvi pristup preduzetništvo vide kao poslovni proces u kojem oni koji u njega ulaze moraju biti spremni da: identifikuju poslovnu priliku, strukturiraju posao, pronađu resurse, započnu posao i ostvare vrijednost. Polazeći od ovakvog gledišta preduzetnika, kao operativnog rukovodioca organizacije, preduzetništvo se tretira kao posebna praksa koja se temelji na znanju i umjeću, pa prema tome nema naučne metode kojom bi se unaprijed utvrdilo da li će neko biti uspješan preduzetnik (Čengić, 2009).

Druga teorijska paradigma u preduzetniku vidi inovatora, osobu posebnih osobina ličnosti, prije svega kreativca spremnog na preuzimanje rizika i odgovornosti, sa izraženom težnjom za uspjehom. U ovom slučaju, kao što smo vidjeli, posebno mjesto pripada Šumpeteru, koji suštinu preduzetništva vidi u inovativnom ponašanju preduzetnika.

U kontekstu priče o određenju preduzetnika i preduzetništva ne možemo a da se ne osvrnemo na najznačajnije empirijske tipologije. Ovdje se prije svega misli na radove čiji su zaključci o određenim tipologijama preduzetnika nastali na temelju neposrednih empirijskih podataka. Broj tih radova je u konstantnom porastu i analizirajući ih primjećujemo da zavisno od razdoblja dominiraju različite tipologije. Drago Čengić

(2009) naglašava da je jedna od najzastupljenijih podjela ovog tipa “klasična tipologija preduzetnika” koja se razvila u SAD, a koja je razlikovala preduzetnike-zanatlije (craftsman-entrepreneur) od preduzetnika mogućnosti (opportunistic entrepreneur). Ona je najdoslednije došla do izražaja u radovima Smita i Minera (1983), kao i Kupera, Dankelberga i Vua (1998). Prema ovim autorima, što se pojedini preduzetnici više uklapaju u model preduzetnika-zanatlije, veća je vjerovatnoća da će preduzeća koja vode imati obilježja poslovne rigidnosti, dok pojedinci koji se više uklapaju u model preduzetnika mogućnosti učestalije imaju preduzeća koja su spremna za promjenu i adaptaciju na zahtjeve iz okoline. Suštinska razlika između ova dva tipa preduzetnika bi bila, kako Smit zaključuje, u tome što je kod preduzetnika mogućnosti veća vjerovatnoća da svoje preduzeće poslije početnih poslovnih faza dovedu do značajnog poslovnog i organizacijskog rasta, nego kod preduzetnika-zanatlija (Čengić, 2009).

U ovom veoma značajnom i složenom poslu definisanja pojmova preduzetnika i preduzetništva, koji se koriste u sociološkim istraživanjima, uvijek se mora poći od određenog društvenog i kulturnog konteksta u kojem se ona sprovode. Uzmemo li u obzir upravo ovu konstataciju da je društveni kontekst jedna od odrednica bilo koje tipologije preduzetnika i preduzetništva, onda je postsocijalistička stvarnost nezaobilazna osnova prilikom njihovog određenja. To nam potvrđuje i Ruta Aidis (2005) koja daje svoje viđenje preduzetništva prilagodivši ga postsocijalističkim zemljama. Ona, prije svega, mala i srednja preduzeća u zemljama postsocijalističke transformacije vidi kao ključne pokretače preduzetničke inicijative, naglašavajući da je za dalji razvoj ovih društava veoma važan porast broja ove firmi ovog tipa, jer se upravo u njima odvija preduzetništvo. Polazeći od ove temeljne pretpostavke Aidis pravi tipologiju koja razlikuje preduzetnike iz nužnosti (necessity entrepreneurs) od preduzetnika koji su vođeni tržišnim prilikama (opportunity entrepreneurs). “Preduzetnici iz nužnosti preovladavaju u zemljama u razvoju gdje nedostatak drugih alternativa primorava pojedince da se angažuju u preduzetničkim aktivnostima. Suprotno od njih, preduzetnici vođeni tržišnim prilikama predstavljaju pojedince koji su ušli u preduzetništvo sa željom za razvojem tržišno ostvarive ideje ili sa željom za realizacijom vlastitih sposobnosti kroz osnivanje novih poslovnih poduhvata“ (Aids, 2005: 25). Aids prihvata mišljenje i onih autora koji smatraju da se većina vlasnika malih i srednjih preduzeća u postsocijalističkim zemljama najbolje opisuje pojmom vlasnici (proprietors), čime se

naglašava da su postali ne samo preduzetnici iz nužnosti, nego i da nemaju naviku da viškove proizvodnje ulažu u širenje poslovanja i rast preduzeća, već u ličnu potrošnju. Tu se, naravno, neophodno zapitati koliko preduzetnici, koji su prije svega zaokupljeni borbom za opstanak i ličnom potrošnjom, mogu biti nosioci ekonomskog razvoja u postsocijalističkim zemljama.

Upoređujući ove tipologije Čengić (2009) zapaža da se jedna klasična tipologija, ona koja razlikuje preduzetnike-zanatlije i preduzetnike mogućnosti nastala u SAD i Evropi krajem šezdesetih, sedamdesetih i osamdesetih godina, u postsocijalističkim okolnostima transformisala u jednu novu tipologiju – onu na preduzetnike iz nužnosti i preduzetnike vođene tržišnim prilikama. U toj se transformaciji ogleda i činjenica da postsocijalistička društvena i ekonomska stvarnost daje prednost preduzetnicima kao upravljačima koji pokušavaju maksimalno iskoristiti određenu poslovnu priliku, a ne kao inovatorima u Šumpeterovskom smislu.

Duboko svjesni multidimenzionalnosti preduzetničkog procesa, (čija definicija najviše zavisi od fokusa sprovedenog istraživanja) za potrebe ovog istraživanja oslonili smo se na sociološke interpretacije pojma preduzetništva koje su nam poznate iz istraživanja u kojima su se već nalazila ovakva razmatranja. Prije svega ćemo se osloniti na određenja koja je dao profesor Bolčić, autor koji se više od ostalih sociologa na ovim prostorima bavio ovim fenomenom: (1) poslovno angažovanje kojim se uspostavlja preduzeće ili neka aktivnost preduzeća, kombinovanjem činilaca poslovanja, inovacijama i kontrolom rizika poslovanja; (2) uspostavljanje i obavljanje sopstvenog posla, obično u vidu malog ili srednjeg privatnog preduzeća (Bolčić, 2007). U skladu sa definicijama preduzetnika i preduzetništva, opredijelili smo se da empirijski dio usmjerimo na preduzetništvo kao aktivnost uspostavljanja i vođenja posla u obliku malog i srednjeg privatnog preduzeća. Ne dovodeći u pitanje značaj koji imaju preduzetnici u velikim preduzećima, pošli smo od činjenice da je u današnjem društvenom kontekstu Crne Gore preovlađujući broj malih i srednjih firmi, koje prema zvaničnim podacima čine 99,8% od ukupnog broja (MONSTAT, 2012). Da se suštinski preduzetnički procesi u zemljama postsocijalističkih društava odvijaju upravo u malim i srednjim preduzećima, kao što smo vidjeli, sugerišu nam i drugi istraživači.

Ovakvo shvatanje preduzetništva jeste preusko, jer ono ne podrazumijeva samo osnivanje preduzeća, već, uzimajući u obzir Šumpeterovo određenje, i uvođenje nove

aktivnosti, kreiranje novog proizvoda ili usluge, novi oblik organizacije i sl. Međutim, uvjereni smo da u uslovima društvene transformacije samo osnivanje preduzeća i namjeru da se bavi privatnim poslom možemo tretirati kao preduzetničku djelatnost. Ovo tim prije što opravdano možemo pretpostaviti da je većina njih bez bilo kakvog preduzetničkog iskustva ili znanja odlučila da pokrene vlastiti biznis u vrijeme izrazito turbulentnih društvenih promjena. U ovakvim uslovima, kako Aidis (2005) ističe, i najobičnije pokretanje privatnog preduzeća zahtijeva preduzetničke sposobnosti daleko iznad onih koje se očekuju u stabilnim tržišnim prilikama razvijenih zapadnih zemalja.

2.3. Društvene okolnosti koje pogoduju razvoju preduzetništva

Na razvoj preduzetništva utiču brojni faktori, među kojima poseban značaj imaju faktori ukupnog društvenog razvoja, stepen ekonomske razvijenosti društva, kultura, politički odnosi, nivo razvijenosti pojedinih organizacija i institucija, ali i društvenih grupa, svijest, navike i običaji, sistem vrijednosti i razni drugi faktori koji posredno ili neposredno utiču na preduzetničku djelatnost. Preduzetništvo je uticalo na razvoj društva u kome je nastajalo i razvijalo se kao društveni proces, ali je i razvoj društva uticao na preduzetništvo kao specifičnu društvenu pojavu. Zato vlada mišljenje da preduzetništvo vuče svoje korijene još od nastanka ljudskog društva kada je prvobitni čovjek zahvaljujući svojoj inovaciji i kreaciji uspio da ostvari postavljene ciljeve.

Rasprostranjenost preduzetništva, odnosno broj preduzetnika, motivacija za preduzimanje različitih aktivnosti, zavise od privrednog i društvenog okruženja u najširem smislu. Budući da preduzetnici ne djeluju u vakumu, za njihov uspješan razvoj neophodno je uspostaviti okolnosti u kojima vlada preduzetnička klima. Poznato je da društveni, kulturni i politički uslovi imaju važnu ulogu u oblikovanju opštih uslova života u nekoj zemlji (društvene norme i ponašanja, nivo demokratije, stepen obrazovanja, politička stabilnost, odnos prema preduzetništvu i percepcija preduzetnika itd.), uključujući i uslove za razvoj preduzetništva. Iskustvo razvijenih društava pokazuje da kombinacija povoljnih kulturnih, političkih i društvenih faktora doprinosi stvaranju preduzetničkog društva. Da bismo te uslove sagledali u cjelini neophodno je razmatranje zajedničke uloge istorijskih tokova, kulturno vrijednosnih faktora, ekonomske podloge, organizaciono-institucionalnih okvira, normativne sfere, grupnih i individualnih motiva

za djelovanje socijalnih aktera, te spleta spoljašnjih uticaja u konkretnim istorijskim situacijama.

Za uspješan razvoj preduzetništva neophodno je postojanje odgovarajućih institucija i pravila kroz koje te institucije funkcionišu. S obzirom da je preduzetništvo dinamična, inovativna aktivnost stvaranja nove vrijednosti, ono je neminovno skopčano sa preuzimanjem rizika i neizvjesnosti. Ovdje je veoma važna uloga države u regulisanju globalnih institucija i pravila, kao okvira u kome se može slobodno upravljati sopstvenim preferencijama. Načelno opredijeljene u vezi sa poželjnim institucionalnim ambijentom (svojinski aranžmani, poštovanje ugovora, podsticanje slobodne konkurencije) uglavnom nijesu sporni, ali treba naglasiti da ne postoje gotovi univerzalni institucionalni modeli koji bi se mogli jednostavno implementirati budući da su ti modeli uslovljeni mnoštvom faktora, kao što su istorijski, nacionalni, kulturni, a često i regionalnim i lokalnim. Dokaz toga je istovremeno postojanje različitih modela tržišne privrede u kojima su institucionalne osnove društva različito postavljene. To znači da bi svaka manje razvijena zemlja trebalo da pronađe onu strukturu institucija koja bi, kanalisana kroz lokalnu praksu i potrebe, mogla da zadovolji imperativ stvaranja preduzetničkog društva.

U formiranju i shvatanju društvenih okolnosti koje pogoduju razvoju preduzetništva posebno treba naglasiti bliskost preduzetništva sa slobodom pojedinca, sa slobodnim društvom, sa ekonomskim slobodama i političkim slobodama. Sloboda je potrebna jer omogućuje da raspoložive informacije budu u pravo vrijeme i na najbolji mogući način iskorišćene. Ukoliko se omogućiti pojedincima ili organizacijama da slobodno djeluju oni će rukovodeći se svojim ciljevima i interesima tražiti i pronalaziti neophodne informacije. Taj posao ne može niko na bolji način da obavi u njihovo ime. Upravo u aktiviranju lične inicijative u najširem smislu te riječi ogleda se suština slobodnog preduzetništva. To se mora prihvatiti kao vrijednost u sistemu vrijednosti koji odgovara preduzetništvu i koji preduzetništvo izgrađuje. Preduzetništvu je stran totalitarni način mišljenja s obiljem raznih predrasuda koje proizvode strah od slobode. Država tu treba da odigra ključnu ulogu, ali to ne znači da država ne bi trebalo da reguliše pojedine oblasti ekonomskog života od značaja za stabilnost, održavanje i prosperitet nacionalne ekonomije. Ona bi kao globalni preduzetnik trebalo da stvara razne pretpostavke za razvoj preduzetništva: razni fondovi, stimulisanje preduzetničkih inicijativa, oslobađanje od poreza onih koji izdvajaju za razvoj preduzetništva,

obezbjedjivanje ravnopravnih uslova poslovanja u smislu slobodnog ulaska i izlaska sa tržišta, pristupa informacijama, skraćenju i pojednostavljenju postupaka osnivanja preduzeća, maksimalnog eliminisanja raznog nepotrebnog adminstriranja i sl. U tom pogledu ona mora da bude dosledna i principijelna, ravnopravna prema svima.

„Dvije najznačajnije institucije za pospješivanje preduzetništva su dobro definisana svojinska prava i vladavina zakona“ (Boetke and Coyne, 2003: 35). Usaglašeno je mišljenje da su ove društvene institucije ključne za razvoj ekonomije. Povezivanje ovih institucija sa preduzetništvom prati istu logiku institucionalne analize ekonomskog razvoja, tačnije, široko rasprostranjeno poštovanje dobro definisanih pravnih dužnosti i odsustvo arbitrarnog traženja rente onih koji su na vlasti (korupcija, smanjenje neuobičajenih rizika, niža cijenu transakcije itd.). Preduzetnici koji su osnovni pokretači ekonomske promjene su posebno osjetljivi na ove faktore (Baumol, 1990).

Istraživanja koja je sprovodio Džonson (2000) u pet bivših sovjetskih republika pokazuju da nebezbjedna svojinska prava definisana kao česta potreba da se vrši nelegalno plaćanje (mito), protekcija, neefikasni sudovi, bili su više sprečavajući za preduzetništvo nego neadekvatne finansije. Veći nivo poštenog poslovanja i veća zaštita svojinskih prava povećavaju stepen ulaska u preduzetništvo. Za dobre rezultate je neophodna i zaštita ekonomskih interesa (u širem smislu svojinskih prava), kao i brzi sudovi. Ne mora se ni reći da efikasnost formalnih pravnih pravila počiva na široko raširenoj društvenoj normi legalnosti (Berkowiz, Pistor and Richard, 2003), što je sa druge strane čvrsto povezano sa nacionalnom kulturom.

Istraživanja su pokazala da sposobnost društva da odgovori na permanentne ekonomske izazove suštinski zavisi od institucija, formalnih i neformalnih obrazaca ponašanja, putem kojih se obavlja socijalno-ekonomska interakcija. Ona institucionalna struktura koja obezbjeđuje društvene interakcije stimulatívne za preduzetništvo, inovacije, akumulaciju i efikasno korišćenje faktora proizvodnje, povoljno utiče na razvoj preduzetničke aktivnosti. Takav sklop institucija rezultat je dugotrajne socio-kulturne evolucije. „Institucije imaju važno svojstvo administrativne sigurnosti: u zakonima koji regulišu pojedine oblasti života dovoljno jasno stoji šta će se desiti, kakve će posledice i troškove sebi natovariti onaj ko se ogreši o zakonske odredbe. To u jednom važnom segmentu čini predvidivim ponašanje članova zajednice, a saznanje o tome kako će se u određenim situacijama ponašati drugi daje svakom pojedincu mogućnosti odgovarajućeg

planiranja sopstvenih akcija; rezultat ovakve snabdevenosti informacijama i odlučivanja prilagođenog odlukama i ponašanjima zajednice u kojoj posmatrani subjekt živi i radi jeste visok stepen koordinacije individualnih odluka, veća efikasnost pojedinačnog odlučivanja i, posebno, silno povećava efikasnost ekonomskih ali i drugih procesa na nivou sistema kao celine. Ako se formalne institucije izdvajaju jemstvom izvedenim iz državne prinude, te tako ponašanjem i procesima odlučivanja daju veći ili manji stepen pouzdanosti, neformalne institucije takođe imaju sličan učinak jer i one u ponašanje unose brojna ograničenja i tako ih čine predvidivim“ (Madžar, 2008: 18).

Govoreći o uslovima koji su neophodni za razvoj preduzetništva ne možemo a da ne pomenemo značaj kulture kao faktora koji u velikoj mjeri determiniše uspostavljanje i funkcionisanje preduzetničke aktivnosti. Ovdje, prije svega, mislimo na vrijednosti kao dijelu kulture, koje utiču na poslovanje i preduzetnički duh određenog društva. Da kultura nema uticaja, jedan institucionalni okvir koji se pokazao kao uspješan u jednom društvu bio bi efikasan u svim ostalim. Postoji bezbroj primjera (Istočna Evropa, Južna Amerika i sl.) koji ovo demantuju. Svakako da određene institucionalne politike stvaraju osnovu za ekonomski i uopšte društveni razvoj, ali same po sebi nijesu dovoljne, jer je pitanje koliko su primjenljive u kulturnom kontekstu određenog društva.

U savremenoj teoriji sve više se govori o povezanosti ekonomskih i kulturnih vrijednosti. Kako kaže Marijano Grondona (2004), ekonomski razvoj je suviše značajan da bi bio prepušten samo ekonomskim vrijednostima, odnosno, sam ekonomski razvoj treba shvatiti kao „kulturni proces“. Postoje autori koji koriste termin „ekonomska kultura“ i pod tim podrazumijevaju društveno-kulturni kontekst unutar kojega postoje ekonomske aktivnosti i ekonomske institucije (Berger, 1995). Takođe, i Frensis Fukujama (1997) ističe da je ekonomski život duboko ukorijenjen u društveni život, odnosno da se on ne može razumjeti bez uključivanja u razmatranje vladajućih običaja, morala i navika jednog društva.

Kultura može da bude i stimulatívna i inhibirajuća u odnosu prema razvijanju neke djelatnosti ili društva kao cjeline. Kada je riječ o razvoju preduzetništva, postoje kulture koje mu idu na ruku i koje ga podstiču na razne načine, baš kao i one koje za njegov razvoj predstavljaju pravu smetnju i teško savladivu prepreku. Veber je sistem vrijednosti, koji nastaje kao rezultat djelovanja protestantizma, identifikovao kao ključni elemenat u objašnjenju razvoja preduzetništva u Zapadnoj Evropi. Hiršman ističe da do

ostvarivanja društvenog napretka dolazi na taj način što se jedna strast usmjerava protiv druge sa ciljem da se izbjegne propadanje društva. Kapitalizam, po njemu, aktivira dobroćudne ljudske sklonosti na račun zloćudnih. Zarađivanje novca je postalo strast koja je suprotstavljena drugim strastima koje obuzdava. Svijet u kome vladaju interesi ima dvije značajne prednosti: predvidljivost i postojanost, što takođe djeluje stimulativno na preduzetništvo (Hiršman, 1999).

Nacionalna kultura svojim sadržajem kreira predispoziciju da se organizacijska kultura, organizacijska struktura, motivacija ili stil vođenja oblikuju na određeni način. Izbjegavanje odnosno neizbjegavanje neizvjesnosti je rezultat dominantnog prisustva „muških“ ili „ženskih“ vrijednosti u nacionalnoj kulturi. Visoko izbjegavanje neizvjesnosti u nacionalnoj kulturi utiče da pripadnici te kulture imaju izraženu potrebu za sigurnošću, što se negativno odražava na razvoj preduzetništva. Kulturni faktori koji utiču na formiranje preduzetničkih događaja se najviše osjećaju kroz formiranje pojedinačnih vrijednosnih sistema. Preciznije, u društvenom sistemu koji pridaje veliku važnost formiranju novih preduzeća, više pojedinaca će izabrati taj put. U širem smislu, društveni sistem koji daje veliku važnost inovaciji, preuzimanju rizika i nezavisnosti, više je vjerovatno da će proizvesti preduzetničke poduhvate od sistema sa suprotnim vrijednostima.

Posebno značajno istraživanje u kojem se analizirala kultura kao faktor menadžerskog ponašanja bilo je istraživanje holandskog autora Gereta Hofstede (1980). On pravi razliku između kulture kolektivism i kulture individualizma. Za raspravu o kulturnim činiocima koji podstiču, odnosno ograničavaju razvoj preduzetništva, svakako je značajno uočavanje prevlasti kulture individualizma ili kulture kolektivism u datoj sredini. Preduzetništvo pretpostavlja aktere sa individualizovanim identitetom, koji imaju vlastite potrebe i interese, i koji tako djeluju. Preduzetnici hoće da djeluju autonomno, da teže prevashodno individualnom postignuću, da su spremni snositi rizik i odgovornost za odluke koje su samostalno donijeli. Kultura kolektivism koja bi ohrabrivala podređivanje pojedinačnih aktera kolektivu i kolektivnim interesima, gdje bi svaki akter bio određen kolektivnim identitetom, gdje bi dobrobit zajednice bila ključni pokretač svake akcije, gdje bi se rizik i odgovornost za sve odluke prenosili na zajednicu, takva kultura ne bi doprinosila izdvajanju i djelanju ljudi kao preduzetnika, niti bi pogodovala stvaranju klime za preduzetničko ponašanje (Bolčić, 2008).

Preduzetništvo, prema tome, predstavlja posledicu brojnih ispreplijetanih faktora koji stoje u pozadini. Ono zahtijeva postojanje preduzetničke kulture, odnosno čitavog skupa vrijednosti i formalnih i neformalnih normi. Svi ovi faktori treba da doprinesu stvaranju preduzetničkog društva u kojem su inovacije i preduzetništvo normalne, redovne, stabilne i kontinuirane pojave, odnosno inovacije i preduzetništvo moraju da postanu integralna aktivnost koja održava život u organizacijama, privredi, društvu. “Sa sociološkog stanovišta je posebno značajno da li je preduzetništvo u jednom društvu dobilo poseban karakter cjelovitog načina mišljenja, stila života, veza i odnosa sa okolinom da se njegovi glavni akteri – preduzetnici konstituišu u posebnu društvenu grupu. Za to su osnovne pretpostavke: sredstva za preduzetničko djelovanje, stabilni pravni propisi, društvena klima u kojoj su sigurni uslovi za trajno i stabilno preduzetničko djelovanje i to što šireg kruga ljudi. Ako toga nema preduzetnici ne mogu imati neophodnu autonomiju što je neophodan uslov za preduzetničku djelatnost u cjelini. Treba istaći, ipak, bez obzira na postojanje optimalnih uslova za preduzetničku djelatnost u jednom društvu to nikada ne isključuje izvjestan stepen rizika koju preduzetnička djelatnost nužno nosi sa sobom. Koliko u preduzetničkom društvu treba da bude obezbijedena sigurnost da će dobit preduzetničke djelatnosti ići u ruke onih koji su najviše doprinijeli da se ona ostvari, u istom stepenu treba da se zna da će konsekvence eventualnog neuspjeha snositi preduzetnici kao glavni akteri poslovnih zahvata“ (Vukićević, 1998: 30).

3. OSNOVNE KARAKTERISTIKE PREDUZETNIKA KAO NOSILACA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI

3.1. Preduzetničke osobine

„Preduzetnici nisu kapitalisti, iako im je svakako potreban kapital, kao i kod svih drugih privrednih aktivnosti (i većine vanprivrednih). Oni nisu investitori. Oni, naravno, preuzimaju rizik, ali to čini svako ko se i kad se angažuje u bilo kojoj vrsti ekonomske aktivnosti. Suština ekonomske aktivnosti jeste u predavanju sadašnjih resursa budućim očekivanjima, što znači njihovo predavanje neizvesnosti i riziku. Preduzetnik, takođe, nije ni poslodavac ali može da bude i to često jeste – samozaposleni, neko ko radi sam i za svoj račun. Preduzetništvo, dakle, jeste posebna karakteristika, bilo pojedinca, bilo ustanova ili preduzeća. Ono nije i karakterna crta; tokom trideset godina viđao sam ljude najrazličitijih ličnih i karakternih crta i vrsta temperamenata, koji su se svi podjednako dobro snalazili u izazovima preduzetništva. Izvesno je, međutim, da ljudi koji traže sigurnost, izvesnost, obično neće biti i dobri preduzetnici. Takvi ljudi verovatno neće biti uspešni ni u nekim drugim aktivnostima – u politici, na primer, ili na komandnim položajima u armiji, ili kao kapetani prekookeanskih brodova. U svim tim poslovima, naime, moraju se donositi odluke, a suština svake odluke leži u njenoj neizvesnosti“ (P.Draker, 1991: 41).

Preduzetništvo predstavlja izuzetno dinamičnu djelatnost na koju utiče veliki broj subjektivnih i objektivnih faktora koji se međusobno prepliću. Sasvim je jasno da ne mogu svi akteri koji su uključeni u preduzetnički proces konstantno uočavati i koristiti preduzetničke mogućnosti i postizati maksimalan profit. U stvarnosti možemo uočiti veliki broj situacija gdje se dobijaju rezultati potpuno suprotni od očekivanih, čak i onda kada se upotrebljavaju isti resursi u sličnim okolnostima koji su nekad dali pozitivne rezultate. To znači da nijedna aktivnost ne pruža potpuno sigurnu šansu za uspjeh u uslovima tržišne nesigurnosti, već samo pruža manju ili veću vjerovatnoću uspjeha. Vjerovatnoća uspjeha može da bude izglednija ili manje izgledna zavisno od brojnih faktora.

Da li svako može da bude uspješan preduzetnik ili uspešni preduzetnici imaju specifične karakteristike i sposobnosti? Koje osobine ih čine posebnim? Da li su te karakteristike koje ih čine uspješnim urođene ili se mogu naučiti? Da li uspjeh preduzetnika zavisi isključivo od njihovih ličnih osobina ili su za uspjeh podjednako značajna njihova znanja, iskustva i ukupni poslovni ambijenti? Ova pitanja bila su predmet mnogih istraživanja, sa ciljem da se definiše preduzetnik, da se ispituju karakteristike preduzetnika, i da se objasne ključni faktori njihovog uspjeha.

Sposobnost prepoznavanja mogućnosti (prepoznavanja šansi) – Ne mali broj istraživanja u oblasti preduzetništva ističe sposobnost uočavanja potencijalne mogućnosti kao najznačajniji preduzetnički kvalitet. Mogućnosti su aspekti spoljne sredine koji

predstavljaju potencijale za pravljenje nove vrijednosti. Preduzetničke mogućnosti su situacije u kojima se nova sredstva, usluge, sirovine i metode organizacije predstavljaju i prodaju po cijeni većoj od proizvodne (Shane & Venkataraman, 2000, 2002). Spoljni faktori (politička stabilnost, pravna ograničenja, veličina tržišta, demografska struktura stanovništva, dostupnost kapitala itd.) bitno utiču na preduzetničko ponašanje, međutim, to ne znači da jedino spoljni faktori određuju ponašanje preduzetnika. Preduzetnici su ljudi i oni mogu da donose različite odluke u sličnim situacijama. Ideja najprije postoji u glavama ljudi, a kasnije se pretače u realizaciju, i tu su spoljni faktori bitni. Realizovanje neke potencijalne mogućnosti ne zavisi samo od mehaničkog zakona finansija, već i od sposobnosti pojedinca, odnosno ljudskog uma da otkrije kroz kreativnu misao rješenja koja do tada nijesu postojala. Ljudi se razlikuju po svojoj volji i sposobnostima da iskoriste ove mogućnosti. Varijacije među ljudima i njihovim sposobnostima imaju bitan uticaj na preduzetnički proces.

Osobine preduzetnika – Široko je prihvaćeno mišljenje da se potencijalni preduzetnici rađaju sa izvjesnim specifičnim karakteristikama, ali i da se oni stvaraju prije svega obrazovanjem i podrškom okruženja. Naučna saznanja o preduzetništvu imaju za cilj da izdvoje one osobine preduzetnika koje omogućavaju njihovo uopštavanje u različitim društvima.

Na osnovu mnogobrojnih poslova koje su stvorili preduzetnici, teško je identifikovati karakteristike koje su im zajedničke. Dosadašnja istraživanja osobina ličnosti dala su samo nekoliko rezultata na osnovu kojih bi se mogli izdvojiti potencijalni preduzetnici iz opšte populacije. Na osnovu tih istraživanja (Caird, 1988; Koh, 1996, Miljković-Krečar, 2008), kao najvažnije osobine uspješnih preduzetnika izdvojile su se: inovativnost, motiv postignuća, samopouzdanje, unutrašnji lokus kontrole, samostalnost, sklonost prihvatanju rizika i tolerancija na neizvjesnost.

Inovativnost – Jozef Šumpeter je prvi preduzetnika stavio u dinamički kontekst, ističući da je dinamika u privredi izazvana inovativnim aktivnostima preduzetnika osnova privrednog i ukupnog društvenog razvoja. Ključni faktor preduzetništva po njemu leži u kreativnosti i inovativnosti pojedinaca ("kreativna destrukcija"). Ono što je posebno bitno jeste da se potencijalna šansa izvodi iz određenog problema za čije je rješavanje potrebno napraviti određenu promjenu. Draker je, kao i mnogi drugi autori, prihvatio Šumpeterovo viđenje inovativnog preduzetnika, razvijajući dalje njegovu misao.

Torens definiše kreativnu sposobnost u vezi sa četiri kriterijuma: sposobnost proizvodnje velikog broja ideja, tj. kvantitet; sposobnost proizvodjenja neobičnih ideja, tj. originalnost odnosno kvalitet; fleksibilnost – što je sposobnost promjene od jednog pristupa prema drugom; inovacija – koja predstavlja sposobnost da se razmišlja na način koji je različit od uobičajenih načina (Torrense, 1974).

Svrha inovacija u preduzetništvu je promjena stanja, kretanja, postupaka, troškova proizvoda i usluga, znanja i sposobnosti ljudi, te njihovog djelovanja radi postizanja ekonomskih, socijalnih i ostalih ciljeva. Inovacije imaju svrhu da mijenjaju potencijale za stvaranje bogatstva, dajući resursima nova svojstva i sposobnosti kako bi resurse koji to nijesu bili preobrazili u prave resurse.

Nema preduzetnika koji ne može povećati svoju inovativnost. Naime, svaka osoba u sebi nosi određeni kreativni potencijal. Neki pojedinci su inovativniji od drugih, što znači da nema kreativnih i nekreativnih, već više ili manje kreativnih osoba. Iz ovog proizilazi da čak i kod onih preduzetnika koji u svakodnevnom životu i radu ne pokazuju nikakve znakove inovativnog ponašanja, to ne mora da znači da u njima ne postoji određen stepen kreativnosti. Međutim, njihova kreativnost vjerovatno je potisnuta nekim spoljašnjim faktorima, obrazovanjem, uticajem okoline, rutinskim radom, nemotivisana nagradama i izazovima. U takvim slučajevima govorimo o blokadama kreativnosti koje mogu biti lične, kulturne, društvene, psihološke, političke, ideološke ili neke druge prirode. Kreativnost, dakle, nije uslovljena samo karakteristikama ličnosti, već i obrazovanjem, okolinom i drugim spoljašnjim faktorima. „Podsticaji inovaciji mogu se uslovno podeliti na individualne i društvene. Kod prvih bi više delovali neki individualno-psihološki momenti, a kod drugih socijalno-kolektivni, kao što su opšti društveno-ekonomski i politički uslovi, vladajući sistem vrednosti, selekcija, konkurencija, sistem nagrada i kazni itd. Međutim, čak i kad je rezultat individualne aktivnosti, inovacija je praktično društveni čin“ (Tripković, Tripković, 2007: 19).

Kako u poslovanju ne postoji samo jedna putanja njegovog kretanja, to znači da se preduzetnik konstantno suočava sa potrebom da bude kreativan. Veoma često preduzetnik uspješno posluje upravo zahvaljujući svojoj sposobnosti da razmišlja nekonvencionalno i rješavajući pri tom određene probleme na kreativan način.

Džordž Bernard Šo je jednom primijetio da cjelokupan poslovni i društveni progres zavisi od ljudi čiji se postupci protive razumu. Njegov je argument da se razboriti

ljudi prilagođavaju svijetu, dok nerazboriti ljudi ne popuštaju u pokušajima da adaptiraju svijet prema sebi. Zato za bilo koju buduću promjenu značenja, odnosa snaga, uticaja, društvenog položaja i slično, pažnju treba posvetiti postupcima onih ljudi koji su fokusirani na, u tom trenutku, nelogična i ponekad teško shvatljiva rješenja.

Motiv postignuća mnogi autori smatraju najznačajnijom osobinom uspješnih preduzetnika. Osnova motiva postignuća je želja za ličnim uspjehom i afirmacijom. Pojedinci koji imaju izražen motiv postignuća žele lično da ostvare uspjeh. Oni žele da uspjeh bude njihova sopstvena zasluga, a ne da zavisi od slučaja ili od drugih ljudi. Istraživanja pokazuju da ljudi koji teže samopostignuću postavljaju visoke ciljeve (Collins, Loke i Hanges, 2000). Oni su spremni da rade bolje i efikasnije od drugih, i nastoje da prevaziđu prepreke koje stoje na putu uspjeha. Zadovoljstvo se postiže zbog ostvarenog ličnog uspjeha i postignuća, prije nego zbog novčane nagrade. Ovo znači da novčana nagrada, tj. profit nije jedini pokretač preduzetnika, već potreba da se ostvare ambicije i lični uspjeh. Profit i rast firme su mjerilo ličnog uspjeha i samopostignuća.

Istraživanja povezuju visok motiv postignuća sa samosvjesnošću, planiranjem, donošenjem odluka, inicijativom, rješavanjem problema, odgovornošću, pravovremenim preuzimanjem rizika, inovacijom, energičnošću, odlučnošću (Mekhliland, 1965). Od svih psiholoških karakteristika za koje se pretpostavljalo da su povezane sa preduzetnicima motiv postignuća ima najdužu istoriju. Dokazi koji upućuju na značajnu vezu između motiva postignuća i preduzetništva široko su dokumentovani u literaturi. Na primjer, Džonson je naveo da uprkos varijabilnosti između studija po pitanju uzoraka i operacionalizacije motiva postignuća prilično je konzistentan odnos između ovog motiva i preduzetnika (Johnson, 1990).

Samopouzdanje je vjerovanje u svoje sposobnosti da bi se postigao uspjeh. Samopouzdanje je vezano za određeni zadatak. Ono se pokazalo kao bitan indikator performanse pojedinca u nekom zadatku, i pomaže da se objasni zašto ljudi podjednake sposobnosti daju različite rezultate. Pojedinaac sa visokim samopouzdanjem uložiće više truda u dužem vremenskom periodu, biće istrajniji, prihvatiće više ciljeve i razviti bolje strategije i planove za zadatke. Pojedinci sa visokim stepenom samopouzdanja vjeruju u sebe i svoju sposobnost da se suoče sa izazovima koji ih okružuju. Njih odlikuje upornost i istrajnost u susretu sa teškoćama. Osoba sa visokim nivoom samopouzdanja će takođe prihvatiti negativan rezultat na pozitivan način i koristiće ga da poboljša buduće rezultate.

Ovi atributi samopouzdanja mogu biti veoma važni za preduzetnički proces, jer su ove situacije nepredvidljive i kod njih su napor, istrajnost i planiranje veoma značajni. Međutim, ekstremni stepen samopouzdanja može da vodi ka destruktivnom egoizmu koji loše utiče na biznis. Razuman stepen samopouzdanja i samouvjerenosti su osobine koje doprinose uspjehu, to pokazuju i empirijska istraživanja. Baum (1994) je direktno mjerio uticaj samopouzdanja na neke dimenzije preduzetničkog procesa i utvrdio je da su osnivači firmi koji imaju izraženo samopouzdanje uspješniji od onih koji to nemaju. Ho i Koh su isticali da je samopouzdanje neophodna preduzetnička osobina i da je povezana sa drugim osobinama kao što su interni lokus kontrole, rizik i tolerancija na neizvjesnost (Ho and Koh, 1992).

Unutrašnji lokus kontrole je uvjerenje da uspjeh zavisi od ličnog zalaganja i truda. Istraživanja povezuju preduzetnički visoku potrebu sa postignućem i autonomijom sa Roterovim (1966) konceptom unutrašnjeg lokusa kontrole. Na osnovu teorije društvenog učenja Rotter je razvio ideju unutrašnjeg–spoljašnjeg lokusa kontrole, što opisuje do koje mjere pojedinci vjeruju da ono što im se dešava ima veze sa njihovim ličnim ponašanjem. Pojedinaac sa unutrašnjim lokusom kontrole preuzima odgovornost za uspjehe i neuspjehe i pripisuje rezultate sopstvenim sposobnostima i naporu. Na drugoj strani, pojedinac sa spoljašnjim lokusom kontrole je onaj koji povezuje ostvarene rezultate sa teškoćama zadatka, srećom, sudbinom, moćnim ljudima ili sa „postojanjem u pravom trenutku na pravom mjestu“ (Wenstejn, 1969). Dok pojedinci sa unutrašnjim lokusom kontrole vjeruju da mogu da kontrolišu životne događaje, pojedinci sa spoljašnjim lokusom kontrole vjeruju da su životni događaji rezultat spoljašnjih uticaja. Unutrašnji lokus kontrole je bitan psihološki koncept koji je povezan sa setom atributa koji se mogu opisati kao preduzetnički. Ovi atributi uključuju: inicijativu, dominantnost, postignuće, nezavisnost, efikasnost, vrednoću (Joe, 1971). Roterova skala lokusa kontrole je u najširem smislu mjera shvatanja pojedinca o tome da li dešavanja u njegovom životu zavise od ličnog ponašanja ili eksternih faktora. Roter je pretpostavio da će oni sa unutrašnjim lokusom kontrole težiti ka većem postignuću u odnosu na one sa spoljašnjim lokusom kontrole. Brokhaus i Horovic (1986) su isticali da unutrašnji lokus kontrole odlikuje preduzetnike koji su uspješni u odnosu na one koji nijesu. Uopšte vjeruje se da preduzetnici preferiraju potpunu kontrolu umjesto da ostave stvari na milost spoljašnjih uticaja.

Sklonost riziku se definiše kao procjena vjerovatnoće dobijanja nagrada koje su povezane sa uspjehom u poslu, a koje pojedinac preferira prije njegovog suočavanja sa negativnim posledicama koje nastaju kao rezultat mogućeg neuspjeha (Brockhaus, 1980). Specifičnost preduzetništva kao poslovne aktivnosti je ekstremnost uslova u kojima treba da se djeluje. Preduzetnik teži da prevlada tržišnu nesigurnost i u slučaju neuspjeha snosi punu odgovornost za svoje postupke i akcije, rizikujući pri tom kapital, imovinu, ugled, porodicu, pa čak i zdravlje. Preduzetnici snose finansijski rizik, jer ulažu svoj novac. Ako zbog pokretanja svog biznisa napuste sigurno zaposlenje, oni rizikuju svoju karijeru. Zbog dugog radnog vremena uloženog napora i energije potrebne za pokretanje i vođenje firme, javlja se rizik zapostavljanja porodice i gubitka zdravlja.

Nesigurna budućnost je nešto što je uvijek karakteristično za aktere preduzetničkog djelovanja, njih uvijek prate okolnosti koje izazivaju brigu i strah za uspjeh posla, i koje oni uvijek moraju da uzimaju u obzir i da im se suprotstavljaju. Oni treba, sa jedne strane, da podnose ekstremna opterećenja, a s druge strane, u uslovima nedostatka vremena i drugih resursa, da stabilno strukturiraju procese ostvarivanja postavljenog cilja. Rizik nije hazarderska vještina ili zanat. Preduzetnik teži „kontrolisanom“ riziku, pri čemu je posebno bitna njegova sposobnost da njime upravlja. Proračunato prihvatanje rizika se operacionalno definiše kao sposobnost da se suoči sa situacijom u kojoj su informacije nepotpune i da se preuzme rizik, što zahtijeva vještinu realizovanja izazovnih ali realnih ciljeva.

Neke empirijske studije pokazuju da je pretjerano samopouzdanje kod pojedinaca povezano sa percepcijom rizika (Simon, 1999). Pojedina istraživanja su pokazala da preduzetnici mogu biti podložniji pretjeranom samopouzdanju od drugih ljudi, i mogu biti optimističniji u procjeni poslovnih situacija (Cooper & Artz 1995). Pretjerano samopouzdanje pojedinci su skloniji da precijene ispravnost svog postupanja u nekoj poslovnoj situaciji, nego oni kod kojih ta osobina nije izražena. Pojedina istraživanja su pokazala da su preduzetnici optimističniji u procjeni poslovnih situacija, što dovodi do pretpostavke da samim tim imaju izraženiju sklonost ka riziku (Cooper & Artz 1995). Međutim, brojni autori ističu da je percepcija rizika, a ne sklonost prema njemu, taj faktor koji doprinosi rizičnijem ponašanju preduzetnika.

Samostalnost se ogleda u autonomnom donošenju odluka i ličnoj kontroli. Želja za samostalnošću se često ističe kao najznačajniji faktor za započinjanje biznisa (Watkins, 1976). Samostalnost dovodi do zadovoljstva koje je rezultat sopstvenog postignuća, a koje izostaje kada se radi za drugog. Samostalnost podstiče inicijativnost i kreativnost, ali samostalnost donosi veći rizik i veću odgovornost. Mnogi istraživači su uočili da preduzetnička uloga zahtijeva samostalnost. Preduzetnici preuzimaju odgovornost za inovacije koje uvode. Preduzetnici su odgovorni za rezultate i za postignuti i nepostignuti uspjeh. Pojedinci mogu da postanu preduzetnici zato što žele da postanu samostalni. Ova osobina ličnosti se može operacionalno definisati kao potreba da se radi i govori onako kako osoba želi uprkos konvencionalnim očekivanjima (Edvads, 1959). Potreba za autonomijom je povezana sa atributima odlučnosti, samopouzdanja, unutrašnjeg lokusa kontrole, proračunatog preuzimanja rizika i inovacija (Collins, Moor, Unwalla, 1964).

Tolerancija na neizvjesnost – Kada ne postoji dovoljno informacija da se strukturira neka situacija kaže se da postoji neizvjesna situacija. Način na koji osoba shvata neizvjesnu situaciju i organizuje dostupne informacije da bi djelovala, odražava njena tolerancija na neizvjesnost. Osoba sa visokom tolerancijom na neizvjesnost je ona koja smatra te situacije izazovnim i koja nastoji da ih prevaziđe da bi postigla dobre rezultate. Prema Mitonu, preduzetnici rado prihvataju nepoznato i suočavaju se sa nesigurnošću (Mitton, 1989). Tako se vjeruje da je tolerancija na neizvjesnost preduzetnička osobina. I od onih koji su preduzetnički naklonjeni više se očekuje da budu tolerantni na neizvjesnost.

Sposobnost učenja – Lične karakteristike preduzetnika su svakako jedan od faktora preduzetničkog uspjeha, ali se njihov značaj ne može apsolutizovati. One predstavljaju potencijal koji ne mora da bude garancija uspjeha. Brojna istraživanja pokazuju da je preduzetništvo proces koji je u velikoj mjeri uslovljen učenjem (Aldrih, 1999). Učenje omogućava da se iskoriste preduzetnički potencijali, tj. njegove karakteristike koje pogoduju ostvarivanju preduzetničke karijere, kao i da se steknu i razviju neophodne preduzetničke vještine. Autori koji preduzetništvo posmatraju kao djelatnost čiji je uspjeh u najvećoj mjeri rezultat učenja smatraju da se mnoge od karakteristika koje su svojstvene uspješnim preduzetnicima mogu naučiti. Takođe, neke urođene osobine koje doprinose preduzetničkom uspjehu, a koje zbog neodgovarajućih

spoljnjih okolnosti nijesu mogle u potpunosti doći do izražaja, mogu se razviti putem procesa učenja.

Sposobnost učenja postaje imperativ u savremenoj, na znanju zasnovanoj, privredi. Sposobnost učenja i sticanja znanja je preduslov ne samo rasta i razvoja, već i opstanka firme. Uspješne preduzetničke firme u budućnosti će biti one firme koje imaju sposobnost da staro znanje i praksu zamijene novim načinima rješavanja problema. Sposobnost učenja i generiranja novih, drugačijih načina razmišljanja predstavlja osnov ostvarivanja održivog rasta i razvoja (Pokrajčić, 2004).

Međutim, kao što se ne može apsolutizovati značaj ličnih karakteristika za preduzetnički uspjeh, takav je slučaj i sa sposobnošću učenja. Da je sposobnost učenja jedini faktor poslovnog uspjeha onda bi to značilo da svaki čovjek može da bude uspješan preduzetnik, a činjenica je da mnogi ljudi nijesu i ne mogu to biti. Ni jedan od razmatranih pristupa ne daje cjelovito tumačenje ključnih faktora uspjeha preduzetnika, ali uzeti zajedno, oni omogućavaju da se razumiju i objasne razlozi uspjeha preduzetničkih firmi. Uspjeh je rezultat ličnih karakteristika preduzetnika, sposobnosti učenja iz iskustva, kao i odgovarajućeg okruženja koje podstiče takvu vrstu djelatnosti.

3.2. Preduzetničko iskustvo kao osnova preduzetničkog učenja

Brojna istraživanja preduzetništva pokazuju da će preduzetnici koji iza sebe već imaju iskustvo u zasnivanju preduzeća biti uspješniji od onih koji takvo iskustvo nemaju (Ronstadt, 1988, Wright, Westhead i Sohl, 1998). Međutim, interesuje nas kakvo znanje preduzetnici dobijaju od prvog zasnivanja firme i kako preduzetnici razvijaju svoja lična iskustva. Literatura i istraživanja pokazuju da je većina učenja preduzetničkog ponašanja rezultat iskustva. Ovo implicira da je kompleksan proces učenja preduzetnika iz proteklih iskustava od velike važnosti za razumijevanje preduzetničkog učenja. Posebno je značajno prvo iskustvo kao osnova preduzetničkog učenja. Ali, nije baš poznato kako preduzetnici uče iz iskustva. Proučavanje preduzetničkog učenja se sastoji, prije svega, iz poređenja relativne razlike vlastitog iskustva u određenom trenutku i varijacije poslovanja novih preduzeća. Međutim, važno je napomenuti da brojni faktori imaju uticaj na poslovanje novih preduzeća, kao što su lokacija firme, izbor sektora ili tržišta gdje firma posluje, pozicioniranje na tržištu itd. To čini da je vrlo teško uspostaviti pretpostavljeni direktan odnos između iskustva preduzetnika i poslovanja nove firme. Cilj

ovog teksta je pregled dostupnih istraživanja i težnja da se ostvari konceptualni okvir koji će da objasni proces preduzetničkog učenja kao iskustvenog procesa.

Preduzetničko učenje se obično opisuje kao stalni proces koji omogućuje razvoj neophodnog znanja za efikasno započinjanje i osnivanje novih firmi. Vrlo malo je pokušavano da se ukaže na razliku između preduzetničkog znanja i iskustva. Jedan način da se napravi razlika između ova dva koncepta je da se preduzetnička iskustvavide kao direktna opservacija događaja koja se povezuju sa zasnivanjem nove firme. S druge strane, praktična mudrost, koja rezultira iz onoga što je preduzetnik doživio, predstavlja znanje koje se izvodi iz iskustva (Reuber i Fishcer, 1993).

Kada se učenje primjenjuje na koncept preduzetništva obično se to tiče učenja koje je povezano sa prepoznavanjem i reagovanjem na mogućnosti i učenje kako da se prevaziđu tradicionalne prepreke prilikom organizovanja i upravljanja novim preduzećima, tj. suočavanje sa novinama (Aldrich, 1999). U stvarnosti, većina preduzetnika se uključuje u obje aktivnosti istovremeno, jer su često uključeni u više istovremenih projekata u različitim fazama razvoja. Organizovanje novog preduzetništva okreće se oko preduzetničkih mogućnosti koje su se prethodno morale zapaziti i na koje se moralo reagovati. Tako, sa teorijskog stanovišta, ne može se suočiti sa novinama bez prethodnog prepoznavanja mogućnosti. To znači da postoje dva različita rezultata ili posledice vezane za preduzetničko učenje: povećana efikasnost prepoznavanja mogućnosti i povećana efikasnost suočavanja sa novinama.

3.2.1. Prepoznavanje mogućnosti

Sposobnost otkrivanja i razvoja poslovnih mogućnosti obično se smatra najbitnijom osobinom uspešnog preduzetnika (Ardichvili, Cardozo, Ray, 2003). Više autora je isticalo da su iskusni preduzetnici stekli vrijedno znanje sklapanjem relevantnih ugovora, povezivanjem sa odgovornim snabdjevačima, poslovanjem na pouzdanim tržištima, što poboljšava njihovu sposobnost da zapaze preduzetničke mogućnosti (Hudson, McArthur, 1994). Iskusni preduzetnik će, prije od onoga bez iskustva, voditi preduzeće tako da bi dobio pristup širem spektru propratnih opcija, tj. mogućnosti koje još nijesu prepoznate (Mcgrath, 1999). Mekgrat ističe da su preduzetnici sa iskustvom osnivanja preduzeća razvili „preduzetnički um“, tj. način mišljenja koji ih navodi da

koriste i traže preduzetničke mogućnosti sa velikom disciplinom, i stoga se od njih može očekivati da prate najbolje mogućnosti. Kerol takođe tvrdi da prethodna iskustva stvaranja firmi povećavaju vjerovatnoću eksploatacije preduzetničkih mogućnosti, pošto učenje smanjuje troškove koji su vezani za ovaj napor (Carroll, 1987).

Pošto je povećana efikasnost prepoznavanja mogućnosti kao rezultat preduzetničkog učenja, postavlja se pitanje zašto neki pojedinci imaju sposobnost da otkrivaju preduzetničke mogućnosti, a drugi ne. Prethodna istraživanja su identifikovala dva faktora koji utiču na pojedince da poboljšaju sposobnost prepoznavanja preduzetničkih mogućnosti: 1) posjedovanje prethodnih informacija neophodnih za identifikaciju mogućnosti, 2) kognitivna svojstva koja su neophodna za njeno vrednovanje (Ardichvili, Cardozo, Ray, 2003). Posjedovanje prethodne informacije ima veze sa cjelovitom bazom informacija nekog pojedinca, a što utiče na preduzetničku sposobnost da prepozna preduzetničku mogućnost. Kognitivno svojstvo se odnosi na sposobnost pojedinca da identifikuje nove odnose između sredstva i cilja kao odgovor na određene promjene.

Čak iako pojedinac ima prethodnu informaciju neophodnu za identifikaciju mogućnosti, on može da bude neuspješan zbog svoje nesposobnosti da vidi potencijalne odnose između sredstava i ciljeva. Tako kognitivna svojstva pojedinca, tj. sposobnost da se kombinuju postojeći koncepti i informacije za stvaranje novih ideja može se reći da igraju centralnu ulogu u procesu preduzetničkog učenja (Busenitz, Barney, 1997). Povećana efikasnost u prepoznavanju mogućnosti znači da je preduzetnik izabrao relevantne informacije koje su neophodne za identifikovanje mogućnosti, kao i da je razvio kognitivna svojstva koja su neophodna za njegovo vrednovanje (Shane, Venkataraman, 2000). Stoga prethodna iskustva stvaraju uslove za dalju kreativnost, stvarajući asocijacije koje do tada nikada nijesu razmatrane. Ovaj argument se uklapa u one teorije koje tvrde da je nivo prethodnog iskustva ključni faktor za mogućnost procjene i korišćenja novog znanja i eksploatacije novih tržišnih mogućnosti (Zahra, George, 2002). Prethodno iskustvo, na kraju, stvara mogućnost prepoznavanja i vrednovanja novih informacija, učenja i primjene na nove komercijalne ciljeve (Cohen, Levinthal, 1990). Kao iskusni, preduzetnici će tako vjerovatnije tražiti informaciju u specifičnom domenu poslovnih ideja koje se baziraju na novim iskustvima, u smislu rutina i izvora informacija koji su dobro funkcionisali u prošlosti, dok preduzetnici bez

iskustva mogu imati manje orijentira za procjenu da li je informacija koju imaju bitna za identifikovanje preduzetničke mogućnosti (Cooper, Folta, Woo, 1995). Količina prethodnog iskustva je po svemu sudeći tijesno vezana sa preduzetničkom efikasnošću u prepoznavanju i korišćenju preduzetničkih mogućnosti.

3.2.2. Suočavanje sa novinama

Još jedan rezultat učenja za koji se pretpostavlja da je bitna sposobnost uspjehnog preduzetnika jeste sposobnost suočavanja sa novinama (Aldrich, 1999). Poznata je činjenica da je stopa gašenja novoformiranih firmi vrlo visoka. Glavni razlozi ovakve statistike su neadekvatno finansiranje i neefikasan marketing (Laitinen, 1992). Potencijalne mušterije imaju malo osnova za vjerovanje novim firmama, jer nemaju dovoljno dokaza zbog njihovog kratkog postojanja. Finansijski problemi i problemi marketinga mogu se činiti kao ključni problemi za propast novih firmi, a prosječan novi preduzetnik nema dovoljno iskustva da se suoči sa tradicionalnim preprekama i neizvjesnostima koje su vezane za osnivanje nove firme.

Prethodno iskustvo može dovesti do veće vjerovatnoće da će se ostvariti razvoj preduzetničke sposobnosti kao npr. biznis vještine, dobro razvijene poslovne mreže, poslovna reputacija koja se na kraju odražava na preduzeće (Wright, Robbie, Ennew, 1997). Sposobnost boljeg suočavanja sa novinama može na ovaj način da uključi nekoliko aspekata koji su vezani za različite načine na koje preduzetnici smanjuju tradicionalne prepreke i neizvjesnosti vezane za osnivanje novog preduzeća. Te prepreke se obično odnose na: pronalaženje početnog kapitala, adaptaciju na promjene, pristup društvenim i poslovnim mrežama itd. Mogu postojati neke barijere koje nastaju kao rezultat nedovoljnog znanja, što znači da određeni nivo proizvodne tehnologije ili menadžerske sposobnosti predstavlja preduslov za ispunjavanje kontekstualnih zahtjeva sa kojima se suočavaju nova preduzeća, kao i teškoće sa kojima se pri tom suočavaju menadžeri. Tako se može utvrditi da prethodna iskustva daju preduzetnicima mogućnost da povećaju svoju sposobnost suočavanja sa novinama, i da steknu novo znanje koje se može primijeniti na druga preduzeća i time ih snabdjeti sa mogućnošću da uđu na nova tržišta, proizvode nove proizvode ili tehnologije sa većim uspjehom. Povećana efikasnost suočavanja sa novinama, na ovaj način se izgleda manifestuje kroz „bogatstvo“ koje su preduzetnici stvorili u smislu finansijskih sredstava, kroz moć koju posjeduju

iskorišćavanjem svojih društvenih mreža i kroz legitimnost koju su stekli razvijanjem poslovne reputacije. To može da pomogne preduzetniku da učvrsti finansijske resurse i da razviju tržište za svoje proizvode i usluge.

3.2.3. Uticaj iskustva na karijere preduzetnika i njihova znanja

Ako prethodno iskustvo može da objasni zašto su neki preduzetnici uspješniji od drugih, postavlja se pitanje koji tip iskustva u karijeri možemo smatrati uticajnim na preduzetničko učenje, u smislu razvijanja efikasnosti, prepoznavanja mogućnosti i suočavanja sa novinama (Wright, Robbie, Ennew, 1997). Često korišćeni orijentir u studijama preduzetničkog učenja je početno iskustvo započinjanja firmi. Prethodna istraživanja pokazuju da početno iskustvo podstiče donošenje odluka o preduzetničkim mogućnostima prilikom neizvjesnih situacija i situacija pod pritiskom. Kao rezultat toga oni sa više početnog iskustva trebalo bi da vide određenu mogućnost bolje nego što je vide drugi, pa će je samim tim i prije iskoristiti (Shane, Venkataraman, 2000). Grupa autora (Gimeno, Folta, Cooper, Woo, 1997) pokazuje da prethodno iskustvo poboljšava ekonomsko poslovanje novih firmi, i sugeriše da nova preduzeća čiji su osnivači imali više početnog iskustva stvaraju više kapitala. Prethodno iskustvo, uz to, obezbjeđuje znanje koje pomaže preduzetniku da prevaziđe prepreke koje donosi novina, što se uvijek dešava kada su u pitanju nova preduzeća. Većina informacija se, po njima, stiče kroz praksu iako se neke mogu steći i obrazovanjem. Neki autori (Bruderl, Preisendorfer, 1998) pokazuju da se sa godinama iskustva preduzetnika povećava stopa preživljavanja njihovih preduzeća i tako smanjuje njihovo propadanje. Još jedan značajan tip iskustva koji se ističe je količina menadžerskog iskustva. Autori koji su se bavili ovim fenomenom (Duchesneau, Gartener, 1990) ističu tu vezu između menadžerskog iskustva osnivača i preživljavanja novih preduzeća, ukazujući na to da osnivači propalih preduzeća imaju manje menadžerskog iskustva od uspješnih preduzetnika. Štaviše, veći broj studija sugeriše da više menadžerskog iskustva povećava namjeru pojedinaca da započne novo preduzeće, a time se otkriva sposobnost procesa prepoznavanja mogućnosti. Tako opšte iskustvo u menadžmentu daje informacije pojedincima o mnogim osnovnim aspektima biznisa, kao i da prepoznaju i reaguju na preduzetničke mogućnosti, kao što su: finansije, tehnologija prodaje, način funkcionisanja marketinga i organizacije (Romanelli, Schoonhoven, 2001). Takođe, prethodno menadžersko iskustvo daje preduzetniku brojne

vještine koje su neophodne za suočavanje sa novinama. Te novine su: prodaja, pregovaranje, liderstvo, planiranje itd. S obzirom da se preduzetnik obično suočava sa neizvjesnošću vrijednosti robe i usluga koje planira da proizvede, logično je pretpostaviti da iskustvo iz te privredne grane može imati uticaj na razvoj njegovog preduzetničkog znanja (Shane, 2003; Shepherd, 2000). To znači da pojedinci sa većim iskustvom mogu imati više znanja o tome kako da zadovolje potražnju na tržištu u odnosu na one koji to iskustvo, a samom tim i znanje, nemaju. Istraživanja pokazuju (Aldrich, 1999) da preduzetnici teže da započnu biznise u granama u kojima su prethodno bili zaposleni. Iskustvo iz te oblasti im dozvoljava da iskoriste informacije o korišćenju mogućnosti koje su dobili iz prethodnog zaposlenja. Logično je zaključiti da broj započetih preduzeća nije jedina mjera preduzetničkog iskustva. Prije se može tvrditi da iskustva preduzetnika mogu da uključe različite preduzetničke događaje (Draker, 1991). Uzeti zajedno, događaji koji prethode preduzetničkom znanju nijesu uvijek očigledni zbog prisustva nejasnoća i stalnih promjena koje su prisutne u preduzetničkom djelovanju. To znači da prethodno iskustvo iz sličnih situacija obično služi kao osnova za ekspertizu i znanje u preduzetničkim aktivnostima. Literatura sugerise tri tipa iskustava kroz karijere koje se povezuju sa preduzetničkim učenjem: iskustvo osnivanja preduzeća, menadžersko iskustvo, iskustvo u određenoj grani. Svaki od ova tri tipa iskustva će izložiti pojedince problemima prilikom vođenja novih preduzeća, a time će usvajati znanja koja će im pomoći da riješe slične probleme u budućnosti (Ravasi, 2004; Sarshvaty, 2001).

Ovim tekstom smo nastojali da damo pregled koji bi nam omogućio razumijevanje preduzetničkog učenja kao iskustvenog procesa. Posebno smo istakli ulogu iskustva, jer kako navedena istraživanja pokazuju, ono omogućava preduzetnicima da poboljšaju svoje sposobnosti i da otkrivaju i koriste preduzetničke mogućnosti, kao i da nauče da prevaziđu tradicionalne prepreke u organizovanju novih preduzeća.

3.3. Preduzetnička motivacija

O pojmovnom određenju motiva i motivacije postoje različita shvatanja. O vrstama motiva i njihovoj podjeli, takođe postoje različita tumačenja. Međutim, ipak je postignuta izvjesna saglasnost da je motivacija proces pokretanja aktivnosti radi ostvarivanja određenih ciljeva, radi usmjeravanja aktivnosti na određene objekte i regulisanja načina na koji će se postupiti (Rot, 1990: 191). Motivi su unutrašnji činioci

koji pokreću na aktivnost, koji je usmjeravaju i njome upravljaju, i to radi ostvarivanja određenih ciljeva (Rot, 1990: 191). Postoji veliki broj motiva koji pokreću pojedince da se ponašaju na određeni način.

Teško je naći generalno objašnjenje zašto neki ljudi razmišljaju o biznisu i odmah djeluju, a drugi ne. Svaki slučaj je različit. Motivacioni sistem čovjeka ne sastoji se samo od unutrašnjih činilaca već predstavlja ličnu sintezu svih uticaja koji dolaze iz okruženja i individualnih sklonosti i težnji. Tako, u najširem smislu sve faktore koji pokreću ljude na bavljenje preduzetništvom možemo podijeliti na dvije grupe motiva:

- 1) Unutrašnji motivi (društveno priznanje, samoaktuelizacija, motiv postignuća, nezavisnost itd.).
- 2) Spoljašnji stimulansi (bolje zarade, različite materijalne privilegije, gubitak posla itd.).

Unutrašnji motivi manifestuju se u težnji pojedinca da bude prihvaćen i priznat od društva, da ima određeni status u društvu. U okviru ove grupe motiva mogu se izdvojiti njegovi osnovni oblici, a to su:

- 1) Motiv za postignućem, koji se manifestuje u težnji pojedinca da postigne zavidne uspjehe u nekoj djelatnosti.
- 2) Motiv za moći ili dominacijom, koji je srodan i povezan sa motivom za samopotvrđivanjem, i kao takav ima veliki značaj za društvo i društvene odnose.
- 3) Motiv za prestižom ili ugledom, koji se ogleda u težnji pojedinca da se u društvu istakne, da bude ispred svih ostalih, a to treba da ostvari svojim sposobnostima.
- 4) Motiv za samostalnošću, koji se ogleda u težnji pojedinca da ima samostalnost u odlučivanju i da se tako ostvari kao ličnost.
- 5) Motiv za samoaktuelizacijom i stvaralaštvom, koji se ispoljava u čovjekovoj težnji da svoje sposobnosti i sklonosti istakne, da dođu do izražaja i da u njima nađe zadovoljstvo.

Za različite aktivnosti karakteristični su i različiti motivi. Motiv postignuća se, kako smo već istakli, smatra jednim od najvažnijih motiva kada je u pitanju preduzetnička djelatnost. Za razumijevanje motivacije preduzetnika najpogodniji su nalazi Dejvida Meklilenda (1965). On polazi od pretpostavke da uz druge motive koji pokreću ljude u njihovom djelanju, postoji i motiv postignuća koji izražava nastojanje

čovjeka da osjeti zadovoljstvo usled samog uspjeha u nekom poslu. Motiv postignuća je unutrašnji nagon čovjekov da radi, proizvodi, da uspije samo radi uspjeha. Osobi koja ima ovaj motiv cilj je uspjeh i uživanje u osjećanju da je bolja od drugih, a ne bogatstvo. Bogatstvo može imati funkciju da se postignuti uspjeh obilježi, ali nije cilj sam po sebi. Osobe sa razvijenim ovim motivom žele da posao odrade lično, a ne da zavise od drugog.

Motiv postignuća nije nužno urođen već je rezultat vaspitnih i socijalizacijskih procesa, zbog čega zemlje u kojima se kulturnim sistemom, vaspitnim i socijalizacijskim procesima snažila težnja ljudi za postignućem, imaju više preduzetnika, više preduzetničkog ponašanja i u cjelini uspješniji društveno-ekonomski razvoj. Dakle, po svojoj prirodi motiv postignuća spada u kategoriju socijalnih motiva, jer upravo socijalni faktori (kultura, sistem vrijednosti, porodica itd.) utiču na stepen razvoja motiva postignuća.

Neki autori (Šumpeter, 1961) naglašavaju da preduzetnici imaju izraženiji motiv za postignućem od prosječne populacije. On je još tridesetih godina prošlog vijeka motive preduzetnika opisao na ovaj način: „Prije svega postoji san da se osnuje privatno kraljevstvo, obično, mada ne i neophodno i dinastija... onda postoji volja da se osvoji: nagon za borbom, da se dokaže da je superiorniji od ostalih, da se uspije ne radi plodova uspjeha, nego radi samog uspjeha. Sa ovog aspekta ekonomska akcija postaje slična sportu. Finansijski rezultat je sekundaran, ili se vrednuje kao indeks uspjeha i kao simptom pobjede čije je pokazivanje puno važnije kao motiv za velikim troškom, nego kao želja za samim potrošačkim sredstvima... Na kraju postoji radost stvaranja, kompletiranja stvari, ili jednostavno vježbanje energije i inovativnosti... Naš tip traga za poteškoćama, promjenama, da bi promijenio i nalazio zadovoljstvo u tim poduhvatima“ (Schumpeter, 1961: 93-4).

Mada se može na prvi pogled učiniti kao romantičar, Šumpeterova analiza preduzetničkih motiva ima svoju potvrdu i u brojnim istraživanjima (Hamilton, 2000; Amit i dr, 2001; Kerins, 2004). Prije svega, preduzetnici ne moraju biti motivisani materijalnim sredstvima. Među nenovčanim motivima autonomija i nezavisnost se ističu kao razlozi prvog reda za bavljenje preduzetništvom. Hamiltonovi rezultati (2000) snažno sugerišu da samozaposlenje nudi značajne nenovčane dobiti, kao npr. što si „sam svoj gazda“. Nekoliko studija potvrđuje da preduzetnici nalaze posebnu važnost u njihovoj nezavisnosti (Blanchflower and Oswald, 2000, Hundley, 2001). Frej i Benc (2003),

koristeći podatke iz ankete u Britaniji, Njemačkoj, Švedskoj, tvrde da je veća nezavisnost i autonomija samozaposlenih osoba odgovorna za zadovoljstvo na poslu. Ovi isti autori na uzorku od 23 zemlje, koji uključuje nezapadne zemlje, otkrivaju da su samozaposleni značajno zadovoljniji svojim poslom od ostalih.

Osim unutrašnjih motiva i spoljašnji stimulansi mogu da budu izuzetno bitan razlog za pokretanje preduzetničke djelatnosti. Veoma važan faktor koji određuje ljudske potrebe jeste i nivo ekonomske razvijenosti određenog društva. Naime, ako je neka zemlja na nižem nivou ekonomske razvijenosti, onda su, polazeći od Maslovljeve teorije potreba, fiziološke potrebe primarnije, i one se javljaju kao jedan od ključnih razloga. U takvim uslovima, obezbjeđivanje materijalnih sredstava može se javiti kao primaran motiv. To možemo očekivati i u našem društvu u kojem dominira socijalni pritisak da se sredstva za život sada češće traže izvan državnog sektora. Ograničene mogućnosti društvenog sistema da efikasno zadovoljava potrebe stanovništva za odgovarajućim dobrima i uslugama, i da obezbjeđuje pristojne dohotke zaposlenima, u velikoj mjeri su uticale da se odabere neka druga opcija obezbjeđivanja egzistencije. Takođe, u državnom sektoru se sve teže nalazi zaposlenje, a mnogi do juče zaposleni u njima gube posao. Tako, značajan broj preduzetnika osniva vlastita preduzeća zato što su bili otpušteni i proglašeni viškom radne snage.

Jedan broj autora upravo ističe da pojedinci započinju bavljenje preduzetništvom usled loših uslova u kojima žive i marginalizovanosti. Ronstadt (1988) ističe tri oblika marginalizacije koji mogu podstaći pojedince da se bave preduzetništvom, a to su: politički, kulturni i ekonomski.

Značajan faktor pokretanja preduzetničkog posla može biti i nezadovoljavajuće radno okruženje. Ono se odnosi na poslovne okolnosti pojedinaca koje ga primoravaju da razmišlja o napuštanju posla i započinjanju novog poduhvata. Jedan uobičajen faktor je nezadovoljstvo ili samim radom ili nekim drugim aspektom radnog okruženja.

3.4. Odnos preduzetnika i menadžera

Veza preduzetništva i menadžerstva je višestruka i interaktivna. Ista ličnost može biti jedno ili drugo, ili i jedno i drugo, što zamagljuje razlike između ova dva pojma. Vlasnici i menadžeri mogu, ali ne moraju biti preduzetnici. Vlasnici kapitala mogu, na inicijativu za poslovno aktiviranje, sredstva kojima raspolažu prepustiti preduzetniku.

Preduzetnici mogu posao rutinskog upravljanja poslovnom aktivnošću prenijeti na menadžere.

U raspravi o preduzetništvu lako je uočiti ispreplijetanost pojmova vlasnik kapitala, preduzetnik i menadžer. Da bi se jasnije vidjela razlika između navedenih pojmova, neophodno je podsjetiti na genezu vlasničkih, preduzetničkih i menadžerskih aktivnosti i njihovih međusobnih odnosa. Na samom početku preduzetništvo i menadžment su bili vezani za vlasnike sredstava za proizvodnju. Ista osoba je istovremeno upravljala, rukovodila i bila vlasnik proizvodnih sredstava. Međutim, sa sve većim rastom preduzeća, a posebno sa razvojem unutrašnje podjele rada te funkcije počinju da se dijele u praksi. Na jednoj strani je vlasnik sredstava – novca, kapitala, koji pokazuje odlučnost da ih uloži u određenu djelatnost da bi ih mogao oploditi, odnosno da bi uvećao kapital. Na drugoj strani je preduzetnik čiji je cilj da svojom kreacijom i inovacijom na najbolji način aktivira povjerene mu resurse, i menadžer kome se prepuštaju poslovi svakodnevnog rukovođenja firmom.

Možemo konstatovati da preduzetništvo u svojoj osnovi nije vezano za vlasničku komponentu, niti je njome determinisano. Preduzetnik je prije svega inicijator i inovator, bez obzira da li je on vlasnik poslovanja, partner u poslovanju ili ga plaća neki vlasnik. Vlasnička dimenzija, dakle, nije ključna odrednica preduzetništva, jer se ono ispoljava i kada određeni pojedinci nijesu vlasnici poslovanja, već su u određenim situacijama plaćeni za svoj rad. Preduzetnička djelatnost se odnosi na pokretanje nove poslovne aktivnosti, pribavljanja potrebnih resursa, kreiranje organizacije za iskorišćavanje poslovnih prilika koje se pojavljuju na tržištu i stalnu inovativnost i kreativnost u svim aspektima rizične poslovne aktivnosti radi ostvarivanja profita.

Za razliku od preduzetnika, menadžeri imaju veoma izražene rukovodilačke vještine i poslovna znanja, ali su manje poznati po svojim kreativnim i inovativnim rješenjima. Njihov osnovni cilj je dobra organizacija i efikasnost. Najbolje rezultate postižu uz minimalno remećenje postojećeg poretka i bitnih odnosa.

W. J. Baumol (1990), takođe, pravi razliku između menadžera i preduzetnika ističući da je menadžer pojedinac koji obezbjeđuje opštu efikasnost tekućeg procesa. On se brine da se sredstva ne troše uzalud, da se ispunjavaju ugovori, obezbjeđuje izvršavanje rutinskih odluka. U najboljem slučaju njegov je zadatak da sagleda procese i tehnike koje ima na raspolaganju i da ih kombinuje u proporcijama koje odgovaraju

sadašnjem i budućem očekivanom dohotku. Preduzetnik ima drugačiju funkciju. Njegov zadatak je da primjenjuje nove ideje. On ne smije da dozvoli da procesi budu rutinski, za njega današnja praksa ne može da bude dobra za budućnost.

U uslovima tranzicije, kojima je već duži niz godina izložena i naša privreda, vlasnici malih i srednjih preduzeća nijesu samo preduzetnici, nego moraju biti i menadžeri, moraju posjedovati odgovarajuća znanja o upravljanju i rukovođenju procesom proizvodnje. U takvim uslovima se ne može povući stroga demarkaciona linija između preduzetništva i menadžmenta, što praktično i nije neophodno, jer se preduzetnička ideja realizuje menadžerskim metodama. Na osnovu izloženog moguće je utvrditi da iako postoji razlika između preduzetnika i menadžera kao nosilaca različitih uloga, interesa, aktivnosti i svojstava, savremeno poslovanje sve više zahtijeva integraciju tih aktivnosti.

4. SOCIJALNI KAPITAL KAO FAKTOR RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA

Socijalni kapital je jedan od društvenih fenomena koji je u posljednje vrijeme postao predmet interesovanja brojnih autora, a koji se dovodi u vezu sa preduzetničkim ponašanjem. Koncept socijalnog kapitala sadrži dva pojma koji imaju različito etimološko porijeklo. Pojam socijalni sugerise da je riječ o konceptu koji opisuje neki odnos među ljudima, a pojam kapital inicira kako odnose među ljudima treba razumijevati kao nešto što može da bude resurs onima koji ga posjeduju. Klasične i nove teorije kapitala podrazumijevaju da je određeni kapital prije svega resurs, da je mjerljiv i da je u određenoj mjeri konvertibilan u druge kapitale (Storberg, 2002). Slikovito rečeno, ekonomski kapital se temelji na bankovnim računima pojedinaca, ljudski kapital je u glavama pojedinaca, a socijalni kapital u strukturama odnosa među ljudima. Da bi pojedinac mogao koristiti socijalni kapital mora biti povezan sa drugim ljudima. To je vezivni materijal, ljepilo koje pomaže ljudima da sve ostale kapitale stave u funkciju unapređenja svog zajedničkog dobra, i kao takav on je djelimično preduslov razvoja.

Brojni sociolozi nastoje da zasnuju raspravu o socijalnom kapitalu na istorizaciji koncepta, ističući da socijalni kapital ne predstavlja nešto sasvim novo u teoriji, već da je riječ o drugačijoj artikulaciji nekih starih ideja iz sociologije. Tako se pozivaju na Dirkema, Marksa, Tokvila, odnosno sve bitne klasike istorije sociološke misli. Recimo, socijalni kapital se vezuje sa Dirkemovim pojmovima anomije i solidarnosti, Marksovim razlikovanjem „klase po sebi“ i „klase za sebe“ ili Tokvilovim analizama američkog građanskog aktivizma početkom 19. vijeka (Field, 2003). Međutim, prvi put se pojam socijalnog kapitala pominje u izvjaštaju prosvjetnog inspektora L. Dž. Hanifana o seoskim školama američke države Virdžinija (1916). Hanifan je htio da objasni važnost lokalne zajednice za uspješno funkcionisanje škola, i socijalni kapital je označio kao najvažniji aspekt zajednice. Ova inovacija nije odmah postala upotrebljiva. Pojam je počeo povremeno da se koristi tek u drugoj polovini dvadesetog vijeka, i to su ga koristili kanadski sociolozi, Džejn Džejkobs u istraživanju susjedstva i Glen Lauri u istraživanju rasnih nejednakosti.

Diskurs o socijalnom kapitalu nastao je nedavno. Bez obzira što je još krajem osamdesetih godina pojam dobio ozbiljnu teorijsku osnovu u okviru Burdijeove teorije kapitala, tek će krajem devedesetih godina dvadesetog vijeka početi da se formira prava

rasprava o socijalnom kapitalu. Taj proces se odvijao velikom brzinom. Vrlo brzo je postao važna tačka u istraživačkim poljima mnogih disciplina, od sociologije i ekonomije do nauke o praktičnoj politici. Svoj meteorski uspon doživljava zahvaljujući prije svih harvardskom profesoru Robertu Putnamu koji je ponudio argumente da je efikasnost državne vlasti direktno povezana sa sposobnošću udruživanja u lokalnoj zajednici. Ideja da se posmatra sposobnost udruživanja u zajednici kao resurs za društvo je bio odgovor na ideju o gomilanju ličnih zaliha materijalnog kapitala kao osnove za racionalno ekonomsko ponašanje. Ovim shvatanjem je prepoznato da su ljudi prije društvena bića nego usamljeni pojedinci, i da socijalne interakcije u društveno-ekonomskom životu formiraju socijalni kapital. Putnam (2000) u svojoj knjizi *Kuglanje sa samim sobom: propast i obnova američke zajednice* govori o smanjenju socijalnog kapitala za koji se kao uzrok uzima uspon individualizma. On ističe da je ova pojava posebno karakteristična za SAD i druge razvijene zemlje.

S obzirom da je riječ o relativno novom konceptu, ne postoji jedna opšteprihvaćena definicija, ali većina njih govori o sposobnosti društvenih struktura da povećaju efikasnost kolektivne akcije. Socijalni kapital neki opisuju kao dobru volju karakterističnu za pojedince i društvene grupe koja uključuje osjećanja zahvalnosti, uzajamne pomoći, respekta i prijateljstva (Adler & Kwon, 2002). To je imovina koja postoji u odnosima pojedinaca i sastoji se od dobre volje koja dolazi od prijatelja kolega i drugih kontakata (Burt, 1992). Jedan od mogućih načina definisanja socijalnog kapitala ističe sistem interpersonalnih odnosa i društvenih mreža putem kojih pojedinac ostvaruje pristup različitim društvenim resursima, kako to vidi sociolog Bourdieu. Shodno tome, on socijalni kapital vidi kao skup prednosti i mogućnosti, koje pojedincima pripadaju zahvaljujući njihovoj pripadnosti određenoj društvenoj grupi ili organizaciji, odnosno zahvaljujući tome što su međusobno povezani trajnim, manje ili više institucionalizovanim odnosima međusobnog poznavanja. Frensis Fukujama (1997) socijalni kapital definiše kao onu komponentu ljudskog kapitala koja omogućava članovima jednog društva da vjeruju jedni drugima i da sarađuju u formiranju novih grupa i udruženja. Gruter i Van Basteler (2002) su za potrebe kvantitativnih istraživanja socijalnog kapitala pod pokroviteljstvom Svjetske banke, definisali socijalni kapital kao institucije, odnose, stavove i vrijednosti koje upravljaju interakcijama između ljudi i doprinose ekonomskom i društvenom razvoju. Socijalni kapital je moguće definisati i kao

prisustvo povjerenja, normi i društvenih mreža koje omogućuju društvenu akciju na dobrobit pojedinaca i društva u cjelini. Zalihe socijalnog kapitala u društvu proporcionalne su broju društvenih mreža i intenzitetu društvenih odnosa (Živanović, 2005). Centralna ideja socijalnog kapitala je da društvene mreže, odnosno veze među ljudima imaju vrijednost koja se ne ogleda samo u toplim osjećanjima, već i u vrlo konkretnim koristima koje su rezultat povjerenja, uzajamnosti, razmjene informacija i saradnje povezanih sa društvenim mrežama.

Prema stepenu složenosti, socijalni kapital se može, u odnosu na njegov subjektivni element, grubo podijeliti na: najprostiji oblik koji bi predstavljali intenzivni društveni odnosi unutar malih i zatvorenih zajednica (kao što je uži krug porodice), zatim složeniji oblik koji bi činili odnosi i veze između građana različitog socijalnog, kulturnog i etničkog porijekla i statusa, i, na kraju, najsloženiji oblik koji bi sačinjavali interni odnosi samih građana i odnosi građanskog društva, sa jedne strane, i države sa druge strane. Osnovna funkcija socijalnog kapitala je obezbjeđivanje i olakšavanje određenih akcija učesnika socijalne strukture, a cilj je dobrobit pojedinaca i društva u celini.

Neophodno je istaći da postoje slučajevi gdje socijalni kapital ima i negativno dejstvo. Negativne manifestacije se javljaju kao posledica zloupotrebe osnovnih elemenata socijalnog kapitala, odnosno posledica zloupotrebe povjerenja, zloupotrebe uspostavljenih veza i poznanstava ili kao posledica kršenja normi. Zloupotreba poznanstava bi tako mogla prouzrokovati određene oblike korupcije, nepotizma i sl., što utiče na smanjenje povjerenja u nepristrasnost i efikasnost javnih institucija. U ovakvim okolnostima, koje su karakteristične i za naše društvo, uloga države je posebno značajna. Država u takvim uslovima ima posebno osjetljivu ulogu zbog relativne nerazvijenosti privatnog sektora i nerazvijenosti demokratskih normi ponašanja. Podsticaj stvaranju društvenog kapitala daje država kroz sopstveni obrazac ponašanja, čime utiče na druge učesnike i oslobađa put spontanim procesima razvoja etičkih normi. Levi tvrdi da je država jedan od glavnih izvora društvenog kapitala, odnosno da se uloga države ne svodi samo na podsticanje razvoja povjerenja između pojedinaca. Ona ističe da država, transparentnim i poštenim procedurama, kao i ispunjavanjem svojih obaveza, može da poveća svoj kredibilitet i da podstakne razvoj društvenog kapitala (Golubović, 2008).

Pregled literature o socijalnom kapitalu ukazuje na probleme mjerenja i operacionalizacije socijalnog kapitala, budući da ne postoje opšteprihvaćeni standardi za

njegovo mjerenje i uključivanje u uobičajene modele, pored fizičkog i humanog kapitala, koji bi na jasan i nedvosmislen način objasnili odnos između socijalnog kapitala i ekonomskih i drugih karakteristika. Zatim, ma kako da definišemo kulturni kontekst društva ili jednog njegovog dijela, ostaje pitanje da li i na koji način to možemo porediti sa nekom drugom sredinom. Ono što u nekom kulturnom miljeu predstavlja prednost kolektivnog življenja i iz čega proizilaze pozitivne konotacije socijalnog kapitala, u drugoj sredini je neprimenljivo ili pak ima sasvim negativne konotacije (Pušić, 2006). Dakle, ove nejasnoće u vezi sa socijalnim kapitalom postavile su barijeru teorijskim i empirijskim istraživanjima njegovog uticaja na različite makrosocijalne, političke i ekonomske ishode.

Uzimajući u obzir sve navedene teškoće, većina autora ukazuje da je raspoloživost socijalnog kapitala u posjedu pojedinca srazmjerna veličini mreže relacija koje on efektivno može mobilisati, kao obimu ekonomskog, kulturnog i simboličnog kapitala koje svaki od pojedinaca povezanih u tu mrežu posjeduje. Praktično, socijalni kapital obuhvata kako sistem veza i odnosa koje omogućavaju pristup društvenim resursima, tako i same te resurse. Intenzivnija interakcija između pojedinaca, bilo da se odvija u ekonomskim, religioznim ili kulturnim oblastima, omogućava bolju informisanost i olakšava međusobnu saradnju. Povezanost u širi niz neformalnih veza može da ima veoma značajnu prednost za pojedince, npr. oni sa više neformalnih veza su uspješniji u obezbjeđivanju posla od onih sa nekoliko bliskih prijatelja. Činjenica da je neko u centru složenih društvenih ili informacionih mreža obezbjeđuje dosta informacija koje su potrebne za uspješno bavljenje određenom djelatnošću.

Povjerenje je drugi segment na koji se može operacionalizovati socijalni kapital. Možemo ga posmatrati u odnosu na pojedinca, ali i u odnosu na grupe i institucije unutar društva, uključujući i državu. Ono može biti personalno i sistemsko. Personalno povjerenje odnosi se na povjerenje među ljudima, i to: neko može vjerovati u druge ljude, zatim može vjerovati da drugi ljudi imaju povjerenje u njega ili da drugi ljudi imaju povjerenje u neka treća lica. Sistemsko povjerenje podrazumijeva povjerenje u sistemske norme i institucije. U svim društvima postoji povjerenje na određenom nivou, ono što je presudno jeste nivo društvenog povjerenja. Bitno je, dakle, utvrditi da li društveno povjerenje postoji na nivou malih društvenih grupa (porodice, zatvorene organizacije, i sl.) ili se povjerenje prostire na nivou društva u cjelini. Zemlje koje imaju veći nivo

društvenog kapitala, koji je preduslov ekonomskog prosperiteta, imaju i najveći nivo povjerenja među članovima društva. U društvima u kojima je nivo povjerenja nizak, odluke, npr. o zapošljavanju, se dominantno baziraju na personalnim atributima pojedinaca (neformalne veze, krvne veze...), a manje na obrazovnim atributima i stručnim referencama, što je slučaj u društvima u kojima je nivo povjerenja visok.

Polazeći od ovakvog određenja socijalnog kapitala logično je zaključiti da on u značajnoj mjeri utiče na razvoj preduzetništva. Socijalni kapital kreira prednost zbog načina na koji društvena struktura čini konkurenciju nesavršenom, kreiranje preduzetničkih mogućnosti za jedne igrače, ali ne i za druge. Dakle, povećavanje socijalnog kapitala povećava i mogućnost preduzetničkog djelovanja. U kontekstu preduzetništva socijalni kapital je dobra volja i resurs koji dolazi iz mreže društvenih odnosa pojedinaca, on stvara vezu informacija, uticaja i solidarnosti dostupnih preduzetniku. Dvije direktne dobrobiti ovog tipa socijalnog kapitala su relevantne za preduzetništvo: informacije i uticaji. Socijalni kapital može da obezbijedi pristup informacijama što je ključna komponenta preduzetničkih mogućnosti (Shane & Venkataraman, 2000). Socijalni kapital poboljšava tajming, relevantnost i kvalitet informacije (Adler & Kwon, 2002). Npr. preduzetnici sa pristupom univerzitetskim profesorima mogu da dođu do saznanja o novoj tehnologiji prije ostalih. Tako oni mogu biti u stanju da reaguju prije nego što to postane javno znanje.

Svaki učesnik na tržištu ima svoju mrežu kontakata u društvu. Izvjesni igrači su povezani sa drugim igračima, vjeruju nekima, u obavezi su da neke podrže, zavisni su u robno-novčanoj razmjeni jedni od drugih. Konstatuje se da struktura mreže svakog od igrača može da kreira konkurentnu prednost sa stanovišta mogućnosti povraćaja investicija.

Dok su tradicionalno naučnici proučavali socijalni kapital kao nedimenzionalan koncept, sve više autora ističe multidimenzionalnu perspektivu socijalnog kapitala. Uglavnom se ističu strukturalna i relacionalna dimenzija. Strukturalna dimenzija odnosi se na cjelokupnu šemu mreža između aktera u okviru strukturalne mreže (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Strukturalna mreža uključuje postojanje direktnih i indirektnih veza između prisutnih aktera. Pozicioniranje je jako bitno jer može da diferencira pristup informacijama. Bart (1997) ističe da postoje strukturalne rupe kad su različite grupe aktera u mreži međusobno slabo povezane. Bilo koji pojedinac koji drži neku od rijetkih

povezujućih pozicija između dvije grupe je u mogućnosti da dobije kapital od informacija koje postoje u jednoj grupi ali ne i u drugoj. To će ostvariti na taj način što će igrati ulogu brokera za potrebne informacije. Bart naglašava da će preduzetnici imati koristi od toga tako što će napraviti balans potrebnih informacija za ostvarivanje profita.

Dok se strukturalna dimenzija odnosi na cjelokupnu šemu veza u mreži, relacionalna dimenzija se odnosi na prirodu ličnog odnosa koji se razvija među određenim ljudima (Nahapiet & Ghoshal, 1998). To se manifestuje u čvrstim i slabim vezama. Jačina veze je refleksija kombinacije emocionalnog intenziteta i recipročnih usluga koje karakterišu tu vezu. Jake veze se baziraju na povjerenju i one obezbjeđuju protok informacija i transfer znanja. Puno faktora čini vezu jakim ili slabom, ali povjerenje igra centralnu ulogu. Povjerenje se određuje kao volja da svoju dobrobit stavljate u ruke drugih, odnosno kao osjećanje pozitivnih očekivanja, vjerovanje da će se neko drugi ponašati na njemu koristan način. Samim tim što ste dio mreže to proizvodi oblik povjerenja koje je poznato kao relacionalno povjerenje (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Relacionalno povjerenje se odnosi na ubjeđenje onoga ko vjeruje da će onaj kome se vjeruje djelovati na koristan način zato što je toj osobi stalo do dobrobiti onoga ko vjeruje. To proizilazi iz konstantnih interakcija između pojedinaca tokom vremena, što proizvodi osjećanje pouzdanosti i pozitivnih očekivanja. Relacionalno povjerenje se bazira na stalnom reciprocitetu povjerenja, „Ja ću nešto uraditi za tebe, a ti ćeš za mene“ (Adler & Kwon, 2002).

Povjerenje je element na koji u značajnoj mjeri utiče pozicija u mreži socijalnog kapitala. Prepoznavanje i slijeđenje nove ideje je rizično i uključuje značajnu investiciju u smislu novca, vremena i drugih resursa. Osnivanje novog preduzeća je oslanjanje na druge, od društvene i emocionalne podrške do konkretnih sredstava. Povjerenje je očekivano sredstvo koje doprinosi povećanju preduzetničkog samopouzdanja. Oslanjajući se na prethodne interakcije, osobe i asocijacije, preduzetnici mogu biti skloniji prihvatanju rizika. Vjerovanje da će se druga osoba ponašati na odgovarajući način može da motiviše pojedince da traže nove mogućnosti i da se prema njima orijentišu. Informacija koja se dobija od povjerljivog partnera smatra se tačnom i relevantnom.

Povjerenje u gustim mrežama može uzrokovati da se preduzetnik fokusira na koncentrisan skup utvrđenih veza. Međutim, isključivo fokusiranje na ovu gustu mrežu protoka informacija može imati i negativan efekat. To može dovesti do toga da se preduzetnici usmjere na ograničen broj izvora informacija samo u okviru mreže. Zato

pojedinci koji se oslanjaju samo na guste mrežne odnose mogu biti izloženi jednoličnim informacijama. Oslanjanjem na manje izvora i kontakata povećava se vjerovatnoća optimizma koja se bazira na malom uzorku (Burt, 1997). Istraživanja su pokazala da pojedinci koji raspravljaju o poslovnim odlukama sa ograničenim brojem kolega vjerovatno će primiti „napumpanu“ povratnu informaciju. Oslanjajući se na mišljenje malih uzoraka, povećavaju se šanse za donošenje pogrešnih odluka. Korišćenje samo tih informacija može dovesti do toga da preduzetnik pogrešno procijeni situaciju.

Pripadnost nekoj mreži ili grupi može da oblikuje svijest pojedinca. Pojedinačni resursi i mišljenja su u korelaciji sa resursima i mišljenjima bliskih kontakata, zato što ljudi razvijaju veze sa onima koji su slični njima. Teorija interpersonalnog prihvatanja ističe da pojedinci sa sličnim uvjerenjima i stavovima privlače jedni druge i tako učvršćuju zajedničke stavove i ponašanja (Byrne, 1971). Ova teorija predviđa da će pojedinci imati stavove i ponašanja koja su slična onima sa kojima komuniciraju. Primjena ove teorije na društvene mreže, jezik, zajedničke kodove, pospješit će slične poglede, shvatanja i stavove u preduzetničkoj mreži. Dijeljenje informacija i znanja doprinosi da članovi mreže imaju ista shvatanja.

Uspjeh preduzetničkih aktivnosti u značajnoj mjeri zavisi od brojnih društvenih okolnosti, pa je zato potrebno ispitati različite faktore koji mogu da utiču na razvoj preduzetništva. Iz tog razloga se i proučavanje uticaja socijalnog kapitala pokazalo neophodnim.

5. DRUŠTVENI USLOVI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA U POSTSOCIJALISTIČKOJ CRNOJ GORI

5.1. Formiranje preduzetničkog sloja

Kroz cijeli poslijeratni period u bivšem jugoslovenskom društvu je dominirao administrativno-etatistički model privređivanja. Tržište i ekonomski kriterijumi su potisnuti i zamijenjeni voluntaristički utvrđenim kriterijumima efikasnosti poslovanja, preko kojih su etatističke strukture usmjeravale razvoj i poslovanje privrede. U cilju ideoloških interesa nastojali su se izgraditi čitavi industrijski centri, iako stvarna potreba za mnogim od njih nije postojala. Brojni su pokazatelji takvog neracionalnog djelanja. Odlučivanje o upotrebi društvenih dobara i njihovoj raspodjeli je u osnovi bilo političko i centralizovano. Adekvatno je ono poslovanje koje je usaglašeno sa prethodno usvojenim društvenim planom. Pošto je čitav društveni sistem bio centralizovan, tako je i ekonomija bila pod patronatom centralnog upravljanja, od vrha prema dolje. Sasvim je jasno da iz jednog centra koji je daleko od konkretnog ekonomskog dešavanja, birokratija ne može kvalitetno upravljati. Na ovo se nadovezuje i nedovoljan kvalitet onih ljudi koji su upravljali preduzećima. Uglavnom se vodilo računa o tome da rukovodioci preduzeća budu lojalni partijski kadrovi. Time se kriterijum kadrovske politike svodio na izbor poslušnih, a ne sposobnih. Otuda i stalna protivurječnost između političke i ekonomske racionalnosti, između interesa političkog i privrednog sistema, odnosno zaposlenih u njima. Cilj zaposlenih nije bio stvaranje profita kao u tržišnim privredama već dohodak. Njihovi interesi da stvaraju materijalno bogatstvo radi bogaćenja suprotni su zadacima koje je pred njih postavljala politička elita. U takvim okolnostima nije se mogla javiti grupacija privatnih preduzetnika koja bi imala snagu suštinskog aktera u budućim događajima.

U socijalističkom periodu skoro da nije bilo preduzetnika u pravom smislu riječi. Postojao je mali broj sitnih privatnika koji su najčešće zapošljavali sebe i članove svoje porodice. Ova grupacija teško da bi se mogla nazvati preduzetnicima jer bi to bilo u suprotnosti sa savremenim poimanjem preduzetnika i njihovom realnom društvenom ulogom i položajem. Oni su bili zastupljeni samo u nekim granama privrede, kao što su: trgovina, sitni zanati, ugostiteljstvo, sitna poljoprivreda. U cjelokupnom socijalističkom periodu njihovo učešće u aktivnom stanovništvu nije prelazilo 3%, a udio u stvaranju

društvenog proizvoda iznosio je približno 1% njegove vrijednosti (Mrkšić, 2000). U takvim uslovima mogućnosti za akumulaciju dobara su bile skoro nikakve. Preduzetnici su obično pripadali nižem, u najboljem slučaju, srednjem društvenom sloju. Bili su pod snažnim društvenim pritiskom (političkim, ideološkim, čak i kulturnim) u namjeri da se ograniči njihova ekonomska moći i društveni značaj. Samostalni biznis, u neku ruku, se smatrao devijantnim oblikom ekonomske aktivnosti, neka vrsta privređivanja po modelu zapadnog kapitalističkog oblika, što je bilo ideološki neprihvatljivo. Posebno je mjerama ekonomske politike sprečavan razvoj privatne inicijative u sferi proizvodne djelatnosti. Strah od „bogaćenja“ često je navođen kao opravdavanje politike koja je sprečavala razvoj klasičnog privatnog sektora. Uvid u raspodjelu sredstava za lične prihode u periodu 1960–1990. godine navodi nas na zaključak da su zanatstvo i lične usluge bile u poslednjih pet grana po visini zarade (Novaković, 2006). Prema tome, društvenih uslova za ekonomsko jačanje ovog sloja nije bilo. O stepenu marginalizovanosti ove grupacije posebno nam govore sledeće brojke: učešće tzv. male privrede u ukupnoj jugoslovenskoj privredi je iznosilo 8,6% ukupnih privrednih subjekata, zapošljavala je 4,3% radne snage i rasla po tri puta manjoj prosječnoj godišnjoj stopi rasta od ukupne privrede (Janković, 2011).

Dodatni ograničavajući faktor čini i egalitarizam. Egalitarizam je bio jedna od osnovnih vrijednosti socijalističkih društava, sve u cilju ostvarivanja proklamovane materijalne jednakosti. U tom cilju se uvodi i uravnilovka – ujednačavanje dohotka bez obzira na ostvarenu ekonomsku efikasnost. Tako se gubi interes za dodatnim zalaganjem, jer se ostvareni dohodak svima dijeli jednako. Preduzetništvo u takvim okolnostima nije moglo biti razvijano, a sam sistem je bio osuđen na neminovan krah.

Društveni sistemi se, kako ističe profesor Mladen Lazić, raspadaju na dva načina. Jedan je kad se u društvu jave akteri koji razvijaju svoje strukturalne pretpostavke za uspostavljanje novog oblika društvene organizacije. Kad takav razvoj dostigne tačku na kojoj se novi sistem može reprodukovati na vlastitim osnovama, ti akteri staju na čelo opšte društvene akcije koja ukida stare forme odnosa i uspostavlja nove. U drugom slučaju sistemi se ne raspadaju kao rezultat formiranja novih društvenih formi unutar starih, već se oni raspadaju na osnovu vlastitih unutrašnjih kontradikcija (pri čemu su spoljni činioci sekundarni). Očigledno je da je socijalizam slijedio ovaj drugi tok (Lazić,

1994). Dakle, u prvom slučaju pitanje aktera se ne postavlja, oni su očigledni. Drugačija je situacija sa sistemima koji se raspadaju usled vlastite slabosti, bez snaga koje žele da uspostave nov način proizvodnje. Takav je slučaj sa raspadom socijalizma. Ovdje ostaje otvoreno pitanje: Ko su ti akteri koji će činiti osnovu preduzetničkog sloja kao okosnice budućeg društvenog razvoja? U poređenju sa drugim socijalističkim zemljama, koje su u to vrijeme takođe započinjale proces transformacije, SFRJ je bila u izvjesnoj prednosti. Tu prednost su činili veća otvorenost prema Zapadu i djelimično postojanje tržišta. U jednom takvom sklopu okolnosti, gdje su preduzeća povremeno imala relativnu autonomiju, realno je bilo očekivati da direktori državnih preduzeća odigraju ključnu ulogu. U cilju ostvarivanja potpune autonomije preduzeća i oslobađanja od tutorstva političara, smatralo se da će direktori biti glavni zagovornici uvođenja tržišne ekonomije i podsticanja preduzetništva. Međutim, do toga nije došlo, i to, kako profesor Lazić ističe, iz više razloga. Direktori su bili potpuno zavisni od političkih instanci koje su ih postavljale, što ih je onemogućavalo da bilo šta urade. Sa druge strane, bili su svjesni da bi u tržišnim uslovima većina njih izgubila svoje pozicije, jer značajan broj preduzeća u njima ne bi mogao da opstane. Razloge za takvu „neaktivnost“ direktora društvenih preduzeća, prema profesoru Bolčiću, treba tražiti u njihovoj nenaviknutosti na preuzimanje pune odgovornosti za svoje odluke. Dakle, oni nijesu mogli biti predvodnici „novog talasa”. Na drugoj strani, kao posledica dugotrajnog stavljanja po strani privatnog sektora njemu su prepuštene niskoakumulativne grane (poljoprivreda, zanatstvo, usluge), pa iz tog razloga njegovi predstavnici nemaju tu snagu da se nametnu kao dominantni akteri promjena.

Transformaciju socijalističkih društava, kako vidimo, karakteriše nerazvijenost onih snaga koje bi bile imanentno zainteresovane za korjenitu promjenu postojećeg sistema u pravcu uvođenja tržišne privrede i razvoja preduzetništva. Državni aparat se opet javlja kao snaga koja to treba da obavi „odozgo“. „Tako se pojavio raniji pomenuti paradoks da se ‘političko društvo’ razgrađuje putem političke konstrukcije realnosti, dakle na način na koji je samo bilo konstituisano. Iz ovog začaranog kruga izlaz je trebalo da osigura brzo rastuća grupacija preduzetnika.” (Lazić, 1994: 48). U takvim društvima preduzetništvo, prema tome, ne izrasta kao posledica djelovanja preduzetničke grupacije, jer nje nema ili je vrlo slaba, nego se unosi akcijom države. Za razliku od našeg društva u razvijenim zapadnim zemljama put nastajanja preduzetničke elite i kapitalističke klase

imao je svoj prirodan tok. Najprije se formirala nova kapitalistička klasa, a potom su se politička vlast i odnosi moći prilagođavali postojećim društvenim strukturama. Rastao je i ukрупnjavao se privatni sektor. U postsocijalističkim zemljama taj proces je obrnut. U okviru starog sistema nije nastala niti nova preduzetnička elita niti klasa. Država je ta koja ukida socijalistički sistem i oblikuje uslove za nastanak tržišne ekonomije. Međutim, izgradnja kapitalizma bez kapitalističke klase nije ništa novo. Kako ističu Duško Sekulić i Željka Šporer (2000), svi kasno došli u kapitalističku transformaciju grade kapitalizam „odozgo“ (od revolucije Mejdži u Japanu pa do specifičnog puta u kapitalizam koji se tako ne zove u Kini). Takođe, u Centralnoj Evropi i na Balkanu društvo se transformiše u skladu sa modelima i idealima koji dolaze sa Zapada, iako socijalna struktura nije spremna za te promjene.

Sa urušavanjem socijalizma krajem 80-ih godina, kao izraza naraslih društvenih protivrječnosti između proizvodnih snaga i etatističkog proizvodnog odnosa i centralističkog načina upravljanja društvom, otvoren je proces radikalnih promjena u ekonomiji, politici i kulturi. Nakon poluvjekovnog trajanja jednog sistema i brojnih pokušaja da se privredni sektor poboljša, uvodi se vlasnički pluralizam u nastojanjima da temeljito reformiše društvo i privredu. Prvim Zakonom o preduzećima iz 1988. godine široko su otvorena vrata privatnom vlasništvu u skoro svim privrednim djelatnostima. Ukinuta su ograničenja o broju zaposlenih, značajno je pojednostavljen postupak za registraciju privatnih preduzeća, a zaposlenima u društvenom sektoru omogućeno je da otvaraju privatne firme. Zatim je saveznim Zakonom o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom (1989) i Zakonom o izmjenama i dopunama zakona o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom (1990) omogućena cjelovita transformacija dotadašnjih društvenih preduzeća. O tom procesu govori veliki broj registracija novih, najčešće malih privatnih firmi, kao i „preregistracija“ dojučerašnjih velikih društvenih preduzeća u akcionarska društva, mješovita preduzeća, holdinge i slično, u kojima se mijenja normativni, a u određenom obimu, i realni sistem odlučivanja. Novi privatni preduzetnici su nesumnjivo najekspanzivnija grupacija postsocijalističkih društava, pa tako i našeg. Međutim, sve to se odvija u otežanim uslovima uzrokovanim raspadom zemlje, građanskim ratom, kao i potpunom izolacijom i ekonomskom blokadom od strane ostatka Svijeta.

Pojavljuje se jedan sloj preduzetnika koji relativno uspješno, među prvim, koriste tržišne mehanizme da bi dokazali svoju radinost, stručnost, profesionalnost ili "talenat". Jedan broj njih ima početni kapital ili odgovarajuće veze i poznanstva u privredi (npr. bivši rukovodioci javnih preduzeća). Neki od ovih preduzetnika koriste nastali privredni i politički kaos da bi manipulacijama i špekulacijama stekli određeno bogatstvo. Profesionalnost, stručnost i talenat su u ovakvim zemljama nedovoljni za uspješno poslovanje i stvaranje dobiti. Istraživanja pokazuju (Lazić, 1994) da su političke funkcije još uvijek najbolja preporuka za rukovođenje u privredi, ali i za početak privatnog preduzetništva.

Budući da nije bilo tržišnog ambijenta, neprestano političko posredovanje u ekonomskim procesima stvaralo je privilegovan položaj određenim grupama. Politički uticajne grupe su svoje interese nametale kao opšte društvene interese. Većina političke nomenklature je zauzimala pozicije direktora velikih preduzeća ili banaka. Stvorena je čvrsta mreža međusobno ispreplijetanih interesa. Vrhovi dojučerašnje socijalističke vlasti nastoje na taj način sačuvati svoje povlašćeno mjesto u svim strukturama moći, bilo da se radi o političkoj ili ekonomskoj sferi. „Grupacije, koje posle sloma socijalističkih sistema osvajaju političku vlast, nužno preuzimaju zbog postojanja podržavljene ekonomske strukture, i ekonomski dominantnu ulogu. To ih, međutim, dovodi u položaj koji je u socijalizmu zauzimala kolektivnovlasnička klasa. Iz tako strukturalno datog položaja, koji se održava zbog nemogućnosti brzog radikalnog preobražaja svojinskih odnosa, razvijaju se posebni interesi njihovih pripadnika: da se očuvaju barem pojedini oblici reprodukcije, uspostavljeni u prethodnom sistemu” (Lazić, 1994: 11). Dakle, umjesto temeljne transformacije sistema javlja se jedan oblik reetatzacije velikog dijela društvenog kapitala kojim raspolaže elita na vlasti. Istraživanja pokazuju da članovi nomenklature i njihovi srodnici i prijatelji zauzimaju dvije trećine elitnih položaja u zemlji, što je znatno više od ostalih postsocijalističkih zemalja (Lazić, 1994). Nova ekonomska elita nastaje pretežno direktnom transformacijom kolektivnovlasničke klase u privatnovlasničku klasu. Ona nastaje na bazi preraspodjele postojećeg društvenog bogatstva, a ne stvaranjem novog. Bogatstvo, dakle, akumuliraju ne zahvaljujući svojim preduzetničkim sposobnostima i stručnim znanjima, već posredovanjem političkih elita (Lazić, 2011). Polazeći od ovih tvrdnji možemo zaključiti da će najveći dobitnici u procesu transformacije biti upravo pripadnici nomenklature, i konsekvntno tome, oni će činiti

kičmu novoformirane ekonomske elite. Naravno, ona će mijenjati društvene okvire onako kako to njoj najbolje odgovara i kako bi omogućila još nesmetaniji sopstveni razvoj.

Ovakva situacija se pokazala kao veoma pogodna za transformaciju društvenog kapitala u privatni, naravno u vlasništvo ljudi na vlasti i onih oko njih. „Prelivanje“ tog vlasništva često se vrši nekim polulegalnim ili ilegalnim kanalima, što dovodi do složenih i mnogih veza državnog i krupnog privatnog kapitala. Raspad države, građanski rat, sankcije, uticali su da brojne institucije, pogotovo pravne, ne budu previše „revnosne“ u obavljanju svojih funkcija, što je uslovalo brzo i enormno bogaćenje određenog broja pojedinaca iz vlasti i ljudi bliskih njima. Sve ove zemlje potresane su korupcijskim aferama koje ukazuju da se politička moć koristi kao direktni put za sticanje materijalne koristi. Država i politička moć su instrumenti u stvaranju nove ekonomske elite. U zemljama gdje vlada totalni nered to je potpuno evidentno, tako da *The Economist* (1998) može opravdano napisati za vladajuće stranke pojedinih zemalja na Balkanu da je za njih linija između politike i biznisa nevidljiva. Priče o korišćenju političkog položaja i državne mašinerije za ilegalno bogaćenje daleko nadilaze ono što se događa u stabilnijim i razvijenijim kapitalističkim zemljama. *The Economist* svrstava političke lidere nekih balkanskih zemalja, među kojima su i politički lideri iz Crne Gore, u najbogatije u Evropi.

Očigledno je da se ovdje radi o prelaznom periodu u kojem država i njena politička moć funkcionišu kao instrument prvobitne akumulacije i stvaranja novog preduzetničkog sloja. Pitanje je kakve posledice može da prouzrokuje ovakav model razvoja. Duško Sekulić i Željka Šporer (2000) ističu dva moguća modela daljeg razvoja. Jedan se oslanja na klasičnu liberalnu teoriju po kojoj način akumulacije kapitala nije toliko bitan za kasnije funkcionisanje tržišne ekonomije. Ovdje je pitanje moralnosti načina sticanja kapitala potpuno irelevantno. Pošto tržišna ekonomija profunkcioniše, resursi će se locirati tamo gdje je njihova upotreba najefikasnija. Suštinsko pitanje koje se nameće je da li vlasnici kapitala znaju uspješno da slijede logiku tržišta ili ne. Bez obzira kako su stekli kapital oni koji znaju da „igraju“ na tržištu biće ekonomski efikasni, dok će oni koji su neuspješni ostati bez kapitala. Međutim, kako Sekulić i Šporer ističu, opasnost se javlja onda kada država nastavlja da favorizuje one aktere kojima je i pomogla da steknu kapital, a koji mogu funkcionisati samo u monopolističkim uslovima zaštite. Ti preduzetnici ne mogu biti uspješni ako nijesu zaštićeni od države, ako ne dobijaju

poslove bez javnog takmičenja i sl. Upravo ovakva sprega države i krupnih preduzetnika, koji nijesu sposobni da opstanu na tržištu bez konstantne pomoći od strane države, na duži vremenski rok mora biti disfunkcionalna i smanjiti ekonomsku efikasnost sistema i uopšte negativno uticati na društveni razvoj. Država kroz kontrolisanu privatizaciju bira pojedince od kojih stvara novu preduzetničku elitu. Naravno, tu se javlja i opasnost od državne zaštite koja se pruža toj vrsti preduzetnika od djelovanja tržišta, što se svakako mora negativno odraziti na ukupan ekonomski i društveni razvoj.

Prethodno opisani način stvaranja nove preduzetničke grupacije možemo nazvati kreiranjem kapitalističke klase “odozgo”, ali to nije jedini način na koji se grupacija preduzetnika stvara. Budući da su ukinute restrikcije privatnom sektoru, preduzetnički sloj se formira i “odozdo”. Sitni preduzetnici nesputani pravnim ograničenjima u svom djelovanju mogu se nesmetano razvijati i rasti. Ulaz u privatni sektor nije više ideološki omražen i to omogućava drugi način stvaranja sloja preduzetnika. Taj dio preduzetnika nije stvaran “odozgo” niti je zavisen od države kao gore pomenuta grupacija. On predstavlja novu nepolitičku preduzetničku grupaciju. Upravo izrazitu većinu i čine „mali privatnici“, osnivači i rukovodioci malih privatnih preduzeća i radnji. Prema podacima Poreske uprave Crne Gore, broj mikro preduzeća prelazi 87% ukupnog broja privatnih preduzeća (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća 2011–2014, 2011: 10). Njihovo preduzetništvo se ogleda u samom osnivanju privatnog preduzeća, gdje bez velike samostalnosti, kreativnosti i upornosti samih osnivača takva firma ne može opstati.

5.2. Karakteristike privatnog sektora u postsocijalističkoj Crnoj Gori

Uprkos izuzetno nepovoljnim društvenim okolnostima u Crnoj Gori devedesetih godina (sankcije, rat u okruženju), ekspanzija preduzetništva kao načina djelovanja ekonomskih činilaca postaje dominantna odlika tog perioda. Očigledno je da je institucionalno omogućavanje osnivanja i registracije privatnih preduzeća doprinijelo ovako značajnom širenju preduzetništva. Razloge svakako treba tražiti i u slabljenju do tada dominantnog društvenog sektora. Ranije je „posao“ označavao zapošljavanje gotovo isključivo u društvenim firmama, danas se to značajno promijenilo. Oslanjanje na državu kao sigurnog garanta stalnog zaposlenja počinje polako da nestaje kod značajnog broja građana koji su u tom periodu izgubili posao u društveno-državnom sektoru ili uopšte

nijesu uspjeli da ga nađu. Upravo kao rezultat takvih radikalnih ekonomskih i uopšte društvenih promjena, građani postaju spremniji da se uhvate u koštac sa problemima, da preuzimaju inicijativu i sami se radno angažuju u sticanju sredstava za svoj život i život svojih porodica.

Istraživanje ISIFF iz 2003. pokazuje da su ljudi spremni da češće mijenjaju posao ili istovremeno rade više poslova, pa čak i da rade poslove koji su ispod njihovih kvalifikacija. Takođe, pojačava se i nastojanje da se radi intenzivnije i duže od normalnog radnog vremena, kao i da se napusti stalno zaposlenje da bi se radilo honorarno, pogotovo ako je ukupna zarada veća (Bolčić, 2004). Sve nam to govori da su društvene okolnosti uticale da se za relativno kratko vrijeme promijene i radne navike značajnog broja građana. Svakako da ove promjene predstavljaju važan preduslov uspješnijeg privređivanja. Međutim, rezultati pokazuju da je spremnost na rad kao i produktivnost različita u onim preduzećima koja su u različitom svojinskom aranžmanu. Dok udio privatnog sektora u stvaranju društvenog proizvoda stalno raste, sa druge strane, udio društvenog sektora je u stalnom padu. Na osnovu statističkih podataka utvrđeno je da su u privredama u tranziciji novoformirane privatne firme efikasnije od državnih, takva je situacija i u našem društvu. „U novije vreme privatni sektor povećava učešće u strukturi društvenog proizvoda, kao što postepeno angažuje sve više aktivnog stanovništva. U periodu od 1991 – 1997. godine broj zaposlenih u društvenom sektoru opada sa dve trećine na tri petine aktivnih, dok se angažovanost u privatnom sektoru povećava sa 30% na 36% aktivnog stanovništva“ (Mrkšić, 2000: 241). U poslednje vrijeme u Crnoj Gori je taj procenat i veći, u periodu od 2006. do 2009. godine mala i srednja preduzeća su dala značajan doprinos povećanju broja zaposlenih, o čemu govori i podatak o učešću zaposlenih u MSP u ukupnoj zaposlenosti od 61,83%, i u ukupnom izvozu od 31% (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2010: 3). Na to je uticalo nekoliko razloga: prvo, veća motivisanost vlasnika privatnih preduzeća od direktora društvenih preduzeća, razloge za to, svakako, treba tražiti u određenosti odnosno neodređenosti vlasničkog statusa firme; drugo, glomaznost postojećih društvenih preduzeća i njihova nesposobnost da se snađu u novonastalim društvenim okolnostima, pogotovo u sferi trgovine; treće, ta velika preduzeća bila su opterećena velikim troškovima socijalnog zbrinjavanja značajnog broja tehnoloških viškova; i četvrto, odliv sposobnih i

preduzimljivih pojedinaca iz glomaznih društvenih preduzeća u privatni sektor, koji su sa sobom odnosili svoja znanja i iskustva, kao i svoja poslovna poznanstva i veze.

Za razliku od ranijih vremena, kada je privatni sektor pretežno pokrивao zanatstvo i usluge, novi preduzetnici angažovani su gotovo na svim poljima privredne djelatnosti. Međutim, važno je naglasiti da je ogromna većina privatnih preduzeća osnovana u oblasti trgovine i usluga. Dakle, bez obzira što su turizam i poljoprivreda proklamovani kao strateške privredne grane na kojima je trebalo da se temelji razvoj crnogorske privrede, u praksi se u značajnoj mjeri odstupilo od proklamovanog. Razloga za dominaciju ovih djelatnosti ima mnogo, prije svega za pokretanje biznisa u ovim sferama nijesu bila potrebna prevelika početna sredstva, tako da se u njima najlakše i najbrže mogao započeti vlastiti posao. Slabost dotadašnje društvene trgovine koja nije previše vodila računa o realnim potrebama ljudi stvorila je dosta „slobodnog prostora“ koji su na najbolji mogući način iskoristili preduzetnici koji su se opredijelili za oblast trgovine. Ekonomske sankcije međunarodne zajednice su takođe u velikoj mjeri podstakle rast ovog sektora. Zatvaranje privrede izazvalo je nestašicu brojnih roba i otvorilo prostor za ovu vrstu djelatnosti. U takvim okolnostima bilo je ekonomski racionalno ukinuti unutrašnje barijere biznisu i omogućiti stvaranje prostora za podsticanje i širenje individualne inicijative. Vlast se odlučila za zamrzavanje postojećeg neefikasnog i nefleksibilnog privrednog sistema. Onemogućavanje uvoza mnogih proizvoda na regularan način od strane države, uključujući i one koji su neophodni za svakodnevni život, doprinijelo je da privatnici budu ti koji će raznim zakulisnim radnjama snabdijevati osiromašeno tržište. To je posebno važno za Crnu Goru. „Veća zastupljenost trgovine verovatno je, jednim delom, posledica položaja Crne Gore koji joj podiže važnost uloge ‘južne kapije’ u blokiranoj zemlji“ (Mrkšić, 1994: 48). Ambijent visokog rizika i sveopšte nesigurnosti, koju karakteriše nepostojanje pravne regulacije društvenih odnosa, uslovio je seljenje kapitala u sektor sa najvećim i najbržim obrtom, a to je u našem slučaju trgovina. U turbulentnim, nesigurnim vremenima neracionalno bi bilo upustiti se u poslovne aktivnosti i ulagati vlastiti kapital u poslove čiji su efekti često bili veoma nepredvidljivi i dugoročni. Upravo sve ove okolnosti uslovile su naglašen trend rasta trgovine i preduzetništva u ovom sektoru (Bolčić, 1994, 2002). Očigledno je da društvene okolnosti ne idu na ruku tzv. preduzetnicima rasta (Tominc, Rebernik, 2006) koji kao osnovni cilj preduzetničke djelatnosti vide dugoročan razvoj preduzeća.

Većina postocijalističkih društava imaju izvjesna svojstva ranog kapitalizma koga karakteriše prvobitna akumulacija kapitala, dominacija trgovaca kao najbrojnije grupacije preduzetnika, kao i rast materijalne nejednakosti. Možemo primijetiti da se veliki broj preduzetnika ponaša na način karakterističan za „divlji“ kapitalizam gdje se novac zarađuje na razne načine, pri čemu se uopšte ne uvažavaju socijalne posledice ovakvog djelovanja. Na ruku im ide i mek pravni poredak koji dozvoljava nepoštovanje pravnih normi, što omogućava sticanje brze i lake zarade. Dominiraju loši poslovni običaji, nizak nivo ekonomske kulture, kao i nerazvijena preduzetnička etika. Otuda ne treba da iznenađuje što se javlja negativan odnos značajnog dijela građana prema takvom ostvarivanju egoističnih interesa. Mnogi ih vide kao ljude koji se bogate na tuđ račun, ne vodeći računa o drugima, što pogotovo dobija negativno značenje u društvu u kojem je dugo vremena vladao egalitarizam kao dominantan vrijednosni obrazac.

Da bi smo stekli što potpuniju sliku o preduzetnicima, neophodno se upoznati sa bazom iz koje su se oni dominantno regrutovali u postsocijalističkom periodu. Pošto u Crnoj Gori takva istraživanja nijesu rađena, oslonićemo se na rezultate istraživanja zemalja u okruženje, posebno Srbije. Zbog sličnih društveno-političkih, kao i kulturno-istorijskih okolnosti, možemo opravdano pretpostaviti da je regrutacijska baza slična i u Crnoj Gori. Istraživanja u svim postsocijalističkim zemljama pokazuju da preduzetnici nastaju iz različitih socio-profesionalnih grupacija. Logično je bilo i pretpostaviti da oni kao jedna nova grupacija koja tek treba da se formira moraju u socijalno-strukturalnom smislu biti dosta raznorodni. Osim malog broja vlasnika zanatskih radnji iz socijalističkog perioda, svi ostali preduzetnici morali su se regrutovati iz drugih socijalnih grupacija.

Istraživanja pokazuju da su preduzetnici dosta mlađi od ukupnog radnog stanovništva. Podaci iz nekoliko zemalja Srednje i Istočne Evrope iz prve polovine devedesetih (Kutzi, Lengyel, ed. 1995; Bolčić, 1994) pokazuju da u grupi preduzetnika koji nastaju u tom periodu prednjače upravo mlađe osobe, muškog pola, sa srednjom ili visokom stručnom spremom. Uzroke svakako treba tražiti u specifičnim društvenim okolnostima devedesetih koje su većini mladih ljudi ostavljale jedinu mogućnost zapošljavanja u privatnom biznisu. Takođe, treba naglasiti da i samo preduzetništvo, kao društvena aktivnost, zahtijeva neke osobine koje su svojstvenije mlađim ljudima, kao što je sklonost riziku ili pokretljivost. Kada je riječ o polnoj strukturi uočljivo je da se znatno

veći broj muškaraca opredjeljuje za ovu vrstu posla, nego što je to slučaj sa ženama. Razlozi takve disproporcije vjerovatno leže u tradiciji koja ženu „smješta u kuću“ ili u poslove bez prava odlučivanja, dok je muškarac taj koji je zadužen za donošenje ključnih poslovnih odluka, a preduzetništvo podrazumijeva upravo to. Analizirajući stepen obrazovanja preduzetnika primjećujemo da u većem broju postsocijalističkih zemalja dominiraju oni sa srednjim obrazovanjem (Srbija, Mađarska). Ako uzmemo u obzir da većina privatnih firmi spada u grupu mikro i malih preduzeća koja se bave sitnom trgovinom i uslugama gdje nije neophodno visoko obrazovanje, onda je bila i očekivana ovakva obrazovna struktura (Bolčić, 1994, 2006).

Polazeći od ovakve regrutacione baze koju u ogromnoj većini čine mali preduzetnici u trgovini i uslugama, sa dominantno srednjim obrazovanjem, koji su započeli svoju karijeru jer nijesu mogli na drugi način da obezbijede svoju egzistenciju, onda ne treba da iznenađuje što preduzetnici, kao grupacija uzeta u cjelini, nijesu uspjeli da prerastu u vodeću društvenu snagu.

5.3. Teorijski modeli formiranja preduzetničkog sloja u postsocijalističkim društvima

Sociološka istraživanja koja analiziraju razvoj preduzetništva u Crnoj Gori i društvene aspekte ovog procesa tek su u povoju, tako da nema sistematskog i kontinuiranog praćenja ovog procesa od strane sociologa i teoretičara drugih društvenih nauka. Polazeći od određenih teorijskih razmatranja nastojaćemo utvrditi da li se mogu uočiti određene pravilnosti u formiranju sloja novih preduzetnika u našem društvu.

Teorije o formiranju preduzetničkog sloja u zemljama Centralne i Istočne Evrope predstavljaju novo područje istraživanja društvenih nauka, koje se javilo sa društvenom transformacijom koja je aktuelizovana na ovom prostoru početkom 90-ih godina. Zatečene institucionalne strukture i ukupne kulturno-istorijske okolnosti u bivšim socijalističkim zemljama različito su uticale na uspostavljanje društvenih matrica koje su doprinijele nastanku preduzetničkog sloja. Ishod ove kompleksne interakcije u mnogome oblikuje tokove ukupne društvene transformacije, pa samim tim determiniše i nastanak grupacije preduzetnika u postsocijalističkim društvima. Međutim, bez obzira na različite kulturno-istorijske karakteristike relativno slična socijalistička prošlost uslovlila je

javljanje izvjesnih pravilnosti u formiranju sloja preduzetnika, kao nove grupacije u ovim zemljama.

Možemo konstatovati da se preduzetnička funkcija u našem društvu manifestuje kroz djelovanje više grupa preduzetnika, različitog socijalnog i profesionalnog statusa, motivacije, sektorske pripadnosti, značaja u privredi. Tipologija preduzetnika, koju su Kalantaridis i Labrianidis napravili za privredu Rusije, u značajnoj mjeri može biti relevantna i za našu zemlju:

1. Direktori državnih preduzeća iz socijalističkog perioda – uglavnom ljudi sa visokim tehničkim obrazovanjem, zaposleni u velikim industrijskim preduzećima, motivisani sticanjem kontrole nad njima. Imaju značajnu ulogu u funkcionisanju ukupne ekonomije.
2. Nomenklatura – obrazovani pripadnici političkih struktura, koji su stekli kapital u procesu privatizacije, i osnivaju preduzeća u saradnji sa stranim ulagačima, najviše u bankarskom sektoru.
3. Eksperti u oblasti preduzeća – visoko obrazovani stručnjaci, uglavnom sa univerziteta i iz istraživačkih centara, zainteresovani za realizaciju svojih stručnih i kreativnih potencijala, najviše u oblasti visoke tehnologije.
4. Neformalni preduzetnici – tzv. „biznismeni iz sjenke“, uglavnom slabog obrazovanja, slabo poznate motivacije, uglavnom angažovani u polu-legalnom ili ilegalnom sektoru ekonomije.
5. Oklijevajući preduzetnici – oni koji su morali da se okrenu nekoj formi preduzetništva u cilju prevazilaženja nezaposlenosti (Kalantaridis, Labrianidis, 2004: 663 u Mitrović i Stefanović, 2009).

Dosadašnji razvoj teorija o nastanku preduzetnika u postsocijalističkim zemljama produkovao je određeni broj teorija koje potenciraju različite aspekte ovog fenomena. Jedan broj teorijskih razmatranja bavi se sudbinom politokratije i tehnokratije iz bivšeg socijalističkog sistema i njihovom ulogom u formiranju nove grupacije preduzetnika. U okviru ovih teorija najznačajniji su oni autori koji ističu da će najveći dobitnici postsocijalističke transformacije biti upravo pripadnici klase kolektivnih vlasnika, bilo da se radi o politokraciji ili tehnokraciji. Svim ovim teorijama zajedničko je prognoziranje kako će pripadnost kolektivnovlasničkoj eliti biti prediktor pozitivno povezan sa sudjelovanjem u privatnom sektoru u postsocijalističkoj transformaciji. Iako se teorije ne slažu o motivima, političkim implikacijama i moralnim ocjenama, one

proizvode niz empirijskih provjerljivih hipoteza. Profesor Mladen Lazić, takođe pripada ovoj grupi teoretičera, jer i po njemu oni koji su u periodu socijalizma pripadali klasi kolektivnih vlasnika, te su kao rezultat toga mogli donositi strateške odluke, konvertovali su svoj politički kapital i pridružili su se novoformiranom sloju preduzetnika. Prednost pri ulasku u privatni biznis su stekli u manjoj mjeri na osnovu posjedovanja preduzetničkih znanja i vještina, a u većoj mjeri na osnovu socijalnog kapitala, odnosno, veza, poznanstava i informacija koje su im bile dostupne.

Duško Sekulić i Željka Šporer (2000) navode još dva teorijska modela o faktorima koji su uticali na socijalnu osnovu novog privatnog sektora. Prva je teorija „prekinute buržoazije” koja se temelji na *kulturnom kapitalu porodice* koju je razvio Ivan Selenji (1988). Suštinu njegove argumentacije čini tvrdnja da je proces prirodnog stvaranja buržoazije nasilno prekinut uspostavljanjem novog socijalističkog sistema. Sa uklanjanjem prepreka, taj davno prekinuti proces će se nastaviti. Najbolji pokazatelj za otkrivanje pojedinaca, koji će stvarati novi privatni sektor, jeste pripadnost porodicama koje su bile angažovane u privatnom sektoru prije socijalizma. Preduzetničke vrijednosti leže u pojedincima koji pripadaju porodicama s preduzetničkom tradicijom i samo čekaju kad će izaći na površinu. Prema ovoj teoriji današnji novi preduzetnici će biti oni koji potiču iz bivših predsocijalističkih preduzetničkih porodica.

U drugoj teoriji Herbert Kičelt (1992) temelji svoja predviđanja na konceptu *korisnih resursa* koji su stečeni u socijalističkom sistemu, a mogu se korisno konvertovati u periodu transformacije. Prethodno učestvovanje u privatnom sektoru je takav resurs, ali isto tako veze i poznanstva i sl. Novi sistem će omogućiti ekspanziju postojećim privatnicima, ali isto tako i kvalifikovanim radnicima u lakoj industriji i uslužnom sektoru. Mnoge profesije od ljekara do inženjera takođe imaju takve resurse koji se mogu konvertovati i biti korisni u novom privatnom sektoru.

Teorija koju razvijaju Kutzi i Lengjel (1995) takođe naglašava značaj korisnih resursa kroz sinhronizovano dejstvo više socio-demografskih i psiholoških činilaca (pol, starost, obrazovanje, zanimanje, poznanstva, vrijednosti, širok krug prijatelja) (Janković, 2011).

Empirijski dio našeg rada biće usmjeren na analizu pripadnika privatnog sektora koji se razvija u postsocijalističkoj Crnoj Gori i na detektovanje puteva njegovog stvaranja.

5.4. Kulturna uslovljenost preduzetništva

Govoreći o karakteru i položaju neke društvene grupacije, u ovom slučaju preduzetnika, neophodno je, pored institucionalnog i individualnog okvira, u analizu uključiti i kulturni kontekst koji čini niz elemenata. Pomoću kulturnog konteksta na cjelovitiji način se može objasniti kako su shvaćene uloge date društvene grupacije i način njenog funkcionisanja u određenim kulturnim okolnostima. On nam omogućuje da otkrivamo različite odnose društvenih grupa i pojedinaca prema sistemima potreba i vrijednosti, kao i da objasnimo njihove ciljeve i motivaciju. Pošto pojam kulture ima veoma široko značenje, neophodno ga je prvo prilagoditi kontekstu u kome se koristi. Sociolozi su koristili pojam kulture na više načina, pa i na svakodnevni način u značenju visoke kulture. Sa analitičkog gledišta najčešći pristup kulturi je bio kao vrijednosnom sistemu. Iz te perspektive sociološka analiza uvijek mora nastojati da skicira vrijednosti koje su ukorijenjene u datim društvima. „Vrednosti možemo definisati kao trajan izrazito pozitivan odnos prema određenim objektima koje ocenjujemo kao važne i za čije ostvarenje postoji izraženo lično angažovanje” (Rot, 1973: 9). Pored vrijednosti, u literaturi se često koristi i pojam vrijednosna orijentacija. Vrijednosne orijentacije možemo razlikovati od vrijednosti po tome što pod vrijednosnim orijentacijama podrazumijevamo skup povezanih vrijednosti koje su komplementarne u djelovanju pojedinaca i grupa i predstavljaju “jednu od važnih dispozicija koje u znatnoj mjeri određuju niz specifičnih stavova i utiču na konkretno ponašanje pojedinaca i grupa” (Kuzmanović, 1995: 151).

Vrijednosna orijentacija ne nastaje trenutno i ne mijenja se od situacije do situacije, već ima istorijski karakter. Ona se konstituise u različitim istorijskim epohama. Jednom formirana vrijednosna orijentacija ne mijenja se lako, tj. trenutna promjena društvenih okolnosti ne znači da će se isto desiti i sa vrijednosnim sistemom. Dugo je vremena potrebno da se ona konstituise, a isto tako i da se promijeni. Međutim, to ne znači da je jednom zauvijek data, ona je dinamička kategorija, a to podrazumijeva mogućnost promjene njenog sadržaja. Vrijednosna orijentacija je duboko ukorijenjena u strukturi jednog društva. Ona je proizvod i sastavni dio te strukture, a istovremeno proizvodi i nju samu i utiče na njen karakter. Kako je već i rečeno, vrijednosni sistem u velikoj mjeri utiče na ponašanje i stavove pojedinca, što će reći da ponašanje i stavovi

pojedinka nikad nijesu dati sami po sebi, već uvijek imaju ishodište u određenom sistemu vrijednosti koji je dominantan u jednom društvu.

Modernu sferu rada, prema tome, u velikoj mjeri determiniše socio-kulturni sistem odnosa. Nacionalne osobenosti, a i kulturno civilizacijski krug kome određena društva pripadaju nesumnjivo određuju i specifičnosti rada u tim društvima. Činjenica je da danas, ne samo sociolozi, već i ekonomisti ukazuju na uticaj sistema vrijednosti, tradicije i kulture na ekonomski život. U stvarnom životu dolazi do preplitanja elemenata različitih tipova kultura, ali se ipak, makar idealnotipski, može naznačiti osobenost pojedinih tipova kultura bitnih za preduzetništvo. Veliki broj autora isticao je značaj kulture za preduzetnički razvoj, jer preduzetništvo prosperira u društvima u kojima je prema njemu kreiran pozitivan odnos i gdje kulturološki faktori daju podsticaj preduzetničkim aktivnostima. Tako Šapero i Sokol ističu da društveni i kulturni faktori koji utiču na formiranje preduzetničkih događaja najviše se osjećaju kroz formiranje pojedinačnih vrijednosnih sistema. Preciznije, u društvenom sistemu koji pridaje veliku važnost formiranju novih preduzeća, više pojedinaca će izabrati taj put. U širem smislu, društveni sistem koji daje veliku važnost inovaciji, preuzimanju rizika i nezavisnosti, više je vjerovatno da će proizvesti preduzetničke poduhvate od sistema sa suprotnim vrijednostima (Shapero & Sokol, 1982). Inglehart (2000) je istraživao uticaj brojnih faktora koji utiču na formiranje sistema vrijednosti u svijetu na uzorku od 65 zemalja. On je takođe došao do zaključka da su razlike u ekonomskom razvoju povezane sa velikim razlikama u kulturi. Prema tome, između dimenzija nacionalne kulture i preduzetničkog ponašanja može se uspostaviti određena kauzalna veza. Svaka od dimenzija nacionalne kulture, u zavisnosti od svog karaktera, favorizuje ili destimuliše pojavu određenog tipa poslovne kulture. Nacionalna kultura daje ljudima osnovne vrijednosti i norme – način na koji gledaju svijet oko sebe.

Značaj kulture posebno možemo analizirati u bivšim socijalističkim zemljama. Od momenta kada se socijalizam urušio i kada su ove zemlje krenule u proces tranzicije ka otvorenim tržišnim privredama, vjerovalo se da promjena dotadašnjih pravila ponašanja, normi i institucija može da dovede do brzih i približno sličnih rezultata kao i u razvijenim društvima. Bez uzimanja u obzir kulturoloških faktora ne bismo bili u mogućnosti da objasnimo zašto realizovane reforme nijesu odmah dovele do očekivanog prosperiteta.

Dokaz da je jedno ponašanje kulturno uslovljeno jeste različitost konkretnih ponašanja, u ovom slučaju preduzetničkog, u kontekstu različitih kulturnih tipova koje prepoznajemo po različitim kulturnim orijentacijama. Holandski autor Hofstede je osamdesetih godina prošlog vijeka sproveo jedno od rijetkih istraživanja u vezi sa kulturom kao determinantom radnih vrijednosti. On pravi razliku između kulture individualizma i kulture kolektivism. Kolektivism podrazumijeva čvršću socijalnu strukturu u kojoj svaki pojedinac ima pravo da očekuje od zajednice da se brine o njemu, dok za uzvrat on toj zajednici iskazuje punu lojalnost. Individualizam implicira labaviju socijalnu strukturu u kojoj je svaki pojedinac odgovoran u potpunosti za svoju sudbinu. Socijalne implikacije muškog i ženskog pola nalaze svoj odraz u dimenziji nacionalne kulture. „Muške” kulture su one u kojoj dominiraju vrijednosti kao što su: agresivnost, postignuće, sticanje materijalnih dobara, orijentacija na pojedinca. To su kulture u kojima se nečija vrijednost dokazuje postignutim rezultatom i sticanjem materijalnih dobara. „Ženske” kulture su one u kojima dominiraju sledeće vrijednosti: međuljudski odnosi, emotivna vezanost za zajednicu, težnja ka kolektivnom djelovanju i kolektivnoj inicijativi. Takođe, način reagovanja na neizvjesnost, promjene, razlike i konflikte, određen je stepenom izbjegavanja neizvesnosti kao dimenzijom nacionalne kulture. Izbjegavanje, odnosno neizbjegavanje neizvjesnosti je rezultat dominantnog prisustva „muških“ ili „ženskih“ vrijednosti u nacionalnoj kulturi. Visoko izbjegavanje neizvjesnosti u nacionalnoj kulturi utiče na pripadnike te kulture da imaju izraženu potrebu za sigurnošću.

Hofstedeovo istraživanje je obuhvatilo veliki broj zemalja među kojima i bivšu Jugoslaviju. Bivša Jugoslavija se po rezultatima do kojih je došao svrstala u zemlje sa izraženim kolektivismom, visokim izbjegavanjem neizvjesnosti i dominacijom tzv. „ženskih“ vrijednosti. Osim ovog i brojna druga istraživanja vrijednosnih orijentacija građana na ovom području su pokazala slične rezultate (Golubović, 2004; Pantić, 2004; Vasović, 2004; Đukanović-Bešić, 2000; Gredelj, 2000; Kuzmanović, 1994;). U mnogima od njih dobijeni rezultati pokazuju da je na ovom podneblju veoma jak kolektivistički kulturni obrazac, sa svim svojim osobenostima.

Iskustva razvijenih, a i nerazvijenih, zemalja pokazuju da preduzetništvo „uspjeva” u onim kulturama koje karakteriše visok stepen individualizma i niska distanca moći. Ove kulture upućuju svoje pripadnike da samostalno rade i postižu

rezultate na individualnom nivou. Oni teže autonomnom djelovanju i prevashodno individualnom postignuću, a spremni su da snose rizik i odgovornost za odluke koje su samostalno donijeli. Individualistička društva se često opisuju kao takmičarska društva u kojima se cijeni uspjeh pojedinaca i u kojima je veoma izražen motiv postignuća. Kolektivističke kulture koje prioritetno apeluju na zadovoljenje potreba pripadanja, gdje se u njihovoj racionalnoj osnovi nalazi polazište da individualni identitet potiče iz kolektivnog, gdje je dobrobit pojedinca podređen dobrobiti zajednice, gdje se rizik i odgovornost za sve odluke prenose na zajednicu, teško mogu biti pogodno tlo za nastanak preduzetnika, niti mogu doprinijeti stvaranju klime za preduzetničko djelovanje.

Na ovom prostoru u dugom vremenskom periodu nije bilo mnogo onih koje bismo osnovano mogli kvalifikovati kao preduzetnike. U ranijim fazama modernizacije njihovi nosioci su uglavnom bili ljudi iz državnih struktura, a rijetko pojedinačni preduzetnici i preduzetničke porodice. Poneki od domaćih, obično sitnih privatnih vlasnika pretvarali su se vremenom u preduzimljive trgovce i druge poslovne ljude, ali pod dejstvom brojnih nepovoljnih društvenih prilika rijetki su bili oni koji su uspijevali svoje preduzetništvo pretvoriti u dužu porodičnu tradiciju. To potvrđuje i naša istorija u kojoj je izrazito malo znamenitih ličnosti čija je znamenitost nastala kao rezultat poslovnih aktivnosti, investiranja, graditeljstva, odnosno preduzetništva uopšte. Znamenite ličnosti iz naše istorije uglavnom su vladari, ratnici, pisci, umjetnici i sl. (Bolčić, 1994).

Govoreći o specifičnostima ovog području, Jovana Cvijića u „Balkanskom poluostrvu” kaže: „Samo hrabrost i dela, a ne bogatstvo, izazivali su kod njih divljenje i poštovanje. Trgovci i zanatlije, kojih je uostalom bilo malo, smatrani su za nešto niže... Ono što je ispunjavalo život svakog člana plemena, osnovna misao u životu, bilo je junaštvo. Čim izađe iz kolenke dete počinje ‘trčati za slavom i spomenom’, kaže Marko Miljanov, slavni vojvoda kučki” (Cvijić, 1966: 393).

Ističući osobine ljudi na ovom prostoru, koje su bitne za naš rad, treba istaći i jako izraženi kolektivism. Kolektivni moral predstavlja okvir unutar koga pojedinac ima svoje mjesto u zajednici. To čuva zajednicu od cijepanja. Jako izraženi osjećaj pripadnosti zajednici i solidarnost se čuvaju kao vrhunske vrijednosti. Kolektiv u najvećoj mjeri reguliše život svih jedinki. Ovdje imamo ono što je Dirken definisao kao mehaničku solidarnost „U plemenskom društvu, jasno ograničenom i podvojenom, bili su

do sitnica utvrđeni principi vladanja i morala. Svaki je znao svoje dužnosti i znalo se tačno šta se sme uraditi i kako se u svakoj prilici treba ponašati. Sve se ovo održavalo samim predanjem, bez pisanih zakona. Nijedan član plemena nije mogao izbeći ovim odredbama, osim da postane ‘nikogović’, ništavilo, prezreno stvorenje. Ustanove i običaji su ojačavali i održavali pleme kako u fizičkom tako i u moralnom pogledu i čovek je žrtvovan da bi se pleme ovekovečilo, naročito čast plemena” (Cvijić, 1966: 393).

Analizirajući situaciju u našem društvu postavlja se pitanje, koji su to društveno-istorijski korjeni vrijednosnih orijentacija koje danas dominantno postoje na ovom prostoru, a koji su utemeljeni na našoj tradiciji, kulturi, religiji, kao i političkoj istoriji i praksi.

Svaku epohu i svako društvo karakterišu određeni vrijednosni obrasci i vrijednosne orijentacije, po čemu oni bivaju prepoznatljivi. Uzimajući u obzir ovaj kriterijum, jasno se mogu uočiti razlike između pojedinih epoha, tako npr. između epohe feudalizma i epohe kapitalizma. Feudalno društvo karakteriše herojski ideal, u kojem su čast i junačka slava osnovne vrijednosti koje su se cijenile. Dakle, u tom viteškom vremenu hrabrost i čast postaju dominantne vrijednosti i kamen temeljac čovjekove vrline i veličine, dok je težnja za materijalnim bogatstvom bila prezrena. „Sveti Avgustin je postavio osnove srednjevekovnog mišljenja, osudivši pohlepu za novcem i posedovanjem kao jedan od tri glavna greha palog čoveka” (Hiršman, 1999: 34).

Red stvari se vrlo brzo okrenuo, pa su nagon za sticanjem novca i materijalnih vrijednosti postali osnova na kojima se temelji društvo. Strasti su, kako kaže Hiršman, zamijenjene interesima. On pod interesima podrazumijeva težnju za materijalnim, odnosno ekonomskim dobrima. Interes, dakle, postaje „zvijezda vodilja” prema kojoj se usmjerava ukupno ponašanje. Veber racionalno ponašanje vezuje, takođe, za interes „Racionalizacija djelovanja podrazumijeva plansko prilagođavanje interesnoj situaciji” (Veber, 1968: 21). Ovu metamorfozu karaktera strasti i pohlepe ljudi za bogatstvom u blaži pojam interesa i još bezazleniji pojam profita, opisao je Albert Hiršman u svojoj knjizi „Interesi i strasti“.

Ostaje da se vidi šta je uzrokovalo promjenu jednog sistema vrijednosti drugim, koji je potpuno suprotan. Ako pođemo od Veberove analize, onda je religija ključna tačka promjene. On u svom djelu „Protestantska etika i duh kapitalizma” dokazuje da je do razvitka modernog kapitalizma, kao društva koje se temelji na interesima, dovela, prije

svega, protestantska reformacija. Ona je izazvala ključnu promjenu u vrijednosnom shvaćanju ljudi. Kako je uopšte došlo do toga da jedan novonastali religijski pokret dovede do takvih promjena? Protestantizam je, po Veberu, mogao imati takav uticaj zato što, za razliku od „klasičnog” hrišćanstva, uči da se spas duše i spas čovjeka ne može postići odvajanjem od ovog svijeta, niti formalnim vršenjem vjerskih rituala i obreda, kao ni prostim vršenjem dobrih djela. Čovjek ima svoj poziv i svoje dužnosti i potrebno je da ih ispunjava. A dužnost čovjeka jeste da stvara i stiče dobra, i u isti mah dužnost mu je da štedi i čuva ono što je već stečeno. Tako je protestantizam od proizvodnje i čuvanja ekonomskih dobara stvorio religijsku, a samim tim i ljudsku vrijednost. Ljudsku vrijednost u tome što stečeno bogatstvo neće trošiti sam, već u zajednici.

Protestantizam je, kako Veber navodi, uticao na preobražaj duhovne sfere uvođenjem novih vrijednosnih obrazaca u zemlje u kojima je zaživio kao dominantan religijski pravac. Sve ovo je direktno uslovalo nastanak kapitalizma kao novog društvenog sistema. Međutim, nas ovdje prvenstveno interesuje šta se dešavalo sa našim društvom koje se razvijalo u sasvim drugačijim duhovnim okolnostima u odnosu na Zapad. Na ovom prostoru je postojao jedan sasvim različit religijski obrazac od protestantizma. Polazeći od Vebera koji je religiji dao ključnu ulogu u svim ovim promjenama, mi ćemo takođe poći od istog elementa i nastojati da otkrijemo kakav je uticaj religija ostvarila na ovaj prostor, kao i ostali faktori koji su mogli uticati na fenomen koji nas interesuje.

Hrišćanizacija najvećeg dijela Balkana, koja je potekla iz Vizantije, u konfesionalnom pogledu je u mnogome definisala i ovaj prostor. Pozivajući se na Sergeja Bulgakova, mislioca koji zauzima istaknuto mjesto među teoretičarima pravoslavne duhovnosti, možemo vidjeti kako pravoslavlje kod vjernika podstiče određeni sistem vrijednosti. Razliku između protestantizma i pravoslavlja on vidi, prije svega, u dominaciji materijalističkog, odnosno idealističkog stava prema svijetu. Dok na Zapadu čovjek stiče božiju naklonost radeći i štedeći, dakle stičući materijalno bogatstvo na ovom svijetu, na Istoku imamo obrnut redosled, gdje se putem molitve i samoodricanja, tj. odričući se ovosvjetoavnog bogatstva jedino može bogoslužiti. Ovo uzrokuje i razliku u radnoj etici koja je u protestantizmu spolja usmjerena, dok pravoslavlje prioritet daje radu na unutrašnjem čovjeku. „To je rad na duševnom zdravlju i ravnoteži kroz ‘unutrašnje duhovno delanje’, odnosno asketsko istovremeno prihvatanje i nadilaženje ovog sveta

prirodne nužnosti, uz okrenutost nebeskom carstvu ideja. Dakle, ovde se javlja distanca prema ovozemaljskom materijalnom carstvu” (Bulgakov, 1991: 223). Prema tome, rad na sticanju materijalnih dobara nema onaj značaj i onu vrijednost koju ima na Zapadu, on ovdje ima drugorazredni značaj ili je čak prezren. Taj izbor „nebeskog carstva” će se u oblasti uticaja pravoslavlja na naše područje ispoljiti, upravo, u zanemarivanju racionalnog i preduzetničkog duha.

Polazeći od Hiršmanove analize, herojski ideal feudalnog doba zasnovan na strastima smjenjuje buržoaski mentalitet i protestantska etika kapitalističke epohe, gdje interesi postaju vladajuće načelo. Analizirajući ovaj fenomen za naše područje, odnosno područje Istoka, lako možemo zaključiti da se kod nas nije desio nikakav preobražaj u mentalnoj, odnosno, vrijednosnoj sferi, niti ga je imalo šta izazvati, pa samim tim ni prelaz iz feudalizma u kapitalizam. Dok se kapitalizam razvijao na Zapadu ovo područje je još uvijek bilo u herojskom dobu, gdje je žrtvovanje u borbi ili stoičko podnošenje poniženja u ropstvu bio vrhunski ideal našeg čovjeka. U svojim akcijama ljudi su obično inspirisani pobudama moralne i duhovne vrste, dok materijalni interesi imaju ulogu drugog reda.

U ovom složenom spletu faktora nesumnjivo dužnu pažnju treba posvetiti društvenim, političkim i kulturnim posledicama viševjekovne vladavine Otomanske imperije na ovom prostoru, kao i cijelom Balkanu. Ono što je na dugi rok determinisalo ponašanje i stavove stanovništva ovog podneblja, kao i njihovu osobenu psihologiju, jeste dugo življenje pod stranom dominacijom. Tu je na prvom mjestu riječ o, kako smo već naglasili, viševjekovnoj potčinjenosti turskoj imperiji. Ta zamjena sopstvenog modela vladanja tuđim modelom i turska dominacija koja je trajala jako dugo, onemogućava stvaranje sopstvenih kulturnih i političkih obrazaca i stvara se mješavina stranog uticaja i vlastitog nasleđa. Ono što je karakterisalo tursko carstvo, a što je, svakako, i na nas ostavilo veliki uticaj jeste nepostojanje bilo kakvih zakonskih ograničenja djelovanja vlasti, tj. odsustvo bilo kakvih pravnih normi koje bi važile za sve građane. Ovdje nijesu postojale institucije pravne zaštite koje bi funkcionisale na nearbitraran način. Sve je apsolutno zavisilo od vlasti sultana i njegove volje, tako da je položaj koji će neko zauzeti i koliko će se na njemu zadržati zavisio prije svega od njegove milosti. To uslovljava veliku nesigurnost svih položaja u društvu. Ovo nepostojanje pravne regulative i arbitraran karakter vlasti uslovili su čitav niz negativnih posledica kao što su mito, korupcija, pljačka itd.

„Gramzivi su na novac, a javni činovnici prodaju pravdu onome ko više ponudi, ne mareći što to čine javno, pošto im je običaj da tako rade” (Riječi venecijanskog ambasadora u Carigradu 1573. u Lakićević, 2002: 38). Iz svega ovoga proizilazi i jedno sasvim specifično shvatanje vlasti. „Naime, vlast se shvata kao nešto u suštini amoralno: ona je sila, moć, ona postupa kako hoće i nije ni poželjno ni uputno njene postupke kritički prosuđivati. Dok je cela zapadna politička tradicija ogromni prostor svoje delatnosti posvetila propitivanju legitimiteta vlasti, istočni svet smatra da je vlast u osnovi nedodirljiva. Privilegije i arbitrarnost postupanja su manje ili više nešto samorazumljivo i nisu predmet nekog većeg propitivanja” (Lakićević, 2002: 38).

Turska dominacija izazvala je i velika demografska pomjeranja stanovništva, pa je ono bilo primorano da se seli u teško pristupačne krajeve oblikujući jedan dosta arhaičan oblik življenja. Osnovna društvena i ekonomska jedinica u takvom društvu bila je proširena porodica – zadruga. Nju su sačinjavali otac, majka, svi njihovi sinovi sa njihovim sopstvenim porodicama. Porodicom je upravljao otac i to vrlo autoritarno. Otac je vršio podjelu rada i određivao zadatke svakom članu porodice. Podjela rada nije bila razvijena osim prema godinama i fizičkim sposobnostima. Svaki član porodice morao je da obavlja svaki posao koji mu se naredi. Sva materijalna dobra koja je porodica sticala pripadala su porodici kao cjelini a o njihovoj raspodjeli brinuo se otac porodice. On je materijalna dobra dijelio na osnovu jednakosti ali i potreba članova porodice. Otuda potiče snažan egalitarizam naše kulture sve do današnjih dana. Pošto se porodica bavila zemljoradnjom i stočarstvom u kojima ima malo promjena iz godine u godinu, to je postepeno ukorenjen otpor prema promjenama i riziku. To je, takođe, uslovalo da se u dugom periodu oblikuje kolektivistička, autoritarna, egalitarna i „ženska” kultura sa visokim izbjegavanjem neizvjesnosti, promjena i rizika.

Poslije Drugog svjetskog rata nastupa era socijalizma, koja je optimistički krenula u izgradnju novog društva. U tom pravcu prvi zadatak je bio da se raskrsti sa „mračnom” prošlošću i sa svim onim „nazadnim” i „retrogradnim” snagama koje se nijesu uklapale u novi poredak. Istorija je trebalo da počne od njih samih, jer su bili vođeni iluzijom da je za kratko vrijeme moguće izgraditi sve novo, od industrije do vrijednosnih obrazaca. Međutim, osnovne vrijednosti na kojima se temeljio socijalizam u suštini su iste kao one koje su predstavljale osnovu starog društva. Kolektivism, autoritarnost i egalitarizam su elementi naše tradicije koje je socijalizam prigrabio i

nastavio dalje da razvija „upakovane” na drugačiji način. Možemo zaključiti da su naše tradicionalne vrijednosti, na neki način, predstavljale preduslov razvoja socijalizma. Ideje koje su bile u osnovi socijalističke ideologije mogle su naći plodno tlo samo na onim područjima koja su imala dominantno ovakvu ili sličnu vrijednosnu orijentaciju. Čvrsta sprega komunističke ideologije i naše kulture jedan je od bitnih razloga teške tranzicije ka preduzetničkom društvu.

Period postsocijalističke transformacije kretao se u pravcu retradicionalizma i uspostavljanja nove-stare vrijednosne orijentacije, potpuno različite od modernizacijskog pogleda na svijet kakav je karakterističan za razvijena preduzetnička društva. „Trend vrednosnih promena kretao se u smeru neotradicionalizma preko vrednosnih orijentacija kao što su nacionalizam... antidemokratska orijentacija, egalitarizam i solidarizam” (Gredelj, 2000: 210). U cijelom ovom procesu raspada socijalističkih država, iako su se nove zemlje pozivale na građanska prava, tržište, razvoj preduzetništva, svjetske tokove integracije, sve se po pravilu odigravalo suprotno paradigama koje su proklamovane.

Polazeći od prethodne analize sa pravom možemo zaključiti da u postojećoj neformalnoj institucionalnoj strukturi možemo tražiti neke od značajnih razloga nedovoljnog razvoja preduzetništva na ovom prostoru. Nedovoljan osjećaj sopstvene odgovornosti, dominantno kolektivistička svijest, ponašanje po ustaljenim obrascima, su samo neke od osobenosti pripadnika našeg društva, koji čine neadekvatnu psihosocijalnu osnovu za razvoj preduzetništva. Neformalna pravila koja dominiraju u značajnoj mjeri su suprotstavljena tržišnim pravilima i drugim formalnim normama kojima se nastoji uspostaviti institucionalna struktura koja bi ubrzala razvoj preduzetničke djelatnosti.

Preduzetnička djelatnost pretpostavlja postojanje „preduzetničkog društva”, odnosno društva koje se zasniva na slobodnom pojedincu koji slijedi svoje vlastite interese. Preduzetništvo predstavlja sublimaciju brojnih faktora koji stoje u pozadini i utiču na njegov razvoj, od kojih kultura predstavlja jedan od najznačajnijih. Ono zahtijeva postojanje preduzetničke kulture, odnosno čitavog skupa vrijednosti i neformalnih pravila ponašanja. Upravo smo iz toga razloga nastojali da ukažemo na kulturna ograničenja razvoja preduzetništva koja postoje u našem društvu.

6. DRUŠTVENO-EKONOMSKA SITUACIJA I RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U CRNOJ GORI

6.1. Kretanje društvenog proizvoda u Crnoj Gori¹

Dinamiku razvoja i strukturne promjene u privredi Crne Gore, u dugom vremenskom periodu od 1952. do 2009. godine, možemo posmatrati u dvije faze: prvu, koja je trajala do 1989. godine, a karakteriše je veoma dinamičan privredni razvoj i krupne strukturne promjene; i drugu, od 1990. do 2009. godine, koju karakteriše dramatičan pad 1990–1996. godine, a potom lagan oporavak do kraja posmatranog perioda. Rast društvenog proizvoda (ukupno i po glavi stanovnika) to najbolje ilustruje. U prvoj fazi ukupan društveni proizvod se povećao za 6,5 puta, ili sa 218 miliona dolara na 1400 miliona dolara, dok se društveni proizvod po glavi stanovnika uvećao za 4,5 puta, ili sa 518 na 2380 dolara. U prvih sedam godina druge faze (1990–1996) ukupni društveni proizvod po glavi stanovnika bilježi dramatičan pad dostižući svega 53% ukupnog, i 51% po glavi stanovnika društvenog proizvoda ostvarenog u 1990. godini. Nakon toga slijedi faza laganog oporavka, tako da društveni proizvod u 2004. dostiže 72% ukupnog i 68% društvenog proizvoda po glavi stanovnika ostvarenog 1989. godine. U okviru prve faze uočljivo je da je ukupni porast društvenog proizvoda praktično ostvaren u razdoblju od 1952–1981. godine, a da je u narednih osam godina zabilježena njegova stagnacija, s obzirom da je u tom periodu uvećan za 0,5% dok je društveni proizvod po glavi stanovnika smanjen za 2%. Dramatičan pad društvenog proizvoda i svih relevantnih ekonomskih parametara u periodu 1990–1996. godine bio je uzrokovan nizom ograničenja pretežno neekonomskog karaktera. Prvo je početkom 90-ih godina došlo do secesije bivših jugoslovenskih republika (Slovenije, Hrvatske i Makedonije), a potom je uslijedio ratni požar u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini. U istom razdoblju takođe su uvedene sankcije i ekonomska blokada SRJ prvo od strane EU 1991. godine, a potom od strane UN 1992. godine, nakon čega je uslijedila i agresija na SRJ od strane NATO 1999. godine. Transformacija socijalističkog sistema u tržišni način privređivanja, te proces prestrukturiranja privrede i vlasničke transformacije, neminovno su u prvim godinama vodili ka padu svih privrednih aktivnosti i stvaranju krupnih socioekonomskih tenzija. Konsekventna primjena socijalističkog modela ubrzane industrijalizacije u prvih tridesetak godina usloвила je i dramatične promjene u strukturi stanovništva. Glavni

¹ Podaci za ovaj dio rada većinom su korišćeni iz Informacione osnove o malim i srednjim preduzećima u Crnoj Gori – Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća Republike Crne Gore (2005).

razlog takvog kretanja se nalazi u veoma visokom obimu investicija, koje su u prvom periodu zahvatale čak 54% ostvarenog društvenog proizvoda, a u drugom (1981–1989) svega 5,4%. U odnosu na jugoslovenski prosjek, Crna Gora je u periodu 1981–1989. godine ostvarila 19% veće investicije po glavi stanovnika, ali je zbog niže efikasnosti investicija od 37% zabilježila zaostajanje u nivou razvijenosti. U 1952. godini Crna Gora je ostvarila 82,7% društvenog proizvoda po glavi stanovnika u odnosu na jugoslovenski prosjek, a 1989. godine svega 75,1%. Tako niska efikasnost investicija u Crnoj Gori uglavnom je ostvarena zbog toga što su tzv. „teške investicije“ namijenjene za nekoliko krupnih strukturnih objekata (pruga Beograd – Bar, Jadranska magistrala, Luka – Bar i energetska-metalurški kompleks, hidro elektrane Perućica i Piva, Termoelektrana – Pljevlja, Željezara – Nikšić, KAP – Podgorica, rudnici uglja u Pljevljima i Beranama) apsorbivale blizu 80% ukupnih investicija u Republici (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2005).

Drugu fazu privrednih kretanja u Crnoj Gori u periodu 1989–2000. godine, koju ćemo okarakterisati ne kao fazu recesije, već kao fazu dramatičnog pada svih privrednih aktivnosti, možemo iskazati sintetičkim parametrom društvenog proizvoda u pojedinim privrednim oblastima. Naime, zbog dobro poznatih, prije svega neekonomskih činjenica i događaja u bivšoj SFRJ, kao i zbog istovremenog odvijanja procesa transformacije sistema, u 2000. godini industrija je ostvarila svega 37,8% društvenog proizvoda ostvarenog 1989. godine, poljoprivreda 73,4%, građevinarstvo 57,3%, saobraćaj 77,8%, trgovina 69% i turizam 57,8%. U tom periodu evidentno je da su industrija, pomorski saobraćaj i turizam pretrpjeli najveće štete. Industrija ne samo zbog toga što je svela svoje učešće u društvenom proizvodu na 25,3%, već više zbog toga što je to učešće održala zahvaljujući prije svega energetska-metalurškom kompleksu, koji se kako tako održao, dok je stepen korišćenja kapaciteta ostalih industrijskih grana sveden na ispod 25%, a neke su se praktično ugasile. Intenzitet pada učešća u društvenom proizvodu neminovno je uslovio i značajne strukturne promjene u privredi. Industrija se po učešću u društvenom proizvodu Republike izjednačila sa saobraćajem, dok su se na drugoj strani po učešću u društvenom proizvodu izjednačili poljoprivreda i trgovina, a građevinarstvo zadržalo istu poziciju (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2005).

Na širem društveno-ekonomskom planu ovu fazu karakteriše i ekspanzija sive ekonomije kao posledica urušavanja društvenog sektora privrede i tranzicije sistema. Prema nezvaničnim procjenama učešće sive ekonomije u društvenom proizvodu u 2000.

godini kreće se u rasponu od 30% do 35%, a približno toliko je i njeno učešće u ukupnoj zaposlenosti u privredi.

Od 2000. godine, pa do pojave Svjetske finansijske krize 2009., godišnje stope rasta BDP-a su pozitivne. Na rast BDP-a najviše su uticale industrijska proizvodnja (oko 15%), usluge (oko 60%), poljoprivreda (oko 7%), kao i građevinarstvo (oko 3%). Od 2001. godine industrijska proizvodnja u Crnoj Gori je bilježila rast do 2005., kad je u odnosu na 2004. godinu pala za 1.9%, prije svega usled smanjenja proizvodnje u Kombinatoru aluminijuma Podgorica (KAP). Očekivanja su da će u narednom periodu industrijska proizvodnja bilježiti negativne stope rasta, zbog problema u poslovanju najveće kompanije u sektoru industrijske proizvodnje i uopšte ekonomije Crne Gore – KAP. Učešće industrijske proizvodnje, kao što smo već rekli, u BDP-u u proteklom periodu se postepeno smanjivalo i trenutno se nalazi na nivou od oko 11,5%. Sa druge strane, učešće usluga u BDP-u je poraslo u istom periodu i na kraju 2006. iznosilo je 58.1%. U 2007. godini usluge bilježe rast i učestvuju sa 59,4%. Prema učešću glavnih sektora u BDP, primjetno je da je učešće poljoprivrede opalo u 2005. godini u odnosu na 2000. godinu i to sa 11,8% na 8,3% BDP-a. U 2006. poljoprivreda bilježi blagi rast od 2% u odnosu na 2005. i njeno učešće u BDP-u iznosi 8,4%. Poslije rasta u 2006., poljoprivreda u 2007. godini bilježi pad učešća u BDP-u od 12% u odnosu na prethodnu godinu i to učešće iznosi 6,4%. Građevinarstvo bilježi snažan rast u 2006. godini, pogotovo u drugom i početkom trećeg kvartala. Razlog tako naglog rasta u ovom sektoru su velike investicije u izgradnju novih objekata i rekonstrukciju starih (uglavnom hoteli i ostali turistički objekti, kao i stanovi), kao i investicije u infrastrukturu, a sve kao posljedica značajnog priliva stranih direktnih investicija u Crnu Goru. Upravo iz navedenih razloga građevinarstvo bilježi najveći rast od 9,7% u 2007. godini i njegovo učešće u BDP-u iznosi 3,4%. Međutim, sa Svjetskom ekonomskom krizom dolazi do pada i u ovom sektoru (Makroekonomski model razvoja Crne Gore, 2009).

Globalna ekonomska kriza je počela sredinom 2007. godine, ali se u Crnoj Gori njene posljedice osjećaju u posljednjem kvartalu 2008. godine. Kriza je uticala na opadanje nivoa ekonomske aktivnosti, što je uticalo i na pogoršanja niza makroekonomskih indikatora, zaključno sa 2009. godinom. To je, prije svega, uticalo na

smanjenje BDP-a, smanjenje nivoa industrijske proizvodnje, kao i opadanja uvoza i izvoza.

Kretanja makroekonomskih pokazatelja u periodu 2006–2009. su prikazana u tabeli br. 1:

Tabela br. 1: Makroekonomski pokazatelji za Crnu Goru u periodu 2006–2009.

	2006.	2007.	2008.	2009.
BDP (mil €)	1,829	2,807.9	3,339.0	3,003
Inflacija (mjerena cijenama na malo za 2006. i 2007. i 2008.)	2.0%	8.0%	7.3%	1.5%
Industrijska proizvodnja (stopa rasta u odnosu na prethodnu godinu)	1.0%	0.1%	-2.0%	-32,2%
Krediti privredi od strane bankarskog sektora (mil €)	471.3	1,371.3	1,665.7	1,365.3
Kamatne stope (efektivne) na kredite	9.94%	9.09%	9.40%	9.38%
Broj zaposlenih	150,746	159,223	169,160	169,859
Broj nezaposlenih	38,876	31,469	28,366	30,169
Uvoz po robnim sektorima (mil €)	1,497	2,089	2,549	1,667
Izvoz po robnim sektorima (mil €)	648	515	467	296
Robni bilans (mil €)	-849	-1,574	-2,082	-1,371
Direktne strane investicije (mil €)	466	529	568	910.9

Izvor: Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2010.

6.2. Tržište rada

Situacija na crnogorskom tržištu rada značajno se mijenjala tokom poslednjih godina. Na te promjene bitno su uticali događaji kao što je proces postsocijalističke tranzicije i ratovi u okruženju. Prije početka tranzicionih procesa nezaposlenost u Crnoj Gori je bila izuzetno visoka, a stopa aktivnosti populacije na veoma niskom nivou. Naime, tokom 1991. godine, prema podacima sa popisa, stopa aktivnosti stanovništva između 15 i 65 godina starosti iznosila je 51,6%, stopa zaposlenosti iznosila je 40,1%, dok je stopa nezaposlenosti bila na nivou od 20,5%. U periodu nakon 1991. godine došlo je do rasta nezaposlenosti što je posljedica brojnih prepreka ekonomskoj aktivnosti manifestovanih u vidu ekonomskih sankcija. Ipak, povećanje nezaposlenosti nije toliko bilo drastično kao što je bio pad ekonomske aktivnosti. To je posljedica visokog stepena zaštite zaposlenih u tom periodu. Takođe, zaposlenost u neformalnom sektoru je kompenzovala gubitak poslova u javnim preduzećima. Rastući privatni sektor je generisao nova radna mjesta. Ipak, otvaranje novih radnih mjesta u privatnom sektoru nije bilo tako brzo

kao što je bio gubitak radnih mjesta u javnim preduzećima (Makroekonomski model razvoja Crne Gore, 2009).

Nešto intenzivniji oporavak privrednih kretanja nastaje u periodu poslije 2000. godine s obzirom na činjenicu da se u razdoblju od 2001. do 2004. godine BDP povećao za 22,3%, a po glavi stanovnika za 21%. U istom periodu vidan napredak je ostvaren i u pogledu porasta broja zaposlenih sa 113.440 na 143.450. Takođe je došlo do pada broja nezaposlenih radnika sa 81.400 u 2001. godini na ispod 60.000 u 2004. godini. Međutim, tako krupne promjene u odnosu zaposlenih i nezaposlenih radnika najvećim dijelom su uslijedile nakon donošenja vladine odluke o legalizaciji zaposlenih u privatnom sektoru, čiji se efekti samo u 2004. godini ispoljavaju u porastu zaposlenih od oko 20 hiljada. Time je ostvarena ne samo legalizacija praktično zaposlenih radnika već se i značajno reducirao udio sive ekonomije u ekonomskoj zbilji Crne Gore (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2005).

Nedovoljna fleksibilnost je jedna od osnovnih karakteristika tržišta rada u Crnoj Gori. Fleksibilnost tržišta rada se u osnovi ogleda u sposobnosti mijenjanja sopstvene organizacije, znanja radnika i tehnologija prema zahtjevima tržišta. U Crnoj Gori dominira prilagođavanje preduzeća otežanim uslovima privređivanja, ostvareno kroz otpuštanje viška zaposlenih. Posledica toga je velika nezaposlenost i zastarijevanje formalnih znanja radnika koji su ponovo na evidenciji Zavoda za nezaposlene. Novoformirana privatna preduzeća, nevelike ekonomske snage, nijesu u stanju da apsorbuju sve novostvorene viškove radne snage. S tim u vezi, treba naglasiti da naš obrazovni sistem treba u većoj mjeri da priprema pojedinca za koncept „doživotnog“ učenja, kao logičan nastavak formalnog obrazovanja. Iako je registrovana nezaposlenost u Crnoj Gori veoma izražena, ona u nekim svojim segmentima po svojoj strukturi i profilu kadrova, ne odgovara strukturi prisutne tražnje na tržištu rada, što govori o neusklađenosti strukture ponude i tražnje za radom. Prisutan je disbalans između buduće tražnje za radom i trenutnog znanja kojeg posjeduju nezaposleni. Ova neusklađenost se dijelom može rješavati većim ulaganjem u obrazovni sistem Crne Gore, kao i putem drugih mjera za podsticanje zapošljavanja. Nova zakonska rješenja otvaraju vrata i privatnom sektoru u ovoj oblasti, koji bi trebalo da konkuriše državnom sektoru i samim tim, po pravilu, doprinese daljem razvoju tržišta rada u Crnoj Gori.

6.3. Mala i srednja preduzeća u Crnoj Gori

S obzirom da u Crnoj Gori dominiraju mala i srednja preduzeća, smatramo neophodnim ukazati na njihov značaj i njihove osnovne karakteristike na ovom prostoru. U pravnom uređenju Crne Gore ne postoje propisi koji se odnose na mala i srednja preduzeća (MSP), te su njihov položaj i poslovanje definisani sledećim sistemskim zakonima i podzakonskim aktima:

- Zakon o privrednim društvima (Sl. list RCG", br. 06/02 i "Sl. list Crne Gore", br.17/07, 80/08, 40/10);
- Zakon o izmjenama i dopunama zakona o računovodstvu i reviziji („Sl.CG br. 80/08), definicija malih i srednjih preduzeća data u članu 3a ovog Zakona;
- Uredba o bližim kriterijumima, uslovima i načinu dodjele državne pomoći (“Sl.list Crne Gore”, br. 27/10).

Mi ćemo se u određenju MSP osloniti na definicije Evropske Unije, koje su veoma jasne i zasnovane na preporuci Evropske komisije od 6. maja 2003. godine, a koja je stupila na snagu 1. januara 2005. godine (objavljeno u Official Journal L124, 20.05.2003. godine). Ovo određenje uzima u obzir dva elementa: broj zaposlenih i finansijski pokazatelj. Uzimajući u obzir ove elemente, a prema standardima Evropske unije razlikujemo sledeća preduzeća: mikro preduzeća, mala preduzeća i srednja preduzeća. Mikro preduzeća moraju imati manje od 10 zaposlenih i ne smiju imati ukupan prihod na godišnjem nivou veći od 2 miliona evra, ili aktivu/pasivu veću od 2 miliona evra. Mala preduzeća moraju imati od 10 do 49 zaposlenih, ona ne smiju imati ukupan prihod na godišnjem nivou veći od 10 miliona evra, ili aktivu/pasivu veću od 10 miliona evra. Srednja preduzeća moraju imati od 50 do 249 zaposlenih. Srednje preduzeće ne smije imati ukupan prihod na godišnjem nivou veći od 50 miliona evra ili aktivu/pasivu veću od 43 miliona evra (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2007).

Do 1989. godine, odnosno do donošenja Zakona o obavljanju privrednih djelatnosti ličnim radom i sredstvima u vlasništvu građana ("Sl. list RCG", br. 17/89) mala i srednja preduzeća u privatnom vlasništvu praktično nijesu ni postojala. Do tada je zakonski bilo regulisano da firma u privatnom vlasništvu može zaposliti najviše pet zaposlenih, i može obavljati isključivo jednu od sljedećih djelatnosti: ugostiteljstvo, zanatstvo, prevoznike usluge i poljoprivredu. Ovakva zakonska regulativa i status male privrede odrazili

su se na broj i strukturu jedinica MSP. (Ovdje se uslovno govori o jedinicama MSP jer to su ustvari bile zanatske radnje i mali ugostiteljski objekti do dva zaposlena). Poslije 1989. godine, odnosno poslije donošenja pomenutog zakona, počinje razvoj ovog sektora. Ovim zakonom je dozvoljeno registrovanje malih jedinica u svojstvu pravnog lica, odnosno malih preduzeća. Ovaj zakon je bio veoma liberalan u pogledu spiska djelatnosti kojima se mogu baviti privatni preduzetnici, zbog toga je njihov broj od 1989. počeo rapidno da raste. Tako, sa 36 jedinica 1989. godine, on raste na preko 769 1990., što pokazuje da je za godinu dana broj MSP porastao 21 put. Broj radnji, odnosno fizičkih lica koja obavljaju privrednu djelatnost (po važećem Zakonu preduzetnici), je u istom periodu sa 4068 porastao na 5584 jedinice (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2005).

U narednom periodu, poslije 1989. godine, došlo je do otvaranja velikog broja preduzeća. Tako je 1998. godine registrovano čak 14008 privatnih preduzeća, od čega je 5328 bilo aktivno. U isto vrijeme registrovano je 5514 radnji, odnosno fizičkih lica koja su obavljala privrednu djelatnost. Primjećujemo da se učešće aktivnih jedinica u registrovanim preduzećima kreće od 52.3% 1990. godine, preko 42.7% 1994. godine, do najnižeg učešća 1997. godine 34.7%. Poslije toga njihovo učešće opet počinje da raste, tako da je ono 2000. godine čak 63,7%, zatim ponovo 2002. pada na 47,4%. Donošenjem Zakona o Centralnoj banci Crne Gore ("Sl. list RCG", br. 52/00, 53/00 i 47/01), prestaje sa radom Zavod za obračun i plaćanja Crne Gore, a njegovu funkciju praćenja nije preuzela nijedna postojeća institucija i od tada nastaju problemi sa praćenjem broja aktivnih MSP i broja zaposlenih u njima. Tako je pojedine podatke skoro nemoguće naći (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2005).

Treba naglasiti da usled opštih nepovoljnih društvenih okolnosti na ovom području (rat u okruženju, sankcije), uslovi za razvoj ukupne privrede, a samim tim i malih i srednjih preduzeća nijesu bili povoljni, što je i uslovilo da se ona ne razvijaju onim intenzitetom koji je bio predviđen. Zbog neriješenih strukturnih problema, najveći broj malih i srednjih preduzeća osnovan je u trgovini i uslužnim djelatnostima; očekivana ekspanzija u proizvodnim djelatnostima je izostala. Osim toga, mnoga privatna preduzeća su stopirala svoju aktivnost ili su je prenijele u sferu sive ekonomije.

Bez obzira na sve teškoće, na bazi analize broja zaposlenih, kao i drugih pokazatelja, u postsocijalističkom periodu uočeno je da mala i srednja preduzeća postaju značajan segment ukupne privrede. Učešće malih i srednjih preduzeća u ukupnoj privredi još više dobija na značaju ako se posmatraju i analiziraju kvalitativni pokazatelji poslovanja u odnosu na prosjek ukupne privrede. Analiza najvažnijih poslovnih pokazatelja malih i

srednjih preduzeća pokazuje da su ona uspješnija od velikih preduzeća, odnosno od prosjeka privrede. Učešće malih i srednjih preduzeća u BDP Crne Gore pokazuje tendenciju rasta, od 2001. do 2003. godine ono se povećalo za 24,19%. U 2001. je iznosilo 34,6%, 2002. 46,25%, a 2003. učešće malih i srednjih preduzeća u BDP Crne Gore je iznosilo 58,79% (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2006: 28).²

Značaj malih i srednjih preduzeća u razvijenim tržišnim privredama najbolje ilustruje primjer Evropske Unije u kojoj od oko 20 miliona preduzeća čak 99% čine mala i srednja preduzeća, koja kreiraju oko 75 miliona radnih mjesta. Takođe, mala i srednja preduzeća učestvuju sa 70% u ukupnom prometu, odnosno 60% u bruto društvenom proizvodu Evropske Unije (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2010).

U Crnoj Gori mala i srednja preduzeća čine 99,8% ukupnog broja preduzeća (MONSTAT, 2012), u njima je zaposleno 61,83% ukupnog broja zaposlenih i učestvuju sa 31% u ukupnom izvozu.

Na kraju 2009. godine, prema podacima Poreske uprave, u Crnoj Gori je bilo 42.018 registrovanih preduzeća. Najveći broj registrovanih preduzeća je u opštini Podgorica 11,542 (27,5%), Baru 4,854 (11,55%), Budvi 4,751 (11,3%), a najmanje na Žabljaku 206 (0,49%), Andrijevici 179 (0,42%), Plužinama 62 (0,15%), Šavniku 59 (0,14%). Najveći broj aktivnih preduzeća je u opštini Podgorica 4,699 (30,85%), Budvi 1,813 (11,9%), Baru 1,449 (9,51%), Herceg Novom 1,394 (9,15%), a najmanje u Mojkovcu 124 (0,81%), Plavu 91 (0,59%), Žabljaku 62 (0,4%), Andrijevici 36 (0,42%), Šavniku 21 (0,13%), odnosno u centralnom dijelu Crne Gore je 43%, na jugu 42%, a na sjeveru samo 15% ukupnog broja.

Broj aktivnih preduzeća na kraju 2009. je 15.229. U strukturi preduzeća mikro preduzeća čine 13,306 (87,36%), malih preduzeća ima 1,497 (9,83%), a najmanje je srednjih preduzeća 426 (2,8%).

Prema podacima MONSTAT-a, posmatrano po djelatnostima, najveći broj preduzeća na kraju 2009. je u djelatnostima trgovine na veliko i malo (37,28%), opravke, saobraćaja i skladištenja (13,93 %), prerađivačke industrije (12,69%), hotela i restorana (11,22%), dok je najmanje MSP u djelatnostima proizvodnje i snabdijevanja električnom energijom, gasom i vodom (0,37%), vađenje kamena i ruda (0,30%) i ribarstva (0,23%).

² Podaci o učešću MSP u BDP Crne Gore nijesu raspoloživi za kasniji period zbog nepostojanja zvaničnih podataka/procjena.

7. PREDMET I CILJEVI ISTRAŽIVANJA

Glavni predmet našeg istraživanja čini analiza osnovnih osobina preduzetnika, njihovih motiva, ciljeva i resursa kojima raspolažu pri obavljanju preduzetničke djelatnosti, kao i njihovo ocjenjivanje društvenih okolnosti u kojima djelaju.

Kako u literaturi ne postoji saglasnost o faktorima koji uslovljavaju odluku o ulasku pojedinaca u preduzetništvo, kao ni o onima koji determinišu njihove preduzetničke težnje, nastojali smo koncipirati širok pristup koji bi obuhvatio osobine ličnosti i faktore sredine. U tom kontekstu jedan od ciljeva našeg istraživanja bio bi da utvrdimo koje su od ispitivanih preduzetničkih osobina najizraženije i najčvršće strukturirane kod preduzetnika na ovom prostoru, i na taj način najznačajnije u determinisanju njihovog ponašanja. U mnoštvu pojava oblika valjalo bi izdvojiti osobine koje dovoljno jasno izdvajaju preduzetnike od ostalih socijalnih aktera koje nalazimo u datoj oblasti djelovanja. Većina savremenih autora (Caird, 1988; Koh, 1996; Miljković-Krečar, 2008) navodi sledećih sedam osnovnih osobina preduzetnika: inovativnost, motiv postignuća, samopouzdanje, unutrašnji lokus kontrole, samostalnost, sklonost prihvatanju rizika i toleranciju na neizvjesnost. Ovom prilikom ćemo nastojati da utvrdimo koliko preduzetnici u Crnoj Gori odstupaju od ovog idealnotipskog preduzetnika.

Smatramo, takođe, veoma značajnim otkriti razloge njihovog ulaska u privatni biznis, kao i njihovu percepciju preduzetnika, preduzetništva i društvenih okolnosti u kojima posluju. Nastojaćemo utvrditi šta je specifično u preduzetničkim orijentacijama kod preduzetnika na ovom prostoru i da li među njima postoje razlike s obzirom na neka socio-demografska i socio-profesionalna obilježja. U tom smislu posmatraćemo njihove socio-demografske karakteristike, društveno porijeklo, materijalne i duhovne resurse kojima raspolažu, mreže socijalnih kontakata koje uspostavljaju, lične osobine, motive, aspiracije kao i ograničenja koja im stoje na putu ka realizaciji preduzetničkog biznisa. Analizom prikupljenih podataka doprinijećemo stvaranju što objektivnije slike o ljudima koji se danas u Crnoj Gori bave preduzetništvom. Uz pomoć saznanja o socijalnom profilu sadašnjih preduzetnika, utvrdićemo osobene društvene prilike i okolnosti u kojima se razvija preduzetništvo u Crnoj Gori.

Zvanične statističke službe još nijesu organizovale uredno i kompleksno praćenje privatnog preduzetništva u našem društvu. Osim informacija o broju registrovanih

privatnih firmi i povremenih informacija o nekim pokazateljima poslovanja tih firmi, nema drugih relevantnih, sistemskih i pouzdanih informacija o preduzetničkim firmama. Pogotovo nema podataka o samim preduzetnicima i njihovim osobinama. Nedostaju cjelovita saznanja o bitno novim društvenim osobinama pojedinaca u tom krugu, o društvenim osobinama samog kruga novih preduzetnika, o društveno-sistemskim, kulturnim i drugim uticajima koji oblikuju tu novu društvenu grupaciju. Nastojaćemo da napravimo uvid u njihova svojstva na bazi relativno velikog broja individualnih informacija, što će nam omogućiti uočavanje njihovih prosječnih ličnih svojstava. To nam, takođe, osvijetljava raznolike okolnosti koje su uslovile ulazak jednog broja ljudi različitih prethodnih zanimanja u krug preduzetnika i pomaže nam da razumijemo motive preduzetničkog djelovanja u Crnoj Gori.

Sa aspekta očekivanih istraživačkih implikacija, možemo reći da ovo istraživanje ima naglašenu naučnu i društvenu opravdanost. Naučna opravdanost proističe iz činjenice da do sada preduzetnici u Crnoj Gori nijesu integralno proučavani sa sociološkog aspekta, pa će stoga rezultati ovog istraživanja doprinijeti kompletnijem naučnom poznavanju posmatrane društvene grupacije koja doživljava ekspanziju u postsocijalističkom periodu. Po pitanju društvene opravdanosti, treba naglasiti da će rezultati do kojih smo došli, u izvjesnoj mjeri doprinijeti identifikovanju postojećih nedostataka sa kojima se susreću preduzetnici na ovom prostoru, i time pozitivno uticati na dalji razvoj tržišnog privređivanja i na rast ove društvene grupacije u Crnoj Gori.

7.1. Osnovne pretpostavke istraživanja

H 1: S obzirom da crnogorska tradicija i kultura u cjelokupnoj svojoj istoriji, uključujući i socijalistički period, nije podsticala razvoj preduzetništva, sami preduzetnici teško mogu imati izražene one osobine koje su karakteristične za preduzetnike u zemljama u kojima su dugi niz godina postojali, i danas postoje, adekvatni sociokulturni i uopšte društveni uslovi za njihov razvoj. Pretpostavljamo da će preduzetnici u Crnoj Gori u velikoj mjeri odražavati fundamentalne karakteristike kulture u kojoj žive.

H 2: Istraživanja su pokazala da preduzetnici iz većih preduzeća, koja istovremeno imaju i veći društveni značaj, učestalije ističu kao primarni motiv svog angažovanja uzdizanje vlastite predstave o sebi, samodokazivanje, iskušavanje sebe u odnosu na određene problemske situacije koje treba riješiti, i naravno, jaku želju da se uspješno uradi

ono što se naumilo učiniti i što se čini vrijednim da bude učinjeno. To znači da njih karakteriše viši nivo razvijenosti preduzetničkih osobina, kao što su: motiv postignuća, samopouzdanje, sklonost riziku i inovacijama (Stjuart i dr, 1998). Očekujemo da će preduzetnici koji zapošljavaju veći broj radnika i u našem istraživanju imati u većoj mjeri razvijene ispitivane preduzetničke osobine nego oni iz preduzeća sa manjim brojem zaposlenih.

H 3: Opšte je poznato da obrazovanje predstavlja osnovni uslov napretka i razvoja, kako društva u cjelini, tako i pojedinaca koji ga konstituišu. Uzimajući u obzir ovu činjenicu, sasvim je jasno da je obrazovanje neophodan faktor razvoja preduzetničke djelatnosti. Iz ovog razloga pretpostavljamo da će preduzetnici koji su vlasnici i/ili rukovode firmama sa većim brojem zaposlenih, čije je funkcionisanje složenije a upravljanje zahtjevnije, posjedovati viši nivo obrazovanja od onih koji dolaze iz preduzeća sa manjim brojem radnika.

H 4: Mnoštvo je ličnih razloga koji podstiču ljude u postsocijalističkoj Crnoj Gori da se u tako velikom broju opredjeljuje za osnivanje vlastite firme. Naravno, razlog tome su i objektivne prilike obilježene novom zakonskom regulativom koja ide u susret takvim opredjeljenjima ljudi. Na djelu je i svojevrstan socijalni pritisak da se sredstva za život sada češće traže izvan državnog sektora. U državnom sektoru se sve teže nalazi zaposlenje, a mnogi, do juče zaposleni u njemu gube posao, tako da su neposredni ekonomski motivi primarni motivi za preduzetničko angažovanje većine preduzetnika. Očekujemo da će to biti razlozi uključivanja u preduzetničku djelatnost kod značajnog broja naših ispitanika.

H 5: Istraživanja pokazuju da razlike između preduzetnika, s obzirom na veličinu preduzeća iz kojih dolaze, postoje i u pogledu postavljanja poslovnih ciljeva (Stjuart i dr, 1998). Dok preduzetnici iz firmi sa većim brojem zaposlenih više teže rastu i razvoju preduzeća, kao i razvijanju vlastitih ideja, preduzetnike iz manjih firmi prvenstveno zanima osiguravanje prihoda za zadovoljavanje „tekućih“ potreba. Pretpostavka je da će se i našim istraživanjem dobiti slični rezultati.

H 6: Pretpostavljamo da će preduzetnici koji u većem stepenu imaju razvijene preduzetničke osobine u većoj mjeri isticati „preduzetničke“ motive (npr. najbolje iskorišćavanje vlastitih sposobnosti) za ulazak u biznis, kao i da će preduzetnici koji imaju u

manjoj mjeri razvijene preduzetničke osobine uglavnom navoditi „nepreduzetničke“ motive (npr. nezaposlenost).

H 7: Sa veličinom preduzeća raste i njegov društveni značaj, što nas navodi na pretpostavku da će preduzetnici iz većih firmi imati i veći broj neformalnih kontakata. U suštini sugerise se da razgranatost društvene mreže preduzetnika raste sa veličinom njegovog preduzeća. Pretpostavljamo da će i naše istraživanje pokazati kako veličina preduzeća utiče na broj neformalnih kontakata preduzetnika.

H 8: Visoke poslovne performanse rezultat su u velikoj mjeri učenja iz iskustva. Važnost učenja iz iskustva potenciraju rezultati brojnih empirijskih istraživanja, koji pokazuju da će preduzetnici koji iza sebe imaju veće iskustvo u obavljanju preduzetničke djelatnosti više insistirati na rastu preduzeća i njegovom značaju od onih čija su takva iskustva manja (Gimeno, Folta, Cooper, Woo, 1997). Pretpostavljamo da ćemo slične rezultati dobiti i u našem istraživanju.

H 9: Uzimajući u obzir skorašnja istraživanja preduzetništva u Srednjoj i Istočnoj Evropi (Kutzi, Lengyel, 1995), možemo očekivati da je i kod nas distribucija preduzetničkih orijentacija po starosti veoma slična ostalim postsocijalističkim zemljama. Najviše zainteresovanih koji se bave preduzetništvom je bilo među mladima u srednjim tridesetim godinama. Za to su uglavnom zaslužni životni optimizam, energičnost, želja za samostalnim radom, ali i nemogućnost zapošljavanja u nekoj drugoj oblasti koja bi možda bila više prihvatljiva za većinu mladih (npr. javna preduzeća i ustanove).

H 10: Muškarci su tradicionalno više od žena okrenuti ka preduzetništvu (Kutzi, Lengye, 1995), pa očekujemo da će se to pokazati i u našem istraživanju. Razlozi su brojni: tradicionalne norme, veliki fizički napor, odsutnost od kuće. Dosadašnji podaci o ženama preduzetnicima govore da su one pretežno bile zastupljene u pojedinim „ženskim“ poslovima koji su zahtijevali manji fizički napor i veći smisao za estetiku, kao npr: cvjećare, butici, parfimerije, apoteke itd (Srđić, 2006).

H 11: Pretpostavljamo da se preduzetnici u uslovima postsocijalističke transformacije, generalno, pa i u Crnoj Gori, regrutuju iz različitih socio-profesionalnih grupa i da bi kao grupacija u nastajanju morali da budu, u socijalno-strukturalnom smislu, jedna izrazito heterogena i otvorena društvena grupacija.

H 12: S obzirom da su firme iz kojih preduzetnici dolaze veoma raznorodne, i to ne samo po svojoj djelatnosti nego i prema poslovnoj uspješnosti, pretpostavljamo da će iz tog razloga materijalni standard pripadnika ove grupacije biti u značajnoj mjeri različit.

8. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

8.1. Uzorak

Uzimajući u obzir heterogenost populacije, smatrali smo opravdanim uzeti stratifikovani slučajni uzorak. Stratifikacija je izvršena prema broju zaposlenih u preduzeću, vrsti djelatnosti i regionalnoj zastupljenosti. S obzirom da je broj malih i srednjih preduzeća u ukupnoj populaciji dosta manji (oko 12%) u odnosu na mikro preduzeća, to nam je onemogućavalo da vršimo generalizaciju za taj stratum. Iz tog razloga smo bili prinuđeni da uvećamo broj ispitanika iz malih i srednjih preduzeća što nam je donekle dalo mogućnost donošenja validnih uopštavanja i za pomenuti stratum. Primarna jedinica izbora su bile firme, koje smo birali slučajnim putem sa spiska firmi napravljenog po zadatom kriterijumu. Korišćeni su spiskovi MONSTAT-a i Poreske uprave. Istraživanjem je obuhvaćeno 313 ispitanika. Polazeći od operacionalne definicije preduzetnika u prethodnom dijelu teksta, svi ispitanici se mogu smatrati preduzetnicima. Istraživanje je sprovedeno u oktobru i novembru 2009. godine.

Uzorkom su obuhvaćeni preduzetnici starosti od 19 do 72 godine. Prema starosti, ispitanike smo posmatrali u četiri starosne kohorte: do 30 godina (16,6%), od 31 do 40 godina (35,1%), od 41 do 50 godina (33,9%) i preko 50 godina (14,4%).

Među ispitanicima je značajno veći broj muškaraca 64,3%, dok je procenat žena znatno manji i iznosi 35,7%.

Prema bračnom statusu, najveći broj njih je u braku 69,6%, neoženjenih ili neudatih je 21,1%, razvedenih 7,3%, a udovaca ili udovica je 1,9%.

Prema regionalnoj zastupljenosti, najveći broj ispitanika dolazi iz srednje regije 60,5%, iz južne 20,7% i iz sjeverne je 18,8% anketiranih preduzetnika.

S obzirom na nivo stručne spreme, u velikoj mjeri prednjače preduzetnici sa srednjim četvorogodišnjim obrazovanjem 43,1%, zatim slijede oni sa fakultetskom diplomom 24,6%, višom školom 16,3%, srednjom trogodišnjom školom 12,1%, magistraturom ili

doktoratom 2,9%, dok je najmanje onih sa osnovnom školom 0,6% ili nezavršenom osnovnom školom 0,3%.

Prema vrsti djelatnosti, najveći broj ispitanih posluje u sferi trgovine 44,1% i usluga 24,9%, zatim slijedi proizvodnja 11,5%, ugostiteljstvo 6,4%, građevinski poslovi 6,4%, novčane transakcije 4,8% i zdravstvo 1,6%.

S obzirom na funkciju u firmi, najveći broj je onih koji su vlasnici, a istovremeno i upravljaju i rukovode firmom 81,8%, vlasnika koji ne rukovode firmom je 8%, dok je preduzetnika koji rukovode firmom, a nijesu vlasnici 10,2%.

Posmatrano prema veličini firme, najviše ispitanika su vlasnici i/ili rukovodioci mikro firmi koje zapošljavaju manje od 10 zaposlenih 73,2%, zatim slijede preduzetnici koji dolaze iz malih preduzeća koja imaju od 10 do 49 zaposlenih 23,6%. Procenat ispitanika iz malih preduzeća smo u našem uzorku, kao što smo već rekli, povećali u odnosu na ukupnu populaciju. To smo pokušali da uradimo i sa srednjim preduzećima, međutim svega 10 odnosno 3,2% vlasnika i/ili rukovodilaca srednjih preduzeća nam je izašlo u susret prilikom sprovođenja upitnika.

8.2. Instrumenti istraživanja

Podaci su prikupljeni putem upitnika i skale Likertovog tipa. Pitanja su uglavnom bila zatvorenog tipa, ali bilo je i onih otvorenog tipa gdje smo željeli autentično mišljenje ispitanika. Upitnik je popunjavan pojedinačno.

Skala Likertovog tipa je korišćena da bi se utvrdile lične osobine preduzetnika u našem uzorku. Na temelju postojećih upitnika i nalaza iz literature, konstruisan je Upitnik preduzetničkih sklonosti. Ovaj upitnik je preuzet iz objavljenih socioloških istraživanja i po našem mišljenju, potpuno zadovoljava osnovne zadatke koji se tiču ispitivanja preduzetničkih osobina. Skale na kojima upitnik teoretski počiva konstruisali smo koristeći Test opštih preduzetničkih sklonosti (General Enterprising Tendency Test, Caird, 1988) i Kohov upitnik (Koh, 1996). Kombinacijom dva upitnika dobili smo 7 skala sa različitim brojem tvrdnji. Ovim smo tvrdnjama pridodali nove, od kojih su neke preuzete iz postojećih skala – Skale tolerancije na neizvjesnost (Measure of Ambiguity Tolerance, Norton, 1975), Skale samopouzdanja (Miljković, Rajevac, 2001). Upitnik se sastoji od sledećih sedam skala: „motiv postignuća“, „potreba za nezavisnošću“, „tole-

rancija na neizvjesnost“, „inovativnost“, „spremnost na preuzimanje rizika“, „lokus kontrole“ i „samopouzdanje“. Skale sadrže 65 tvrdnji, a procjenjuju se na petostepenoj skali Likertovog tipa.

Popis skala Upitnika preduzetničkih sklonosti sa po jednim primjerom u + i – obliku.

Naziv i definicija osobine/skale	Primjer za pozitivnu (+) i negativnu tvrdnju (-)
Motiv postignuća Postavljanje zahtjevnih ciljeva, istrajnost, preuzimanje odgovornosti za zadatak, planiranje i kontrolisanje događaja, traženje konkretne povratne informacije o urađenom i razmišljanje o poboljšanju posla (Koh, 1996).	Ustajem rano, liježem kasno i preskačem obroke kada moram obaviti neki poseban zadatak. (+)
	Radio bih i neizazovan, rutinski posao kad bi plata bila dobra. (-)
Potreba za nezavisnošću Potreba da činimo i govorimo što želimo, uprkos konvencionalnim očekivanjima, odnosi se na želju da autonomno upravljamo vlastitim životom (Caird, 1988).	Mišljenja sam kako je najbolje kad si u poslu “sam sebi šef”.(+))
	Kad radim u grupi, obično drugima prepuštam vodstvo. (-)
Inovativnost Sklonost (a ne sposobnost) maštovitosti, inovativnosti, znatiželji i svestranosti (Caird, 1988).	Volim da saznajem o stvarima čak i kad ću zbog toga imati probleme. (+)
	Teško mi je da se nosim sa novim, otkačenim ili čak ludim idejama. (-)
Spremnost na preuzimanje rizika Preferiranje ponašanja koje donosi veću dobit i imaju teže posljedice neuspjeha, nad ponašanjem koje vodi manjoj dobiti i imaju manje posljedice neuspjeha (Koh, 1996).	Kad bih imao dobru ideju za zarađivanje, bio bih spreman pozajmiti novac da ideju realizujem. (+)
	Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik. (-)
(Unutrašnji) lokus kontrole Step en uvjerenja u mogućnost kontrole događaja u vlastitom životu (Rotter, 1966; prema Caird, 1988).	Ne mogu sjedjeti i čekati da se stvari dogode, želim sam da uticem na njih. (+)
	Vjerujem da ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi. (-)
Samopouzdanje Uvjerenje kako smo sposobni da razmišljamo, učimo, biramo, donosimo odluke, savladavamo izazove i promjene (Miljković i Rijavec, 2001).	U najmanju ruku, u stanju sam obavljati stvari kao i većina drugih ljudi. (+)
	Imam slabosti i strahove kojih se teško oslobađam. (-)
Tolerancija na neizvjesnost Sposobnost da se efikasno (bez osjećanja nelagode ili prijetnje) nosimo sa situacijama o kojima imamo nepotpune, nejasne ili nesigurne informacije (Norton, 1975).	U nejasnim situacijama volim da preuzmem vodstvo i donosim odluke. (+)
	Dobar posao je onaj u kojem postoje jasna uputstva šta i kako raditi. (-)

Za prikupljanje podataka o izabranim varijablama, kao instrument posebno je konstruisan upitnik sa 72 pitanja, uglavnom zatvorenog tipa, sa izuzetkom jednog pitanja koje je otvoreno. Upitnik koji je za ovo istraživanje posebno konstruisan sastoji se iz nekoliko međusobno povezanih djelova.

Prvi dio upitnika sadrži pitanja o socio-demografskim, socio-profesionalnim i socio-ekonomskim obilježjima ispitanika (pitanja 1–8, vidjeti prilog).

Druga grupa pitanja se odnosi na broj zaposlenih u firmi, vrijeme provedeno na poslu, kao i na preduzetničko iskustvo i sticanje formalnih znanja o preduzetništvu (pitanja 9–19, vidjeti u prilogu).

Treća grupa pitanja odnosi se na način, sredstva i motive ulaska pojedinaca u privatni biznis (pitanja 20–25, vidjeti u prilogu).

Četvrti dio upitnika sadrži pitanja koja se odnose na percepciju ispitanika o faktorima preduzetničkog uspjeha, kao i problemima sa kojima se susreću pojedinci koji se bave sopstvenim biznisom u postojećim društvenim okolnostima. Takođe, ova grupa sadrži i ona pitanja koja se odnose na osobine uspješnih preduzetnika i spremnost države da stimuliše preduzetničku djelatnost (pitanja 26–34 vidjeti u prilogu).

Peti dio upitnika obuhvata pitanja koja se odnose na veze i kontakte koje su preduzetnici uspostavljali dok su radili u državnim firmama i na broj ljudi sa kojima su često u kontaktu. U ovu grupu spadaju i pitanja kojima se nastoji utvrditi povjerenje preduzetnika u državne institucije, banke, zaposlene i poslovne partnere, kao i uključenost članova porodice u firme kojima upravljaju i/ili rukovode (35–48 vidjeti u prilogu).

Šesta grupa pitanja se odnosi na radno mjesto i sektor ispitanika prije ulaska u privatni biznis, kao i posljednje radno mjesto i sektor djelatnosti njegovog oca (pitanja 49–54 vidjeti u prilogu).

8.3. Metod obrade podataka

U skladu sa postavljenim ciljevima i hipotezama istraživanja primijenili smo određeni broj univarijantnih i multivarijantnih statističko-matematičkih metoda. Kako je mjerni instrument zasnovan na upitniku sadržao i jedno pitanje otvorenog tipa, izvršili smo neophodno kodiranje dobijenih odgovora, a nakon toga pristupili brojnim ukrštanjima uz primjenu: Hi kvadrat testa, Kontigencijskog testa, Spirmanovog koeficijenta korelacije.

Za ispitivanje osobina ličnosti primijenjena je faktorska analiza. Primijenjene su dvije varijante faktorske analize i to: faktorska analiza Metoda glavnih komponenata i faktorska analiza Varimax rotacija.

Statistička obrada izvršena je po programu SPSS verzija 12.

9. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

9.1. Socio-demografska i socio-profesionalna obilježja ispitanika

U nizu istraživanja pokazalo se da su socio-demografski i socio-profesionalni faktori veoma bitni za preduzetničko ponašanje (Bolčić, 1994; Reynolds, 1991). Međutim, različitim socio-demografskim i socio-profesionalnim obilježjima pridaje se različita specifična težina u nastanku preduzetništva i njegovom daljem razvoju. U našem istraživanju u okviru socio-demografskih i socio-profesionalnih obilježja ispitivani su: pol, starost, bračni status, stručna sprema, vrsta djelatnosti u kojoj posluju, veličina firme, dužina bavljenja preduzetništvom, preduzetničko i drugo profesionalno iskustvo, porodično porijeklo i stručna sprema oca.

9.1.1. *Pol*

Analizirajući polnu strukturu naših ispitanika (grafikon br. 1), uočavamo da je među preduzetnicima značajno veći udio muškaraca (63,9%) nego što je to slučaj sa ženama (35,5%), čime se potvrđuje jedna od postavljenih hipoteza. Žene se po iskustvu razlikuju od muškaraca zato što imaju različita zanimanja (obično manje pogodna za samozaposlenje i preduzetništvo), i imaju različita iskustva na poslu, društvene odnose i dnevni život. Pojedina istraživanja pokazuju da žene manje učestvuju u društvenim mrežama od muškaraca i da su njihove mreže drugačijeg tipa. Jake lične mreže, u koje se žene tradicionalno uključuju, su uglavnom vezane za zadatke koji se odnose na porodicu (Lin, 1999). Žene zato imaju manje pristupa ključnim resursima, podršci i informacijama koje su neophodne za započinjanje novog biznisa. Osim ovih univerzalnih razloga, razloge za ovakvu polnu razliku u našem društvu svakako treba tražiti u tradicionalnoj i patrijarhalnoj sredini koja je još uvijek karakteristična za Crnu Goru. Žena se primarno vidi kao majka i supruga, kao neko čija je aktivnost dominantno vezana za kuću. Takođe, ne smije se zanemariti ni činjenica da preduzetnici čine novu grupaciju na ovim prostorima koja se razvija tek u postsocijalističkom periodu, pa se, s obzirom na tradicionalnu sredinu, teško od žene moglo očekivati da bude nosilac razvoja djelatnosti koja je u nastajanju. Pogotovo u uslovima nestabilnog tržišta i turbulentnih društvenih okolnosti kakve su bile karakteristične za ovo područje devedesetih godina.

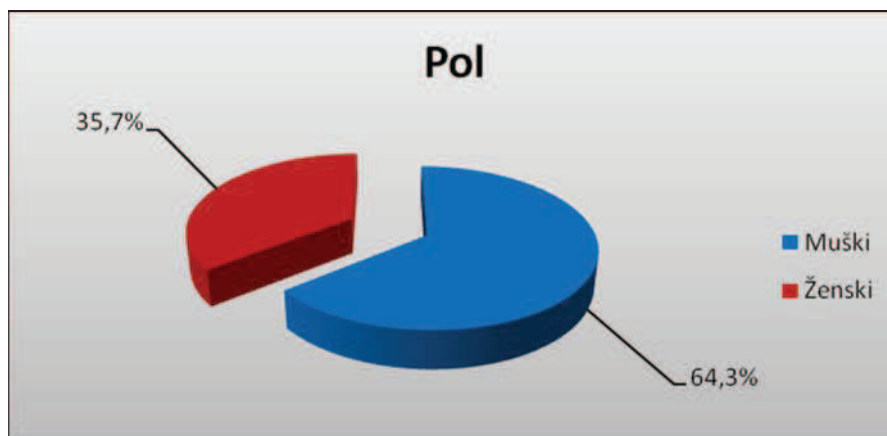
Međutim, možemo naglasiti, da je situacija u Crnoj Gori značajno povoljnija sa aspekta polne strukture nego što je to u Srbiji. Iz rezultata kojima raspolazemo vidimo da je broj žena koje se nalaze na vrhu vlasničke, odnosno upravljačke hijerarhije preduzeća u Srbiji znatno niži. Prema istraživanju profesora Bolčića iz 1992. godine taj procenat je svega 21% (Bolčić, 1994: 109), a situacija nije ništa bolja ni prema istraživanju iz 2009. godine, gdje je taj procenat 20,3% (Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Srbiji, 2009: 10). U Crnoj Gori do sada nijesu rađena istraživanja ovog tipa, tako da ne možemo napraviti poređenje sa nekim ranijim periodom.

Analizirajući neke druge istraživačke nalaze primjećujemo da je polna disproporcija bila karakteristična i za druge zemlje u postsocijalističkoj transformaciji. Tako na primjer Radaev navodi da su u Rusiji 88% anketiranih preduzetnika bili muškarci (Bolčić, 2006: 39). Takođe, i istraživanje Global Entrepreneurship Monitora (GEM) za 2004. godinu pokazalo je da se muškarci znatno češće uključuju u preduzetništvo nego žene. Ove razlike su konzistentne u svim starosnim grupama i ni u jednoj zemlji nema više žena preduzetnika od muškaraca, iako postoje značajne varijacije među njima. Najveće razlike se javljaju u zemljama koje imaju osrednji BDP po glavi stanovnika, koji iznosi između 10000 i 25000 američkih dolara (kao npr. Slovenija, Grčka ili Španija), gdje su muškarci, u prosjeku, u 75% slučajeva više zastupljeni od žena. Najmanja razlika je u zemljama koje imaju visok BDP, preko 25000 američkih dolara (Sjedinjene Američke Države ili Finska) i u njima je ta razlika u korist muškaraca, u prosjeku, 33%. U zemljama gdje je BDP nizak, ispod 10000 američkih dolara po glavi stanovnika (Srbija, Hrvatska, Mađarska, Peru, Južna Afrika), muškarci su, u prosjeku, za 41% više uključeni u preduzetničku djelatnost od žena (Tominc, Rebernik, 2006).

Zastupljenost žena preduzetnica se, dakle, razlikuje od države do države, ali je neosporno da je na globalnom nivou žensko preduzetništvo u ekspanziji, te da broj malih firmi čiji su vlasnici žene raste brže nego u slučaju vlasnika muškaraca. Na primjer u SAD, koje važe za zemlju sa veoma razvijenom preduzetničkom kulturom, broj firmi čiji su vlasnici žene je porastao za 17% u periodu 1997–2004. godine, dok je ukupan rast privatnih firmi bio skoro dvostruko manji (9%) (Srđić, ur. 2006: 9 u Janković, 2011). Slično tome, u Velikoj Britaniji je broj samozaposlenih žena rastao tri puta brže od broja

samozaposlenih muškaraca u toku osamdesetih godina (Naisbitt, Aburdene, 1990: 229 u Janković, 2011)

Grafikon br. 1: Struktura uzorka prema polu ispitanika.



Međutim, kada je riječ o polnoj strukturi u našem istraživanju, evidentne su varijacije u zavisnosti od veličine preduzeća koja se nalaze u vlasništvu žena, odnosno muškaraca, kao i od vrste djelatnosti. U tabeli br. 2 vidimo da na nivou statističke značajnosti $p < 0,01$ pol diferencira preduzetnike s obzirom na veličinu firme. U firmama koje imaju do pet zaposlenih, čak 43,2% su vlasnici ili upravljači žene, dok taj procenat kod muškaraca iznosi 18%. U svim ostalim preduzećima koja zapošljavaju preko pet radnika taj broj je u znatno većem procentu na strani muškaraca.

Tabela br. 2: Veličina preduzeća s obzirom na polnu strukturu ispitanika.

POL		PREDUZEĆA PO BROJU ZAPOSLENIH				Total
		Do 5 zaposlenih	Od 6 do 10 zaposlenih	Od 11 do 50 zaposlenih	Preko 50 zaposlenih	
MUŠKI	f	36	100	56	8	200
	%	18,0%	50,0%	28,0%	4,0%	100,0%
ŽENSKI	f	48	44	17	2	111
	%	43,2%	39,6%	15,3%	1,8%	100,0%
Total	f	84	144	73	10	311
	%	27,0%	46,3%	23,5%	3,2%	100,0%
C=0,270; df=3; X ² =24,462; p=0,000						

Pol se pokazao kao značajan faktor diferencijacije i kad je u pitanju vrsta djelatnosti preduzeća. U tabeli br. 3 vidimo da je mnogo veći broj osoba ženskog pola vlasnik

i/ili rukovodilac firme u oblasti trgovine (64% žena, naspram 32,7% muškaraca), dok u gotovo svim ostalim privrednim granama dominiraju muškarci. Ovi rezultati se podudaraju sa dosadašnjim podacima o ženama preduzetnicima koji nam pokazuju da su one pretežno bile zastupljene u pojedinim „ženskim“ poslovima koji su zahtijevali manji fizički napor i veći smisao za estetiku, kao npr: cvjećare, butici, parfimerije, apoteke itd. (Srđić, 2006). I ovdje se pokazala statistička značajnost na nivou $p < 0,01$. Uzimajući u obzir ovu činjenicu, možemo objasniti zbog čega je udio žena koje su vlasnice i/ili rukovode firmama koje zapošljavaju veći broj radnika znatno manji nego u onim preduzećima koja imaju manji broj zaposlenih.

Tabela br. 3: Vrsta djelatnosti preduzeća s obzirom na polnu strukturu ispitanika.

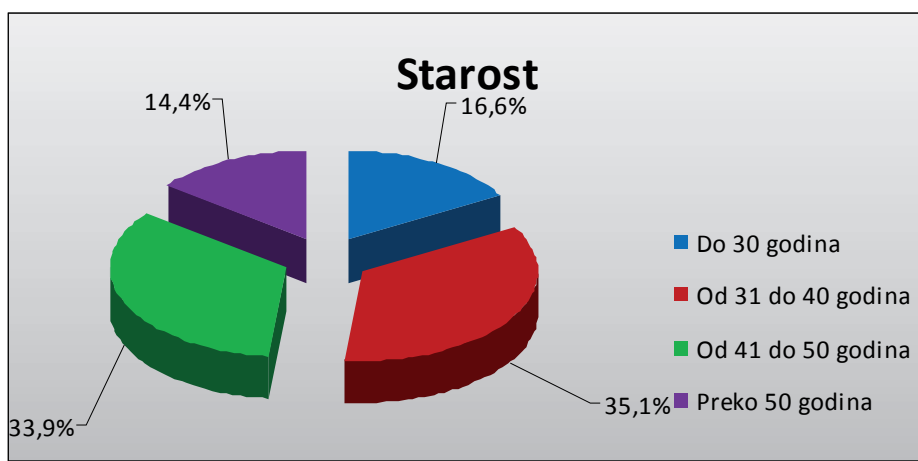
POL		VRSTA DJELATNOSTI							Total
		Trgovi- na	Uslužne djela- tnosti	Proizvo- -dnja	Ugostite- -ljestvo	Zdrav- stvo	Građevi- nski poslovi	Novčane transa- kcije	
MUŠKI	f	65	50	33	17	3	20	11	199
	%	32,7%	25,1%	16,6%	8,5%	1,5%	10,1%	5,5%	100%
ŽENSKI	f	71	28	3	3	2	0	4	111
	%	64,0%	25,2%	2,7%	2,7%	1,8%	,0%	3,6%	100%
Total	f	136	78	36	20	5	20	15	310
	%	43,9%	25,2%	11,6%	6,5%	1,6%	6,5%	4,8%	100%
C=0,350; df=6; X²=43,240; p=0,000									

Ovi podaci nam ukazuju na još jednu karakteristiku profesionalnog postignuća žena koje se bave preduzetništvom u Crnoj Gori, njihovo učešće u osnivanju i/ili rukovođenju pojedinim preduzećima se u velikoj mjeri razlikuje od djelatnosti do djelatnosti. One dominiraju u onim oblastima (trgovina na malo) gdje su mogućnosti ostvarivanja novčane dobiti manje i gdje nijesu potrebna veća novčana sredstva za pokretanje posla. Ove firme u znatno manjem procentu mogu biti firme rasta nego one koje imaju veću mogućnost dobiti i čiji je osnivački kapital veći. Razlike u polu, po pitanju rasta preduzeća, došle su do izražaja i u nekim drugim istraživanjima. Pokazalo se da su preduzeća u kojima su vlasnici i/ili rukovodioci žene mnogo rjeđe „preduzeća rasta“ nego ona u kojima muškarci imaju ključnu ulogu, i u društvima sa mnogo značajnijom preduzetničkom tradicijom (Kjeldsen and Nielsen, 2004).

9.1.2. Starost

Preduzetnici su, kako se i pretpostavljalo, mlađi ljudi, što se podudara sa rezultatima istraživanja koja su rađena u zemljama u regionu (Bolčić, 1994). Iz grafikona br. 2 vidimo da je i u našem istraživanju više od polovine preduzetnika starosne dobi do 40 godina, a preko 50 godina svega 14,4 %, što potvrđuje jednu od postavljenih hipoteza. Ovu konstataciju o preduzetništvu kao djelatnosti mlađih ljudi dodatno nam potvrđuje i podatak da je preko 65% naših ispitanika započelo sopstveni biznis kad su imali ispod 30 godina starosti. Razloge za ovakvu starosnu strukturu treba tražiti prije svega u karakteru preduzetničke djelatnosti koja zahtijeva dosta energije, kako fizičke, tako i mentalne. Preduzetništvo, kao poseban obrazac poslovnog ponašanja sa izraženom dinamikom koji karakteriše pravilo što je dobro uraditi danas nije sutra i obratno, zahtijeva konstantno inoviranje, ulaganje u poslovne rizike, stalnu težnju za promjenom, a svemu ovome su skloniji mlađi ljudi od onih koji se nalaze u zreloj životnoj dobi. Takođe, sa pravom možemo pretpostaviti da su i društvene okolnosti u velikoj mjeri uslovile ovakvu starosnu strukturu. Nemogućnost nalaženja posla i ekonomska kriza su primorali veliki broj pojedinaca da egzistenciju obezbijedi samostalnim angažmanom, odnosno otvaranjem sopstvenih radnji i preduzeća.

Grafikon br. 2: Struktura uzorka prema starosti ispitanika.



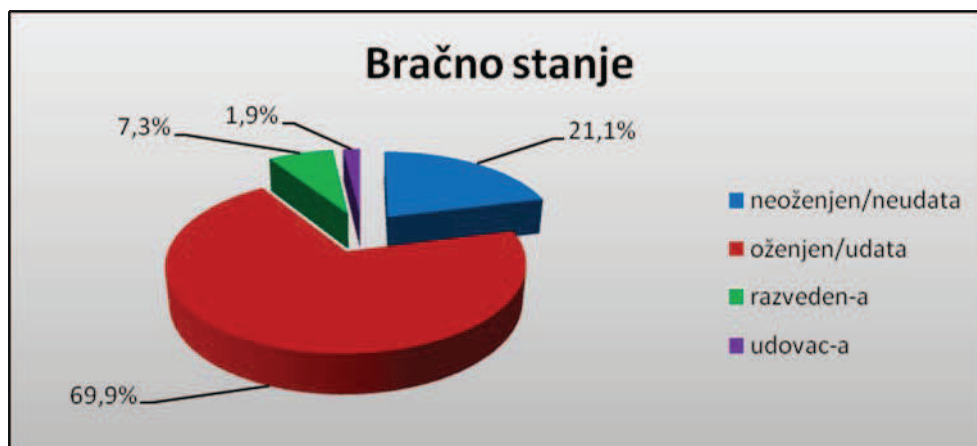
Istraživanja sprovedena u zemljama Srednje i Istočne Evrope s početka devedesetih (Kutzi, Lengyel, ed. 1995) pokazuju da je distribucija preduzetničkih orijentacija prema starosti bila u sličnoj mjeri zastupljen i u tim zemljama. Najizraženije preduzetničke

orijentacije su bile u populaciji mladih (do 30 godina), a u toj populaciji su primijećena najmanja odstupanja između ispitanika iz različitih zemalja. U Rusiji i Bugarskoj preduzetničke orijentacije opadaju sa starošću ispitanika, da bi kod populacije iznad 40 godina opale ispod 30%. U Srbiji, Poljskoj i Mađarskoj preduzetničke orijentacije, takođe, opadaju sa starošću, ali ne linearno kao u Rusiji i Bugarskoj. Među ispitanicima srednjih godina (od 31 do 50 godina) veliki je broj ispitanika sa izraženim preduzetničkim orijentacijama, ali nešto manje nego kod mlađe populacije. Kad je riječ o ispitanicima između 51 i 60 godina zastupljenost preduzetnički orijentisanih ispitanika je u većini zemalja dva do tri puta manja. U cjelini posmatrano, kako starost ispitanika raste njihove preduzetničke orijentacije opadaju (Kutzi, Lengyel, ed. 1995 u Janković, 2011)

9.1.3. Bračni status

Kako vidimo u grafikonu br. 3 najveći broj preduzetnika je je zasnovao svoju porodicu, i to njih 69,6%. Znatno je manji broj ispitanika koji se još nijesu odlučili za bračni život (21,1%), kao i onih koji su razvedeni (7,3%) ili su udovci, odnosno udovice (1,9%). Na osnovu ovih podataka možemo zaključiti da postoji visok nivo kompatibilnosti preduzetništva i porodičnog načina života. Očigledno je da se nedostatak slobodnog vremena i konstantno odricanje koje zahtijeva preduzetnička djelatnost ne odražavaju u nekoj većoj mjeri negativno na bračni život preduzetnika u Crnoj Gori. Razumijevanje za odricanja koja sobom nosi preduzetnički biznis u porodicama preduzetnika možemo objasniti činjenicom da se u velikom broju slučajeva radi o porodičnom biznisu u koji su uključeni i supružnici i djeca. Od ukupnog broja naših ispitanika više od polovine (51,7%) je istaklo da im se supružnici i/ili djeca bave preduzetništvom u zajedničkoj ili nekoj drugoj firmi.

Grafikon br. 3: Struktura uzorka prema bračnom stanju ispitanika.



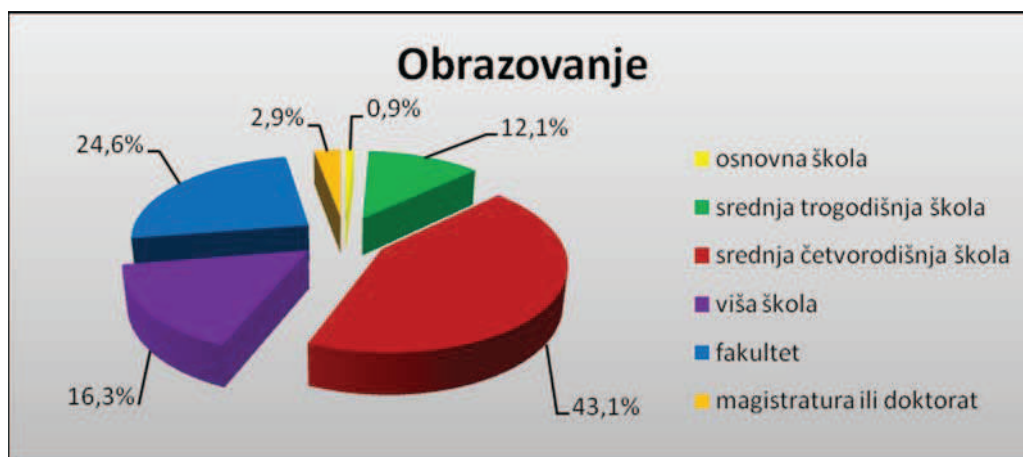
9.1.4. Obrazovanje

S obzirom da živimo u eposi znanja, obrazovanje je fundamentalan uslov za napredak društva i pojedinca unutar njega. Polazeći od ove neosporne činjenice, sasvim je jasno da je obrazovanje veoma bitan faktor za razvoj preduzetničke djelatnosti. Možemo očekivati da će pojedinci koji imaju viši stepen obrazovanja biti u stanju da analitičnije razmišljaju i donose ispravnije poslovne odluke. Takođe, danas je sve izraženija potreba da se čovjek konstantno usavršava i nakon završenog formalnog školovanja. Pored toga, sve su popularniji različiti vidovi neformalnog obrazovanja i obuke, pogotovo ako formalno obrazovanje nije usklađeno sa djelatnošću firme. Obrazovanje tako predstavlja jedan od najznačajnijih pokazatelja kompetentnosti i kompetitivnosti samih preduzetnika.

Najveći broj preduzetnika u našem istraživanju ima srednje obrazovanje 55,2% (srednje trogodišnje 12,1%, a srednje četvorogodišnje 43,1%). Zatim, slijede oni koji imaju završen fakultet (24,6%), višu školu (16,3%) i magistraturu ili doktorat (2,9%). Svega su tri ispitanika koja imaju obrazovanje niže od srednjeg (0,9%) (grafikon br. 4). Ako napravimo poređenje sa rezultatima do kojih je došao profesor Bolčić u Srbiji 2006. godine (srednje obrazovanje 56,4%, više 14,5% i visoko 28,3%), možemo uočiti gotovo identičnu obrazovnu strukturu kao i kod naših ispitanika. Dominaciju preduzetnika koji imaju srednje obrazovanje mogli smo i očekivati, jer najveći broj preduzeća u Crnoj Gori čine male firme koje se bave sitnom trgovinom i uslugama, i u kojima nije bilo neophodno neko više obrazovanje. Uzimajući u obzir ovu činjenicu, možemo opravdano zaključiti da ni u Crnoj Gori nije došlo do „spoja znanja i kapitala” jer značajnu prevagu čine mikro preduzeća čiji vlasnici i/ili rukovodioci u najvećem broju slučajeva imaju srednje obrazovanje. Ovakva obrazovna struktura jasno pokazuje da društvene okolnosti nijesu podsticajno djelovale da se stručnjaci, kao grupacija od koje smo mogli očekivati da bude nosilac preduzetničkog razvoja, u značajnijoj mjeri uključi u ovu vrstu djelatnosti. Razloge njihovog neuključivanja u većoj mjeri možemo objasniti činjenicom da je njihov materijalni položaj tokom krize u prvoj polovini devedesetih godina bio znatno zaštićeniji nego položaj drugih grupa, pa zato nijesu bili prinuđeni (u širim razmjerama kao službenici) da pokušavaju naći sklonište u veoma nesigurnoj sferi nastajuće sitne tržišne ekonomije (Lazić, 2011). Ovo je svakako otežavajuća okolnost razvoja preduzetništva na

ovim prostorima, jer kako brojna istraživanja i teorijska razmatranja pokazuju (Draker, 1995), obrazovanje je vrlo bitan uslov unapređenja preduzetničkog biznisa, a samim tim i ukupnog društvenog razvoja.

Grafikon br. 4: Struktura uzorka prema obrazovanju ispitanika



Da je obrazovanje bitan faktor preduzetničkog djelanja potvrđuju nam i podaci dobijeni u našem istraživanju (tabela br. 4). Potvrđeno je da nivo stručne spreme vlasnika i/ili rukovodilaca pojedinih preduzeća u velikoj mjeri utiče na veličinu samih firmi. Ovo se moglo i očekivati s obzirom na činjenicu da su preduzeća koja imaju veći broj radnika istovremeno i kompleksnija i da zahtijevaju viši nivo stručne spreme da bi uspješno poslovala. Statistička značajnost se pokazala na nivou $p < 0,01$. Ovo je na direktan način potvrda da je nivo obrazovanje jedna od bitnih determinanti preduzetničke djelatnosti, čime je potvrđena jedna od postavljenih hipoteza.

Tabela br. 4: Veličina preduzeća s obzirom na obrazovnu strukturu ispitanika.

VELIČINA FIRME		STRUČNA SPREMA ISPITANIKA						Total
		Osnovna škola	Srednja trogodišnja škola	Srednja četvorogodišnja škola	Viša škola	Fakultet	Magistratura ili doktorat	
MIKRO FIRME	f	3	34	110	36	41	5	229
	%	0,9%	14,8%	48,0%	15,7%	17,9%	2,2%	100,0%
MALE SREDNJE FIRME	f	0	4	25	15	36	4	84
	%	0,0%	4,8%	29,8%	17,9%	42,9%	4,8%	100,0%
Total	f	3	38	135	51	77	9	313
	%	0,9%	12,1%	43,1%	16,3%	24,6%	2,9%	100,0%
C=0,287; df=6; X ² =28,155; p=0,000								

Da bismo stekli što potpuniji uvid u obrazovnu strukturu preduzetnika u Crnoj Gori neophodno je analizirati odgovore koje smo dobili na pitanja: „Da li je Vaše formalno obrazovanje usklađeno sa djelatnošću Vaše firme?“ i „Da li ste imali neku obuku iz preduzetništva?“ (distribucija odgovora je data u tabelama br. 1 i br. 2 u prilogu). Primjećujemo da gotovo 60% ispitanika ne posjeduje formalno obrazovanje koje je usklađeno sa djelatnošću vlastite firme, dok 80% preduzetnika u našem uzorku nikad nije pohađalo bilo kakav kurs iz preduzetništva. I na osnovu ovih podataka možemo zaključiti da je u Crnoj Gori situacija daleko od one koju imamo u preduzetnički razvijenim zemljama, što je svakako jedan od glavnih problema razvoja ove djelatnosti. Uzimajući u obzir činjenicu da većina ispitanika u našem istraživanju ne obavlja djelatnost za koju se školovala jasno je da njihova stručna znanja u značajnoj mjeri ostaju neiskorišćena, što znači da je u velikom stepenu došlo do deprofesionalizacije mnogih preduzetnika. Iz istraživanja koje je sprovedla Republička Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Srbiji možemo vidjeti da je situacija po ovom pitanju povoljnija, jer više od polovine vlasnika ima usklađene stručne kvalifikacije sa potrebama koje proizilaze iz djelatnosti njihovih preduzeća (Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, 2009: 12).

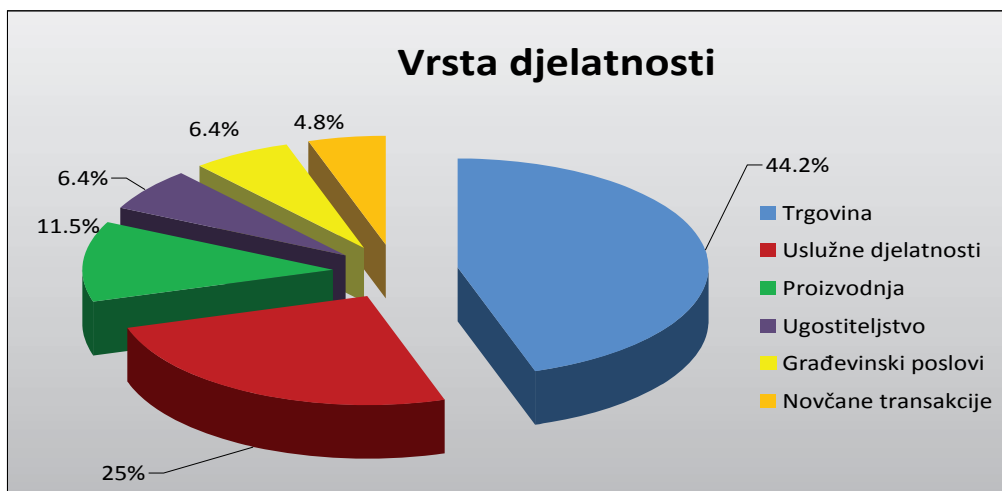
Svi ovi rezultati upućuju na konstataciju da najveći broj naših sadašnjih preduzetnika nema potreban nivo preduzetničke kvalifikovanosti u odnosu na veoma oštre zahtjeve uspješnog vođenja ove vrste biznisa. Osnovni razlog tome možemo naći u činjenici da oni u svom prethodnom obrazovanju nijesu proučavali preduzetništvo, već je najveći broj njih u mali biznis ušao uzdajući se u svoje lične osobine i faktor sreće. Naravno, ovdje se može pretpostaviti da je većina naših samostalnih preduzetnika preokupirana brigom o golom opstanku svojih firmi, i da stoga nema vremena i snage da se posveti sagledavanju i unapređenju svoje poslovne kvalifikovanosti. U takvim okolnostima, oni su bili prinuđeni da isključivo kroz praksu steknu minimum preduzetničkih znanja, što se u svakom slučaju mora odraziti kako na funkcionisanje njihovih firmi, tako i na ukupni društveni razvoj.

Ako sumiramo faktore obrazovanja i starosti, onda vidimo da Kičeltova teorija *korisnih resursa* u našem slučaju dobija značajnu potvrdu. Od demografskih varijabli biti muškarac, kao što smo vidjeli, pozitivan je prediktor za status preduzetnika.

9.1.5. Vrsta djelatnosti

Najveći broj preduzetnika u našem istraživanju posluje u sferi trgovine, njih 44,1%, zatim slijedi uslužna djelatnost sa 24,9%, proizvodnja sa 11,5%, ugostiteljstvo i građevinarstvo sa po 6,4%, novčane transakcije 4,8% i zdravstvo 1,6% (grafikon br. 5). Ako napravimo poređenje sa rezultatima do kojih je došao profesor Bolčić u Srbiji 1992. godine, onda možemo zaključiti da se, prema djelatnostima, struktura preduzeća u velikoj mjeri podudara sa tim istraživanjem (Bolčić, 1994: 105). Preferiranje trgovine i uslužnih djelatnosti u procesima osnivanja preduzeća nastaje iz više razloga: potrebno je manje kapitala za pokretanje biznisa, potrebe za strogim standardima i procedurama poslovanja nijesu izražene kao u slučaju proizvodnje, manji su poslovni rizici, a veće mogućnosti za sivu ekonomiju. Urušavanje privrede i neadekvatna ponuda robe koja je bila karakteristična za prodavnice u društvenom vlasništvu uslovlila je da veliki broj pojedinaca, koji je planirao da pokrene sopstveni biznis, šansu za realizaciju te ideje traži u sferi trgovine. Proizvodnja traži veći stepen kvalifikacije kadrova, adekvatan i konkurentan nivo tehnologije i opreme, i samim tim i veći obim ulaganja. Zbog nedostatka kapitala i zbog njegove visoke cijene postaje logično da je broj registrovanih preduzeća u proizvodnji manji nego u drugim sektorima. Takođe, treba uzeti u obzir da početak razvoja preduzetničke djelatnosti na ovim prostorima započinje u uslovima međunarodnih sankcija i sveopšte društvene krize. U takvim okolnostima bilo je rizično upuštati se u poslovne aktivnosti i ulagati vlastiti kapital u poslove čiji su efekti često bili veoma nepredvidljivi.

Grafikon br. 5: Struktura uzorka prema vrsti djelatnosti.



Očigledno je da ni dvadeset godina nakon otpočinjanja procesa transformacije i osnivanja preduzetničkih firmi u ovoj sferi se nijesu desile značajnije promjene. Dakle, i pored toga što su se društvene okolnosti u velikoj mjeri promijenile, i dalje dominiraju male radnje u sferi trgovine i uslužnih djelatnosti od kojih teško možemo očekivati da imaju ekspanzivan karakter i da će doprinijeti značajnijem razvoju preduzetničke djelatnosti. Pojedini autori (Kikilo u Milošević, 2013) smatraju da prosto postojanje ovih preduzeća i njihov kvantitativni rast nijesu dovoljni za ekonomski prosperitet.

9.1.6. Broj zaposlenih u firmi

Prema podacima Poreske uprave u Crnoj Gori je najveći broj mikro preduzeća koja imaju do 9 zaposlenih radnika, 87,36%. Malih preduzeća koja broje od 10 do 49 zaposlenih je 9,83%, dok je srednjih, odnosno onih koja imaju od 50 do 249 zaposlenih, svega 2,8% (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2010: 4). U našem uzorku je takođe najveći broj mikro preduzeća, 73,2%, broj malih preduzeća smo povećali na 23,6%, dok je procenat vlasnika i/ili rukovodilaca srednjih preduzeća, koji nam je izašao u susret prilikom sprovođenja upitnika, bio svega 3,2%. Rezultati su prikazani u grafikonu br. 6.

Grafikon br. 6: Struktura uzorka prema broju zaposlenih u firmi.



Veličina preduzeća je u velikoj mjeri uslovljena vrstom djelatnosti, što i vidimo iz podataka prikazanih u tabeli br. 5. Najdrastičnija razlika se pokazala u sferi trgovine i proizvodnje: dok u sferi trgovine dominiraju mikro preduzeća, u oblasti proizvodnje su uglavnom preduzeća sa deset i više zaposlenih radnika. Ovakva distribucija se mogla i očekivati ako imamo u vidu činjenicu da su u trgovini u najvećem broju slučajeva male radnje sa svega nekoliko zaposlenih, dok proizvodnja zahtijeva znatno kompleksniju

organizacionu strukturu sa mnogo većim brojem radnika. Ovdje se statistička značajnost pokazala na nivou $p < 0,01$.

Tabela br. 5: Veličina preduzeća s obzirom na vrstu djelatnosti koju obavljaju.

VELIČINA FIRME		VRSTA DJELATNOSTI							Total
		Trgovi-na	Uslužne djela-tnosti	Proizvo-dnja	Ugostite-ljstvo	Zdrav-stvo	Građevi-nski poslovi	Novčane transa-kcije	
MIKRO FIRME	f	120	54	14	12	3	14	11	228
	%	52,6%	23,7%	6,1%	5,3%	1,3%	6,1%	4,8%	100%
MALE I SREDNJE FIRME	f	18	24	22	8	2	6	4	84
	%	21,4%	28,6%	26,2%	9,5%	2,4%	7,1%	4,8%	100%
Total	f	138	78	36	20	5	20	15	312
	%	44,2%	25,0%	11,5%	6,4%	1,6%	6,4%	4,8%	100%
C=0,329; df=6; X²=37,755; p=0,000									

Podatak da je najveći broj privatnih preduzeća u oblasti trgovine i usluga, i da su to mikro preduzeća koja imaju najviše 5 zaposlenih (59,4%), samo potvrđuje konstataciju u prethodnom dijelu teksta, da trenutno u Crnoj Gori dominiraju slabo ekspanzivne i manje preduzetnički usmjerene privatne firme. Za razliku od preduzetnika koji isključivo nastoje da obezbijede egzistenciju sebi i svojoj porodici, samo od onih koji teže povećanju firme i razvijanju vlastitih sposobnosti možemo očekivati da budu nosioci razvoja preduzetništva. To znači da u našem društvu tek treba da se ostvari proces preduzetničkog razvoja, u punom smislu te riječi, iako je prošlo dvadeset godina od njegovog pokretanja.

9.1.7. Radno mjesto i sektor ispitanika prije ulaska u privatni biznis

Kako smo i pretpostavili u jednoj od hipoteza, profesionalna struktura preduzetnika u Crnoj Gori je izuzetno heterogena. Iz rezultata prikazanih u grafikonu br. 7. vidimo da je najveći broj naših ispitanika prije ulaska u preduzetničku djelatnost bio nezaposlen (36,4%), zatim slijede oni koji su radili kao službenici ili tehničari (25,9%). Znatno je manji broj ispitanika koji su sa položaja neposrednog izvršioca (14,4%), odnosno rukovodioca (13,4%), ušli u preduzetnički biznis, dok je broj stručnjaka (7%), a pogotovo poljoprivrednika (0,6%) u procentualnom smislu zanemarljiv. Navedeni podaci nam jasno sugerišu da značajan broj naših preduzetnika nema prethodno radno iskustvo prije ulaska u privatni biznis, što u svakom slučaju predstavlja otežavajuću okolnost prilikom uspostavljanja, održavanja i razvoja sopstvene preduzetničke djelatnosti. Ovaj rezultat posebno dobija na značaju ako znamo da je u Srbiji procenat preduzetnika koji su prethodno bili nezaposleni znatno manji i

iznosio je 15,2% 2008. godine. Doduše, procenat pojedinaca koji su sa pozicije neposrednog izvršioca ušli u preduzetnički biznis u našem istraživanju je znatno manji nego u Srbiji (25,4%) (Bolčić, 2006: 83). Upravo su ove dvije kategorije ispitanika, nezaposleni i neposredni izvršioci, u najvećem broju slučajeva navodili egzistencijalnu nuždu kao osnovni razlog ulaska u preduzetnički biznis, a ne dobre poslovne ideje i ostale faktore koji su bitni za uspješno poslovno djelovanje. Iskustvo službenika ili tehničara ima nešto manje preduzetnika u Srbiji (22,3%) nego u Crnoj Gori, ali je zato taj procenat nešto veći kad je riječ o ispitanicima koji su znanje stručnjaka prenijeli u preduzetnički biznis (12,8%). Ovako mali broj stručnjaka koji je započeo sopstveni biznis još jednom potvrđuje da se nijesu stvorile društvene okolnosti koje bi podsticajno djelovale na stručnjake da svoja znanja iskoriste u preduzetničkom biznisu. Rukovodioci su u našem istraživanju nešto češće prenosili svoje iskustvo u sopstveni biznis nego u Srbiji (8,8%), dok je situacija sa poljoprivrednicima gotovo istovjetna (u Srbiji se 0,8% preduzetnika prije ulaska u preduzetnički biznis bavilo poljoprivredom). Razlog za ovako mali broj poljoprivrednika koji se upustio u preduzetničku djelatnost možemo objasniti činjenicom da su ljudi na selu znatno skeptičniji prema svemu što je novo, a preduzetništvo svakako jeste novi način privređivanja na ovim prostorima. Takođe, ne treba zanemariti ni činjenicu da crnogorska sela uglavnom čine staračka domaćinstva od kojih se nije moglo očekivati da otpočnu novi biznis.

Grafikon br. 7: Struktura uzorka prema radnom mjestu ispitanika prije ulaska u privatni biznis.



Izuzimajući preduzetnike koji su kao nezaposlene osobe otpočeli preduzetnički biznis (34,2%), najveći broj ispitanika koji su prethodno bili zaposleni radio je u državnom, odnosno društvenom sektoru (36,7%). Takođe, nije mali broj ni onih koji su pretho-

dno radno iskustvo sticali u privatnom sektoru (19,8%), dok je u mješovitom (6,1%), odnosno zadružnom sektoru (0,6), prethodno radio veoma mali broj preduzetnika (tabela br. 3 u prilogu). Analizirajući podatke iz Srbije, primjećujemo razliku koja se prvenstveno ogleda u manjem broju preduzetnika koji su prethodno bili nezaposleni (15,2%) i većem broju onih koji su radili u društvenom sektoru (49,3%) (Bolčić, 2008: 85).

Veličina firme se ovdje pokazala kao faktor koji u značajnoj mjeri diferencira ispitanike, i to na nivou $p < 0,01$ statističke značajnosti. Kao što vidimo iz tabele br. 6, najveći broj ispitanika koji su bez prethodnog radnog iskustva počeli da se bave preduzetništvom je u mikro preduzećima (41,2%), dok je taj broj znatno manji kod onih koji posluju u firmama koje zapošljavaju deset i više radnika (25,6%).

Tabela br. 6: Veličina preduzeća s obzirom na radno mjesto ispitanika prije ulaska u privatni biznis.

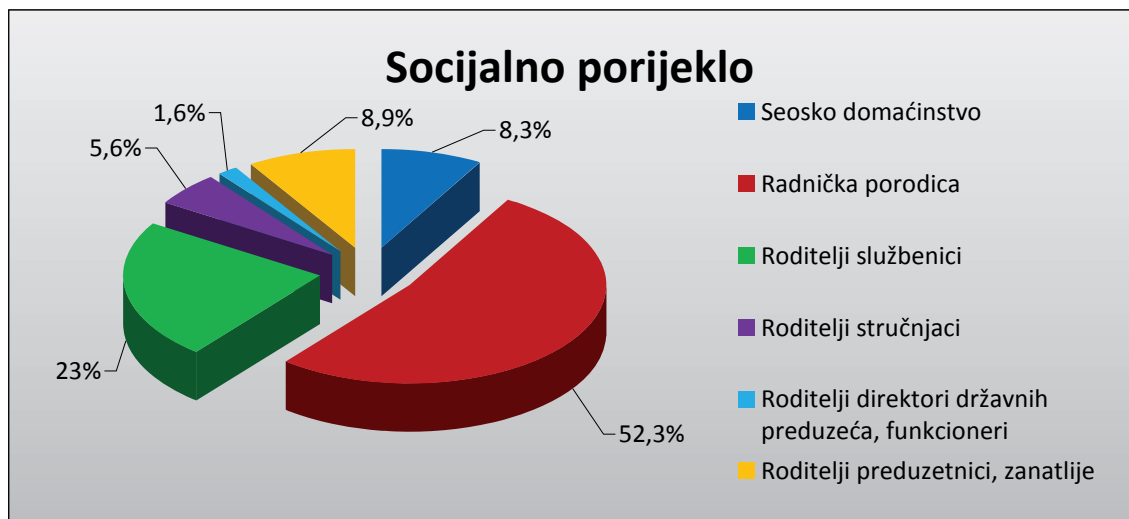
VELIČINA FIRME		RADNO MJESTO PRIJE ULASKA U PRIVATNI BIZNIS						Total
		Rukovodilac	Stručnjak	Službenik/ tehničar	Neposredni izvršilac	Poljoprivrednik	Nezaposlen	
MIKRO FIRME	f	21	13	62	37	1	94	228
	%	9,2%	5,7%	27,2%	16,2%	,4%	41,2%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	21	9	19	8	1	20	78
	%	26,9%	11,5%	24,4%	10,3%	1,3%	25,6%	100,0%
Total	f	42	22	81	45	2	114	306
	%	13,7%	7,2%	26,5%	14,7%	,7%	37,3%	100,0%
C=0,259; df=5; X²=22,047, p=0,001								

Takođe, vidimo da je skoro tri puta više preduzetnika koji posluje u malim i srednjim firmama imalo prethodno radno iskustvo kao rukovodilac, nego što je to slučaj sa ispitanicima iz preduzeća koja imaju manje od deset zaposlenih. Ovi rezultati potvrđuju ono što je već primijećeno u nekim raspravama o preduzetništvu u bivšim socijalističkim zemljama (Lengyel, 1992): uspon mnogih novih preduzetnika bazira se i na tome što su u privatne firme iz svojih dojučerašnjih društvenih firmi prenijeli tzv. pozicioni kapital (poslovno iskustvo i poslovne veze). I nalazi do kojih je došao profesor Lazić potvrđuju da se krupniji preduzetnici dosta učestalo mogu dovesti u vezu sa rukovodećim položajima u prethodnom režimu ili sa takvim položajem supružnika ili roditelja (Lazić, 2000: 26).

9.1.8. Socijalno porijeklo preduzetnika

Rezultati ovog istraživanja ukazuju da je najviše aktuelnih preduzetnika u Crnoj Gori regrutovano iz radničkih porodica (52,3%). Iz takozvanog srednjeg „službeničkog“ sloja potiče 23%, a iz seoskih domaćinstava 8,3%. Svega 8,9% vlasnika i/ili rukovodilaca potiče iz preduzetničkih (zanatskih) porodica, što može ići u prilog konstataciji da preduzetništvo u Crnoj Gori nema naročito rasprostranjenu i dugu tradiciju. Ovaj podatak nam govori da je ekspanzija privatnog sektora nakon raspada socijalizma privukla ne samo one koji su imali kulturni kapital privatnog preduzetništva u porodici, kako ističe Selenji, nego je regrutaciona baza mnogo šira. Zanimljiv procenat preduzetnika potiče iz porodica čiji su roditelji profesori fakulteta, naučni radnici, inženjeri ili umjetnici (5,6%), kao i onih koji imaju za roditelje direktore državnih preduzeća i funkcionere (1,6%) (grafikon br. 8). Poredeći naše rezultate sa rezultatima istraživanja u Srbiji, primjećujemo dosta sličnu strukturu socijalnog porijekla preduzetnika, s tim da je neophodno naglasiti da je procenat ispitanika čiji su roditelji preduzetnici ili zanatlije gotovo istovjetan i iznosi 9% (Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, 2009: 12).

Grafikon br. 8: Struktura uzorka prema socijalnom porijeklu ispitanika.



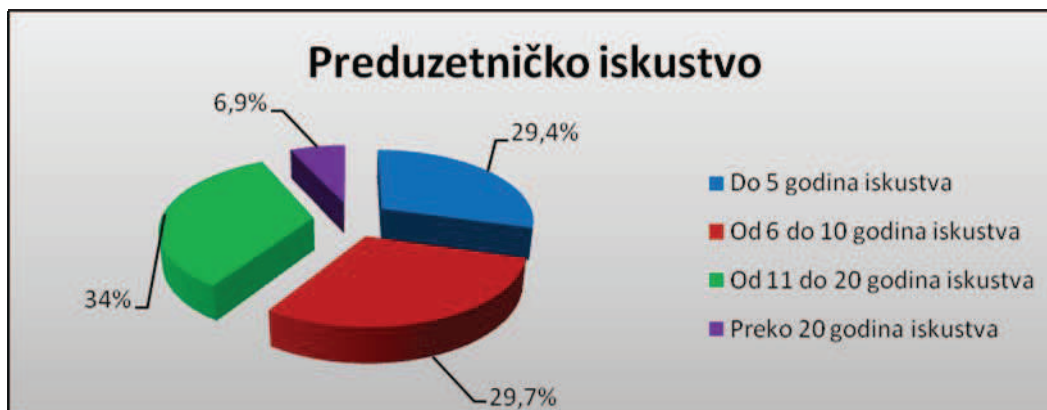
Ako posmatramo povezanost porodičnog porijekla i obrazovanja očeva, primjećujemo da preduzetnici koji vode porijeklo iz seoskog domaćinstva u najvećem broju slučajeva imaju očeve sa osnovnom (42,3%) ili nepotpunom osnovnom školom (30,8), dok srednje trogodišnje ili četvorogodišnje obrazovanje ima njih 26,9% (tabela br. 4 u

prilogu). Ispitanici koji potiču iz radničke porodice imaju očeve sa veoma razuđenom obrazovnom strukturom, najveći broj ih je sa srednjom trogodišnjom (42,1%) i četvorogodišnjim školom (25,1%), zatim slijede oni sa osnovnom (25,2%), dok više (6,4%) i visoko obrazovanje (1,2%) ima znatno manji broj. Preduzetnici sa službeničkim porodičnim porijeklom uglavnom imaju očeve sa završenom višom školom (41,7%), fakultetom (33,3%) i srednjom četvorogodišnjom školom (22,2%). Za ispitanike koji su naveli da potiču iz porodica čiji su roditelji stručnjaci, očekivano je bilo da imaju očeve sa završenim fakultetom (65%), magistraturom ili doktoratom (25%). Slično je i sa očevima onih preduzetnika koji potiču iz porodica sa roditeljima koji su direktori društvenih preduzeća i funkcioneri, fakultetsko obrazovanje ima 80%, a višu školu 20%. Najdisperzivniju grupu, kada je riječ o obrazovanju očeva, predstavljaju preduzetnici sa preduzetničkim porijeklom. Najveći broj ih ima očeve sa srednjom četvorogodišnjom (42,9%) i trogodišnjom školom (21,4%), zatim slijede oni sa višom školom (17,9%), potpunom ili nepotpunom osnovnom (14,3%), i neznatan broj sa završenim fakultetom (3,6%).

Pomalo je neočekivan podatak da socijalno porijeklo ima veoma mali uticaj na veličinu firme. Razlika između preduzetnika koji imaju različito socijalno porijeklo, kada je u pitanju veličina firme, je daleko od statističke značajnosti (tabela br. 5 u prilogu). Međutim, ona se pokazala značajnom kada smo uzeli u obzir vrstu djelatnosti, i to na nivou $p < 0,01$. Trgovinom se znatno učestalije od ostalih bave oni ispitanici koji potiču iz radničkih porodica, uslužnom djelatnošću preduzetnici čiji su roditelji službenici ili stručnjaci, dok su u sektoru proizvodnje nešto zastupljeniji oni iz seoskih domaćinstava (tabela br. 6 u prilogu).

9.1.9. *Preduzetničko iskustvo*

Višegodišnje preduzetničko iskustvo u aktuelnom biznisu odlika je većine ispitanika, budući da njih gotovo 40% (39,6%) vodi svoju firmu duže od deset godina. Ako tome dodamo i podatak da 28,8% posjeduje firmu između šest i deset godina, onda vidimo da gotovo 70% naših preduzetnika ima preduzetničko iskustvo duže od pet godina (grafikon br. 9). Ovaj podatak posebno dobija na značaju ako imamo u vidu činjenicu da je više od polovine preduzetnika u našem uzorku starosne dobi do 40 godina. Takođe, važno je pomenuti da je najveći broj preduzetnika u našem istraživanju od početka u istoj vrsti biznisa, njih 65,5%, dok je 33,5% ispitanika mijenjalo makar jednom postojeći biznis (tabela br. 7 u prilogu).

Grafikon br. 9: Struktura uzorka prema preduzetničkom iskustvu ispitanika.

Iskustvo se u našem istraživanju pokazalo kao značajan faktor diferenciranja preduzetnika s obzirom na veličinu firme iz koje dolaze. Ispitanici koji imaju preduzetničko iskustvo duže od deset godina u 32,2% slučajeva su vlasnici i/ili rukovode malim i srednjim firmama, dok je procenat onih čije je iskustvo manje od deset godina 20,6%. Kod mikro preduzeća situacija je obrnuta, preduzetnici koji imaju manje od deset godina iskustva u većem procentu su zastupljeni kao vlasnici i/ili rukovodioci od onih koji imaju više od deset godina iskustva u obavljanju preduzetničkih poslova (tabela br. 8 u prilogu). Polazeći od Kičeltove teorije, mogli bismo zaključiti da se i iskustvo pokazalo kao koristan resurs, što potvrđuje jednu od postavljenih hipoteza. Značaj iskustva kao faktora preduzetničkog ponašanja isticali su brojni autori (Hudson, McArthur, 1994; Mcgrat, 1999).

Ispitivani preduzetnici u najvećem broju slučajeva, prije zasnivanja sadašnje firme, nijesu imali sopstveni biznis (68,7%) (tabela br. 9 u prilogu). Malo manje od trećine (30,01%) je imalo takvo preduzetničko iskustvo, pri čemu su svoje nekadašnje firme prepustili naslednicima (12,5%) ili ih ugasili zbog neuspješnog poslovanja (17,6%). Iskustvo zasnivanja prethodnog biznisa se nije pokazalo kao faktor koji u našem istraživanju značajnije diferencira preduzetnika u većim i manjim firmama. Međutim, u našem slučaju dolazi do izražaja značaj pozitivnog prethodnog preduzetničkog iskustva. Vidimo da su preduzetnici koji dolaze iz malih i srednjih preduzeća, u znatno većem procentu svoj prethodni biznis prodali ili prepustili naslednicima, dok su ispitanici koji su vlasnici i/ili rukovodioci mikro firmi, znatno češće imali negativno preduzetničko iskustvo, odnosno ugasili su prethodni biznis (tabela br. 7). Statistička značajnost se ovdje pokazala na nivou $p < 0,05$. Ukazivanje na značaj pozitivnog iskustva nalazimo i kod drugih autora (Duchesneau & Gartener, 1990).

Tabela br. 7: Veličina preduzeća s obzirom na eventualno prethodno posjedovanje biznisa.

VELIČINA FIRME		DA LI STE RANIJE IMALI SOPSTVENI BIZNIS			Total
		Ne	Da, ali sam ga prodao/prepustio nasljednicima	Da, ali sam ga prodao	
MIKRO FIRME	f	160	22	45	227
	%	70,5%	9,7%	19,8%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	55	17	10	82
	%	67,1%	20,7%	12,2%	100,0%
Total	f	215	39	55	309
	%	69,6%	12,6%	17,8%	100,0%
C=0,158; df=2; X²=7,888; p=0,019					

9.2. Latentna struktura osobina preduzetnika u Crnoj Gori

Jedan od osnovnih zadataka našeg istraživanja bio je da utvrdimo strukturu osobina kojima se odlikuju preduzetnici na ovom prostoru. U tom cilju smo primijenili faktorsku analizu. Faktorska analiza je primijenjena kao metod kojim se pojava može strukturalno tretirati. Izdvajanje latentnih dimenzija (faktora) omogućava sagledavanje preduzetničkih osobina na opštem nivou. Na ovaj način možemo govoriti o strukturi preduzetničkih osobina u smislu grupisanja svih datih ajtema koji mjere te osobine, čime se dobija slika o strukturi osobina koje karakterišu preduzetnike u Crnoj Gori. Imajući u vidu tvrdnje kojima smo opisivali preduzetničke osobine, teško je bilo očekivati da će se sve te manifestacije svesti na jednu dimenziju. Pojedinačno uzete, one ih ne mogu objasniti kao što bi ih objasnila jedna ili više složenih mjera koje bi sadržale više aspekata istovremeno. To je osnovni razlog svođenja tvrdnji na manji broj faktora.

Primijenili smo faktorsku analizu Metode glavnih komponenti, a zatim Varimax – rotaciju. Cilj rotacije matrice u Varimax poziciju bio je da se dobije jednostavnija faktorska struktura, koja omogućuje bolju interpretaciju preduzetničkih osobina.

Skale koje ukupno sadrže 65 tvrdnji podvrgli smo faktorskoj analizi Metoda glavnih komponenti. Faktorizacijom skale željeli smo ispitati da li su tvrdnje tako strukturirane da možemo govoriti o svojevrsnim osobinama tipičnim za preduzetnike ili su tvrdnje loše povezane tako da se ne mogu izdvojiti posebne strukturalne osobenosti. Kriterijum zaustavljanja ekstrakcije bio je Keiser-Gutmanov kriterijum, po kome je karakteristični korijen $\lambda \geq 1$. Ovaj kriterijum primijenjen je u velikom broju dosadašnjih istraživanja i po pravilu daje donju granicu broja glavnih komponenti.

Vrijednosti karakterističnih korjenova i procenat objasnjene varijanse

Faktor									
	Vrijednost karakteris tiènog korjena	% objasnjene varijanse	Kumulativni % varijanse	Vrijednost karakteris tiènog korjena	% objasnjene varijanse	Kumulativni % varijanse	Vrijednost karakteris tiènog korjena	% objasnjene varijanse	Kumulativni % varijanse
1	11,289	17,367	17,367	11,289	17,367	17,367	4,288	6,598	6,598
2	5,247	8,072	25,439	5,247	8,072	25,439	4,153	6,389	12,986
3	3,578	5,505	30,944	3,578	5,505	30,944	3,945	6,070	19,056
4	2,122	3,265	34,209	2,122	3,265	34,209	3,508	5,397	24,453
5	1,965	3,023	37,232	1,965	3,023	37,232	3,007	4,626	29,079
6	1,776	2,732	39,964	1,776	2,732	39,964	2,767	4,256	33,335
7	1,648	2,535	42,499	1,648	2,535	42,499	2,527	3,888	37,223
8	1,570	2,415	44,915	1,570	2,415	44,915	1,732	2,665	39,889
9	1,494	2,299	47,214	1,494	2,299	47,214	1,717	2,642	42,531
10	1,374	2,113	49,327	1,374	2,113	49,327	1,654	2,544	45,075
11	1,326	2,040	51,367	1,326	2,040	51,367	1,608	2,473	47,548
12	1,306	2,009	53,376	1,306	2,009	53,376	1,584	2,436	49,984
13	1,230	1,892	55,268	1,230	1,892	55,268	1,529	2,353	52,338
14	1,150	1,770	57,038	1,150	1,770	57,038	1,504	2,314	54,651
15	1,109	1,706	58,743	1,109	1,706	58,743	1,482	2,279	56,930
16	1,087	1,672	60,415	1,087	1,672	60,415	1,475	2,270	59,200
17	1,048	1,613	62,027	1,048	1,613	62,027	1,438	2,212	61,412
18	1,006	1,547	63,575	1,006	1,547	63,575	1,405	2,162	63,575

Tabela br. 8

U Tabeli br. 8 prikazane su veličine karakterističnih korjenova λ svakog faktora i procenat varijanse koju oni iscrpljuju.

Da bismo potpunije sagledali pravo značenje dobijenih faktora, razmotrili smo i komunalitete. Doprinos svake varijable sistemu kriterija dat je u tabeli br. 9

Komunaliteti varijabli

	Izvor	Komunaliteti
1.Kada odredjujem vlastite ciljeve, radije biram teze nego lakse.	1,000	,527
2.Radio bih i neizazovan rutinski posao kada bi plata bila dobra.	1,000	,696
3.Kada nesto naumim, najcesce to i ostvarim.	1,000	,637
4.Kada nesto cinim, vazno mi je da to bude izvrsno.	1,000	,637
5.Vise volim biti prosjecno dobar u vise aktivnosti, nego izuzetno dobar u jednoj.	1,000	,656
6.Vecina ljudi me smatra upornom, tvrdoglavom osobom.	1,000	,640
7.Vise volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako.	1,000	,654
8.Vaznije mi je da je posao dobro obavljen, nego jesu li drugi zadovoljni s tim.	1,000	,629
9.Kada moram obaviti neki poseban zadatak, ustajem rano, lijezem kasno i preskacem obroke.	1,000	,656
10.Ne bih odabrao dobro placen posao ako u njemu ne bih imao osjecaj postignuca i napredovanja.	1,000	,696
11.Zelja mi je da radim taman toliko koliko mi je potrebno da osiguram udoban zivot.	1,000	,615
12.Glavni mi je cilj da uredim zivot tako da budem samostalan i nezavisan od drugih.	1,000	,643
13.Misljenja sam kako je najbolje kada si u poslu "sam sebi sef".	1,000	,707
14.Radije bih radio sa ljudima koji su mi dragi, a nijesu strucni, nego onima koji su strucni a nijesu mi dragi.	1,000	,696
15.Kada radim u grupi obicno drugima prepustam posao.	1,000	,713
16.Radije bih radio kao clan tima, nego sam preuzeo odgovornost za cijeli posao.	1,000	,718
17.U radu obicno strogo slijedim instrukcije i radim ono sto se od mene trazi.	1,000	,633
18.Ne volim da cinim neobicne i neuobicajne stvari.	1,000	,610
19.Drugi cesto smatraju moje ideje neobicnim.	1,000	,616
20.Uzivam u rjesavanju zagonetki ili istrazivanju neobicnih pojava.	1,000	,644
21.Volim da se bavim problemima u kojima rjesenja nijesu ocigledna "na prvi pogled".	1,000	,675
22.Ne privlaci me problem koji nema vidljivo rjesenje.	1,000	,608
23.Tesko mi je nositi se sa tudjim novim ili otkacenim idejama.	1,000	,636
24.Radije cinim stvari na uobicajan nacin, nego da izmislim nove nacine.	1,000	,592
25.Tamo gdje drugi ljudi ne vide nista, ja vidim priliku za dobar posao.	1,000	,561
26.Volim istrazivati i saznavati o stvarima cak iako cu zbog toga imati probleme.	1,000	,595
27.Ponekad imam toliko ideja da ne znam za koju bih se odlucio.	1,000	,613
28.Kada bi me neko zaposljavao volio bih da to bude zbog moje kreativnosti.	1,000	,599
29.Radije bih ostvario umjerene prihode u sigurnom poslu, nego iznadprosječne u poslu u kome mogu izgubiti.	1,000	,613
30.Ne volim da zapocinem poslove koji u sebi nose rizik.	1,000	,659
31.Preuzecu rizik ako su sanse za uspjeh 50 : 50.	1,000	,571
32.Ne volim izmisljati "toplu vodu", odnosno smisljati nove stvari ako vec postoje gotova rjesenja.	1,000	,627
33.Ne odlucujem se za nesto ako postoji mogucnost neuspjeha.	1,000	,668
34.Spreman sam preuzeti visoke rizike kako bih ostvario visoke visoke dobiti.	1,000	,612
35.Kada bih imao dobru ideju za zaradjivanje, bio bih spreman pozajmiti novac da ideju realizujem.	1,000	,635
36.U restoranu obicno narucujem isprobana jela, iako vjerujem da postoje i ona u kojima bih jos vise uživao.	1,000	,483
37.I kada drugi ne vide kuda sve to vodi ja spremno nastavljam sa radom.	1,000	,645
38.Kada je preda mnom izazov, vise razmislim o rezultatima uspjeha, nego o poslasticama neuspjeha.	1,000	,533
39.Ne mogu sjediti i cekati da se stvari dogode, zelim sam uticati na njih.	1,000	,643
40.Ako je nesto sudjeno onda se to i dogodi, bez obzira sta ja ucinio da to sprijecim.	1,000	,776
41.Cesto mi se cini da sudbina odredjuje dogadjaje u mom zivotu.	1,000	,805
42.Smatram kako su neki ljudi naprosto rodjeni sretni.	1,000	,591
43.Moje skolske ocjene su velikim dijelom povezane sa raspolozenjem ili (ne)naklonoscu mojih profesora.	1,000	,439
44.Vjerujem da ono sto mi se dogadja u zivotu vecinom odredjuju drugi ljudi.	1,000	,546
45.Vise razmislim o sadasnjosti i proslosti nego sto razmislim o buducnosti.	1,000	,629
46.Ni u najvećin teskocama ne gubim nadu u svoje sposobnosti da se uspjesno izvucem.	1,000	,670
47.I kada mi se neko suprotstavi mogu naci nacina da ostvarim ono sto zelim.	1,000	,676
48.Ako se dovoljno potrudim mogu rjesiti i jako teske zadatke.	1,000	,722
49.Uvjeran sam da mogu postici uspjeh u vecini aktivnosti kojih se primim.	1,000	,683
50.Vjerujem kako u vecini neprilika mogu pronaci uspjesno rjesenje.	1,000	,669

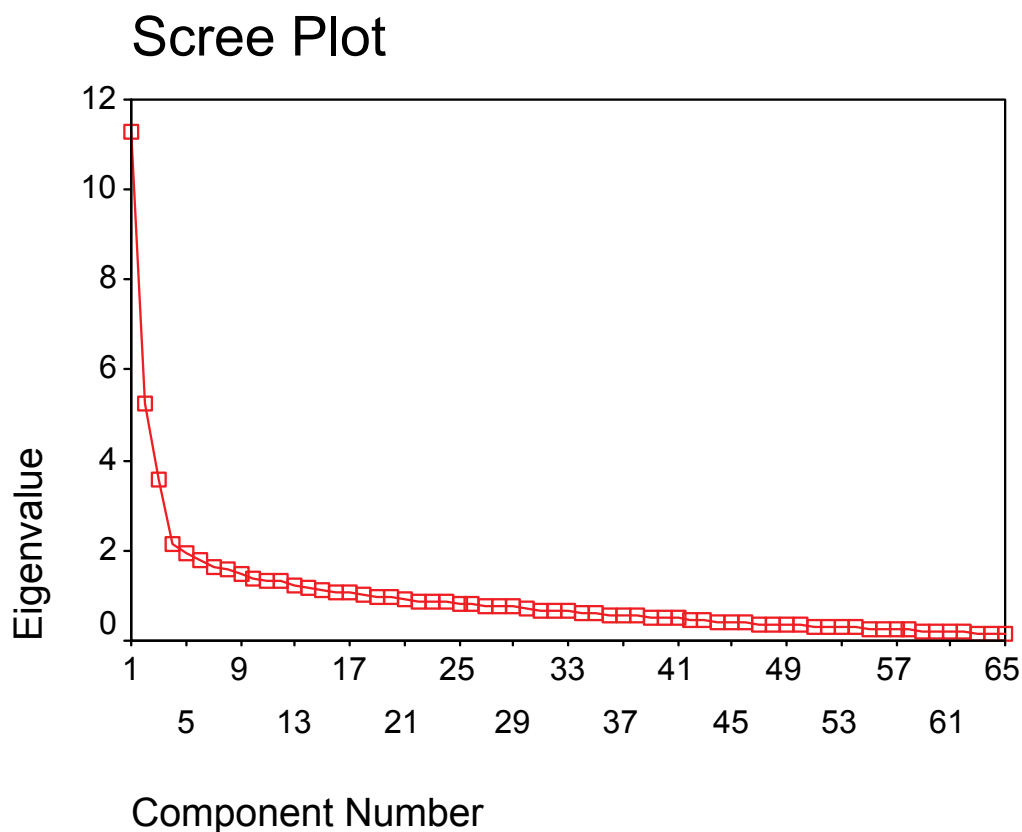
Extraction Method: Principal Component Analysis.

	Izvor	Komunaliteti
51. U najmanju ruku u stanju sam obavljati stvari kao i većina drugih ljudi.	1,000	,644
52. Povremeno se osjećam potpuno beskorisnim.	1,000	,694
53. Mnoge svoje ciljeve nijesam ostvario, jer nijesam imao dovoljno vjere u svoje sposobnosti.	1,000	,683
54. Često sumnjam u svoje sposobnosti suocavanjem sa novim i nepoznatim situacijama.	1,000	,753
55. Imam slabosti i strahove kojih se tesko oslobadjam.	1,000	,684
56. Često pomislim kako su drugi puno sposobniji i uspješniji od mene.	1,000	,705
57. U mom životu nema bas puno toga čime bih se mogao ponositi.	1,000	,411
58. Stvari koje radim na svoju ruku često budu uspješnije od onih gdje me drugi pomno nadgledaju.	1,000	,586
59. U većini mojih aktivnosti najbitniji mi je osjećaj sigurnosti.	1,000	,628
60. Uživam da radim u neizvjesnim okolnostima.	1,000	,582
61. Smatram da je ono što smo navikli često bolje od onoga što je nepoznato.	1,000	,575
62. Dobar posao je onaj u kome postoje jasna uputstva šta i kako činiti.	1,000	,669
63. U nejasnim situacijama volim preuzeti vodjstvo i donositi odluke.	1,000	,633
64. Ne smeta mi raditi u uslovima nesigurnosti sve dok postoji razumna sansa za dobitak.	1,000	,622
65. Lako procjenjujem šta se od mene očekuje i onda kada mi se to direktno ne saopsti.	1,000	,660

Tabela br. 9

Dobijeni komunaliteti su visoki, pa se može reći da je doprinos svake varijable sistemu kriterija visok. Iz tabele br. 9 zapaža se da sistemu kriterija najviše doprinose varijable koje govore o potrebi za nezavisnošću, unutrašnjem lokusu kontrole i samopouzdanju.

Faktorskom analizom prvog reda, kojom je istovremeno obuhvaćeno svih 65 varijabli preduzetničke sklonosti (tj. tvrdnji iz Upitnika preduzetničke sklonosti), ekstrahovano je ukupno 18 faktora sa karakterističnim korjenom većim od 1, kojima je, kako se vidi iz tabele br.8, objašnjeno 63.57% ukupne varijanse. Pritom, prva komponenta objašnjava 17,37% varijanse, druga 8,07%, treća 5,51%, četvrta 3,26%, peta 3,02% itd. Prema kriteriju Scree-testa, odabrana su 4 faktora koja su bila interpretabilna (grafikon br. 10). Ova četiri faktora objašnjavaju 34,21% varijanse.



Grafikon br. 10

POPIS TVRDNJI PO FAKTORIMA**FAKTORSKA OPTEREĆENJA****I faktor**

U nejasnim situacijama volim preuzeti vođstvo i donositi odluke.	,69
Ako se dovoljno potrudim, mogu riješiti i jako teške zadatke.	,65
Volim da se bavim problemima u kojima rješenja nijesu očigledna „na prvi pogled“.	,61
Ne smeta mi raditi u uslovima nesigurnosti, sve dok postoji razumna šansa za dobitak.	,59
Ni u najvećim teškoćama ne gubim nadu u svoje sposobnosti da se uspješno izvučem.	,59
Uvjeren sam da mogu postići uspjeh u većini aktivnosti kojih se primim.	,59
Ne mogu sjedjeti i čekati da se stvari dogode, želim sam uticati na njih.	,59
Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako.	,58
Lako procjenjujem šta se od mene očekuje i onda kada mi se to direktno ne saopšti.	,58
I kad drugi ne vide kuda sve to vodi, ja spremno nastavljam sa radom.	,57
Često sumnjam u svoje sposobnosti suočavanja sa novim i nepoznatim situacijama.	,56
Često pomislim kako su drugi puno sposobniji i uspješniji od mene.	,55

Volim istraživati i saznavati o stvarima čak iako ću zbog toga imati probleme.	,53
Radije činim stvari na uobičajen način, nego da izmišljam nove načine.	,53
I kada mi se neko suprotstavi, mogu naći način da ostvarim ono što želim.	,53
Tamo gdje drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao.	,53
Uživam u rješavanju zagonetki ili istraživanju neobičnih pojava.	,52
Povremeno se osjećam potpuno beskorisnim.	,51
Ne volim da započinjem poslove koji u sebi nose rizik.	,50
Kada je preda mnom izazov, više razmišljam o rezultatima uspjeha, nego o poslasticama neuspjeha.	,49
Kad bih imao dobru ideju za zarađivanje, bio bih spreman pozajmiti novac da ideju realizujem.	,49
Uživam da radim u neizvjesnim okolnostima.	,48
Kada određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše.	,48
Mnoge svoje ciljeve nijesam ostvario, jer nijesam imao dovoljno vjere u svoje mogućnosti.	,47
Kada bi me neko zapošljavao, volio bih da to bude zbog moje kreativnosti.	,47
Spreman sam preuzeti visoke rizike kako bih ostvario visoke dobiti.	,45
Ponekad imam toliko ideja da ne znam za koju bih se odlučio.	,45
U najmanju ruku u stanju sam obavljati stvari kako i većina drugih ljudi.	,43
Kada nešto naumim, najčešće to i ostvarim.	,43
Vjerujem da ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi.	,43
Radije bih ostvario umjerene prihode u sigurnom poslu, nego iznadprosječne u poslu u kome mogu izgubiti.	,40
Kada nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno.	,39
II faktor	
U većini mojih aktivnosti najbitniji mi je osjećaj sigurnosti.	,65
Dobar posao je onaj u kome postoje jasna uputstva šta i kako činiti.	,55
Ne odlučujem se za nešto ako postoji mogućnost neuspjeha.	,50
Ako je nešto suđeno, onda se to i dogodi, bez obzira šta ja učinio da to spriječim.	,46
Ne volim da činim neobične i neuobičajne stvari.	,44
Glavni je cilj da uredim život tako da budem samostalan i nezavisan od drugih.	,44
Teško mi je nositi se sa tuđim novim ili otkaćenim idejama.	,43
U radu obično strogo slijedim instrukcije i tražim ono što se od mene traži.	,43
Smatram da je ono što smo navikli često bolje od onoga što je nepoznato.	,42
U restoranu obično naručujem isprobana jela, iako vjerujem da postoje i ona u kojima bih još više uživao.	,42
Često mi se čini da sudbina određuje događaje u mom životu.	,39

III faktor

Smatram kako su neki ljudi naprosto rođeni srećni.	,40
Drugi često smatraju moje ideje neobičnim.	-,37
Ne volim izmišljati „toplu vodu“, odnosno smišljati nove stvari ako već postoje gotova rješenja.	-,34
Imam slabosti i strahove kojih se teško oslobađam.	,34

IV faktor

Mišljenja sam kako je najbolje kad si u poslu „sam sebi šef“.	,41
---	-----

Tabela br. 10: Matrica faktorskog opterećenja izdvojenih komponenti

Prvi faktor je generalni i on objašnjava najveći procenat ukupne varijanse, tj. 17,37%. Njega definišu 33 tvrdnje sa 6 različitih skala (skala koja mjeri samopouzdanje je zastupljena sa 10 ajtema, inovativnost 7, sklonost riziku 6, toleranciju na neizvjesnost 4, motiv postignuća 4 i lokus kontrole sa 2). Na osnovu ovoga možemo zaključiti da se radi o dosta nečistom faktoru što u velikoj mjeri otežava njegovu interpretaciju. Da bismo ga učinili interpretabilnijim odlučili smo uzeti u obzir samo one varijable čija saturacija prelazi 0,50. Nakon toga smo dobili faktor koga u najvećoj mjeri definišu tvrdnje sa tri skale (samopouzdanje 7 ajtema, inovativnost 5, tolerancija na neizvjesnost 3). S obzirom na varijable koje ga definišu, ovaj faktor bi mogli nazvati *povjerenje u vlastite mogućnosti i sklonost nekonvencionalnom ponašanju*. Činjenica da se radi o generalnom faktoru, i da objašnjava najveći procenat varijanse, znači da su ove osobine kod naših preduzetnika strukturalno snažnije od ostalih osobina koje smo mjerili ovom prilikom. Međutim, bitno je naglasiti da ove osobine ne moraju biti i kvantitativno prisutnije, posmatrano kroz pojedine dimenzije. Kvantitativna dominacija ne znači i dominaciju sa stanovišta izgrađene strukture osobina. U strukturalnom aspektu, dakle, prednost imaju osobine koje su se izdvojile u ovom faktoru, a to se, kao što vidimo, posebno odnosi na samopouzdanje i inovativnost.

Drugi faktor takođe karakteriše veliki broj varijabli sa različitih skala koje ga definišu. On objašnjava 8,07% varijanse. Ovaj faktor je obuhvatio tvrdnje sa sledećih skala: tolerancija na neizvjesnost (3 ajtema), sklonost riziku (2), inovativnost (2), lokus kontrole (2) i potreba za autonomijom (2). Kao i kod prvog faktora, ovakva izdiferenciranost varijabli u velikoj mjeri otežava njegovu interpretabilnost. Međutim, ono što objedinjuje

ove tvrdnje i ukazuje na njihovu strukturalnu povezanost jeste negativna formulacija. Uzimajući u obzir ajteme sa najvećom saturacijom, primjećujemo da ovaj faktor uglavnom okuplja one tvrdnje koje se odnose na ponašanje koje karakteriše nepreuzimanje odgovornosti u situacijama u kojima je prisutna mogućnost neuspjeha. Tako bi ovaj faktor mogli nazvati *sklonost samostalnom donošenju odluke u rizičnim okolnostima*.

Treći faktor je definisan sa znatno manje varijabli od prethodna dva ali koje takođe dolaze sa različitih skala. Njega čine četiri ajtema sa sledećih skala: lokus kontrole, inovativnost, sklonost riziku i samopouzdanje. S obzirom da svi ajtemi dolaze sa različitih skala, to u velikoj mjeri otežava njegovo definisanje, kao i interpretaciju. I ovaj faktor, koji objašnjava 5,50% varijanse, čine uglavnom tvrdnje sa negativnom formulacijom. Analizirajući tvrdnje koje ga objašnjavaju, primjećujemo da je u njima uglavnom izraženo nastojanje da se ne odstupi od onoga što je uobičajeno i da se ne radi na drugačiji način. Ovaj faktor, koji je dosta sličan prvom faktoru, iako je strukturalno znatno slabiji, mogli bismo nazvati *sklonost ka novim idejama i drugačijim rješenjima*.

Četvrti faktor je specifičan po tome što je definisan sa samo jednom tvrdnjom: „Mišljenja sam kako je najbolje kad si u poslu sam sebi šef“. Polazeći upravo od ove tvrdnje, smatramo da bi ovom faktoru odgovarao naziv *težnja za autonomijom*. Ovaj faktor objašnjava 3,26% varijanse.

Faktorizacija skale je pokazala da su samopouzdanje, inovativnost i sklonost riziku strukturalno najutemeljenije osobine kod preduzetnika u Crnoj Gori.

POPIS TVRDNJI PO FAKTORIMA

FAKTORSKA OPTEREĆENJA

I faktor

Ponekad imam toliko ideja da ne znam za koju bih se odlučio.	,71
Tamo gdje drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao.	,66
I kada drugi ne vide kuda sve to vodi ja spremno nastavljam sa radom.	,62
Kada bih imao dobru ideju za zarađivanje,	
bio bih spreman pozajmiti novac da ideju realizujem.	,57
Volim istraživati i saznavati o stvarima čak iako ću zbog toga imati probleme.	,56
Kada bi me neko zapošljavao volio bih da to bude zbog moje kreativnosti.	,54
Spreman sam preuzeti visoke rizike kako bih ostvario visoke dobiti.	,53

II faktor

Ne odlučujem se za nesto ako postoji mogućnost neuspjeha.	,73
Ne volim da započinjem poslove koji u sebi nose rizik.	,71
Radije bih ostvario umjerene prihode u sigurnom poslu,	
nego iznadprosječne u poslu u kome mogu izgubiti.	,70
U većini mojih aktivnosti najbitniji mi je osjećaj sigurnosti.	,63
Ne volim da činim neobične i neuobičajne stvari.	,42
Ne smeta mi raditi u uslovima nesigurnosti sve dok postoji razumna šansa za dobitak.	,41

III faktor

Često sumnjam u svoje sposobnosti suočavanjem sa novim i nepoznatim situacijama.	,80
Mnoge svoje ciljeve nijesam ostvario,	
jer nijesam imao dovoljno vjere u svoje sposobnosti.	,78
Povremeno se osjećam potpuno beskorisnim.	,76
Često pomislim kako su drugi puno sposobniji i uspješniji od mene.	,69
Vjerujem da ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi.	,37
U mom životu nema baš puno toga čime bih se mogao ponositi.	,32

IV faktor

Ako se dovoljno potrudim mogu riješiti i jako teške zadatke.	,68
Stvari koje radim na svoju ruku često budu uspješnije	
od onih gdje me drugi pomno nadgledaju.	,63
U najmanju ruku u stanju sam obavljati stvari kao i većina drugih ljudi.	,63
I kada mi se neko suprotstavi mogu naći načina da ostvarim ono što želim.	,59
Uvjeren sam da mogu postići uspjeh u većini aktivnosti kojih se primim.	,58
U nejasnim situacijama volim preuzeti vođstvo i donositi odluke.	,41
Preuzeću rizik ako su šanse za uspjeh 50 : 50.	,40

Lako procjenjujem sta se od mene očekuje i onda kada mi se to direktno ne saopšti.	,38
V faktor	
Uživam u rješavanju zagonetki ili istraživanju neobičnih pojava.	,69
Volim da se bavim problemima u kojima rješenja nijesu očigledna "na prvi pogled".	,67
Radije činim stvari na uobičajan način, nego da izmišljam nove načine.	,52
Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako.	,43
Uživam da radim u neizvjesnim okolnostima.	,40
Teško mi je nositi se sa tuđim novim ili otkaćenim idejama.	,38
Kada određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše.	,33
VI faktor	
Često mi se čini da sudbina određuje događaje u mom životu.	,85
Ako je nešto suđeno onda se to i dogodi, bez obzira sta ja učinio da to spriječim.	,81
Smatram kako su neki ljudi naprosto rođeni srećni.	,69

Tabela br. 11: Matrica faktorskog opterećenja izdvojenih komponenti – Varimax rotacija

Nakon izvršene transformacije glavnih komponenata i interpretacije rezultata, izvršili smo rotaciju faktora (Varimax metodom). Iako pretpostavljamo da su izdvojene preduzetničke osobine među sobom povezane, željeli smo da izdvojimo dimenzije koje bi bile među sobom nezavisne. Rotaciona struktura matrice imala je zadatak da poveća korelacije između manifestnih i latentnih varijabli (faktora). Varimax rotacija omogućila je izdvajanje faktora koji su među sobom nezavisni. Nakon izvršene Varimax rotacije dobili smo ujednačeniju opterećenost faktora, pa tako prvi faktor objašnjava 6,60% varijanse, drugi 6,39%, treći 6,07%, četvrti 5,40%, peti 4,63%, šesti 4,26% itd. Treba pomenuti da se nakon rotacije izdvojilo 18 faktora od kojih je 6 bilo moguće interpretirati.

Tvrdnje koje opisuju prvi faktor su sa dvije skale, "inovativnost" (4 tvrdnje) i „sklonost riziku“ (3 tvrdnje). Iz dobijenih rezultata može se vidjeti da postoji strukturalna povezanost između ove dvije skale kojima se izražava sklonost riziku i inovativnom ponašanju. Prvi faktor nakon Varimax rotacije objašnjava najveći procenat ukupne varijanse, tj. 6,60% varijanse. Ovaj faktor okuplja sedam tvrdnji sa visokim opterećenjem. Varijable koje definišu prvi faktor imaju visoke saturacije na ovom faktoru (tabela br.

11). Njega bi mogli definisati kao *sklonost inovacijama u poslovima koji nose rizik*. On pokazuje da je među preduzetnicima u Crnoj Gori čvrsto strukturirana težnja ka novim idejama u poslu i sklonost da se na kreativan način realizuju poslovni poduhvati, i pored postojanja mogućnosti neuspjeha. Upoređujući ovaj faktor sa generalnim faktorom prije rotacije, primjećujemo da su tvrdnje sa skale inovativnosti zadržale visoku saturaciju i nakon izvršene Varimax rotacije.

Drugi faktor ukazuje na strukturalnu povezanost onih ajtema kojima se izražava negativna percepcija rizika, neizvjesnosti i inovativnosti. Ovaj faktor nakon izvršene Varimax rotacije objašnjava 6,39% ukupne varijanse i njega definiše šest ajtema. Ovdje su se izdvojile one tvrdnje koje sadrže negativnu formuluaciju, izuzev poslednje koja obuhvata toleranciju na neizvjesnost. Možemo primijetiti da su se u prvom faktoru izdvojile tvrdnje koje izražavaju pozitivan stav prema riziku, dok ovaj faktor sadrži isključivo one ajteme koji negativno tretiraju rizično ponašanje. Vidimo da ova tri ajtema koji izražavaju negativan stav prema riziku karakteriše vrlo visoka saturacija, iznad 0,70. Ovaj faktor bismo mogli nazvati *sklonost riziku prilikom poslovanja u nesigurnim uslovima*.

Treći faktor koji je faktorska analiza ekstrahovala ukazuje na strukturalnu povezanost onih tvrdnji u kojima je izražena negativna percepcija samopouzdanja. Ovaj faktor nakon Varimax rotacije objašnjava 6,07% varijanse i definisan je sa šest varijabli. Vidimo da su statistička opterećenja najveća na četiri prve tvrdnje, i to duplo veća u odnosu na poslednje dvije, tako možemo zaključiti da upravo te četiri varijable u najvećem stepenu definišu ovaj faktor. Kao i prethodni faktor, i ovaj sadrži isključivo one tvrdnje koje sadrže negativnu formuluaciju, s tim što se ovoga puta odnose uglavnom na samopouzdanje. Njega bismo mogli nazvati *povjerenje u sebe i svoje sposobnosti*.

I četvrti faktor u našoj analizi je u najvećem stepenu definisan tvrdnjama koje se odnose na samopouzdanje. Međutim, za razliku od prethodnog faktora, ovaj okuplja samo one tvrdnje o samopouzdanju koje imaju pozitivnu formuluaciju. Ovaj faktor poslije Varimax rotacije objašnjava 5,40% varijanse i njega čini osam ajtema. Vidimo da je saturacija najveća na prva četiri ajtema koji se odnose na samopouzdanje, pa stoga možemo zaključiti da je i ovaj faktor u najvećoj mjeri definisan upravo tim tvrdnjama. Kod poslednja tri ajtema koji opisuju toleranciju na neizvjesnost (2 tvrdnje) i sklonost riziku (1 tvrdnja) statističko opterećenje je znatno manje nego kod onih koji se odnose na

samopouzdanje. Analizirajući tvrdnje koje ga definišu, ovaj faktor bi mogli nazvati *povjerenje u vlastite snage uprkos težini zadatka ili otporu drugih*. Uzimajući u obzir činjenicu da su tvrdnje sa skale samopouzdanja najzastupljenije kod generalnog faktora prije rotacije, a da skoro u potpunosti definišu treći i četvrti faktor nakon Varimax rotacije, možemo konstatovati da je samopouzdanje jedna od osobina koja se kod preduzetnika u Crnoj Gori pokazala strukturalno najznačajnijom.

Peti faktor je takođe definisan sa sedam varijabli. Kao i prvi faktor, i peti je u najvećem stepenu definisan tvrdnjama koje se nalaze na skali koja se odnosi na inovativno i kreativno ponašanje. Ovaj faktor objašnjava 4,63% varijanse, a sastoji se od sedam tvrdnji. Prva dva ajtema koja imaju visoku saturaciju (iznad 0,60) ukazuju na sklonost ka rješavanju zadataka na nov i drugačiji način od onoga što je uobičajeno. Treća, odnosno šesta tvrdnja u ovom nizu se takođe odnose na inovativnost, s tim što imaju negativnu formulaciju. I ostale tri tvrdnje koje su sa drugih skala (motiv postignuća i tolerancija na neizvjesnost) ukazuju na spremnost da se obavljaju poslovi koji u sebi nose određeni izazov. Ovaj faktor možemo imenovati kao *sklonost nekonvencionalnom ponašanju*. Nakon Varimax rotacije ovo je drugi faktor koji je dominantno definisan tvrdnjama sa skale koja mjeri inovativnost. Očigledno je da je uz samopouzdanje inovativnost osobina koja je najčvršće strukturisana kod naših preduzetnika. To potvrđuje i činjenica da je prvi, generalni faktor, prije rotacije dominantno definisan upravo ajtemima sa ove dvije skale.

Šesti faktor je specifičan po tome što ga određuju svega tri varijable, ali varijable koje imaju najveći nivo saturacije od svih ostalih. Ako pogledamo tabelu br. 11, možemo primijetiti da su tvrdnje koje određuju ovaj faktor u visokoj korelaciji sa njim. Ovaj faktor nakon rotacije čine sledeći ajtemi: „Često mi se čini da sudbina određuje događaje u mom životu“ (0,85) - lokus kontrole, „Ako je nešto suđeno, onda se to i dogodi, bez obzira šta ja učinio da to spriječim“ (0,82) - lokus kontrole, „Smatram kako su neki ljudi naprosto rođeni srećni“ (0,69) - lokus kontrole. I u ovom faktoru su grupisane isključivo tvrdnje koje imaju negativnu formulaciju. Polazeći od tvrdnji koje ga određuju, ovaj faktor bi mogli nazvati *sklonost aktivnom učestvovanju u rješavanju problema*. Vidimo da je ovaj faktor isključivo definisan varijablama koje se nalaze na skali lokusa kontrole. Interni lokus kontrole je uvjerenje da uspeh zavisi od ličnog zalaganja i truda, dok eksterni lokus kontrole odražava stav da uspeh zavisi od srećnih okolnosti ili od sudbine. Pojedinci sa internim lokusom kontrole su oni koji vole da utiču na svoje okruženje i da imaju

kontrolu nad svojom sudbinom. On se u našem istraživanju jeste izdvojio kao poseban faktor, ali tek šesti po redu i koji objašnjava svega 4,26% varijanse.

Nakon rotiranja faktora, vidimo da su se desile određene promjene, prije svega u opterećenju faktora. Sad su ravnomjernije raspoređena opterećenja, ali i ovdje su došle do izražaja osobine koje su se izdvojile prilikom primjene Metode glavnih komponenti. Samopouzdanje i inovativnost su i dalje najsnažnije strukturirane osobine naših preduzetnika. Tvrdnje sa skale koja mjeri sklonost riziku, zajedno sa ajtemima koji se odnose na inovativnost, su definisale i prvi i drugi faktor nakon rotacije. Očigledno je spremnost na rizik u direktnoj vezi sa kreativnošću u smislu visoke pozitivne korelacije. Izdvajanje ove dvije osobine možemo objasniti činjenicom da strah od rizika predstavlja faktor koji remeti kreativnost. Kako kreativnost podrazumijeva osmišljavanje novih ideja, njihovo isprobavanje, originalnost, kao i kretanje nepoznatim i neispitanim putevima, tako strah od rizika, koji navodi osobu da rješava probleme na već opробan način, može sputavati kreativnost. Kako tvrdi Goleman (2000), ljudi koji ne vole da rizikuju postaju kritičari u svemu i svemu se protive. Postaju defanzivni i oprezni, te neprekidno potkopavaju inovativne i kreativne ideje.

Unutrašnji lokus kontrole se takođe izdvojio u poseban faktor, ali on nije naročito snažan jer objašnjava mali procenat varijanse.

9.3. Izraženost mjerenih osobina kod preduzetnika u Crnoj Gori

Da bismo dobili što potpuniju sliku osobina kod preduzetnika u Crnoj Gori, nastojali smo, koristeći mjere deskriptivne statistike, da utvrdimo koliki je nivo izraženosti svake od njih.

Tabela br. 12: Nivoi izraženosti mjerenih osobina kod preduzetnika u Crnoj Gori

Mjerene osobine	N	Minimum	Maksimum	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Motiv postignuća	312	11	55	25.3514	5.11785
Potrba zanezavisnošću	312	7	35	15.0769	3.02304
Inovativnost	312	11	55	39.6026	6.47469
Sklonost riziku	312	10	50	34.0064	5.47250
Lokus kontrole	312	7	35	18.8942	4.46908
Samopouzdanje	312	13	65	44.9038	7.61320
Tolerancija na neizvjesnost	312	7	35	20.5962	3.82878

Kao što vidimo iz tabele br. 12 skorovi na pojedinim skalama se značajno razlikuju. Na osnovu prosječnih vrijednosti primjećujemo da visoke skorove ispitanici imaju na skalama inovativnosti (39,60), sklonosti riziku (34,01), kao i na skali samopouzdanja (44,90). Ostale osobine su se pokazale znatno manje izraženim. Najniže skorove imaju na skalama koje mjere potrebu za nezavisnošću (15,08), lokus kontrole (18,89), kao i motiv postignuća (25,35). Najveći stepen slaganja među ispitanicima pokazao se na skali potrebe za nezavisnošću (3,02) i tolerancije na neizvjesnost (3,82), dok je najveća varijabilnost skorova utvrđena na skali samopouzdanja sa standardnom devijacijom od 7,61 i na skali inovativnosti (6,47).

S obzirom da istraživanja ovog tipa nijesu rađena ranije u Crnoj Gori, kao ni u zemljama u okruženju, rezultate ovog istraživanja smo poredili sa rezultatima do kojih je došla Sali Kerd (1991) ispitujući preduzetnike u Velikoj Britaniji. Prema ovom istraživanju, preduzetnici u Velikoj Britaniji imaju veoma visoke skorove na svim mjerenim skalama, s tim da se po svojoj izraženosti posebno ističu motiv postignuća i unutrašnji lokus kontrole (Caird, 1991: 183).

Tabela br. 13: Koeficijenti korelacije mjerenih osobina

	Motiv postignuća	Potreba za nezavisnošću	Inovativnost	Sklonost riziku	Lokus kontrole	Samopouzdanje	Tolerancija na neizvjesnost
Motiv postignuća	1 .000 313	.249** .000 313	.450** .000 313	.329** .000 313	.276** .000 313	.417** .000 313	.340** .000 313
Potrba zanezavisnošću	.249** .000 313	1 .000 313	.267** .000 313	.235** .000 313	.281** .000 313	.349** .000 313	.306** .000 313
Inovativnost	.450** .000 313	.267** .000 313	1 .000 313	.543** .000 313	.253** .000 313	.337** .000 313	.573** .000 313
Sklonost riziku	.329** .000 313	.235** .000 313	.543** .000 313	1 .000 313	.316** .000 313	.400** .000 313	.590** .000 313
Lokus kontrole	.276** .000 313	.281** .000 313	.253** .000 313	.316** .000 313	1 .000 313	.523** .000 313	.392** .000 313
Samopouzdanje	.417** .000 313	.349** .000 313	.337** .000 313	.400** .000 313	.523** .000 313	1 .000 313	.463** .000 313
Tolerancija na neizvjesnost	.340** .000 313	.306** .000 313	.573** .000 313	.590** .000 313	.392** .000 313	.463** .000 313	1 .000 313

Pirsonov koeficijent korelacije— ** korelacija na nivou značajnosti 0,01.

Analizirajući rezultate u tabeli br. 13, primjećujemo veoma visoku korelaciju između svih mjerenih osobina. Ovo nedvosmisleno upućuje na zaključak da osobine koje smo mjerili kod naših preduzetnika veoma koreliraju i to na izuzetno visokom nivou. Korelacija se u svim slučajevima pokazala na nivou $p < 0,01$. Očigledno je riječ o međusobno zavisnim osobinama koje, uzete zajedno, čine sklonost ka preduzetničkom ponašanju, što smo i pretpostavili prilikom upotrebe Upitnika preduzetničkih sklonosti.

S obzirom da smo već naglasili da preduzetnici odražavaju fundamentalne karakteristike sredine u kojoj žive, inovativnost je osobina za koju smo mogli očekivati da će biti dominantno izražena kod naših preduzetnika. Ako se oslonimo na literaturu koja analizira karakteristike ljudi ovog područja, onda smo opravdano mogli pretpostaviti da će inovativnost biti izražena kod preduzetnika u Crnoj Gori. Ona je dosta često isticana kao jedna od izraženijih osobina ljudi sa ovog podneblja. To je posebno naglašavao Jovan Cvijić kada je opisivao dinarskog čovjeka (Cvijić, 1966).

Samopouzdanje se takođe izdvojilo kao osobina koja je značajno izražena kod naših preduzetnika. Specifičnost ljudi koji žive na ovom prostoru upravo je vjera u vlastite sposobnosti i vrijednosti. Često se u literaturi ističe tzv. „osjećanje više vrijednosti“ kao jedne od najkarakterističnijih odlika crnogorskog nacionalnog karaktera (Šobajić, 1928; Cvijić, 1931; Đonović, 1935; Dvorniković, 1939). Osjećaj superiornosti koji se ističe kod ljudi sa ovog područja svakako mora pozitivno uticati na formiranje samopouzdanja.

Izdvajanje ove dvije osobine je očekivano, jer su one na ovom prostoru izgrađivane dug vremenski period i dio su tradicionalnih karakteristika ljudi ovog podneblja. Za razliku od njih, ostale osobine koje su se izdvojile (sklonost riziku), kao i one koje nijesu imale visok skor, ne odražavaju specifičnost nacionalne kulture Crnogoraca. Iz tog razloga je neophodno da prođe određeni vremenski period i da se stvore odgovarajuće društvene okolnosti kako bi se one razvile.

U prethodnom dijelu teksta smo naglasili da naša nacionalna kultura spada u red tzv. „ženskih kultura“ koje, između ostalog, odlikuje izražena potreba za sigurnošću njenih pripadnika i izbjegavanjem rizika. Holandski autor Hofstede (1980) je u svom, već pomenutom, istraživanju nacionalnih kultura obuhvatio i bivšu Jugoslaviju, kao jedinu od istočnoevropskih, socijalističkih zemalja. U tom istraživanju je utvrdio da građani SFRJ imaju jedinstvenu kombinaciju visoke distance moći, visokog izbjegavanja rizika i

izraženog kolektivismu, upravo sve ono što odlikuje „ženske kulture”.³ „Muške kulture“ karakteriše agresivnost, želja za sticanjem i određivanje vrijednosti čovjeka prema onome koliko je stvorio i zaradio. Kod ženskih vrijednosti, vrijednost čovjeka određuje njegovo samo postojanje ili bivstvovanje. To je razlika između „biti” i „činiti” kultura. Naša kultura je u priličnoj mjeri „ženska kultura” koju ne karakteriše poriv sticanja. Uz to, naša nacionalna kultura ima izraženu tzv. distancu moći. To je stepen do koga članovi jedne kulturne zajednice smatraju da moć treba da bude nejednako raspoređena u društvu. U društvu sa izraženom distancom moći podsvjesno se vjeruje da moć treba da bude nejednako distribuirana, da postoje moćnici i oni koji izvršavaju njihove naredbe. Iz ovakvog shvatanja proizilazi autoritarnost, a autoritarnost podrazumijeva pasivizam i nepreuzimanje odgovornosti, odnosno očekivanje da „neko gore” donosi odluke. To, takođe, nije preduzetnička vrijednost. Nacionalne kulture sa visokim stepenom izbjegavanja rizika karakteriše i izrazito niska sklonost ljudi promjenama u privatnoj i profesionalnoj sferi. U takvim kulturama se ne može očekivati da sklonost riziku bude značajnije izražena kod njenih pripadnika, što su i potvrdila pojedina istraživanja (Župnov, 1967; Arzenšek, 1967; Bolčić, 1976 u Bolčić, 1994.). Prema tome, postavlja se pitanje: na koji način se pojava ove osobina može objasniti kod preduzetnika u našem istraživanju?

Naglasili smo da preduzetnici odražavaju fundamentalne karakteristike sredine u kojoj žive, međutim, izgleda da odražavaju i fundamentalne karakteristike vremena u kojem žive. Svjedoci smo da je cjelokupni tranzicioni, postsocijalistički period obilježen neizvjesnošću. Ratno okruženje, nestabilne političke, a samim tim i poslovne prilike doprinijele su da nesigurnost bude glavno obilježje toga perioda. Prema tome, sasvim opravdano možemo pretpostaviti da se sklonost riziku kod preduzetnika u Crnoj Gori u velikoj mjeri razvila kao rezultat činjenice da su poslednjih godina nesigurnost i neizvjesnost u svim segmentima postali realnost koja je ponekad poprimala i dramatične

³ Prema Hofstedeovom istraživanju, u jugoslovenskoj kulturi je bio izražen visok stepen kolektivismu (vrijednost indeksa je bila 26 na skali 1-100, pri čemu 1 znači potpun kolektivismu). Od ostalih dimenzija nacionalne kulture, pokazalo se da je u Jugoslaviji bio veoma visok stepen „izbjegavanja neizvjesnosti” (90), visoka „distanca moći” (77) i izražene „ženske vrijednosti” (22, potpuno ženske vrijednosti su označene sa 1). Prema navedenom istraživanju, jugoslovenska kultura se potpuno razlikovala od jakih „preduzetničkih kultura”: od anglo-saksonske kulture u sve četiri dimenzije, a od skandinavskih kultura u tri dimenzije.

razmjere, pa su ljudi jednostavno počeli da ih prihvataju kao sastavni dio života, a ne kao nešto što treba izbjegavati po svaku cijenu.

Na razvijanje ovih osobina kod naših preduzetnika moguće su uticale i institucionalne promjene koje su se desile u postsocijalističkom periodu. Pogotovo su bile značajne promjene koje su se desile u sferi svojine. Proces svojinske transformacije u SFRJ započet je ustavnim promjenama i stavljanjem van snage Zakona o udruženom radu, te donošenjem Zakona o preduzećima i Zakona o društvenom kapitalu (objavljen u Službenom listu SFRJ: br. 84/89). Ovim zakonima ukinut je monopol društvene svojine i omogućeno osnivanje i djelovanje privatnih firmi u praktično svim oblastima privrede i neprivrede. Dakle, pojedincima je omogućeno da samostalno posluju i tako obezbjeđuju egzistenciju. U periodu društvene krize, početkom devedesetih godina prošlog vijeka, pojedincima ne samo da je bilo omogućeno da samostalno obezbjeđuju egzistenciju, već su na to bili primorani. Zatvaranje i gašenje velikog broja državnih preduzeća, slanje radnika na prinudne odmore, ili jednostavno njihovo otpuštanje doprinijelo je smanjenju paternalističke uloge države koju je imala u socijalističkom periodu. Pojedinci su bili prinuđeni da se sami snalaze, a samim tim i da se osposobljavaju za preuzimanje odgovornosti, kao i rizika koji iz toga proizilazi.

Značajnijoj izraženosti ove osobine kod naših ispitanika u određenoj mjeri je mogao doprinijeti i dolazak jednog broja stranih kompanija na naše tržište, koje su sa sobom donijele specifične vrijednosti svojih nacionalnih kultura, između ostalog i veću sklonost riziku u poslovanju.

U prethodnom dijelu rada smo istakli da od svih preduzetničkih osobina za koje se pretpostavlja da karakterišu preduzetnike, motiv postignuća ima najdužu tradiciju. Istraživanja koja ukazuju na značajnu vezu između motiva postignuća i preduzetništva široko su zastupljena u literaturi. Posebno je Mekliland (1965) isticao uslovljenost preduzetničkog ponašanja ovom osobinom. Po njemu motiv postignuća nije nužno urođen, već je rezultat vaspitnih i socijalizacijskih procesa. Zbog toga zemlje u kojima se kulturnim sistemom, vaspitnim i socijalizacijskim procesima snažila težnja ljudi za postignućem imaju više preduzetnika i uspješniji društveno-ekonomski razvoj. Kako vidimo iz našeg istraživanja, ova osobina nije značajnije zastupljena kod preduzetnika u Crnoj Gori. Ako uzmemo u obzir specifičnosti nacionalne kulture ovog područja onda smo takve rezultate mogli i očekivati. Takođe, ni promjene koje su se dešavale u našem kulturnom sistemu, kao i u

vaspitnim i socijalizacijskim procesima u poslednjih dvadesetak godina, očigledno nijesu išle u pravcu razvijanja motiva postignuća kao jedne od osnovnih osobina koja diferencira preduzetnike od pojedinca koji se bave nekom drugom djelatnošću.

Sumirajući dobijene rezultate, vidimo da su se od osobina koje su dio nacionalnog karaktera Crnogoraca inovativnost i samopouzdanje pokazale kao najizraženije. Međutim, primjećujemo da su se pokazale kao veoma razvijene i one osobine (sklonost riziku) koje nijesu dio tradicije ljudi ovoga prostora. To nas navodi na zaključak da su pored nacionalne kulture i ukupne društvene okolnosti, u kojima su funkcionisali preduzetnici u posljednje dvije decenije, uticale na profilisanje njihovih osobina.

9.4. Analiza nekih socio-demografskih i socio-profesionalnih korelata preduzetničkih osobina

Iako najznačajniji istraživači preduzetništva ističu da je preduzetništvo složen i višedimenzionalan društveni fenomen, u svijesti običnih ljudi, kao i onih koji se bave preduzetništvom, značajan naglasak se stavlja na lične osobine preduzetnika. Brojna istraživanja pokazuju da je ponašanje preduzetnika u velikoj mjeri determinisano nivoom izraženosti pojedinih osobina koje su autori definisali kao preduzetničke (Caird, 1988; Koh, 1996). Međutim, treba naglasiti da veliki broj autora smatra da se ne radi o urođenim osobinama, već o socijalnim osobinama koje se razvijaju u zavisnosti od učenja, usavršavanja, iskustva, okruženja. Prihvatanje stanovišta da uspjeh zavisi samo od ličnih karakteristika koje su urođene je statičan, dok je preduzetništvo dinamičan proces. Za potrebe analitičkog prikaza sve ispitanike smo klasifikovali u tri grupe koje se razlikuju po nivou izraženosti svake od sedam mjerenih osobina. Predstavljena klasifikacija nam je poslužila kao osnov za utvrđivanje razlika i sličnosti u nivou izraženosti pojedinih osobina između različitih socio-demografskih i socio-profesionalnih grupa. Pitanja od kojih smo pošli mogu se svesti na sledeća: da li se ispitanici muškog i ženskog pola međusobno razlikuju u pogledu stepena razvijenosti motiva postignuća, potrebe za autonomijom, inovativnosti, sklonosti riziku, unutrašnjeg lokusa kontrole, samopouzdanja i tolerancije na neizvjesnost? Zatim, u kojoj su mjeri nivo obrazovanja, starosna dob, kao i veličina firme faktori diferenciranja preduzetnika u pogledu ispitivanih osobina?

Analizirajući tabelu br. 14 primjećujemo da ne postoji statistički značajna razlika u pogledu nivoa izraženosti motiva postignuća kada su u pitanju ispitanici muškog, odnosno ženskog pola. Štaviše, statistička značajnost ($p=0,770$) nam govori da među preduzetnicima i preduzetnicama gotovo da i nema razlike, odnosno da su ravnomjerno raspoređeni u sve tri kategorije, višoj, srednjoj i nižoj.

Tabela br. 14: Nivoi izraženosti motiva postignuća s obzirom na pol ispitanika.

NIVOI MOTIVA POSTIGNUĆA		POL		Total
		MUŠKI	ŽENSKI	
VIŠI	f	73	42	115
	%	36,7%	37,8%	37,1%
SREDNJI	f	61	37	98
	%	30,7%	33,3%	31,6%
NIŽI	f	65	32	97
	%	32,7%	28,8%	31,3%
Total	f	199	111	310
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,041; df=2; X²=0,522; p=0,770				

Na prvi pogled mogli bismo zaključiti da su rezultati koje smo dobili neočekivani. U društvu kakvo je naše, u kojem preovladavaju patrijarhalne norme i tradicionalni sistem vrijednosti, možemo očekivati da muškarci imaju izraženiji motiv postignuća. Međutim, ukoliko detaljnije analiziramo postojeću situaciju, onda upravo u tradicionalnim shvatanjima treba tražiti razlog zbog čega preduzetnice ne zaostaju za preduzetnicima u pogledu nivoa izraženosti ovog motiva. Tradicionalno vaspitanje žena u našoj zemlji predstavlja značajnu kulturalnu barijeru za bavljenje preduzetništvom. Da bi se odlučile za preduzetništvo žene često moraju prevazići unutrašnji osjećaj koji je nastao pod uticajem vaspitanja i društvenih odnosa, da je biznis aktivnost za muškarce, a manje za žene. Naime, dolaženje do postavljenog cilja često podrazumijeva niz prepreka koje treba savladati. Žene su, prema tome, u većoj mjeri suočene sa raznim vrstama prepreka na putu ka ostvarivanju cilja u društvima u kojima dominiraju patrijarhalne vrijednosti i obrasci ponašanja. Češće suočene sa problemom konflikta uloga ličnih i poslovnih ciljeva, one su stavljene u situaciju da u većoj mjeri izgrade motiv postignuća. Istrajnost u ostvarivanju ciljeva podrazumijeva viši nivo motiva postignuća, jer u namjeri da ostvari svoje profesionalne aspiracije i opravda mjesto u „muškoj podjeli poslova” žena mora da uloži dodatni napor. Upravo je to razlog koji nam pomaže da shvatimo zašto žene koje se

opredjeljuju za preduzetničku djelatnost u našem društvu ne zaostaju u odnosu na muškarce kada je u pitanju izraženost motiva postignuća.

Tabela br. 15: Nivoi izraženosti potrebe za nezavisnošću s obzirom na pol ispitanika.

NIVOI POTREBE ZA NEZAVISNOŠĆU		POL		Total
		MUŠKI	ŽENSKI	
VIŠI	f	56	31	87
	%	28,1%	27,9%	28,1%
SREDNJI	f	82	47	129
	%	41,2%	42,3%	41,6%
NIŽI	f	61	33	94
	%	30,7%	29,7%	30,3%
Total	f	199	111	310
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,012; df=2; X²=0,43; p=0,979				

Potreba za autonomijom je jedna od karakteristika koja je specifična za preduzetnike, i kako brojne studije pokazuju osnovni razlog velikog broja njih da se opredijeli za ovu vrstu djelatnosti (Blanchflower and Oswald, 2000, Hundley, 2001). Ovdje zapažamo da skoro uopšte nema polnih razlika u izraženosti potrebe za nezavisnošću ($p=0,979$). I kod jednih i kod drugih najveći broj ispitanika spada u grupu sa srednje izraženim nivoom potrebe za autonomijom. I ovdje bismo, s obzirom na ukupne društvene okolnosti, mogli očekivati da je ova osobina više izražena kod muškaraca nego kod žena. Muškarac je taj koji je „stub kuće“, koji je zadužen da obezbijedi egzistenciju porodici, dok se žena uglavnom smješta u okvire kućnih poslova. Međutim, vidimo da one žene koje su se opredijele za preduzetnički poziv imaju isti nivo potrebe za autonomijom kao i muškarci (tabela br. 15). Iz ovoga možemo zaključiti da samo one žene koje imaju dovoljno izraženu potrebu za autonomijom uspijevaju da se oslobode svih prepreka koje su nametnute, kako u kući tako i u okruženju, i to se može smatrati preduslovom za uključivanje u preduzetnički biznis.

Pol se nije pokazao kao diferencirajući faktor ni kada je riječ o inovativnosti, lokusu kontrole i samopouzdanju. Međutim, kad je u pitanju sklonost riziku i tolerancija na neizvjesnost, razlika između muškaraca i žena koji se bave preduzetništvom pokazala se statistički značajna, i to a nivou $p<0,01$.

Tabela br. 16: Nivoi izraženosti sklonosti riziku s obzirom na pol ispitanika.

NIVOI SKLONOSTI RIZIKU		POL		Total
		MUŠKI	ŽENSKI	
VIŠI	f	75	24	99
	%	37,7%	21,6%	31,9%
SREDNJI	f	67	37	104
	%	33,7%	33,3%	33,5%
NIŽI	f	57	50	107
	%	28,6%	45,0%	34,5%
Total	f	199	111	310
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,188; df=2; X²=11,316; p=0,003				

Tabela br. 17: Nivoi izraženosti tolerancije na neizvjesnost s obzirom na pol ispitanika.

NIVOI TOLERANCIJE NA NEIZVJESNOST		POL		Total
		MUŠKI	ŽENSKI	
VIŠI	f	83	27	110
	%	41,7%	24,3%	35,5%
SREDNJI	f	62	47	109
	%	31,2%	42,3%	35,2%
NIŽI	f	54	37	91
	%	27,1%	33,3%	29,4%
Total	f	199	111	310
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,173; df=2; X²=9,537; p=0,008				

Tabele br. 16 i br. 17 nam pokazuju da postoji značajna razlika između muških i ženskih preduzetnika u nivou izraženosti sklonosti riziku i tolerancije na neizvjesnost. Skale sklonost riziku i tolerancija na neizvjesnost mjere u suštini slične osobine koje bi u ovom slučaju mogli okarakterisati jednim imenom kao spremnost da se posluje u nesigurnim uslovima. Muškarci pokazuju veći nivo sklonosti riziku, odnosno tolerancije na neizvjesnost. Na skali koja mjeri sklonost riziku 37,7% muških ispitanika ima visoku sklonost riziku, dok je taj procenat kod ženskih preduzetnika znatno manji i iznosi 21,6%. Ta razlika je još izraženija na skali tolerancije na neizvjesnost, preduzetnici muškog pola u 41,7% slučajeva imaju višu toleranciju na neizvjesnost, a ovaj nivo tolerancije na neizvjesnost je karakterističan za 24,3% ispitanica. Preuzimanje rizika je, kao što smo već rekli, jedna od prepoznatljivijih osobina preduzetnika. Smatra se da su ove osobine više razvijene kod muškaraca, jer su muškarci, kako neka istraživanja pokazuju (Arch, 1993),

skloniji preuzimanju rizika od žena. Vjerovatnije je da muškarci znatno prije mogu vidjeti izazov koji zove na participaciju u društveno rizičnoj situaciji, dok žene obično vide takve aktivnosti kao opasne i pokušavaju da ih izbjegnu. Stoga su polne razlike po pitanju sklonosti prema riziku univerzalnog karaktera, pa su prema tome očekivane i u našem istraživanju.

Takođe, muškarci češće donose ishitrene odluke, temeljene na heuristikama dostupnosti, dok žene traže detaljnije informacije, te donose temeljitije odluke. Stoga i u ovome možemo tražiti razloge koji su uticali da kod preduzetnika muškog pola ove dvije osobine budu u većem stepenu izražene.

Značajna razlika u izraženosti ovih osobina između muškaraca i žena može nam poslužiti kao jedan od faktora za objašnjenje veće zastupljenosti preduzetnica u manjim firmama, a preduzetnika u preduzećima koja imaju više zaposlenih. Stvaranje većeg preduzeća nosi i veći rizik, pa je logično očekivati da će u takve poduhvate češće ulaziti oni pojedinci koji u većoj mjeri imaju izražene ove osobine, a to su u ovom slučaju muškarci.

Starosna dob se u velikom broju istraživanja pokazala kao faktor koji u značajnoj mjeri diferencira pojedince po ispitivanim osobinama, iz toga razloga smo mogli očekivati slične rezultate i u našem istraživanju.

Tabela br. 18: Nivoi izraženosti motiva postignuća s obzirom na starost ispitanika.

NIVOI MOTIVA POSTIGNUĆA		STAROST ISPITANIKA				Total
		Do 30 godina	Od 31 do 40 godina	Od 41 do 50 godina	Preko 50 godina	
VIŠI	f	24	37	35	20	116
	%	46,2%	33,6%	33,3%	44,4%	37,2%
SREDNJI	f	12	38	36	12	98
	%	23,1%	34,5%	34,3%	26,7%	31,4%
NIŽI	f	16	35	34	13	98
	%	30,8%	31,8%	32,4%	28,9%	31,4%
Total	f	52	110	105	45	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,123; df=6; X²=4,782; p=0,572						

Pretpostavili smo da su težnja za uspjehom i izraženiji motiv postignuća češće prisutni kod mlađih ljudi. Naime, na ovom uzrastu osobe su u životnoj dobi kada još traže svoje mesto u društvu i bore se za ostvarivanje željenog statusa. Takođe, može se

pretpostaviti da se sazrijevanjem i ostvarivanjem nekih važnijih životnih ciljeva stvaraju i drugačiji mehanizmi na kojima pojedinac zasniva samopouzdanje, gradi osjećanje samoaktuelizacije i kompetencije. Međutim, u našem istraživanju se nijesu potvrdili takvi rezultati. Kako vidimo u tabeli br. 18 ne postoji statistički značajna razlika između ispitanika različite starosne dobi kada je u pitanju izraženost motiva postignuća. Štaviše, preduzetnici koji imaju preko 50 godina u nešto većem procentu imaju viši nivo motiva postignuća nego oni koji imaju između 31 i 50 godina. Objašnjenje za ovakve rezultate možemo tražiti u specifičnosti same preduzetničke djelatnosti. S obzirom da je motiv postignuća socijalni motiv koji se vremenom razvija ako postoje odgovarajući uslovi, možemo pretpostaviti da je samo obavljanje preduzetničke djelatnosti podsticajno djelovalo na razvijanje ovog motiva i kod starijih ispitanika.

Tabela br. 19: Nivoi izraženosti inovativnosti s obzirom na starost ispitanika.

NIVOI INOVATIVNOSTI		STAROST ISPITANIKA				Total
		Do 30 godina	Od 31 do 40 godina	Od 41 do 50 godina	Preko 50 godina	
VIŠI	f	27	41	30	11	109
	%	51,9%	37,3%	28,6%	24,4%	34,9%
SREDNJI	f	14	27	37	14	92
	%	26,9%	24,5%	35,2%	31,1%	29,5%
NIŽI	f	11	42	38	20	111
	%	21,2%	38,2%	36,2%	44,4%	35,6%
Total	f	52	110	105	45	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,204; df=6; X²=12,603; p=0,034						

Opšte je poznato da sa godinama raste konzervativnost, a smanjuje se sklonost nekonvencionalnom ponašanju. Konzervativnost upravo podrazumijeva protivljenje promjenama i svemu što odstupa od onog što je standardno i uobičajeno. Pojedinci koji se odlikuju ovom osobinom teže za stabilnošću i sigurnošću. Konzervativnost se u psihološkom smislu shvata kao stanje otpornosti na promjene i tendencija da se preferiraju sigurni, tradicionalni i konvencionalni oblici institucija i ponašanja. S druge strane, mlade osobe te koje više teže promjenama i odstupaju od ustaljenih normi i standarda, što u suštini leži u osnovi inovativnog ponašanja. I naše istraživanje je pokazalo da postoje značajne razlike u pogledu sklonosti inovaciji između preduzetnika koji pripadaju mlađoj, odnosno starijoj generaciji. Kao što vidimo u tabeli br. 19 težnja ka inovaciji linearno

opada sa godinama starosti, viši nivo inovativnosti je u najvećem procentu izražen kod preduzetnika koji su mlađi od 30 godina (51,9%), zatim slijede ispitanici koji imaju između 31 i 40 godina (37,3%), nakon njih su oni koji imaju od 41 do 50 godina (28,6) i na kraju je najmanji procenat ispitanika koji pripadaju grupi najstarijih, preko 50 godina (24,4%). Razlika između različitih starosnih grupa se u ovom slučaju pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,05$.

Tabela br. 20: Nivoi izraženosti sklonosti riziku s obzirom na starost ispitanika.

NIVOI SKLONOSTI RIZIKU		STAROST ISPITANIKA				Total
		Do 30 godina	Od 31 do 40 godina	Od 41 do 50 godina	Preko 50 godina	
VIŠI	f	20	33	36	11	100
	%	38,5%	30,0%	34,3%	24,4%	32,1%
SREDNJI	f	19	40	31	14	104
	%	36,5%	36,4%	29,5%	31,1%	33,3%
NIŽI	f	13	37	38	20	108
	%	25,0%	33,6%	36,2%	44,4%	34,6%
Total	f	52	110	105	45	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,132; df=6; X²=5,525; p=0,478						

Sklonost rizičnom ponašanju je osobina čiji intenzitet opada sa godinama starosti. Težnja ka sigurnosti i stabilnosti, koja postaje izražajnija sa godinama starosti, je još u većem stepenu opozitna rizičnom ponašanju, nego što je to u odnosu na inovativnost. Međutim, u našem slučaju starost se nije pokazala kao faktor koji u statistički značajnijoj mjeri ($p=0,478$) diferencira ispitanike kada je o ovoj osobini riječ. Doduše, ako pogledamo tabelu br. 20, primijetićemo da postoji razlika između ispitanika koji pripadaju najmlađoj, odnosno najstarijoj starosnoj grupi. Preduzetnici koji imaju do 30 godina starosti u 38,5% slučajeva imaju viši nivo sklonosti riziku, dok je taj procenat znatno manji kod preduzetnika koji imaju iznad 50 godina (24,4%). Da se ove dvije starosne grupacije razlikuju po sklonosti riziku vidimo i po procentu ispitanika koji imaju niži nivo sklonosti riziku. Pokazalo se da preduzetnici preko 50 godina starosti u znatno većem procentu imaju niži nivo sklonosti riziku (44,4%), nego oni koji su mlađi od 30 godina (25%).

Obrazovanje je jedna od nezavisnih varijabli za koju se opravdano može pretpostaviti da će u velikoj mjeri diferencirati ispitanike prema navedenim karakteristikama.

Tabela br. 21: Nivoi izraženosti motiva postignuća s obzirom na stručnu spremu ispitanika.

NIVOI MOTIVA POSTIGNUĆA		STRUČNA SPREMA ISPITANIKA				Total
		Srednja trogodišnja škola	Srednja četvorogodišnja škola	Viša škola	Fakultet, magistratura ili doktorat	
VIŠI	f	13	42	15	46	116
	%	31,7%	31,3%	29,4%	53,5%	37,2%
SREDNJI	f	10	47	18	23	98
	%	24,4%	35,1%	35,3%	26,7%	31,4%
NIŽI	f	18	45	18	17	98
	%	43,9%	33,6%	35,3%	19,8%	31,4%
Total	f	41	134	51	86	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,216; df=6; X²=16,790; p=0,010						

Motiv postignuća se, kako smo već rekli, definiše kao tendencija da se savladaju prepreke i da se postigne i ostvari nešto što se smatra vrijednim i što će omogućiti da se istakne pred drugima. S obzirom na ovakvo određenje, možemo pretpostaviti da oni koji su obrazovaniji imaju i više izražen motiv postignuća, jer uspjeh u ovom domenu, uz neke urođene karakteristike (inteligencija), u najvećoj mjeri zavisi upravo od želje i ambicije da se postigne uspjeh na ovom polju. To se potvrdilo i u našem istraživanju. Preduzetnici sa fakultetskom diplomom, magistraturom ili doktoratom u najvećem procentu (53,5%) imaju izražen viši nivo potrebe za postignućem (tabela br 21). Ovaj nivo motiva postignuća je u značajno manjem procentu izražen kod preduzetnika koji imaju završenu višu školu (29,4%), srednju četvorogodišnju (31,3%), odnosno trogodišnju školu (31,7%). Da je obrazovanje bitan segment kad je u pitanju ova osobina preduzetnika, potvrđuje nam i podatak da preduzetnike sa srednjom trogodišnjom školom u najvećem procentu karakteriše niži nivo motiva postignuća (43,9%), dok ovaj nivo izraženosti ima znatno manji procenat ispitanika sa završenim fakultetom (19,8%). Razlika u nivou izraženosti ovog motiva između preduzetnika koji imaju različit nivo obrazovanja pokazala se statistički značajna na nivou $p < 0,01$.

Tabela br. 22: Nivoi izraženosti inovativnosti s obzirom na stručnu spremu ispitanika.

NIVOI INOVATIVNOSTI		STRUČNA SPREMA ISPITANIKA				Total
		Srednja trogodišnja škola	Srednja četvorogodišnja škola	Viša škola	Fakultet, magistratura ili doktorat	
VIŠI	f	12	36	20	41	109
	%	29,3%	26,9%	39,2%	47,7%	34,9%
SREDNJI	f	12	42	14	24	92
	%	29,3%	31,3%	27,5%	27,9%	29,5%
NIŽI	f	17	56	17	21	111
	%	41,5%	41,8%	33,3%	24,4%	35,6%
Total	f	41	134	51	86	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,195; df=6; X²=12,374; p=0,054						

Inovativnost i kreativnost predstavljaju uslov opstanka ili nastanka preduzeća na turbulentnom tržištu. Inovacije su istovremeno i efektivan način za porast produktivnosti i dalji razvoj preduzeća. Obrazovanje, sa druge strane, predstavlja oblast u kojoj se pojedinci osposobljavaju da kreativno misle i razvijaju svoje ideje. Tako, opravdano možemo očekivati da će se i u ovom slučaju nivo školske spreme pokazati kao značajan faktor diferenciranja ispitanika, odnosno da će preduzetnici sa višim nivoom obrazovanja pokazati i viši nivo sklonosti inovaciji. Ako pogledamo tabelu br. 22 primijetićemo da se jasno uočava razlika između preduzetnika koji imaju završenu srednju školu od onih koji posjeduju diplomu više škole ili fakulteta. Viši nivo težnje ka inovativnom ponašanju u najvećem procentu je zastupljen kod preduzetnika sa fakultetskom diplomom, magistraturom ili doktoratom (47,7%), zatim slijede oni sa višom školom (39,2%), dok nivo sklonosti ka inovativnom ponašanju ima znatno manji procenat ispitanika sa srednjom trogodišnjom (29,3), odnosno četvorogodišnjom školom (26,9). Da je obrazovanje bitan faktor diferencijacije preduzetnika po pitanju inovativnosti, sugerišemo nam i kolona u kojoj je prikazana obrazovna struktura preduzetnika koji imaju niži nivo sklonosti ka inovativnom ponašanju. Doduše, vidimo da ne postoji statistička značajnost u ovom slučaju, ali s obzirom da je na granici ($p=0,054$), možemo sasvim opravdano očekivati da bi se statistički značajna razlika pojavila na većem uzorku.

Tabela br. 23: Nivoi izraženosti sklonosti riziku s obzirom na stručnu spremu ispitanika.

NIVOI SKLONOSTU RIZIKU		STRUČNA SPREMA ISPITANIKA				Total
		Srednja trogodišnja škola	Srednja četvorogodišnja škola	Viša škola	Fakultet, magistratura ili doktorat	
VIŠI	f	10	34	18	38	100
	%	24,4%	25,4%	35,3%	44,2%	32,1%
SREDNJI	f	18	45	14	27	104
	%	43,9%	33,6%	27,5%	31,4%	33,3%
NIŽI	f	13	55	19	21	108
	%	31,7%	41,0%	37,3%	24,4%	34,6%
Total	f	41	134	51	86	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,201; df=6; X²=13,123; p=0,041						

Kod razmatranja inovacionih aktivnosti od značaja je rizik koji sa sobom nosi inovacioni proces, a koji se ostvaruje kroz odlučivanje u ključnim tačkama razvoja preduzeća. Svaka inovacija, svaka promjena povlači za sobom određeni rizik koji je mnogo veći nego kad se pridržavamo ustaljenih šablona u poslovanju ili nekoj drugoj aktivnosti. Iz ovoga bismo mogli zaključiti da su osobe koje imaju izraženiju težnju ka inovativnom ponašanju istovremeno sklonije i rizičnom ponašanju. To se na neki način potvrdilo i u našem slučaju. Obrazovaniji preduzetnici, kako je istraživanje pokazalo, skloniji su inovativnom ponašanju, a kako vidimo iz tabele br. 23 u većoj mjeri su spremni i da se upuste u rizičnije poslove od preduzetnika koji imaju niži nivo obrazovanja. Skoro polovina ispitanika sa najmanje završenim fakultetom ima viši nivo sklonosti riziku (44,2%), nešto je manji broj onih sa diplomom više škole (35,3%), dok je najmanje preduzetnika sa srednjom trogodišnjom (24,4%), odnosno četvorogodišnjom školom (25,4%). Slično odstupanje, samo u drugom smjeru, imamo i u koloni gdje su prezentirani podaci za niži nivo sklonosti riziku. Ova razlika se pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,05$.

Veličina preduzeća koja posjeduju i/ili kojima rukovode naši ispitanici je faktor za koji možemo očekivati da će u velikoj mjeri uticati na razliku u izraženosti preduzetničkih osobina. Uzimajući u obzir pojedina istraživanja (Stjuart i dr, 1988) pretpostavili smo da će kod preduzetnika iz većih preduzeća potreba za postignućem, samodokazivanje, iskušavanje sebe u odnosu na određene problemske situacije koje treba

riješiti, i druge osobine karakteristične za preduzetnike, u većoj mjeri biti razvijene nego kod preduzetnika čija preduzeća imaju manji broj zaposlenih.

Tabela br. 24: Nivoi izraženosti motiva postignuća s obzirom na veličinu firme iz koje dolaze ispitanici.

NIVOI MOTIVA POSTIGNUĆA		VELIČINA FIRME		Total
		Mikro firme	Male i srednje firme	
VIŠI	f	74	42	116
	%	32,5%	50,0%	37,2%
SREDNJI	f	71	27	98
	%	31,1%	32,1%	31,4%
NIŽI	f	83	15	98
	%	36,4%	17,9%	31,4%
Total	f	228	84	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,191; df=2; X²=11,823; p=0,003				

Naše pretpostavke su se u ovom slučaju u najvećoj mjeri i potvrdile. Viši nivo motiva postignuća je u značajnoj mjeri izražen kod preduzetnika koji posjeduju i/ili koji rukovode malim i srednjim firmama (50%), nego što je to slučaj sa preduzetnicima koji se nalaze na čelu preduzeća koja imaju ispod deset zaposlenih (32,5%). Svakako da ovu razliku, kako i većina istraživanja pokazuje, možemo objasniti težnjom pojedinaca koji imaju izraženiji motiv postignuća da sebi postavljaju i izazovnije ciljeve. U ovom slučaju bi to bila veća firma, odnosno firma koja zapošljava veći broj radnika i koja, obično, podrazumijeva i veći obrt kapitala. Takođe, osobe koje imaju viši nivo motiva postignuća imaju i izraženiju težnju za takmičenjem u individualnim i u međugrupnim odnosima, a veća firma svakako znači i veći izazov na poslovnom planu. Razlika između ove dvije grupe preduzetnika pokazala se na nivou statističke značajnosti $p < 0,01$ (tabela br. 24).

Svaki proces odlučivanja, kod koga posledice ne mogu biti predviđene pouzdano, prati određeni stepen rizika i neizvjesnosti. Neizvjesnost je veoma značajna karakteristika procesa investiranja, procesa koji predstavlja ulaganje sredstava u sadašnjosti da bi se ostvarile određene koristi u budućnosti. Stav preduzetnika prema riziku je važan faktor koji se mora uzeti u obzir, jer odnos preduzetnika prema riziku, bez obzira da li se radi o pojedincu ili grupi, igra ulogu od suštinskog značaja u procesu donošenja investicionih odluka u uslovima neizvjesnosti. Donošenje odluka u takvim okolnostima uslovljeno je različitim faktorima, prvenstveno zavisi od očekivanih stopa povraćaja uložених sredstava, kao i od

odnosa prema riziku. Različiti preduzetnici imaju različite stavove prema riziku. U našem slučaju se pokazalo da preduzetnici u malim i srednjim firmama u značajno većem procentu izražavaju sklonost ponašanju koje karakteriše veći nivo rizika (47%) u odnosu na preduzetnike koji su vlasnici i/ili rukovodioci mikro preduzeća (31,4%). Razlika je u ovom slučaju statistički značajna na nivou $p < 0,01$ (tabela br. 25). Na skali koja mjeri toleranciju na neizvjesnost takođe se pokazalo značajno odstupanje između ove dvije grupe preduzetnika (tabela br. 26). I ovoga puta su preduzetnici koji posjeduju i/ili rukovode firmama koje imaju deset i više radnika u značajnijem procentu pokazali veću toleranciju na neizvjesnost (38,1%), nego oni u firmama koje imaju manje od deset zaposlenih (29,4%). Ova diferencijacija je na nivou statističke značajnosti $p < 0,05$. Ovakva odstupanja su se mogla i očekivati s obzirom na činjenicu da veća firma zahtijeva i veći poslovni rizik.

Tabela br. 25: Nivoi izraženosti sklonosti riziku s obzirom na veličinu firme iz koje dolaze ispitanici.

NIVOI SKLONOSTI RIZIKU		VELIČINA FIRME		Total
		Mikro firme	Male i srednje firme	
VIŠI	f	60	40	100
	%	26,3%	47,6%	32,1%
SREDNJI	f	79	25	104
	%	34,6%	29,8%	33,3%
NIŽI	f	89	19	108
	%	39,0%	22,6%	34,6%
Total	f	228	84	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,207; df=2; $X^2=13,910$; p=0,001				

Tabela br. 26: Nivoi izraženosti tolerancije na neizvjesnost s obzirom na veličinu firme iz koje dolaze ispitanici.

NIVOI TOLERANCIJE NA NEIZVJESNOST		VELIČINA FIRME		Total
		Mikro firme	Male i srednje firme	
VIŠI	f	72	39	111
	%	31,4%	47,0%	35,6%
SREDNJI	f	82	27	109
	%	35,8%	32,5%	34,9%
NIŽI	f	75	17	92
	%	32,8%	20,5%	29,5%
Total	f	229	83	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,153; df=2; $X^2=7,436$; p=0,024				

Preduzetnici koji posjeduju i/ili rukovode mikro preduzećima, odnosno malim i srednjim preduzećima se međusobno razlikuju i po ostalim osobinama koje smo ovom prilikom ispitivali. Pokazalo se da preduzetnici u firmama koje zapošljavaju više od deset radnika u većem stepenu izražavaju i unutrašnji lokus kontrole, samopouzdanje i inovativnost. Doduše, kod ispitivanja ovih osobina statistička značajnost razlike nije bila na nivou $p < 0,01$ ili $p < 0,05$, što i vidimo u tabelama br. 27, br. 28 i br. 29.

Na osnovu dobijenih rezultata možemo zaključiti da se u potpunosti potvrdila hipoteza po kojoj preduzetnici koji dolaze iz većih preduzeća u značajnijoj mjeri imaju izražene ispitivane preduzetničke osobine od onih koji su vlasnici i/ili rukovodioci u manjim preduzećima.

Tabela br. 27: Nivoi izraženosti unutrašnjeg lokusa kontrole s obzirom na veličinu firme iz koje dolaze ispitanici.

NIVOI UNUTRAŠNJEG LOKUSA KONTROLE		VELIČINA FIRME		Total
		Mikro firme	Male i srednje firme	
VIŠI	f	67	32	99
	%	29,4%	38,1%	31,7%
SREDNJI	f	86	31	117
	%	37,7%	36,9%	37,5%
NIŽI	f	75	21	96
	%	32,9%	25,0%	30,8%
Total	f	228	84	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,093; df=2; X ² =2,722; p=0,256				

Tabela br. 28: Nivoi izraženosti samopouzdanja s obzirom na veličinu firme iz koje dolaze ispitanici.

NIVOI SAMOPOUZDANJA		VELIČINA FIRME		Total
		Mikro firme	Male i srednje firme	
VIŠI	f	75	34	109
	%	32,8%	41,0%	34,9%
SREDNJI	f	77	20	97
	%	33,6%	24,1%	31,1%
NIŽI	f	77	29	106
	%	33,6%	34,9%	34,0%
Total	f	229	83	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,097; df=2; X ² =2,986; p=0,225				

Tabela br. 29: Nivoi izraženosti inovativnosti s obzirom na veličinu firme iz koje dolaze ispitanici.

NIVOI INOVATIVNOSTI		VELIČINA FIRME		Total
		Mikro firme	Male i srednje firme	
VIŠI	f	74	35	109
	%	32,5%	41,7%	34,9%
SREDNJI	f	67	25	92
	%	29,4%	29,8%	29,5%
NIŽI	f	87	24	111
	%	38,2%	28,6%	35,6%
Total	f	228	84	312
	%	100,0%	100,0%	100,0%
C=0,099; df=2; X²=3,079; p=0,214				

Osnovni cilj u ovom dijelu rada nam je bio da utvrdimo da li postoje razlike u nivou izraženosti pojedinih osobina koje se smatraju karakterističnim za preduzetnike, između različitih socio-demografskih i socio-profesionalnih grupa ispitanika.

Na kraju ovog dijela rada možemo konstatovati da je potreba za isticanjem u obavljanju preduzetničkih poslova kod žena u Crnoj Gori izražena kao i kod muškarca, iako su podneblje i socijalna klima takvi da imaju veća očekivanja od muškaraca u obavljanju ove vrste djelatnosti. Socijalna sredina od žene očekuje da bude više usmjerena na kuću i porodicu, a manje na karijeru, što je još jedan u nizu stereotipa vezanih za polnu zastupljenost u svijetu biznisa. U namjeri da ostvari svoje profesionalne aspiracije i opravda mjesto u „muškoj podjeli poslova” žena mora da uloži više napora. Neostvareni poslovni ciljevi preduzetnica obično se teže prihvataju i više osuđuju u socijalnom okruženju i gotovo uvijek objašnjavaju u svijetlu polnih stereotipa. Žena ima dodatni motiv u odnosu na muške preduzetnike, jer treba da pokaže da može da bude podjednako dobar preduzetnik kao što je muškarac. Ona ima potrebe da opravda mjesto žene u preduzetničkim krugovima. Određene razlike u pogledu izraženosti pojedinih osobina kod muške i ženske populacije, koja su potvrdila i druga istraživanja (Arch,1993), pokazale su se i u našem slučaju. Muškarci su, tako, skloniji ponašanju koje se može okarakterisati kao rizično i čiji je ishod neizvjestan nego što je to slučaj sa ženama.

Preduzetništvo je inovativna i dinamična poslovna aktivnost kreativno nadahnutih ljudi. Njihovo zajedničko obilježje je poslovanje u uslovima brzih promjena, nesigurnosti i rizika. Uzimajući u obzir ove specifičnosti preduzetništva možemo konstatovati da su ovakvoj vrsti djelatnosti skloniji mlađi ljudi, što se potvrdilo kako u našem, tako i u ne-

kim drugim istraživanjima (Kutzi, Lengye, 1995). Očekivalo se da će kod preduzetnika koji pripadaju mlađoj populaciji neke od ovih osobina biti izraženije u odnosu na starije preduzetnike, ali to se nije potvrdilo. Izuzev inovativnosti, kod ostalih osobina se nije pokazala razlika koja je statistički značajna. Razloge za ovakve rezultate, kao što smo već naglasili, treba tražiti i u činjenici da ova vrsta biznisa traži osobe koje se odlikuju navedenim osobinama bez obzira na godine starosti, pa u preduzetničkom poslu među starijom populacijom istrajavaju upravo oni pojedinci koji u značajnijem stepenu imaju izražene ove osobine ili su ih u međuvremenu razvili baveći se preduzetničkom djelatnošću.

Kao što smo pretpostavili, u našem istraživanju se pokazalo da je obrazovanje faktor koji u značajnoj mjeri diferencira preduzetnike po nivou izraženosti ispitivanih osobina. Ispitanici sa većim nivoom obrazovanja u značajnijoj mjeri imaju razvijene osobine za koje su brojni autori ocijenili da karakterišu preduzetnike. Upravo se kroz obrazovanje neke od njih mogu i razviti. Tako je npr. jos Meklilend isticao socijalnu stranu motiva postignuća. To znači da je on u najvećoj mjeri rezultat procesa socijalizacije. U teoriji Meklilenda eksplicirana je interakcija između socijalnih faktora ove motivacione dispozicije. Po ovoj teoriji socijalni faktori (kultura, društvene vrijednosti, porodica, škola itd.) utiču na stepen razvoja motiva postignuća. Dakle, kvalitetno obavljanje preduzetničke djelatnosti u savremenim uslovima poslovanja nije samo rezultat „urođenih karakteristika“ niti rezultat „prirodnih kreativnih procesa“, već ono predstavlja rezultat rada, truda i napora. Putem obrazovanja pojedinci stiču znanje i razvijaju sposobnosti za stvaralačko i kreativno ponašanje, što se svakako mora pozitivno odraziti i na preduzetničku djelatnost.

Veličina preduzeća se u našem istraživanju pokazala kao varijabla koja diferencira ispitanike po svim ispitivanim osobinama, a većinu njih do nivoa statističke značajnosti. Očigledno preduzetnici koji se odluče da razvijaju svoje preduzeće, koji su svoje poslovne ciljeve primarno usmjerili na rast firme, imaju u znatno većoj mjeri razvijene ispitivane preduzetničke osobine.

Slični rezultati, kada je u pitanju veličina preduzeća, dobijeni su i u nekim drugim istraživanjima. Na primjer, Stjuart i dr. (1998) navode da vlasnici malih preduzeća (engl. small business owners) pokazuju niži motiv postignuća, sklonost riziku i sklonost inovacijama, od tzv. „preduzetnika“ (engl. entrepreneurs). Razlike se, kako ističu, ogledaju i u poslovnim ciljevima, pa tako vlasnici malih preduzeća teže da osiguraju prihode za zadovoljenje „tekućih“ potreba, dok „preduzetnici“ teže profitu, rastu i razvoju preduzeća.

9.5. Ideje za biznis i pribavljanje početnog kapitala

Suština preduzetništva je u sposobnosti pronalaženja dobrih poslovnih ideja i njihovom pretvaranju u uspješan poslovni poduhvat. Prvi korak u otpočinjanju preduzetničke djelatnosti je razmišljanje o tome koja bi to mogla da bude vrsta biznisa, odnosno, kako da se dođe do dobre poslovne ideje. Na prvi pogled može izgledati da je uspješan biznis jednostavno stvar inspiracije i sreće. Međutim, ovakvo nešto se dešava veoma rijetko. U velikom broju slučajeva poslovne ideje su rezultat nekih drugih okolnosti. Neki preduzetnici se mogu odlučiti da rade nešto što su radili ranije kada su bili zaposleni negdje drugo, neki mogu preuzeti nečiju ideju, neki se mogu uključiti u već uhodani biznis i sl. Bilo da je ideja originalna ili preuzeta, ona predstavlja prvi korak koji započinje preduzetnik i ima dalekosežne posledice na tok i ishod preduzetničkog poduhvata. Društvene okolnosti koje karakterišu postsocijalističku Crnu Goru u velikoj mjeri su ograničavajuće kada je riječ o realizaciji poslovnih ideja. Tu prije svega mislimo na društvenu krizu početkom devedesetih godina koja je uslovlila nedostatak kapitala i druge probleme, kao i nepostojanje duže preduzetničke tradicije na ovom području.

Tabela br. 30: Kako ste ušli u privatni biznis?

	Frekvencija odgovora	Procenat
Započeo sopstveni posao	251	80,2%
Naslijedio porodičnu firmu	31	9,9%
Kupio postojeću firmu	13	4,2%
Nije odgovorilo	15	4,8%
Ukupno	313	100%

Daleko najveći broj naših ispitanika (80,2%) *započinje poslovanja* pokretanjem novog biznisa, nezavisno od veličine preduzeća. *Naslijeđeni porodični biznis* bio je presudan za ulazak u posao kod 9,9% preduzetnika, a srazmjerno mali broj anketiranih vlasnika opredijelio se za *kupovinu postojećeg biznisa* (4,2%). S obzirom da je tek u poslednjoj deceniji dvadesetog vijeka stvoren zakonodavni okvir koji je omogućio osnivanje privatnih preduzeća, bilo je i očekivano da je najveći broj naših ispitanika započeo sopstveni posao. To nijesu jedini faktori koji su uticali da najveći broj njih osnuje sopstvenu firmu, već postoje i neki praktični razlozi. Novo preduzeće, prije svega, ne pati od grešaka koje je proizvelo postojeće preduzeće. Takođe, vlasnik novog preduzeća ima slobodu u izboru svih segmenta koji su bitni za njegovo funkcionisanje

kao npr. lokacija, oprema i sl. Ovaj trend nije karakterističan samo za naše društvo, novoosnovana preduzeća u proteklih deset godina čine 64% novih preduzeća u SAD (Perunović, 2001: 46).

Tabela br. 31: Kako ste došli do početnog kapitala za osnivanje firme?

	Frekvencija odgovora	Procenat
Iz vlastite uštede	143	47,8%
Putem kredita	109	34,8%
Pomoć od roditelja, brata ili sestre	81	25,9%
Pozajmica od prijatelja ili rodbine	62	19,8%
Prodaja imovine	28	8,9%

Za pokretanje vlastitog biznisa pored poslovne ideje neophodna je i odgovarajuća količina kapitala, jer bez obzira kako odredili preduzetništvo ono nije svodivo samo na sposobnost stvaranja novih poslovnih ideja. Realizacija svake poslovne ideje podrazumijeva i izvjesna materijalna sredstva, traži određeni kapital kao materijalnu osnovu preduzetništva. Naravno, koliki kapital će biti potreban za osnivanje preduzeća zavisiće u prvom redu od djelatnosti u kojoj se započinje biznis. Opšte je poznato da je za osnivanje preduzeća u sferi proizvodnje ili građevinskog poslovanja potrebno mnogo više sredstava nego što je to slučaj u oblasti trgovine ili usluga. Oslanjajući se na neka prethodna istraživanja (Bolčić, 1994) naveli smo pet strategija kojima se skoro u potpunosti iscrpljuju mogućnosti dolaska da početnog kapitala u našem društvu. Zanimljivo je da su se preduzetnici na ovom prostoru uglavnom opredjeljivali za jedan od ponuđenih modaliteta dolaska do početnih sredstava, iako im je bila ostavljena mogućnost da izaberu više njih. Tek je svaki treći preduzetnik kombinovao dvije ili više strategija dolaska do početnog kapitala za osnivanje preduzeća.

Primjećujemo da je najveći procenat anketiranih preduzetnika (47,8%) do kapitala potrebnog za osnivanje preduzeća došao isključivo iz *vlastite uštede*. Ako uzmemo u obzir cjelokupan društveni kontekst u kome su ove firme zaživjele onda, makar na prvi pogled, ovakve odgovori nijesmo očekivali. Više od polovine ovih preduzeća osnovano je u periodu koji je karakterisala duboka društvena i politička kriza. Sankcije, inflacija, propadanje banaka nijesu bili pogodno tlo za stvaranje bilo kakve uštede. Međutim, podatak da je najveći broj preduzeća osnovan u sferi trgovine i usluga koje ne zahtijevaju

značajna početna ulaganja, omogućuje nam da ovu činjenicu sagledamo potpunije. Prema tome, veliki broj naših preduzetnika kreće u mali biznis prvenstveno se uzdajući u svoju veoma skromnu materijalnu podlogu, ne očekujući pri tom nikakvu finansijsku pomoć od strane državnih fondova, poslovnih banaka i drugih finansijskih institucija. Ograničena raspoloživost startnog kapitala utiče na tip poslovne aktivnosti, kvalitet pribavljenih sredstava i razmjere poslovanja. „Zahvaljujući” nedostatku kapitala, nova preduzeća se razvijaju uglavnom u zanimanjima koja nijesu kapitalno intenzivna, npr. u trgovini, ličnim i proizvodnim uslugama, zanatima, slobodnim profesijama, opslužujući prevashodno lokalna i regionalna tržišta. Nedovoljna kapitalizacija značajno povećava rizik brzog neuspjeha (npr. vodi do odustajanja u početnoj fazi, gdje su prihodi od prodaje vrlo često ispod rashoda, odnosno ispod kritične tačke poslovanja).

Oslanjanje na rodbinu i prijatelje pokazalo se kao vrlo rasprostranjena strategija naših preduzetnika prilikom dolaska do početnog kapitala za osnivanje preduzeća. Iz tabele br. 31 vidimo da se 45,7% ispitanika oslanja na porodicu i prijatelje prilikom obezbjeđivanja neophodnih sredstava, s tim da se za strategiju *pomoć od roditelja, brata ili sestre* opredijelilo 25,9% ispitanih, a za *pozajmicu od prijatelja ili rodbine* njih 19,8%. Ovakvu distribuciju odgovara smo mogli i očekivati s obzirom da smo već konstatovali kako naše društvo karakteriše izraženi kolektivism koji podstiče značaj porodičnih i drugih rodbinskih veza. Prema tome, ovo treba posmatrati u kontekstu naše tradicije i kulture u kojoj je oslanjanje na porodicu, pa i u ovakvim slučajevima, društveno prihvatljivo i u velikoj mjeri rasprostranjeno.

Putem korišćenja bankarskog kredita, sredstva za otpočinjanje privatnog biznisa je obezbijedilo 34,8% preduzetnika. Razlozi za relativno mali broj preduzetnika koji se opredijelio za kredite je u dosta nepovoljnim uslovima kreditiranja. Uslovi kreditiranja su još uvijek nepovoljni tako da su po pravilu kratkoročni, sa hipotekama i kamatnim stopama koje su previsoke. Novoosnovana preduzeća usled skromne kreditne istorije za banke predstavljaju rizičnu kategoriju dužnika, te banke insistiraju na visokom obezbjeđivanju od rizika. Kao razlog ovakvog pristupa treba uzeti u obzir da banke (kao i drugi kreditori) posluju u lošem sistemu naplaćivanja potraživanja, što uvećava rizik investicije. Kako bi zaštitile investiciju i smanjile rizik, banke traže ekstremno velike zaštite plasiranih sredstava, što preduzeća obično teško obezbjeđuju. Za preduzetnike koji mogu da ponude samo tržišne pretpostavke koje su opisane u poslovnom planu, a ne hipoteku ili žirante,

gotovo je nemoguće ispuniti bankarske uslove za dobijanje kredita. U ovakvom okruženju, preduzetnici nemaju velike koristi od „dovoljno kapitala na tržištu“ i „podsticajnog finansijskog sektora“. Stoga je finansiranje putem kredita još uvijek nedovoljno i nepovoljno za sektor malih i srednjih preduzeća. Sve ovo nam u osnovi ukazuje da su postojeći uslovi za razvoj našeg preduzetništva veoma otežani u odnosu na istorodne uslove u razvijenim zemljama.

Najmanje ispitanika je *prodaju imovine* navelo kao način dolaska do kapitala potrebnog za pokretanje privatnog posla, svega njih 8,9%. Ovo je strategija kojoj su naši ispitanici pribjegavali tek ako nijesu bili u stanju pribaviti sredstva na neki od prethodnih načina. S obzirom na činjenicu da je najveći broj naših ispitanika započeo preduzetnički biznis veoma mlad (68,4% ispitanika je počelo da se bavi privatnim biznisom u tridesetoj ili prije tridesete godine), onda opravdano možemo pretpostaviti da je veoma mali broj njih u tim godinama mogao raspolagati vlastitom imovinom. Takođe, prodaja imovine da bi se otpočeo biznis nije uobičajena u našoj kulturi i njoj se pribjegava samo u rijetkim situacijama, pa i u tome možemo naći objašnjenje zbog čega se veoma mali broj opredijelio za ovaj način pribavljanja sredstava.

Prema tome, naši preduzetnici u najvećem boju nemaju pristup finansiranju i dugoročnom kapitalu, što je osnovica na kojoj se grade preduzeća. Visok rizik koji se veže uz preduzeća, stvarni ili potencijalni, javlja se prilikom nedostatka finansijskih instrumenata kojima se upravlja i ublažava rizik. Banke takođe imaju visoke troškove ili ne mogu dobiti pouzdane informacije, čak i kad su preduzeća kreditno sposobna. Zbog tih faktora podižu se kamatne stope i smanjuju iznosi zajmova, čime se postavlja barijera za njihov rast. Ona se moraju prikloniti finansiranju iz mreže porodice ili prijatelja, iz uštedene zarade, ili iz kratkoročnih kredita od drugih malih kupaca, a ne velikih institucija koje osiguravaju dugoročne finansijske mehanizme za određene svrhe.

Tabela br. 32: Na koje faktore ste se najčešće oslanjali prilikom ulaska u privatni biznis?

	Frekvencija odgovora	Procenat
Lične kvalifikacije	210	67,1%
Prethodno radno iskustvo	128	40,9%
Poslovne veze	74	22,7%
Prijatelje i rođake koji se bave preduzetništvom	55	16,6%
Ostalo	7	2,3%

Prilikom započinjanja preduzetničke djelatnosti, kako vidimo iz tabele br. 32, najveći broj naših preduzetnika se oslanja na *lične kvalifikacije* (67,1%). Praktično to znači da su se naši sadašnji preduzetnici pri osnivanju sopstvenog biznisa najprije oslanjali na neprovjerene sopstvene potencijale i na svoje stečeno opšte obrazovanje. Ako uzmemo u obzir činjenicu da 80% naših ispitanika nije pohađalo nikakav kurs iz preduzetništva, a da pritom kod 60% njih formalno obrazovanje nije usklađeno sa djelatnošću njihove firme (tabele br. 1 i br. 2 u prilogu), možemo konstatovati da naši preduzetnici ne raspolažu potrebnim nivoom sopstvene poslovne kompetentnosti. To zapravo ukazuje na još prisutna velika ograničenja koja sobom nose tekući uslovi privređivanja u odnosu na bavljenje preduzetništvom na ovom prostoru. Razloge treba tražiti u kratkoj preduzetničkoj tradiciji u našoj zemlji, kao i u prevelikom kašnjenju sa uvođenjem sistematskog i frontalnog izučavanja preduzetništva u čitavom našem obrazovnom sistemu. Navedena opšta ograničenja nijesu dozvolila da se poslovna kompetentnost naših preduzetnika oko stvaranja i razvoja konkurentskih prednosti njihovih firmi podigne na viši nivo, što je implicitno uticalo i na ekonomske i društvene rezultate rada samih preduzeća.

Prethodno radno iskustvo se i ovdje pokazalo kao bitan faktor koji u značajnoj mjeri doprinosi ulasku preduzetnika u privatni biznis. U našem istraživanju 40,9% ispitanika je upravo iskustvo istaklo kao osnovni faktor prilikom započinjanja preduzetničke djelatnosti. Iskustvo preduzetnika može da bude od velike koristi pri započinjanju preduzetničkog poslovanja. U nekim istraživanjima je otkriveno da postoji statistički značajna veza između poslovnog uspjeha i akumuliranog iskustva (Sajfert, 2002: 177). Prethodno radno iskustvo u nekim oblastima poslovanja je neophodno, s obzirom na to da glavne greške u startovanju novog preduzeća leže u činjenici da ključni ljudi poslovanja ne

posjeduju odgovarajuća radna iskustva. Oldrič (1999) ističe da preduzetnici teže da započnu biznise u granama u kojima su prethodno bili zaposleni, jer im iskustvo iz te oblasti dozvoljava da iskoriste informacije o korišćenju mogućnosti koje su dobili iz prethodnog zaposlenja. Uspješna iskustva iz prethodnih poslovanja stvaraju „put uspješnog poslovanja“, pri kojem je preduzetnik napravio pomak od svojih konkretnih zapažanja i napravio šire generalizacije o tome kako se može postići uspjeh u novom preduzetništvu. Ovo znači da iskustvo iz prošlosti stimuliše preduzetnike da obrate pažnju i usmjere aktivnosti na ono što je dobro funkcionisalo u prošlosti. Kao rezultat toga oni sa više početnog iskustva trebalo bi da vide određenu mogućnost bolje nego što je vide drugi, pa će je samim tim i prije iskoristiti (Shane & Khurana, 2003). Objavljene studije ukazuju da više od 90% osnivača u SAD započinje svoje nove poslovne poduhvate na istom tržištu, tehnologiji ili industriji u kojima su i ranije radili (Brockhaus, 1982). Međutim, u našem slučaju je situacija znatno drugačija, jer kao što vidimo iz dobijenih rezultata, najveći broj naših preduzetnika nema nikakvo radno iskustvo. Takođe, i oni koji ga imaju, imaju ga uglavnom iz oblasti proizvodnje, a pretežno osnivaju firme u sferi trgovine i usluga. S obzirom na ovu činjenicu, opravdano se možemo zapitati u kom stepenu prethodno radno iskustvo našim preduzetnicima može biti od koristi prilikom osnivanja i obavljanja preduzetničke djelatnosti.

Poslovne veze, prijatelje i rođake koji se bave preduzetništvom naveo je znatno manji broj ispitanika nego prethodna dva faktora. Razlog zbog kojeg je svega 22,7% ispitanika istaklo poslovne veze kao faktore koje su koristili prilikom započinjanja privatnog biznisa možemo objasniti činjenicom da je skoro 40% ispitanika bilo nezaposleno prije započinjanja preduzetničkog biznisa, pa prema tome nijesu ni bili u mogućnosti da steknu poslovne veze. Međutim, pomalo iznenađuje da se tek svaki šesti preduzetnik oslanjao na prijatelje i rođake prilikom ulaska u privatni biznis. Pogotovo ovakav rezultat iznenađuje ako imamo u vidu činjenicu da je čak 45,7% naših ispitanika istaklo da je pomoć ili pozajmica od rodbine bio jedan od načina dolaska do početnog kapitala za osnivanje firme.

Tabela br. 33: Kako dolazite do dobrih poslovnih ideja?

	Frekvencija odgovora	Procenat
Prateći tržište	197	63,0%
Radno iskustvo	136	43,4%
Sopstvena inovacija	112	35,8%
Ugledanje na druge	36	11,5%
Preporuka prijatelja	32	9,9%

Praćenje tržišta je vjerovatno najčešći način da se formira poslovna ideja, to potvrđuje i naše istraživanje gdje je 63% ispitanika ovu mogućnost istaklo kao jedan od dva osnovna načina za dolazak do dobrih poslovnih ideja. Pratiti tržište znači biti sposoban da se razumiju potrebe svih aktera koji učestvuju u tržišnom procesu. Nijedan preduzetnik nije nezavisan subjekt društva, već je dio jednog ogromnog organizma koji se naziva društvena zajednica u kojem djelaju svi segmenti koji su bitni za njegovo funkcionisanje. Ako se uoči da postoji potreba u okruženju za nekim proizvodom ili uslugom, a njega nema dovoljno, ta se praznina na tržištu može popuniti tako što će se ući u proizvodnju ili prodaju tog proizvoda ili usluge. Uspjeh preduzeća će uglavnom zavisiti od preduzetnikove sposobnosti da interpretira tržišne potrebe i da ih zadovolji. Prednost mikro preduzeća je u izrazitoj poslovnoj fleksibilnosti, tj. u mogućnosti tih preduzetnika da mijenjaju vrstu proizvoda ili usluga čim im to tržišno kretanje uslovi. Međutim, osmišljavanje poslovnih ideja prateći tržište nije nimalo jednostavno. Pogotovo nije jednostavno za one koji nemaju adekvatno formalno i neformalno obrazovanje, kao ni odgovarajuće prethodno radno iskustvo, kakva je većina naših preduzetnika.

Radno iskustvo se, kao što vidimo u tabeli br. 33, takođe pokazalo kao faktor koji u značajnoj mjeri uslovljava dolazak do dobrih poslovnih ideja. Preduzetnici koji do poslovnih ideja dolaze oslanjajući se na radno iskustvo polaze, ustvari, od postojećih rutina i izvora informacija koji su dobro funkcionisali u prošlosti, dok preduzetnici bez iskustva mogu imati manje orijentira za procjenu da li je informacija koju imaju bitna za identifikovanje preduzetničke mogućnosti ili ne. Stoga prethodna iskustva stvaraju uslove za dalju kreativnost, stvarajući asocijacije koje do tada nikada nijesu razmatrane. Brojna istraživanja pokazuju (Hudson, McArthur, 1994) da je nivo prethodnog iskustva vrlo značajan faktor za kreiranje kvalitetnih poslovnih ideja i eksploataciju novih tržišnih mogućnosti. Preduzetničko iskustvo je resurs koji većina naših ispitanika posjeduje u

značajnoj mjeri. Već smo istakli da skoro 40% anketiranih preduzetnika ima više od 10 godina preduzetničkog iskustva, a gotovo 70% više od 5 godina.

Sopstvenu inovaciju kao način dolaska do poslovne ideje navelo je 35,8% ispitanika. Ako uzmemo u obzir da se sklonost ka inovativnom ponašanju pokazala kao jedna od najrazvijenijih osobina naših ispitanika, onda možemo reći da smo na prvi pogled očekivali veći procenat anketiranih preduzetnika koji na ovaj način dolaze do poslovnih ideja. Razloge što nije tako vjerovatno možemo naći u prethodnom sistemu koji nije podsticao pojedince da razmišljaju u tom pravcu. Već smo istakli da i ukupan kulturni kontekst koji odlikuje naše društvo ne stvara u najvećoj mjeri pogodno tlo za razvoj preduzetništva. Na to se nadovezala i „ideološka kočnica“ prema privatnom preduzetništvu koju je stvorio prethodni sistem, što je svakako uslovilo da se veći broj ispitanika ne osloni na inovaciju kao način dolaska do poslovnih ideja.

Znatno manji broj naših preduzetnika je istakao da do dobrih poslovnih ideja dolazi *ugledajući se na druge* (11,5%) ili *na preporuku prijatelja* (9,9%). Uzimajući u obzir činjenicu da najveći broj preduzeća u Crnoj Gori čine mikropreduzeća u sferi trgovine i usluga koja su međusobno dosta slična, onda se opravdano možemo zapitati zbog čega je tek svaki peti ispitanik *ugledanje na druge* ili *preporuku prijatelja* naveo kao načine dolaska do poslovnih ideja.

9.6. Motivi i ciljevi preduzetnika za bavljenje preduzetništvom

Kako u literaturi ne postoji saglasnost o faktorima koji uslovljavaju odluke o ulasku pojedinaca u preduzetništvo, kao ni o onima koji determinišu oblikovanje preduzetničkih ciljeva i namjera o preduzetničkoj karijeri, bili smo u dilemi koje faktore da testiramo kao relevantne za oblikovanje preduzetničkih motiva i ciljeva u našem društvu, odnosno u jednom istorijski novom kontekstu kakav je u Crnoj Gori danas. Da bismo upotpunili sliku mogućih razloga koji podstiču pojedince na pokretanje biznisa odlučili smo da napravimo pregled onih istraživanja u kojima se analizira ovaj fenomen. Prema Dikinsu i Vitenu (2000) motivacija koja podstiče preduzetnike je povezana sa pozitivnim ili negativnim faktorima. Primjer pozitivnog podsticaja za pokretanje biznisa je želja da se bude nezavisan, sam svoj gazda, uspješan u poslu, dok su negativni motivi vezani za nelagodnost ili diskriminaciju na alternativnom poslu. Kod negativnog podsticaja osnivanje sopstvenog biznisa se ne javlja kao primarni izbor već je izazvan, npr. nedostatkom alternativnih mogućnosti zaposlenja, lošim primanjima na drugom zaposlenju i sl. Suštinski, motivi za započinjanje biznisa mogu se podijeliti na *pull* (vući) i *push* (gurati) uticaje, *pull* bi bili pozitivni podsticaji koji pokreću preduzetnike, *push* negativni (Szarucki, 2009). Neki ljudi, prema tome, na pokretanje sopstvenog biznisa bivaju pozitivno podstaknuti, kao što je npr. realizovanje vlastite ideje za koju vjeruju da će je uspješno ostvariti, dok sa druge strane postoje oni koje je egzistencijalna nužda primorala na osnivanje firme. Prijetnja gubitkom posla, kao i nemogućnost zaposlenja smatraju se jednim od najznačajnijih negativnih motiva. Ovo se posebno može očekivati kao jak motiv u postsocijalističkim društvima u kojima su gubitak stalnog zaposlenja i nezaposlenost masovne pojave. Finansijski podsticaj se tako smatra jednim od najznačajnijih motiva za pokretanje biznisa. Međutim, Daglas i Šeperd (2002) su u svom istraživanju utvrdili da je to jedan od najmanje bitnih motiva kada je u pitanju uključivanje u novi biznis. Naravno, treba naglasiti da se ovo istraživanje odnosilo na razvijene zemlje Zapada. Istorija porodičnog biznisa se obično vidi kao bitan motivacioni razlog da neko postane preduzetnik, da nastavi biznis kao tradiciju. Ovo je vjerovatno jedan od najlakših načina da se postane preduzetnik, pošto znanje koje se dobija od starijih rođaka može da bude jako korisno. Brunaker (1999) ističe proces socijalizacije, odnosno predavanja biznisa članovima porodice druge generacije, gdje mlađu generaciju

uče biznis vještinama i podstiču ih da nastave porodičnu tradiciju. Želja da se iskoristi mogućnost je tipičan pozitivan podsticaj i on se opisuje kao pokušaj pojedinca da se ispuni praznina na tržištu time što će ponuditi potreban proizvod ili uslugu (Schumpeter, 1992). Baron (2004) tvrdi da identifikacija potencijalne ekonomske mogućnosti može biti veoma važan preliminarni korak u preduzetničkom razvoju. On dalje objašnjava da započinjanje ovog biznisa ima korjene u vjerovanju da je osoba otkrila mogućnost koju niko do tada nije identifikovao i kao rezultat toga može da prosperira pošto je prva ušla u taj kutak tržišta.

Budući da u postsocijalističkom crnogorskom društvu ova tema nije bila predmet značajnije pažnje istraživača (u Srbiji vidi: Bolčić, 1994, 2004), a pošto se radi o višedimenzionalnom fenomenu, smatrali smo da bi mješoviti model, sastavljen od faktora koji su se u dosadašnjim istraživanjima pokazali kao relevantni za oblikovanje preduzetničkih motiva i ciljeva, mogao biti najplodonosniji. Utvrđivanje motiva i ciljeva koji su karakteristični za preduzetnike na ovom prostoru omogućuje nam da potpunije sagledamo nivo „preduzetničke usmjerenosti“ kojom raspolažu.

Uzimajući u obzir navedena istraživanja u kojima su analizirani podsticajni faktori za pokretanje biznisa, nastojali smo utvrditi zastupljenost sledećih pokretačkih motiva kod preduzetnika u Crnoj Gori: *nezaposlenost* ili *nemogućnost pronalaženja drugog prihvatljivog posla* koji spadaju u grupu objektivnih okolnosti koje su ih mogle podstaći da se bave preduzetništvom, nastojanje da se što potpunije iskoriste vlastiti potencijali (*bolje korišćenje vlastitih sposobnosti*), materijalni razlozi (*očekuju da će tako bolje zarađivati*), *posjedovanje kapitala koji se tako najbolje može iskoristiti* ili jednostavno želja da nastave posao kojim su se bavili njihovi roditelji (*nastavljanje porodične tradicije u bavljenju privatnim poslom*). Ispitanici su rangirali značaj motiva za osnivanje sopstvenog biznisa na skali od jedan do tri, pri čemu je jedan imao najjači intenzitet.

Tabela br. 34: Koji su Vaši osnovni razlozi za započinjanje preduzetničke djelatnosti?

MOGUĆI RAZLOZI	Prvi razlog	Drugi razlog	Treći razlog	Ukupno
Nezaposlenost	39,2%	8,5%	11,8%	59,5%
Nemogućnost nalaženja drugog prihvatljivog zaposlenja	6,9%	20,3%	13,4%	40,5%
Očekuju da će tako bolje iskoristiti vlastite sposobnosti	23,4%	20,1%	18,1%	61,5%
Očekuju da će tako bolje zarađivati	20,6%	32,0%	20,9%	73,5%
Posjeduju kapital koji se tako može najbolje iskoristiti	5,6%	7,2%	11,4%	24,2%
Htjeli bi nastaviti porodičnu tradiciju u bavljenju privatnim poslom	3,9%	2,9%	7,2%	14,1%

Nezaposlenost kao motiv zasnivanja sopstvenog biznisa navelo je 59,5% ispitanika. Međutim, posebno je važno istaći da je čak 39,2% naših preduzetnika to navelo kao prvi razlog za osnivanje vlastitog preduzeća. Nezaposlenost je u odnosu na ostale moguće razloge, kako vidimo u tabeli br. 34, kao primarni motiv navelo ubjedljivo najviše ispitanika. Tranzicioni period, kroz koji još uvijek prolazi naše društvo, reflektuje se na gubitak poslovne sigurnosti koja se smatrala najvećim postignućem socijalističkih i netržišnih privreda. Umjesto toga, kretanja i promjene na tržištu rada tokom 90-ih godina uticale su da mnogi zaposleni ostanu bez posla ne samo kao tehnološki nego i kao ekonomski viškovi rada. Istovremeno, smanjile su se i mogućnosti za novo zapošljavanje. Zbog toga, samozapošljavanje postaje glavni izvor novog zapošljavanja, koje istovremeno doprinosi i smanjenju nezaposlenosti u mnogim zemljama. Brojna istraživanja su pokazala da kako opada ukupna zaposlenost (sve manje poslova na tržištu rada), tako raste samozapošljavanje (Stanworth, Granger & Blyth, 1989).

Ako ovome dodamo i 40,5% ispitanika koji su kao razlog naveli *nemogućnost nalaženja drugog prihvatljivog zaposlenja* onda je sasvim jasno da je ekonomska nužnost osnovni motiv njihovog pokretanja biznisa. Ovakvi odgovori sugerišu da je veliki broj aktivnih preduzetnika u Crnoj Gori krenuo u mali biznis ne zbog povoljnih uslova privređivanja i svog preduzetničkog potencijala i motiva, već jednostavno iz egzistencijalne nužde – što, naravno dovodi u pitanje njihov realni potencijal (psihički i obrazovni) u odnosu na zahtjeve vođenja biznisa u pomenutim veoma otežanim uslovima privređivanja. Ovdje se opravdano postavlja pitanje kompetentnosti ove grupacije preduzetnika.

Naime, uspješno bavljenje preduzetničkom aktivnošću zahtijeva posjedovanje odgovarajućih znanja i sposobnosti. Međutim, većina onih koji su ostali bez posla „potiče“ iz preduzeća koja su bila u dugogodišnjoj krizi. U takvim preduzećima se, po pravilu, nije poklanjala prevelika pažnja ažuriranju znanja i vještina zaposlenih. Ukoliko se pođe od Maisterovog nalaza (2003) da se znanje koje se ne inovira, godišnje amortizuje barem za 10%, dolazimo do zaključka da su znanja i vještine mnogih takvih preduzetnika zastarjele i malo upotrebljive. Ovakvi problemi se javljaju i kod pojedinaca koji su duže vremena nezaposleni, a takvih je u Crnoj Gori najviše, duže od godinu dana na posao u Crnoj Gori čeka 55% nezaposlenih (Institut za strateške studije, 2008). Pored toga što nemaju dovoljno znanja i iskustva u preduzetničkim aktivnostima, većina ovih preduzetnika nema naviku da samostalno odlučuje i organizuje posao. Zbog toga i ovu činjenicu treba posmatrati u kontekstu nedovoljnog stepena razvijenosti sektora malih preduzeća i neiskorišćenosti prilika koje on pruža.

Ovako veliki procenat preduzetnika koji se iz egzistencijalne nužde (*nezaposlenost i nemogućnost nalaženja drugog prihvatljivog zaposlenja*) opredijelio za pokretanje vlastitog biznisa još više dobija na značaju ako ga uporedimo sa brojem preduzetnika koji je u Srbiji početkom devedesetih godina iz istog razloga započeo preduzetničku djelatnost. Prema istraživanju profesora Bolčića iz 1992. godine, svega 16% preduzetnika je pokrenulo sopstveni biznis iz egzistencijalne nužde (Bolčić, 1994: 125), i to u uslovima sankcija, rata i makroekonomske nestabilnosti. U Sloveniji je taj procenat još manji i iznosi svega 4% (Barlett i Hoggett, 1995: 11 u Bolčić, 2006) Analizirano sa ovog aspekta, gdje je čak 46,1% ispitanih preduzetnika egzistencijalnu nužnost navelo kao primarni razlog ulaska u preduzetništvo, vidimo da je situacija u Crnoj Gori na ovom planu znatno nepovoljnija. Ako uzmemo u obzir pretpostavku da ispitanici, koji su polazeći dominantno od ovog motiva ulazili u preduzetnički posao, imaju znatno manje izražene osobine koje karakterišu uspješne preduzetnike, onda od njih teško možemo očekivati da budu nosioci budućeg razvoja preduzetničke djelatnosti.

Da su ovakve pretpostavke opravdane pokazuju nam i podaci prezentirani u tabeli br. 35. Primjećujemo da pojedinci koji su nezaposlenost istakli kao osnovni motiv zasnivanja preduzetničkog biznisa u mnogo manjoj mjeri imaju izražene one osobine za koje su brojna istraživanja utvrdila da karakterišu uspješne preduzetnike (Caird, 1991; Koh, 1996). Statistička značajnost se pokazala kod svih osobina, s tim da je za *motiv*

postignuća (Spirmanov $r = -0,175$; nivo značajnosti 0,002), *potreba za nezavisnošću* (Spearmanov $r = -0,167$; nivo značajnosti 0,003), *lokus kontrole* (Spearmanov $r = -0,190$; nivo značajnosti 0,001) i *samopouzdanje* (Spearmanov $r = -0,262$; nivo značajnosti 0,000) na nivou $p < 0,01$, dok je za *inovativnost* (Spearmanov $r = -0,114$; nivo značajnosti 0,046), *sklonost riziku* (Spearmanov $r = -0,146$; nivo značajnosti 0,011) i *tolerancija na neizvjesnost* (Spearmanov $r = -0,144$; nivo značajnosti 0,012) na nivou $p < 0,05$. Da nijesmo pogriješili kada smo *nezaposlenost* i *nemogućnost nalaženja drugog prihvatljivog zaposlenja* svrstali u istu kategoriju motiva pokazuju nam dobijeni rezultati. Negativna korelacija se javila i između motiva *nemogućnost nalaženja drugog prihvatljivog zaposlenja* i gotovo svih ispitivanih osobina (izuzimajući toleranciju na neizvjesnost), s tim da ovdje nemamo izraženu statističku značajnost kao što je to bio slučaj sa nezaposlenošću.

Tabela br. 35: Izraženost preduzetničkih osobina s obzirom na motiv osnivanja preduzeća.

	Nezaposlenost	Nemogućnost nalaženja drugog prihvatljivog zaposlenja	Najbolje iskorišćavanje vlastitih sposobnosti	Očekivanje da će se tako najbolje zarađivati	Najbolji način iskorišćavanja kapitala koji se posjeduje	Porodična tradicija
Motiv postignuća	-,175* ,002 305	-,097 ,090 305	,227** ,000 303	,013 ,827 305	,019 ,735 305	,008 ,888 305
Potreba za nezavisnošću	-,167** ,003 305	-,030 ,599 305	,139* ,015 303	,061 ,288 305	,002 ,978 305	,079 ,170 305
Inovativnost	-,114* ,046 305	-,052 ,362 305	,267** ,000 303	-,025 ,666 305	,023 ,686 305	,050 ,382 305
Sklonost riziku	-,146* ,011 305	-,032 ,574 305	,256** ,000 303	,093 ,104 305	-,003 ,954 305	,062 ,279 305
Lokus kontrole	-,190 ,001 305	-,060 ,296 305	,270** ,000 303	,034 ,559 305	-,062 ,280 305	-,045 ,437 305
Samopouzdanje	-,262** ,000 305	-,118* ,039 305	,344** ,000 303	-,013 ,815 305	,056 ,332 305	,037 ,519 305
Tolerancija na neizvjesnost	-,144* ,012 305	,018 ,748 305	,256** ,000 303	,005 ,932 305	-,043 ,458 305	,036 ,528 305**

Spirmanov koeficijent – * korelacija na nivou značajnosti 0,05; ** korelacija na nivou značajnosti 0,01

Važno je naglasiti da nije samo nivo izraženosti preduzetničkih osobina faktor koji diferencira pojedince s obzirom na motive zasnivanja sopstvenog posla, već se i nivo obrazovanja pokazao kao veoma bitan, i to na nivou statističke značajnosti $p < 0,01$. Ispitanici sa završenom srednjom četvorogodišnjom školom su u 50,4% slučajeva *nezaposlenost* naveli kao prvi razlog za otpočinjanje preduzetničkog posla, dok je ovaj motiv istaklo 28,8% ispitanika sa fakultetom, magistraturom ili doktoratom (tabela br. 10 u

prilogu). Ovo nas navodi na konstataciju da preduzetnici koji su nezaposlenost naveli kao osnovni razlog pokretanja sopstvenog biznisa ne samo da imaju slabije izražene mjerene preduzetničke osobine, nego imaju i niži nivo obrazovanja, takođe veoma bitnu komponentu za uspješno razvijanje preduzetničke djelatnosti.

Ekonomska nužnost, a posebno nezaposlenost, se pokazala kao motiv koji u značajnoj mjeri utiče i na vrstu djelatnosti za koju će se preduzetnici opredijeliti. Preduzetnici koji svoja preduzeća zasnivaju u sferi trgovine ili usluga, a takvih je najviše, znatno češće navode nezaposlenost kao osnovni razlog ulaska u biznis nego što je to slučaj sa onima koji sopstveni posao započinju u sferi građevinskih poslova, proizvodnje ili novčanih transakcija (tabela br. 11 u prilogu). Razlika se i ovdje pokazala statistički značajna, i to na nivou $p < 0,01$.

Kao što smo opravdano pretpostavili, da preduzetnici koji egzistencijalnu nužnost stavljaju na prvo mjesto motiva za ulazak u privatni biznis nemaju u značajnijoj mjeri izraženu „preduzetničku usmjerenost”; tako, možemo očekivati da oni koji su u privatnom biznisu primarno nastojali da *iskoriste vlastite sposobnosti*, u većoj mjeri imaju razvijene „preduzetničke sklonosti”. To nam potvrđuju i rezultati koje smo dobili u našem istraživanju. U tabeli br. 34 vidimo da preduzetnici koji su sopstveni biznis započeli da bi primarno razvijali vlastite sposobnosti u mnogo većoj mjeri imaju izražene preduzetničke osobine u odnosu na preduzetnike koji su istakli neki drugi razlog za ulazak u preduzetništvo. Korelacija između *iskorišćavanja vlastitih sposobnosti* kao razloga pokretanja biznisa i izraženosti preduzetničkih osobina pokazala se vrlo visokom, i to gotovo u svim slučajevima na nivou $p < 0,01$, izuzev *potrebe za nezavisnošću* gdje je $p < 0,05$. Prema tome, od preduzetnika kojima je razvijanje vlastitih sposobnosti primarni cilj bavljenja preduzetništvom u mnogo većoj mjeri možemo očekivati trajnu opredijeljenost za razvijanje preduzetničke djelatnosti nego od onih koji su naveli neke druge razloge.

U prilog ovoj konstataciji su i podaci koji nam govore da ispitanici koji imaju završenu višu školu ili fakultet (62%) u mnogo većem broju ističu *iskorišćavanje vlastitih sposobnosti* kao razlog osnivanja sopstvenog preduzeća, nego oni sa srednjom školom (31,8%) (tabela br. 12 u prilogu). Ova razlika se pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$. Takođe je važno naglasiti da ovaj motiv znatno češće navode preduzetnici koji posluju u malim i srednjim preduzećima u odnosu na one koji zapošljavaju ispod deset

radnika, s tim što se statistička značajnost ovdje pokazala na nivou $p < 0,05$ (tabela br. 13 u prilogu).

Preduzetnici koje smo anketirali u 23,4% slučajeva su *iskorišćavanje vlastitih sposobnosti* istakli kao prvi razlog za otpočinjanje preduzetničke djelatnosti, što je znatno manje u odnosu na one koji su naveli ekonomsku nužnost (46,1%). Ovo još jednom ukazuje na nedostatke koji karakterišu grupaciju preduzetnika u Crnoj Gori. Ovi podaci dobijaju na značaju ako ih još jednom poredimo sa podacima iz Srbije početkom devedesetih godina. U uslovima sveopšte društvene krize, broj preduzetnika koji je osnovao firmu radi *boljeg korišćenja vlastitih sposobnosti* je dva i po puta veći (58%) (Bolčić, 1994: 125) nego u Crnoj Gori. Takođe, slične podatke su dobili Pušić i saradnici u istraživanju koje je 2002. godine sprovedeno u Novom Sadu (54,4% je samostalnost u radu i korišćenje vlastitih sposobnosti istaklo kao primarni razlog osnivanja privatne firme). Donekle ipak može da ohrabri podatak da je jedan značajan broj ispitanika *iskorišćavanje vlastitih sposobnosti* naveo kao drugi (20,1%), odnosno treći razlog (18,1%) za pokretanje biznisa.

Bolju zaradu kao prvi razlog za osnivanje sopstvene firme istakao je svaki peti ispitanik. Posebno treba naglasiti da je ukupno gledano najveći procenat preduzetnika (73,5%) ovaj motiv istakao kao jedan od tri razloga za osnivanje preduzeća. Kad je u pitanju ovaj motiv, ne postoji veće odstupanje između pojedinih nezavisnih varijabli, bilo da se radi o polu, obrazovanju, veličini preduzeća i sl. (statistički značajna razlika se nije pojavila ni kod jedne kategorije). Prema tome, bolju zaradu velika većina ispitanika je isticala bilo kao prvi, drugi ili treći razlog, bez obzira na socio-demografske i socio-profesionalne osobnosti, a takođe ni nivo izraženosti preduzetničkih osobina nije uticao u značajnijoj mjeri. Možemo zaključiti da je utilitarni momenat vrlo izražen kod ispitivanih preduzetnika, jer ga je skoro tri četvrtine ispitanika istaklo bilo kao prvi, drugi ili treći razlog za otpočinjanje biznisa, a svega 26,5% njih bolju zaradu nije navelo kao jedan od motiva za ulazak u privatni biznis. Razloge možemo tražiti u društvenim okolnostima gdje su državna preduzeća jako loše poslovala, odnosno nijesu obezbjeđivala minimum egzistencije, tako da su preduzetnici procijenili da će na ovaj način bolje zarađivati i omogućiti bolju egzistenciju sebi i svojoj porodici.

Ako pođemo od Maslovljeve teorije potreba, egzistencijalna ugroženost ne dopušta aktiviranje nikakvih potreba višeg reda: temelj motivacije u tom segmentu moraju biti zarade i socio-ekonomska sigurnost. Ukratko, riječ je o „filosofiji“ po kojoj je novčana

motivacija primarna, ako ne i jedina motivacija svakog pojedinca. Ona zanemaruje unutrašnje faktore, ako ih već i direktno ne poriče.

Kako smo već istakli u prethodnom dijelu teksta, brojni su razlozi koji su doprinijeli da ljudi koji su živjeli na ovom prostoru nemaju u nekoj značajnijoj mjeri sačuvanu uštedevinu za pokretanje biznisa. Tako, ne treba da iznenađuje svega 5,6% ispitanika koji su *posjedovanje kapitala koji se tako najbolje može iskoristiti* naveli kao prvi razlog za osnivanje preduzeća. Ovdje imamo podudaranje sa rezultatima do kojih je došao profesor Bolčić u svom istraživanju. Broj ispitanika koji je u Srbiji ovaj motiv naveo kao primaran je za nijansu veći i iznosi 7% (Bolčić, 1994: 125). Međutim, zanimljivo je da procenat ispitanika koji imaju više od dvadeset godina preduzetničkog iskustva gotovo četiri puta češće ističe *iskorišćavanje kapitala* kao jedan od razloga za zasnivanje firme, nego što je to slučaj sa ispitanicima koji imaju manje od dvadeset godina iskustva u preduzetničkom biznisu (tabela br. 14 u prilogu). Iz ovoga možemo zaključiti da preduzetnici koji su svoj biznis započeli još u eposi socijalizma u znatno većem broju posjeduju kapital, nego oni koji su ga zasnovali kasnije.

Takođe, ni *nastavljanje porodične tradicije* nijesmo mogli očekivati kao motiv koji će u većoj mjeri biti izražen kod naših ispitanika. Nerazvijenost naše preduzetničke tradicije u najvećoj mjeri je usloвила da preduzetnici u Crnoj Gori ovo istaknu kao prvi razlog u svega 3,9% slučajeva.

Da bismo što potpunije sagledali motive kojima se rukovode preduzetnici u Crnoj Gori pokušali smo utvrditi dugoročne ciljeve za koje se opredjeljuju u svom poslu. Ciljevi koje su preduzetnici bili u mogućnosti da izdvoje kao najznačajnije u obavljanju preduzetničke djelatnosti su sledeći: oni koji odražavaju istinsku preduzetničku opredijeljenost (*biti bolji od drugih, razvijati vlastite sposobnosti i ideje, povećati veličinu firme, nastupiti na inostranom tržištu, stvoriti čuvenu firmu*), *sticanje profita* bi takođe mogli svrstati u „preduzetnički motiv“ iako bi se moglo dovesti u vezu sa ciljevima kao što su *zarađivati za udoban život i posjedovanje novca i drugih vrijednih stvari*, koji nemaju preduzetnički karakter.

Tabela br. 36: Koji je osnovni cilj kojem težite Vi kao preduzetnik?

MOGUĆI CILJEVI	Frekvencija odgovora	Procenat
Biti bolji od drugih	20	6,4%
Razvijati vlastite sposobnosti i ideje	56	17,9%
Sticanje moći i uticajnog mjesta u društvu	14	4,5%
Povećati veličinu firme	23	7,3%
Nastupiti na inostranom tržištu	4	1,3%
Stvoriti čuvenu firmu	23	7,3%
Sticati profit	50	16,0%
Zarađivati za udoban život	110	35,1%
Posjedovanje novca i drugih vrijednih stvari	6	1,9%
Nema odgovora	7	2,2%
Ukupno	313	100,0%

Brojni autori ističu da se na osnovu vrste ciljeva koje preferiraju preduzetnici, u značajnoj mjeri može utvrditi i njihova preduzetnička sklonost. Novija istraživanja potvrđuju Šumpeterovo stanovište da preduzetnici ne moraju biti motivisani razlozima materijalne prirode. Hamilton (2000) je otkrio da je u SAD srednja zarada preduzetnika poslije deset godina u biznisu za 35% manja od alternativne plate u nekom plaćenom poslu u istom trajanju. Hamiltonovo korišćenje modela samoselekcije pokazuje da radnici niže sposobnosti ne postaju preduzetnici. Rezultati su pokazali da će radnici sa više sposobnosti vjerovatnije ući u šemu samozaposlenja. Mosković i Vising-Jorgensen (2002), kao i Kerins i dr. (2004) su utvrdili da se preduzetnici odriču finansijske dobiti da bi se uključili u preduzetništvo. Amit i dr. (2001) su upoređivali kanadske preduzetnike sa višim menadžerima koji su odlučili da ne osnivaju preduzeća u sektoru visoke tehnologije. Oni su otkrili da je za preduzetnike u njihovoj odluci da osnuju novo preduzeće, postizanje bogatstva značajno manje bitna dimenzija u odnosu na ostale dimenzije (vizija, stabilnost, moć, način života, liderstvo, inovacija, nezavisnost, ego, doprinos, izazov). Istraživanja koja su sprovodili De Bono (1986), Griffin i Ebert (1996) takođe sugerišu da je primarni cilj većine uspješnih preduzetnika razvijanje vlastitih ideja, samodokazivanje, nastojanje da se bude bolji od drugih, odnosno ostvarivanje nematerijalnih, a ne materijalnih dobara. Vodeće objašnjenje za ove rezultate bazirano je na nenovčanim dobrobitima od preduzetničke aktivnosti.

Broj preduzetnika koji je u našem istraživanju *razvijanje vlastitih sposobnosti* istakao kao primarni cilj je 17,9%, sto je mnogo više nego u istraživanju koje je profesor

Bolčić sproveo u Srbiji 1992. godine (9,7%), ali i znatno manje nego u istraživanju istog autora iz 2006. godine (25,1%). Međutim, ako sumiramo sve one ispitanike koji su se opredijelili za neki od ciljeva koji primarno izražavaju preduzetničku usmjerenost onda taj broj iznosi 40,2%, što je ipak puno manje nego u već pomenutom Bolčićevom istraživanju za Srbiju iz 1992. godine, u kojem ovu grupu ciljeva preferira dvije trećine ispitanih (Bolčić, 1994: 129). Nije zanemarljiv ni broj onih preduzetnika koji su *sticanje profita* istakli kao primarni cilj (16%), mada ostaje nedoumica kako ga treba tretirati. Iako se radi isključivo o materijalnom dobru, neki autori (Bolčić, 2008) ga posmatraju kao dominantno „preduzetnički“ cilj. On se tako može tretirati ukoliko je ostvarivanje profita usmjereno na finansijski rast i obezbjeđivanje resursa potrebnih za postizanje drugih ciljeva firme. Samo stalnim postizanjem profitnih ciljeva mogu se ostvariti drugi ciljevi organizacije kao što je rast firme i obuka i razvoj sposobnosti ljudi koji rade u firmi.

Zarađivanje za udoban život i posjedovanje novca i drugih vrijednih stvari predstavljaju isključivo materijalne, odnosno „nepreduzetničke“ ciljeve kojima preduzetnici teže u svom dugoročnom poslovnom usmjerenju. Preduzetnici koje smo anketirali u našem istraživanju u 37% slučajeva su istakli da primarno teže ostvarivanju upravo ovakvih ciljeva. S obzirom da su u 73,5% slučajeva ispitanici kao jedan od tri motiva za ulazak u preduzetništvo naveli *očekivanje da će tako bolje zarađivati*, onda ne treba da iznenađuje što su *zarađivanje za udoban život* u ovako velikom broju istakli kao trajni cilj poslovanja. Promjene koje su se desile u postsocijalizmu, promovisanje „luksuznog života“ (što nije bilo karakteristično za socijalizam), kao i oskudica koja je karakterisala devedesete, vjerovatno su uticali na ovakav izbor ciljeva.

Da se izraženost preduzetničkih atributa povećava sa veličinom firme, potvrdilo se i u ovom slučaju. Preduzetnici koji su vlasnici i/ili rukovode firmom sa više od deset zaposlenih u znatno većem procentu ističu „preduzetničke ciljeve“ (53,2%), nego oni koji imaju manje od deset zaposlenih (37,1%). Prethodna konstatacija se potvrđuje i ako analiziramo izbor „nepreduzetničkih“ ciljeva. *Zarađivati za udoban život* je kao primarni cilj navelo 41,9% vlasnika i/ili rukovodilaca mikro preduzeća, naspram 19% preduzetnika iz malih i srednjih preduzeća. Statistička značajnost se pokazala na nivou $p < 0,05$ (tabela br. 15 u prilogu), čime se potvrdila naša peta hipoteza.

Preduzetničko iskustvo se, takođe, pokazalo kao faktor koji u značajnoj mjeri utiče na razvoj preduzetničkih potencijala. Ispitanici koji imaju preko dvadeset godina preduzetničkog iskustva su u 42,9% slučajeva *razvijanje vlastitih sposobnosti i ideja* naveli kao osnovni poslovni cilj, dok se za njega opredijelilo svega 13,7% onih koji imaju manje od deset godina iskustva. Nasuprot tome, ispitanici čije preduzetničko iskustvo ne prelazi deset godina su *zaradivanje za udoban život* istakli u 35,6% slučajeva, dok je taj procenat kod onih koji imaju preko dvadeset godina iskustva u preduzetništvu 9,5%. Statistička značajnost se i ovdje pokazala na nivou $p < 0,05$ (tabela br. 16 u prilogu).

Tabela br. 37: Zašto preduzetnici osnivaju preduzeća?

ODGOVOR	Veoma važno (%)
Korišćenje sopstvenih vještina i sposobnosti	56%
Sticanje kontrole nad sopstvenim životom	52%
Formirano je za porodicu	52%
Volim izazov	49%
Da bih živio gdje i kako ja hoću	32%
Sticanje poštovanja i priznavanja	19%
Da bih zaradio puno para	19%
Da bih ispunio tuđa očekivanja	8%
To je bila najbolja moguća alternativa	7%

Izvor: Griffin, R., Ebert, R. (1996): Business, Prentice Hall, Englewood Clifles, str. 227.

Da bismo što potpunije sagledali poslovne ciljeve naših preduzetnika, poredili smo ih sa ciljevima za koje se dominantno opredjeljuju preduzetnici u drugim zemljama. U Srbiji je 2006. godine bilo 28.4% ispitanika koji su „nepreduzetnički cilj“ istakli kao svoj primarni (Bolčić, 2008: 90). Interesantno je vidjeti za koje ciljeve se opredjeljuju preduzetnici u razvijenim zemljama, zemljama sa dužom preduzetničkom tradicijom. Tabela br. 37 prikazuje rezultate studije koju je vodilo američko udruženje nezavisnih preduzeća (*National Federation of Independant Business*). Anketirani su bili pitani zašto su krenuli u formiranje sopstvenog preduzeća. U tabeli su prikazani procenti onih koji su na odgovarajuće pitanje odgovorili sa „veoma važno“. Kao što vidimo, anketirane preduzetnike u najvećem broju slučajeva karakteriše želja za realizacijom sopstvenih ideja kroz korišćenje vještina i sposobnosti. Drugi razlog koji se uočava je želja za nezavisnošću, dok je na trećem mjestu želja da se obezbijedi porodica. Izazov kao cilj je, takođe, visoko pozicioniran. Bogatstvo kao razlog za osnivanje novog preduzeća učestvuje samo sa 19%.

Životni ciljevi pojedinaca su veoma bitan indikator koji ukazuje na preduzetnički potencijal. Nastojanje da se razviju vlastite ideje, stvori čuveno ime i drugi nematerijalni ciljevi ukazuju na preduzetnički potencijal pojedinaca. S obzirom da istraživanja ovog tipa nijesu ranije rađena u Crnoj Gori, nijesmo u mogućnosti utvrditi da li je došlo do bilo kakvih promjena u usmjerenosti preduzetnika u odnosu na neke ranije periode. Tako nam ostaje da dobijene podatke upoređujemo kako sa državama u regionu koje se nalaze u sličnim društvenim okolnostima kao i naše društvo, tako i sa razvijenim zapadnim zemljama. Kako istraživanja pokazuju, naši preduzetnici u izraženosti preduzetničkih sklonosti ne zaostaju samo za preduzetnicima u razvijenim zemljama (SAD), nego i za preduzetnicima u regionu (Srbija).

Da bi smo što potpunije sagledali preduzetnički potencijal naših ispitanika i izraženost njihove preduzetničke usmjerenosti postavili smo im pitanje u kome su mogli da biraju neku od ponuđenih mogućnosti, od kojih je jedna bila i *pokretanje sopstvenog biznisa*.

Tabela br. 38: Koju biste od ponuđenih mogućnosti najradije izabrali?

PONUĐENE MOGUĆNOSTI	Frekvencije odgovora	Procenat
Pokretanje sopstvenog biznisa	167	53,5%
Posao u drzavnoj firmi	26	8,3%
Posao u domacoj privatnoj firmi	20	6,4%
Posao u stranoj kompaniji u Crnoj Gori	53	17,0%
Posao u stranoj kompaniji u inostranstvu	47	14,7%
Ukupno	313	100,0%

Rezultati prikazani u tabeli br. 38 pokazuju nam da gotovo polovina preduzetnika u našem istraživanju (46,3%), kad bi bili u mogućnosti da biraju, ne bi izabrali pokretanje sopstvenog biznisa. I na osnovu ovog podatka možemo zaključiti da je značajan broj naših ispitanika iz egzistencijalne nužde ušao u preduzetnički biznis, a ne iz želje da razvija svoje preduzetničke sklonosti. Prema tome, skoro polovinu preduzetnika pokreću stimulansi, odnosno spoljašnji faktori podsticaja, a ne motivi, tj. unutrašnji faktori. Motivi, kao unutrašnji faktori, su tijesno povezani sa vrijednostima i sistemom vrijednosti. Polazeći od ove činjenice, vidimo da značajan broj preduzetnika u Crnoj Gori pokretanje vlastitog biznisa tretira kao prinudnu djelatnost. Pokretanje preduzeća iz ovog razloga je (u prosjeku) rizičnije u poređenju sa drugim slučajevima, jer je često povezano sa inferiornom vrstom motivacije (samo faktor pritiska, situacija poslednjeg rješenja, a ne iz du-

bokog unutrašnjeg poriva, što je u mnogim slučajevima nedovoljno za uspjeh). Od ove grupacije preduzetnika teško možemo očekivati da budu akteri koji će u većoj mjeri biti spremni da usavršavaju sebe kao preduzetnike, a samim tim neće biti u stanju da u značajnijem stepenu doprinesu razvoju preduzetničke djelatnosti.

Navedene konstatacije nam potkrepljuju i rezultati prikazani u tabeli br. 39. Preduzetnici koji preferiraju pokretanje sopstvenog biznisa u značajno većem procentu imaju izraženiju većinu preduzetničkih osobina u odnosu na one koji bi birali neku drugu od ponuđenih mogućnosti. Od sedam osobina čiji smo nivo izraženosti mjerili kod naših ispitanika, čak pet (*potreba za nezavisnošću, sklonost riziku, unutrašnji lokus kontrole, samopouzdanje, tolerancija na neizvjesnost*) je u većoj mjeri izraženo kod preduzetnika koji bi prije izabrali pokretanje vlastitog posla od bilo koje druge ponuđene mogućnosti. Ta razlika se u nivou isticanja kod *unutrašnjeg lokusa kontrole* i *samopouzdanja* pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$, dok je kod *potrebe za nezavisnošću, sklonosti riziku* i *toleranciji na neizvjesnost* ona bila $p < 0,05$. Samo se u nivou izraženosti *motiva postignuća* i *inovativnosti* nije pojavila statistički značajna razlika između preduzetnika koji bi prije birali pokretanje sopstvenog biznisa u odnosu na ostale mogućnosti.

Tabela br. 39: Nivoi izraženosti preduzetničkih osobina kod ispitanika koji bi da mogu da biraju izabrali pokretanje sopstvenog biznisa.

PREDUZETNIČKE OSOBINE	Nivo izraženosti preduzetničkih osobina	Pokretanje sopstvenog biznisa	Ostale mogućnosti	
Motiv postignuća	Viši	41,9%	33,5%	p=0,465
	Niži	29,9%	32,9	
Potreba za nezavisnošću	Viši	32,9%	21,9%	p=0,041
	Niži	27,5%	35,4%	
Inovativnost	Viši	36,5%	32,8%	p=0,833
	Niži	32,3%	38,6%	
Sklonost riziku	Viši	38,9%	22,9%	p=0,015
	Niži	25,7%	45,1%	
Unutrašnji lokus kontrole	Viši	41,9%	18,1%	p=0,000
	Niži	22,2%	39,7%	
Samopouzdanje	Viši	43,4%	24,7%	p=0,001
	Niži	24,7%	42,9%	
Tolerancija na neizvjesnost	Viši	42,8%	25,8%	p=0,020
	Niži	21,7%	38,9%	

9.7. Percepcija preduzetnika i preduzetništva

Svaka detaljnija sociološka analiza postsocijalističkih društava uzima u obzir načine formiranja novih grupacija, njihova svojstva i uloge u postsocijalističkoj transformaciji. Uz pomoć saznanja o njihovom profilu nastoje se uočiti osobene društvene prilike u kojima one nastaju i funkcionišu. Za sada, o preduzetnicima kod nas ne postoje neka cjelovitija istraživanja, pogotovu ona koja se tiču njihovog profila i karakteristika. U društvu postoje različita shvatanja o njima, od krajnje pozitivnih do krajnje negativnih. Ovom prilikom ćemo nastojati da utvrdimo kako sami preduzetnici procjenjuju svoje osobine i kojim faktorima pridaju poseban značaj u postizanje poslovnog uspjeha. Karakterne osobine privatnih preduzetnika ne mogu se posmatrati izvan društvenog konteksta u kome oni djeluju.

Tabela br. 40: Ko sve može biti nazvan preduzetnikom?

MODALITETI ODGOVORA	Frekvencija odgovora	Procenat
Sposobne i snalažljive osobe	47	15%
Obrazovane i pametne osobe koje posluju u skladu sa zakonom	35	11,2%
Osobe koje uspješno posluju	34	10,9%
Osobe koje imaju kapital i stiču profit	31	9,9%
Kreativne i hrabre osobe spremne na rizik	31	9,9%
Radne i uporne osobe	34	10,9%
Osobe koje su vlasnici i rukovodioci firmi, i zapošljavaju radnike	33	10,5%
Bez odgovora	109	34,8%
Ostalo	27	8,6%

U tabeli br. 40 prikazana je distribucija odgovora na pitanje: „Po Vama, ko može biti nazvan preduzetnikom”? S obzirom da se radilo o otvorenom pitanju ispitanici su imali mogućnost da slobodno formulišu odgovore koje smo kasnije kategorizovali. Kako je ovakvo pitanje zahtijevalo dodatno promišljanje očekivali smo da značajan broj ispitanika na njega neće odgovoriti. Naše očekivanje se ostvarilo, više od jedne trećine ispitanika nije dalo odgovor na ovo pitanje.

U startu možemo primijetiti veliku razuđenost odgovora koje su dali naši ispitanici. Kao što vidimo u tabeli br. 38, svi dobijeni odgovori su svrstani u osam kategorija, a da se pri tom nijedna kategorija nije značajnije izdvojila po brojnosti. Evidentno je da

sami preduzetnici dosta šaroliko određuju osnovna preduzetnička svojstva. Razloge svakako treba tržiti u činjenici da preduzetnici čine grupaciju koja je nova, koja je značajnije počela da se razvija tek u postsocijalističkom periodu, pa prema tome još uvijek nemamo precizno definisane osobenosti koje bi ih odredile. Takođe, heterogenost ove grupacije u velikoj mjeri je doprinijela ovakvoj izdiferenciranosti njihovih gledišta.

Međutim, kada grupišemo pojedine kategorije, primjećujemo da je najveći broj naših ispitanika odlučio da preduzetnike odredi prema ličnim osobinama i kvalitetima (46%). Ako dobijene rezultate uporedimo sa onim iz istraživanja profesora Bolčića u Srbiji, primijetićemo sličnu percepciju ispitanika (u istraživanju iz 1992. godine 42,1% ispitanika posmatralo je preduzetnike kao osobe sa izvjesnim ličnim osobinama, dok je taj procenat u istraživanju iz 2006. nešto veći i iznosi 48,4%). Od osobina koje su isticanе, ni za jednu ne možemo reći da je u nekoj većoj mjeri preovlađujuća. U odnosu na druge osobine nešto veći procenat ispitanika je istakao da su preduzetnici *sposobne i snalažljive osobe* (15%). Sposobnost i snalažljivost se mogu posmatrati kako u pozitivnom, tako i u negativnom kontekstu. Ove osobine su pozitivne u smislu snalaženja na tržištu i iskorišćavanja poslovnih prilika, dok bi se negativnim smatrale pri poslovanju u sferi sive ekonomije, izbjegavanju plaćanja poreza i sl. Upravo su devedesete godine bile karakteristične po takvom ponašanju „preduzetnika“, što je i uslovalo da se za sam naziv vezuje negativno značenje. Ovaj podatak doživljavamo i kao svojevrsno upozorenje na postojanje nesređenih privrednih odnosa na trusnom privrednom području svojstvenom zemlji u razvoju. Naravno, ova osobina može biti jako korisna i preduzetniku koji razvija privredni biznis u nekom od stabilnijih ekonomskih sistema, ako se pod njom podrazumijeva društveno prihvatljivo djelovanje. Različita socio-demografska ili socio-profesionalna obilježja nijesu u značajnijem stepenu uslovala isticanje ove osobine kod preduzetnika. *Obrazovane i pametne osobe koje posluju u skladu sa zakonom* je osobina koju je navelo 11,2% ispitanika. Obrazovanje jeste vrlo bitan faktor uspjehnog poslovanja, ali kao što vidimo iz rezultata našeg istraživanja, većinu preduzetnika ne bi mogli tako okarakterisati. Očekivali smo da će ovu osobinu posebno isticati ispitanici sa višim obrazovanjem, međutim nivo obrazovanja nije uslovio statistički značajnu razliku u odgovorima. Ta razlika ($p < 0,05$) se pokazala između preduzetnika koji su vlasnici i/ili rukovode malim i srednjim preduzećima u odnosu na one u mikro firmama. Preduzetnici u preduzećima koja broje iznad deset zaposlenih su u

značajno većem procentu isticali ovu osobinu, što se moglo i očekivati jer u većim firmama, koje su istovremeno i kompleksnije, upravo ovi faktori u većem stepenu dolaze do izražaja, nego što je to slučaj kod manjih firmi (tabela br. 19 u prilogu). Da su preduzetnici osobe koje se najbolje mogu okarakterisati kao *radne i uporne* smatra 10,9% ispitanika. Ako uzmemo u obzir da preko 60% ispitanika dnevno radi više od osam sati (tabela br. 20 u prilogu), onda je sasvim razumljivo naglašavanje ove osobine kao posebne. Ni po isticanju ove osobine nije se javila statistički značajna razlika između pojedinih socio-demografskih ili socio-profesionalnih kategorija. *Kreativnost, hrabrost i spremnost na rizik* su osobine koje, od svih navedenih, u najvećem stepenu ukazuju na preduzetničku usmjerenost. Gotovo da nema stručnog teksta u kome se analiziraju preduzetnici, a da nijesu navedene ove osobine. To se pokazalo i u našem istraživanju, kategorije ispitanika za koje smo utvrdili da u većem stepenu posjeduju attribute značajne za uspjeh u preduzetničkom poslu (obrazovanje i preduzetničko iskustvo) u znatno većem broju ističu *kreativnost, hrabrost i spremnost na rizik* kao osnovne preduzetničke osobine. Takođe, jedino se kod isticanja ove osobine pokazala statistički značajna razlika između ispitanika koji imaju viši, odnosno niži nivo izraženosti preduzetničkih osobina (lokus kontrole, inovativnost, tolerancija na neizvjesnost), što još jednom potvrđuje da se radi o osobini koja u najvećoj mjeri ukazuje na preduzetničku sklonost.

Skoro trećina odgovora u našem istraživanju (31,5%) se odnosi na određenja preduzetnika u kojima se navode njihove lične karakteristike, a njihova procentualna zastupljenost je gotovo identična kod svih kategorija koje spadaju u ovu grupu. Tako 10,5% ispitanika preduzetnike vide kao *osobe koje su vlasnici i rukovodioci firmi i zapošljavaju radnike*. Ovo određenje je u istraživanjima u Srbiji 1992. i 2006. bilo drugo dominantno određenje (njega je u Srbiji 1992. navelo 39,6%, a 2006. 27,7% anketiranih). Posmatranje preduzetnika na ovaj način objektivno odražava stvarnu situaciju u Crnoj Gori, jer najveći broj njih su vlasnici i upravljači mikro firmi u kojima radi manje od deset radnika. Tačnije, većinom su u pitanju radnje koje zapošljavaju svega nekoliko radnika u kojima je vlasnik istovremeno i upravljač i rukovodilac, odnosno objedinjuje sve tri funkcije koje postoje u razvijenim firmama: vlasnik kapitala, preduzetnik i menadžer. Ovakva neizdiferenciranost poslova odlika je upravo društava koja se nalaze na početku preduzetničkog razvoja, kakvo je i crnogorsko. Ispitanici koji imaju viši nivo obrazovanja znatno manje su isticali ovu osobinu od onih koji imaju srednju stručnu

spremu. Razlika se ovdje pokazala na nivou statističke značajnosti $p < 0,05$ (tabela br. 21 u prilogu). Da su preduzetnici primarno *osobe koje uspješno posluju* smatra 10,9% ispitanika. Uspjeh u poslu je u velikoj mjeri odraz preduzetničkih sposobnosti. Međutim, ovakvo određenje ne može u potpunosti obuhvatiti preduzetnike u našem društvu, pogotovo ne one u prvoj polovini devedesetih godina kada je značajan broj njih uspješno poslovaio, ne zahvaljujući preduzetničkim vještinama, već raznim zakulisnim radnjama polulegalnog ili ilegalnog karaktera. To nam potvrđuje i podatak da je 35,5% ispitanika nedvosmisleno istaklo da su poslovali u sferi sive ekonomije (tabela br. 22 u prilogu). *Posjedovanje kapitala i sticanje profita* je kao određujuću osobinu preduzetnika istaklo 9,9% ispitanika. Teorije koje se odnose na preduzetništvo uglavnom preduzetnike vide kao pojedince koji su sposobni da uvode novine, koji iniciraju i donose promjene, dok su profit i kapital sekundarne pojave koje nastaju upravo kao rezultat inovacije. Međutim, u našem društvu veoma često je najupečatljivija karakteristika preduzetnika kapital koji posjeduju, a ne njegove preduzetničke sposobnosti i inovacije koje uvodi.

“Koja je najvažnija lična osobina preduzetnika”? - je pitanje postavljeno s ciljem da se ustanovi, koje individualne osobine, prema mišljenju preduzetnika, utiču na uspješno bavljenje ovom vrstom biznisa. Navedene osobine (*poštenje, snalažljivost, upornost, spremnost na rizik, kreativnost, društvenost, samopouzdanje, odlučnost, nezavisnost, radinost, beskompromisnost*) pružaju mogućnost da se izgradi predstava o dominantnim tipovima preduzetnika na osnovu preovlađujućih ličnih osobina. Značajno je bilo ustanoviti koju sopstvenu crtu ličnosti smatraju dominantnom i da li se može uočiti razlika u predstavama o sebi i drugima.

Tabela br. 41: Koje su, po Vama, poželjne osobine preduzetnika?

OSOBINE PREDUZETNIKA	Frekvencije odgovora	Procenat
Snalažljivost	132	42,2%
Upornost	114	36,5%
Kreativnost	74	23,7%
Odlučnost	71	22,7%
Poštenje	68	21,7%
Spremnost na rizik	58	18,6%
Samopouzdanje	52	16,6%
Lukavost	18	5,8%
Nezavisnost	17	5,4%
Društvenost	6	1,9%

Tabela br. 42: Koje dvije osobine Vas najbolje odslikavaju?

OSObine	Frekvencije odgovora	Procenat
Radan	174	55,6%
Uporan	118	37,7%
Kreativan	74	23,6%
Snalazljiv	65	20,8%
Imam samopouzdanje	47	15,0%
Komunikativan	44	14,1%
Spreman na rizik	34	10,8%
Imam dobre nerve	29	9,2%
Druželjubitiv	26	8,3%
Beskompromisan	7	2,2%

Kao i kod pitanja gdje su sami formulisali odgovore, naši ispitanici su i kod ovog pitanja u najvećem broju istakli *snalažljivost* kao poželjnu osobinu preduzetnika. Snalažljivost se, kako smo već istakli, može posmatrati u pozitivnom i negativnom kontekstu. Težnja i trud da se ostvari poslovni uspjeh na razne načine, koristeći se pri tom sredstvima i postupcima koji ne izlaze iz okvira koje propisuju pravne norme, svakako predstavlja poželjnu osobinu preduzetnika. Međutim, razni oblici „snalažljivosti“ preduzetnika, koji su karakteristični za ovo područje, izlaze izvan granica legalnog poslovanja. To profesor Bolčić naziva „mešetarskim“ preduzetništvom koje u velikoj mjeri odstupa od modernog preduzetničkog djelovanja, jer se uče da budu „snalažljivi“ u izvrđavanju propisa ali ne i u poslovnoj kreativnosti. Umjesto institucionalizacije inovativnog ponašanja dolazi do svojevrsne deformacije preduzetničkih inicijativa u vidu raznih oblika nedozvoljenog preduzetničkog ponašanja. Ovaj fenomen se ispoljava kroz raznovrsne oblike inovacije u svrhu zloupotrebe disfunkcionalnih institucionalnih aranžmana. Rezultat takvih inicijativa je sticanje profita po raznim osnovama, što je sa društvene tačke gledišta neprihvatljivo. Može se konstatovati da je ovakvo „snalaženje“ uglavnom prisutno u formi korupcije, ilegalnog preliivanja resursa, transakcija u ilegalnim zonama privređivanja i dr.

Zanimljiva empirijska ilustracija različite evolucije preduzetničke aktivnosti u postsocijalističkim zemljama je i poređenje dinamike profitnih stopa. Profiti su u početnim etapama transformacije bili veoma visoki u svim postsocijalističkim privredama, jer je bilo veoma mnogo nepopunjenih tržišnih niša. Sva nova preduzeća su mogla lako da realizuju svoje robe i usluge, ostvarujući na taj način visoke profite. Kretanje visine

profita se u kasnijim fazama transformacije razlikuje u uspješnim i manje uspješnim postsocijalističkim privredama, gdje se Poljska i Rusija mogu uzeti kao najbolji primjer. U Poljskoj su uspješno razvijene institucije tržišne privrede koje su dovele do značajnog povećanja konkurencije i stalnog opadanja profita. U Rusiji nedostatak vladavine prava u prvoj dekadi transformacije i nedovoljno razvijene tržišne norme ponašanja otvorile su široke mogućnosti za „snalaženje“, što je imalo za posledicu da i nakon nekoliko godina od početka transformacijskih procesa profitne stope nijesu značajnije opale (McMillan, Woodrof, 2002).

Analizirajući tabele br. 41 i br. 42, primjećujemo da je znatno veći broj ispitanika *snalažljivost* istakao kao poželjnu osobinu preduzetnika (42,2%), nego što su to navli kao jednu od dvije sopstvene osobine (20,8%). Od socio-demografskih osobina obrazovanje se jedino pokazalo kao varijabla koja diferencira ispitanike po pitanju isticanja ove osobine. Ispitanici sa srednjom stručnom spremom su znatno učestalije navodili *snalažljivost* kao poželjnu osobinu preduzetnika, a isto tako i kao svoju ličnu osobinu, nego ispitanici koji su završili višu školu ili fakultet. Očigledno obrazovaniji ispitanici *snalažljivost* ne vide tako često kao poželjnu osobinu, odnosno, ne smatraju je osobinom koja može u dužem vremenskom periodu dovesti do razvoja preduzetničke djelatnosti.

Upoređujući rezultate do kojih smo došli sa rezultatima u drugim sredinama, primjećujemo da je u istraživanju koje su sprovedi profesor Pušić i saradnici (2002) u Novom Sadu *snalažljivost*, takođe, isticana kao najpoželjnija osobina preduzetnika (28,83%), dok je u istraživanjima profesora Bolčića za Srbiju (1992 i 2006) bila tek na petom mjestu po učestalosti javljanja sa 7,5%, odnosno 4,3%.

Upornost je osobina koju su ispitanici poslije *snalažljivosti* najčešće navodili kao poželjnu osobinu preduzetnika (36,5%). Međutim, za razliku od *snalažljivosti*, oni su *upornost* u skoro istom procentu navodili i kao svoju ličnu osobinu (37,7%). *Upornost* bi mogli okarakterisati kao univerzalnu preduzetničku osobinu, bez obzira na vrstu djelatnosti i društvene okolnosti, koja im pomaže da istraju i prevaziđu početne neuspjehe koji nijesu rijetki. Da su naši ispitanici *upornost* dobro percipirali kao vlastitu osobinu pokazuje nam i podatak da je njih gotovo polovina (46%) u toku svog preduzetničkog iskustva najmanje jednom mijenjala postojeći biznis (tabela br. 23 u prilogu). Socio-demografske i socio-profesionalne osobenosti nijesu se pokazale kao faktor značajnije diferencijacije po ovom pitanju.

O značaju *upornosti* za preduzetničko ponašanje govori nam podatak da se ona i u drugim istraživanjima pokazala kao jedna od najčešće isticanih osobina preduzetnika, kako kao poželjna (Novi Sad, 2002: 28,8%; Srbija, 1992: 21%; Srbija, 2006: 27,7%), tako i kao sopstvena osobina (Novi Sad, 2002: 22,2%; Srbija, 1992: 19%).

U slobodno formulisanim odgovorima, ispitanici koji su preduzetnike opisivali kao *uporne*, obično su dodavali i atribut *radni*. Najveći procenat naših ispitanika sebe je upravo okarakterisao kao *radne*. Više od polovine preduzetnika (55,6%) je istaklo ovu osobinu kao onu koja ih najpotpunije odslikava. *Radinost* jeste osobina koja je neophodna, ne samo da bi preduzeće uspješno poslovalo, nego i da bi uopšte opstalo na tržištu, ali njeno isticanje u ovolikom procentu može biti i rezultat nastojanja da se vlastiti uspjeh prikaže isključivo kao rezultat rada i upornosti, a ne kao rezultat nekih drugih faktora koji nijesu u tom stepenu društveno poželjni. Preduzetnici u Srbiji su je takođe prepoznali kao najznačajniju svoju osobinu, kako u istraživanju iz 1992. (24,1%), tako i u istraživanju iz 2006. godine (22,7%).

Godine starosti, kao i godine preduzetničkog iskustva su se pokazale kao varijable koje u značajnoj mjeri utiču na isticanje ove osobine. Ispitanici koji imaju do trideset godina starosti i do četiri godine preduzetničkog iskustva u znatno manjem procentu su *radinost* prepoznavali kao ličnu osobinu od preduzetnika koji su stariji i koji imaju više iskustva u preduzetničkoj djelatnosti. Očigledno je da mlađi preduzetnici, koji imaju i manje iskustva, smatraju da su za uspjeh u preduzetničkom biznisu od većeg značaja neki drugi kvaliteti od *radinosti*. Naglašavanje ove osobine kod starijih ispitanika može biti i „ostatak” ranije formiranog socijalističkog obrasca vrednovanja koji je rad postavljao na pijedestal vrijednosti.

S obzirom da bi preduzetnik trebalo da bude nužno osoba koja nudi nova rješenja koja do tada nijesu postojala, onda je *kreativnost* osobina koja im je neophodna. Zahvaljujući Testu opštih preduzetničkih sklonosti, utvrdili smo da je kreativnost osobina koja je kod naših preduzetnika izražena u značajnoj mjeri. Takođe, i ovom prilikom veliki broj ispitanika je ovo prepoznao i kao poželjnu osobinu preduzetnika (23,7%) i kao svoju sopstvenu (23,6%). I ovoga puta se pokazalo da oni koji imaju veći nivo obrazovanja i dolaze iz preduzeća koja zapošljavaju veći broj radnika više ističu kreativnost, mada ne na nivou statistički značajne razlike.

Interesantno je da su kreativnost u znatno manjem procentu isticali preduzetnici i u Novom Sadu (poželjna osobina preduzetnika 7,8%, sopstvena osobina 11,39) i u Srbiji (sopstvena osobina 7,8% u istraživanju iz 1992., 2,6% u istraživanju iz 2006.).

Spremnost na rizik i *samopouzdanje* su osobine koje su visoko ocijenjene kao poželjne karakteristike preduzetnika u razvijenim privredama. Na osnovu Testa opštih preduzetničkih sklonosti uvidjeli smo da su ove osobine razvijene i kod naših preduzetnika. Iz toga razloga pomalo i iznenađuje da ih ispitanici u našem istraživanju nijesu u značajnijoj mjeri prepoznali, što kao poželjne osobine preduzetnika, što kao sopstvene. *Spremnost na rizik* se kao poželjna osobina preduzetnika po učestalosti javljanja nalazi tek na šestom (18,6%), a kao osobinu koju su kod sebe prepoznali, na sedmom mjestu (10,8%). Slično je i sa *samopouzdanjem*, koje se po nivou poželjnosti preduzetničke osobine nalazi na sedmom mjestu (16,6%), a po nivou prepoznavanja njene izraženosti kod samih preduzetnika na petom mjestu (15%). U novosadskom istraživanju *spremnost na rizik* se i kao poželjna (25,6%) i kao sopstvena osobina (16,1%) nalazi na drugom mjestu po isticanju, dok se u istraživanju iz 1992. godine, koje se odnosi na Srbiju, nalazi na četvrtom mjestu (10,5%), a u istraživanju iz 2006. na pretposljednem, devetom mjestu (4,8%). *Samopouzdanje* se po učestalosti javljanja u novosadskom i u istraživanju za Srbiju iz 1992. nalazi na četvrtom mjestu, dok je u istraživanju iz 2006. na sedmom mjestu.

Poštenje se kao poželjna osobina preduzetnika nalazi tek na petom mjestu, sa 21,7%. Ovo sa jedne strane iznenađuje, jer se poštenje visoko vrednuje u crnogorskoj nacionalnoj kulturi, u kojoj se još uvijek neke tradicionalne vrijednosti poput kredibiliteta, ličnog integriteta i morala kotiraju jako visoko na listi prioriternih. Međutim, erozija svih moralnih vrijednosti koja se desila na ovom području u postsocijalizmu, a koja se odrazila i na način poslovanja, vjerovatno je uticala da se poštenje u značajnijem procentu ne prepozna kao osobina koja bi bila poželjna za preduzetnički uspjeh. Ispitanici koji imaju preko četrdeset godina starosti znatno češće su ovu osobinu prepoznavali kao poželjnu, nego oni mlađi. Vjerovatan razlog je taj što je značajan broj njih svoje radne karijere započeo prije “devedesetih” kada su važila drugačija pravila i kada su vrednovane neke druge osobine kod ljudi.

Od osobina za koje se u ukupnom broju odgovora opredijelilo ispod 10% ispitanika, posebno je značajno ukazati na *nezavisnost*. *Nezavisnost* je osobina koja se vrlo

visoko kotira kao poželjna karakteristika preduzetnika u zemljama sa dugom preduzetničkom tradicijom, a takođe se i u stručnoj literaturi ocjenjuje kao veoma značajna. U velikom broju istraživanja se pominje kao primarni razlog za započinjanje sopstvenog biznisa (Blanchflower and Oswald, 2000, Hundley, 2001). Međutim, u našem istraživanju ona nije isticana u nekom većem procentu, svega 5,4% ispitanika je smatrao da bi je trebalo navesti kao jednu od dvije poželjne osobine preduzetnika.

U tabeli br. 43 prezentirali smo odgovore ispitanika na pitanje: „Koji faktori doprinose da neko bude uspješan poslovan čovjek”? Na osnovu odgovora dobijenih na ovo pitanje, vidimo percepciju preduzetnika o okolnostima koje u našem društvu doprinose stvaranju poslovno uspješnih ljudi. Naravno, pretpostavljamo da je njihovo iskustvo, kao poslovnih ljudi, u velikoj mjeri uticalo na njihove odgovore.

Tabela br. 43: Koliko, po Vama, zavisi da li će neko biti uspješan poslovan čovjek od:

MOGUĆI FAKTORI	Prvi faktor	Drugi faktor	Treći faktor	Ukupno
Stučna znanja	29,1%	8,6%	9,3%	47,9%
Kvalitet rukovođenja	15,7%	14,4%	11,5%	41,7%
Dosta predanog i napornog rada	17,3%	14,4%	16,3%	47,3%
Veze sa moćnim ljudima u vlasti	14,1%	8,3%	5,8%	28,1%
Znanje i zalaganje svih zaposlenih	7,7%	17,3%	14,4%	39,3%
Orginalnost poslovne ideje	6,1%	8,9%	8,9%	24%
Kapital sa kojim firma raspolaže	4,5%	10,9%	9,6%	24,9%
Sreća u poslu	3,5%	6,7%	6,1%	16,3%
Grana djelatnosti	2,9%	6,4%	6,7%	16%
Državnih propisa	0,3%	1%	1,3%	2,6%

Najviše anketiranih preduzetnika je *stručna znanja* istaklo kao primarni faktor (29,1%) koji utiče na poslovni uspjeh u Crnoj Gori, a takođe i u ukupnom skor (47,9%) navelo ih je najviše ispitanika. Ako tome dodamo da 41,7% *kvalitetno rukovođenje* vidi kao jedan od tri razloga koji najviše doprinosi ostvarivanju poslovnih ciljeva, onda možemo zaključiti da naši preduzetnici u najvećem broju slučajeva pozitivno ocjenjuju faktore poslovne uspješnosti ljudi u našem društvu. *Stručna znanja i kvalitetno rukovođenje* se dominantno navode i u društvima sa razvijenim privrednim sistemom i znatno dužom preduzetničkom tradicijom, jer je za razvoj preduzetništva veoma bitno da su ljudi koji osnivaju ili vode privatna preduzeća visokoobučeni i obrazovani, kako bi mogli da opstanu u sve zahtjevnijoj tržišnoj utakmici. Znanje u savremenim uslovima

predstavlja ključnu komparativnu prednost u odnosu na konkurenciju. Dobijeni odgovori pokazuju da i kod nas postoji potreba za afirmacijom *stručnog znanja i kvalitetnog rukovođenja*, što jeste odlika zdravog načina rezonovanja kada su konkurentski odnosi u pitanju. Takođe, i u Srbiji, u istraživanju iz 1992. godine, najviše ispitanika je *stručna znanja* (28,2%) istaklo kao osnovni faktor uspjeha poslovanja.

Socio-demografske i socio-profesionalne razlike nijesu došle do izražaja kod navođenja *stručnih znanja*, ali zato jesu kod *kvalitetnog rukovođenja*. Preduzetnici koji posluju u malim i srednjim firmama znatno učestalije se opredjeljuju za ovaj razlog nego oni koji su vlasnici i/ili rukovode mikro preduzećima. Ova razlika se pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$ (tabela br 24. u prilogu). Različita distribucija odgovora se u ovom slučaju mogla i očekivati, jer su veća preduzeća znatno zahtjevnija kada je u pitanju način upravljanja i rukovođenja.

Uz *stručna znanja i kvalitet rukovođenja* naši ispitanici su u najvećem procentu isticali i *predan i naporan rad* (47,3%). Dakle, naporan rad se ne smatra samo jednom od glavnih odlika anketiranih preduzetnika nego i kao faktor koji u velikoj mjeri doprinosi realizaciji njihovih poslovnih ciljeva. Posebno su ovaj faktor isticali preduzetnici koji imaju fakultetsko obrazovanje (61,6%). Znatno manje su ga navodili ispitanici sa srednjom stručnom spremom (39,9%), i to sa statistički značajnom razlikom $p < 0,01$ (tabela br 25. u prilogu). Možemo opravdano pretpostaviti da je razlog ovakve razlike u tome što je za sticanje fakultetske diplome i dodatnog obrazovanja uloženi rad faktor koji igra ključnu ulogu, pa je iz tog razloga više cijenjen upravo kod ove kategorije ispitanika.

Nakon navođenja ova tri faktora za koje smo saglasni da predstavljaju pozitivno viđenje razloga koji doprinose poslovnom uspjehu, slijedi isticanje *veza sa moćnim ljudima u vlasti* koji ne ukazuju na okolnosti koje bi okarakterisali kao povoljne. Ovaj razlog je kao primaran za ostvarivanje poslovnog uspjeha navelo 14,1% anketiranih preduzetnika. Budući da je poznato da ovo nije odlika demokratskih i transparentnih konkurentskih odnosa, već da se pojava ove vrste ipak smatra devijacijom socijalnog sistema, dobijeni podatak svojevrsno opisuje stanje aktuelnog društvenog sistema i ukazuje na problem sa kojim se treba suočiti jasnim i planskim radom na nivou institucija države. Po pitanju navođenja ovog faktora ne postoji statistički značajna razlika između pojedinih socio-demografskih i socio-profesionalnih kategorija.

Ostale faktore kao primarne je navelo ispod deset procenata ispitanih preduzetnika. Zanimljivo je da tek svaki četvrti ispitanik *originalnost poslovne ideje* vidi kao jedan od tri uzroka poslovnog uspjeha, dok ga kao osnovni izdvaja svega 6,1%. Uzmajući u obzir da najznačajniji teoretičari preduzetništva preduzetnika dominantno vide kao inovatora – osobu koja u poslovni svijet uvodi nove proizvodne kombinacije temeljene na novoj tehnologiji i novoj organizaciji, i čiji poslovni uspjeh isključivo zavisi od originalnosti poslovne ideje, onda se još jednom stiče utisak da društvene okolnosti u našoj sredini ne odgovaraju u potpunosti razvoju preduzetništva kakav je slučaj sa društvima koja imaju dužu preduzetničku tradiciju. Važno je, takođe, naglasiti da je značaj *državnih propisa* navelo svega 2,6% ispitanika, iz čega možemo jasno zaključiti da po ovom pitanju u velikoj mjeri zanemaruju značaj države i njenog uticaja na stvaranje povoljnog poslovnog ambijenta kroz donošenje raznih normi i propisa.

Sumirajući dobijene rezultate vidimo da naši ispitanici uglavnom poslovni uspjeh vezuju za lični napor i osobine pojedinaca, dok društvene okolnosti stavljaju u drugi plan, odnosno uzroke uspjeha uglavnom vide u ličnom zalaganju i sposobnostima.

9.8. Prepreke za razvoj preduzetništva u Crnoj Gori

Prilikom ocjene sadašnjih opštih uslova za razvoj malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori, neophodno je imati u vidu startne osnove na kojima su ona izgrađena. U tom kontekstu, gledano sa aspekta tekuće situacije, treba naglasiti da je polazna osnova za determinisanje opštih uslova bila izrazito nepovoljna. Riječ je, naime, o tome da se sa procesom transformacije započelo u situaciji u kojoj je naša zemlja bila materijalno i ljudski veoma iscrpljena prethodnim dešavanjima (ratovi u okruženju, ekonomska blokada). Uvažavajući izložena opšta ograničenja potrebno je ukazati na najznačajnije barijere razvoja privrede sa kojima se susreću preduzetnici u Crnoj Gori. Od velikog broja prepreka sa kojima se naši preduzetnici suočavaju naveli smo one koje se najčešće pominju u literaturi, od kojih su ispitanici birali tri za koje smatraju da su najznačajnije. S obzirom da je većina njih direktno uključena u sam proces upravljanja i rukovođenja preduzećem mislimo da bi njihovo sagledavanje postojećeg stanja najpotpunije odražavalo objektivnu situaciju.

Mišljenje preduzetnika o preprekama za razvoj preduzetničke djelatnosti u Crnoj Gori do sada nije cjelovitije analizirano. Naime, najveći broj do sada objavljenih državnih dokumenata i stručnih monografija uglavnom ukazuje na napredovanje u vezi sa zakonskom regulativom iz ove oblasti, obezbjeđivanjem finansijske podrške za mali biznis, izvedenim preduzetničkim obukama i sl., bez dubljeg sagledavanja obuhvatnosti i uticaja tih mjera na ukupnu efikasnost malih i srednjih preduzeća i razvoj preduzetništva kao cjeline. Cilj ovog dijela rada je da se kroz sagledavanje prepreka za razvoj malih i srednjih preduzeća, onako kako ih vide sami preduzetnici, lociraju problemi koji predstavljaju najveća ograničenja za ovaj privredni sektor.

Tabela br. 44: Okolnosti koje otežavaju poslovanje preduzetnika u Crnoj Gori.

MOGUĆE OKOLNOSTI	Prva okolnost	Druga okolnost	Treća okolnost	Ukupno
Nedovoljna kupovna moć stanovništva	44,6%	10,9%	10,6%	66%
Poreske i druge finansijske obaveze prema državi	16%	20,2%	12,5%	48,7%
Korupcija	9,9%	13,1%	10,6%	33,7%
Malo tržište	7,1%	9,9%	11,2%	28,2%
Kamate na pozajmljena sredstva	5,4%	10,6%	8,3%	24,4%
Manjak sposobnih kadrova	5,8%	9,6%	8,7%	24%
Radne navike zaposlenih	4,5%	9,9%	9%	23,4%
Slaba sigurnost investiranja	2,6%	6,4%	9,3%	18,3%
Komplikovana procedura za osnivanje preduzeća	3,2%	5,1%	6,4%	14,7%
Podozrenje javnosti prema preduzetnicima	1,0%	2,2%	1,3%	4,5%

Od okolnosti koje su naši preduzetnici izdvajali posebno se ističe *nedovoljna kupovna moć stanovništva*, kao okolnost za koju 66% ispitanika misli da otežava poslovanje preduzetnika u Crnoj Gori. Koliki joj značaj naši ispitanici pridaju, možda još više govori podatak da njih čak 44,6% upravo ovaj razlog ističe kao primarni, što je skoro tri puta učestalije od drugog po redu koji su navodili. Ovakvo viđenje preduzetnika je rezultat cjelokupne ekonomske situacije u Crnoj Gori koja je najtransparentnija upravo u sferi kupovne moći stanovništva. Ističući u ovoj mjeri nedovoljnu kupovnu moć, kao primarnu otežavajuću okolnost, preduzetnici su na posredan način iskazali nezadovoljstvo ukupnom makroekonomskom situacijom u zemlji. Na njihovo mišljenje vjerovatno je u određenoj mjeri uticala i ekonomska kriza koja je zahvatila naše društvo u periodu kada je vršeno istraživanje. „U padu su bili skoro svi ekonomski pokazatelji, a prvi put poslije više godina pojavio se i budžetski deficit (7,9 miliona evra ili 0,2 BDP). Skupština Crne Gore je 27. jula 2009. usvojila rebalans budžeta po kojem su izvorni prihodi manji za 212,36 miliona evra, a deficit je planiran u iznosu od 93,74 miliona evra (2,65% BDP)... U odnosu na prvi kvartal prethodne godine industrijska proizvodnja je opala za 13,6%, javni dug je povećan za 121,5 miliona, inflacija mjerena indeksom potrošačkih cijena povećana je za 5,5%... Depoziti privrede su smanjeni za skoro 30% a depoziti stanovništva za 7%“ (V.Drašković, M. Drašković, 2009). Kako kažu iz ministarstva

finansija Crne Gore, BDP zemlje opao je 2009. za 5,3%, (ali prema procjenama MMF-a, to smanjenje je iznosilo 7%) u čemu je najznačajnije smanjenje rashoda za bruto zarade (Vlada je smanjila plate u javnoj upravi za 30%). Ovakva ekonomska situacija, u svakom slučaju, morala se odraziti i na kupovnu moć građana Crne Gore.

Razlog zbog koga je *nedovoljna kupovna moć* isticana u ovolikom procentu je i u činjenici da najveći broj preduzetnika u Crnoj Gori posluje u sferi trgovine, u kojoj kupovna moć građana najeksplicitnije i dolazi do izražaja. Ovu konstataciju potvrđuju i podaci prikazani u tabeli br. 45: ispitanici čija je osnovna djelatnost trgovina u znatno većem procentu su naveli ovu okolnost nego ostali. Više je nego duplo veći broj ispitanih preduzetnika koji se bave trgovinom (58,7%) kao prvi razlog koji otežava poslovanje naveo *nedovoljnu kupovnu moć* građana, nego onih iz ostalih djelatnosti (27,9%). Takođe je razlika primjetna i u ukupnom broju odgovora. Ova diferencijacija se pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$.

Tabela br. 45: Isticanje uticaja nedovoljne kupovne moći stanovništva na preduzetničko djelovanje u Crnoj Gori s obzirom na vrstu djelatnosti kojom se bave preduzetnici.

VRSTA DJELATNOSTI	Preduzetničko djelovanje u Crnoj Gori najviše otežava nedovoljna kupovna moć stanovništva			
	Prva okolnost	Druga okolnost	Treća okolnost	Ukupno
Trgovina	58,7%	10,1%	6,5%	75,4%
Ostale djelatnosti	27,9%	9,5%	18,0%	55,5%
C=0,374; X²=50,653; p=0,000				

Da se radi o okolnosti koja najviše otežava realizovanje preduzetničke djelatnosti smatraju i preduzetnici iz okruženja. U istraživanju koje je sproveo profesor Bolčić za Srbiju, 49,5% svih ispitanika je *nedovoljnu kupovnu moć* stanovništva izdvojilo kao najvažniju otežavajuću okolnost. Važno je naglasiti da je pomenuto istraživanje rađeno 2006. godine, dakle u periodu kad Svjetska ekonomska kriza još uvijek nije bila aktuelna, što će reći da je ovo problem sa kojim se preduzetnici u našem regionu konstantno suočavaju.

Poreske i druge finansijske obaveze prema državi je okolnost koju je istakla skoro polovina ispitanika (48,7%), dok je kao osnovni razlog koji otežava preduzetničko funkcionisanje naglasilo 16% preduzetnika. Da su naši preduzetnici dobro percipirali ovu otežavajuću okolnost govori nam i to što Crna Gora ima komparativno daleko najveće

realne stope poreza i doprinosa u okruženju. Opterećenja na neto plate se kreću od 65% na neto platu od 100 evra, do 105% na neto platu od 1000 evra. U okruženju te stope poreza i doprinosa za iste iznose se kreću od 45% do 78% i nigdje ne prelaze 80% (Unija poslodavaca Crne Gore, 2009). Jako komplikovan sistem izračunavanja poreza i doprinosa utiče na povećanje troškova poslovanja i stvara poslovnu nesigurnost. Dolazi do višestrukog opterećenja na plate zbog nepovoljnog sistema obračuna. Tome doprinosi: komparativno visoke stope doprinosa, komparativno visoka stopa poreza na dohodak, progresivno oporezivanje, kao i izuzetno niski pragovi za primjenu viših poreskih stopa.

Vidimo, dakle, da je poreska politika za poslodavce izrazito destimulativna. Naime, usled svih nepovoljnih okolnosti koje smo isticali, naši preduzetnici sa velikim naporom reprodukuju nove vrijednosti. U novostvorenoj vrijednosti, troškovi za poreze i doprinose obuhvataju izuzetno veliki procenat, čime se obezbjeđuju potrebni budžetski prihodi, dok se na drugoj strani značajno otežava stvaranje bilo kakve akumulacije za investiranje u razvoj. Pružanje startnih poreskih i drugih olakšica novoosnovanim firmama predstavlja aktuelni međunarodni trend, koji domaće zakonodavstvo nedovoljno respektuje. Svjetska iskustva upravo ukazuju na to da su prve godine najkritičnije za poslovni opstanak nove firme. Međutim, postojeći poreski sistem u našem društvu je primarno u funkciji pokrića visokih javnih rashoda i samim tim postoji kontinuirana potreba uvećanja poreskih prihoda.

Da je ovo problem sa kojim se susreću i preduzetnici u regionu, a ne samo kod nas, potvrđuje nam istraživanje koje je rađeno u Srbiji 2006. godine. Tamo je 13,8% ispitanika na prvo mjesto stavilo *poreze i druge finansijske obaveze prema državi*.

Veličina firme se u ovom slučaju pokazala kao faktor koji u značajnom stepenu determiniše ispitanike kada je u pitanju isticanje ove okolnosti. Preduzetnici koji su vlasnici i/ili rukovodioci preduzeća sa manje od deset zaposlenih (59,6%) znatno učestalije ističu *poreze i druge finansijske obaveze prema državi* kao probleme sa kojima se susreću prilikom obavljanja preduzetničke djelatnosti, nego oni koji dolaze iz preduzeća koja imaju preko deset zaposlenih (35,6%) (tabela br. 26 u prilogu). Ova razlika se pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$. Razlog za ovakvo odstupanje je vjerovatno u tome što manja preduzeća ostvaruju istovremeno i manji profit, pa samim tim teže podnose davanje fiskalnih i raznih drugih dažbina državi.

Korupciju kao problem sa kojim se suočavaju pojedinci koji odluče da se bave preduzetničkom djelatnošću je u ukupnom skoru naveo svaki treći ispitanik, dok je kao primarni problem vidi 9,9% anketiranih preduzetnika. Korupcija je fenomen koji je prisutan u svakom društvu, ali se njen nivo razlikuje od društva do društva. Ovaj fenomen je posebno izražen u postsocijalističkim društvima, zbog toga što prolaze kroz fazu institucionalnog restrukturiranja kada dolazi do izmjene u pravilima koja određuju ponašanje ekonomskih aktera. Kako ističu naši ispitanici, a i brojni drugi pokazatelji, ni Crna Gora nije pošteđena ovog fenomena. Iako je utvrđivanje postojanja i određivanje nivoa korumpiranosti veoma komplikovano, a objektivni mehanizmi gotovo da ne postoje, moguće je jedino ispitati percepciju samih preduzetnika o postojanju ovog fenomena.

Kod korupcije u sferi preduzetničkog djelovanja uglavnom dolazi do nepoštovanja redovne procedure, pri čemu se dodjeljuju odgovarajući poslovi bez sprovođenja tendera i izigravanjem postojećih konkursa. Ovaj problem može u velikoj mjeri usporiti preduzetnički razvoj, jer korupcija kombinovana sa slabim pravnim mehanizmima učvršćuje postojeće favorizovane firme na uštrb potencijalno konkurentnijih firmi. Konkretno govoreći, favorizovana preduzeća mogu dobijati subvencije, specijalne dozvole i druge privilegije kojima čuvaju svoju poziciju i guše podstrek inovacijama i daljem razvoju. Takve firme mogu prihvatiti korumpirane podsticaje ogoljavanja sredstava i davanja ugovora nekonkurentnim ponuđačima čak i kad postoje mnogo efikasniji subjekti. Siromašna domaća makroekonomska klima pogoduje stvaranju rasipničkih zakupničkih odnosa i sprečava rast konkurentskih firmi koje se temelje na preduzetničkim vještinama.

Zanimljivo je da se isticanje *korupcije* ne razlikuje u statistički značajnoj mjeri između pojedinih socio-demografskih i socio-profesionalnih kategorija. To nam još jednom pokazuje da se radi o fenomenu kojeg su ispitanici prepoznali u svim sferama preduzetničkog poslovanja bez obzira na vrstu djelatnosti, veličinu firme ili neke druge karakteristike.

Malo tržište je kao primarni problem preduzetničkog djelovanja prepoznalo 7,1% ispitanika, dok u ukupnom skoru taj procenat iznosi 28,2%. Svako tržište predstavlja pretežno zavisnu varijablu u odnosu na zahtjeve i razvoj konkretnog društvenog okruženja, što posledično važi i za odnos između tržišta i preduzetništva. Ova relacija proizilazi iz činjenice po kojoj položaj i funkcionisanje tržišta određuje društveni sistem

kome ono pripada. U tom kontekstu, u odnosu na tržište, preduzetništvo ima karakter zavisne varijable, što dalje znači da njegovo djelovanje i razvoj određuje konkretna društvena zajednica.

Kamate na pozajmljena sredstva predstavljaju problem koji realno postoji u većini postsocijalističkih zemalja, pa tako i u Crnoj Gori. Kako smo već isticali, većina preduzeća usled skromne kreditne istorije za banke predstavljaju rizičnu kategoriju dužnika, te banke insistiraju na visokom obezbjeđenju od rizika. Iz tog razloga su kamatne stope često nerealne i uveliko prevazilaze one koje su zastupljene u razvijenim zemljama. Ovome svakako doprinosi i *slaba sigurnost investiranja*, koju je kao problem koji otežava obavljanje preduzetničke djelatnosti prepoznalo 18,3% ispitanih preduzetnika. Kao otežavajuću okolnost *kamate na pozajmljena sredstva* je navelo 24,4% ispitanika.

Manjak sposobnih kadrova je problem za koji smo mogli i pretpostaviti da će se javiti u društvima koja nemaju neku značajniju tradiciju preduzetničke djelatnosti. Sa strane zaposlenih, to praktično znači da bi oni, pored svojih stručnih znanja, morali poznavati suštinu preduzetničkog poslovanja, kako bi bolje razumjeli upravljačke i rukovodeće postupke svog poslodavca. Međutim, u našoj preduzetničkoj praksi, prije svega zbog otežanih uslova privređivanja i veoma kratke preduzetničke tradicije, kompetentnost zaposlenih u našim malim i srednjim firmama je nedovoljno razvijena. Razumije se, to stanje ima negativan uticaj na pojedinačne i ukupne efekte razvoja preduzetničke djelatnosti. Ovo je kao jednu od otežavajućih okolnosti koje usporavaju razvoj preduzetništva navelo 24% ispitanih preduzetnika.

Naše istraživanje sugerise da na ovaj problem znatno češće ukazuju preduzetnici sa visokim obrazovanjem (37,2%), nego oni sa srednjom stručnom spremom (16,6%). Razlika se ovdje pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$ (tabela br. 27 u prilogu). Ovu razliku možemo objasniti većom stručnošću obrazovanih preduzetnika, a samim tim i većom sposobnošću da prepoznaju značaj stručnih znanja.

Na ovaj nedostatak se nadovezuju *radne navike zaposlenih*, koje je navelo 23,4% ispitanika. Promjene koje su se desile u postsocijalističkim društvima podrazumijevaju promjenu ukupnog društvenog sistema, a samim tim i poziciju preduzeća i radnika u njemu. Tržišni uslovi privređivanja zahtijevaju sasvim drugačije ponašanje i preduzeća i

radnika. Radne navike zaposlenih moraju se prilagoditi novim uslovima, a to je nešto što se ne može desiti preko noći. To se posebno odnosi na zemlje bivše SFRJ u kojima je postojao samoupravni sistem koji je omogućavao posebno povlašćen položaj zaposlenih. Uzimajući u obzir da je ovu okolnost kao otežavajuću naveo svaki četvrti ispitanik, a kao primarnu svega 4,5% preduzetnika, možemo zaključiti da su radnici u velikoj mjeri uspjeli da se prilagode novim uslovima poslovanja.

Komplikovana procedura za osnivanje preduzeća podrazumijeva suočavanje sa vrlo složenom procedurom i propisima, kako u fazi osnivanja i svakodnevnog poslovanja, tako i u slučaju zatvaranja preduzeća. Da je postupak registracije preduzeća u Crnoj Gori birokratizovan, složen i dugotrajan, sa previsokim troškovima, smatra 14,7% anketiranih preduzetnika. Ako uzmemo u obzir da je za osnivanje preduzeća u Crnoj Gori potrebno izdvojiti oko 100 evra, posjetiti sedam institucija i da sve to traje oko petnaest dana, onda možemo zaključiti, s obzirom na mali broj ispitanika koji su isticali ovu okolnost, da su naši preduzetnici veoma strpljivi.

Najmanje naših ispitanika (4,5%) je *podozrenje javnosti prema preduzetnicima* prepoznalo kao jednu od okolnosti koja ugrožava preduzetničko djelovanje. Ovakav rezultat predstavlja pokazatelj da se naše društvo u ovom smislu kreće progresivno. Ovo nam govori da smo u velikoj mjeri prebrodili etapu egalitarnosti u kojoj je svako izdvajanje u materijanom bogatstvu bilo društveno neprihvatljivo. Ovo možemo tvrditi sa dosta pouzdanosti s obzirom da je to, kao što vidimo, mišljenje samih preduzetnika.

Da bi smo što potpunije sagledali probleme sa kojima se suočavaju naši preduzetnici postavili smo im pitanje: „Šta najviše nedostaje preduzetnicima u Crnoj Gori da bi bili uspješni“? Od devet ponuđenih mogućnosti ispitanici birali su tri koje su rangirali po značaju.

Tabela br. 46: Šta najviše nedostaje preduzetnicima u Crnoj Gori da bi bili uspješni?

MOGUĆI RAZLOZI	Prvi razlog	Drugi razlog	Treći razlog	Ukupno
Finansijska sredstva	25,7%	19,6%	17,4%	62,7%
Urođene sposobnosti, tj. „preduzetnički duh“.	20,3%	6,4%	8,7%	35,4%
Poslovne ideje	15,8%	11,6%	6,8%	34,1%
Kvalitetno obrazovanje	13,5%	10%	8,1%	31,6%
Preduzetničke vještine, tj. primjena stečenih znanja u praksi	9%	14,8%	6,1%	29,9%
Aдекватno poslovno okruženje	4,8%	10,9%	8%	23,8%
Stručna pomoć od strane države	4,2%	10,6%	9%	23,8%
Samopouzdanje (vjera u sebe)	3,5%	10%	9,3%	22,8%
Motivisanost (želja da se uspije)	5,1%	3,9%	10,9%	19,9%

Nedostatak finansijskih sredstava je najveći broj naših ispitanika istakao kao osnovni nedostatak (25,7%) i kao nedostatak u ukupnom skoru (62,7%). Teškoća obezbjeđivanja finansijskih sredstava za poslovanje i razvoj predstavlja jednu od suštinskih karakteristika malih i srednjih preduzeća. Iskustva pokazuju da vlasnici malih i srednjih preduzeća, a naročito vlasnici mikro preduzeća, u nastojanju da obezbijede kredite, čak i kad imaju dobre poslovne poduhvate, nailaze na nekoliko osnovnih prepreka. Najčešće su to: nedostatak odgovarajućih sredstava obezbjeđivanja kredita, nepostojanje dokumentacije o poslovnim poduhvatu i preduzeću, odsustvo znanja da se projekat na odgovarajući način predstavi kreditorima, orijentacija kreditora na finansiranje velikih preduzeća i, posledično, nepostojanje metodologije za ocjenu malih projekata. I pored toga što sve poslovne banke u svojoj poslovnoj politici predviđaju kreditiranje malih i srednjih preduzeća, stvarni nivo kreditne aktivnosti u Crnoj Gori znatno je niži od realnih potreba sektora malih i srednjih preduzeća. Prvenstveno, to je posledica, već pominjanih, nepovoljnih uslova kreditiranja, što se generalno ogleda u visokim kamatnim stopama, kratkim rokovima kreditiranja i strogim zahtjevima za obezbjeđivanje kredita.

Nedostatak finansijskih sredstava ogleda se i u dominaciji privatnih preduzeća u sferi trgovine i usluga sa malim brojem zaposlenih i niskom vrijednošću sopstvenog kapitala. Izostalo je značajnije ispoljavanje preduzetničke inicijative u proizvodnim djelatnostima. Razlog leži upravo u tome što su naši ispitanici u najvećem procentu potencirali, a to je nedostatak kapitala, koji je proizvodnim djelatnostima potreban u znatno većem

obimu. Takođe, bitan indikator nedostatka finansijskih sredstava je i motiv ulaska u privatni biznis. Ako znamo da je čak 46,1% naših ispitanika kao primarni razlog za otpočinjanje sopstvenog biznisa naveo egzistencijalnu nuždu (nezaposlenost i nepostojanje drugog prihvatljivog zaposlenja), onda je logično očekivati da će im se nedostatak finansijskih sredstava javiti kao jedan od glavnih problema.

Primjećujemo da se u isticanju ovog nedostatka ne pojavljuju statistički značajne razlike između pojedinih socio-demografskih i socio-profesionalnih kategorija, što nas navodi na zaključak da je ovaj problem u velikoj mjeri zajednički za sve preduzetnike u Crnoj Gori bez obzira na njihove socio-profesionalne karakteristike.

Urođene sposobnosti, tj. „*preduzetnički duh*“, kao jedan od tri faktora koji nedostaju preduzetnicima u Crnoj Gori da budu uspješni, je navelo 35,4% ispitanika. S obzirom da u ovu kategoriju možemo sasvim opravdano svrstati i one koji su istakli značaj *samopouzdanja* (22,8%) i *motivisanosti* (19,9%), onda vidimo da više od tri četvrtine ispitanika smatra da nedostatak „*preduzetničkog duha*“ u najvećoj mjeri otežava uspješno poslovanje naših preduzetnika. Urođene sposobnosti, tj. „preduzetnički duh“ u najvećoj mjeri je uslovljen nacionalnom kulturom pod kojom podrazumijevamo „mentalno programiranje, obrazac mišljenja, osećanja i delovanja, koje svaka osoba stekne u detinjstvu i zatim primenjuje kroz čitav život“ (Hofstede, 1980). Ako se posmatraju bivše socijalističke zemlje, nije teško utvrditi da one ne pripadaju istom kulturno-istorijskom tipu, iako im je pet decenija bio nametnut isti tip socijalnog inženjeringa – socijalistički poredak. Slomom socijalizma postaje vidljivo kako je taj socijalistički sistem bio prekrrio dosta različite slojeve ranijeg socijalnog genotipa tih zemalja. Poznati ekonomista, nobelovac Daglas Nort (1997) smatra da u „socijalnom genotipu“ nekih bivših socijalističkih zemalja postoje mnoge karakteristike (socijalni sindromi), koje su smetnja afirmaciji tržišne privrede, a samim tim i razvoju preduzetništva. Mi smo, takođe, u našem istraživanju utvrdili da neke od najbitnijih preduzetničkih osobina (motiv postignuća) nijesu u značajnijoj mjeri izražene kod preduzetnika na ovom području. Polazeći od ovih zapažanja, možemo zaključiti da je većina naših ispitanika dobro percipirala značaj ovog nedostatka kod preduzetnika u Crnoj Gori.

Poslovne ideje su sledeći u nizu faktora za koje su naši ispitanici ocijenili da nedostaju preduzetnicima na ovom prostoru, a da su neophodni za njihovo uspješno poslovanje. Kao osnovni nedostatak *poslovne ideje* je je navelo 15,8% naših ispitanika, a

u ukupnom skoru, kao jedan od tri nedostatka, njih 34,1%. Preduzetnička ideja je osnova, srž i temelj svakog preduzetničkog procesa. To je zamisao o tome šta neko želi raditi sa ciljem zadovoljavanja neke potrošačke potrebe kao i ostvarivanja sopstvenih motiva. Još je Šumpeter uočio njihov značaj ističući da inovativne ideje čine suštinu preduzetničkog ponašanja. Međutim, da bismo imali odgovarajuće ideje moraju postojati odgovarajući uslovi za njihov razvoj. Većina postsocijalističkih zemalja boluje od nedostatka dobrih preduzetničkih ideja. Razlog za to treba tražiti u prethodna dva uslova koja su istakli naši ispitanici: nepostojanju duže preduzetničke tradicije na ovim prostorima, a takođe i u nedostatku kapitala kojim bi se realizovale zamišljene ideje.

Kvalitetno obrazovanje predstavlja jedan od glavih segmenata neophodnih za poslovnu efikasnost malih i srednjih preduzeća, kako u zemljama sa dužom preduzetničkom tradicijom, tako i u našem društvu. Ako uzmemo u obzir da skoro 60% naših preduzetnika nema usklađeno formalno obrazovanje sa djelatnošću firme, a da je pri tom manje od 20% njih koji su pohađali neki kurs iz preduzetništva, onda ne treba da iznenađuje što je skoro svaki treći ispitanik (31,6%) kvalitetno obrazovanje naveo kao jedan od nedostataka koji su bitni za poslovnu uspješnost naših preduzetnika. U razvijenom svijetu se sa elementarnim izučavanjem preduzetništva započinje u završnim razredima osnovne škole, naročito u smislu uprošćenog prikaza suštine preduzetništva i elementarnog upoznavanja sa profilom preduzetnika. Kod nas se u tom pogledu još nije odmaklo od početka. U srednjem obrazovanju razvijenih zemalja se već poduže izučava preduzetničko poslovanje. Našu praksu u tom pogledu karakteriše eksperimentalno uveden program preduzetništva, ali ozbiljnija analiza tog programa pokazuje da je on prvenstveno nekritički preuzet iz tekuće obrazovne prakse nekih razvijenih evropskih zemalja, čime nijesu uvažene specifičnosti naše postojeće društvene stvarnosti. Najzad, kada je riječ o neformalnim preduzetničkim obukama, koje su danas veoma učestale u razvijenim zemljama, treba istaći da se one kod nas praktično tek uvode.

Značaj *kvalitetnog obrazovanja* su u znatno većem procentu navodili preduzetnici koji posluju u malim i srednjim preduzećima (39%), nego oni koji su vlasnici i/ili rukovodioci mikro firmi (28,9%) (tabela br. 28 u prilogu). Kako veća preduzeća istovremeno imaju i znatno složeniju strukturu funkcionisanja, značaj kvalitetnog obrazovanja u njima više dolazi do izražaja. Razlika koja se javila u odgovorima između ove dvije kategorije ispitanika je statistički značajna na nivou $p < 0,05$.

Na *kvalitetno obrazovanje* je neophodno nadovezati *primjenu stečenih znanja u praksi*, za koju 29,9% ispitanika smatra da je uslov koji nedostaje preduzetnicima da bi uspješno poslovali. Ta znanja se uglavnom svode na obavljanje upravljačkih i rukovodilačkih poslova. Kada je riječ o najvećem broju preduzetnika u Crnoj Gori oni kao vlasnici uloženog kapitala u osnovi bitno utiču na rezultate biznisa. Razlog tome je što su oni nosioci menadžmentskih funkcija, budući da samostalno i objedinjeno upravljaju i rukovode malim biznisom. Njihova upravljačka funkcija u osnovi se svodi na odlučivanje o statusnim, kapitalnim i razvojnim pitanjima u firmi. S druge strane, rukovodeća funkcija obuhvata poslove organizovanja i vođenja malog biznisa. Upravo zbog ove kombinacije objedinjenog upravljanja i rukovođenja malim biznisom, u odnosu na preduzetnike u velikom biznisu, gdje su upravljačke i rukovodeće funkcije razdvojene, samostalni preduzetnik ima značajno složeniju ulogu. Iz toga razloga, u komparaciji sa grupnim preduzetnicima, samostalni preduzetnici moraju biti poslovno kompetentniji u smislu kvaliteta i sveobuhvatnosti obrazovanja, kao i sposobnosti da se to znanje primijeni u praksi. S tim u vezi, može se reći da prelasku potencijalnih u aktivne preduzetnike treba da prethodi adekvatno obrazovanje za preduzetništvo u kome će pojedinci biti osposobljeni da to znanje primijene u praksi. Naravno, preduzetnička znanja i vještine se mogu steći i putem preduzetničkog iskustva. Međutim, oslanjanje isključivo na ovaj način osposobljavanja zahtijeva mnogo više vremena ali i sredstava, usled eventualnih gubitaka zbog početne neobučenosti.

Da je *adekvatno poslovno okruženje* faktor koji nedostaje našim preduzetnicima da bi bili poslovno uspješni smatra 23,8% ispitanika. Sadašnje poslovno okruženje preduzetničkog djelovanja u našoj zemlji u osnovi je kompleksno. Očekivanja od malih preduzetničkih organizacija su velika, ali s druge strane, poslovanje malih preduzetničkih organizacija je otežano brojnim preprekama. Postojeći fiskalni i administrativni okvir, kao što smo već istakli, nije stimulativan, dok je finansijska podrška neadekvatna. Iz tog razloga je neophodno obezbijediti bolje poslovno okruženje što podrazumijeva: adekvatan pristup kapitalu, poreske podsticaje, bržu i efikasniju registraciju preduzeća, razvoj institucionalne podrške koja bi podržavala interese sektora, kao i sprovođenje programa obuke za preduzetnike. Pri tom treba imati na umu da je Crna Gora mala zemlja s ograničenim fiskalnim, ljudskim i drugim resursima. Iz tog razloga je upućena na pragmatična i raznolika rješenja, tj. na stavljanje nauke, tehnologije, inovacija, većega dijela državne admini-

stracije i obrazovnoga sistema „u službu“ preduzetništva. Stvaranje povoljnog društvenog okruženja za preduzetništvo treba da postane jedna od temeljnih mjera za ocjenu svih akcija države i svih oblika trošenja novca poreskih obveznika. Povoljni uslovi privređivanja omogućuju lakše bavljenje preduzetništvom, dok teži uslovi poslovanja od preduzetnika zahtijevaju viši stepen poslovne kvalifikovanosti.

Kao nezaobilazan dio adekvatnog poslovnog okruženja neophodna je *stručna pomoć od strane države*, za koju 23,8% naših ispitanika smatra da predstavlja faktor čiji nedostatak u velikoj mjeri onemogućuje uspješnije poslovanje preduzetnika u Crnoj Gori. Pomoć države i specijalizovanih servisa oko pripreme potencijalnih i aktuelnih preduzetnika za realizaciju biznisa, kako su i naši ispitanici primijetili, još uvijek je nedovoljna. Ta pomoć bi trebalo da postoji pri izboru i provjeri poslovnih ideja, zatim finansijsko podržavanje osnivaštva, pojednostavljivanje registracije biznisa, pružanje startnih olakšica, kao i stručne pomoći u vođenju osnovanog biznisa. Takođe, ta pomoć bi, po ugledu na razvijene zemlje, trebalo da obuhvati provjeru ličnih osobina zainteresovanih lica za bavljenje preduzetništvom i pomoć oko dopune njihovih stručnih znanja iz te oblasti. U našem slučaju, provjerama individualnih osobina za bavljenje preduzetništvom praktično se ne bave ni određene državne organizacije, ni specijalizovani servisi. Stoga su preduzetnici prepušteni sami sebi, odnosno svom subjektivnom odmjeravanju sopstvenih preduzetničkih osobina i sposobnosti. Ne mnogo bolja situacija vlada, kako smo već rekli, i u oblasti obrazovanja preduzetnika za vođenje biznisa. Eksterna stručna pomoć u vođenju firmi takođe predstavlja važan faktor njihovog opstanka i uspješnog razvoja. Međutim, kod nas se i te kako osjeća nedostatak kvalitetnih konsultantskih servisa za razvojnu pomoć, naročito kada je riječ o manjim firmama (marketinški konsalting, finansijski konsalting i sl.).

Na osnovu dobijenih rezultata možemo sasvim pouzdano zaključiti da su, prema mišljenju anketiranih preduzetnika, opšti uslovi privređivanja u Crnoj Gori veoma otežani i da oni kao takvi najvećim dijelom osuđuju postizanje višeg nivoa ekonomskih i drugih efekata u malom biznisu. Otuda ovi uslovi predstavljaju prvi i najvažniji problem koji treba riješiti da bi preduzetnička djelatnost postala društveno i ekonomski efikasnija. S druge strane, nedovoljna poslovna kompetentnost samih preduzetnika takođe je jedan od nedostataka veće preduzetničke efikasnosti. S obzirom na veoma kratku preduzetničku tradiciju i tek otpočeto parcijalno obrazovanje za preduzetništvo na ovim prostorima,

opšti nivo preduzetničke kompetentnosti preduzetnika i zaposlenih u malom biznisu pretežno je nizak, i on, sa svoje strane, takođe ozbiljno onemogućava postizanje veće efikasnosti u oblasti preduzetničkog poslovanja. Iz tog razloga nedovoljan nivo te kompetentnosti čini drugi po važnosti opšti problem koji treba rješavati u cilju rasta efikasnosti preduzetničke djelatnosti.

Ključnu ulogu u rješavanju navedena dva razvojna problema u preduzetničkom poslovanju neosporno ima država sa svojim institucijama. Da bi to uspješno riješila, neophodno je podići njenu kompetentnost. Direktna pomoć države ogleda se, prije svega, u sistemskim promjenama, donošenju zakona, osnivanju agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća koja imaju zadatak da pružaju konsalting usluge, stručno-tehničku, ekonomsku i pravnu pomoć, istražuju faktore koji povoljno i nepovoljno utiču na njihov razvoj, mjere njihov uticaj i predlažu državi efikasna rješenja i optimalne sistemske promjene. Takođe, država treba mjerama makroekonomske i razvojne politike posredno da stimuliše osnivanje malih i srednjih preduzeća, kao i njihov rast i razvoj, posebno u sferi materijalne proizvodnje. Da bi upravljanje razvojem ovih firmi u našoj zemlji bilo uspješno, pored navedenog, neophodno je prethodno obezbijediti političku, pravnu i ekonomsku stabilnost zemlje. Da bismo utvrdili koliko su naši preduzetnici zadovoljni angažovanjem države u ovom pravcu, postavili smo im pitanje: “Da li država dovoljno radi na tome da stimuliše ljude da se bave preduzetništvom”?

Tabela br. 47: Da li država dovoljno radi na stimulanju ljudi da se bave preduzetništvom?

MODALITETI ODGOVORA	Frekvencije odgovora	Procenat
Da, u potpunosti	13	4,2%
Samo donekle	100	31,9%
Malo	134	42,8%
Nimalo	66	20,8%
Ukupno	313	100,0%

Na osnovu distribucije odgovora date u tabeli br. 47, možemo zaključiti da većina naših preduzetnika u velikoj mjeri nije zadovoljna onim što je do sada država Crna Gora preduzela u cilju stimulanja ljudi da se bave preduzetništvom. Samo 4,2% ispitanika smatra da se ona u potpunosti angažovala, dok je nešto manje od trećine (31,9%) mišljenja da su njena nastojanja u tom pravcu djelimično ostvarena. Više od 60% njih je

istaklo da država malo ili nimalo podstiče ljude da se bave preduzetničkom djelatnošću. Na osnovu mišljenja anketiranih preduzetnika, koji su u osnovi i najkompetentniji da daju odgovor na ovo pitanje, država ne čini dovoljno po pitanju stimulisanja preduzetničkog biznisa. Ovakvi rezultati potpuno odstupaju od onoga što sama država proklamuje, a to je isticanje razvoja preduzetničke djelatnosti u svim sferama, kao osnove na kojoj treba da počiva sveukupni razvoj crnogorskog društva. Međutim, kako nam dobijeni rezultati sugerišu, to zalaganje ostaje isključivo na nivou proklamovanog.

9.9. Socijalni kapital preduzetnika u Crnoj Gori

Ideja koja se nalazi u pozadini koncepta socijalnog kapitala tiče se značaja međuljudskih odnosa. Važno je da li smo izolovani i atomizovani pojedinci, da li drugim ljudima, ali i institucijama možemo vjerovati ili se pak u odnosima sa drugim ljudima treba dodatno osiguravati kako nas ne bi prevarili. U osnovi koncepta društvenog kapitala su, dakle, društveni odnosi, odnosno, karakteristike društvenih odnosa koje omogućavaju pojedincima, u našem istraživanju preduzetnicima, da ostvare svoje ciljeve. U ovom slučaju korist ćemo koncept društvenog kapitala kako bi još jednom ukazali na društvenu prirodu ekonomskih procesa, odnosno na društvene resurse koji omogućavaju preduzetnicima da ostvare svoje ciljeve.

Socijalni kapital ćemo u ovom istraživanju operacionalizovati na povjerenje i mreže građanske povezanosti. Povjerenje možemo da posmatramo u odnosu na pojedince, ali i u odnosu na grupe i institucije unutar društva, uključujući državu. Bez povjerenja socijalni kapital ne može da se razvija, ono je preduslov zdravog socijalnog kapitala. Takođe, veze zasnovane na povjerenju dovode do povećanja povjerenja između ljudi koji međusobno sarađuju. Na taj način povjerenje je uslov, ali istovremeno i proizvod socijalnog kapitala. U okviru socijalnog povjerenja mogu se razlikovati dva tipa, generalizovano i partikulizovano povjerenje (Šalaj, 2007). Partikularno povjerenje proizlazi iz naših ličnih odnosa s određenim ljudima, to jest ugrađeno je u učestalim ličnim odnosima, pa ga ponekad nazivamo i gustim povjerenjem. Nasuprot tome je povjerenje prema članovima naše zajednice koje ne poznajemo, a koje se može označiti uopštenim ili generalizovanim povjerenjem. Generalizovano povjerenje nije odnos koji postoji među konkretnim osobama u konkretnom kontekstu, nego je riječ o povjerenju u druge ljude uopšteno. Radi se o povjerenju u pripadnike naše zajednice koje lično ne poznajemo, dakle u ljude koji su za nas svojevrsni stranci. Partikulizovano povjerenje je, s druge strane, povjerenje u ljude koje poznajemo, a neki ga autori nazivaju i specifičnim povjerenjem. Berto Šalaj (2007) taj tip povjerenja naziva iskustvenim povjerenjem, koje se gradi kontinuiranom interakcijom s konkretnim osobama kroz određeno razdoblje. Povjerenje u institucije je, takođe, jedan od osnovnih elemenata socijalnog kapitala (pored međusobnog povjerenja članova društva). Ono se može tretirati i kao dobar indikator stava prema datoj instituciji, što je bio glavni podsticaj za njegovo ispitivanje u

ovom istraživanju. Povjerenje u javne institucije ima karakter javnog dobra usmjerenog na postizanje veće efikasnosti i produktivnosti, pa se zato ova forma socijalnog kapitala najčešće povezuje sa ekonomskim rastom. Socijalno povjerenje treba razlikovati od političkog povjerenja. Socijalno povjerenje je horizontalno i odnosi se na povjerenje među građanima određene društvene zajednice, dok je političko povjerenje vertikalno i obuhvata povjerenje građana u institucije vlasti, te u društvene i političke institucije uopšte.

Ekonomске transakcije koje su posebno osjetljive na povjerenje odnose se na one transakcije gdje se dobra i usluge razmjenjuju za plaćanje u budućnosti, ugovore o zapošljavanju u kojima se preduzetnici oslanjaju na zaposlene da će izvršiti zadatke koje je teško nadgledati. Pojedinci u društvima sa većim nivoom povjerenja imaju niže troškove zaštite nego tamo gdje su zloupotrebe moguće. Nizak nivo povjerenja može da obeshrabri inovaciju. Ukoliko preduzetnici moraju da odvoje više resursa i vremena za nadgledanje eventualne zloupotrebe od strane poslovnih partnera ili zaposlenih, imaju manje vremena i resursa za inovaciju na proizvodima i uslugama. Veći nivo povjerenja doprinosi smanjenju transakcionih troškova (što podstiče razmjenu i kooperativno ponašanje), kao i smanjenje potrebe za intervenisanjem u cilju sprečavanja zloupotrebe (Golubović, 2008). Nivo povjerenja se u velikoj mjeri odražava i na nivo razvijenosti tržišta, kako ističe profesor Milošević (2004), tržište ne može jednostavno da „zaživi” u onim društvima u kojima je krhka moderna „ekonomska kultura” i u kojima su slabo razvijeni odnosi povjerenja između ljudi koji (potencijalno) treba da stupaju u tržišnu utakmicu. U tom smislu Fukujama čak pravi tipologiju društava na ona sa visokim i ona sa niskim nivoom povjerenja između njegovih pripadnika (Fukujama, 1995).

Kao neposredno okruženje u kojima preduzetnici posluju, društvene mreže predstavljaju faktor koji u značajnoj mjeri utiče na preduzetničke procese. Društvene mreže možemo definisati kao obrasce odnosa između pojedinaca, grupa ili organizacija koje imaju sposobnost da olakšaju ili spriječe njihove aktivnosti (Dubini and Aldrich, 1991). Lične mreže preduzetnika kao vrste socijalnih mreža mogu da obezbijede preduzetnicima potrebne informacije, podršku ili pristup potrebnim resursima. Putem mreža preduzetnici mogu da pristupe resursima koji bi inače bili nedostupni ili skupi.

Mjerenje socijalnog kapitala je veoma složen proces i to prevashodno zbog njegovog multidimenzionalnog karaktera. U empirijskim istraživanjima, kvantifikovanje dru-

štvenog kapitala obično obuhvata sledeće indikatore: 1. participacija građana kroz angažovanje u neformalnim i formalnim mrežama, 2. međusobno povjerenje, 3. povjerenje u institucije. Indikatori povjerenja dobijeni putem upitnika zavise od percepcije pojedinaca njihovog društvenog okruženja. Dobijeni rezultati mogu se interpretirati kao izraz aktuelnih socijalnih iskustava ispitanika. Logično je pretpostaviti da stavovi ispitanika izražavaju aktuelno socijalno iskustvo, a ne neku psihičku predispoziciju da se vjeruje ili ne vjeruje.

Tabela br. 48: Nivoi povjerenja preduzetnika prema pojedinim segmentima crnogorskog društva.

	NIVOI POVJERENJA				
	Potpuno	Veliko	Osrednje	Malo	Nema povjerenje
Državne institucije	3,2%	9,3%	50,2%	21,7%	15,3%
Banke	5,4%	15,7%	52,1%	16,6%	9,6%
Vaši zaposleni	31,6%	37,7%	23,0%	4,2%	1,3%
Poslovni partneri	12,5%	33,9%	45,7%	5,8%	1,6%
Generalno, ljudi u Crnoj Gori	1,3%	12,5%	57,8%	22,0%	5,8%

Ako pogledamo tabelu br. 48, možemo uočiti da preduzetnici u Crnoj Gori najmanje povjerenje imaju u državne institucije. Potpuno ili veliko povjerenje ima svega 12,5% ispitanika, a procenat onih koji u državne institucije vjeruje malo ili nimalo je 37%. Nepovjerenje u institucije, koje se temelji na manje ili više realističnoj procjeni njihove nekompetentnosti, niske djelotvornosti i usmjerenosti na lične interese pojedinaca, pojava je koja pokazuje deficit socijalnog kapitala.

Jedan od glavnih izazova za preduzetnike u svijetu, a posebno u postsocijalističkim privredama, je kako se postaviti u odnosu na slabe institucije u zemlji ili na nivou regija. Bez jakih institucija, posebno bez jakog pravnog sistema, investitori su nezaštićeni i manja je vjerovatnoća da će oni htjeti da ulažu u nova preduzeća. Bez dovoljne vladavine zakona, samo neke privilegovane mreže preduzetnika će imati koristi. U postsocijalističkim privredama u kojima još uvijek nije postignut odgovarajući nivo institucionalne i strukturalne stabilnosti, kao što je slučaj i u Crnoj Gori, država ima neuporedivo veću moć u odnosu na ostale učesnike na tržištu. Njena uloga posebno dolazi do izražaja zbog još uvijek nerazvijenog privatnog sektora, kao i odgovarajućih normi ponašanja. Državne

institucije daju podsticaj stvaranju društvenog kapitala kroz sopstvene forme ponašanja, i time utiču na druge organizacije i pojedince da se ponašaju na sličan način.

Suština razumijevanja efikasnosti društvenog kapitala u institucionalnom kontekstu znači da uspješnost koju ekonomski akteri pokazuju u korišćenju mogućnosti i relativizovanju rizika zavisi od kvaliteta institucionalnog ambijenta. Sveprisutna korupcija, birokratske prepreke, neadekvatna zaštita svojinskih prava i odsustvo vladavine prava primoravaju članove društva da privatnim i neformalnim putem obezbijede ono što bi trebalo da se obezbijedi formalno i javno (Golubović, 2008). Da je raširenost korupcije u Crnoj Gori jedan od fenomena koji u velikom stepenu utiče na nepovjerenje preduzetnika prema državnim institucijama pokazali su i rezultati u našem istraživanju. Kao što smo već istakli, svaki treći ispitanik je korupciju naveo kao pojavu koja u značajnoj mjeri otežava razvoj preduzetničke djelatnosti na ovom području. Važno je naglasiti da upravo oni ispitanici koji nemaju povjerenje u državne institucije ili je ono malo u značajno većem procentu ističu korupciju kao jedan od nedostataka koji otežava preduzetničko poslovanje, u odnosu na one koji su izrazili veći nivo povjerenja. Statistička značajnost razlike se u ovom slučaju pokazala na nivou $p < 0,05$. Ovo je veoma značajan indikator nepovjerenja koji može da ima dalekosežne posledice, jer država prožeta korupcijom veoma je nesigurna i nepoželjna destinacija za ulaganje stranim kompanijama. Treba pomenuti da je i sama pretpostavka o raširenosti korupcije, bez obzira na stvarno (tj. objektivno) stanje, destruktivna za društveno povjerenje. Uvjerenost u sveprisutnost korupcije nagriza povjerenje i time smanjuje spremnost na saradnju. Kooperativnost, kao što neke analize pokazuju (Fukujama, 1997; Patnam, 2000), počiva upravo na društvenom povjerenju.

Takođe se pokazalo da je generalizovano povjerenje značajna determinanta povjerenja u državne institucije. Postoje sveobuhvatna istraživanja u nekoliko desetina zemalja u okviru Svjetske studije vrijednosti, koja su potvrdila da je opšte povjerenje povezano sa boljim subjektivnim ocjenama državne efikasnosti, korupcije i kvaliteta infrastrukture. Ovakvi nalazi su dobili potvrdu i u našem istraživanju, u kojem je, kako vidimo, veoma sličan procenat povjerenja u državne institucije i u ljude u Crnoj Gori. Generalno, prema ljudima u Crnoj Gori potpuno i veliko povjerenje ima 13,8% ispitanika, što je veoma slično povjerenju u državne institucije (12,5%), a slično je i sa procentom onih koji imaju osrednji nivo povjerenja. Potpuniju sliku o nivou generalizovanog međusobnog povjerenja ljudi u Crnoj Gori dobićemo ako naše rezultate uporedimo sa rezultatima u

drugim zemljama. Zna se da je visok nivo povjerenja karakterističan za društva Zapada, uz nespornu činjenicu da se taj procenat razlikuje od zemlje do zemlje. Tako npr. na standardno pitanje: "Da li se ljudima koji vas okružuju može vjerovati?", potvrđan odgovor je dalo od 50% - 60% u Italiji, do 85% - 95% u Njemačkoj, Francuskoj, Velikoj Britaniji i Danskoj (Patrushev, 1996).

Generalizovano socijalno povjerenje prema ljudima je možda i najvažnija dimenzija socijalnog kapitala. Ovo povjerenje je važno jer omogućava saradnju građana i na taj način vodi do rješavanja zajedničkih problema i postizanja zajedničkih ciljeva. Odgovor na ovo pitanje pokazuje nam kako ljudi procjenjuju društvo u kojem žive i smatraju li da se ljudima koji žive oko njih može vjerovati, to jest, govori nam kako ljudi percipiraju kvalitet društvenog okruženja u kojem žive.

Kao što vidimo iz našeg istraživanja, veoma mali procenat naših ispitanika je istakao da ima potpuno ili veliko povjerenje uopšte prema ljudima u Crnoj Gori.⁴ Takvo stanje se može objasniti erozijom morala koja je bila karakteristična za ispitivano područje u postsocijalističkom periodu, a koja je uslovlila i pad međusobnog povjerenja ljudi. Ovo nam može potvrditi i podatak koji smo dobili, a prema kome mlađi ljudi, oni ispod 40 godina starosti, u znatno većem procentu su nepovjerljiviji prema ljudima nego stariji (tabela br. 30 u prilogu). Razloge za ovakvu razliku u povjerenje (razlika se pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,05$) objašnjavamo činjenicom da su stariji preduzetnici svoj radni i uopšte društveni angažman započeli u predtranzicijskom, socijalističkom periodu, što je vjerovatno u velikoj mjeri oblikovalo i ovakav odnos povjerenja prema ljudima generalno.

Banke predstavljaju vrlo bitan segment ukupnog finansijskog funkcionisanja u jednoj državi, tako da nivo povjerenja koji građani imaju prema njima može biti veoma značajan pokazatelj povjerenja prema cjelokupnom finansijskom sektoru. To posebno važi za populaciju ispitanika koju smo anketirali, jer zbog prirode svog posla u većoj mjeri su upućeni na saradnju sa bankama od ostalih građana. Procenat preduzetnika koji

⁴ Da percepcija građana o nivou povjerenja u nepoznate ljude u velikoj mjeri odgovara stvarnoj situaciji može nam potvrditi i istraživanje koje je sproveo časopis Reader's Digest. Časopis je sponzorisao istraživanje tokom kojega je u 14 glavnih gradova različitih evropskih država „izgubljeno“ 400 novčanika u kojima je bilo po 50 dolara zajedno s imenom i adresom „vlasnika“ novčanika. Procenat vraćenih novčanika u pojedinim državama u velikoj mjeri je povezan s nivoom socijalnog povjerenja u tim državama. Iz toga se može zaključiti kako građani dobro procjenjuju može li se vjerovati većini drugih ljudi u državama u kojima žive, što potvrđuje da ovo pitanje, kojim se koristi većina istraživanja, adekvatno mjeri generalno socijalno povjerenje.

ima potpuno ili veliko povjerenje u banke (21,1%) je nešto niži od onih koji uopšte nemaju povjerenje ili je je ono malo (26,2%). Na nivo povjerenja u banke u znatnoj mjeri su uticala dešavanja u našem društvu početkom devedesetih godina koje je karakterisalo opšte nepovjerenje u finansijske instrumente i finansijski sistem u cjelini. Privatne banke su u tom periodu oštetile štedište za oko 1,3 milijardi njemačkih maraka (Golubović, 2008). Uništeno povjerenje u finansijske institucije rezultiralo je odsustvom finansijske štednje u sektoru stanovništva, što je uslovalo znatan pad obima investicija. Posljednjih godina taj rast povjerenja u banke je evidentan, ali kao što vidimo iz našeg istraživanja, preduzetnici su još uvijek u velikom stepenu rezervisani, 52,1% je istakao da ima osrednje povjerenje. Očigledno je da povjerenje u banke raste znatno brže nego povjerenje u državne institucije. Gotovo je duplo veći procenat ispitanika koji ima potpuno ili veliko povjerenje u banke (21,1%) od onih koji su takvo povjerenje izrazili u odnosu na državne institucije (12,5%).

Očekivali smo da će preduzetnici koji su do početnog kapitala za osnivanje preduzeća došli putem bankarskih kredita iskazati veće povjerenje prema bankarskom sektoru, ali to se nije pokazalo. Povjerenje koje su iskazali preduzetnici koji su koristili kredite je nešto veće, ali ta razlika nije statistički značajna.

Jedna od normi tržišne konvencije pretpostavlja postojanje potrebnog nivoa uzajamnog povjerenja između poslovnih partnera koje je nužno za implementaciju ne samo složenih, već i onih najjednostavnijih tržišnih transakcija. Poslovni partneri i zaposleni u firmi su se pokazali kao kategorije kojima preduzetnici u Crnoj Gori najviše vjeruju. Potpuno ili veliko povjerenje u poslovne partnere izrazilo je 46,4% ispitanika, dok je onih koji uopšte nemaju povjerenje, ili je ono malo, neuporedivo manje i iznosi 8,4%. Povjerenje u poslovne partnere je vrlo bitan faktor ekonomske efikasnosti, jer ukoliko ne postoji ili je malo, troškovi kontrole se uvećavaju, pa se tako znatno smanjuje korist od investiranja resursa. Poslovni partneri će biti spremni za ulaganje sredstava u zajednički projekat jedino ako postoje očekivanja da će druga strana ispuniti svoje obaveze. Odluke o ulaganju donose se na bazi procjene budućih događaja, koja se dijelom zasniva na iskustvima iz prošlosti. Ovdje se naravno radi o vezama među pojedincima koji su već sarađivali. Radi se o transakcijama koje se ponavljaju i koje stoje u osnovi mnogih poslovnih veza i odnosa, povjerenje koje odgovara ovom tipu veza je povjerenje zasnovano na reputaciji.

Veći nivo povjerenja prema poslovnim partnerima u značajnijem procentu su izrazili preduzetnici iz mikro firmi, nego oni koji su vlasnici i/ili rukovodioci malih i srednjih preduzeća (tabela br. 31 u prilogu). Ovu razliku u povjerenju (statistički značajna na nivou $p < 0,01$) možemo objasniti činjenicom da preduzetnici iz manjih preduzeća imaju i manji broj poslovnih partnera sa kojima češće ostvaruju lični kontakt na nivou neformalnih veza u kojima povjerenje igra glavnu ulogu. Za razliku od njih, preduzetnici iz većih firmi u znatno većem procentu odnose sa poslovnim partnerima osiguravaju formalnim ugovorima kojima se međusobno štite od moguće prevare.

Preduzetnici, međutim, ne ulaze u poslovne aranžmane samo sa ljudima koje poznaju, nego i sa onima o kojima imaju ograničene informacije ili ih uopšte nemaju. Da bi se ovakve transakcije odvijale, potrebno je tzv. prošireno povjerenje (extended trust) tj. spremnost da se sarađuje sa nepoznatom drugom stranom. Važnost ovog tipa veza je u činjenici da su pomenute veze osnovni element modernog privrednog sistema. Daglas Nort je isticao značaj obezbjeđivanja proširenog povjerenja kao najveći izazov za društveni i ekonomski razvoj. Ukoliko se u jednom društvu može očekivati fer i pošten odnos u ekonomskim transakcijama, odnosno ukoliko nije uobičajeno unaprijed očekivati prevaru ili krađu od strane drugog ili drugih partnera, u takvim društvima je ostvareno međusobno povjerenje (Golubović, 2008). Prema odgovorima naših ispitanika na pitanje: „Kolika je Vaša spremnost na saradnju sa ljudima koje ne poznajete”? nastojali smo utvrditi u kojoj mjeri ova vrsta povjerenja karakteriše preduzetnike u Crnoj Gori. Potpunu ili veoma veliku spremnost na saradnju sa nepoznatim ljudima navelo je 27,1% ispitanih, izvjesnu suzdržanost, odnosno osrednju spremnost na saradnju izrazilo je 44,7%, dok je onih koji uopšte nijesu spremni na ovakav vid saradnje ili je takva spremnost mala 27,5%. S obzirom na prirodu preduzetničkog posla, koja podrazumijeva i saradnju sa nepoznatim ljudima, očekivali smo da će ova spremnost kod anketiranih preduzetnika biti izražena u znatno većem procentu. Razloge za ovakvu spremnost, odnosno nespremnost, treba svakako tražiti u veoma malom opštem povjerenju prema ljudima u Crnoj Gori, koje, kako smo već naglasili, predstavlja veoma važan preduslov ekonomskog razvoja.

Daleko najveće povjerenje u našem istraživanju preduzetnici su pokazali prema zaposlenima u vlastitim firmama. Više od dvije trećine ispitanika (68,3%) je navelo da ima veliko ili potpuno povjerenje u svoje zaposlene, dok je procenat onih koji nemaju povjerenje, ili je ono malo, svega 5,5%. Za veličinu socijalnog kapitala preduzeća upravo su najvažniji interni odnosi zaposlenih, zbog činjenice da se ovaj segment socijalnog

kapitala kreira unutar preduzeća. On doprinosi redukovanju troškova kontrole zaposlenih. U okruženju sa niskim nivoom povjerenja, poslodavci pretpostavljaju da će radnici izbjegavati svoje obaveze ukoliko ih neko strogo ne nadgleda, pa će u tu svrhu izdvajati veća sredstva za njihovu kontrolu i tako umanjiti produktivnost proizvodnje.

Ovdje se sasvim opravdano može zapitati otkud ovolika razlika između povjerenja u zaposlene i ostalih kategorija koje smo ispitivali. Odgovor na ovo pitanje mogao bi se nalaziti u činjenici da u velikom broju preduzeća koja smo ispitivali zaposlene čine članovi porodice. Od ukupnog broja anketiranih preduzetnika polovina je navela (50,1%) da u svojoj firmi zapošljava članove najuže porodice (supružnike, djecu, braću i sestre). Porodične veze predstavljaju jedan od najjačih i najtrajnijih oblika socijalnog kapitala kojem odgovara tzv. pripadajuće povjerenje. Ovo posebno možemo očekivati da će biti izraženo u društvima sa jakom kolektivističkom tradicijom, kakvo je i crnogorsko društvo.

Prednosti ovakvih preduzeća su brojne. Prva prednost porodičnog biznisa proizlazi upravo iz snage porodičnih odnosa. Članovi porodice imaju jedinstvenu motivaciju zato što je biznis njihova porodična firma, a poslovni uspjeh je istovremeno i porodični uspjeh. Članovi porodice su posvećeni biznisu i podržavaju ga i u dobrim i lošim periodima. U slučaju pada poslovne aktivnosti, članovi firme, koji ne pripadaju porodici, obično odlaze iz firme i traže posao na drugom mjestu. Članovi porodice ne napuštaju biznis lako, jer je u pitanju porodično ime, porodično blagostanje i bogatstvo. Studije pokazuju da menadžeri porodičnog biznisa koji su članovi porodice imaju veću motivaciju od menadžera sa strane koji nijesu članovi porodice, iz čega proizlazi da je potreba za dodatnim podsticajima, tj. novčanim kompenzacijama menadžera u porodičnoj firmi manja (Longenecker, Moore, Petty, 2003). Motivacija članova porodice ogleda se u njihovoj spremnosti da mnogo rade za malu platu, dok biznis ne postane uspješan. Isto tako, oni su spremni da žrtvuju platu da bi pomogli otplatu dospjelih obaveza, da se odreknu velikih plata ili bonusa kako bi se zadovoljile trenutne potrebe biznisa, ili da odlože lične kupovine dok ne prođe period finansijskih teškoća (Pokrajčić, 2004).

Mnogobrojne porodične uloge i komplikovani rodbinski odnosi mogu i negativno uticati na funkcionisanje porodičnog preduzeća. Odnosi između članova porodične firme mnogo su osjetljiviji od odnosa među zaposlenima u drugim firmama koji nijesu rodbinski povezani. Ovo je zbog toga što se profesionalni i upravljački interesi često

prepliću sa osjećanjima i interesima porodice. Na primjer, sankcionisanje radnika koji stalno kasni na posao mnogo je komplikovanije ako je on član porodice. Ili, koliko je roditelj u ulozi šefa nepristrasan kada analizira i ocjenjuje performanse svog djeteta koje je u ulozi njemu podređenog radnika? Rodbinski odnosi sadrže emocionalnu komponentu koja proces upravljanja čini znatno komplikovanijim (Pokrajčić, 2004).

Mreže povezanosti predstavljaju strukturalnu dimenziju socijalnog kapitala. Središnja ideja ove dimenzije socijalnog kapitala je da članstvo u socijalnim mrežama olakšava pojedincima postizanje određenih ciljeva. U empirijskim istraživanjima nastoji se ispitati u kojoj mjeri su pojedinci uključeni u različite mreže socijalnih odnosa. Pri tom se te mreže povezanosti vrlo često dijele na formalnu povezanost pod kojom se podrazumijeva članstvo u formalizovanim, institucionalizovanim organizacijama civilnoga društva, to jest udruženja (u našem slučaju udruženja preduzetnika), te na neformalnu povezanost, koju nije tako lako mjeriti, a koja podrazumijeva manje formalizovane oblike povezanosti kao što su poznanstva i prijateljstva. Veze i poznanstva su veoma značajni u svakodnevnom životu i radu pojedinaca sa ovog područja, jer su ljudi često skloni da zaobilaze formalne kanale komunikacije i da realizuju određene zadatke i ostvaruju ciljeve putem neformalnih odnosa sa osobama koje poznaju. Pripadnost mreži obezbjeđuje pojedincima određene koristi, kao što je podrška u situacijama kada je to potrebno, bolji pristup informacijama (manji troškovi dolaska do njih) i veći broj alternativa na raspolaganju kada je u pitanju izbor. U sociologiji analiza društvenih mreža obuhvata kontakte, veze i odnose među pojedincima putem kojih se oni međusobno povezuju.

Uključenost u neformalne socijalne mreže smo operacionalizovali „krugom poznanika” sa kojima su preduzetnici u učestalim kontaktima.

Tabela br. 49: Koliki je, približno, krug Vaših dobrih poznanika s kojima ste relativno često u kontaktu?

MODALITETI ODGOVORA	Frekvencije odgovora	Procenat
Do 5 osoba	63	20,1%
Od 6 do 10 osoba	91	29,1%
Od 11 do 20 osoba	89	28,4%
Od 21 do 40 osoba	30	9,6%
Preko 40 osoba	39	12,5%
Ukupno	313	100,0%

Preduzetničke mreže su lične i poslovne mreže koje preduzetnici izgrađuju za realizaciju svog preduzetničkog poduhvata. Preduzetništvo se samo po sebi može posmatrati kao mrežna aktivnost, jer preduzetnici koriste svoje lične kontakte da aktiviraju različite resurse kako bi uspješno pokrenuli svoje preduzeće (Dubini and Aldrich, 1991). U prvim fazama razvoja preduzetničkog poduhvata preduzetnik je više orijentisan na lične mreže kao što su članovi njegove porodice, rođaci i prijatelji. Ovakve mreže su značajne kako za finansijsku, tako i za moralnu podršku preduzetnika (Birley, 1985). Zbog toga što se radi o novom, još nedokazanom poduhvatu, finansijske institucije najčešće izbjegavaju finansiranje u ovim fazama, pa je finansijska podrška prijatelja i rođaka i jedini izvor eksternih sredstava. Ove mreže spadaju u neformalne poslovne mreže. Kako vidimo u tabeli br. 49 preduzetnici u našem istraživanju imaju prema učestalosti kontakata veoma različite „krugove poznanika” koji se kreću od pet osoba pa do preko četrdeset. Naša pretpostavka je bila da preduzetnici koji su vlasnici i/ili rukovodioci većih preduzeća, odnosno preduzeća koja imaju veći društveni značaj, imaju širu mrežu društvenih kontakata, što je istraživanje i pokazalo. Ispitanici koji dolaze iz preduzeća koja imaju više od deset zaposlenih u znatno većem procentu (20,5%) su istakli da njihov „krug poznanika“ prelazi četrdeset osoba u odnosu na preduzetnike koji su vlasnici i/ili rukovodioci mikro preduzeća (9,6%) (tabela br. 32 u prilogu). Realno je bilo očekivati da će se preduzetničko iskustvo pozitivno odraziti i na broj kontakata, što se i pokazalo. Sa rastom preduzetničkog iskustva širi se i „krug poznanika“ sa kojima preduzetnici često kontaktiraju. Diferencijacija po broju poznanika između pojedinih kategorija ispitanika različitog preduzetničkog iskustva je u ovom slučaju statistički značajna na nivou $p < 0,05$ (tabela br. 33 u prilogu).

Broj poznanika sa kojima preduzetnici često kontaktiraju se odražava i na drugi segment socijalnog kapitala, povjerenje. Ispitanici čiji je krug poznanika veći imaju i izraženije povjerenje u državne institucije i banke. Razlika se ovdje pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$ (tabela br. 34 u prilogu).

U fazama poslije startovanja, preduzetnici stvaraju formalne poslovne mreže koje dalje održavaju i proširuju i time jačaju svoj socijalni kapital. Međutim, kod nas to još nije zaživjelo u značajnijem obimu, jer je veoma mali broj preduzetnika uključen u neko od preduzetničkih udruženja.

Tabela br. 50: Da li ste član nekog udruženja preduzetnika?

MODALITETI ODGOVORA	Frekvencije odgovora	Procenat
DA	70	22,4%
NE	243	77,5%
Ukupno	313	100,0%

Da preduzetnička djelatnost još uvijek nije na odgovarajućem nivou razvoja u našem društvu potvrđuju nam i podaci prezentirani u tabeli br. 50, koji pokazuju da je svega 22,4% naših preduzetnika uključeno u neko preduzetničko udruženje. Preduzetnička udruženja predstavljaju jedan od osnovnih oblika formalizovanja poslovnih mreža u cilju osnaživanja socijalnog kapitala. Sve je više radova u kojima se ističe uticaj učestvovanja u poslovnim udruženjima na nivo povjerenja u društvu i spremnosti na međusobnu saradnju. Pokazalo se da članovi tih udruženja više vjeruju članovima udruženja nego ostalima, i da rade u interesu svoje grupe. Preduzetnici na ovaj način stvaraju podsticajno okruženje koje će doprinijeti njihovoj poslovnoj efikasnosti.

Veličina firme se i u ovom slučaju pokazala kao varijabla koja u značajnoj mjeri utiče na uključenost preduzetnika u formalne oblike udruživanja. Preduzetnici koji posluju u malim i srednjim preduzećima mnogo češće su članovi nekog preduzetničkog udruženja od onih koji dolaze iz mikro firmi. Pokazalo se da je razlika statistički značajna na nivou $p < 0,01$ (tabela br. 35 u prilogu).

Značaj uključivanja u preduzetnička udruženja su u mnogo većem procentu istakli preduzetnici sa većim nivoom obrazovanju. Ispitanici koji imaju više ili visoko obrazovanje znatno učestalije pristupaju preduzetničkim asocijacijama od onih koji imaju srednju stručnu spremu (tabela br. 36 u prilogu). I ovdje je razlika statistički značajna na nivou $p < 0,01$. Iskustvo se, takođe, pokazalo kao faktor koji podstiče preduzetnike da pomoć u realizovanju poslovnih poduhvata potraže preko preduzetničkih udruženja. To je posebno izraženo kod ispitanika sa preko dvadeset godina preduzetničkog iskustva koji su znatno češće članovi pomenutih udruženja (42,9%) od onih čije je iskustvo u ovoj vrsti djelatnosti manje (20,9%) (tabela br. 37 u prilogu).

Iz ovoga možemo zaključiti da upravo one kategorije preduzetnika, koje u većoj mjeri posjeduju attribute koji doprinose poslovnom uspjehu (obrazovanje, preduzetničko iskustvo), uočavaju značaj pristupanja formalnim mrežama, na taj način jačajući svoj socijalni kapital.

Kada govorimo o socijalnom kapitalu, neophodno je naglasiti da osim pozitivnih, on ima i negativne manifestacije. Negativne manifestacije se javljaju kao posledica zloupotrebe osnovnih elemenata socijalnog kapitala, odnosno posledica zloupotrebe povjerenja, zloupotrebe uspostavljenih veza i poznanstava ili kao posledica kršenja normi. Zloupotreba poznanstava bi, prema tome, mogla prouzrokovati određene oblike korupcije i nelegalnog bogaćenja. U prethodnom dijelu rada smo istakli da su za konstituisanje pojedinih grupa preduzetnika odlučujuće bile veze sa vladajućim političkim strukturama. Vlast se koristila kao ključni faktor koji je omogućavao sticanje materijalne koristi, odnosno, politička moć je bila instrument za stvaranju nove ekonomske elite i njihovo kasnije održavanje.

U našem istraživanju smo nastojali da utvrdimo u kojoj mjeri su pojedine kategorije preduzetnika u prijateljskim vezama sa političarima iz vlasti. Doduše, postojanje ovih veza ne mora istovremeno da znači i njihovu zloupotrebu, ali neminovno povećava mogućnost te zloupotrebe. Kako vidimo iz tabele br. 50 skoro svaki treći preduzetnik u Crnoj Gori ima prijatelja među političarima iz vlasti. Posebno treba naglasiti da je mnogo veći procenat preduzetnika koji su vlasnici i/ili rukovode malim, odnosno srednjim preduzećima u prijateljskim odnosima sa političarima iz vlasti, nego što je to slučaj sa onima koji dolaze iz firmi koje zapošljavaju manje od deset radnika (tabela br. 51). Ova razlika se pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$. Sad se postavlja pitanje da li su naši preduzetnici prvo osnovali preduzeće, pa stekli prijatelje među političarima iz vlasti ili je taj proces obrnut, i da li uopšte postoji uzročno-posledična veza između ovog tipa veza i osnivanja preduzeća. Na ova pitanja iz dobijenih podataka ne možemo dati adekvatan odgovor. Ono što ovom prilikom možemo potvrditi jeste pretpostavka koju smo iznijeli u prethodnom dijelu rada da tzv. sitni preduzetnici, odnosno oni koji imaju mikro firme, predstavljaju nepolitički preduzetnički sloj koji se formira “odozdo”, bez podrške ljudi iz krugova vlasti.

Polazeći od dobijenih podataka, prema kojima sa veličinom preduzeća raste i vjerovatnoća uspostavljanja prijateljskih veza sa ljudima iz vlasti, možemo opravdano pretpostaviti da će upravo oni najkrupniji preduzetnici u najvećem broju slučajeva imati političare iz vladajućih struktura za prijatelje.

Tabela br. 51: Prijateljstvo preduzetnika sa političarima iz vlasti s obzirom na veličinu firme iz koje dolaze ispitanici.

VELIČINA FIRME		Da li imate prijatelje među političarima iz vlasti?		Total
		Da	Ne	
Mikro firme	f	58	170	228
	%	25,4%	74,6%	100,0%
Male i srednje firme	f	35	48	83
	%	42,2%	57,8%	100,0%
Total	f	93	218	311
	%	29,9%	70,1%	100,0%
C=0,160; X²=8,125; p=0,004				

Sumirajući dobijene rezultate vidimo da je kod preduzetnika u Crnoj Gori generalizovano povjerenje prema ljudima, kao i prema državnim institucijama znatno niže nego kada je riječ o zaposlenima u sopstvenim firmama, koje u najvećem broju slučajeva imaju karakter porodičnih preduzeća. Takođe, učešće u dobrovoljnim preduzetničkim udruženjima se pokazalo kao resurs koji koristi tek skoro svaki peti preduzetnik.

Uzimajući u obzir karakter socijalnog kapitala, po Fukujami možemo razlikovati dva glavna tipa društava – „familiarističkog”, koje primarno počiva na krvno-srodničkim zajednicama i koje se odlikuje niskim stepenom međuljudskog povjerenja i slabom sklonošću za spontanu socijabilnost; i „nefamiliarističkog grupno orijentisanog društva” koje nije zasnovano na krvnom srodstvu, već na razvijenoj mreži dobrovoljnih udruženja sa visokim stepenom međuljudskog povjerenja i sa jakom sklonošću za spontanu socijabilnost. Društva koja za podlogu imaju zajednice koje nijesu zasnovane na krvnom srodstvu, u kojima vlada visok nivo povjerenja i kojima je stoga bilo potrebno mnogo manje vremena nego familiarističkim društvima da oforme preduzeća koja se ne baziraju na krvnom srodstvu, vrlo rano su se okrenula profesionalnom menadžmentu i bila su u stanju da stvore efikasnije odnose na radnom mjestu i u državi. Sa druge strane, u „familiarističkim društvima” teško je stvoriti organizacije koje nadilaze porodicu, pa je država prinuđena da reaguje na odgovarajući način, kako bi se društvo ekonomski razvijalo. Polazeći od rezultata do kojih smo došli u našem istraživanju, a oslanjajući se pri tom na pomenutu Fukujaminu podjelu društava prema vrsti socijalnog kapitala koji dominira u njima, možemo sasvim opravdano zaključiti da naše društvo spada u red „familiarističkih društava”, sa svim osobenostima koje su za njega karakteristične.

9.10. Materijalni položaj i samoprocjena poslovne uspješnosti preduzetnika u Crnoj Gori

Promjena društvenog poretka koja se odigrala na ovim prostorima devedesetih godina omogućila je i promjenu društvenog položaja privatnih preduzetnika. Takav trend društvenih transformacija obilježio je društvena zbivanja i u drugim zemljama koje su početkom devedesetih započele postsocijalističku transformaciju. Transformacija koja je otpočela na ovom prostoru usled niza nepovoljnih društvenih okolnosti (rat u okruženju, sankcije) u značajnoj mjeri je u tom periodu bila usporena u odnosu na ostale istočnoevropske zemlje. Ipak, i pored tih otežavajućih okolnosti, tranzicioni period je donio značajne društvene preobražaje, kako privrede, tako i društva u cjelini.

Preduzetnici su u prethodnom sistemu, kao što smo već naglasili, bili izloženi jakim društvenom pritisku u cilju ograničavanja njihove ekonomske moći, a samim tim i ukupnog društvenog značaja. Samostalni biznis je bio neprihvatljiv jer se suprotstavljao socijalističkom načinu privređivanja zasnovanom na društvenoj svojini. Ovakav tretman privatnog preduzetništva je doprinio da najveći broj njih pripada nižoj, a u najboljem slučaju srednjoj društvenoj klasi. Stupanjem na snagu saveznog Zakona o preduzećima 1989. godine omogućeno je osnivanje privatnih preduzeća, što je i označilo početak postsocijalističke transformacije na ovim prostorima. Tek sa transformacijom društvenog sistema devedesetih godina mijenja se položaj ove društvene grupacije. Promjene koje su obuhvatile cjelokupnu društvenu strukturu dovele su do prekompozicije pojedinih klasa. „U okviru srednje klase formira se jedan novi brojni sloj, sloj sitnih preduzetnika. Ovde pri tom nije reč samo o kvantitativnom uvećanju grupacije koja je marginalno postojala i unutar jugoslovenskog 'tržišnog socijalizma', nego, pre svega, o tome da je 'van-sistemska' grupa sada postala konstitutivan deo sistema društvene reprodukcije, tako što je zasnovana na njegovoj središnjoj kategoriji (na vlasništvu – sitnog kapitala)” (Lazić, 2011b: 128–129). Nesumnjivo je tokom postsocijalističke transformacije došlo do rasta ekonomske moći privatnika, potom i do rasta njihovog društvenog uticaja, kao i do porasta njihovog društvenog ugleda. U kom stepenu su se ove promjene desile u Crnoj Gori ne možemo sa sigurnošću tvrditi s obzirom da su raspoloživi podaci koje smo prikupili našim istraživanjem ograničenog dometa kada je u pitanju proučavanje ovog fenomena. Budući da se radi o subjektivnim procjenama kako njihovog klasnog položaja, tako i

poslovne efikasnosti njihovih firmi, bez dodatnih informacija teško je precizno utvrditi koliko ovi podaci realno odslikavaju njihov stvarni položaj.

Materijalni položaj smo ocjenjivali na osnovu posjedovanja i veličine stambenog prostora u kojem preduzetnik živi, te posjedovanja dodatnih nekretnina i automobila, dok smo poslovnu uspješnost analizirali preko subjektivnih procjena samih preduzetnika. Interesovalo nas je i subjektivno vrjednovanje materijalnog standarda, odnosno kako ispitanici definišu vlastitu situaciju u smislu samoprocjene životnog standarda, uzoraka njegovog eventualnog pogoršanja, kao i mogućnosti njegove promjene.

Tabela br. 52: Kojoj društvenoj klasi biste rekli da pripadate?

MODALITETI ODGOVORA	Frekvencije odgovora	Procenat
Višoj klasi	9	2,9%
Višoj srednjoj klasi	85	27,3%
Srednjoj klasi	191	61,4%
Nižoj srednjoj klasi	22	7,1%
Nižoj klasi	4	1,3%
Ukupno	311	100,0%

Analizirajući tabelu br. 52 zapažamo da najveći broj naših ispitanika sebe vidi kao pripadnike srednje klase (61,4%), dok je znatno manje onih koji su mišljenja da pripadaju višoj srednjoj klasi (27,2%). Broj ispitanika koji su sebe svrstali u nižu srednju klasu (7,1%), višu (2,9%) i niži klasu (1,3%) je višestruko manji. Oslanjajući se na rezultate drugih istraživača (Lazić, 2011; Bolčić, 2008) koji su utvrdili da se najveći broj sitnih preduzetnika u postsocijalističkim društvima uspinje na hijarahijskoj ljestvici do srednje klase, možemo opravdano konstatovati da su preduzetnici u našem istraživanju veoma dobro percipirali svoj klasni položaj.

Tabela br. 53: Samoprocjena pripadnosti društvenoj klasi s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		Kojoj društvenoj klasi biste Vi rekli da pripadate?					Total
		Višoj klasi	Višoj srednjoj klasi	Srednjoj klasi	Nižoj srednjoj klasi	Nižoj klasi	
MIKRO FIRME	f	5	48	153	19	4	229
	%	2,2%	21,0%	66,8%	8,3%	1,7%	100%
MALE I SREDNJE FIRME	f	4	37	38	3	0	82
	%	4,9%	45,1%	46,3%	3,7%	0,0%	100%
C=0,256; X²=21.800; df=4; p=0,00							

Da su ispitani preduzetnici uglavnom objektivno procjenjivali sopstveni klasni položaj potvrđuju nam i podaci prezentirani u tabeli br. 53. Tačno polovina preduzetnika koji posjeduju i/ili rukovode firmama koje broje više od deset zaposlenih smatra da pripada višoj (4,9%) ili višoj srednjoj klasi (45,1%), dok je pripadnost ovim dvijema hijerarhijski najvišim klasama navelo znatno manje ispitanika koji su vlasnici i/ili rukovodioci preduzeća koja imaju manje od deset zaposlenih, njih 23,2%. Ova razlika se pokazala i kada je u pitanju pripadnost srednjoj klasi, s tim da se u ovom slučaju znatno veći procenat vlasnika i/ili rukovodilaca koji dolaze iz mikro preduzeća opredijelio za ovaj modalitet (66,8%), nego što je to slučaj sa onima koji su vlasnici i/ili rukovodioci malih i srednjih preduzeća (46,3%). Sličan odnos imamo i kad je riječ o nižoj srednjoj, odnosno nižoj klasi, iako ukupno gledano veoma mali procenat ispitanika sebe smatra pripadnicima ovih klasa (8,3%), i u ovom slučaju više je onih koji dolaze iz mikro preduzeća (10%), nego preduzetnika koji posjeduju i/ili rukovode malim i srednjim preduzećima (3,7%). S obzirom da je u posljednje dvije decenije klasno pozicioniranje preduzetnika zavisilo uglavnom od stvaranja kapitala zasnovanog na privatnom vlasništvu, onda sasvim opravdano možemo pretpostaviti da oni koji imaju više kapitala imaju i viši klasni položaj. To se, kao što vidimo, potvrdilo i u ovom slučaju gdje se razlika u samoprocjeni pripadnosti pojedinim klasama, u zavisnosti od veličine firme iz koje ispitanici dolaze, pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$.

Da bismo što potpunije sagledali materijalni položaj preduzetnika u Crnoj Gori postavili smo im sledeća pitanja: „Koji je Vaš stambeni status?“, „Koliko kvadrata ima Vaša kuća/stan?“, „Posjedujete li Vi ili neki član domaćinstva neku drugu kuću, stan ili vikendicu?“, „Koliko automobila posjeduje Vaše domaćinstvo?“.

Za analizu stambenog položaja preduzetnika opredijelili smo se jer on predstavlja veoma važan pokazatelj ukupnog imovnog stanja domaćinstva. Za potpunije sagledavanje stambene situacije uzeta su važnija obilježja stambenog položaja: stambeni status, veličina stambenog prostora, kao i posjedovanje druge kuće ili stana. Neophodno je ovdje navesti da se u posljednjoj deceniji dvadesetog vijeka značajno izmijenio stambeni status korisnika stanova i kuća. Kao rezultat privatizacije, nasljeđivanja i gradnje, status vlasnika jednog stambenog prostora imalo je 75% građana bivše SR Jugoslavije, 18,8% su imali dva ili više stambenih objekata, dok su 4,1% bili podstanari (Mrkšić, 2000).

Tabela br. 54: Stambeni status s obzirom na samoprocjenu pripadnosti društvenoj klasi.

STAMBENI STATUS		Kojoj društvenoj klasi biste Vi rekli da pripadate?					Total
		Višoj klasi	Višoj srednjoj klasi	Srednjoj klasi	Nižoj srednjoj klasi	Nižoj klasi	
VLASNIK STANA-KUĆE	f	8	66	119	8	1	202
	%	11,1%	78,6%	62,3%	36,4%	25,0%	65,2%
ŽIVI SA RODITELJIMA ILI DJECOM	f	1	12	47	8	2	70
	%	88,9%	14,3%	24,6%	36,4%	50,0%	22,6%
PODSTANAR	f		6	25	6	1	38
	%		7,1%	13,1%	27,3%	25,0%	12,3%
C=0,254; X²=21.319; df=8; p=0,06							

Analizirajući tabelu br. 54 vidimo da 65,2% preduzetnika ima sopstveni stan ili kuću, 22,6% živi sa roditeljima, dok je njih 12,3% navelo da su podstanari. S obzirom da ne raspolazemo podacima o ukupnom broju podstanara u Crnoj Gori, ne možemo utvrditi da li i u kojoj mjeri taj broj odstupa od broja podstanara među preduzetnicima.⁵ Ako odgovore na ovo pitanje analiziramo sa aspekta njihove procjene klase kojoj pripadaju, dobijamo veoma konzistentnu distribuciju, procenat vlasnika stana ili kuće proporcionalno opada kako se krećemo od viših klasa ka nižim. Ispitanici koji su ocijenili da pripadaju u hijerarhiji najvišoj, odnosno višoj klasi u 88,9% slučajeva navode da imaju sopstveni stan ili kući, isti odgovor je navelo 78,6% onih koji po sopstvenoj procjeni smatraju da čine višu srednju klasu, a 62,3% ispitanika koji procjenjuju da su dio srednje klase. Znatno manje je ispitanika koji su za sebe istakli da nose potencijal srednje niže (36,4%),

⁵ Državni zavod za statistiku Crne Gore, ni poslije dvije godine od sprovedenog popisa stanovništva, ne saopštava podatke o broju podstanara u Crnoj Gori.

odnosno niže klase (25%), navelo da posjeduje u vlasništvu stambeni prostor. Razlika u odgovorima na ovo pitanje pokazala se statistički značajnom na nivou $p < 0,01$.

Tabela br. 55: Veličina stambenog prostora s obzirom na samoprocjenu pripadnosti društvenoj klasi.

KVADRATURA STANA		Kojoj društvenoj klasi biste Vi rekli da pripadate?					Total
		Višoj klasi	Višoj srednjoj klasi	Srednjoj klasi	Nižoj srednjoj klasi	Nižoj klasi	
Do 60m ²	f		7	19		2	28
	%		9,2%	11,6%		66,7%	10,5%
od 61 do 80m ²	f	1	20	48	3		72
	%	11,1%	26,3%	29,3%	21,4%		27,1%
od 81 do 100m ²	f		15	45	8	1	69
	%		19,7%	27,4%	57,1%	33,3%	25,9%
od 101m ² do 200m ²	f	3	22	36	3		64
	%	33,3%	28,9%	22,0%	21,4%		24,1%
preko 200m ²	f	5	12	16			33
	%	55,6%	15,8%	9,8%			12,4%
C=0,370; X²=42,145; df=16; p=0,00							

Ako se stambene jedinice posmatraju prema „kvadraturi“, takođe se opažaju interesantni podaci. Najmanji broj naših ispitanika posjeduje stanove ili kuće do 60m² (10,5%) i one preko 200m² (12,4%), dakle onih koji su najmanje odnosno najveće po svojoj kvadraturi. Ostale tri kategorije skoro su podjednako zastupljene. Kuće ili stanove čija je veličina između 61m² i 80m² posjeduje 27,1% preduzetnika, od 81m² do 100m² ima 25,9%, dok je onih koji su istakli da je površina njihovog stambenog prostora između 101m² i 200m² 24,1%. Podatak da svega 10,5% preduzetnika koji su vlasnici stambenih jedinica imaju stanove ili kuće do 60m², koji u ukupnom broju stanova u Crnoj Gori učestvuju sa preko 40% (Monstat, 2012), može doprinijeti jasnijem sagledavanju njihovog materijalnog položaja. Međutim, procjena pripadnosti određenoj klasi, kako vidimo iz tabele br. 55, i te kako utiče na razliku u površini stana koji preduzetnici posjeduju. Ispitanici koji sebe vide u najnižoj klasi u najvećem procentu su naveli da posjeduju stan ili kuću čija je površina manja od 60m² (66,7%). Pripadnici niže srednje klase najčešće su navodili (57,1%) da posjeduju stambenu jedinicu čija je kvadratura između 81m² i 100m², što je, interesantno, znatno veći procenat od onih koji smatraju da su dio srednje klase (27,4%). Pripadnici srednje klase su dosta razučeni po ovom pitanju, u najvećem broju

posjeduju stanove ili kuće od 61m² do 80m² (29,3%), a nije zanemarljiv procenat ni onih čija je stambena površina veća od 100m² (22%). Kao što smo mogli i pretpostaviti, daleko je najveći procenat pripadnika više klase (55,6%) istakao da posjeduje stanove ili kuće koje su preko 200m². Razlika se i ovoga puta pokazala statistički značajna na nivou $p < 0,01$.

Tabela br. 56: Posjedovanje druge kuće ili stana s obzirom na samoprocjenu pripadnosti društvenoj klasi.

POSJEDUJE LI ČLAN DOMAĆINSTVA DRUGU KUĆU ILI STAN		Kojoj društvenoj klasi biste Vi rekli da pripadate?					Total
		Višoj klasi	Višoj srednjoj klasi	Srednjoj klasi	Nižoj srednjoj klasi	Nižoj klasi	
NE	f	3	36	110	17	3	169
	%	33,3%	42,9%	57,9%	77,3%	75,0%	54,7%
DA, JEDNU	f	2	35	68	5	1	111
	%	22,2%	41,7%	35,8%	22,7%	25,0%	35,9%
DA, VIŠE OD JEDNE	f	4	13	12			29
	%	44,4%	15,5%	6,3%			9,4%
C=0,286; X²=27.508; df=8; p=0,01							

Potpuniju sliku o materijalnom položaju preduzetnika pružaju nam podaci o broju drugih stambenih jedinica čiji su vlasnici oni sami ili članovi njihovog domaćinstva. Skoro polovina anketiranih (45,3%) je navela da njihovo domaćinstvo osim stambenog prostora u kome stanuje posjeduje još jednu (35,9%) ili više od jedne (9,4%) stambenih jedinica. Ako uzmemo u obzir činjenicu da je prema zvaničnim podacima Uprave za nekretnine u 2010. godini broj građana Crne Gore koji posjeduju više od jednog stana 64635, odnosno manje od 10% ukupnog stanovništva, onda možemo zaključiti da preduzetnici u značajnoj mjeri imaju bolji materijalni položaj kada je riječ o ovom indikatoru. Ovo svakako može da bude veoma značajan pokazatelj njihovog materijalnog položaja, mada treba imati u vidu i činjenicu da nije mali broj građana u vrijeme bivše SFRJ dobijao stanove građene društvenim sredstvima, a svoj novac je, kako ističe profesor Mrkšić (2000), ulagao u gradnju drugih stambenih objekata. Ukoliko se vlasništvo nad drugom stambenom jedinicom posmatra sa stanovišta samoprocjene preduzetnika o pripadnosti određenoj klasi, onda između nekih od njih možemo uočiti veliku razliku. Kako vidimo iz tabele br. 56, više od tri četvrtine ispitanika koji procjenjuju da pripadaju nižoj (75%) ili nižoj srednjoj klasi (77,3%) nema nijedan drugi stambeni objekat u vlasništvu, kao ni članovi njihovih domaćinstava. Takođe, iz ove dvije najniže klase

nijedan od ispitanika nije naveo da neko iz njegovog domaćinstva posjeduje više od jedne stambene jedinice. Situacija je znatno povoljnija kod ispitanika koji su mišljenja da pripadaju dvijema hijerarhijski najvišim klasama, samo jedna trećina onih koji su istakli pripadnost najvišoj klasi navodi da njihovo domaćinstvo nema još stambenih jedinica u vlasništvu, dok je isto naveo nešto veći procenat anketiranih koji smatraju da pripadaju višoj srednjoj klasi (42,9%). Ove dvije klase se, međutim, značajno razlikuju po broju drugih stambenih jedinica koje posjeduju njihova domaćinstva. Dok ispitanici koji sebe vide u višoj klasi u 44,4% slučajeva navode da posjeduju više od jedne drugih stambenih jedinica, dotle se 15,5% preduzetnika koji su ocijenili da su dio više srednje klase opredijelilo za isti modalitet odgovora. Diferenciranje po posjedovanju i broju drugih stanova ili kuća između ispitanika koji su različito ocijenili svoj klasni položaj se pokazalo statistički značajnim na nivou $p < 0,01$.

Tabela br. 57: Broj automobila domaćinstva s obzirom na samoprocjenu pripadnosti društvenoj klasi.

BROJ AUTOMOBILA DOMAĆINSTVA		Kojoj društvenoj klasi biste Vi rekli da pripadate?					Total
		Višoj klasi	Višoj srednjoj klasi	Srednjoj klasi	Nižoj srednjoj klasi	Nižoj klasi	
NIJEDAN	f		5	13	1	3	22
	%		5,9%	6,8%	4,5%	75,0%	7,1%
JEDAN	f	2	27	93	17		139
	%	22,2%	31,8%	48,7%	77,3%		44,7%
DVA ILI VIŠE	f	7	53	85	4	1	150
	%	77,8%	62,4%	44,5%	18,2%	25,0%	48,2%
C=0,370; X²=49.267; df=8; p=0,00							

Pored razmatranih obilježja, značajan indikator imovnog stanja domaćinstva je i vozni park kojim raspolažu. Kako vidimo iz tabele br. 57, najveći broj naših ispitanika ima dva ili više automobila (48,2%), nešto manje je onih koji su naveli da njihovo domaćinstvo posjeduje jedan automobil (44,7%), dok je procenat preduzetnika koji nemaju automobil svega 7,1%. Uzimajući ovaj kriterijuma za utvrđivanje materijalnog položaja preduzetnika, možemo zaključiti da broj automobila koji posjeduju naši ispitanici u velikoj mjeri prevazilazi prosjek koji je karakterističan za ostala domaćinstva u Crnoj Gori. Očigledna je razlika u broju automobila koji posjeduju domaćinstva s obzirom na procjenu pripadanja određenoj klasi, i ovdje se ona pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$. Kao što smo mogli i pretpostaviti na osnovu odgovora na

prethodna pitanja, ispitanici koji sebe vide kao dio dvije hijerarhijski najviše klase u najvećem broju slučajeva naveli su da posjeduju dva i više automobila (70,1%), taj procenat je znatno manji među onima koji su sebe ocijenili kao pripadnike srednje klase (44,5%), a posebno niže srednje klase (18,2%). Kada je u pitanju posjedovanje samo jednog automobila po domaćinstvu, procenat ispitanika raste u obrnutom smjeru, 77,3% iz niže srednje klase je navelo ovaj odgovor, znatno manje iz srednje klase (48,7%), a najmanje iz dvije najviše klase (27%). Procenat onih koji nemaju automobil je mali u svim klasama izuzev u najnižoj, mada je neophodno naglasiti da je broj ispitanika koji smatraju da pripadaju najnižoj klasi svega 4 (1,3%), što nam u mnogome ograničava mogućnost generalizacije njihovih odgovora.

Analizirajući dobijene rezultate uočavamo da postoji izražena razlika u materijalnom položaju između ispitanika koji su različito ocijenili svoju klasnu pripadnost, čime je potvrđena postavljena hipoteza. Ona se prema svim indikatorima koje smo uzeli u obzir pokazala statistički značajnom na nivou $p < 0,01$. Na osnovu dobijenih rezultata možemo vidjeti da su ispitanici objektivno procijenili pripadnost klasi kojoj pripadaju, jer na osnovu većine pokazatelja koje smo mjerili njihov materijalni položaj linearno raste počev od najniže klase pa do najviše. To se jasno vidi ako uporedimo sledeća tri indikatora: kvadratura stambenog prostora, posjedovanje druge kuće ili stana i posjedovanje dva ili više automobila. Stan ili kuću od preko 100m² posjeduje 88,9% preduzetnika koji su naveli da pripadaju višoj klasi, 44,7% višoj srednjoj, srednjoj 31,8%, i svega 2,1% ispitanika koji smatraju da su dio niže srednje ili niže klase. Značajno diferenciranje, doduše ne u ovolikoj mjeri, imamo i kad je riječ o posjedovanju drugog stana ili kuće. Preduzetnici koji su mišljenja da nose potencijal više klase u 66,6% slučajeva su naveli da posjeduju makar još jedan stambeni prostor osim onoga u kome žive, takva situacija je kod 57,2% onih iz više srednje klase, 42,1% srednje klase i 24% pripadnika dvije najniže klase. Kad je riječ o posjedovanju dva ili više automobila, imamo sličnu distribuciju odgovora, s tim da je u ovom slučaju razlika izraženija u korist dvije najviše klase. Procenat ispitanika koji su mišljenja da pripadaju višoj klasi, a koji ističu da njihovo domaćinstvo posjeduje više od jednog automobila je 77,8%, dok je procenat preduzetnika koji se opredijelio za ovaj odgovor u višoj srednjoj klasi 62,4%, srednjoj 44,5% i dvije najniže klase 21,7%.

Obrazovanje se nije pokazalo kao varijabla koja diferencira preduzetnike u značajnijoj mjeri s obzirom na materijalni položaj. Statistički značajna razlika između

preduzetnika različitog obrazovanja se pokazala samo kod posjedovanja druge kuće ili stana, dok kod ostalih indikatora ona nije bila na tom nivou.

Tabela br. 58: Procjenu životnog standarda s obzirom na samoprocjenu pripadnosti društvenoj klasi.

Da li se Vaš životni standard posljednjih godina pogoršao		Kojoj društvenoj klasi biste Vi rekli da pripadate?					Total
		Višoj klasi	Višoj srednjoj klasi	Srednjoj klasi	Nižoj srednjoj klasi	Nižoj klasi	
Veoma se pogoršao	f		4	15	2	1	22
	%		4,8%	7,9%	9,1%	25,0%	7,1%
Djelimično se pogoršao	f	1	20	56	12	2	91
	%	11,1%	23,8%	29,3%	54,5%	50,0%	29,4%
Ostao je isti	f	5	21	81	6	1	114
	%	55,6%	25,0%	42,4%	27,3%	25,0%	36,8%
Djelimično se se poboljšao	f	2	30	32	2		66
	%	22,2%	35,7%	16,8%	9,1%		21,3%
Veoma se poboljšao	f	1	9	7			17
	%	11,1%	10,7%	3,7%			5,5%
C=0,325; X²=36.711; df=16; p=0,002							

S obzirom da se posljednjih godina dešavaju značajne promjene kako na unutrašnjem, tako i na spoljašnjem planu, koje bi i te kako mogle uticati na promjenu ukupnog materijalnog položaja naših preduzetnika, nastojali smo utvrditi kakva je njihova procjena tog uticaja. U tu svrhu smo i postavili pitanje: „Da li smatrate da se Vaš životni standard u posljednjih nekoliko godina pogoršao?“. Analizirajući tabelu br. 58 primjećujemo da imamo dosta ujednačen broj onih koji smatraju da im je materijalni položaj ostao isti (36,8%) ili se pogoršao (36,5%), dok je procenat onih koji navode da se popravio nešto niži i iznosi 26,8%. Međutim, razlike tek dolaze do izražaja kad se procjena promjene materijalnog standarda posmatra u zavisnosti od procjene klasne pripadnosti, i to na nivou statističke značajnosti $p < 0,01$. Ispitanici koji smatraju da pripadaju dvijema najnižim klasama u 64,3% ističu da im se materijalni standard veoma ili djelimično pogoršao, istog je mišljenja 38,2% onih koji su procijenili da pripadaju srednjoj klasi, a znatno manje preduzetnika koji su naveli da su dio više ili više srednje klase (19,8%) se opredijelio za ovu tvrdnju. Da se položaj veoma ili djelimično poboljšao mišljenja je 39,8% preduzetnika koji sebe vide u dvijema najvišim klasama, višoj i višoj srednjoj. Za ovaj modalitet odgovora se opredijelilo skoro duplo manje onih koji tvrde da pripadaju srednjoj klasi (20,5%), a višestruko manje ispitanika iz dvije najniže klase (9,1%).

Procenat ispitanika koji smatraju da nije došlo do značajnih promjena u njihovom materijalnom položaju najveći je u višoj (55,6%) i srednjoj klasi (42,4%).

Polazeći od toga da je svaki treći preduzetnik istakao kako je u posljednjih nekoliko godina došlo do pogoršanja njegovog materijalnog položaja, značajno bi bilo utvrditi u čemu oni vide ključne uzroke takve promjene. Odgovori su razvrstani na tri moguća uzroka: lično nesnalaženje, trenutna politika naše Vlade i inostrani uticaj (tabela br. 38 u prilogu). Daleko najveći procenat ispitanika (47,4%) vjeruje da je neadekvatna politika crnogorske Vlade u najvećoj mjeri uslovlila pogoršanje njihovog materijalnog standarda, znatno je manje onih koji su mišljenja da su spoljašnje okolnosti (29,5%) odigrale glavnu ulogu kada je o ovom pitanju riječ, dok sopstveno nesnalaženje kao uzrok navodi svega 12,8% ispitanika. Možemo zapaziti da i pored veoma izraženog spoljašnjeg uticaja koji se manifestuje kroz uticaj Svjetske ekonomske krize koja ima globalni karakter, najveći broj naših ispitanika razloge za opadanje materijalnog standarda prije svega vidi u neadekvatnoj politici Vlade u tom domenu. Primjećujemo da ne postoji statistički značajno odstupanje u odgovorima na ovo pitanje kod naših ispitanika s obzirom na sopstvenu procjenu klase kojoj pripadaju. To nas navodi na zaključak da većina preduzetnika, bez obzira na samoprocjenu klasne pripadnosti, upravo Vladu apostrofira kao glavnog „krivca“ pogoršavanja materijalnog standarda. Ovo još jednom potvrđuje njihov stav o nedovoljnom angažovanju države u ovoj oblasti.

Budući da su podaci iz upitnika koji smo sprovedi veoma ograničenog domašaja kada je riječ o izučavanju poslovne uspješnosti ispitivanih preduzeća, nije moguće sa velikom preciznošću utvrditi njihovu ekonomsku efikasnost. Ipak, oslanjajući se na raspoložive podatke moguće je uočiti različitu samoprocjenu uspješnosti poslovanja istraživanih firmi, što se može dovesti u vezu sa određenim svojstvima samih firmi, kao i njihovih vlasnika i/ili rukovodilaca.

Tabela br. 59: Kako ocjenjujete poslovanje vlastite firme?

MODALITETI ODGOVORA	Frekvencije odgovora	Procenat
Firma posluje veoma uspješno	31	9,9%
Firma posluje u osnovi dobro	116	37,1%
Firma posluje zadovoljavajuće	132	42,2%
Firma posluje slabo	25	8,0%
Firma posluje veoma slabo	2	0,6%
Ukupno	306	100,0%

Kako vidimo iz tabele br. 59 najveći broj ispitivanih preduzetnika je istakao da firma posluje *zadovoljavajuće* (42,2%) ili u *osnovi dobro* (37,1%), znatno manje je onih koji tvrde da se poslovna efikasnost firme može ocijeniti kao *veoma uspješna* (9,9%) ili *slaba* (8%). Bez dodatnih informacija teško možemo procijeniti u kojoj mjeri iskazana mišljenja odgovaraju stvarnoj situaciji u kojoj se nalaze ispitivana preduzeća. S obzirom da se radi o subjektivnim procjenama, možemo pretpostaviti da razne trenutne okolnosti utiču na stepen njihovog zadovoljstva, odnosno nezadovoljstva poslovanjem firme. Važno je naglasiti da je istraživanje rađeno u periodu kada je Svjetska ekonomska kriza u velikoj mjeri bila uzela maha, što je u svakom slučaju negativno uticalo na sveukupnu privrednu efikasnost, a samim tim i na poslovnu uspješnost ispitivanih preduzeća. To je i potvrdilo 77% preduzetnika. Uprkos objektivnim okolnostima koje su se morale negativno odraziti na poslovanje preduzeća, neuporedivo manji broj ispitanika je naveo da firma posluje slabo ili veoma slabo (8,6%), u odnosu na one koji su istakli da posluje veoma uspješno ili dobro (49%). Ovi podaci posebno dobijaju na značaju ako znamo da je u istraživanju koje je profesor Bolčić (2006) radio za Srbiju poslovna uspješnost tamošnjih firmi ocijenjena dosta lošije, *veoma uspješno* ili *dobro* je ekonomsku efikasnost firmi ocijenilo 35,8% preduzetnika, a *slabo* 15,9%. Procenat onih koji su naveli da je poslovanje *zadovoljavajuće* je približno isti (46,2%). U kontekstu ovog poređenja veoma je važno naglasiti činjenicu da je istraživanje u Srbiji rađeno prije Svjetske ekonomske krize.

Tabela br. 60: Samoprocjena poslovanja vlastite firme s obzirom na broj zaposlenih.

VELIČINA FIRME		Kako ocjenjujete poslovanje vlastite firme?					Total
		Firma posluje veoma uspješno	Firma posluje u osnovi dobro	Firma posluje zadovoljavajuće	Firma posluje slabo	Firma posluje veoma slabo	
MIKRO FIRME	f	21	81	101	24	2	229
	%	9,2%	35,4%	44,1%	10,5%	0,9%	100%
MALE I SREDNJE FIRME	f	10	35	31	1		77
	%	13,0%	45,5%	40,3%	1,3%		100%
Total	f	31	116	132	25	2	306
	%	10,1%	37,9%	43,1%	8,2%	0,7	100%
C=0,171; X ² =9.190; df=4; p=0,047							

Na osnovu podataka koje smo dobili upitnikom imali smo mogućnost da procjenu poslovne uspješnosti dovedemo u vezu sa nizom karakteristika ispitivanih firmi, kao i sa karakteristikama njihovih vlasnika i/ili rukovodilaca. U tom cilju smo i napravili poređenje između manjih i većih firmi, odnosno između mikro preduzeća na jednoj strani i malih i srednjih na drugoj. Rezultati prezentirani u tabeli br. 60 jasno nam pokazuju da je razlika u procjeni poslovne uspješnosti izražena između vlasnika i/ili rukovodilaca manjih i većih firmi, i to na nivou statističke značajnosti $p < 0,05$. Da firma posluje *veoma uspješno* ili *u osnovi dobro* smatra 58,5% ispitanika koji dolaze iz malih i srednjih firmi, dok je istu ocjenu navelo znatno manje (44,6%) anketiranih iz mikro preduzeća. Sa druge strane poslovanje vlastite firme je kao *slabo* ili *veoma slabo* ocijenilo 11,4% onih koji dolaze iz preduzeća koja imaju manje od deset zaposlenih, naspram 1,3% preduzetnika koji su iz firmi koje broje više od deset radnika. Procenat ispitanika koji smatraju da im firma posluje *zadovoljavajuće* je skoro isti u mikro firmama (44,1%) i malim i srednjim preduzećima (40,3%).

Zanimljivo je da ostala obilježja ispitivanih firmi (vrsta djelatnosti), kao ni samih ispitanika (pol, obrazovanje, preduzetničko iskustvo), nijesu determinisala procjenu poslovne uspješnosti njihovih firmi do nivoa statističke značajnosti.

Tabela br. 61: Samoprocjena poslovanja vlastite firme s obzirom na poslovni plan u naredne tri godine.

ŠTA PLANIRATE U NAREDNE TRI GODINE		Kako ocjenjujete poslovanje vlastite firme?					Total
		Firma posluje veoma uspješno	Firma posluje u osnovi dobro	Firma posluje zadovoljavajuće	Firma posluje slabo	Firma posluje veoma slabo	
Proširenje djelatnosti	f	21	61	58	9		149
	%	67,7%	53,0%	44,3%	36,0%		49,0%
Zadržavanje postojećeg nivoa	f	10	50	66	8		134
	%	32,3%	43,5%	50,4%	32,0%		44,1%
Smanjenje obima poslovanja	f		1	3	3		7
	%		0,9%	2,3%	12,0%		2,3%
Gašenje preduzeća	f			1	2	1	4
	%			0,8%	8,0%	50,0%	1,3%
Prepušćiu posao drugima	f		3	3	3	1	10
	%		2,6%	2,3%	12,0%	50%	3,3%
C=0,474; X ² =88,273; df=16; p=0,000							

U kontekstu analize poslovne uspješnosti istraživanih preduzeća zanimalo nas je u kom stepenu ta procjena utiče na poslovne planove preduzetnika u narednom periodu. Kako vidimo iz tabele br. 61, procjena uspješnosti poslovanja firme u velikoj mjeri utiče i na poslovne planove preduzetnika u bliskoj budućnosti. Preduzetnici koji dolaze iz firmi čije su poslovanje ocijenili kao veoma uspješno ili u osnovi dobro u 60,3% slučajeva su istakli da će u naredne tri godine proširiti svoju djelatnost, u odnosu na 44,3% onih koji su naveli zadovoljavajuće poslovanje preduzeća i svega 18% ispitanika koji smatraju da im firma posluje slabo ili veoma slabo. Za zadržavanje postojećeg nivoa poslovanja opredijelilo se najviše preduzetnika koji su ocijenili poslovanje vlastite firme kao zadovoljavajuće (50%). Zanimljivo je, međutim, da značajan procenat onih koji smatraju da im firma posluje veoma uspješno (32,3%) i u osnovi dobro (43,5%) ne planira dodatno proširivanje djelatnosti već ostanak na istom nivou. Ovdje se javlja nedoumica koliko ovi preduzetnici mogu biti nosioci razvoja ako se uprkos ostvarenom poslovnom uspjehu zadovoljavaju postojećim stanjem i ne nastoje dalje razvijati vlastiti biznis u smislu povećanih ulaganja u sopstvenu firmu.

Sumirajući dobijene rezultate da se zaključiti da sloj preduzetnika možemo nazvati slojem samo u socio-profesionalnom smislu, kao grupaciju koja ima istu funkciju u društvenoj podjeli rada, ali ne i u hijarahijskom, kao skup pojedinaca sličnog društvenog položaja. Iako najveći broj preduzetnika sebe svrstava u srednju klasu, što odgovara i nalazima drugih autora iz zemalja u okruženju, ipak značajan broj njih je mišljenja da pripada višim, odnosno nižim klasama. Da različita klasna pripadnost preduzetnika koje smo ispitivali nije smo odraz subjektivne procjene, već i objektivnih pokazatelja, možemo vidjeti na osnovu rezultata koje smo dobili u našem istraživanju. Heterogenost preduzetničkog sloja se pokazala u smislu materijalnog bogatstva kojim raspolažu, a koji smo ovim putem ispitivali (kvadratura stana, posjedovanje drugog stana, posjedovanje automobila). Prema tome, možemo zaključiti da je postsocijalistička transformacija društva uslovlila ne samo ekspanziju preduzetničkog sloja na ovom prostoru, nego i njegovu klasnu razuđenost. Dok se u eposi socijalizma ta grupacija uglavnom nalazila na dnu hijararhijske ljestvice, danas se njihov položaj znatno popravio, što, iako ograničenog dometa, pokazuju i rezultati koje smo dobili u ovom istraživanju. Diferencijacija je uočljiva između svih navedenih klasnih modaliteta, i to uglavnom sa statističkom značajnošću $p < 0,01$ na svim ispitivanim indikatorima. Sloj preduzetnika,

dakle, sadrži pojedince različite klasne pripadnosti, ali je veoma važno obratiti pažnju na njihov procentualni odnos. Broj onih koji pripadaju dvijema najnižim klasama, klasama ispod srednje klase, je manji od 10% (8,3%). Takođe, poredeći prosječnog crnogorskog građanina sa crnogorskim preduzetnikom, vidimo da je, makar prema mjerenim podacima (prosječna kvadratura stana, posjedovanje drugog stana, broj automobila po domaćinstvu) materijalni položaj preduzetnika znatno viši. Ovi podaci nam jasno potvrđuju da su društveni uslovi u postsocijalističkom periodu doprinijeli ne samo ekspanziji sloja preduzetnika u kvantitativnom smislu, već i povećavanju njihovog ekonomskog uticaja i podizanju ukupnog materijalnog standarda.

10. ZAKLJUČAK

Period postsocijalističke transformacije nesumnjivo je u znaku rasta grupacije preduzetnika i afirmacije preduzetničkog djelovanja sve šireg kruga ljudi. Preduzetnici predstavljaju novu grupaciju koja ima posebnu odgovornost za pokretanje privrednih kretanja na način bitno drugačiji od onoga koji je bio godinama u eri socijalizma. Dakle, ne samo da se radi o novoj grupaciji, nego u društvu koje se temelji na preduzetničkoj djelatnosti moraju biti i vodeća snaga. S obzirom na značaj koji ova grupacija treba da ima u postsocijalističkim društvima, nastojali smo da sagledamo njene karakteristike, uzimajući u obzir, kako lične osobine, tako i faktore sredine. Prema tome, raspravu o preduzetnicima u Crnoj Gori nije moguće zaključiti bez sveobuhvatnog osvrta na njihove demografske, socijalne i psihološke karakteristike, kao i na osobenosti ukupnog društvenog konteksta u kome se odvija ova djelatnost.

Na osnovu dobijenih rezultata možemo konstatovati da u Crnoj Gori preovladavaju preduzetnici muškog pola, do četrdeset godina starosti, koji su porodični ljudi, dominantno srednjeg obrazovanja. Prije ulaska u preduzetnički biznis njihova profesionalna struktura je bila izuzetno heterogena, najčešće su bili nezaposleni, a ako su radili, uglavnom je to bio posao službenika ili tehničara i u nešto manjem broju neposrednog izvršioca ili rukovodioca. S obzirom da se radi o relativno novoj grupaciji na ovim prostorima, onda ne treba da iznenađuje ovakva razuđenost njihove profesionalne strukture. Socijalno porijeklo im je nešto homogenije, u najvećem broju potiču iz radničkih porodica i, doduše znatno manje, iz porodica čiji roditelji pripadaju službeničkom sloju. Već više od dvadeset godina postsocijalističke transformacije uslovilo je da većina njih ima višegodišnje preduzetničko iskustvo. Više od dvije trećine preduzetnika u Crnoj Gori duže od pet godina je uključeno u preduzetnički biznis. Preduzeća koja posjeduju većinom su u sferi trgovine ili uslužnih djelatnosti, i u ogromnoj većini spadaju u red mikro firmi koje imaju do deset zaposlenih.

Iako preduzetništvo predstavlja složen i višedimenzionalan društveni fenomen koji ima svoje socijalno-psihološke dimenzije, veoma značajan naglasak se stavlja na lične osobine preduzetnika, bilo da se one smatraju urođenim ili su to osobine koje se mogu sticati i razvijati. Najveći broj istraživača ističe kao najvažnije sledeće osobine uspešnih preduzetnika: motiv postignuća, potreba za nezavisnošću, inovativnost, pri-

hvatanje rizika, unutrašnji lokus kontrole, samopouzdanje i tolerancija na neizvjesnost. I mi smo u našem istraživanju nastojali da utvrdimo koliko su zastupljene navedene osobine kod preduzetnika na ovom prostoru. Dobijeni rezultati pokazuju da su samopouzdanje, inovativnost i sklonost riziku najizraženije osobine kod preduzetnika u Crnoj Gori. Izdvajanje samopouzdanja i inovativnosti je razumljivo i očekivano, jer su navedene osobine na ovom području izgrađivane dug vremenski period i dio su tradicionalnih karakteristika ljudi ovog podneblja. Za razliku od njih, sklonost riziku ne odražava specifičnost naše nacionalne kulture.

Izraženost sklonosti riziku kod ispitanih preduzetnika može se objasniti društvenim okolnostima koje su preovladavale na ovom području poslednjih dvadesetak godina. Cjelokupan postsocijalistički period obilježen je neizvjesnošću. Nestabilne političke, a samim tim i poslovne prilike doprinijele su da nesigurnost bude osnovno obilježje tog vremena. Možemo pretpostaviti da se sklonost riziku kod naših preduzetnika u velikoj mjeri razvila kao rezultat činjenice da su tih godina upravo nesigurnost i neizvjesnost u svim segmentima našeg okruženja postali realnost, pa su ljudi počeli da ih prihvataju kao sastavni dio života. Takođe, u ovom periodu društvene krize pojedincima ne samo da je bilo omogućeno da samostalno obezbjeđuju egzistenciju, već su na to bili primorani. Zastvaranje i gašenje velikog broja državnih preduzeća, slanje radnika na prinudne odmore ili, jednostavno, njihovo otpuštanje doprinijelo je smanjenju paternalističke uloge države koju je imala u socijalističkom periodu. Pojedinci su jednostavno bili prinuđeni da se sami snalaze, a samim tim i da se osposobljavaju za preuzimanje odgovornosti i rizika koji iz toga proizilazi.

Od svih osobina za koje se pretpostavlja da karakterišu preduzetnike motiv postignuća ima najdužu tradiciju. Istraživanja koja ukazuju na značajnu vezu između motiva postignuća i preduzetništva široko su zastupljena u literaturi. Kako vidimo iz našeg istraživanja, ova osobina nije značajnije razvijena kod preduzetnika koje smo ispitali. Uzimajući u obzir specifičnosti nacionalne kulture ovog područja, onda su takvi rezultati bili i očekivani. Takođe, ni promjene koje su se dešavale u našem kulturnom sistemu, kao i u vaspitnim i socijalizacijskim procesima u poslednjih dvadesetak godina, očigledno nijesu išle u pravcu razvijanja motiva postignuća kao jedne od osnovnih osobina koja diferencira preduzetnike od pojedinaca koji se bave nekom drugom djelatnošću.

Da je posjedovanje ovih osobina vrlo bitan faktor preduzetničkog djelanja pokazuju nam i podaci koje smo dobili u našem istraživanju. Preduzetnici koji dolaze iz preduzeća koja imaju veći broj zaposlenih u znatno većoj mjeri imaju izražene ispitivane preduzetničke osobine od onih koji su vlasnici i/ili rukovodioci preduzeća sa manjim brojem radnika.

Uz ispitivane osobine, i obrazovanje se pokazalo kao resurs koji u značajnoj mjeri utiče na veličinu firme koju preduzetnici posjeduju i/ili kojom upravljaju. Međutim, kako vidimo iz dobijenih rezultata, preduzetnici u Crnoj Gori ne posjeduju obrazovanje niti u dovoljnoj mjeri, niti ono odgovara djelatnosti njihove firme. Najveći broj preduzetnika sa srednjim obrazovanjem navodi nas na zaključak da u našem društvu još uvijek nije došlo do „spoja znanja i kapitala“. Ovakva obrazovna struktura jasno pokazuje da društvene okolnosti nijesu podsticajno djelovale da se stručnjaci, kao grupacija od koje smo mogli očekivati da bude nosilac preduzetničkog razvoja, u značajnijoj mjeri uključi u ovu vrstu djelatnosti. Dominacija preduzetnika koji imaju srednje obrazovanje rezultat je, prije svega, činjenice da najveći broj firmi u Crnoj Gori čine mikro preduzeća koja se bave sitnom trgovinom i uslugama, i u kojima nije bilo neophodno neko više obrazovanje. Takođe je važno naglasiti da teško možemo očekivati od ovih preduzeća ekspanzivan karakter i značajniji doprinos razvoju preduzetničke djelatnosti. Ovo je svakako jedna od otežavajućih okolnosti razvoja preduzetništva na ovom prostoru.

Ovakva struktura ispitivanih osobina naših preduzetnika, kao i njihov obrazovni nivo, posebno dobijaju na značaju ako znamo da se više od dvije trećine crnogorskih preduzetnika prilikom ulaska u privatni biznis u najvećoj mjeri upravo oslanjao na lične kvalifikacije. Uzimajući u obzir navedene činjenice možemo konstatovati da preduzetnici na ovom prostoru ne raspolažu potrebnim nivoom sopstvene poslovne kompetentnosti, a samim tim ni kompetitivnosti. To zapravo ukazuje na još prisutna velika ograničenja koja sobom nose tekući uslovi privređivanja u odnosu na bavljenje preduzetništvom na ovom području. Navedena ograničenja otežavaju da se poslovna kompetentnost naših preduzetnika oko stvaranja i razvoja konkurentskih prednosti njihovih firmi podigne na viši nivo, što je uticalo na ekonomski i društveni razvoj uopšte.

Da bismo upotpunili sliku o ličnim potencijalima preduzetnika u Crnoj Gori neophodno je ukazati na razloge koji dominantno uslovljavaju odluke o ulasku

pojedinaца u ovu vrstu biznisa, kao i na faktore koji determinišu oblikovanje preduzetničkih ciljeva i namjera o preduzetničkoj karijeri.

Ogromna većina naših ispitanika je ekonomsku nužnost (*nezaposlenost i nemogućnost nalaženja drugog prihvatljivog zaposlenja*) navela kao osnovni motiv pokretanja biznisa. Ovakvi odgovori sugerišu da je veliki broj naših aktivnih preduzetnika krenuo u mali biznis ne zbog povoljnih uslova privređivanja i svoje preduzetničke osposobljenosti, već jednostavno iz egzistencijalne nužde – što, naravno dovodi u pitanje njihov realni potencijal u odnosu na zahtjeve vođenja biznisa u pomenutim veoma otežanim uslovima privređivanja. Ako uzmemo u obzir da ispitanici, koji su polazeći dominantno od ovog motiva ulazili u preduzetnički posao, imaju znatno manje razvijene osobine koje karakterišu uspješne preduzetnike, kao i znatno niži nivo obrazovanja u odnosu na one koji su istakli neke druge motive, onda od njih teško možemo očekivati da budu nosioci budućeg razvoja preduzetničke djelatnosti. Očigledno je da značajan broj preduzetnika u Crnoj Gori pokretanje vlastitog biznisa tretira kao prinudnu djelatnost. Pokretanje preduzeća iz ovog razloga je (u prosjeku) rizičnije u poređenju sa drugim slučajevima, jer je često povezano sa inferiornom vrstom motivacije (samo faktor pritiska, situacija posljednjeg rješenja, a ne iz dubokog unutrašnjeg poriva, što je u mnogim slučajevima nedovoljno za uspjeh). I ovaj razlog dodatno potkrepljuje prethodnu konstataciju o nemogućnosti ove grupacije preduzetnika da budu akteri koji će u većoj mjeri biti spremni da usavršavaju sebe kao preduzetnike, a samim tim i da doprinesu značajnijem razvoju preduzetništva.

Ovako veliki procenat preduzetnika koji su se iz egzistencijalne nužde opredijelili za pokretanje vlastitog biznisa još više dobija na značaju ako ga uporedimo sa brojem preduzetnika koji je u Srbiji početkom devedesetih godina iz istog razloga započeo preduzetničku djelatnost. Prema istraživanju profesora Bolčića iz 1992. godine svega 16% preduzetnika je pokrenulo sopstveni biznis iz egzistencijalne nužde (Bolčić, 1994: 125), i to u uslovima sankcija, rata, makroekonomske nestabilnosti, dakle sveopšte društvene krize. Analizirano sa ovog aspekta, gdje je čak 46,1% naših preduzetnika egzistencijalnu nužnost navelo kao primarni razlog ulaska u preduzetništvo, vidimo da je situacija u Crnoj Gori znatno nepovoljnija.

U sociološkom pristupu preduzetnicima i preduzetničkom djelovanju važno je imati u vidu, osim ličnih osobina i kvalifikacija preduzetnika, i društvene okolnosti koje oblikuju takvo djelovanje. Bez obzira koliko bila važna lična svojstva svakog preduzetni-

ka, preduzetništvo je posebna djelatnost ljudi unutar određenih društvenih okvira koji mogu otežavati ili olakšavati individualno preduzetničko djelovanje. Ideja da pojedinci i organizacije utiču na razvoj preduzetništva, a da na njih utiču društveni konteksti je ključan argument u sociologiji i primjenjuje se na različite nivoe preduzetničke analize. Iz toga razloga smo se u našem radu bavili analizom društvenih okolnosti koje utiču na preduzetničko djelovanje, i to iz ugla samih preduzetnika, kao najpozvanijih da ocijene poslovni ambijent.

S obzirom da je država institucija koja je najodgovornija za kreiranje poslovnih okolnosti, interesovalo nas je koliko su sâmi preduzetnici zadovoljni njenim angažovanjem u toj oblasti. Na osnovu mišljenja skoro dvije trećine anketiranih preduzetnika država čini veoma malo ili čak nimalo po pitanju stimulisanja preduzetničkog biznisa. Kao glavne probleme oni su apostrofirali *nedovoljnu kupovnu moć građana*. Koliki značaj naši ispitanici pridaju ovom problemu možda najbolje govori podatak da upravo njega ističu skoro tri puta učestalije od druge okolnosti koju su navodili. Ovakvo viđenje anketiranih preduzetnika je rezultat cjelokupne ekonomske situacije u Crnoj Gori koja je najtransparentnija upravo u sferi kupovne moći stanovništva. Ističući u ovoj mjeri nedovoljnu kupovnu moć kao primarnu otežavajuću okolnost, preduzetnici su na posredan način iskazali nezadovoljstvo ukupnom makroekonomskom situacijom u zemlji. Ovakvi njihovi stavovi su vjerovatno podstaknuti i ekonomskom krizom koja je zahvatila naše društvo u periodu kada je vršeno istraživanje. *Poreske i druge finansijske obaveze* su sledeća okolnost za koju naši ispitanici smatraju da znatno otežava njihovo poslovanje. Da su preduzetnici dobro percipirali ovu otežavajuću okolnost govori nam i to što Crna Gora ima komparativno gledano daleko najveće realne stope poreza i doprinosa u okruženju. Jako komplikovan sistem izračunavanja poreza i doprinosa utiče na povećanje troškova poslovanja i stvara poslovnu nesigurnost. Dolazi do višestrukog opterećenja na plate zbog nepovoljnog sistema obračuna. Vidimo, dakle, da je poreska politika za preduzetnike izrazito destimulativna. *Korupciju*, kao fenomen koji je predmet brojnih drugih analiza, ispitivani preduzetnici su prepoznali kao problem koji značajno ugrožava razvoj preduzetničke djelatnosti. Kod korupcije u sferi preduzetničkog djelovanja uglavnom dolazi do nepoštovanja redovne procedure pri čemu se dodjeljuju odgovarajući poslovi bez provođenja tendera i izigravanjem postojećih konkursa. Ovaj problem može u velikoj mjeri usporiti preduzetnički razvoj, jer korupcija kombinovana sa slabim pravnim mehani-

zmima učvršćuje postojeće favorizovane firme na uštrb potencijalno konkurentnijih firmi. Siromašna domaća makroekonomska klima pogoduje stvaranju rasipničkih zakupničkih odnosa i sprečava rast konkurentskih firmi koje se temelje na preduzetničkim vještinama. *Kamate na pozajmljena sredstva* preduzetnici u našem istraživanju takođe potenciraju kao jednu od otežavajućih okolnosti sa kojom se susreću. Uslovi kreditiranja kod nas su još uvijek nepovoljni tako da su krediti po pravilu kratkoročni, sa hipotekama i kamatnim stopama koje su previsoke. Novoosnovana preduzeća, usled skromne kreditne istorije, za banke predstavljaju rizičnu kategoriju dužnika, te insistiraju na visokom obezbjeđivanju od rizika. Kao razlog ovog pristupa treba uzeti u obzir da banke (kao i drugi kreditori) posluju u lošem sistemu naplaćivanja potraživanja, što uvećava rizik investicije. Kako bi zaštitili investiciju i smanjili rizik, banke traže ekstremno velike zaštite plasiranih sredstava, što preduzeća obično teško obezbjeđuju. Zbog tih faktora podižu se kamatne stope i smanjuju iznosi zajmova, čime se postavlja barijera za rast malih i srednjih preduzeća. U ovakvom okruženju, preduzetnici nemaju velike koristi od „dovoljno kapitala na tržištu“ i „podsticajnog finansijskog sektora“. Stoga je finansiranje putem kredita još uvijek nedovoljno i nepovoljno za sektor malih i srednjih preduzeća. Sve ovo nam, u osnovi, ukazuje da su postojeći društveni uslovi za razvoj preduzetništva u Crnoj Gori veoma otežani i ne djeluju podsticajno na njegovo širenje.

Analizirajući društvene okolnosti u kojima se razvija preduzetništvo u Crnoj Gori, neophodno je ukazati i na socijalni kapital kao resurs koji je veoma bitan za kreiranje poslovnog ambijenta. Socijalni kapital je u našem istraživanju operacionalizovan na mreže građanske povezanosti i povjerenje. Povjerenje smo posmatrali u odnosu na pojedince, ali i u odnosu na grupe i institucije unutar društva, uključujući državu. Ukupno gledano, preduzetnici u Crnoj Gori najmanje povjerenje imaju u državne institucije. Nepovjerenje u institucije, koje se temelji na manje ili više realističnoj procjeni njihove nekompetentnosti, niske djelotvornosti i usmjerenosti na lične interese pojedinaca, pojava je koja pokazuje deficit socijalnog kapitala, što još jednom potvrđuje nezadovoljstvo anketiranih preduzetnika angažmanom države u ovoj oblasti. Takođe, i nivo povjerenja prema ljudima u Crnoj Gori uopšteno je veoma mali. Generalno, socijalno poverenje prema ljudima je možda i najvažnija dimenzija socijalnoga kapitala. Ovo povjerenje je važno jer omogućava saradnju građana i na taj način vodi do rješavanja zajedničkih problema i ostvarivanja zajedničkih ciljeva. Odgovor na ovo pitanje pokazuje nam kako ljudi

procjenjuju društvo u kojem žive i smatraju li da se ljudima koji žive oko njih može vjerovati, to jest govori nam o tome kako ljudi percipiraju kvalitet društvenog okruženja u kojem žive. Kao što vidimo iz rezultata našeg istraživanja, preduzetnici ga na ovom prostoru nijesu ocijenili pozitivno. Sa druge strane, ubjedljivo najveće povjerenje ispitanici su pokazali prema zaposlenima u firmi, što bi se moglo objasniti činjenicom da u velikom broju preduzeća koja smo ispitivali zaposlene čine članovi porodice. To potvrđuje tezu o familijarističkom tipu našeg društva, koje primarno počiva na krvno-srodničkim zajednicama koje se odlikuju niskim stepenom međuljudskog povjerenja i slabom sklonošću za spontanu socijabilnost.

Kada je riječ o mrežama povezanosti, kao indikatoru postojanja socijalnog kapitala, pokazalo se da je skoro tek svaki peti preduzetnik u Crnoj Gori član nekog udruženja preduzetnika. To još jednom potvrđuje da je preduzetništvo na ovim prostorima još uvijek u početnoj fazi razvoja.

Za cjelovitiju sliku preduzetničkog sloja u Crnoj Gori neophodno je bilo analizirati i njihov materijalni položaj. Oslanjajući se na dobijene rezultate, uočljivo je da sloj preduzetnika možemo nazvati slojem samo u socio-profesionalnom smislu, kao grupaciju koja ima istu funkciju u društvenoj podjeli rada, ali ne i u hijarahijskom, kao skupinu koju čin pojedinci sličnog društvenog položaja. Iako najveći broj preduzetnika sebe svrstava u srednju klasu, što odgovara i nalazima drugih autora iz zemalja u okruženju, ipak, određeni broj njih je mišljenja da pripada višim, odnosno nižim klasama. Da različita klasna pripadnost preduzetnika koje smo anketirali nije samo odraz subjektivne procjene, već i objektivnih pokazatelja, vidimo na osnovu rezultata koje smo dobili. Postsocijalistička transformacija društva je, dakle, uslovila ne samo ekspanziju preduzetničkog sloja na ovom prostoru, nego i njegovu klasnu razuđenost. Dok se u eposi socijalizma ta grupacija uglavnom nalazila na dnu hijararhijske ljestvice, danas se, kao što vidimo iz dobijenih rezultata, njihov društveni položaj znatno popravio. On je znatno viši poredeći ga ne samo sa preduzetnicima iz socijalističkog perioda, nego i sa prosječnim građaninom u Crnoj Gori danas.

Sumirajući ukupne rezultate do kojih smo došli u našem istraživanju možemo zaključiti da naši preduzetnici ne posjeduju u dovoljnoj mjeri potencijale koji su neophodni za razvoj preduzetničke djelatnosti. To se posebno odnosi na razvijenost preduzetničkih osobina koje su karakteristične za preduzetnike u razvijenim društvima, kao i

odgovarajući nivo obrazovanja. Prema tome, možemo konstatovati da je opšti nivo preduzetničke kompetentnosti preduzetnika pretežno nizak i da on ozbiljno onemogućava postizanje veće efikasnosti preduzetništva. Takođe, prema mišljenju samih preduzetnika opšti uslovi privređivanja u Crnoj Gori su veoma otežani, i kao takvi osujećuju postizanje višeg nivoa ekonomskih i drugih efekata u malom biznisu. Otuda ovi uslovi predstavljaju veoma značajan problem koji treba riješiti da bi preduzetnička djelatnost bila ekonomski i društveno efikasnija.

PRILOG

Tabela br. 1: Da li je Vaše formalno obrazovanje vezano za djelatnost Vaše firme?

Modaliteti odgovora	Frekvencija odgovora	Procenat
Da	123	40,1%
Ne	184	59,9%
Ukupno	307	100%

Tabela br. 2: Da li ste imali neku obuku iz preduzetništva?

Modaliteti odgovora	Frekvencija odgovora	Procenat
Da, kraći kurs	37	11,9%
Da, duži kurs	25	8,0%
Ne	250	80,1%
Ukupno	312	100%

Tabela br. 3: Sektor djelatnosti u kojem ste radili prije ulaska u sopstveni privatni biznis?

Modaliteti odgovora	Frekvencija odgovora	Procenat
Državni	67	22,0%
Društveni	48	15,7%
Mješoviti	19	6,2%
Privatni	62	20,3%
Zadružni	2	0,7%
Nijesam radio	107	35,1%
Ukupno	305	100%

Tabela br. 4: Porodično porijeklo s obzirom na stručnu spremu oca.

Pordica iz koje potiču ispitanici		STRUČNA SPREMA ISPITANIKA							Total.
		Nepotpuna osnovna škola	Osnovna škola	Srednja trogodišnja škola	Srednja četvorogodišnja škola	Viša škola	Fakultet	Magistratura ili doktorat	
Seosko domaćinstvo	f	8	11	3	4				26
	%	30,8%	42,3%	11,5%	15,4%				100%
Radnička porodica	f	3	40	72	43	11	2		171
	%	1,8%	23,4%	42,1%	25,1%	6,4%	1,2%		100%
Roditelji službenici	f		1		16	30	24	1	72
	%		1,4%		22,2%	41,7%	33,3%	1,4%	100%
Roditelji stručnjaci	f					1	5	2	8
	%					12,5%	62,5%	25,0%	100%
Roditelji direktori, funkcioneri	f					1	4		5
	%					20%	80%		100%
Roditelji preduzetnici, zantlije	f	3	1	6	12	5	1		28
	%	10,7%	3,6%	21,4%	42,9%	17,9%	3,6%		100%
Total	f	14	53	81	75	48	36	3	310
	%	4,5%	17,1%	26,1%	24,2%	15,5%	11,6%	1,0%	100%
C=0,707; X ² =310,615; df=30; p=0,00									

Tabela br. 5: Razlika između ispitanika koji dolaze iz preduzeća različite veličine s obzirom na socijalno porijeklo.

VELIČINA FIRME		RADNO MJESTO PRIJE ULASKA U PRIVATNI BIZNIS						Total
		Rukovodilac	Stručnjak	Službenik/ Tehničar	Neposredni izvršilac	Poljoprivrednik	Nezaposlen	
MIKRO FIRME	f	17	130	51	4	4	23	229
	%	7,4%	56,8%	22,3%	1,7%	1,7%	10,0%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	9	43	21	4	1	5	83
	%	10,8%	51,8%	25,3%	4,8%	1,2%	6,0%	100,0%
Total	f	26	173	72	8	5	28	312
	%	8,3%	55,4%	23,1%	2,6%	1,6%	9,0%	100,0%
C=0,123; X ² =4,819; df=5; p=0,438								

Tabela br. 6: Socijalno porijeklo preduzetnika s obzirom na vrstu djelatnosti koju obavljaju.

Poreklo iz koje potiču ispitanici		VRSTA DJELATNOSTI							Total
		Trgovina	Uslužne djelatnosti	Proizvodnja	Ugostiteljstvo	Zdravstvo	Građevinski poslovi	Novčane transakcije	
Seosko domaćinstvo	f	8	7	5	3		2	1	26
	%	5,8%	9,0%	13,9%	15,0%		10,5%	6,7%	8,4%
Radnika u porodici	f	92	34	19	13	1	9	5	173
	%	66,7%	43,6%	52,8%	65,0%	20,0%	47,4%	33,3%	55,6%
Roditelji službenici	f	26	26	8	2	1	5	4	72
	%	18,8%	33,3%	22,2%	10,0%	20,0%	26,3%	26,7%	23,2%
Roditelji stručnjaci	f	1	3		1	1		2	8
	%	0,7%	3,8%		5,0%	20,0%		13%	2,6%
Roditelji direktori, funkcioneri	f	2			1	2			5
	%	1,4%			5,0%	40,0%			1,6%
Roditelji preduzetnici, zanatlije	f	9	8	4			3	3	27
	%	6,5%	10,3%	11,1%			15,8%	20,0%	8,7%
Total	f	138	78	36	20	5	19	15	311
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%
C=0,477; X ² =91,720; df=30; p=0,000									

Tabela br. 7: Da li ste od početka bavljenja preduzetništvom u istoj vrsti biznisa?

Modaliteti odgovora	Frekvencija odgovora	Procenat
Da	205	66,1%
Ne	105	33,9%
Ukupno	310	100%

Tabela br. 8: Razlika ispitanika prema preduzetničkom iskustvu s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		DUŽINA BAVLJENJA PRIVATNIM BIZNISOM				Total
		Do 5 godina	Od 6 do 10 godina	Od 11 do 20 godina	Preko 20 godina	
MIKRO FIRME	f	70	72	71	14	227
	%	78,0%	80,0%	68,9%	66,7%	74,9%
MALE I SREDNJE FIRME	f	19	18	32	7	76
	%	21,3%	20,0%	31,1%	33,3%	25,1%
Total	f	89	90	103	21	303
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

C=0,123; X²=4,622; df=3; p=0,202

Tabela br. 9: Da li ste ranije već imali neki sopstveni biznis?

Modaliteti odgovora	Frekvencija odgovora	Procenat
Ne	215	69,6%
Da, ali sam ga prepustio naslednicima	39	12,6%
Da, ali nije uspio	55	17,8
Ukupno	307	100%

Tabela br. 10: Nezaposlenost kao faktor započinjanja preduzetničke djelatnosti s obzirom na stručnu spremu ispitanika.

STRUČNA SPREMA		NEZAPOSLENOST KAO FAKTOR OTPOČINJANJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prvi razlog	Drugi razlog	Treći razlog	Nema odgovora	
SREDNJA TROGODIŠNJA ŠKOLA	f	14	7	1	19	41
	%	34,1%	17,1%	2,4%	46,3%	100,0%
SREDNJA ČETVOROGODIŠNJA ŠKOLA	f	68	9	15	43	135
	%	50,4%	6,7%	11,1%	31,9%	100,0%
VIŠA ŠKOLA	f	15	8	10	17	80
	%	30,0%	16,0%	20,0%	34,0%	100,0
FAKULTET	f	23	2	10	45	80
	%	28,8%	2,5%	12,5%	56,3%	100,0
Total	f	120	26	36	124	306
	%	39,2%	8,5%	11,8%	40,5%	100,0%

C=0,312; X²=32,904; df=9; p=0,000

Tabela br. 11: Nezaposlenost kao faktor započinjanja preduzetničke djelatnosti s obzirom na privrednu granu.

Nezaposlenost kao faktor započinjanja preduzetništva		VRSTA DJELATNOSTI							Total
		Trgovina	Uslužne djelatnosti	Proizvodnja	Ugostiteljstvo	Zdravstvo	Građevinski poslovi	Novčane transakcije	
Prvi razlog	f	65	28	6	11	2	4	4	120
	%	47,8%	36,4%	18,2%	55,0%	40,0%	21,1%	26,7%	39,3%
Drugi razlog	f	7	8	3	2		6		26
	%	5,1%	10,4%	9,1%	10,0%		31,6%		8,5%
Treći razlog	f	14	8	6	1		3	4	36
	%	10,3%	10,4%	18,2%	5,0%		15,8%	26,7%	11,8%
Nema odgovora	f	50	33	18	6	3	6	7	123
	%	36,8%	42,9%	54,5%	30,0%	60,0%	31,6%	46,7%	40,3%
Total	f	136	77	33	20	5	19	15	305
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%
C=0,322; X ² =35,314; df=18; p=0,009									

Tabela br. 12: Najbolje iskorišćavanje vlastitih sposobnosti kao faktor započinjanja preduzetničke djelatnosti s obzirom na stručnu spremu ispitanika.

STRUČNA SPREMA		ISKORIŠĆAVANJE VLASTITIH SPOSOBNOSTI KAO FAKTOR OTPOČINJANJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prvi razlog	Drugi razlog	Treći razlog	Nema odgovora	
SREDNJA TROGODIŠNJA ŠKOLA	f	6	9	9	17	41
	%	14,6%	22,0%	22,0%	41,5%	100,0%
SREDNJA ČETVOROGODIŠNJA ŠKOLA	f	23	28	30	53	135
	%	17,2%	20,9%	22,4%	39,6%	100,0%
VIŠA ŠKOLA	f	12	2	12	23	49
	%	24,5%	4,1%	24,5%	46,9%	100,0
FAKULTET	f	30	22	4	24	80
	%	37,5%	27,5%	5,0%	30,0%	100,0
Total	f	71	61	55	117	304
	%	23,4%	20,1%	18,1%	38,5%	100,0%
C=0,308; X ² =31,908; df=9; p=0,000						

Tabela br. 13: Najbolje iskorišćavanje vlastitih sposobnosti kao faktor započinjanja preduzetničke djelatnosti s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		ISKORIŠĆAVANJE VLASTITIH SPOSOBNOSTI KAO FAKTOR OTPOČINJANJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prvi razlog	Drugi razlog	Treći razlog	Nema odgovora	
MIKRO FIRME	f	44	46	44	93	227
	%	19,4%	20,3%	19,4%	41,0%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	27	15	11	24	77
	%	35,1%	19,5%	14,3%	31,2%	100,0%
Total	f	71	61	55	117	304
	%	23,4%	20,1%	18,1%	38,5%	100,0%
C=0,163; X ² =8,332; df=3; p=0,040						

Tabela br. 14: Najbolji način iskorišćavanja kapitala koji sam posjedovao kao faktor započinjanja preduzetničke djelatnosti s obzirom na preduzetničkoiskustvo.

PREDUZETNIČKO ISKUSTVO		NAJBOLJI NAČIN ISKORIŠĆAVANJA KAPITALA KOJI SAM POSJEDOVAO KAO FAKTOR OTPOČINJANJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prvi razlog	Drugi razlog	Treći razlog	Nema odgovora	
Do 5 godina	f	7	4	10	68	89
	%	7,9%	4,5%	11,2%	76,4%	100,0%
Od 6 do 10 godina	f	4	6	8	72	90
	%	4,4%	6,7%	8,9%	80,0%	100,0%
Od 11 do 20 godina	f	3	6	10	84	103
	%	2,9%	5,8%	9,7%	81,6%	100,0%
Preko 20 godina	f	3	6	7	5	21
	%	14,3%	28,6%	33,3%	23,8%	100,0%
Total	f	17	22	35	229	303
	%	5,6%%	7,3%%	11,6%	75,6%	100,0%
C=0,331; X ² =37,249; df=9; p=0,000						

Tabela br. 15: Osnovni cilj kojem teže preduzetnici s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		KOJI JE OSNOVNI CILJ KOJEM TEŽITE VI KAO PREDUZETNIK									Total
		Biti bolji od drugih	Razvijati vlastite ideje	Sticanje moći i uticaja u društ.	Povećati veličinu firme	Nastup na inostr. tržištu	Stvoriti čuvenu firmu	Sticati profit	Zarada za udoban život	Posjedovanje novca i vrijednih stvari	
MIKRO FIRME	f	14	38	9	14	4	14	36	95	3	227
	%	6,2%	16,7%	4,0%	6,2%	1,8%	6,2%	15,9%	41,9%	1,3%	100%
MALE I SREDNJE FIRME	f	6	18	5	9		9	14	15	3	79
	%	7,6%	22,8%	6,3%	11,4%		11,4%	17,7%	19,0%	3,8%	100%
Total	f	20	56	14	23	4	23	50	110	6	306
	%	6,5%	18,3%	4,6%	7,5%	1,3%	7,5%	16,3%	35,9%	2,0%	100%
C=0,237; X ² =18,196; df=8; p=0,020											

Tabela br. 16: Osnovni cilj kojem teže preduzetnici s obzirom na preduzetničko iskustvo.

PREDUZETNIČKO ISKUSTVO		KOJI JE OSNOVNI CILJ KOJEM TEŽITE VI KAO PREDUZETNIK									Total
		Biti bolji od drugih	Razvijati vlastite ideje	Sticanje moći i uticaja u društ.	Povećati veličinu firme	Nastup na inostr. tržištu	Stvoriti čuvenu firmu	Sticati profit	Zarada za udoban život	Posjedovanje novca i vrijednih stvari	
Do 4 godine	f	2	11	6	2	2	6	13	26	3	73
	%	2,7%	15,1%	8,2%	2,7%	2,7%	8,2%	17,8%	35,6%	6,8%	100%
Od 5 do 10 godina	f	15	13	14	9		4	23	22	5	105
	%	14,3%	12,4%	13,3%	8,6%		3,8%	21,9%	21,0%	4,8%	100%
Od 11 do 20 godina	f	9	14	15	6		5	21	31	1	102
	%	8,8%	13,7%	14,7%	5,9%		4,9%	20,6%	30,4%	1,0%	100%
Preko 20 godina	f	1	9	1	1		1	6	2		21
	%	4,8%	42,9%	4,8%	4,8%		4,8%	28,6%	9,5%		100%
Total	f	27	47	36	18	2	16	63	81	11	301
	%	9,0%	15,6%	12,0%	6,0%	0,7%	5,3%	20,9%	26,9%	3,6%	100%
C=0,361; X ² =45,095; df=27; p=0,016											

Tabela br. 19: Ispitanici koji ističu da su preduzetnici obrazovane i pametne osobe koje posluju u skladu sa zakonom s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		Obrazovane i pametne osobe koje posluju u skladu sa zakonom.		Total
		Da	Ne	
Mikro firme	f	20	127	147
	%	13,6%	86,4%	100,0%
Male i srednje firme	f	15	42	57
	%	26,3%	73,7%	100,0%
Total	f	35	169	204
	%	17,2%	82,8%	100,0%
C=0,150; X ² =4,669; df=1; p=0,031				

Tabela br. 20: Koliko traje Vaš radni dan?

Modaliteti odgovora	Frekvencija odgovora	Procenat
Do 8h	109	34,8%
Do 12h	147	47,0%
Do 16h	43	13,7%
Preko 16h	14	4,5%
Ukupno	313	100%

Tabela br. 21: Ispitanici koji ističu da su preduzetnici osobe koje imaju sopstveni biznis i zapošljavaju radnike s obzirom na obrazovanje.

STRUČNA SPREMA		OSOBE KOJE IMAJU SOPSTVENI BIZNIS I ZAPOSŁJAVAJU RADNIKE		Total
		Da	Ne	
SREDNJA TROGODIŠNJA ŠKOLA	f	9	21	30
	%	30,0%	70,0%	100,0%
SREDNJA ČETVOROGODIŠNJA ŠKOLA	f	16	74	90
	%	17,8%	82,2%	100,0%
VIŠA ŠKOLA	f	1	30	31
	%	3,2%	96,8%	100,0%
FAKULTET	f	7	46	53
	%	13,2%	86,8%	100,0%
Total	f	33	171	204
	%	16,2%	83,8%	100,0%
C=0,201; X ² =8,577; df=3; p=0,035				

Tabela br. 22: Da li ste ikad poslovali u sferi sive ekonomije?

Modaliteti odgovora	Frekvencija odgovora	Procenat
Da	111	35,9%
Ne	198	64,1%
Ukupno	308	100%

Tabela br. 23: Ako ste mijenjali biznis koliko puta je to bilo?

Modaliteti odgovora	Frekvencija odgovora	Procenat
Jednom	59	18,8%
Dva puta	43	13,7%
Tri puta	26	8,3%
Četiri i više puta	16	5,1%
Nijesam mijenjao	169	54,0%
Ukupno	313	100%

Tabela br. 24: Kvalitet rukovođenja kao faktor započinjanja preduzetničke djelatnosti s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		KVALITET RUKOVOĐENJA KAO FAKTOR OTPOČINJANJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prvi faktor	Drugi faktor	Treći faktor	Nema odgovora	
MIKRO FIRME	f	28	29	30	141	228
	%	12,3%	12,7%	13,2%	61,8%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	21	16	6	41	84
	%	25,0%	19,0%	7,1%	48,8%	100,0%
Total	f	49	45	36	182	312
	%	15,7%	14,4%	11,5%	58,3%	100,0%
C=0,190; X ² =11,740; df=3; p=0,008						

Tabela br. 25: Predan i naporan rad kao faktor započinjanja preduzetničke djelatnosti s obzirom na stručnu spremu ispitanika.

STRUČNA SPREMA		PREDAN I NAPORAN RAD KAO FAKTOR OTPOČINJANJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prvi faktor	Drugi faktor	Treći faktor	Nema odgovora	
SREDNJA TROGODIŠNJA ŠKOLA	f	9	2	5	25	41
	%	22,0%	4,9%	12,2%	61,0%	100,0%
SREDNJA ČETVOROGODIŠNJA ŠKOLA	f	23	20	12	80	135
	%	17,0%	14,8%	8,9%	59,3%	100,0%
VIŠA ŠKOLA	f	9	7	10	25	51
	%	17,6%	13,7%	19,6%	49,0%	100,0
FAKULTET	f	13	16	24	33	86
	%	15,1%	18,6%	27,9%	38,4%	100,0
Total	f	54	45	51	163	313
	%	17,3%	14,4%	16,3%	52,1%	100,0%
C=0,256; X ² =22,018; df=9; p=0,009						

Tabela br. 26: Preske i druge finansijske obaveze prema državi kao faktor otežavanja razvoja preduzetničke djelatnosti u Crnoj Gori s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		PORESKE I DRUGE FINANIJSKE OBAVEZE PREMA DRŽAVI KAO FAKTOR OTEŽANOG RAZVOJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prva okolnost	Druga okolnost	Treća okolnost	Nema odgovora	
MIKRO FIRME	f	41	52	34	101	228
	%	18,0%	22,8%	14,9%	44,3%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	9	11	5	59	84
	%	10,7%	13,1%	6,0%	70,2%	100,0%
Total	f	50	63	39	160	312
	%	16,0%	20,2%	12,5%	51,3%	100,0%
C=0,227; X ² =16,887; df=3; p=0,001						

Tabela br. 27: Manjak sposobnih kadrova kao faktor otežanog razvoja preduzetničke djelatnosti u Crnoj Gori s obzirom na stručnu spremu ispitanika.

STRUČNA SPREMA		MANJAK SPOSOBNIH KADROVA KAO FAKTOR OTEŽANOG RAZVOJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prva okolnost	Druga okolnost	Treća okolnost	Nema odgovora	
SREDNJA TROGODIŠNJA ŠKOLA	f		3	3	35	41
	%		7,3%	7,3%	85,4%	100,0%
SREDNJA ČETVOROGODIŠNJA ŠKOLA	f	2	10	13	109	134
	%	1,5%	7,5%	9,7%	81,3%	100,0%
VIŠA ŠKOLA	f	3	7	2	39	51
	%	5,9%	13,7%	3,9%	76,5%	100,0
FAKULTET	f	13	10	9	54	86
	%	15,1%	11,6%	10,5%	68,8%	100,0
Total	f	18	30	27	237	312
	%	5,8%	9,6%	8,7%	76,0%	100,0%
C=0,280; X ² =26,622; df=9; p=0,009						

Tabela br. 28: Kvalitetno obrazovanje kao faktor uspješnog razvoja preduzetničke djelatnosti u Crnoj Gori s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		KVALITETNO OBRAZOVANJE KAO FAKTOR USPJEŠNOG RAZVOJA RAZVOJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI				Total
		Prvi razlog	Drugi razlog	Treći razlog	Nema odgovora	
MIKRO FIRME	f	31	23	12	162	228
	%	13,6%	10,1%	5,3%	71,1%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	11	8	13	50	82
	%	13,4%	9,8%	15,9%	61,0%	100,0%
Total	f	42	31	25	212	310
	%	13,5%	10,0%	8,1%	68,4%	100,0%
C=0,171; X ² =9,291; df=3; p=0,026						

Tabela br. 29: Povjerenje u državne institucije s obzirom na nivo isticanja korupcije kao osnovnog otežavajućeg faktora u razvoju preduzetništva.

RAZVOJ PEDUZETNIŠTVA U C.G. NAJVIŠE OTEŽAVA KORUPCIJA		KOLIKO JE VAŠE POVJERENJE U DRŽAVNE INSTITUCIJE?					Total
		Potpuno	Veliko	Osrednje	Malo	Nemam povjerenje	
PRVA OKOLNOST	f	1	1	14	8	7	31
	%	3,2%	3,2%	45,2%	25,8%	22,6%	100,0%
DRUGA OKOLNOST	f		6	15	13	7	41
	%		14,6%	36,6%	31,7%	17,1%	100,0%
TREĆA OKOLNOST	f		3	13	6	11	33
	%		9,1%	39,4%	18,2%	33,3%	100,0%
NEMA ODGOVORA	f	9	19	115	40	23	206
	%	4,4%	9,2%	55,8%	19,4%	11,2%	100,0%
Total	f	10	29	157	67	48	311
	%	3,2%	9,3%	50,5%	21,5%	15,4%	100,0%
C=0,260; X ² =22,636; df=12; p=0,031							

Tabela br. 30: Generalno povjerenje prema ljudima u Crnoj Gori s obzirom na starost ispitanika.

STAROST		KOLIKO JE VAŠE POVJERENJE GENERALNO PREMA LJUDIMA U CRNOJ GORI?					Total
		Potpuno	Veliko	Osrednje	Malo	Nemam povjerenje	
Do 30 godina	f		8	23	13	8	52
	%		15,4%	44,2%	25,0%	15,4%	100,0%
Od 31 do 40 godina	f	2	16	59	28	4	109
	%	1,8%	14,7%	54,1%	25,7%	3,7%	100,0%
Od 41 do 50 godina	f	1	7	76	18	3	105
	%	1,0%	6,7%	72,2%	17,1%	2,9%	100,0%
Preko 50 godina	f	1	8	23	10	3	45
	%	2,2%	17,8%	51,1%	22,2%	6,7%	100,0%
Total	f	4	39	181	69	18	311
	%	1,3%	12,5%	58,2%	22,2%	5,8%	100,0%
C=0,271; X ² =24,728; df=12; p=0,016							

Tabela br. 31: Povjerenje u poslovne partnere s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		KOLIKO JE VAŠE POVJERENJE U POSLOVNE PARTNERE?					Total
		Potpuno	Veliko	Osrednje	Malo	Nemam povjerenje	
MIKRO FIRME	f	37	74	103	10	5	229
	%	16,2%	32,3%	45,0%	4,4%	2,2%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	2	32	40	8		82
	%	2,4%	39,0%	48,8%	9,8%		100,0%
Total	f	39	106	143	18	5	311
	%	12,5%	34,1%	46,0%	5,8%	1,6%	100,0%
C=0,214; X ² =14,869; df=4; p=0,005							

Tabela br. 32: Brojnost dobrih poznanika sa kojima ste često u kontaktu s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		KOLIKI JE Približno krug vaših poznanika sa kojima ste često u kontaktu?					Total
		Do 5 osoba	Od 6 do 10 osoba	Od 11 do 20 osoba	Od 21 do 40 osoba	Preko 40 osoba	
MIKRO FIRME	f	50	69	66	22	22	229
	%	21,8%	30,1%	28,8%	9,6%	9,6%	100,0%
MALE I SREDNJE FIRME	f	13	22	23	8	17	83
	%	15,7%	26,5%	27,7%	9,6%	20,5%	100,0%
Total	f	63	91	89	30	39	312
	%	20,2%	29,2%	28,5%	9,6%	12,5%	100,0%
C=0,150; X ² =7,214; df=4; p=0,125							

Tabela br. 33: Brojnost dobrih poznanika sa kojima ste često u kontaktu s obzirom na preduzetničko iskustvo.

PREDUZETNIČKO ISKUSTVO		KOLIKI JE Približno krug vaših poznanika sa kojima ste često u kontaktu?					Total
		Do 5 osoba	Od 6 do 10 osoba	Od 11 do 20 osoba	Od 21 do 40 osoba	Preko 40 osoba	
DO 5 GODINA	f	20	29	24	9	7	89
	%	22,5%	32,6%	27,0%	10,1%	7,9%	100,0%
OD 6 DO 10 GODINA	f	18	25	29	11	7	90
	%	20,0%	27,8%	32,2%	12,2%	7,8%	100,0%
OD 11 DO 20 GODINA	f	15	31	32	8	16	102
	%	14,7%	30,4%	31,4%	7,8%	15,7%	100,0%
PREKO 20 GODINA	f	6	3	3	1	8	21
	%	28,6%	14,3%	14,3%	4,8%	38,1%	100,0%
Total	f	59	88	88	29	38	302
	%	19,5%	29,1%	29,1%	9,6%	12,6%	100,0%
C=0,267; X ² =23,143; df=12; p=0,027							

Tabela br. 34: Povjerenje u državne institucije s obzirom na brojnost dobrih poznanika sa kojima ste često u kontaktu.

Koliki je približno krug Vaših prijatelja sa kojima ste često u kontaktu?		KOLIKO JE VAŠE POVJERENJE U DRŽAVNE INSTITUCIJE?					Total
		Potpuno	Veliko	Osrednje	Malo	Nemam povjerenje	
Do 5 osoba	f	3	4	24	18	14	63
	%	4,8%	6,3%	38,1%	28,6%	22,2%	100,0%
Od 6 do 10 osoba	f	2	8	40	22	19	91
	%	2,2%	8,8%	44,0%	24,2%	20,9%	100,0%
Od 11 do 20 osoba	f	1	6	55	18	9	89
	%	1,1%	6,7%	61,8%	20,2%	10,1%	100,0%
Od 21 do 40 osoba	f		2	20	5	3	30
	%		6,7%	66,7%	16,7%	10,0%	100,0%
Preko 40 osoba	f	4	9	18	5	3	39
	%	10,3%	23,1%	46,2%	12,8%	7,7%	100,0%
Total	f	10	29	157	68	48	312
	%	3,2%	9,3%	50,3%	21,8%	15,4%	100,0%
C=0,321; X ² =35,912; df=16; p=0,003							

Tabela br. 35: Članstvo u udruženju preduzetnika s obzirom na veličinu firme.

VELIČINA FIRME		Da li ste član nekog udruženja preduzetnika?		Total
		Da	Ne	
Mikro firme	f	39	190	229
	%	17,0%	83,0%	100,0%
Male i srednje firme	f	31	52	83
	%	37,3%	62,7%	100,0%
Total	f	70	242	312
	%	22,4%	77,6%	100,0%
C=0,210; X ² =14,453; df=1; p=0,000				

Tabela br. 36: Članstvo u udruženju preduzetnika s obzirom na obrazovanje ispitanika.

STRUČNA SPREMA		Da li ste član nekog udruženja preduzetnika?		Total
		Da	Ne	
SREDNJA TROGODIŠNJA ŠKOLA	f	7	34	41
	%	17,1%	82,9%	100,0%
SREDNJA ČETVOROGODIŠNJA ŠKOLA	f	18	117	135
	%	13,3%	86,7%	100,0%
VIŠA ŠKOLA	f	13	38	51
	%	25,5%	74,5%	100,0%
FAKULTET	f	32	53	85
	%	37,6%	62,4%	100,0%
Total	f	70	242	312
	%	22,4%	77,6%	100,0%
C=0,230; X ² =18,680; df=3; p=0,000				

Tabela br. 37: Članstvo u udruženju preduzetnika s obzirom na preduzetničko iskustvo.

PREDUZETNIČKO ISKUSTVO		Da li ste član nekog udruženja preduzetnika?		Total
		Da	Ne	
DO 5 GODINA	f	20	69	89
	%	22,5%	77,5%	100,0%
OD 6 DO 10 GODINA	f	15	75	90
	%	16,7%	83,3%	100,0%
OD 11 DO 20 GODINA	f	23	79	102
	%	22,5%	77,5%	100,0%
PREKO 20 GODINA	f	9	12	21
	%	42,9%	57,1%	100,0%
Total	f	67	235	302
	%	22,2%	77,8%	100,0%
C=0,148; X ² =6,798; df=3; p=0,079				

UPITNIK ZA PREDUZETNIKE

Cilj ovog upitnika je da se dobiju podaci o karakteristikama preduzetnika u Crnoj Gori. U ovom upitniku, ne postoje "tačni" i "netačni" odgovori, niti "poželjni" i "nepoželjni" odgovori. Od velike je važnosti da pažljivo pročitate pitanje do kraja, a onda date iskren odgovor koji najbolje odslikava Vaše mišljenje. Upitnik je anoniman. Prikupljeni podaci će biti korišćeni isključivo u svrhu naučne analize.

1. Pol: 1. Muški 2. Ženski

2. Godina rođenja _____

3. Mjesto prebivališta _____

4. Bračni status:

1. neoženjen / neudata
2. oženjen / udata
3. razveden – a
4. udovac – ica

5. Vaša stručna sprema:

1. nezavršena osnovna škola
2. završena osnovna škola
3. završena srednja trogodišnja škola
4. završena srednja četvorogodišnja škola
5. završena viša škola
6. završen fakultet
7. magistratura ili doktorat

6. Koja je Vaša struka?

1. ekonomska
2. pravna
3. organizaciona
4. tehnička
5. ostale _____

7. Vrsta djelatnosti u kojoj radite:

1. Trgovina
2. Uslužne djelatnosti
3. Proizvodnja
4. Ugostiteljstvo
5. Zdravstvo
6. Građevinski poslovi
7. Novčane transakcije
8. Nešto drugo. Šta? _____

8. Koja je Vaša funkcija u firmi?

1. vlasnik i rukovodilac firme
2. vlasnik, ali ne rukovodim firmom
3. rukovodilac, ali nijesam vlasnik firme

9. Koliko Vaša firma ima zaposlenih? _____

Sada ćemo vam postaviti grupu pitanja na koja bismo željeli da odgovorite na taj način što ćete zaokruživati jedan od brojeva ispred ponuđenih iskaza i tako na njega odgovarati sa nekom od sledećih mogućnosti: „u potpunosti se slažem“, „slažem se“, „niti se slažem, niti se ne slažem“, „ne slažem se“ ili „u potpunosti se ne slažem“.

Tvrdnje	Odgovori				
	U potpunosti se slažem	Slažem se	Niti se slažem, niti se ne slažem	Ne slažem se	U potpunosti se ne slažem
1. Kada određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše.	1	2	3	4	5
2. Radio bih i neizazovan rutinski posao kada bi plata bila dobra.	1	2	3	4	5
3. Kada nešto naumim, najčešće to i ostvarim.	1	2	3	4	5
4. Kada nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno.	1	2	3	4	5
5. Više volim biti prosječno dobar u više aktivnosti, nego izuzetno dobar u jednoj.	1	2	3	4	5
6. Većina ljudi me smatra upornom, tvrdoglavom osobom.	1	2	3	4	5
7. Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako.	1	2	3	4	5
8. Važnije mi je da je posao dobro obavljen, nego jesu li drugi zadovoljni s tim.	1	2	3	4	5
9. Kada moram obaviti neki poseban zadatak, ustajem rano, liježem kasno i preskačem obroke.	1	2	3	4	5
10. Ne bih odabrao dobro plaćen posao ako u njemu ne bih imao osjećaj postignuća i napredovanja.	1	2	3	4	5
11. Želja mi je da radim taman toliko koliko mi je potrebno da osiguram udoban život.	1	2	3	4	5
12. Glavni je cilj da uredim život tako da budem samostalan i nezavisan od drugih.	1	2	3	4	5
13. Mišljenja sam kako je najbolje kad si u poslu „sam sebi šef“.	1	2	3	4	5
14. Radije bih radio sa ljudima koji su mi dragi, a nijesu stručni, nego onima koji su stručni a nijesu mi dragi.	1	2	3	4	5
15. Kada radim u grupi obično drugima prepuštam posao.	1	2	3	4	5
16. Radije bih radio kao član tima, nego sam preuzeo odgovornost za cijeli posao.	1	2	3	4	5
17. U radu obično strogo slijedim instrukcije i tražim ono što se od mene traži.	1	2	3	4	5
18. Ne volim da činim neobične i neuobičajne stvari.	1	2	3	4	5
19. Drugi često smatraju moje ideje neobičnim.	1	2	3	4	5
20. Uživam u rješavanju zagonetki ili istraživanju neobičnih pojava.	1	2	3	4	5

Tvrdnje	Odgovori				
	U potpunosti se slažem	Slažem se	Niti se slažem, niti se ne slažem	Ne slažem se	U potpunosti se ne slažem
21. Volim da se bavim problemima u kojima rješenja nijesu očigledna „na prvi pogled“.	1	2	3	4	5
22. Ne privlači me problem koji nema vidljivo rješenje.	1	2	3	4	5
23. Teško mi je nositi se sa tuđim novim ili otkačenim idejama.	1	2	3	4	5
24. Radije činim stvari na uobičajan način, nego da izmišljam nove načine.	1	2	3	4	5
25. Tamo gdje drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao.	1	2	3	4	5
26. Volim istraživati i saznavati o stvarima čak iako ću zbog toga imati probleme	1	2	3	4	5
27. Ponekad imam toliko ideja da ne znam za koju bih se odlučio.	1	2	3	4	5
28. Kada bi me neko zapošljavao volio bih da to bude zbog moje kreativnosti.	1	2	3	4	5
29. Radije bih ostvario umjerene prihode u sigurnom poslu, nego iznadprosječne u poslu u kome mogu izgubiti.	1	2	3	4	5
30. Ne volim da započinem poslove koji u sebi nose rizik.	1	2	3	4	5
31. Preuzeću rizik ako su šanse za uspjeh 50:50.	1	2	3	4	5
32. Ne volim izmišljati „toplu vodu“, odnosno smišljati nove stvari ako već postoje gotova rješenja.	1	2	3	4	5
33. Ne odlučujem se za nešto ako postoji mogućnost neuspjeha.	1	2	3	4	5
34. Spreman sam preuzeti visoke rizike kako bih ostvario visoke dobiti.	1	2	3	4	5
35. Kad bih imao dobru ideju za zarađivanje, bio bih spreman pozajmiti novac da ideju realizujem.	1	2	3	4	5
36. U restoranu obično naručujem isprobana jela, iako vjerujem da postoje i ona u kojima bih još više uživao.	1	2	3	4	5
37. I kad drugi ne vide kuda sve to vodi, ja spremno nastavljam sa radom.	1	2	3	4	5
38. Kada je preda mnom izazov, više razmišljam o rezultatima uspjeha, nego o posledicama neuspjeha.	1	2	3	4	5
39. Ne mogu sjediti i čekati da se stvari dogode, želim sam uticati na njih.	1	2	3	4	5
40. Ako je nešto suđeno, onda se to i dogodi, bez obzira šta ja učinio da to spriječim.	1	2	3	4	5
41. Često mi se čini da sudbina određuje događaje u mom životu.	1	2	3	4	5
42. Smatram kako su neki ljudi naprosto rođeni srećni.	1	2	3	4	5
43. Moje su školske ocjene velikim dijelom povezane sa raspoloženjem ili (ne)naklonošću mojih profesora.	1	2	3	4	5

Tvrdnje	Odgovori				
	U potpunosti se slažem	Slažem se	Niti se slažem, niti se ne slažem	Ne slažem se	U potpunosti se ne slažem
44. Vjerujem da ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi.	1	2	3	4	5
45. Više razmišljam o sadašnjosti i prošlosti nego što razmišljam o budućnosti.	1	2	3	4	5
46. Ni u najvećim teškoćama ne gubim nadu u svoje sposobnosti da se uspješno izvučem.	1	2	3	4	5
47. I kada mi se neko suprotstavi, mogu naći način da ostvarim ono što želim.	1	2	3	4	5
48. Ako se dovoljno potrudim mogu riješiti i jako teške zadatke.	1	2	3	4	5
49. Uvjeren sam da mogu postići uspjeh u većini aktivnosti kojih se primim.	1	2	3	4	5
50. Vjerujem kako u većini neprilika mogu pronaći uspješno rješenje.	1	2	3	4	5
51. U najmanju ruku u stanju sam obavljati stvari kako i većina drugih ljudi.	1	2	3	4	5
52. Povremeno se osjećam potpuno beskorisnim.	1	2	3	4	5
53. Mnoge svoje ciljeve nijesam ostvario, jer nijesam imao dovoljno vjere u svoje mogućnosti.	1	2	3	4	5
54. Često sumnjam u svoje sposobnosti suočavanja sa novim i nepoznatim situacijama.	1	2	3	4	5
55. Imam slabosti i strahove kojih se teško oslobađam.	1	2	3	4	5
56. Često pomislim kako su drugi puno sposobniji i uspješniji od mene.	1	2	3	4	5
57. U mom životu nema baš puno toga čime bih se mogao ponositi.	1	2	3	4	5
58. Stvari koje radim na svoju ruku često budu uspješnije od onih gdje me drugi pomno nadgledaju.	1	2	3	4	5
59. U većini mojih aktivnosti najbitniji mi je osjećaj sigurnosti.	1	2	3	4	5
60. Uživam da radim u neizvjesnim okolnostima.	1	2	3	4	5
61. Smatram da je ono što smo navikli često bolje od onoga što je nepoznato.	1	2	3	4	5
62. Dobar posao je onaj u kome postoje jasna uputstva šta i kako činiti.	1	2	3	4	5
63. U nejasnim situacijama volim preuzeti vođstvo i donositi odluke.	1	2	3	4	5
64. Ne smeta mi raditi u uslovima nesigurnosti, sve dok postoji razumna šansa za dobitak.	1	2	3	4	5
65. Lako procjenjujem šta se od mene očekuje i onda kada mi se to direktno ne saopšti.	1	2	3	4	5

10. Koliko prosječno časova traje Vaš radni dan?
1. do 8h
 2. do 12h
 3. do 16h
 4. preko 16h
11. Koliko dugo se bavite privatnim biznisom? _____
12. Sa koliko godina ste prvi put započeli sopstveni biznis? _____
13. Da li ste od početka bavljenja preduzetništvom u istoj vrsti biznisa?
1. DA
 2. NE
14. Ako ste mijenjali biznis, koliko puta je to bilo:
1. jednom
 2. dva puta
 3. tri puta
 4. četiri i više puta
15. Da li ste ranije već imali neki sopstveni biznis?
1. Ne
 2. Da, ali sam ga prodao/prepustio nasljednicima
 3. Da, ali nije uspio
16. Da li ste ikada poslovali u sferi sive ekonomije?
1. DA
 2. NE
17. Da li ste imali neku obuku iz preduzetništva?
1. Da, kraći kurs u trajanju od _____
 2. Da, duži kurs u trajanju od _____
 3. Ne
18. U kojoj ste mjeri u toku formalnog školovanja stekli *znanja i vještine* koji su neophodni za bavljenje preduzetništvom?
1. Veoma mnogo
 2. Mnogo
 3. Osrednje
 4. Malo
 5. Veoma malo
19. Da li je Vaše formalno obrazovanje vezano za djelatnost Vaše firme?
1. DA
 2. NE
20. Kako ste ušli u privatni biznis?
1. Započeo sopstveni posao
 2. Naslijedio porodičnu firmu
 3. Kupio postojeću firmu
 4. Nešto drugo. Šta? _____

21. Kako ste došli do početnog kapitala za osnivanje firme?

- | | | |
|--|----|----|
| 1. Iz vlastite ušteđevine..... | Da | Ne |
| 2. Putem kredita..... | Da | Ne |
| 3. Pozajmica od prijatelja ili rodbine..... | Da | Ne |
| 4. Prodajom vlastite imovine..... | Da | Ne |
| 5. Pomoć od roditelja, brata ili sestre..... | Da | Ne |
| 6. Ostalo, navedite _____ | | |

22. Koji su Vaši osnovni razlozi za započinjanje preduzetničke djelatnosti?

(Izdvojte tri razloga i rangirajte ih po značajnosti, i to tako što ćete na crti ispred odgovora sa 1 označiti najvažniji razlog, sa 2 nešto manje važan, itd.)

- _____ bili ste nezaposleni
- _____ nemogućnost nalaženja drugog prihvatljivog zaposlenja
- _____ očekujete da ćete tako najbolje iskoristiti vlastite sposobnosti
- _____ očekujete da ćete tako bolje zarađivati
- _____ posjedovali ste kapital koji se tako najbolje može iskoristiti
- _____ htjeli biste nastaviti porodičnu tradiciju u bavljenju privatnim poslom
- _____ nešto drugo, šta? _____

23. Koji je, po Vašem mišljenju, primarni cilj kojem teži većina preduzetnika?
(zaokružite jedan odgovor) :

- 1. biti bolji od drugih
- 2. razvijati vlastite sposobnosti i ideje
- 3. sticanje moći i uticajnog mjesta u društvu
- 4. povećati veličinu firme
- 5. nastupiti na inostranom tržištu
- 6. stvoriti čuvenu firmu
- 7. sticati profit
- 8. zarađivati za udoban život
- 9. posjedovanje novca i drugih vrijednih stvari
- 10. nešto drugo. Šta? _____

24. Osnovni cilj kojem težite Vi kao preduzetnika je (zaokružite jedan odgovor) :

- 1. biti bolji od drugih
- 2. razvijati vlastite sposobnosti i ideje
- 3. sticanje moći i uticajnog mjesta u društvu
- 4. povećati veličinu firme
- 5. nastupiti na inostranom tržištu
- 6. stvoriti čuvenu firmu
- 7. sticati profit
- 8. zarađivati za udoban život
- 9. posjedovanje novca i drugih vrijednih stvari
- 10. nešto drugo. Šta? _____

25. Ko, po Vama, može biti nazvan *preduzetnikom*?

26. Koliko po vama zavisi da li će neko biti uspješan poslovan čovjek?

(Izdvojiti tri faktora i rangirajte ih po značajnosti, i to tako što ćete na crti ispred odgovora sa 1 označiti najvažniji faktor, sa 2 nešto manje važan, itd.)

- _____ od stručnih znanja koja ima sam poslovan čovjek
- _____ od kvaliteta rukovođenja
- _____ od znanja i zalaganja svih zaposlenih
- _____ od kapitala sa kojim firma raspolaže
- _____ od grane djelatnosti
- _____ od veza sa moćnim ljudima u vlasti
- _____ od sreće u poslu
- _____ od državnih propisa
- _____ od dosta predanog i napornog rada
- _____ od originalnosti poslovne ideje
- _____ nešto drugo, šta? _____

27. Koje su po Vama poželjne osobine preduzetnika? (zaokružite dva odgovora)

1. poštenje
2. snalažljivost
3. upornost
4. spremnost na rizik
5. kreativnost
6. društvenost
7. samopouzdanje
8. odlučnost
9. nezavisnost
10. lukavost

28. Zaokruži dvije osobine koje Vas najbolje oslikavaju.

1. radan
2. uporan
3. imam samopouzdanje
4. kreativan
5. snalažljiv
6. spreman na rizik
7. lako stupam u kontakte sa drugim ljudima
8. imam dobre nerve
9. druželjubiv
10. beskompromisan

29. Na koje ste se faktore najčešće oslanjali prilikom ulaska u privatni biznis(zaokružite najviše dva odgovora)?

1. lične kvalifikacije
2. prethodno radno iskustvo
3. poslovne veze
4. prijatelje i rođake koji se bave preduzetništvom
5. nešto drugo. Šta? _____

30. Kako dolazite do dobrih poslovnih ideja? (zaokružite najviše dva odgovora)

1. sopstvena inovacija
2. iskustvo
3. ugledaje na druge
4. preporuka prijatelja
5. prateći tržište

31. Šta najviše nedostaje građanima Crne Gore da bi postali uspješni preduzetnici?

(Izdvojite tri razloga i rangirajte ih po značajnosti, i to tako što ćete na crti ispred odgovora sa 1 označiti najvažniji razlog, sa 2 nešto manje važan, itd.)

- ___ urođene sposobnosti („preduzetnički duh“)
- ___ poslovne ideje
- ___ kvalitetno obrazovanje
- ___ preduzetničke vještine, tj. primjena stečenih znanja i sposobnosti u praksi
- ___ poslovno okruženje
- ___ stručna pomoć od strane države
- ___ finansijska sredstva
- ___ samopouzdanje („vjera u sebe“)
- ___ motivisanost („želja da se uspije“)

32. Koji je najvažniji faktor za napredovanje u našem društvu? (samo jedan odgovor)

1. kvalitetno obrazovanje
2. porijeklo iz bogate porodice
3. poznavanje moćnih ljudi
4. naporan rad
5. poslušnost
6. ambicioznost
7. spremnost na rizik u poslu

33. Koje društvene okolnosti najviše otežavaju preduzetničko djelovanje u Crnoj Gori?

(Izdvojite tri okolnosti i rangirajte ih po značajnosti, i to tako što ćete na crti ispred odgovora sa 1 označiti najvažniju okolnost, sa 2 nešto manje važnu, itd.)

- ___ nedovoljna kupovna moć stanovništva
- ___ podozrenje javnosti prema preduzetnicima
- ___ poreske i druge finansijske obaveze prema državi
- ___ kamate na pozajmljena sredstva
- ___ radne navike zaposlenih
- ___ manjak sposobnih kadrova
- ___ korupcija
- ___ komplikovana procedura za osnivanje preduzeća
- ___ malo tržište
- ___ slaba sigurnost investiranja
- ___ nešto drugo, šta? _____

34. Da li država dovoljno radi na tome da stimuliše ljude da se bave preduzetništvom?
1. Da, u potpunosti
 2. Samo donekle
 3. Malo
 4. Nimalo
35. Da li su Vam veze i kontakti koje ste uspostavili sa ljudima dok ste radili u državnoj firmi pomogli u privatnom biznisu?
1. da, u velikoj mjeri
 2. da, ali samo djelimično
 3. nijesu
 4. nijesam radio u državnoj firmi
36. Koliki je, približno, krug Vaših dobrih poznanika s kojima ste relativno često u kontaktu?
1. do 5 osoba
 2. od 6 do 10 osoba
 3. od 11 do 20 osoba
 4. od 21 do 40 osoba
 5. preko 40 osoba
37. Da li ste član nekog udruženja preduzetnika?
1. Da
 2. Ne
38. Koliko je Vaše povjerenje u državne institucije?
1. potpuno
 2. veliko
 3. osrednje
 4. malo
 5. nemam povjerenje
39. Koliko je Vaše povjerenje u banke koje posluju u Crnoj Gori?
1. potpuno
 2. veliko
 3. osrednje
 4. malo
 5. nemam povjerenje
40. Koliko imate povjerenja u Vaše zaposlene?
1. potpuno
 2. veliko
 3. osrednje
 4. malo
 5. nemam povjerenje
41. Koliko imate povjerenje u poslovne partnere?
1. potpuno
 2. veliko
 3. osrednje
 4. malo
 5. nemam povjerenje

42. Koliko imate povjerenje, generalno, prema ljudima u Crnoj Gori?
1. potpuno
 2. veliko
 3. osrednje
 4. malo
 5. nemam povjerenje
43. Kolika je Vaša spremnost na saradnju sa ljudima koje ne poznajete?
1. potpuna
 2. velika
 3. osrednja
 4. mala
 5. ne saradjujem sa ljudima koje ne poznajem
44. Da li imate prijatelje među političarima iz vlasti?
1. DA
 2. NE
45. Da li imate prijatelje među političarima iz opozicije?
1. DA
 2. NE
46. Da li se Vaš-a suprug-a bavi privatnim biznisom?
1. Da, u mojoj firmi
 2. Da, u sopstvenoj firmi
 3. Da, u nekoj drugoj firmi
 4. Ne bavi se
47. Da li se neko od Vaše djece bavi privatnim biznisom?
1. Da, u mojoj firmi
 2. Da, u sopstvenoj firmi
 3. Da, u nekoj drugoj firmi
 4. Ne bavi se
48. Da li se Vaš brat ili sestra bavi privatnim biznisom?
1. Da, u mojoj firmi
 2. Da, u sopstvenoj firmi
 3. Da, u nekoj drugoj firmi
 4. Ne bavi se
49. U kojoj mjeri su ispunjena Vaša lična očekivanja koja ste imali kada ste odlučili da pokrenete sopstveni biznis?
1. Većinom su ispunjena
 2. Pretežno su ispunjena
 3. I jesu i nijesu ispunjena
 4. Malo su ispunjena
 5. Većinom nijesu ispunjena
50. Da li u naredne tri godine planirate da:
1. Proširite djelatnost
 2. Zadržite postojeći nivo poslovanja
 3. Smanjite obim poslovanja
 4. Ugasite preduzeće/radnju
 5. Prepustite posao drugima

51. Koju biste od ponuđenih mogućnosti najradije izabrali? (samo jedan odgovor)
1. pokretanje sopstvenog biznisa
 2. posao u državnoj firmi
 3. posao u domaćoj privatnoj firmi
 4. posao u stranoj kompaniji u Crnoj Gori
 5. posao u stranoj kompaniji u inostranstvu
52. Šta je, po Vama, bolje?
1. siguran posao bez obzira na zaradu
 2. posao u kojem može dobro da se zaradi bez obzira na sigurnost posla
53. Da imate dobro plaćen posao u državnoj firmi da li biste ga zamijenili privatnim biznisom?
1. Da, sigurno
 2. Nijesam siguran
 3. Sigurno ne bih
54. Da li ste spremni Vaš sadašnji biznis zamijeniti novim, tržišno izglednijim, biznisom?
1. veoma sam spreman
 2. u tome sam oprezan
 3. ne bih rizikovao
55. Radno mjesto na kojem ste se radili prije ulaska u privatni biznis:
1. rukovodilac
 2. stručnjak
 3. službenik / tehničar
 4. neposredni izvršilac
 5. poljoprivrednik
 6. nijesam bio zapošljen
56. Sektor djelatnosti u kojem ste radili prije ulaska u sopstveni privatni biznis:
1. državni
 2. društveni
 3. mješoviti
 4. privatni
 5. zadružni
 6. nijesam radio
57. Kako biste opisali porodicu iz koje potičete?
1. seosko domaćinstvo
 2. radnička porodica
 3. roditelji službenici,
 4. roditelji stručnjaci, naučni radnici, umjetnici
 5. roditelji direktori društvenih preduzeća, funkcioneri
 6. roditelji preduzetnici ili zanatlije

58. Stručna sprema Vašeg oca:

1. nezavršena osnovna škola
2. završena osnovna škola
3. završena srednja trogodišnja škola
4. završena srednja četvorogodišnja škola
5. završena viša škola
6. završen fakultet
7. magistratura ili doktorat

59. Posljednje radno mjesto Vašeg oca:

1. rukovodilac
2. stručnjak
3. službenik / tehničar
4. neposredni izvršilac
5. poljoprivrednik

60. Sektor djelatnosti posljednjeg radnog mjesta Vašeg oca:

1. državni
2. društveni
3. mješoviti
4. privatni
5. zadružni

61. Koji je Vaš stambeni status:

1. Vlasnik stana / kuće (ispitanik, bračni drug)
2. Živi s roditeljima (djecom)
3. Podstanar
4. Ostalo (objasnite) _____

62. Koliko kvadrata ima Vaš stan/kuća _____

63. Posjeduje li neki član domaćinstva neku drugu kuću, stan ili vikendicu (bilo da je kupio ili naslijedio)?

1. Ne
2. Da, jednu
3. Da, više od jedne

64. Koliko automobila posjeduje Vaše domaćinstvo?

1. nijedan
2. jedan
3. dva ili više

65. Otkako se bavite privatnim biznisom da li koristite godišnji odmor?

1. Da, redovno
2. Rijetko
3. Ne koristim

66. Kako ocjenjujete poslovanje vlastite firme?
1. firma posluje veoma uspješno
 2. firma posluje u osnovi dobro
 3. firma posluje zadovoljavajuće
 4. firma posluje slabo
 5. firma posluje veoma slabo
67. Kojoj društvenoj klasi biste rekli da Vi pripadate?
1. višoj klasi
 2. višoj srednjoj klasi
 3. srednjoj klasi
 4. nižoj srednjoj klasi
 5. nižoj klasi
68. Kako procjenjujete uticaj svjetske ekonomske krize na Vaš posao?
1. Nema značajniji uticaj
 2. Značajno utiče na obim poslovanja, ali ne zahtijeva otpuštanje radnika
 3. Značajno utiče na obim poslovanja i zahtijeva smanje broja radnika
 4. Ugrožava opstanak poslovanja
69. Ukoliko ekonomska kriza utiče na vaše poslovanje, u čemu se to najčešće manifestuje?
5. Smanjenje tražnje za proizvodom/uslugom na tržištu
 6. Problemi sa naplatom potraživanja
 7. Problemi sa otplatom kredita
 8. Nešto drugo? _____
70. Da li smatrate da se Vaš životni standard posljednjih godina pogoršao?
1. veoma se pogoršao
 2. djelimično se pogoršao
 3. ostao je isti
 4. djelimično se poboljšao
 5. veoma se poboljšao
71. Šta je uzrok Vašeg pogoršanja standarda? (Ako smatrate da se pogoršao)
9. vlastito nesnalaženje
 10. sadašnja politika naše Vlade
 3. inostrani uticaj
 4. nešto drugo. Šta? _____
72. Kao procjenjujete Vaš životni standar u narednih nekoliko godina?
11. biće mnogo lošiji
 12. biće malo lošiji
 13. biće isti
 14. biće malo bolji
 15. biće mnogo bolji

HVALA NA SARADNJI !

LITERATURA:

- Adižes, I.** (2005): *Upravljanje promenama*, Adižes, Novi Sad.
- Adižes, I.** (2004): *Upravljanje životnim ciklusima preduzeća*, Adižes, Novi Sad.
- Berger, P.** (1995): *Kapitalistička revolucija. Pedeset postavki o blagostanju, jednakosti islobodi*. Naprijed, Zagreb.
- Babović, M.** (2005): Socijalne mreže – povezivanje socijalnih aktera u sferi ekonomske aktivnost, *Sociologija*, br. 4, godina XLVII, Beograd.
- Bogdanović, M., Mimica, A.** (2007): *Sociološki rečnik*, Zavod za udžbenike, Beograd.
- Bolčić, S.** (1993): „Novi preduzetnici“ u Srbiji početkom 90-ih godina u *Preduzetništvo i sociologija*, ur. Milošević, B., Odeljenje za filozofiju i sociologiju Filozofskog fakulteta u Novom Sadu, MATICA SRPSKA, Novi Sad.
- Bolčić, S.** (1994): *Tegobe prelaza u preduzetničko društvo*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
- Bolčić, S.** (1995): *Društvene promjene i svakodnevni život: Srbija početkom devedesetih*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
- Bolčić, S.** (2006): Preduzetnici i socijalne osnove preduzetništva u Srbiji 1990-ih u *Društvo u previranju*, ur. Tomanović, S., ISIFF, Beograd.
- Bolčić, S.** (2008): Preduzetnici i preduzetničke firme u Srbiji 1992-2006. godine u *Društvo rizika: promene, nejednakosti i socijalni problemi u današnjoj Srbiji*, ur. Vujović, S., ISIFF, Beograd.
- Bolčić, S., Milić, A.** ur. (2002): *Srbija krajem milenijuma: razaranje društva, promene i svakodnevni život*, ISIFF, Beograd.
- Božović, R. R.** (1995): Preduzetništvo i kultura vrednovanja, *Luča*, br. 1 – 2, godina XII, Nikšić.
- Bulgakov, S.** (1991): *Pravoslavlje*, Mediteran, Beograd.
- Centar za ekonomska istraživanja (1992): *Transformacija svojinskih odnosa – teorijski i empirijski aspekti*, SANU, IDN, Beograd.
- Centar za ekonomska istraživanja (1997): *Ekonomija i demokratija*, Zbornik radova, IDN, Beograd.
- Centar za ekonomska istraživanja (2000): *Sistem i korupcija*, zbornik radova, IDN, Beograd.
- Centar za ekonomska istraživanja (2000): *Tranzicija i institucije*, IDN, Beograd, 2002.
- Centar za ekonomska istraživanja (2003): *Politika i slobode*, Zbornik radova, IDN, Beograd.
- Cvijić, J.** (1966): *Balkansko poluostrvo i jugoslovenske zemlje*, Zavod za izdavanje udžbenika, Beograd.
- Čengić, D.** (1995): *Menadžeri i privatizacija: sociološki aspekti preuzimanja preduzeća*, Zagreb, Alinea
- Čengić D.** (2009): Postsocijalističke ekonomske elite i poduzetništvo prilog analizi tipologije preduzetnika, *Revija za sociologiju* 40, 1-2: 71–94
- Čukić, B., Kurbalija, D., Kosanović, B.** (2002): Merenje organizacijske kulture, *Sociologija*, br. 3, godina XLIV, Beograd.
- Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća (2005): *Informacione osnove o malim i srednjim preduzećima u Crnoj Gori*, Podgorica.

- Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća (2007): *Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća 2007 – 2010*, Podgorica.
- Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća (2010): *Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća 2011 – 2015*, Podgorica.
- Drašćević, V., Drašković, M.** (2009): Anti-krizna ekonomska politika i inovaciono – institucionalni model privrednog rasta, *Ekonomija/Economics*, 16 (2) WWW.rifin.com
- Draker, P.** (1991): *Inovacije i preduzetništvo*, Privredni pregled, Beograd.
- Dubljević - Marinković, D.** (2006) : Kultura zemalja Bliskog Istoka i Severne Afrike i pitanje ekonomskih sloboda, *Preduzetnička ekonomija*, br. XI, Podgorica
- Dvorniković, V.** (1990, izdanje iz 1939.): *Karakterologija Jugoslovena*, Prosveta, Beograd.
- Đonović, N.** (1935): *Rad i karakter Crnogoraca*, Izdavačko i književno preduzeće Geca Kon, Beograd.
- Đorđević, B.** (2007): Neformalne mreže – izvor socijalnog kapitala preduzeća, *Ekonomске teme*, br. 3, godina XLV, Niš.
- Đorđević, D.** (1991): *Pravoslavlje između neba i zemlje*, Niš.
- Đukanović, B., Bešić, M.** (2000): *Svetovi vrijednosti*, CID, SOCEN, Podgorica.
- Džunić, M.** (2008) Mogućnost inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele, *Ekonomске teme*, br. 1, godina XLVI, Niš.
- Fajgelj, S., Kuzmanović, B., Đukanović, B.** (2004): *Priručnik za socijalna istraživanja*, SOCEN – CID, Podgorica.
- Figar, N.** (2004): Preduzetničke mreže – socijalni kapital preduzetnika, *Ekonomске teme*, br. 4, godina XLII, Niš.
- Filipović, S.** (2003): Ograničavajući faktori razvoja malih i srednjih preduzeća u Srbiji, *Industrija*, br. 3 – 4, Beograd.
- Franceško, M., Kodžopeljić, J., Mihić, V.** (2002): Neki socio – demografski i psihološki korelati motiva postignuća, *Psihologija*, Vol. 35 (1-2), Beograd.
- Franceško, M.** (2003): *Kako unaprijediti menadžment u preduzeću*, Prometej, Novi Sad.
- Fukujama, F.** (1997): *Sudar kultura*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
- Golubović, N.** (1999): Tranzicija, raspodjele dohotka i siromaštvo u Srbiji, *Teme*, br. 1 - 2, godina XXIII, Niš.
- Golubović, N.** (2002): Politika tranzicije i razvojna strategija, *Teme*, br. 4, godina XXVI, Niš.
- Golubović, N.** (2007): Koncept društvenog kapitala i ekonomsko – teorijski „imperijalizam“, *Sociološki pregled*, br. 2, godina XXXXI, Beograd.
- Golubović, N.** (2008): Izvori društvenog kapitala, *Sociologija*, Vol. L, No 1, Beograd
- Golubović, Z.** (2004): Kulturni preduslovi demokratske tranzicije, u *Kultura i razvoj*, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd.
- Golubović, Z.** (2006): Sociološko – antropološka analiza deficita tranzicijskog procesa u Srbiji (2005 – 2006), *Filozofija i društvo*, br 2, Beograd.
- Gredelj, S.** (2000): Vrednosno utemeljeje blokirane transformacije srpskog društva, *Račji hod*, Filip Višnjić, Beograd.
- Grondona M.** (2004): *Kulturna tipologija ekonomskog razvoja*, u: Harison L.E, Hantington P.S., «Kultura je važna», Plato, Beograd.
- Hiršman, A.** (1999): *Strasti i interesi*, Filip Višnjić, Beograd.

- Ilić, J.** (2006): Kulturna raznolikost mehanizma motivacije, *Teme*, br. 2, godina XXX, Niš.
- Ilić, M.** (2003): *Preduzetništvo*, Fakultet za menadžment malih preduzeća, Beograd.
- Ilić, S.** (1995): *Motivacija za rad*, Draganić, Beograd.
- Institut društvenih nauka (2000): *Proces demokratizacije u zemljama tranzicije*, Beograd, 2000.
- Institut za strateške studije (2008): *Socijalna zaštita i socijalna uključenost u Crnoj Gori*, Podgorica.
- Integracioni i dezintegracioni procesi u zemljama tranzicija*, grupa autora, IDN, Beograd, 1998.
- Janićijević, N.** (2003): Uticaj nacionalne kulture na strukturalnu organizaciju preduzeća u Srbiji, *Ekonomski anali*, br. 156, Beograd.
- Janković, A.** (2011): *Preduzetništvo i mladi, preduzetničke orijentacije mladih u Doboju*, Slobomir P Univerzitet, Bijeljina.
- Jokić, D.** (2004): *Preduzetništvo*, Inicijacija, Beograd.
- Josifidis, K., Prekajac, Z.** (2004): Politički i ekonomski faktori zakasnele tranzicije u Srbiji, *Sociološki pregled*, br. 1 – 2, godina XXXVIII, Beograd.
- Jovetić, S., Milić, V.** (2001): Institucionalne promjene kao pretpostavka razvoja malih i srednjih preduzeća, *Industrija*, br. 1 – 4, Beograd.
- Jovović, R.** (2005): *Preduzetnički biznis*, Službeni list Crne Gore, Podgorica.
- Kačavenda, M.** (2004): Kako zaposleni razumevaju proces privatizacije u Srbiji, *Sociološki pregled*, br. 1 – 2, godina XXXVIII, Beograd.
- Koković, D.** (2000): Kultura kao činilac tranzicije i modernizacije, *Teme*, br. 1 - 2, godina XXIV, Niš.
- Koković, D., Lazar, Ž.** (2004): Društvena tranzicija i promene u sistemu vrednosti: primer Vojvodine, *Sociološki pregled*, br. 1 – 2, godina XXXVIII, Beograd.
- Kosovac, M., Grahovac, B., Radosavljević, Lj.** (1989): *Zakon o preduzećima, sa komentarom*, Narodna knjiga, Beograd.
- Kravčenko, A.** (1998): *Integracioni i dezintegracioni procesi u zemljama tranzicije*, IDN, Beograd.
- Krstić, B.** (2007): Upravljanje performansama ljudskih resursa kao determinantama kreiranja vrednosti preduzeća, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- Kružić, D.** (2007): Preduzetništvo i ekonomski rast: reaktuelizacija uloge preduzetništva u globalnoj ekonomiji, *Ekonomski misao i praksa*, br. 2, godina XVI, Zagreb.
- Kulture u tranziciji*, zbornik radova, PLATO; Beograd, 1994.
- Kurc, H.** (2006): Šumpeter – politički ekonomista između Marksa i Valrasa, *Ekonomski anali*, br. 169, Beograd.
- Kuvačić, I.** (1988): Istupi u proučavanju društvene strukture socijalizma, *Sociologija* Vol. 1. Beograd.
- Kuzmanović, B., Vasović, M.** (1995): *Tradicionalistička orijentacija*, IFDF, Filip Višnjić, Beograd.
- Lajović, D.** (2006): *Preduzetničko restruktuiranje*, CID, Podgorica.
- Lakićević, D.** (2002): *Arhipelag balkan*, Institut za evropske studije, Beograd.
- Lazić, M.** (1987): *U susret zatvorenom društvu*, Naprijed, Zagreb.
- Lazić, M.** (1990): Sistem i struktura modernog vlasništva i problem privatizacije, *Luča*, god. VII, br. 1-2, Nikšić.
- Lazić, M.**ur. (1994): *Razaranje društva*, Filip Višnjić, Beograd.

- Lazić, M.** (1994): *Sistem i slom*, Filip Višnjić, Beograd
- Lazić, M.** (1995): Pristup kritičkoj analizi pojma tranzicije, *Luča*, god. XII, br. 1-2, Nikšić.
- Lazić, M.** (1998): Adaptivna rekonstrukcija elite u post-socijalističkoj Jugoslaviji, *Luča*, god XV, br. 1-2, Nikšić.
- Lazić, M.** (2000): *Račiji hod*, Filip Višnjić, Beograd.
- Lazić, M.** (2011): Postsocijalistička transformacija i restratifikacija u Srbiji, *Politička misao*, god. 48. br.3, str. 123-144. Zagreb
- Lazić, M.** (2011b): *Čekajući kapitalizam (nastanak novih klasnih odnosa u Srbiji)*, Službeni glasnik, Beograd.
- Lošonc, A.** (2004): Karl Polonji, tranzicija, socijalni kapital, *Sociologija*, br. 4, godina XLVI, Beograd.
- Madžar, Lj.** (2008): Etički aspekti privređivanja i ekonomski učinci morala, *Moral i ekonomija*, IDN – CEI, Beograd.
- Mijatović, B.** (1993): *Privatizacija*, Ekonomski institut, Beograd.
- Milić, A.** (2004): *Društvena strategija i transformacija društvenih grupa*, ISIFF, Beograd.
- Milošević, B.** (1993): *Preduzetništvo i sociologija*, Novi Sad.
- Milošević, B.** (2003): Preduzetništvo i demokratija, *Luča*, br 1, godina XX, Nikšić.
- Milošević, B.** (2004): Transformacija organizacija rada u procesima globalizacije: uticaj novoliberalne ideologije, *SOCIOLOGIJA*, Vol. XLVI (2004), N° 2, Beograd.
- Milošević, B.** (2013): *Organizacija rada u globalnoj tranziciji*, Filip Višnjić-Prosveta, Beograd.
- Mihailović, J.** (1992): *Svojinska i upravljačka transformacija društvenih preduzeća u Crnoj Gori*, Agencija za prestruktuiranje i strana ulaganja Crne Gore, Titograd.
- Milovanović, M.** (1993): Teorijski izvori i metodi privatizacije, *Sociologija*, 1, Beograd.
- Miljkovic-Krecar, I.** (2008): Konstrukcija i empirijska provjera upitnika preduzetničkih sklonosti, *Psihologijske teme*, Zagreb.
- Miljković, D. i Rijavec, M.** (2001): *Razgovori sa zrcalom - psihologija samopouzdanja*. IEP-D2, Zagreb.
- Minić, V.** (2004): Etička dimenzija poslovanja u tranzicionim procesima, *Sociološki pregled*, br. 1 – 2, godina XXXVIII, Beograd.
- Mirović, D.** (2002): *Sociologija sa sociologijom preduzetništva*, Viša škola za spoljnu trgovinu, Bijeljina.
- Mitrović, B., Stefanović, Z.** (2007): Institucionalne pretpostavke povećanja konkurentnosti privrede Srbije, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- Mitrović, M. M.** (2004): Društvene institucije i kulturni identitet, *Sociološki pregled*, br. 1 – 2, godina XXXVIII, Beograd.
- Mrkšić, D.** (1994): „Dualizacija ekonomije i stratifikacija društva“ u *Razaranje društva*, Filip Višnjić, Beograd.
- Mrkšić, D.** (2000): „Restrifikacije i promene materijalnog standarada“ u *Račiji hod*, Filip Višnjić, Beograd.
- Mojić, D.** (2003): *Stilovi vođstva menadžera u Srbiji*, ISIFF – Beograd.
- MONSTAT** (2012): *Analiza broja i strukture poslovnih subjekata u Crnoj Gori za drugi kvartal 2012*, Podgorica.
- Nikolić, D., Čubrić, S.** (2005): *Uticaj pravovremenih informacija na određivanje preduzetničke strategije*, Fakultet za menadžment, Novi Sad.

- Novaković, N.** (2001): Karakteristike radnog zakonodavstva u „postsocijalističkoj“ Jugoslaviji, *Sociološki pregled*, br. 1 – 2, godina XXXV, Beograd.
- Novaković, N.** (2001): Nastanak nove preduzetničke elite u Srbiji, *SPM*, broj 1-2, godina XIII, sveska 16, Beograd.
- Novaković, V., Samardžić, D.** (2000): *Mali biznis i preduzetništvo*, Mala privreda, Beograd.
- Obradović, K.** (2003): Analiza poslovnog okruženja malih i srednjih preduzeća u Srbiji, *Industrija*, br. 3 – 4, Beograd.
- Ostojić, S.:** *Sistem u promenama*, Ekonomski institut, Beograd, bez godine izdavanja
- Pančić, V.** (1990): *Priručnik za praktičnu primenu zakona o preduzećima*, AFZ, „Poslovni biro“, Beograd.
- Pantić, M.** (2004): Proreformska i antireformska orijentacija građana u Srbiji, u *Kultura i razvoj*, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd.
- Pavlović, Z.** (2006): Vrednosti u Srbiji u drugom razdoblju modernizma, *Sociološki pregled*, br. 2, godina XXXX, Beograd.
- Pečuljić, M.** (1997): *Izazovi tranzicije – Novi svet i post-socijalističko društvo*, Pravni fakultet, Beograd.
- Pečuljić, M.** (1996): *Ciljevi i putevi društava u tranziciji*, IDN, Beograd.
- Perunović, Z.** (2001): *Preduzetništvo*, Megatrend, univerzitet primijenjenih nauka, Beograd.
- Petković, V.** (2006): *Preduzetništvo*, Viša poslovna škola, Čačak.
- Petrović, D.** (2007): Unapređenje svojinskih odnosa kao pretpostavka efikasne tržišne privrede, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- Petrović, D.** (2002): Etika tržišnog/netržišnog ponašanja u Srbiji, *Teme*, br. 4, godina XXVI, Niš.
- Pokrajčić, D.** (2004): Karakteristike uspješnih preduzetnika, *Ekonomski anali*, br. 162, Beograd.
- Prokopijević, M.** (2002): Social capital during trasition, *Sociološki pregled*, br. 3, godina XXXVI, Beograd.
- Pržulj, Ž.** (2000): *Kultura i preduzetništvo*, Zadužbina Andrejević, Beograd.
- Pusić, V.** (1990): *Proces privatizacije i njeno provođenje u Hrvatskoj*, Zagrebačka poslovna škola, Zagreb.
- Pušić, Lj.** (ur.) (2002): *Preduzetnici i grad*, CSIFF, Novi Sad.
- Pušić, Lj.** (2006): Socijalnoekološki okviri socijalnog kapitala u Vojvodini, *Sociološki pregled*, br. 3, godina XXXX, Beograd.
- Radovanović, N.** (2005): Tradicionalizam kao podsticaj ili prepreka demokratske kulture u SCG, *Security policy group working papers*, br. 5, Beograd.
- Radovanović, T.** (2002): *Upravljanje preduzetništvom*, Fakultet za menadžment, Novi Sad.
- Rakas, S.** (2004): *Sociologija menadžmenta*, Megatrend univerzitet primijenjenih nauka, Beograd.
- Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva (2009): *Stanje, potrebe i problemi malih i srednjih preduzeća i preduzetništva*, Beograd.
- Republički zavod za razvoj (2002): *Analiza razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Srbiji*, Beograd.
- Rot, N.** (1973): *Psihologija ličnosti*, Beograd.
- Rot, N.** (1990): *Socijalna psihologija*, Beograd.

- Sajfert, Z.** (2002): *Preduzetnički menadžment*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
- Sekulić, D., Šporer, Ž.** (2000): Formiranje preduzetničke elite u Hrvatskoj, *Društvena istraživanja*, Zagreb.
- Serjević, V.** (1998): Produktivnost rada i društveno – ekonomski razvoj, *Teme*, br. 3–4, godina XXII, Niš
- Simić, I.** (2007): Organizaciona struktura kao osnov konkurentnosti privrede u uslovima globalizacije, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- Sindikat i tranzicija*, zbornik radova, Savez samostalnih sindikata Crne Gore, Podgorica, 1996.
- Socijalni konflikti u zemljama tranzicije*, grupa autora, IDN, Beograd, 1996.
- Sociološki aspekti progressa i kulture*, zbornik radova, Institut za filozofiju i sociologiju filozofskog fakulteta Nikšić, 2001.
- Schumpeter, J. A.** (1975): *Povijest ekonomske analize*, Informator, Zagreb.
- Srdić, M. ur.** (2006): *One su uspele*, Akademija ženskog preduzetništva, Kikinda.
- Stanković, F.** (1989): *Preduzetnička ekonomija*, Savremena administracija, Beograd.
- Stanković, F., Vukmanović, N.** (1995): *Preduzetništvo – savremene metode i tehnike*, Matica srpska, Novi Sad.
- Stanković, Lj., Đukić, S.** (2007): Društvena odgovornost preduzeća osnov za kreiranje vrednosti, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- Stojanović, B.** (2002): Sociologija i ekonomija – između saradnje i netrpeljivosti, *Ekonomske anali*, br. 162, Beograd.
- Stojanović, B.** (2002): Tranzicioni proces: podsticanje slobodnog preduzetništva, *Sociološki pregled*, br. 3 - 4, godina XXXVI, Beograd.
- Stojanović, I.** (1998): Privatizacija privrede balkanskih država sa posebnim osvrtom na vlasničku transformaciju u SRJ, *Teme*, br. 3 - 4, godina XXII, Niš
- Stojanović, R.** (1992): *Tranzicija privrede – njeni oblici i problemi*, IBN Centar, Beograd.
- Svedberg, R.** (2008): *Načela ekonomske sociologije*, Mate – Zagreb, CID – Podgorica.
- Šalaj, B.** (2007): *Socijalni kapital u Bosni i Hercegovini*, FES, Sarajevo.
- Šumpeter, J.** (2012): *Teorija privrednog razvoja*, Službeni glasnik, Beograd.
- Taleska, S.** (2002) Uloga i značaj malih preduzeća u zemljama tranzicije, *Ekonomske teme*, br. 1 – 2, godina XL, Niš.
- Tomanović, S.** (2006): *Društvo u previranju*, ISIFF, Beograd.
- Tripković, M.** (1996): Tradicija i tradicionalizam jugoslovenskog društva, *Sociološki pregled* 1, Beograd.
- Tripković, M., Tripković, G.** (2007): Srbija između izolacije i integracije: „ekonomska kultura“ i interesno uslovljeno djelovanje, *Sociološki pregled*, br. 1, godina XXXXI, Beograd.
- Unija poslodavaca Srbije (2006): *Razvojni problemi samostalnog preduzetništva u Srbiji i njihovo rješavanje*, Beograd.
- Uredba o bližim kriterijumima, uslovima i načinu dodjele državne pomoći (“Sl.list Crne Gore”, br. 27/10).
- Vasović, M.** (2004): Ekonomske reforme pred izazovom novog etatizma, u *Kultura i razvoj*, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd.
- Veber, M.** (1968): *Protestanska etika i duh kapitalizma*, Veselin Masleša, Sarajevo.

- Verhovin, V. I, Šestovskih, T. S** (1998): Preduzetništvo kao inovaciona forma ekonomskog ponašanja, *Luča*, br. 1 – 2, godina XV, Nikšić.
- Videnov, A.** (2005): *Sociologija u biznisu*, Beogradska poslovna škola, Beograd.
- Vidojević, Z.** (1997): *Tranzicija, restauracija neototalitarizam*, IDN, Beograd.
- Vujić, D.** (2003): *Menadžment ljudskih resursa*, Centar za primijenjenu psihologiju, Beograd.
- Vujić, D.** (2004): *Motivacija za kvalitet*, Centar za primijenjenu psihologiju, Beograd.
- Vukićević, S.** (2003): *Aktuelnost relacije svojina – vlasništvo u procesu transformacije u Crnoj Gori*, Nikšić.
- Vukićević, S.** (1990): *Homo privatus*, Univerzitetska riječ, Naučna knjiga, Nikšić.
- Vukićević, S.** (2003): *Crna Gora na prelazu milenijuma*, Centralna narodna biblioteka Republike Crne Gore, Đurađ Crnojević, Cetinje.
- Vukićević, S.** (1998): *Simuliranje promjene*, Univerzitet Crne Gore, Podgorica.
- Vukićević, S.** (2006): *Sociologija rada i preduzeća sa metodološkim skicama*, Filozofski fakultet, Nikšić.
- Vukićević, S.** (1993): Sociološki pogled na nekoherentnost programa svojinske i upravljačke transformacije, *Luča*, god. X, br. 1, Nikšić.
- Vukićević, S. i dr.** (2002): *Osnovi sociologije poslovanja*, Megatrend univerzitet primijenjenih nauka, Beograd.
- Vukmirović, N.** (2005): Inovacija i preduzetnički inteligencijens u funkciji razvoja korporativnog preduzetništva, *Industrija*, br. 2 – 3, Beograd.
- Vukmirović, N.** (ur.) (2005): *Preduzetništvo u praksi malih i srednjih preduzeća*, PAPC, Banja Luka.
- Vukotić, V.** (1993): *Privatizacija*, IDN – Centar za ekonomska istraživanja, Beograd.
- Vukotić, V.** (2001): *Privatizacija zapadnog balkana*, Ekonomski fakultet, Podgorica.
- Vukotić, V.** (1999): *Svjesni ili spontani poredak, svojina, sloboda*, IDN, Beograd.
- Vuković, S.** (1996): *Čemu privatizacija*, Sociološko društvo Srbije, Beograd.
- Zakon o Fondu za razvoj Republike Crne Gore, Službeni list RCG, br. 46/1992.
- Zakon o preduzećima, Službeni list SFRJ, br. 77/88, br. 40/89, br. 46/90, br. 61/90.
- Zakon o privatizaciji privrede, Službeni list RCG, br. 23/1996, br. 6/1999, br. 59/2000.
- Zakon o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom, Službeni list SFRJ, br. 84/1989 i br. 46/1990.
- Zakon o osnovnim svojinsko-pravnim odnosima, Službeni list SFRJ, br. 36/1990.
- Zakon o svojinskoj i upravljačkoj transformaciji, Službeni list RCG, br. 2/1992.
- Zakon o privrednim društvima (Sl. list RCG", br. 06/02 i "Sl. list Crne Gore", br. 17/07, 80/08, 40/10)
- Zakon o izmjenama i dopunama zakona o računovodstvu i reviziji („Sl. CG br. 80/08), Zbornik radova sa okruglog stola „Ambijent za preduzetništvo“ (2007), Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća, Banja Luka.
- Zec, M., Mijatović, B., Đurićin, D., Savić, N.** (1994): *Privatizacija – sloboda ili nužnost izbora*, Jugoslovenska knjiga, Ekonomski institut, Beograd.

LITERATURA NA STRANOM JEZIKU

- Adler, P. & Kwon, S.** (2002): Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*. Vol. 27, No. 1.
- Aidis, R.** (2005): *Entrepreneurship in Transition Countries: A Review*. SSEES, KEINS Project, University College London.
- Aldrich, H.** (1999): *Organizations evolving*, London: Sage.
- Amit, R. K., MacCrimmon, R., Zietsma, C. and Oesch, M.** (2001): Does Money Matter, *Journal of Business Venturing*. 16: 119-143.
- Arch, E.C.** (1993): Risk-taking: A motivational basis for sex differences, *Psychological Reports*. 73/3-11.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S.** (2003): A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18. 105-123.
- Augoustinos, M & Walker, I.** (1995): *Social cognition: An integrated introduction*. London: Sage.
- Barnes, J. H.** (1984): Cognitive biases and their impact on strategic planning. *Strategic Management Journal*, 13. 335-348.
- Barnes, J. H.** (2000): *Understanding agency*, London: Sage.
- Baron, R.A.** (2004): 'The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic 'why' questions', *Journal of Business Venturing*, Vol. 19, No. 2.
- Baum, R.** (1994): *The Relation of Traits Competencies, Vision, Motivation and Strategy to Venture Growth*. University of Maryland. College Park.
- Baumol, W. J** (1983): *Toward Operational Models of Entrepreneurship*, Lexington books, Lexington.
- Baumol, W. J** (1990): Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of political Economy*, Vol. 98
- Berkowitz, D., Pistor, K. and Richard, F.** (2003): Economic Development, Legality and the Transplant Effect. *European Economic Review*. Vol. 47: 165-195.
- Birley, S.** (1985): „The role of networks in the entrepreneurial process“, *Journal of Business Venturing*. Vol.1, Issue 1, 107-117.
- Blanchflower, D. G. and Oswald, J.** (2000): Self – Employment in OECD, *Journal of Labour Economics*. Vol. 1. pp. 471-505.
- Boetke, P. J. And C. J. Coyne** (2003): „Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?, in Koppl, R., Kurnild-Klitgaard, P., Birner, J., *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Emerald Group Publishing.
- Brockhaus, R.H.** (1980): *Psychological and environmental factors which distinguish the successful from the unsuccessful entrepreneur: a longitudinal study*. Academy of Management Proceedings
- Brockhaus, R.H.** (1982): *The Psychology of the Entrepreneur*, Prentice – Hall
- Brockhaus, R. C and Horvitz, P. H** (1986): The psychology of the entrepreneur”, in Sexton, D.L and Smilor, R.W. (Eds), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger, Cambridge, M. A.

- Brown, H & Broeske, P.** (1997): *Howard Hughes*. London: Warner.
- Bruderal, J. & Preisendorfer, P.** (1998): Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, 10(1)
- Brunaker, S.** (1999): 'Understanding the succession process in family businesses', in Johannisson, B. and Landström, H. (Eds.): *Images of Entrepreneurship and Small Business*. Emergent Swedish Contributions to Academic Research, Studentlitteratur, Lund, Swe.
- Burt, R. S.** (1992): *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard.
- Burt, R. S.** (1997): The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*.
- Busenitz, L. & Barney, J.** (1997): Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1).
- Byrne, D.** (1971): *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.
- Caird, S.** (1988): *Report on the development and validation of General Enterprising Tendency*. Small Business centre, Durnham University.
- Caird, S.** (1991): Testing Enterprising Tendency In Occupational Groups, *British Journal of Management*, Vol. 2.
- Carroll, G. & Mosakowski, E.** (1987): The career dynamics of self – employment, *Administrative Science Quarterly*, 32.
- Casson, M.** (1982): *The Entrepreneur*, Totowa, New York, 1982. Citira se u: J. M. Dollinger, *Entrepreneurship - Strategies and Resources*.
- Chay, Y.W.** (1993): 'Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees', *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Vol. 66, No. 4, pp.285-302.
- Chell, E., Hawort, J. & Brearley, S.** (1987): *The entrepreneurial personality*. London: Routledge.
- Chubais, A., Vasilev, S.** (1990): Privatization in the USSR; *Necessaty for strmetural Chonge*, Laxenburg, International Institute for Applico System Analysis.
- Cohen, W.M. & Levinthal, D.A.** (1990): Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35, 128–152. 418 ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE
- Coleman, J.S.** (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. Vol. 94.
- Colins, C., Locke, E., and Hanges, P.** (2000): *The relationship of need for achievement to entrepreneurial behavior*. University of Meryland. College Park.
- Collins, O., Moore, D. and Unwalla, D.** (1964): *The entreprising Man*. University of Michigan, Ann Arbor.
- Cooper A.C. & Artz, K.W.** (1995): Determinations of satisfaction for entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*. Volume: 10, Issue: 6.
- Cooper, A.C., Folta, T.B., & Woo, C.Y.** (1995): Entrepreneurial information search. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 107–120

- Douglas, E.J. and Shepherd, D.A.** (2002): Self-employment as a career choice: attitudes. Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization. *Entrepreneurial Theory and Practice* 26(3):pp. 81-90 *Self-employment as a career choice: attitudes*.
- DeBono, E.** (1986): *Tactics-The Art and Science of Success*, Fontan Books, London
- Deakins, D. and Whittam, G.** (2000): 'Business Start-up : Theory, Practice and Policy', in Carter, S. and Jones-Evans, D. (Eds.): *Enterprise and Small Business*. Principles, Practice and Policy, Financial Times, Harlow.
- Dubini, P and Aldrich, H.** (1991): „Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process“, *Journal of Business Venturing*. 6: 305-313
- Duchesneau, D.A. & Gartner, W.B.** (1990): A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing*, 5(5).
- Gimeno, J., Folta, T., Cooper, A., & Woo, C.** (1997): Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*.
- Griffin, R., Ebert, R.** (1996): *Business*, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Eden, D.** (1975): 'Organizational membership vs. self-employment: another blow to the American entrepreneurial intentions, and utility maximization', *Organizational Behavior and Human Performance*. Vol. 13, No. 1
- Edwards, A** (1959): *Manual for the Edwards Personal Preference Schedule*. The psychological corporation, New York.
- Estrin, S., Stone, R.** (1996): A Taxonomy of Mass Privatization, *Transition*, Vol. 7, No 11-12, The World Bank.
- Field, J.** (2003): *Social Capital*, London and New York.
- Frey, B. S. and Benz, M.** (2003): *Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy*. CESifo Working Paper.
- Fukuyama, F.** (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: The Free Press.
- Gilder, G.** (1992): *Recapturing the Spirit of Enterprise*, ICS Press, San Francisco.
- Gimeno, J., Folta, T., Cooper, A., & Woo, C.** (1997): Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*.
- Goleman, D.** (2000): *Leadership That Gets Results*, Harvard Business School Publishing.
- Goss, D.** (2005): Interaction and emotions in the sociology of entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*. Volume: 29, Issue: 2.
- Granovetter, M.** (2000): The economic sociology of firms and entrepreneurs. In R. Swedberg (Ed.), *Entrepreneurship*. pp. 244-276.
- Granovetter, M., Swedberg, R.** (1992): *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.
- Grootaert van Bastelaer**, *Understanding and Measuring Social Capital*. Social Capital Initiative Working Paper No. 24
- Hamilton, B. H.** (2000): Does Entrepreneurship Pay? *Journal of political Economy*. 108:3, 604-31.

- Ho, T.S and Koh, H. C.** (1992): Differences in psychological characteristics between entrepreneurially included and non-entrepreneurially inclined accounting graduates in Singapore Entrepreneurship, Innovation and Change: *An International Journal*, Vol 1.
- Hofstede, G.** (1980): *Culture Consequences*, Sage, London
- Hudson, R.L. & McArthur, A.** (1994): Contracting strategies in entrepreneurial and established firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 43–59
- Hundley, G.** (2001): Why and When Are the Self – Employed More Satisfied With Their Work? *Industrial Relations*.
- Inglehart, R.** (2000): Modernization and Post Modernization: Culture, *Economic and Political Change in Societies*. Princeton, Princeton University Press.
- Johnson, B. R.** (1990): Toward a multidimensional model of entrepreneurship: the case of achievement motivation and the entrepreneur *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol 14.
- Johnson, S.** (2000): *Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform: Poland, Slovakia, Romania, Russia and the Ukraine Comperad*. Economics of Transition.
- Kernis, F., Smith, J. and Smith R.** (2004): Opportunity Cost of Capital for Venture Capital Investors and Entrepreneurs. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 39.
- Kirzner, I.** (1992): *The meaning of Market Process*, London: University Press.
- Kjeldsen, J. and Nielsen, K.** (2004): Growt creating entrepreneurs : What are their characteristics and impact, and can they be created?, *Global Entrepreneurship Monitor Denmark*. Denmark.
- Koh, C. H.** (1996): Testing Hypotheses of entrepreneurial characteristics, *Journal of Managerial Psychology*, 11 (3), 12-25.
- Kutzi, T., Lengyel, G.** (1995): *The Spread of Entrepreneurship in Eastern Europe*, University of Economic Sciences, Budapest.
- Laitinen, E.K.** (1992): Prediction of failure of a newly founded firm. *Journal of Business Venturing*, 7(4), 323–340. 420 ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE
- Lamont, L.** (1972): What entrepreneurs learn from experience. *Journal of Small Business Management*, 10 (3), 36-41.
- Langlois, R.** (1991). **Kets de Vries, M.** (1996): The anatomy of the entrepreneur. *Human Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur*. Paper presented at the History of Economics Society annual meeting, Boston.
- Lin, N.** (1999): Social Networks and Status Attainment, *Anual Review of Sociology*. 25: 467-87.
- Longenecker, J., C. Moore, Petty, J.** (2003): *Small Business Management*. Mason, OH: Thomson SouthWest.
- Maister, D.** (2003): *Managin The Professional Service Firm*. New York: Free Press.
- March, J. & Shapira, Z.** (1987): Managerial perspectives on risk and risk taking. *Management Science*. 33:1404-1418.

- McClelland, D.** (1965): Need achievement and entrepreneurship. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol 1(4), Apr 1965, 389-392.
- McClelland, D.C. i Burnham, D.H.** (2003): *Power is the great motivator*. Harward Business Review
- McGrath, R.G.** (1999): Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy of Management Review*, 24(1), 13–30.
- McMillan, J., Woodruff, C.**,(2002): The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 3.
- Mitchell, R., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P., Morse, E., & Smith, J.** (2002): Towards a theory of entrepreneurial cognition *Entrepreneurship Theory and Practice*. Volume 27, Issue 2, pages 93–104.
- Mitton, D.G.** (1989): “The complete entrepreneur”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 13, pp. 9-19.
- Moskowitz, T. J. and Vissing-Jurgensen,A.**(2002): The Returns to Entrepreneurial, Investment: A Private Equity Premium Puzzle? *American Economic Review*, 92.
- Nahapiet, J. & Ghoshal, S.** (1998): Social capital, intellectual capital and the organizational advantage. *Academy of Management Review*. 23:2, 242-266.
- North, D.** (1997): "Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem", UNU/WIDER 1997 Annual Lecture.
- Norton, R.W.** (1975): Measurement of Ambiguity Tolerance. *Journal of Personality*. Assessment. Vol.1, Issue: 4.
- Offe, C.** (1999): *How can we trust our fellow citizens?*, Cambridge, University Press.
- Patrushev S.**(1996): "Conception of Society and The Problem of Identity of Generation ofChanges," in the book "*Russian Daily Life and Political Culture: Opportunities, Problems and The Limits of Transformation*," Moscow: ISPRAN
- Putnam, R.** (2000): *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community* NewYork: Simon and Schuster.
- Ravasi, D., Turati, C., Marchisio, G., & Ruta, C.D.** (2004): Learning in entrepreneurial firms An exploratory study. In G. Corbetta, M. Huse, & D. Ravasi (Eds), *Crossroads of entrepreneurship* Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- Reuber, R.A. & Fischer, E.M.** (1993): *The learning experiences of entrepreneurs*. In N.C. Churchill, S. Birley.
- Reynolds, P.** (1991): Sociology and entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol.2.
- Romanelli, E. & Schoonhoven, K.** (2001): The local origins of new firms. In K. Schoonhoven & E. Romanelli (Eds), *The entrepreneurial dynamic* (pp. 40–67). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Ronstadt, R.** (1988): The corridor principle. *Journal of Business Venturing*, 3(1), 31–40
- Rotter, J. B.** (1966): Generalized expectancies for internal versus eksternal control of reinforcement. *Psychological Monographs*.
- Saks, J.** (1991): *Accelerating privazation in Eastern Europe: The Case of Poland*, Helsinki, Wider, Publications, the United Nations University.

- Sarasvathy, S.D.** (2001): Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–263.
- Saxenian, A.** (1996): *Regional Advantage: Culture and Competetion in Silicon Valley and Route 128*, 2end edn. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J.** (1961): *The theory of economic development*, Cambridge, Aldin Co, Chicago.
- Shapero, A. and Sokol, L.** (1982): The Social Dimension of Entrepreneurship, *The Enciklopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs.
- Shane, S. & Khurana, R.** (2003): Bringing individuals back in: The effects of career experience on new firm founding. *Industrial and Corporate Change*, 12(3), 519–543
- Shane, S. & Venkataraman, S.** (2000): The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Menagement Review*. Vol.1.
- Shaver, K. & Scott, L.R.** (1991): Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 16(2):23-45
- Shook, C.L., Priem, R.L., & McGee, J.E.** (2003): Venture creation and the enterprising individual: A review and synthesis. *Journal of Management*, 29(3), 379–399.
- Simon, M.** (1999): Cognitive biases, risk perception and venture formation How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*. Volume 15, Issue 2, Pages 113–134.
- Stanworth, J., Granger, B.& Blyth, S.** (1989): Who Becomes Entrepreneur? *Internationl Small Business Journal*, Vol 1.
- Steward, W.H., Watson, W.E., Carland, J.C. i Carland, J.W.** (1998): A Proclivity for Entrepreneurship: A Comparasion of Entrepreneurs, Small Business Owners and Corporate Manages, *Journal of Buseniss Venturing*. Volume 14, Issue 2, Pages 189–214.
- Stevenson, H. H., Roberts, M. J. i Grousbeck, H. I.** (1994): *New Business Ventures and the Entrepreneur*, 4th ed. Boston i New York: Irwin i McGraw-Hill.
- Storberg, J.** (2002): The evolution of capital teory. A Critique of a Theory of Social Capital and Implications for HRD. *Human Resource Development Review*. 1: 468-499
- Szarucki, M** (2009): Entreprenerurial start-up motives in transitional economy – case of Poland. *POSLOVNA IZVRSNOST ZAGREB*, GOD. III (2009) BR. 2.
- Swedberg, R.** (Ed.). (2000): The social science view of entrepreneurship In R. Swedberg Ed.), *Entrepreneurship*.
- Swedberg, R.** (Ed.), *Entrepreneurship*, J. & Dearing, R. (2002). *Shame and guilt*. New York: Guilford.
- Tominc, P., Rebernik, M.** (2006): Gender diferences in early stage enterpreneurship in three europen post-socialist countries, *Journal of Contemporary Management*, Issues, Vol. 11 No. 1.
- Torence, E. P.** (1974): *Torrance Tests of Creative Thinking*. Scholastic Testing Service, Personnel Press, Lexington, Massacchusetts.

- Unger, B.** (1998): A Ghost of a Chance. A Survey of the Balkans. *The Economist*. Jan. 24-30.
- Vesper, K. H** (1980): *New venture strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Zahra, S.A. & George, G.** (2002): Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of Management Review*, 27(2), 185–203
- Watkins, D. S.** (1976): *Entry into Independent Entrepreneurship-Toward a Model of the Business Initiation Process*. Copenhagen, May.
- Weinstein, M. S.** (1969): Achievement Motivation and Risk Preference, *Journal of Personality and Social Psychology*. 13, 153-172.
- Wilken, P. H.** (1979): *Entrepreneurship: A comparative and historical study* Norwood. NJ: Ablex.
- Wright, M., Robbie, K., & Ennew, C.** (1997): Serial entrepreneurs. *British Journal of Management*, 8(3), 251–268.
- Wright, M., Westhead, P., & Sohl, J.** (1998:). Editors' introduction: Habitual entrepreneurs and angel investors. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 22: 5-21.
- Yusuf, A.** (1995): 'Critical success factors for small business perceptions of South Pacific enterprises', *Journal of Small Business Management*, Vol. 33.

IZJAVA O AUTORSTVU

Potpisani/a Goran Čeranić

Broj upisa

IZJAVLJUJEM

da je doktorska disertacija pod naslovom:

SOCIOLOŠKA ANALIZA PREDUZETNIŠTVA U POSTSOCIJALISTIČKOJ CRNOJ GORI

- rezultat sopstvenog istraživačkog rada,
- da predložena disertacija ni u cjelini, ni u djelovima nije bila predložena za sticanje bilo koje diplome prema studijskim programima drugih visokoškolskih ustanova i
- da nijesam kršio/la autorska prava i koristio/la intelektualnu svojinu drugih lica.

Potpis doktoranda



u Nikšiću

24/06/2014

**IZJAVA O ISTOVJETNOSTI ŠTAMPANE I ELEKTRONSKE
VERZIJE DOKTORSKE DISERTACIJE**

Ime i prezime autora **Goran Ćeranić**

Broj upisa

Studijski program **SOCIOLOGIJA**

Naslov disertacije

SOCIOLOŠKA ANALIZA PREDUZETNIŠTVA U POSTSOCIJALISTIČKOJ CRNOJ GORI


Mentor **Prof. dr Slobodan Vukićević**

Potpisani/a **Goran Ćeranić**

Izjavljujem da je štampana verzija doktorske disertacije istovjetna elektronskoj verziji, koju sam predao/la radi pohranjivanja u **Digitalni arhiv Univerziteta Crne Gore**.

Istovremeno izjavljujem da dozvoljavam objavljivanje ličnih podataka u vezi sa sticanjem akademskog zvanja doktora nauka (ime i prezime, godina i mjesto rođenja, naslov disertacije i datum odbrane) na mrežnim stranicama i u publikacijama Univerziteta Crne Gore.

Potpis doktoranda



u **Nikšiću**

24/06/2014

IZJAVA O KORIŠĆENJU

Ovlašćujem Univerzitetsku biblioteku da u **Digitalni arhiv Univerziteta Crne Gore** unese doktorsku disertaciju pod naslovom

SOCIOLOŠKA ANALIZA PREDUZETNIŠTVA U POSTSOCIJALISTIČKOJ CRNOJ GORI

koja je moj autorski rad.

Doktorska disertacija, pohranjena u Digitalni arhiv Univerziteta Crne Gore, može se koristiti pod uslovima definisanim licencom Kreativne zajednice (Creative Commons), za koju sam se odlučio/la¹.

- | | |
|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | Autorstvo |
| <input type="checkbox"/> | Autorstvo – bez prerada |
| <input type="checkbox"/> | Autorstvo – dijeliti pod istim uslovima |
| <input type="checkbox"/> | Autorstvo – nekomercijalno |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Autorstvo – nekomercijalno – bez prerada |
| <input type="checkbox"/> | Autorstvo – nekomercijalno – dijeliti pod istim uslovima |

Potpis doktoranda



u Nikšiću, 24/06/2014.

¹ Odabrati (čekirati) jednu od šest ponuđenih licenci (kratak opis licenci dat je na poledini ovog priloga)