

GORAN ČERANIĆ

SOCIOLOŠKA ANALIZA  
PREDUZETNIŠTVA  
U POSTSOCIJALISTIČKOJ  
CRNOJ GORI



Goran ĆERANIĆ\*

## 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 filosofija, 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 posljednjih 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 i brže razvija privatni sektor. 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

---

\* Doc. dr Goran Ćeranić, Filozofski fakultet, Univerzitet Crne Gore

& 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 (Pavić 2008).

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 poslije 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 procijenjeni 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 primjer, 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 omogućava 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 šireg sociokulturnog 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 omogućava i stimuliše ljudsku kreativnu djelatnost, tada su mogućnosti preduzetničke afirmacije i uspješnog poslovanja na duži rok mnogo 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 nam je bila da objasnimo razvoj preduzetništva iz sociološke perspektive, što znači da smo posmatrali preduzetnike kao specifične aktere u sferi rada i socijalne faktore koji utiču na njihovo radno opredjeljenje. U tom smislu posmatrali smo njihova sociodemografska obilježja, društveno porijeklo, materijalne i duhovne resurse kojima raspoložu, mreže socijalnih kontakata koje uspostavljaju, lične osobine, kao i namjere i motive za otpočinjanje preduzetničkog biznisa.

## 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, možemo zaključiti da sva proizilaze iz dva osnovna teorijska pristupa. Prema prvom, preduzetništvo je posebna vrsta upravljanja kojom se pokušavaju iskoristiti odgovarajuće poslovne prilike. Preduzetnik je tu realizator procesa nalaženja, stvaranja, slijedenja 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 umijeću, 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 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 najdosljednije 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 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 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 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 je, naravno, neophodno zapitati se koliko preduzetnici, koji su prije svega zaočupljeni 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 multidimensionalnosti 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 našim 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.



### 3. 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 preokookeanskih brodova. U svim tim poslovima, naimе, 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 uspješni 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).* Nemali 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 (Ca-ird 1988; Koh 1996; Miljković-Krečar 2008), kao najvažnije osobine uspješnih preduzetnika izdvojile su se: inovativnost, motiv postignuća, samopouzdanje, unutrašnji lokus kontrole, samostalnost, sklonost ka 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, prema njegovom mišljenju 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 riječ je 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 vrijednosti, 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 pritom 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 ga 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 o pitanju uzoraka i operacionalizacije motiva postignuća prilično je konzistentan odnos između ovog motiva i preduzetnika (Johnson 1990).

*Samopouzdanje.* Predstavlja 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 podjednakih 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.* 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” (Wensteyn 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.* Definiše se kao procjena vjerovatnoće dobijanja nagrada koje su povezane sa uspjehom u poslu, a koje pojedinac preferira prije njegovog suočavanja sa negativnim posljedicama, 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 pritom kapital, imovinu, ugled, porodicu, pa čak i zdravlje. Preduzetnici snose finansijski rizik jer ulažu svoj novac. Ako zbog pokretanja biznisa napuste sigurno zaposlenje, oni rizikuju svoju karijeru. Zbog dugog radnog vremena uložnog 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 samopouzdanji 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.* Ogleđa se 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 (Edvards 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 preduzetništvu 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 spoljnih 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. Nijedan 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.



## 4. MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U CRNOJ GORI

INTERESOVANJE za preduzetništvo u Crnoj Gori se javlja krajem 80-ih i početkom 90-ih godina prošlog vijeka kao rezultat suštinskih sistemskih promjena koje se dešavaju u tom periodu. Proces postsocijalističke transformacije započet je ustavnim izmjenama i stavljanjem van snage *Zakona o udruženom radu*, te donošenjem saveznih *Zakona o preduzećima* (1988) i *Zakona o društvenom kapitalu* (1989). Ovim zakonima ukinut je monopol društvene svojine i omogućeno osnivanje i djelovanje privatnih firmi u praktično svim oblastima privrede i neprivrede. O tom procesu svjedoči veliki broj registracija novih, najčešće malih i srednjih privatnih firmi (MSP). Novi privatni preduzetnici nesumnjivo postaju najekspanzivnija grupacija postsocijalističkog perioda. Preduzetništvo je snažno vezano za mala i srednja preduzeća, što je glavni razvojni pokretač ne samo zemalja u tranziciji, nego i razvijenih tržišnih ekonomija.

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 sljedeća preduzeća: mikropreduzeća, mala preduzeća i srednja preduzeća. Mikropreduzeća 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).

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 2011). U Crnoj Gori mala i srednja preduzeća čine 99,8% svih preduzeća, od kojih su većina mikropreduzeća (87,8%) (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća 2010). U njima je zaposleno 61,83% ukupnog broja radnika i učestvuju sa 31% u ukupnom izvozu. Učešće malih i srednjih preduzeća u bruto društvenom proizvodu Crne Gore pokazuje tendenciju rasta; od 2001. do 2003. ono se povećalo za 24,19%. U 2001. iznosilo je 34,6%, 2002. 46,25%, a 2003. učešće malih i srednjih preduzeća u BDP-u Crne Gore je iznosilo 58,79% (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća 2006: 28)<sup>1</sup>.

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%), u 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%), vađenja kame-  
na i ruda (0,30%) i ribarstva (0,23%).

<sup>1</sup> Podaci o učešću MSP u BDP-u Crne Gore nijesu raspoloživi za kasniji period zbog nepostojanja zvaničnih podataka/procjena.

## 5. 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 sljedećih sedam osnovnih osobina preduzetnika: inovativnost, motiv postignuća, samopouzdanje, unutrašnji lokus kontrole, samostalnost, sklonost prema 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 otkrivanje razloga njihovog ulaska u privatni biznis, kao i ciljeve koje nastoje realizovati u ovoj vrsti djelatnosti. Nastojaćemo da utvrdimo šta je specifično u preduzetničkim orijentacijama kod preduzetnika na ovom prostoru i da li među njima postoje razlike s obzirom na neka sociodemografska i socioprofesionalna obilježja. U tom smislu posmatraćemo njihove sociodemografske 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. Nastojali smo da napravimo uvid u njihova svojstva na bazi relativno velikog broja individualnih informacija, što nam je omogućilo uočavanje njihovih prosječnih ličnih svojstava. To nam, takođe, osvjetljava 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 potpunijem naučnom poznavanju posmatrane društvene grupacije koja doživljava ekspanziju u postsocijalističkom periodu. U vezi sa društvenom opravdanošću, 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.

### *5.1. Osnovne pretpostavke istraživanja*

H 1. S obzirom na to da crnogorska tradicija i kultura u cjelokupnoj svojoj istoriji, uključujući i socijalistički period, nijesu podsticale 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 želja 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 prema 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 firmi 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 opredjeljuju 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 svojevrsan 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 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, sugerirše 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 prema starosti veoma slična ostalim postsocijalističkim zemljama. Najviše zainteresovanih koji se bave preduzetništvom bilo je među mladima u srednjim tridesetim godinama. Za to su uglavnom zaslužni životni optimizam, energičnost, zelja za samostalnim radom, ali i nemoćnost 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 socioprofesionalnih 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 na to da su firme iz kojih preduzetnici dolaze veoma raznorodne, i to ne samo prema svojoj djelatnosti, nego i prema poslovnoj uspješnosti, pretpostavljamo da će iz tog razloga materijalni standard pripadnika ove grupacije biti u značajnoj mjeri različit.



## 6. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

### 6.1. Uzorak

UZIMAJUĆI u obzir heterogenost populacije, smatrali smo opravdanim uzimanje stratifikovanog slučajnog uzorka. Stratifikacija je izvršena prema broju zaposlenih u preduzeću, vrsti djelatnosti i regionalnoj zastupljenosti. S obzirom na to da je broj malih i srednjih preduzeća u ukupnoj populaciji dosta manji (oko 12%) u odnosu na mikropreduzeća, 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 mikrofirmi sa 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 istakli, 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.

## 6.2. 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 istraživanja (Miljković-Krečar, 2008) i korigovan kako bi u potpunosti zadovoljio 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 sljedećih sedam skala: „motiv postignuća”, „potreba za nezavisnošću”, „tolerancija na neizvjesnost”, „inovativnost”, „spremnost na preuzimanje rizika”, „lokus kontrole” i „samopouzdanje”. Skale sadrže 65 tvrdnji, a procjenjuju se na petostepenoj skali Likertovog tipa.

Za prikupljanje podataka o izabranim varijablama, kao instrument posebno je konstruisan upitnik sa 72 pitanja, uglavnom zatvorenog tipa, sa izuzetkom

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

| Naziv i definicija osobine/skale  | Primjer za pozitivnu (+) i negativnu tvrdnju (-)   |
|---|--|
| <b>Motiv postignuća</b><br>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. (+)<br>Radio bih i neizazovan, rutinski posao kad bi plata bila dobra. (-) |
| <b>Potreba za nezavisnošću</b><br>Potreba da činimo i govorimo što želimo, uprkos konvencionalnim očekivanjima, odnosi se na želju da autonomno upravljamo vlastitim životom (Caird 1988).  | Smatram kako je najbolje kad si u poslu „sam sebi šef“. (+)<br>Kad radim u grupi, obično drugima prepuštam vođstvo. (-)  |
| <b>Inovativnost</b><br>Sklonost (a ne sposobnost) prema maštovitosti, inovativnosti, znatiželji i svestranosti (Caird 1988).  | Volim da saznajem o stvarima čak i kad ću zbog toga imati probleme. (+)<br>Teško mi je da se nosim sa novim, otkaćenim ili čak ludim idejama. (-)                  |
| <b>Spremnost na preuzimanje rizika</b><br>Preferiranje ponašanja koja donose veću dobit i imaju teže posljedice neuspjeha, u odnosu na ponašanje koja vode manjoj dobiti i imaju manje posljedice neuspjeha (Koh 1996).                             | Kad bih imao dobru ideju za zaradivanje, bio bih spreman pozajmiti novac da ideju realizujem. (+)<br>Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik. (-)      |
| <b>(Unutrašnji) lokus kontrole</b><br>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 utičem na njih. (+)<br>Vjerujem da ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi. (-)     |
| <b>Samopouzdanje</b><br>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. (+)<br>Imam slabosti i strahove kojih se teško oslobađam. (-)                            |
| <b>Tolerancija na neizvjesnost</b><br>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 vođstvo i donosim odluke. (+)<br>Dobar posao je onaj u kojem postoje jasna uputstva šta i kako raditi. (-)                |

(Miljković-Krečar 2008)

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 sociodemografskim, socioprofesionalnim i socioekonomskim obilježjima ispitanika (pitanja 1–8, vidjeti prilog).

Druga grupa pitanja odnosi se 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).

### *6.3. 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, kontingencijskog 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 varimaks rotacija.

Statistička obrada izvršena je u programu SPSS, verzija 12.

## 7. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

### *7.1. Sociodemografska i socioprofesionalna obilježja ispitanika*

U nizu istraživanja pokazalo se da su sociodemografski i socioprofesionalni faktori veoma bitni za preduzetničko ponašanje (Bolčić 1994; Reynolds 1991). Međutim, različitim sociodemografskim i socioprofesionalnim obilježjima pridaje se različita specifična težina u nastanku preduzetništva i njegovom daljem razvoju. U našem istraživanju u okviru sociodemografskih i socioprofesionalnih 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.

#### *7.1.1. Pol*

Analizirajući polnu strukturu naših ispitanika (grafikon 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, uglavnom su 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

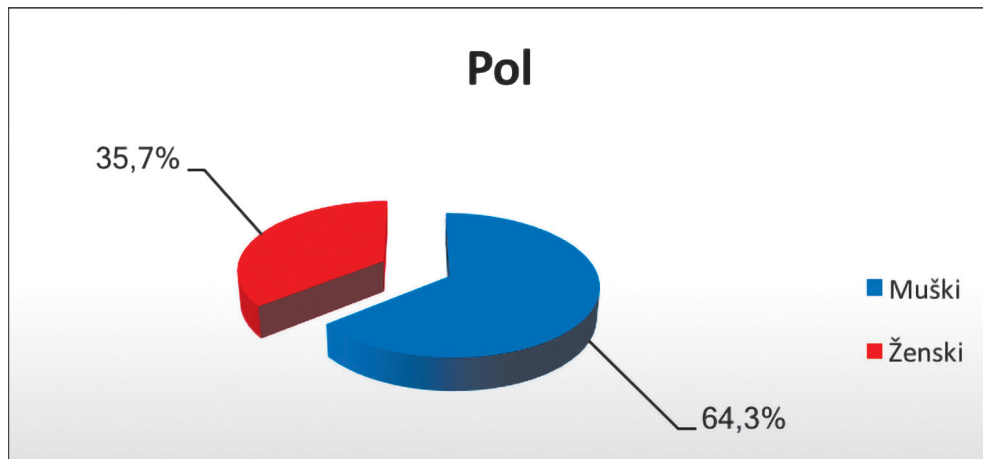
tek u postsocijalističkom periodu, pa se, s obzirom na tradicionalnu sredinu, teško od žene moglo očekivati da bude nosilac razvoja djelatnosti koja je u nastajanju. Pogotovo u uslovima nestabilnog tržišta i turbulentnih društvenih okolnosti kakve su bile karakteristične za ovo područje devedesetih godina.

Međutim, možemo naglasiti da je situacija u Crnoj Gori značajno povoljnija sa aspekta polne strukture nego što je to u Srbiji. Iz rezultata kojima raspolažemo 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 10.000 i 25.000 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 25.000 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 10.000 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 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 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 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 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 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 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 3. Vrsta djelatnosti preduzeća s obzirom na polnu strukturu ispitanika

| POL   |   | VRSTA DJELATNOSTI |                     |             |                |           |                     |                     | Total |
|---|---|-------------------|---------------------|-------------|----------------|-----------|---------------------|---------------------|-------|
|   |   | Trgovina          | Uslužne djelatnosti | Proizvodnja | Ugostiteljstvo | Zdravstvo | Građevinski poslovi | Novčane transakcije |       |
| 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; $X^2 = 43,240$ ; 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, u vezi sa rastom 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).

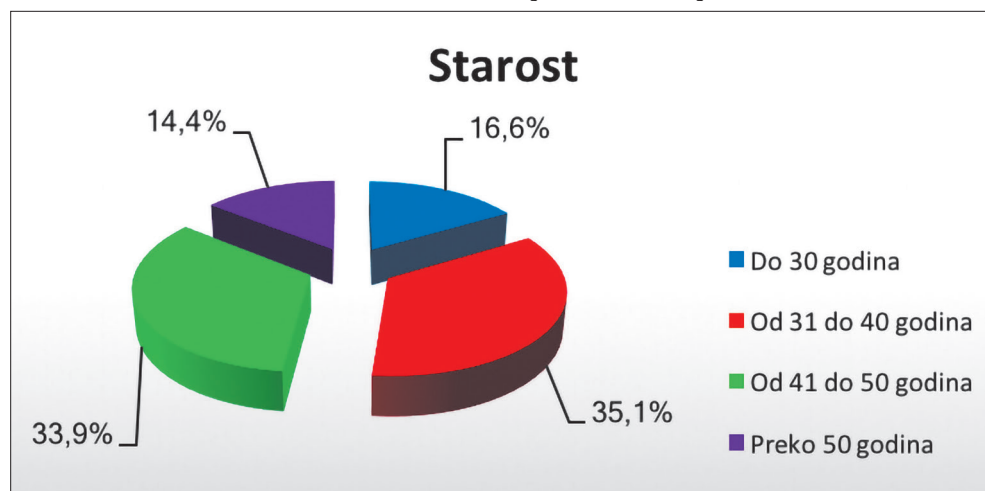


### 7.1.2. Starost

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 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, ulaženje 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.

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.

Grafikon 2. Struktura uzorka prema starosti ispitanika

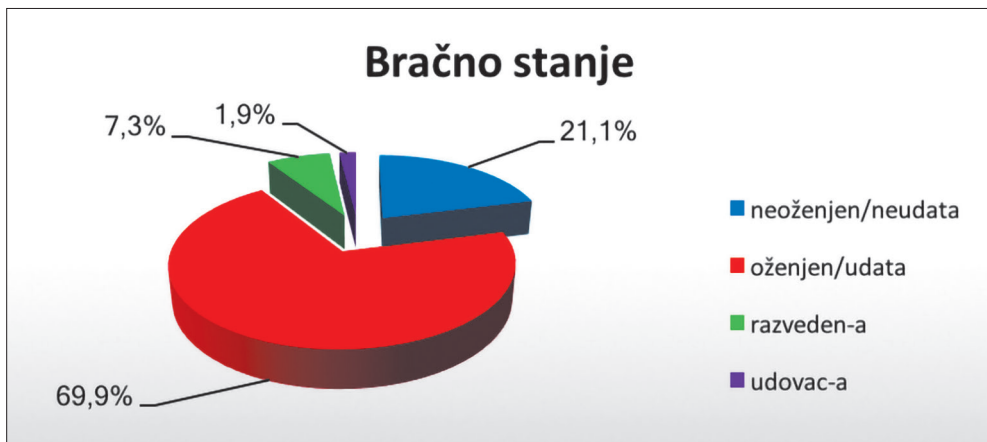


Najizraženije preduzetničke orijentacije su bile u populaciji mladih (do 30 godina), a u toj populaciji su primijećena najmanja odstupanja između ispitanika iz različitih zemalja. U Rusiji i Bugarskoj preduzetničke orijentacije opadaju sa starošću ispitanika, da bi kod populacije iznad 40 godina opale 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)

### 7.1.3. Bračni status

Kako je prikazano u grafikonu 3, najveći broj preduzetnika zasnovao je 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

Grafikon 3. Struktura uzorka prema bračnom stanju ispitanika



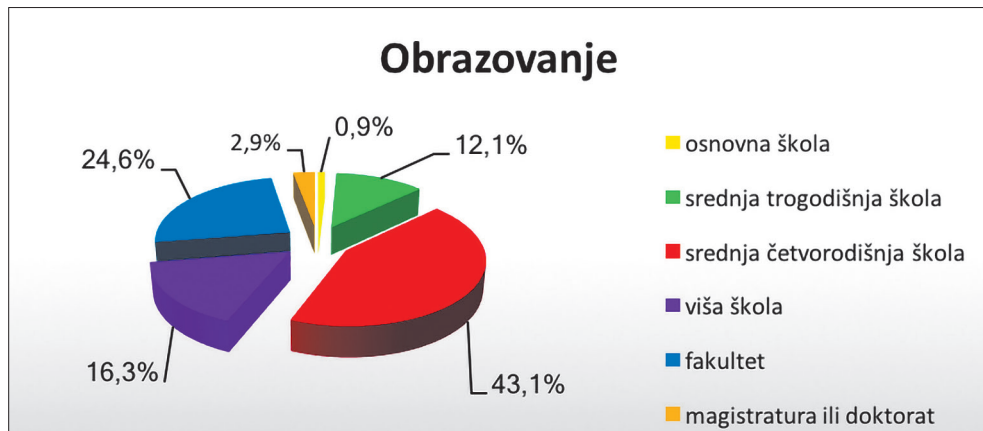
objasniti činjenicom da se u velikom broju slučajeva je riječ o porodičnom biznisu u koji su uključeni i supružnici i djeca. Od ukupnog broja naših ispitanika više od polovine (51,7%) je istaklo da im se supružnici i/ili djeca bave preduzetništvom u zajedničkoj ili nekoj drugoj firmi.

#### *7.1.4. Obrazovanje*

S obzirom na to 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 tri ispitanika imaju obrazovanje niže od srednjeg (0,9%) (grafikon 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 mikropreduzeća 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 uključe 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 da nađu sklonište u veoma

Grafikon 4. Struktura uzorka prema obrazovanju ispitanika



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.

Da je obrazovanje bitan faktor preduzetničkog djelanja potvrđuju nam i podaci dobijeni u našem istraživanju (tabela 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.

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 1 i 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

Tabela 4. Veličina preduzeća s obzirom na obrazovnu strukturu ispitanika

| VELIČINA FIRME     |   | STRUČNA SPREMA ISPITANIKA |                           |                               |            |          |                           |        |
|--------------------|---|---------------------------|---------------------------|-------------------------------|------------|----------|---------------------------|--------|
|                    |   | Osnovna škola             | Srednja trogodišnja škola | Srednja četvorogodišnja škola | Viša škola | Fakultet | Magistratura ili doktorat | Total  |
| 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<sup>2</sup> = 28,155; p = 0,000

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 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).

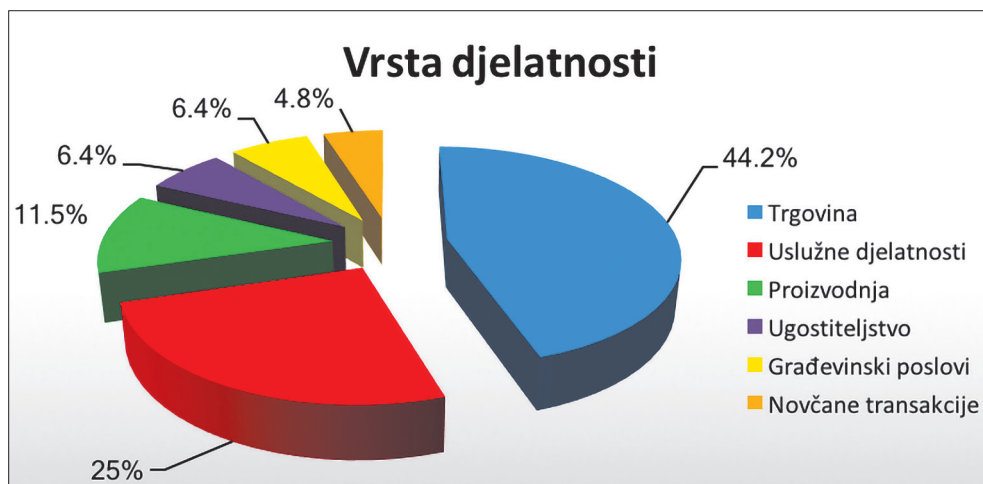
Svi ovi rezultati upućuju na konstataciju da najveći broj naših sadašnjih preduzetnika nema potreban nivo preduzetničke kvalifikovanosti u odnosu na veoma oštre zahtjeve uspješnog vođenja ove vrste biznisa. Osnovni razlog tome možemo naći u činjenici da oni u svom prethodnom obrazovanju nijesu proučavali 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 ni 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.

### 7.1.5. 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 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 viši 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 5. Struktura uzorka prema vrsti djelatnosti



Očigledno je da se ni dvadeset godina nakon otpočinjanja procesa transformacije i osnivanja preduzetničkih firmi u ovoj sferi 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.

### 7.1.6. Broj zaposlenih u firmi

Prema podacima Poreske uprave, u Crnoj Gori je najveći broj mikropreduzeća 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 mikropreduzeća, 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 6.

Veličina preduzeća je u velikoj mjeri uslovljena vrstom djelatnosti, što i vidimo iz podataka prikazanih u tabeli 5. Najdrastičnija razlika se pokazala u sferi trgovine i proizvodnje: dok u sferi trgovine dominiraju mikropreduzeća, 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  $p < 0,01$ .

Grafikon 6. Struktura uzorka prema broju zaposlenih u firmi

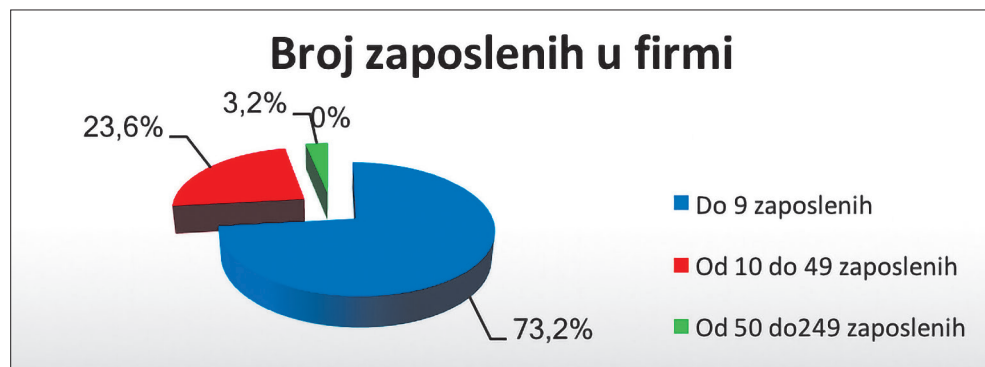


Tabela 5. Veličina preduzeća s obzirom na vrstu djelatnosti koju obavljaju

| VELIČINA FIRME       |   | VRSTA DJELATNOSTI |                     |             |                |           |                     |                     | Total |
|----------------------|---|-------------------|---------------------|-------------|----------------|-----------|---------------------|---------------------|-------|
|                      |   | Trgovina          | Uslužne djelatnosti | Proizvodnja | Ugostiteljstvo | Zdravstvo | Građevinski poslovi | Novčane transakcije |       |
| 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%  |

$C = 0,329$ ;  $df = 6$ ;  $X^2 = 37,755$ ;  $p = 0,000$

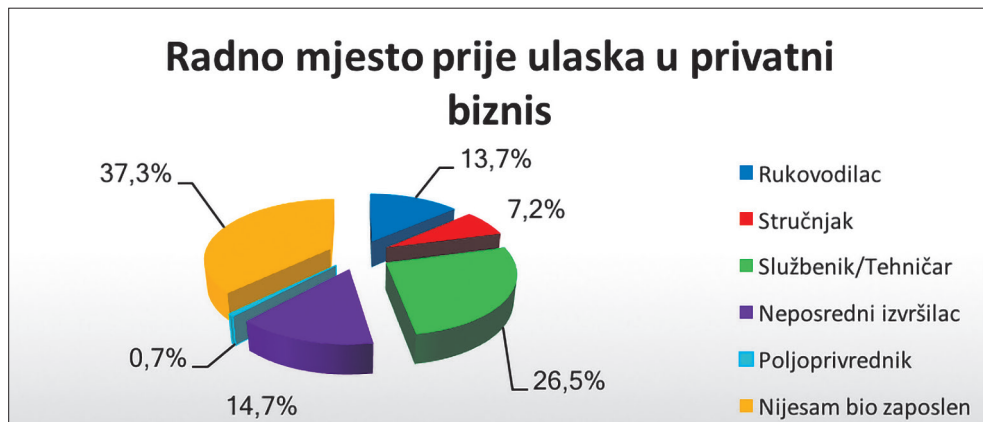
Podatak da je najveći broj privatnih preduzeća u oblasti trgovine i usluga, i da su to mikropreduzeća koja imaju najviše 5 zaposlenih (59,4%), samo potvrđuje konstataciju u prethodnom dijelu teksta, da trenutno u Crnoj Gori dominiraju slabo ekspanzivne i manje preduzetnički usmjerene privatne firme. 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.

### 7.1.7. 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 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 izvršio-ca (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



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



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 izvršioци, 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.

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 prethodno 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 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 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 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/<br>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% |

$C = 0,259$ ;  $df = 5$ ;  $X^2 = 22,047$ ,  $p = 0,001$

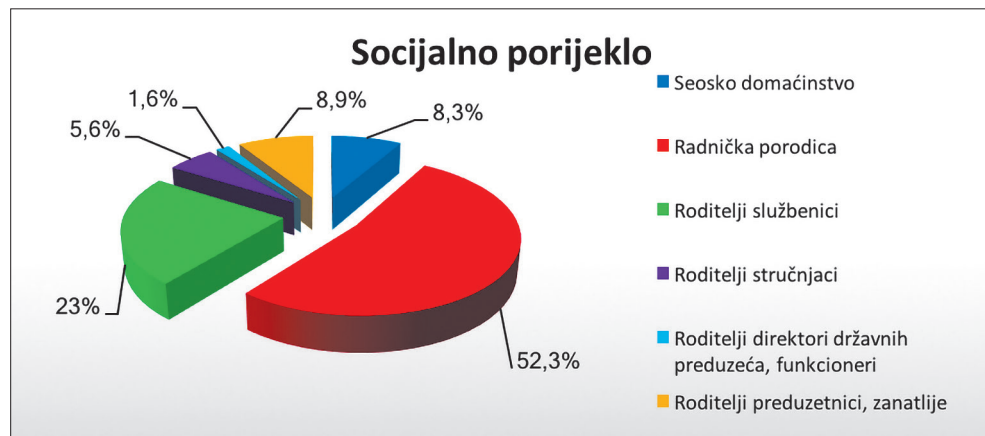
Takođe, vidimo da je skoro tri puta više preduzetnika koji posluju u malim i srednjim firmama imalo prethodno radno iskustvo kao rukovodilac, nego što je to slučaj sa ispitanicima iz preduzeća koja imaju manje od deset zaposlenih. Ovi rezultati potvrđuju ono što je već primijećeno u nekim raspravama 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 često mogu dovesti u vezu sa rukovodećim položajima u prethodnom režimu ili sa takvim položajem supružnika ili roditelja (Lazić 2000: 26).

### 7.1.8. 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 Seltnji, 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 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).

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 4 u prilogu). Ispitanici koji potiču iz radničke porodice imaju očeve sa veoma razućenom obrazovnom strukturom, najveći broj ih je sa srednjom trogodišnjom (42,1%) i četvorogodišnjim školom (25,1%), zatim

Grafikon 8. Struktura uzorka prema socijalnom porijeklu ispitanika



slijede oni sa osnovnom (25,2%), dok više (6,4%) i visoko obrazovanje (1,2%) ima znatno manji broj. Preduzetnici sa službeničkim 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%. Najdispervzivniju 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%).

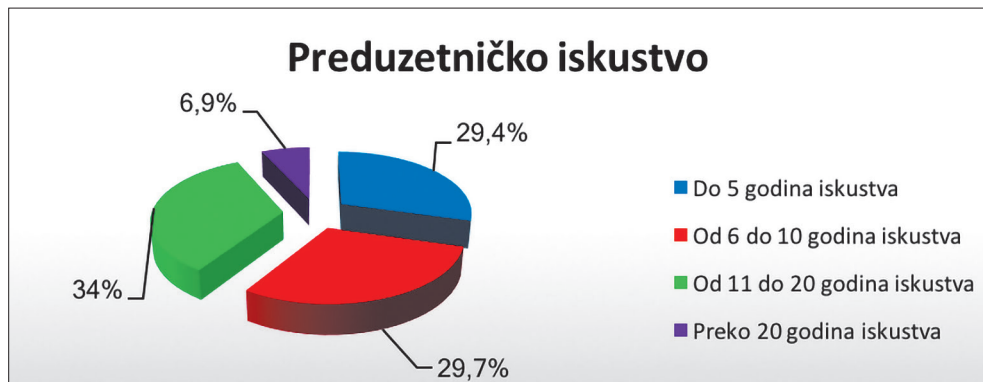
Pomalo je neočekivan podatak da socijalno porijeklo ima veoma mali uticaj na veličinu firme. Razlika između preduzetnika koji imaju različito socijalno porijeklo, kada je u pitanju veličina firme, daleko je od statističke značajnosti (tabela 5 u prilogu). Međutim, ona se pokazala značajnom kada smo uzeli 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 6 u prilogu).

### *7.1.9. 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 9). Ovaj podatak posebno dobija na značaju ako imamo u vidu činjenicu da je više od polovine preduzetnika u našem uzorku starosti 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 7 u prilogu).

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 vlasnici su i/ili rukovode malim i srednjim firmama, dok je procenat onih čije je iskustvo manje od deset godina 20,6%. Kod mikropreduzeća situacija je obrnuta,

Grafikon 9. Struktura uzorka prema preduzetničkom iskustvu ispitanika



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 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 9 u prilogu). Malo manje od trećine (30,01%) imalo je takvo preduzetničko iskustvo, pri čemu su svoje nekadašnje firme prepustili nasljednicima (12,5%) ili ih ugasili zbog neuspješnog

Tabela 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/<br>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% |

$C = 0,158$ ;  $df = 2$ ;  $X^2 = 7,888$ ;  $p = 0,019$

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 nasljednicima, dok su ispitanici koji su vlasnici i/ili rukovodioci mikrofirmi znatno češće imali negativno preduzetničko iskustvo, odnosno ugasili su prethodni biznis (tabela 7). Statistička značajnost se ovdje pokazala na nivou  $p < 0,05$ . Ukazivanje na značaj pozitivnog iskustva nalazimo i kod drugih autora (Duchesneau & Gartener 1990).

### *7.2. 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 varimaks rotaciju. Cilj rotacije matrice u varimaks poziciju bio je da se dobije jednostavnija faktorska struktura, koja omogućava 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 Kaiser-Gutmanov kriterijum, prema 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.

U tabeli 8 prikazane su veličine karakterističnih korjenova  $\lambda$  svakog faktora i procenat varijanse koju oni iscrpljuju.

Tabla 8. Vrijednosti karakterističnih korjenova i procenat objašnjene varijanse

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

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

Tabela 9. Komunaliteti varijabli

|   | Izvor | Komunaliteti |
|---|-------|--------------|
| 1. Kada određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše.   | 1,000 | ,527         |
| 2. Radio bih i neizazovan rutinski posao kada bi plata bila dobra.  | 1,000 | ,696         |
| 3. Kada nešto naumim, najčešće to i ostvarim.   | 1,000 | ,637         |
| 4. Kada nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno.  | 1,000 | ,637         |
| 5. Više volim biti prosječno dobar u više aktivnosti, nego izuzetno dobar u jednoj.                           | 1,000 | ,656         |
| 6. Većina ljudi me smatra upornom, tvrdoglavom osobom.  | 1,000 | ,640         |
| 7. Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako.             | 1,000 | ,654         |
| 8. Važnije 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, liježem kasno i preskačem obroke.                   | 1,000 | ,656         |
| 10. Ne bih odabrao dobro plaćen posao ako u njemu ne bih imao osjećaj postignuća i napredovanja.              | 1,000 | ,696         |
| 11. Želja mi je da radim taman toliko koliko mi je potrebno da osiguram udoban život.                         | 1,000 | ,615         |
| 12. Glavni mi je cilj da uredim život tako da budem samostalan i nezavisan od drugih.                         | 1,000 | ,643         |
| 13. Mišljenja sam kako je najbolje kada si u poslu "sam sebi šef".  | 1,000 | ,707         |
| 14. Radije bih radio sa ljudima koji su mi dragi, a nisu stručni, nego onima koji su stručni a nisu mi dragi. | 1,000 | ,696         |
| 15. Kada radim u grupi obično drugima prepuštam posao.  | 1,000 | ,713         |
| 16. Radije bih radio kao član tima, nego sam preuzeo odgovornost za cijeli posao.                             | 1,000 | ,718         |
| 17. U radu obično strogo slijedim instrukcije i radim ono što se od mene traži.                               | 1,000 | ,633         |
| 18. Ne volim da činim neobične i neobičajne stvari.   | 1,000 | ,610         |
| 19. Drugi često smatraju moje ideje neobičnim.  | 1,000 | ,616         |
| 20. Uživam u rješavanju zagonetki ili istraživanju neobičnih pojava.  | 1,000 | ,644         |
| 21. Volim da se bavim problemima u kojima rješenja nisu očigledna "na prvi pogled".                           | 1,000 | ,675         |
| 22. Ne privlači me problem koji nema vidljivo rješenje.   | 1,000 | ,608         |
| 23. Tesko mi je nositi se sa tuđim novim ili otkacnim idejama.  | 1,000 | ,636         |
| 24. Radije cinim stvari na uobicajan nacin, nego da izmisljam 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 i ako 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 uzivao. | 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 razmisljam o rezultatima uspjeha, nego o posledicama neuspjeha.           | 1,000 | ,533         |
| 39. Ne mogu sjedeti 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. Često mi se čini da sudbina određuje događaje u mom životu.   | 1,000 | ,805         |
| 42. Smatram kako su neki ljudi naprosto rođeni srećni.  | 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. Više razmisljam o sadašnjosti i prošlosti nego sto razmisljam 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 rijesiti i jako teske zadatke.  | 1,000 | ,722         |
| 49. Uvjerem sam da mogu postici uspjeh u vecini aktivnosti kojih se primim.                                   | 1,000 | ,683         |
| 50. Vjerujem kako u većini neprilika mogu pronaci uspješno rješenje.  | 1,000 | ,669         |

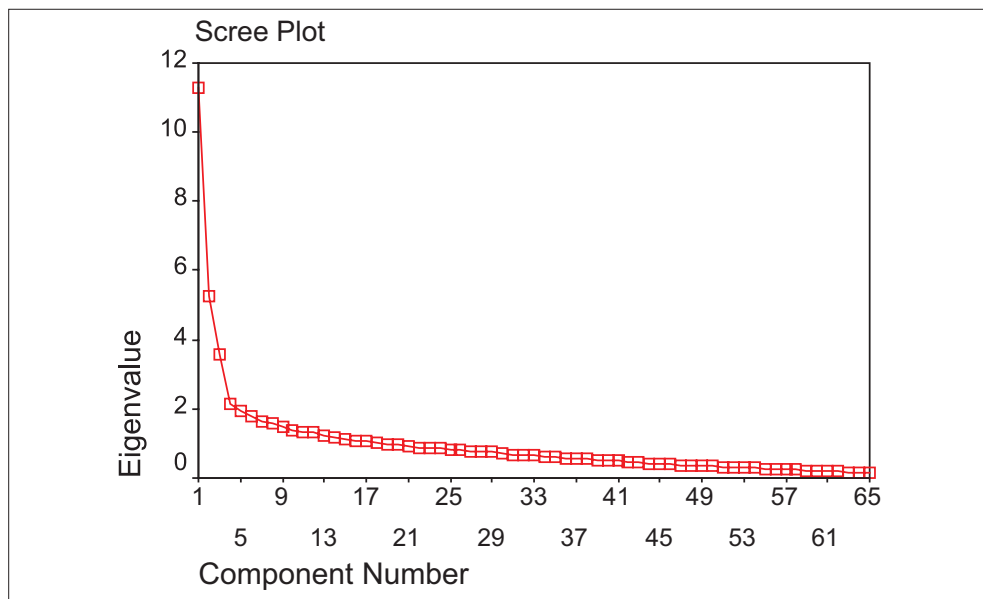


|   | Izvor | Komunaliteti |
|---|-------|--------------|
| 51. U najmanju ruku u stanju sam obavljati stvari kao i većina drugih ljudi.                      | 1,000 | ,644         |
| 52. Povremeno se osjećam potpuno beskorisnim.   | 1,000 | ,694         |
| 53. Mnoge svoje ciljeve nijesam ostvario, 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 zivotu nema bas puno toga cime bih se mogao ponositi.                                   | 1,000 | ,411         |
| 58. Stvari koje radim na svoju ruku cesto 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. Uzivam da radim u neizvjesnim okolnostima.  | 1,000 | ,582         |
| 61. Smatram da je ono sto smo navikli cesto bolje od onoga sto je nepoznato.                      | 1,000 | ,575         |
| 62. Dobar posao je onaj u kome postoje jasna uputstva sta i kako ciniti.                          | 1,000 | ,669         |
| 63. U nejasnim situacijama volim preuzeti vodstvo 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         |

Dobijeni komunaliteti su visoki, pa se može reći da je doprinos svake varijable sistemu kriterijuma visok. Iz tabele 9 zapaža se da sistemu kriterijuma najviše doprinose varijable 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 korijenom većim

Grafikon br. 10



od 1. Njima je, kako se vidi iz tabele 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 kriterijumu scree testa, odabrana su četiri faktora koja su bila interpretabilna (grafikon 10). Ova četiri faktora objašnjavaju 34,21% varijanse.

Tabela 10. Matrica faktorskog opterećenja izdvojenih komponenti

| <i>Popis tvrdnji po faktorima</i>  | <i>Faktorska opterećenja</i> |
|--|------------------------------|
| <b>I faktor</b>  |                              |
| 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 da radim 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 mnogo 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 započinem poslove koji u sebi nose rizik.  | ,50                          |
| Kada je preda mnom izazov, više razmišljam o rezultatima uspjeha, nego o posljedicama neuspjeha.       | ,49                          |
| Kad bih imao dobru ideju za zarađivanje, bio bih spreman da pozajmim 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 natprosječne u poslu u kome mogu izgubiti. | ,40                          |
| Kada nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno.  | ,39                          |
| <b>II faktor</b>   |                              |
| 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 na to 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,   |      |
| iaako vjerujem da postoje i ona u kojima bih još više uživao.                                    | ,42  |
| Često mi se čini da sudbina određuje događaje u mom životu.                                      | ,39  |
| <b>III faktor</b>  |      |
| 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  |
| <b>IV faktor</b>   |      |
| Smatram kako je najbolje kad si u poslu „sam sebi šef”.  | ,41  |

Prvi faktor je generalan 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 je riječ 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 koji 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 je riječ 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 sljedećih skala: tolerancija na neizvjesnost (3 ajtema), sklonost prema 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 bismo ovaj faktor mogli nazvati *sklonost ka samostalnom donošenju odluka 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 sljedećih skala: lokus kontrole, inovativnost, sklonost riziku i samopouzdanje. S obzirom na to 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: „Smatram 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 prema riziku strukturalno najutemeljenije osobine kod preduzetnika u Crnoj Gori.

Nakon izvršene transformacije glavnih komponenata i interpretacije rezultata, izvršili smo rotaciju faktora (varimaks 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). Varimaks rotacija omogućila je izdvajanje faktora koji su među sobom nezavisni. Nakon izvršene varimaks rotacije dobili smo ujednačenju 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 prema riziku i inovativnom ponašanju. Prvi faktor nakon varimaks rotacije

Tabela 11. Matrica faktorskog opterećenja izdvojenih komponenti — varimaks rotacija

| <i>Popis tvrdnji po faktorima</i>  | <i>Faktorska opterećenja</i> |
|--|------------------------------|
| <b>I faktor</b>  |                              |
| 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 da pozajmim 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                          |
| <b>II faktor</b>   |                              |
| Ne odlučujem se za nešto 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 natprosječne 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 da radim u uslovima nesigurnosti sve dok postoji razumna šansa za dobitak.                 | ,41                          |
| <b>III faktor</b>  |                              |
| Često sumnjam u svoje sposobnosti suočavanja 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 mnogo toga čime bih se mogao ponositi.   | ,32                          |
| <b>IV faktor</b>   |                              |
| 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 šta se od mene očekuje i onda kada mi se to direktno ne saopšti                      | ,38                          |
| <b>V faktor</b>  |                              |
| 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 otkačenim idejama.  | ,38                          |
| Kada određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše  | ,33                          |
| <b>VI faktor</b>   |                              |
| Često mi se čini da sudbina određuje događaje u mom životu.  | ,85                          |
| Ako je nešto suđeno onda se to i dogodi, bez obzira na to šta ja učinio da to spriječim.               | ,81                          |
| Smatram kako su neki ljudi naprosto rođeni srećni.   | ,69                          |

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 11). Njega bismo mogli definisati kao *sklonost ka 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 varimaks rotacije.

Drugi faktor ukazuje na strukturalnu povezanost onih ajtema kojima se izražava negativna percepcija rizika, neizvjesnosti i inovativnosti. Ovaj faktor nakon izvršene varimaks rotacije objašnjava 6,39% ukupne varijanse i njega definiše šest ajtema. Ovdje su se izdvojile one tvrdnje koje sadrže negativnu formuluaciju, izuzev posljednje 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 koja 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 varimaks 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 posljednje 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 varimaks 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 posljednja tri ajtema koji opisuju toleranciju na neizvjesnost (2 tvrdnje) i sklonost ka riziku (1 tvrdnja), statističko opterećenje je znatno manje nego kod onih koji se odnose na samopouzdanje. Analizirajući tvrdnje koje ga definišu, ovaj faktor bismo 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 varimaks rotacije, možemo konstatovati da je samopouzdanje jedna od osobina koja se kod preduzetnika u Crnoj Gori pokazala strukturalno najsnažnijom.

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 ka nekonvencionalnom ponašanju*. Nakon varimaks 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 11, možemo primijetiti da su tvrdnje koje određuju ovaj faktor u visokoj korelaciji sa njim. Ovaj faktor nakon rotacije čine sljedeći 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 na to 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 bismo mogli nazvati *sklonost ka 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 uspjeh 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 ka riziku, zajedno sa ajtemima koji se odnose na inovativnost, definisale su 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 oprobani 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.

### *7.3. 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 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               |
| Potreba za nezavisnošću     | 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 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 na to da istraživanja ovog tipa nijesu rađena ranije u Crnoj Gori, kao ni u zemljama u okruženju, rezultate ovog istraživanja poredili smo 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).

abela 13. Koeficijenti korelacije mjerenih osobina

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

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

Analizirajući rezultate u tabeli 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 na to 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 1931).

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 se su se izdvojile (sklonost ka 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 kolektivism, upravo sve ono što odlikuje „ženske kulture”.<sup>2</sup> „Muške kulture” karakteriše

<sup>2</sup> Prema Hofstedeovom istraživanju, u jugoslovenskoj kulturi je bio izražen visok stepen kolektivism (vrijednost indeksa je bila 26 na skali 1–100, pri čemu 1 znači potpun kolektivism). Od ostalih dimenzija nacionalne kulture, pokazalo se da je u Jugoslaviji bio veoma visok stepen „izbjegavanja neizvjesnosti” (90), visoka

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 ka promjenama u privatnoj i profesionalnoj sferi. U takvim kulturama se ne može očekivati da sklonost prema 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 ka riziku kod preduzetnika u Crnoj Gori u velikoj mjeri razvila kao rezultat činjenice da su posljednjih godina nesigurnost i neizvjesnost u svim segmentima postali realnost koja je ponekad poprimala i dramatične 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 vjerovatno 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

---

„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 anglosaksonske kulture u sve četiri dimenzije, a od skandinavskih kultura u tri dimenzije.

*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 odmone ili jednostavno njihovo otpuštanje doprinijeli su 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 u određenoj mjeri mogao je 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 prema 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. Prema njegovom mišljenju, 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 ni u vaspitnim i socijalizacijskim procesima u posljednjih 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 ka 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.

#### 7.4. *Analiza nekih sociodemografskih i socioprofesionalnih 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 nije riječ 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 prema 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 sociodemografskih i socioprofesionalnih grupa. Pitanja od kojih smo pošli mogu se svesti na sljedeća: da li se ispitanici muškog i ženskog pola međusobno razlikuju u pogledu stepena razvijenosti motiva postignuća, potrebe za autonomijom, inovativnosti, sklonosti ka riziku, unutrašnjeg lokusa kontrole, samopouzdanja i tolerancije na neizvjesnost? Zatim, u kojoj su mjeri nivo obrazovanja, starost, kao i veličina firme faktori diferenciranja preduzetnika u pogledu ispitivanih osobina?

Analizirajući tabelu 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

Tabela 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% |

$C = 0,041$ ;  $df = 2$ ;  $X^2 = 0,522$ ;  $p = 0,770$

Tabela 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;  $X^2 = 0,43$ ; p = 0,979

govori da među preduzetnicima i preduzetnicama gotovo da i nema razlike, odnosno da su ravnomjerno raspoređeni u sve tri kategorije, višoj, srednjoj i nižoj.

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 nezaostajanja preduzetnica za preduzetnicima u pogledu nivoa izraženosti ovog motiva. Tradicionalno vaspitanje žena u našoj zemlji predstavlja značajnu kulturnu 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.

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 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 prema riziku i tolerancija na neizvjesnost, razlika između muškaraca i žena koji se bave preduzetništvom pokazala se statistički značajan, i to na nivou  $p < 0,01$ .

Tabele br. 16 i br. 17 nam pokazuju da postoji značajna razlika između muških i ženskih preduzetnika u nivou izraženosti sklonosti ka riziku i tolerancije na neizvjesnost. Skale sklonost riziku i tolerancija na neizvjesnost mjere u suštini slične osobine, koje bismo u ovom slučaju mogli okarakterisati jednim imenom kao spremnost da se posluje u nesigurnim uslovima. Muškarci pokazuju veći nivo sklonosti prema riziku, odnosno tolerancije na neizvjesnost. Na skali koja mjeri sklonost ka riziku 37,7% muških ispitanika ima visoku sklonost, 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 u vezi sa sklonošću 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.

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

| NIVOI SKLONOSTI<br>PREMA 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% |

$C = 0,188$ ;  $df = 2$ ;  $X^2 = 11,316$ ;  $p = 0,003$

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

| NIVOI TOLERANCIJE<br>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% |

$C = 0,173$ ;  $df = 2$ ;  $X^2 = 9,537$ ;  $p = 0,008$

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.

Godine starosti su se u velikom broju istraživanja pokazale kao faktor koji u značajnoj mjeri diferencira pojedince prema ispitivanim osobinama, iz toga razloga smo mogli očekivati slične rezultate i u našem istraživanju.

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.



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

| NIVOI<br>MOTIVA<br>POSTIGNUĆA |   | STAROST ISPITANIKA |                       |                       |                    | Total  |
|-------------------------------|---|--------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|--------|
|                               |   | Do 30<br>godina    | Od 31 do<br>40 godina | Od 41 do<br>50 godina | Preko<br>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% |

$C = 0,123$ ;  $df = 6$ ;  $X^2 = 4,782$ ;  $p = 0,572$

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 18, ne postoji statistički značajna razlika između ispitanika različite starosti 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 na to 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.

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, mlađe osobe su te koje više teže promjenama i odstupaju od ustaljenih normi i standarda, što je u suštini u osnovi inovativnog ponašanja. I naše istraživanje je pokazalo da postoje značajne razlike u pogledu sklonosti ka inovaciji između preduzetnika koji pripadaju mlađoj, odnosno starijoj generaciji. Kao što vidimo u tabeli 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%),

Tabela 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% |

$C = 0,204$ ;  $df = 6$ ;  $X^2 = 12,603$ ;  $p = 0,034$

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 20. Nivoi izraženosti sklonosti prema riziku s obzirom na starost ispitanika

| NIVOI SKLONOSTI PREMA 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% |

$C = 0,132$ ;  $df = 6$ ;  $X^2 = 5,525$ ;  $p = 0,478$

Skлонost rizičnom ponašanju je osobina čiji intenzitet opada godinama starosti. Težnja ka sigurnosti i stabilnosti, koja postaje izražajnije godinama starosti, još je 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 20, primijet ćemo 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 ka riziku, dok je taj procenat znatno manji kod preduzetnika koji imaju iznad 50 godina (24,4%). Da se ove dvije starosne grupacije razlikuju prema sklonosti ka riziku vidimo i po procentu ispitanika koji imaju niži nivo sklonosti ka riziku. Pokazalo se da preduzetnici preko 50 godina starosti u znatno većem procentu imaju niži nivo sklonosti ka 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 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; X<sup>2</sup> = 16,790; p = 0,010

Motiv postignuća se, kako smo već istakli, 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 fakultetском diplomom, magistraturom ili doktoratom u najvećem procentu (53,5%) imaju izražen viši nivo potrebe za postignućem (tabela 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 značajnom na nivou  $p < 0,01$ .

Tabela 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;  $X^2 = 12,374$ ; 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 ka inovaciji. Ako pogledamo tabelu 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 kada je riječ o inovativnosti, sugerije 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 na to da je na granici ( $p = 0,054$ ), možemo sasvim opravdano očekivati da bi se statistički značajna razlika pojavila na većem uzorku.

Tabela 23. Nivoi izraženosti sklonosti ka 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% |

$C = 0,201$ ;  $df = 6$ ;  $X^2 = 13,123$ ;  $p = 0,041$

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 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 ka 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 ka riziku. Ova razlika se pokazala statistički značajnom na nivou  $p < 0,05$ .

Veličina preduzeća koja posjeduju i/ili kojima rukovode naši ispitanici faktor je za koji možemo očekivati da će u velikoj mjeri uticati na razliku u izraženosti preduzetničkih osobina. Uzimajući u obzir pojedina istraživanja (Stjuart i

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

| NIVOI MOTIVA<br>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; X<sup>2</sup> = 11,823; p = 0,003**

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.

Naše pretpostavke su se u ovom slučaju u najvećoj mjeri i potvrdile. Viši nivo motiva postignuća je u značajnoj mjeri izraženiji kod preduzetnika koji posjeduju i/ili koji rukovode malim i srednjim firmama (50%), nego što je to slučaj sa preduzeticima 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 24).

Svaki proces odlučivanja, kod koga posljedice 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 na to da li je riječ o pojedincu ili grupi, igra ulogu od suštinskog značaja u procesu donošenja investicionih odluka u uslovima

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

| NIVOI PREMA 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 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% |

$C = 0,153$ ;  $df = 2$ ;  $X^2 = 7,436$ ;  $p = 0,024$

neizvjesnosti. Donošenje odluka u takvim okolnostima, uslovljeno različitim faktorima, prvenstveno zavisi od očekivanih stopa povraćaja uloženi 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 prema ponašanju koje karakteriše veći nivo rizika (47%) u odnosu na preduzetnike koji su vlasnici i/ili rukovodioci mikropreduzeća (31,4%). Razlika je u ovom slučaju statistički značajna na nivou  $p < 0,01$  (tabela 25). Na skali koja mjeri toleranciju na neizvjesnost takođe se pokazalo značajno odstupanje između ove dvije grupe preduzetnika (tabela 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

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

| NIVOI SAMOPOUZDANJA |   | VELIČINA FIRME |                      | Total  |
|---------------------|---|----------------|----------------------|--------|
|                     |   | Mikrofirme     | 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% |

$C = 0,097$ ;  $df = 2$ ;  $X^2 = 2,986$ ;  $p = 0,225$

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.

Preduzetnici koji posjeduju i/ili rukovode mikropreduzećima, odnosno malim i srednjim preduzećima međusobno se razlikuju i prema 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 27, 28 i 29.



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

| NIVOI<br>INOVATIVNOSTI | VELIČINA FIRME |                      | Total  |        |
|------------------------|----------------|----------------------|--------|--------|
|                        | Mikrofirme     | 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% |

$C = 0,099$ ;  $df = 2$ ;  $X^2 = 3,079$ ;  $p = 0,214$

Na osnovu dobijenih rezultata možemo zaključiti da se u potpunosti potvrdila hipoteza prema 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.

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 sociodemografskih i socioprofesionalnih 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 potrebu da opravda mjesto žene u preduzetničkim krugovima. Određene razlike u pogledu izraženosti pojedinih osobina kod muške i ženske populacije, koje 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 nekim 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 prema nivou izraženosti ispitivanih osobina. Ispitanici sa višim 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. još 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. Prema 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 prema 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 ka riziku i sklonost ka 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.

### 7.5. Ciljevi i motivi preduzetnika za bavljenje preduzetništvom

Sve veća ekspanzija preduzetništva u mnogim zemljama inicirala je naučne rasprave koje se tiču faktora koji podstiču njegov razvoj. Formiranje i razvoj novih firmi je jedan kompleksan proces i faktori koji su povezani sa njim mogu se prepoznati temeljnim istraživanjem na mikronivou firmi i osnivača firme. Početni motivi i ciljevi zbog kojih se osnivaju preduzeća smatraju se veoma bitnim u ovom procesu. Utvrđivanje motiva i ciljeva nam omogućava da potpunije sagledamo nivo „preduzetničke usmjerenosti” kojom pojedinci raspolazu. Razumijevanje motivacionih faktora i ciljeva može biti korisno za preduzetnike i kreatore ukupnog privrednog ambijenta zbog realizovanja uspješnih poduhvata u ovoj oblasti. 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. Oslanjajući se na rezultate drugih istraživača (Shapero and Sokol 1982; Feeser and Dugan 1989; Szarucki 2009), napravili smo razliku između *push* i *pull* preduzetnika. Termini *push* i *pull* označavaju preduzetnike u smislu njihove početne motivacije da započnu biznis. Prema teoriji postavljanja ciljeva, ako neki ljudi imaju bolje rezultate od drugih, pored toga što su jednaki po znanju i sposobnostima, to je vjerovatno uzrokovano različitom motivacijom (Latham and Locke 1991). *Push* preduzetnici su na neki način prinuđeni da se uključe u preduzetničku djelatnost jer nijesu zadovoljni trenutnim poslom ili je na to uticao neki drugi razlog. Njihovo uključivanje u preduzetnički biznis ne mora da bude povezano sa njihovim preduzetničkim sklonostima. *Pull* preduzetnici se uključuju u preduzetništvo zbog izazova koje ta djelatnost pruža i ostvarivanja potencijalnog uspjeha koji je vezan za novi biznis. Stoga se može očekivati da će *pull* preduzetnici imati bolje preduzetničke atribute i potencijale, a samim tim i ostvarene rezultate u toj oblasti od *push* preduzetnika. Imajući ovo u vidu, očekujemo da će se i u našem istraživanju pokazati slični rezultati.

Da bismo upotpunili sliku mogućih faktora koji podstiču pojedince na započinjanje biznisa, odlučili smo da napravimo pregled onih istraživanja u kojima se analizira ovaj fenomen. Prema Dikinsu i Vitemu (2000), motivacija

koja podstiče preduzetnike je povezana sa pozitivnim ili negativnim faktorima. Primjer pozitivnog podsticaja za započinjanje 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 započinjanje 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, kako smo već naglasili, mogu se podijeliti na *pull* (vući) i *push* (gurati) uticaje. *Pull* bi bili pozitivni podsticaji koji pokreću preduzetnike, a *push* negativni (Shapiro and Sokol 1982; Feeser and Dugan 1989; Szarucki 2009). Neki ljude, dakle, na započinjanje sopstvenog biznisa bivaju pozitivno podstaknuti, kao što je npr. realizacija 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 pojava. Finansijski podsticaj se smatra jednim od najbitnijih 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. 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 članova porodice može da bude jako korisno. Brunaker (1999) ističe proces socijalizacije, odnosno predavanja biznisa članovima porodice druge generacije, gdje ih uče biznis vještinama i podstiču da nastave porodičnu tradiciju. Želja da se iskoristi mogućnost je tipičan pozitivan podsticaj i on se opisuje kao pokušaj pojedinca da se ispunji rupa 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 (Szarucki 2009).

Budući da u postsocijalističkom crnogorskom društvu ova tema nije bila predmet značajnije pažnje istraživača (u Srbiji vidi: Bolčić 1994, 2002), a da je riječ 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, mogao biti najplodonosniji. Uzimajući u obzir navedena istraživanja u kojima su analizirani podsticajni faktori za otpočinjanje

preduzetničkog biznisa, nastojali smo utvrditi izraženost sljedećih pokretačkih motiva kod ispitanih preduzetnika: 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 koji prema nekim istraživanjima nijesu najznačajniji motiv istinskih preduzetnika (očekuju da će tako bolje zarađivati), posjeduju kapital koji se tako najbolje može iskoristiti ili jednostavno žele da nastave posao kojim su se bavili njihovi roditelji (nastavljanje porodične tradicije u bavljenju privatnim poslom). Ispitanici su rangirali značaj motiva za otpočinjanje sopstvenog biznisa na skali od jedan do tri, pri čemu je jedan imao najjači intenzitet.

Tabela 30. 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 30, 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 sugeriraju 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 zastarjeli i malo upotrebljivi. 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 31. 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* (Spearmanov  $r = -0,175$ ; nivo značajnosti 0,002), *potrebu 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 ka riziku* (Spearmanov  $r = -0,146$ ; nivo značajnosti 0,011) i *toleranciju 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 što ovdje nemamo izraženu statističku značajnost kao što je to bio slučaj sa nezaposlenošću.

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 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, pokazala se 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 11 u prilogu). Razlika se i ovdje pokazala statistički značajnom, 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

Tabela 31. Izraženost preduzetničkih osobina s obzirom na motiv osnivanja preduzeća

|                                   | Nezapo-<br>slenost     | Nemogućnost<br>nalaženja<br>drugog pri-<br>hvatljivog za-<br>poslenja | Najbolje<br>iskorišćava-<br>nje vlasti-<br>tih sposob-<br>nosti | Očekivanje<br>da će<br>se tako<br>najbolje za-<br>rađivati | Najbo-<br>lji način<br>iskorišćavanja<br>kapitala koji<br>se posjeduje | Poro-<br>dična<br>tradi-<br>cija |
|-----------------------------------|------------------------|---|---|--|--|----------------------------------|
| Motiv<br>postignuća               | -,175**<br>,002<br>305 | -,097<br>,090<br>305  | ,227**<br>,000<br>303   | ,013<br>,827<br>305  | ,019<br>,735<br>305  | ,008<br>,888<br>305              |
| Potreba<br>za nezavi-<br>snošću   | -,167**<br>,003<br>305 | -,030<br>,599<br>305  | ,139*<br>,015<br>303  | ,061<br>,288<br>305  | ,002<br>,978<br>305  | ,079<br>,170<br>305              |
| Inovativ-<br>nost                 | -,114*<br>,046<br>305  | -,052<br>,362<br>305  | ,267**<br>,000<br>303   | -,025<br>,666<br>305                                       | ,023<br>,686<br>305  | ,050<br>,382<br>305              |
| Sklonost<br>ka riziku             | -,146*<br>,011<br>305  | -,032<br>,574<br>305  | ,256**<br>,000<br>303   | ,093<br>,104<br>305  | -,003<br>,954<br>305   | ,062<br>,279<br>305              |
| Lokus<br>kontrole                 | -,190**<br>,001<br>305 | -,060<br>,296<br>305  | ,270**<br>,000<br>303   | ,034<br>,559<br>305  | -,062<br>,280<br>305   | -,045<br>,437<br>305             |
| Samopouz-<br>danje                | -,262**<br>,000<br>305 | -,118*<br>,039<br>305   | ,344**<br>,000<br>303   | -,013<br>,815<br>305                                       | ,056<br>,332<br>305  | ,037<br>,519<br>305              |
| Tolerancija<br>na<br>neizvjesnost | -,144*<br>,012<br>305  | ,018<br>,748<br>305   | ,256**<br>,000<br>303   | ,005<br>,932<br>305  | -,043<br>,458<br>305   | ,036<br>,528<br>305              |

Spirmanov koeficijent –

\* korelacija na nivou značajnosti 0,05; \*\* korelacija na nivou značajnosti 0,01

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 31 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 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 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 je riječ o polu, obrazovanju, veličini preduzeća i sl. (statistički značajna razlika se nije pojavila ni kod jedne kategorije). Prema tome, bolju zaradu velika većina ispitanika isticala je bilo kao prvi, drugi ili teći razlog, bez obzira na sociodemografske i socioprofesionalne osobnosti, a takođe ni nivo izraženosti preduzetničkih osobina nije uticao u značajnijoj mjeri. Možemo zaključiti da je utilitarni momenat vrlo izražen kod ispitanika 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 socioekonomska sigurnost. Ukratko, riječ je o „filosofiji” prema kojoj je novčana motivacija primarna, ako ne i jedina motivacija svakog pojedinca. Ona zanemaruje unutrašnje faktore, ako ih već i direktno ne poriče.

Brojni su razlozi koji su doprinijeli da ljudi koji su živjeli na ovom prostoru nemaju u nekoj značajnijoj mjeri sačuvanu ušteđevinu za pokretanje biznisa. Tako, ne treba da iznenađuje da je 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. Iz ovoga možemo zaključiti da preduzetnici koji su svoj biznis započeli još u eposi socijalizma u znatno većem broju posjeduju kapital u odnosu na one 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 uslovlila 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 sljedeći: 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.

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

Tabela 32. 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%          |
| <b>Ukupno</b>                                | <b>313</b>           | <b>100,0%</b> |

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) utvrdili su 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 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), te 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 dobitima od preduzetničke aktivnosti.

Broj preduzetnika koji je u našem istraživanju *razvijanje vlastitih sposobnosti* istakao kao primarni cilj je 17,9%, što 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 značajno 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

je riječ 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 37% slučajeva istakli su da primarno teže ostvarivanju upravo ovakvih ciljeva. S obzirom na to 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 „lüksuznog 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 mikropreduzeća, naspram 19% preduzetnika iz malih i srednjih preduzeća. Statistička značajnost se pokazala na nivou  $p < 0,05$  (tabela 14 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 *zarađivanje 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 15 u prilogu).

Da bismo što potpunije sagledali poslovne ciljeve naših preduzetnika, porredili 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

Tabela 33. 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 mnogo para                    | 19%             |
| Da bih ispunio tuđa očekivanja               | 8%              |
| To je bila najbolja moguća alternativa       | 7%              |

Izvor: Grifin, R., Ebert, R. (1996): Business, Prentice Hall, Englewood Clifes, str. 227.

je vidjeti za koje ciljeve se opredjeljuju preduzetnici u razvijenim zemljama, zemljama sa dužom preduzetničkom tradicijom. Tabela 33 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 na to da istraživanja ovog tipa nijesu ranije rađena u Crnoj Gori, nismo 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 34. Koju biste od ponuđenih mogućnosti najradije izabrali?

| PONUĐENE MOGUĆNOSTI                      | Frekvencije odgovora | Procenat |
|--|----------------------|----------|
| Pokretanje sopstvenog biznisa            | 167                  | 53,5%    |
| Posao u državnoj firmi                   | 26                   | 8,3%     |
| Posao u domaćoj 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 34 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, tijesno su 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 posljednjeg rješenja, a ne iz dubokog 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 35. 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 ka 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 35. 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%             |           |

### 7.6. Socijalni kapital preduzetnika u Crnoj Gori

Sve veća ekspanzija preduzetništva u mnogim zemljama inicirala je naučne rasprave koje se tiču faktora koji podstiču njegov razvoj. U tom cilju se sve češće ukazuje na značaj socijalnog kapitala kada je riječ o preduzetničkoj djelatnosti. 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 (Golubović 2008). 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 bismo ukazali na društvenu prirodu ekonomskih procesa, odnosno na društvene resurse koji omogućavaju preduzetnicima da ostvare svoje ciljeve.

S obzirom na to 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 Burdie. 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). Socijalni kapital postaje posebno popularan zahvaljujući američkom sociologu Robertu Patnamu koji je efikasnost državne vlasti direktno povezo sa sposobnošću udruživanja u lokalnoj zajednici. On polazi od toga da su ljudi prije svega društvena bića, a ne usamljeni pojedinci, i da društvene interakcije u socioekonomskom životu formiraju socijalni kapital. Patnam (2000) u svojoj knjizi *Kuglati sam: Slom i obnova američke zajednice* piše o smanjenju socijalnog kapitala za koji se kao uzrok uzima uspon individualizma. Centralna ideja socijalnog kapitala je da društvene mreže, odnosno veze među ljudima, imaju vrijednost koja se ogleda samo u vrlo konkretnim koristima koje su rezultat povjerenja, uzajamnosti, razmjene informacija i saradnje povezanih sa društvenim mrežama.

Većina autora ukazuje da raspoloživost socijalnog kapitala koju posjeduju pojedinci odgovara veličini mreže relacija koje oni mogu mobilisati, kao obimu ekonomskog, kulturnog i simboličnog kapitala koje svaki od pojedinaca povezanih u tu mrežu posjeduje. Kao neposredno okruženje u kojem djeluju



preduzetnici, društvene mreže predstavljaju faktor koji u značajnoj mjeri utiče na preduzetnički proces. Društvene mreže možemo definisati kao obrasce odnosa između pojedinaca, grupa ili organizacija koje imaju sposobnost da olakšaju ili spriječe njihove aktivnosti (Dubini & Aldrich 1991). Lične mreže preduzetnika kao vrste socijalnih mreže 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.

Povjerenje je drugi segment na koji se može operacionalizovati socijalni kapital. 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. (Nahapiet & Ghoshal 1998). Relaciono povjerenje se odnosi na ubjedenje 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 proizlazi iz konstantnih interakcija između pojedinaca tokom vremena, što proizvodi osjećanje pouzdanosti i pozitivnih očekivanja. Relaciono povjerenje se bazira na stalnom reciprocitetu povjerenja — „ja ću nešto uraditi za tebe, a ti ćeš za mene” (Adler & Kwon 2002).

Socijalni kapital ćemo u ovom istraživanju operacionalizovati na povjerenje i mreže građanske povezanosti. Povjerenje možemo da posmatramo u odnosu na pojedince, grupe, institucije kao i 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 saraduju. 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). Partikulizovano povjerenje proizlazi iz naših ličnih odnosa s određenim ljudima, odnosno 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 uopšte. Riječ je o povjerenju u pripadnike zajednice u kojoj živimo, a 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. Klaus Of ovaj tip povjerenja naziva iskustvenim povjerenjem, koje se gradi kontinuiranom interakcijom s konkretnim osobama kroz određeno razdoblje (Šalaj 2007). 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.

Ekonomske 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 višim nivoom povjerenja imaju niže troškove zaštite nego tamo gdje su zloupotrebe mogućće. 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. Viši nivo povjerenja doprinosi smanjenu 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 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 njihovih pripadnika (Fukujama 1995).

Mjerenje socijalnog kapitala je veoma složen proces i to prevashodno zbog njegovog multidimenzionalnog karaktera. U empirijskim istraživanjima kvantifikovanje društvenog kapitala obično obuhvata sljedeće 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.

Ako pogledamo tabelu 36, možemo uočiti da preduzetnici u Crnoj Gori najmanje povjerenja 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, predstavlja pitanje kako se postaviti u odnosu na slabe

Tabela 36. 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 zposleni                 | 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%            |

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.

Sušтина 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 drugim istraživanjima (CEDEM 2012). 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 posljedice, 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 nagrizi 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.<sup>3</sup> Takvo stanje se može objasniti erozijom morala koja je bila karakteristična

<sup>3</sup> 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.

za ispitivano područje u postsocijalističkom periodu, a koja je uslovila i pad međusobnog povjerenja ljudi. Ovo nam može potvrditi i podatak koji smo dobili, a prema kome su mlađi ljudi, oni ispod 40 godina starosti, u znatno većem procentu nepovjerljiviji prema ljudima nego stariji (tabela 16 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 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 štediše 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% ističe 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 u resurse. 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 je naravno riječ o vezama među pojedincima koji su već saradivali. Riječ je 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.

Viši nivo povjerenja prema poslovnim partnerima u značajnijem procentu su izrazili preduzetnici iz mikrofirmi, nego oni koji su vlasnici i/ili rukovodioci malih i srednjih preduzeća (tabela 17 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.

Međutim, preduzetnici 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 saraduje 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 nespремnost, 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%) navelo je 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 sredstava 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 ispitali. Odgovor na ovo pitanje mogao bi se nalaziti u činjenici da u velikom broju preduzeća koja smo ispitali 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. Takođe, 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, kažnjavanje 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 komplikovanim (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. Pritom 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 su 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.

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 je riječ o novom, još nedokazanom poduhvatu, finansijske institucije najčešće izbjegavaju



Tabela 37. 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%         |
| <b>Ukupno</b>       | <b>313</b>           | <b>100,0%</b> |

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 37, 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 mikropreduzeća (9,6%) (tabela 18 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 19 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 20 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.

Da preduzetnička djelatnost još uvijek nije na odgovarajućem nivou razvoja u našem društvu potvrđuju nam i podaci prezentirani u tabeli 38, 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

Tabela 38. Da li ste član nekog udruženja preduzetnika?

| MODALITETI ODGOVORA | Frekvencije odgovora | Procenat      |
|---------------------|----------------------|---------------|
| DA                  | 70                   | 22,4%         |
| NE                  | 243                  | 77,5%         |
| <b>Ukupno</b>       | <b>313</b>           | <b>100,0%</b> |

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 mikrofirmi. Pokazalo se da je razlika statistički značajna na nivou  $p < 0,01$  (tabela 21 u prilogu).

Značaj uključivanja u preduzetnička udruženja su u mnogo većem procentu istakli preduzetnici sa višim nivoom obrazovanja. Ispitanici koji imaju više ili visoko obrazovanje znatno učestalije pristupaju preduzetničkim asocijacijama od onih koji imaju srednju stručnu spremu (tabela 22 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 23 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, jačajući na taj način svoj socijalni kapital.

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, učesće u dobrovoljnim preduzetničkim udruženjima se pokazalo kao resurs koji koristi tek skoro svaki peti preduzetnik.

Uzimajući u obzir karakter socijalnog kapitala, prema Fukujami, možemo razlikovati dva glavna tipa društava — „familiarističko”, koje primarno počiva

na krvnosrodničkim zajednicama i koje se odlikuje niskim stepenom međuljudskog povjerenja i slabom sklonošću za spontanu socijabilnost; i „nefamilijarističko grupno orijentisano društvo” koje nije zasnovano na krvnom srodstvu, već na razvijenoj mreži dobrovoljnih udruženja sa visokim stepenom međuljudskog povjerenja i sa jakim sklonošću za spontanu socijabilnost. Društva koja za podlogu imaju zajednice koje nijesu zasnovane na krvom srodstvu, u kojima vlada visok nivo povjerenja i kojima je stoga bilo potrebno mnogo manje vremena nego familijarističkim 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 „familijarističkim 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 pritom na pomenutu Fukujaminu podjelu društava prema vrsti socijalnog kapitala koji dominira u njima, možemo sasvim opravdano zaključiti da naše društvo spada u red „familijarističkih društava”, sa svim osobenostima koje su za njega karakteristične.

### *7.7. 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 drugima zemljama koje su početkom devedesetih započele postsocijalističku transformaciju. Transformacija koja je otpočela na ovom prostoru usljed 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.

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 preduzeticima 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 bile su skoro nikakve. Bili su pod snažnim društvenim pritiskom (političkim, ideološkim, čak i kulturnim) u namjeri da se ograniči njihova ekonomska moć i društveni značaj. Samostalni biznis, u neku ruku, smatrao se devijantnim oblikom ekonomske aktivnosti, nekom vrstom 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 bili u posljednjih 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 sljedeće brojke: učešće tzv. male privrede u ukupnoj jugoslovenskoj privredi iznosilo je 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).

Preduzetnici su, dakle, u prethodnom sistemu bili izloženi jakom društvenom pritisku u cilju ograničavanja njihove ekonomske moći, a samim tim i ukupnog društvenog značaja. 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 2011a: 128–129).

Nesumnjivo je tokom postsocijalističke transformacije došlo do rasta ekonomske moći preduzetnika, 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 nastojali smo utvrditi koristeći podatke do kojih smo došli u našem istraživanju. Materijalni položaj, koji je „direktna posledica položaja u društvenoj reprodukciji” (Lazić 1994: 70), ocjenjivali smo na osnovu imovine domaćinstva (posjedovanja i veličine stambenog prostora u kojem

preduzetnik živi, te posjedovanja dodatnih nekretnina i automobila). Za ovu dimenziju smo se opredijelili jer je imovina domaćinstva veoma bitan pokazatelj materijalnog položaja ove grupacije, posebno ako se ima u vidu da su izjave ispitanika o posjedovanju imovine pouzdaniji pokazatelj materijalnog položaja nego izjave o prihodima. Upravo imajući u vidu činjenicu da ispitanici vjerovatno potcjenjuju realne prihode, ovaj indikator materijalnog položaja nijesmo ni uzeli u razmatranje u ovom slučaju. Interesovalo nas je i subjektivno vrednovanje materijalnog standarda, odnosno kako ispitanici definišu vlastitu situaciju u smislu samoprocjene životnog standarda, uzroka njegovog eventualnog pogoršanja, kao i mogućnosti njegove promjene.

Tabela 39. 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 39 zapažamo da najveći broj naših ispitanika sebe vidi kao pripadnike srednje klase (61,4%), dok je znatno manje onih koji smatraju 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%) višestruko je 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 hijerarhijskoj ljestvici do srednje klase, možemo opravdano konstatovati da su preduzetnici u našem istraživanju veoma dobro percipirali svoj klasni položaj.

Da su ispitani preduzetnici uglavnom objektivno procjenjivali sopstveni klasni položaj potvrđuju nam i podaci prezentirani u tabeli 40. 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 mikropreduzeća opredijelio za ovaj modalitet

Tabela 40. 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 |       |
| MIKROFIRME   | 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; X <sup>2</sup> = 21,800; df = 4; p = 0,00 |   |   |                      |                |                      |             |       |

(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 mikropreduzeća (10%) nego preduzetnika koji posjeduju i/ili rukovode malim i srednjim preduzećima (3,7%). S obzirom na to 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 sljedeća 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% je imao dva ili više stambenih objekata, dok je 4,1% podstanara (Mrkšić 2000).

Tabela 41. 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;  $X^2 = 21,319$ ; df = 8; p = 0,06

Analizirajući tabelu 41 vidimo da 65,2% preduzetnika ima sopstveni stan ili kuću, 22,6% živi sa roditeljima, dok je njih 12,3% navelo da su podstanari. 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 čine višu srednju klasu, a 62,3% ispitanika koji procjenjuju da su dio srednje klase. Znatno manje ispitanika koji su za sebe istakli da nose potencijal srednje niže (36,4%), odnosno niže klase (25%), navelo je da posjeduje u vlasništvu stambeni prostor. Razlika u odgovorima na ovo pitanje pokazala se statistički značajnom na nivou  $p < 0,01$ .

Ako se stambene jedinice posmatraju prema „kvadraturi”, takođe se opažaju interesantni podaci. Najmanji broj naših ispitanika posjeduje stanove ili kuće do 60 m<sup>2</sup> (10,5%) i one preko 200 m<sup>2</sup> (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 61 m<sup>2</sup> i 80 m<sup>2</sup> posjeduje 27,1% preduzetnika, od 81 m<sup>2</sup> do 100 m<sup>2</sup> ima 25,9%, dok je onih koji su istakli da je površina njihovog stambenog prostora između 101 m<sup>2</sup> i 200 m<sup>2</sup> 24,1%. Podatak da svega 10,5% preduzetnika koji su vlasnici stambenih jedinica imaju stanove ili kuće do 60 m<sup>2</sup>, 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 42, i te kako utiče na razliku u površini stana koji preduzetnici posjeduju. Ispitanici koji sebe vide u najnižoj klasi u

Tabela 42. 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 60 m <sup>2</sup>                        | f |   | 7                    | 19             |                      | 2           | 28    |
|   | % |   | 9,2%                 | 11,6%          |                      | 66,7%       | 10,5% |
| od 61 do 80 m <sup>2</sup>                  | f | 1   | 20                   | 48             | 3                    |             | 72    |
|   | % | 11,1%   | 26,3%                | 29,3%          | 21,4%                |             | 27,1% |
| od 81 do 100 m <sup>2</sup>                 | f |   | 15                   | 45             | 8                    | 1           | 69    |
|   | % |   | 19,7%                | 27,4%          | 57,1%                | 33,3%       | 25,9% |
| od 101 m <sup>2</sup> do 200 m <sup>2</sup> | f | 3   | 22                   | 36             | 3                    |             | 64    |
|   | % | 33,3%   | 28,9%                | 22,0%          | 21,4%                |             | 24,1% |
| preko 200 m <sup>2</sup>                    | f | 5   | 12                   | 16             |                      |             | 33    |
|   | % | 55,6%   | 15,8%                | 9,8%           |                      |             | 12,4% |

C = 0,370; X<sup>2</sup> = 42,145; df = 16; p = 0,00

najvećem procentu su naveli da posjeduju stan ili kuću čija je površina manja od 60 m<sup>2</sup> (66,7%). Pripadnici niže srednje klase najčešće su navodili (57,1%) da posjeduju stambenu jedinicu čija je kvadratura između 81 m<sup>2</sup> i 100 m<sup>2</sup>, što je, interesantno, znatno viši procenat od onih koji smatraju da su dio srednje klase (27,4%). Pripadnici srednje klase su dosta razučeni, u najvećem broju posjeduju stanove ili kuće od 61 m<sup>2</sup> do 80 m<sup>2</sup> (29,3%), a nije zanemarljiv procenat ni onih čija je stambena površina veća od 100 m<sup>2</sup> (22%). Kao što smo mogli i pretpostaviti, daleko je najviši procenat pripadnika više klase (55,6%) istakao da posjeduje stanove ili kuće koje su preko 200 m<sup>2</sup>. Razlika se i ovoga puta pokazala statistički značajna na nivou 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%) navela je da njihovo domaćinstvo osim stambenog prostora u kome stanuje posjeduje još jednu (35,9%) ili više od jedne (9,4%) stambene jedinice. 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 64.635, 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



Tabela 43. Posjedovanje druge kuće ili stana s obzirom na samoprocjenu pripadnosti društvenoj klasi

| POSJEDUJE LI ČLAN<br>DOMAĆINSTVA<br>DRUGU KUĆU ILI<br>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; X <sup>2</sup> = 27,508; df = 8; p = 0,01       |   |   |                      |                |                      |             |       |

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 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 smatraju 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 prema 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 stambene jedinice, 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  $p < 0,01$ .

Pored razmatranih obilježja, značajan indikator imovnog stanja domaćinstva je i vozni park kojim raspolažu. Kako vidimo iz tabele 44, 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

Tabela 44. Broj automobila domaćinstva s obzirom na samoprocjenu pripadnosti društvenoj klasi

| BROJ AUTOMOBILA<br>DOMAĆINSTVA |   | Kojoj društvenoj klasi biste Vi rekli da pripadate? |                           |                |                           |             | Total |
|--------------------------------|---|---|---------------------------|----------------|---------------------------|-------------|-------|
|                                |   | Višoj klasi   | Višoj sred-<br>njoj klasi | Srednjoj klasi | Nižoj sred-<br>njoj 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% |

$C = 0,370$ ;  $X^2 = 49,267$ ;  $df = 8$ ;  $p = 0,00$

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 umnogome 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 sljedeća tri indikatora: kvadratura stambenog prostora, posjedovanje druge kuće ili stana i posjedovanje dva ili više automobila. Stan ili kuću od preko 100 m<sup>2</sup> 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 smatraju 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 što je u ovom slučaju razlika izraženija u korist dvije najviše klase. Procenat ispitanika koji smatraju 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.

S obzirom na to 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 45 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, isto smatra 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%) opredijelio se za ovu tvrdnju. Da se položaj veoma ili djelimično poboljšao smatra 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%).

Tabela 45. 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 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; X<sup>2</sup> = 36.711; df = 16; p = 0,002

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. 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 smatraju 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 sproveli 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 46. 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 46, 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 na to da je riječ 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.

Na osnovu podataka koje smo dobili upitnikom imali smo mogućnost da procjenu poslovne uspješnosti dovedemo u vezu sa nizom karakteristika

Tabela 47. 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%  |

$C = 0,171$ ;  $X^2 = 9.190$ ;  $df = 4$ ;  $p = 0,047$

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 mikropreduzeća na jednoj strani i malih i srednjih na drugoj. Rezultati prezentirani u tabeli 47 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 mikropreduzeća. 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 mikrofirmama (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.

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 48, 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 istakli su 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

Tabela 48. 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%  |
| Prepušću posao drugima                                 | f |   | 3                            | 3                             | 3                   | 1                         | 10    |
|  | % |   | 2,6%                         | 2,3%                          | 12,0%               | 50%                       | 3,3%  |
| C = 0,474; X <sup>2</sup> = 88,273; df = 16; p = 0,000 |   |   |                              |                               |                     |                           |       |

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 dâ se zaključiti da sloj preduzetnika možemo nazvati slojem samo u socioprofesionalnom smislu, kao grupaciju koja ima istu funkciju u društvenoj podjeli rada, ali ne i u hijerarhijskom, kao skup pojedina 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 smatra da pripada višim, odnosno nižim klasama. Da različita klasna pripadnost preduzetnika koje smo ispitali 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 raspolazu, a koji smo ovim putem ispitali (kvadratura stana, posjedovanje drugog stana,

posjedovanje automobila). Prema tome, možemo zaključiti da je postsocijalistička transformacija društva usloвила ne samo ekspanziju preduzetničkog sloja na ovom prostoru, nego i njegovu klasnu razuđenost. Dok se u eposi socijalizma ta grupacija uglavnom nalazila na dnu hijerarhijske 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, manji je 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.



## 8. 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 je riječ 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 prevladavaju 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 na to da je riječ o relativno novoj grupaciji na ovim prostorima, 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 uslovalo 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 većini spadaju u red mikrofirmi 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 sljedeće osobine uspješnih preduzetnika: motiv postignuća, potrebu za nezavisnošću, inovativnost, prihvatanje rizika, unutrašnji lokus kontrole, samopouzdanje i toleranciju 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 prema 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 prema riziku ne odražava specifičnost naše nacionalne kulture.

Izraženost sklonosti prema riziku kod ispitanih preduzetnika može se objasniti društvenim okolnostima koje su preovladavale na ovom području posljednjih 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 prema 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. 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 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 ispitivali. Uzimajući u obzir specifičnosti nacionalne kulture ovog područja, takvi su rezultati bili i očekivani. Takođe, ni promjene koje su se dešavale u našem kulturnom sistemu, kao i u vaspitnim i socijalizacijskim procesima u posljednjih 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 mikropreduzeća 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 raspolazu 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 u vezi sa stvaranjem i razvojem 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 pojedinaca u ovu vrstu biznisa, kao i na faktore koji determinišu oblikovanje preduzetničkih ciljeva i namjera o preduzetničkoj karijeri.

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 znato 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 na to koliko bila važna lična svojstva svakog preduzetnika, 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, ključni je argument u sociologiji i primjenjuje se na različite nivoe preduzetničke analize.

Analizirajući društvene okolnosti u kojima se razvija preduzetništvo u Crnoj Gori, neophodno je ukazati 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 nizak. Generalno, socijalno povjerenje 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 krvnosrodničkim 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 socioprofesionalnom smislu, kao grupaciju koja ima istu funkciju u društvenoj podjeli rada, ali ne i u hijerarhijskoj, kao skupinu koju čine 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, uslovlila ne samo ekspanziju preduzetničkog sloja na ovom prostoru, nego i njegovu klasnu razućenost. Dok se u eposi socijalizma ta grupacija uglavnom nalazila na dnu hijerarhijske ljestvice, danas se, kao što vidimo iz dobijenih rezultata, njihov društveni položaj

znatno popravio. On je znatno viši u poređenju ne samo sa preduzetnicima iz socijalističkog perioda, nego i sa prosječnim građaninom u Crnoj Gori danas.

Sumirajući ukupne rezultate do kojih smo došli u 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 na 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.

## SUMMARY

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 years the country has experienced a peculiar kind of entrepreneurial activity caused by the country's economic situation. Many workers have been made redundant; they have found themselves without any governmental support and protection, left to their own devices at the labour market, to manage the crisis by themselves. Our intention was to explain the development of entrepreneurship from a sociological point of view, which means that we have studied 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 have studied their socio-demographic characteristics, social background, their material and intellectual resources, their social networking, personal characteristics as well as their intentions and motives.







# *Prilog*



Tabela 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%       |
| <b>Ukupno</b>       | <b>307</b>           | <b>100%</b> |

Tabela 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%       |
| <b>Ukupno</b>       | <b>312</b>           | <b>100%</b> |

Tabela 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%       |
| <b>Ukupno</b>       | <b>305</b>           | <b>100%</b> |

Tabela 4. Porodično porijeklo s obzirom na stručnu spremu oca

| Porodica iz koje potiču ispitanici |   | STRUČNA SPREMA ISPITANIKA |               |                           |                               |            |          |                          | Total. |
|------------------------------------|---|---------------------------|---------------|---------------------------|-------------------------------|------------|----------|--------------------------|--------|
|                                    |   | Nepotpuna osnovna škola   | Osnovna škola | Srednja trogodišnja škola | Srednja četvorogodišnja škola | Viša škola | Fakultet | Magistatura 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, zanatlije  | 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 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  |
|----------------------------|---|---|----------------|-----------------------------|------------------------------|----------------------|-----------------|--------|
|                            |   | Rukovo-<br>dilac                            | Struč-<br>njak | Službe-<br>nik/<br>tehničar | Nepo-<br>sredni<br>izvršilac | Poljopri-<br>vrednik | Nezapo-<br>slen |        |
| MIKRO-<br>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<br>SREDNJE<br>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<sup>2</sup> = 4,819; df = 5; p = 0,438

Tabela 6. Socijalno porijeklo preduzetnika s obzirom na vrstu djelatnosti koju obavljaju

| Pordica iz koje<br>potiču ispitanici          |   | VRSTA DJELATNOSTI |                             |                       |                     |                |                             |                                  | Total |
|---|---|-------------------|-----------------------------|-----------------------|---------------------|----------------|-----------------------------|----------------------------------|-------|
|   |   | Trgovi-<br>na     | Uslužne<br>djelat-<br>nosti | Proi-<br>zvod-<br>nja | Ugosti-<br>teljstvo | Zdrav-<br>stvo | Građe-<br>vinski<br>poslovi | Nov-<br>čane<br>tran-<br>saksije |       |
| Seosko do-<br>maćinstvo                       | f | 8                 | 7                           | 5                     | 3                   |                | 2                           | 1                                | 26    |
|   | % | 5,8%              | 9,0%                        | 13,9%                 | 15,0%               |                | 10,5%                       | 6,7%                             | 8,4%  |
| Radnička<br>porodica                          | 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<br>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<br>stručnjaci                       | f | 1                 | 3                           |                       | 1                   | 1              |                             | 2                                | 8     |
|   | % | 0,7%              | 3,8%                        |                       | 5,0%                | 20,0%          |                             | 13%                              | 2,6%  |
| Roditelji<br>direktor,<br>funkcio-<br>neri    | f | 2                 |                             |                       | 1                   | 2              |                             |                                  | 5     |
|   | % | 1,4%              |                             |                       | 5,0%                | 40,0%          |                             |                                  | 1,6%  |
| Rodite-<br>lji predu-<br>zetnici,<br>zantlije | 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<sup>2</sup> = 91,720; df = 30; p = 0,000

Tabela 7. Da li ste od početka bavljena preduzetništvom u istoj vrsti biznisa?

| Modaliteti odgovora | Frekvencija odgovora | Procenat    |
|---------------------|----------------------|-------------|
| Da                  | 205                  | 66,1%       |
| Ne                  | 105                  | 33,9%       |
| <b>Ukupno</b>       | <b>310</b>           | <b>100%</b> |

Tabela 9. Da li ste ranije već imali neki sopstveni biznis?

| Modaliteti odgovora                         | Frekvencija odgovora | Procenat    |
|---|----------------------|-------------|
| Ne  | 215                  | 69,6%       |
| Da, ali sam ga pre-<br>pustio nasljednicima | 39                   | 12,6%       |
| Da, ali nije uspio                          | 55                   | 17,8        |
| <b>Ukupno</b>                               | <b>307</b>           | <b>100%</b> |

Tabela 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 11do 20 godina | Preko 20 godina |        |
| MIKROFIRME           | 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% |

$C = 0,123$ ;  $X^2 = 4,622$ ;  $df = 3$ ;  $p = 0,202$

Tabela 10. Nezaposlenost kao faktor započinjanja preduzetničke djelatnosti s obzirom na stručnu spremu ispitanika

| STRUČNA SPREMA                     |   | NEZAPOSLENOST KAO FAKTOR OTPOČI-<br>NANJA PREDUZETNIČKE DJELATNOSTI |              |              |               | Total  |
|------------------------------------|---|---|--------------|--------------|---------------|--------|
|                                    |   | Prvi razlog   | Drugi razlog | Treći razlog | Nema odgovora |        |
| SREDNJA TROGO-<br>DIŠNJA ŠKOLA     | f | 14  | 7            | 1            | 19            | 41     |
|                                    | % | 34,1%   | 17,1%        | 2,4%         | 46,3%         | 100,0% |
| SREDNJA ČETVO-<br>ROGODIŠNJA 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% |

$C = 0,312$ ;  $X^2 = 32,904$ ;  $df = 9$ ;  $p = 0,000$

Tabela 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 | Novčne 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 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 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 |        |
| MIKROFIRME           | 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 14. Osnovni cilj kojim 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 društvu | 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 15. 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 društvu. | Povećati veličinu firme | Nastup na inostr. tržištu | Stvoriti čuvenu firmu | Stići 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<sup>2</sup> = 45,095; df = 27; p = 0,016

Tabela 16. 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<sup>2</sup> = 24,728; df = 12; p = 0,016



Tabela 17. 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 18. Brojnost dobrih poznanika sa kojima ste često u kontaktu s obzirom na veličinu firme

| VELIČINA FIRME       |   | KOLIKI JE PRIBLIŽNO KRUG VAŠIH POZNA-NIKA 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 19. Brojnost dobrih poznanika sa kojima ste često u kontaktu s obzirom na preduzetničko iskustvo

| PREDUZETNIČKO ISKUSTVO |   | KOLIKI JE PRIBLIŽNO KRUG VAŠIH POZNA-NIKA 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 20. 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 21. Članstvo u udruženju preduzetnika s obzirom na veličinu firme

| VELIČINA FIRME       |   | Da li ste član nekog udruženja preduzetnika? |       | Total  |
|----------------------|---|--|-------|--------|
|                      |   | Da   | Ne    |        |
| Mikrofirme           | 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 22. 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<sup>2</sup> = 18,680; df = 3; p = 0,000

Tabela 23. 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<sup>2</sup> = 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 anonimn. 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 sljedećih 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                         |

| Tvrdnje   | Odgovori               |           |                                   |              |                           |
|---|------------------------|-----------|-----------------------------------|--------------|---------------------------|
|   | U potpunosti se slažem | Slažem se | Niti se slažem, niti se ne slažem | Ne slažem se | U potpunosti se ne slažem |
| 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. Smatram 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                         |

| Tvrdnje  | Odgovori               |           |                                   |              |                           |
|--|------------------------|-----------|-----------------------------------|--------------|---------------------------|
|  | U potpunosti se slažem | Slažem se | Niti se slažem, niti se ne slažem | Ne slažem se | U potpunosti se ne slažem |
| 20. Uživam u rješavanju zagonetki ili istraživanju neobičnih pojava.                                       | 1                      | 2         | 3                                 | 4            | 5                         |
| 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 otkaćenim 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 umjerenе prihode u sigurnom poslu, nego natprosječne 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 da pozajmim novac da ideju realizujem.        | 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 |
| 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 posljedicama neuspjeha.          | 1                      | 2         | 3                                 | 4            | 5                         |
| 39. Ne mogu sjedjeti 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 na to 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                         |
| 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                         |



| Tvrdnje   | Odgovori               |           |                                   |              |                           |
|---|------------------------|-----------|-----------------------------------|--------------|---------------------------|
|   | U potpunosti se slažem | Slažem se | Niti se slažem, niti se ne slažem | Ne slažem se | U potpunosti se ne slažem |
| 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 mnogo sposobniji i uspješniji od mene.                           | 1                      | 2         | 3                                 | 4            | 5                         |
| 57. U mom životu nema baš mnogo 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 da radim 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 8 h
  2. do 12 h
  3. do 16 h
  4. preko 16 h
11. Koliko dugo se bavite privatnim biznisom? \_\_\_\_\_
12. Sa koliko godina ste prvi put započeli sopstveni biznis? \_\_\_\_\_
13. Da li ste od početka bavljena 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 počenog 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 va-  
 žan, 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. Zaokružite 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?  
(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.)

- \_\_\_\_\_ 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. kvaliteteno 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 važanu, 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. Poslednje radno mjesto Vašeg oca:

1. rukovodilac
2. stručnjak
3. službenik / tehničar
4. neposredni izvršilac
5. poljoprivrednik

60. Sektor djelatnosti poslednjeg 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?
1. Smanjenje tražnje za proizvodom/uslugom na tržištu
  2. Problemi sa naplatom potraživanja
  3. Problemi sa otplatom kredita
  4. Nešto drugo?\_\_\_\_\_
70. Da li smatrate da se Vaš životni standard poslednjih 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)

1. vlastito nesnalaženje
2. sadašnja politika naše Vlade
3. inostrani uticaj
4. nešto drugo. Šta? \_\_\_\_\_

72. Kao procjenjujete Vaš životni standar u narednih nekoliko godina?

1. biće mnogo lošiji
2. biće malo lošiji
3. biće isti
4. biće malo bolji
5. biće mnogo bolji

HVALA NA SARADNJI !



## LITERATURA

- [1] Adižes, I. (2005): *Upravljanje promenama*, Adižes, Novi Sad.
- [2] Adižes, I. (2004): *Upravljanje životnim ciklusima preduzeća*, Adižes, Novi Sad.
- [3] Berger, P. (1995): *Kapitalistička revolucija. Pedeset postavki o blagostanju, jednakosti islobodi*. Naprijed, Zagreb.
- [4] Babović, M. (2005): Socijalne mreže — povezivanje socijalnih aktera u sferi ekonomske aktivnost, *Sociologija*, br. 4, godina XLVII, Beograd.
- [5] Bogdanović, M., Mimica, A. (2007): *Sociološki rečnik*, Zavod za udžbenike, Beograd.
- [6] 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.
- [7] Bolčić, S. (1994): *Tegobe prelaza u preduzetničko društvo*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
- [8] Bolčić, S. (1995): *Društvene promjene i svakodnevni život: Srbija početkom devedesetih*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
- [9] Bolčić, S. (2006): „Preduzetnici i socijalne osnove preduzetništva u Srbiji 1990-ih” u *Društvo u previranju*, ur. Tomanović, S., ISIFF, Beograd.
- [10] 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
- [11] Bolčić, S., Milić, A. ur. (2002): *Srbija krajem milenijuma: razaranje društva, promene i svakodnevni život*, ISIFF, Beograd.
- [12] Božović, R. R. (1995): Preduzetništvo i kultura vrednovanja, *Luča*, br. 1–2, godina XII, Nikšić.
- [13] Bulgakov, S. (1991): *Pravoslavlje*, Mediteran, Beograd.
- [14] Centar za ekonomska istraživanja (1992): *Transformacija svojinskih odnosa — teorijski i empirijski aspekti*, SANU, IDN, Beograd.
- [15] Centar za ekonomska istraživanja (1997): *Ekonomija i demokratija*, Zbornik radova, IDN, Beograd.
- [16] Centar za ekonomska istraživanja (2000): *Sistem i korupcija*, zbornik radova, IDN, Beograd.
- [17] Centar za ekonomska istraživanja (2000): *Tranzicija i institucije*, IDN, Beograd, 2002.
- [18] Centar za ekonomska istraživanja (2003): *Politika i slobode*, zbornik radova, IDN, Beograd.
- [19] Cvijić, J. (1966): *Balkansko poluostrvo i jugoslovenske zemlje*, Zavod za izdavanje udžbenika, Beograd.
- [20] Čengić, D. (1995): *Menadžeri i privatizacija: sociološki aspekti preuzimanja preduzeća*, Zagreb, Alinea.
- [21] Čengić D. (2009): „Postsocijalističke ekonomske elite i poduzetništvo, prilog analizi tipologije preduzetnika”, *Revija za sociologiju* 40, 1–2: 71–94

- [22] Čukić, B., Kurbalija, D., Kosanović, B. (2002): „Merenje organizacijske kulture”, *Sociologija*, br. 3, godina XLIV, Beograd.
- [23] Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća (2005): *Informacione osnove o malim i srednjim preduzećima u Crnoj Gori*, Podgorica.
- [24] Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća (2007): *Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća 2007–2010*, Podgorica.
- [25] Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća (2010): *Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća 2011–2015*, Podgorica.
- [26] Drašković, V., Drašković, M. (2009): „Anti-krizna ekonomska politika i inovaciono-institucionalni model privrednog rasta”, *Ekonomija/Economics*, 16 (2) www.rifin.com
- [27] Draker, P. (1991): *Inovacije i preduzetništvo*, Privredni pregled, Beograd.
- [28] Dubljević-Marinković, D. (2006): „Kultura zemalja Bliskog Istoka i Severne Afrike i pitanje ekonomskih sloboda”, *Preduzetnička ekonomija*, br. XI, Podgorica.
- [29] Dvorniković, V. (1990, izdanje iz 1939): *Karakterologija Jugoslovena*, Prosveta, Beograd.
- [30] Đonović, N. (1935): *Rad i karakter Crnogoraca*, Izdavačko i književno preduzeće Geca Kon, Beograd.
- [31] Đorđević, B. (2007): „Neformalne mreže — izvor socijalnog kapitala preduzeća”, *Ekonomске teme*, br. 3, godina XLV, Niš.
- [32] Đorđević, D. (1991): *Pravoslavlje između neba i zemlje*, Niš.
- [33] Đukanović, B., Bešić, M. (2000): *Svetovi vrijednosti*, CID, SOCEN, Podgorica.
- [34] Džunić, M. (2008) „Mogućnost inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele”, *Ekonomске teme*, br. 1, godina XLVI, Niš.
- [35] Fajgelj, S., Kuzmanović, B., Đukanović, B. (2004): *Priručnik za socijalna istraživanja*, SOCEN — CID, Podgorica.
- [36] Figar, N. (2004): „Preduzetničke mreže — socijalni kapital preduzetnika”, *Ekonomске teme*, br. 4, godina XLII, Niš.
- [37] Filipović, S. (2003): „Ograničavajući faktori razvoja malih i srednjih preduzeća u Srbiji”, *Industrija*, br. 3–4, Beograd.
- [38] Franceško, M., Kodžopeljić, J., Mihić, V. (2002): „Neki socio-demografski i psihološki korelati motiva postignuća”, *Psihologija*, Vol. 35 (1–2), Beograd.
- [39] Franceško, M. (2003): *Kako unaprijediti menadžment u preduzeću*, Prometej, Novi Sad.
- [40] Fukujama, F. (1997): *Sudar kultura*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
- [41] Golubović, N. (1999): „Tranzicija, raspodjele dohotka i siromaštvo u Srbiji”, *Teme*, br. 1–2, godina XXIII, Niš.
- [42] Golubović, N. (2002): „Politika tranzicije i razvojna strategija”, *Teme*, br. 4, godina XXVI, Niš.
- [43] Golubović, N. (2007): „Koncept društvenog kapitala i ekonomsko-teorijski ‘imperijalizam’”, *Sociološki pregled*, br. 2, godina XXXI, Beograd.
- [44] Golubović, N. (2008): „Izvori duštvenog kapitala”, *Sociologija*, Vol. L, No 1, Beograd.
- [45] Golubović, Z. (2004): „Kulturni preduslovi demokratske tranzicije”, u *Kultura i razvoj*, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd.
- [46] Golubović, Z. (2006): „Sociološko-antropološka analiza deficita tranzicijskog procesa u Srbiji (2005–2006)”, *Filozofija i društvo*, br 2, Beograd.
- [47] Gredelj, S. (2000): „Vrednosno utemeljeje blokirane transformacije srpskog društva”, *Račji hod*, Filip Višnjić, Beograd.
- [48] Grondona M. (2004): „Kulturna tipologija ekonomskog razvoja”, u: Harison L. E, Hantington P. S., *Kultura je važna*, Plato, Beograd.
- [49] Hiršman, A. (1999): *Strasti i interesi*, Filip Višnjić, Beograd.
- [50] Ilić, J. (2006): „Kulturna raznolikost mehanizma motivacije”, *Teme*, br. 2, godina XXX, Niš.



- [51] Ilić, M. (2003): *Preduzetništvo*, Fakultet za menadžment malih preduzeća, Beograd.
- [52] Ilić, S. (1995): *Motivacija za rad*, Draganić, Beograd.
- [53] Institut društvenih nauka (2000): *Proces demokratizacije u zemljama tranzicije*, Beograd, 2000.
- [54] Institut za strateške studije (2008): *Socijalna zaštita i socijalna uključenost u Crnoj Gori*, Podgorica.
- [55] *Integracioni i dezintegracioni procesi u zemljama tranzicija*, grupa autora, IDN, Beograd, 1998.
- [56] Janičijević, N. (2003): Uticaj nacionalne kulture na strukturalnu organizaciju preduzeća u Srbiji, *Ekonomski anali*, br. 156, Beograd.
- [57] Janković, A. (2011): *Preduzetništvo i mladi, preduzetničke orijentacije mladih u Doboju*, Slobomir P Univerzitet, Bijeljina.
- [58] Jokić, D. (2004): *Preduzetništvo*, Inicijacija, Beograd.
- [59] Josifidis, K., Prekajac, Z. (2004): „Politički i ekonomski faktori zakasnele tranzicije u Srbiji”, *Sociološki pregled*, br. 1–2, godina XXXVIII, Beograd.
- [60] Jovetić, S., Milić, V. (2001): „Institucionalne promjene kao pretpostavka razvoja malih i srednjih preduzeća”, *Industrija*, br. 1–4, Beograd.
- [61] Jovović, R. (2005): *Preduzetnički biznis*, Službeni list Crne Gore, Podgorica.
- [62] Kačavenda, M. (2004): „Kako zaposleni razumevaju proces privatizacije u Srbiji”, *Sociološki pregled*, br. 1–2, godina XXXVIII, Beograd.
- [63] Koković, D. (2000): „Kultura kao činilac tranzicije i modernizacije”, *Teme*, br. 1–2, godina XXIV, Niš.
- [64] Koković, D., Lazar, Ž. (2004): Društvena tranzicija i promene u sistemu vrednosti: primer Vojvodine, *Sociološki pregled*, br. 1–2, godina XXXVIII, Beograd.
- [65] Kosovac, M., Grahovac, B., Radosavljević, Lj. (1989): *Zakon o preduzećima, sa komentarom*, Narodna knjiga, Beograd.
- [66] Kravčenko, A. (1998): *Integracioni i dezintegracioni procesi u zemljama tranzicije*, IDN, Beograd.
- [67] Krstić, B. (2007): „Upravljanje performansama ljudskih resursa kao determinantama kreiranja vrednosti preduzeća”, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- [68] Kružić, D. (2007): „Preduzetništvo i ekonomski rast: reaktuelizacija uloge preduzetništva u globalnoj ekonomiji”, *Ekonomska misao i praksa*, br. 2, godina XVI, Zagreb.
- [69] *Kulture u tranziciji*, zbornik radova, PLATO; Beograd, 1994.
- [70] Kurc, H. (2006): „Šumpeter — politički ekonomista između Marksa i Valrasa”, *Ekonomski anali*, br. 169, Beograd.
- [71] Kuvačić, I. (1988): „Istupi u proučavanju društvene strukture socijalizma”, *Sociologija* Vol. 1. Beograd.
- [72] Kuzmanović, B., Vasović, M. (1995): *Tradicionalistička orijentacija*, IFDF, Filip Višnjić, Beograd.
- [73] Lajović, D. (2006): *Preduzetničko restrukturiranje*, CID, Podgorica.
- [74] Lakićević, D. (2002): *Arhipelag balkan*, Institut za evropske studije, Beograd.
- [75] Lazić, M. (1987): *U susret zatvorenom društvu*, Naprijed, Zagreb.
- [76] Lazić, M. (1990): „Sistem i struktura modernog vlasništva i problem privatizacije”, *Luča*, god. VII, br. 1–2, Nikšić.
- [77] Lazić, M. ur. (1994): *Razaranje društva*, Filip Višnjić, Beograd.
- [78] Lazić, M. (1994): *Sistem i slom*, Filip Višnjić, Beograd.
- [79] Lazić, M. (1995): „Pristup kritičkoj analizi pojma tranzicije”, *Luča*, god. XII, br. 1–2, Nikšić.
- [80] Lazić, M. (1998): „Adaptivna rekonstrukcija elite u post-socijalističkoj Jugoslaviji”, *Luča*, god. XV, br. 1–2, Nikšić.

- [81] Lazić, M. (2000): *Račiji hod*, Filip Višnjić, Beograd.
- [82] Lazić, M. (2011): Postsocijalistička transformacija i restratifikacija u Srbiji, *Politička misao*, god. 48. br. 3, str. 123–144, Zagreb
- [83] Lazić, M. (2011b): *Čekajući kapitalizam (nastanak novih klasnih odnosa u Srbiji)*, Službeni glasnik, Beograd.
- [84] Lošonc, A. (2004): „Karl Polonji, tranzicija, socijalni kapital”, *Sociologija*, br. 4, godina XLVI, Beograd.
- [85] Madžar, Lj. (2008): „Etički aspekti privređivanja i ekonomski učinci morala”, *Moral i ekonomija*, IDN — CEI, Beograd.
- [86] Mijatović, B. (1993): *Privatizacija*, Ekonomski institut, Beograd.
- [87] Milić, A. (2004): *Društvena strategija i transformacija društvenih grupa*, ISIFF, Beograd.
- [88] Milošević, B. (1993): *Preduzetništvo i sociologija*, Novi Sad.
- [89] Milošević, B. (2003): „Preduzetništvo i demokratija”, *Luča*, br 1., godina XX, Nikšić.
- [90] Milošević, B. (2004): „Transformacija organizacija rada u procesima globalizacije: uticaj novoliberalne ideologije”, *SOCIOLOGIJA*, Vol. XLVI (2004), N° 2, Beograd.
- [91] Milošević, B. (2013): *Organizacija rada u globalnoj tranziciji*, Filip Višnjić — Prosveta, Beograd.
- [92] Mihailović, J. (1992): *Svojinska i upravljačka transformacija društvenih preduzeća u Crnoj Gori*, Agencija za prestrukturiranje i strana ulaganja Crne Gore, Titograd.
- [93] Milovanović, M. (1993): „Teorijski izvori i metodi privatizacije”, *Sociologija*, 1, Beograd.
- [94] Miljkovic-Krecar, I. (2008): „Konstrukcija i empirijska provjera upitnika preduzetničkih sklonosti”, *Psihologijske teme*, Zagreb.
- [95] Miljković, D. i Rijavec, M. (2001): *Razgovori sa zrcalom — psihologija samopouzdanja*. IEP-D2, Zagreb.
- [96] Minić, V. (2004): „Etička dimenzija poslovanja u tranzicionim procesima”, *Sociološki pregled*, br. 1–2, godina XXXVIII, Beograd.
- [97] Mirović, D. (2002): *Sociologija sa sociologijom preduzetništva*, Viša škola za spoljnu trgovinu, Bijeljina.
- [98] Mitrović, B., Stefanović, Z. (2007): „Institucionalne pretpostavke povećanja konkurentnosti privrede Srbije”, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- [99] Mitrović, M. M. (2004): „Društvene institucije i kulturni identitet”, *Sociološki pregled*, br. 1–2, godina XXXVIII, Beograd.
- [100] Mrkšić, D. (1994): „Dualizacija ekonomije i stratifikacija društva” u *Razaranje društva*, Filip Višnjić, Beograd.
- [101] Mrkšić, D. (2000): „Restrifikacije i promene materijalnog standarada” u *Račiji hod*, Filip Višnjić, Beograd.
- [102] Mojić, D. (2003): *Stilovi vođstva menadžera u Srbiji*, ISIFF — Beograd.
- [103] MONSTAT (2012): *Analiza broja i strukture poslovnih subjekata u Crnoj Gori za drugi kvartal 2012*, Podgorica.
- [104] Nikolić, D., Čubrilo, S. (2005): *Uticaj pravovremenih informacija na određivanje preduzetničke strategije*, Fakultet za menadžment, Novi Sad.
- [105] Novaković, N. (2001): „Karakteristike radnog zakonodavstva u ‘postsocijalističkoj’ Jugoslaviji”, *Sociološki pregled*, br. 1–2, godina XXXV, Beograd.
- [106] Novaković, N. (2001): „Nastanak nove preduzetničke elite u Srbiji”, *SPM*, broj 1–2, godina XIII, sveska 16, Beograd.
- [107] Novaković, V., Samardžić, D. (2000): *Mali biznis i preduzetništvo*, Mala privreda, Beograd.
- [108] Obradović, K. (2003): „Analiza poslovnog okruženja malih i srednjih preduzeća u Srbiji”, *Industrija*, br. 3–4, Beograd.
- [109] Ostojić, S.: *Sistem u promenama*, Ekonomski institut, Beograd, bez godine izdavanja.

- [110] Pavić, Ž. (2008.) Poduzetništvo mladih i nova ekonomija. Ekonomski vjesnik : Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues, Vol. XXI, No. 1–2, Zagreb.
- [111] Pančić, V. (1990): *Priručnik za praktičnu primenu zakona o preduzećima*, AFZ, „Poslovni biro”, Beograd.
- [112] Pantić, M. (2004): „Proreformnska i antireformnska orijentacija građana u Srbiji”, u *Kultura i razvoj*, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd.
- [113] Pavlović, Z. (2006): „Vrednosti u Srbiji u drugom razdoblju modernizma”, *Sociološki pregled*, br. 2, godina XXXX, Beograd.
- [114] Pečuljić, M. (1997): *Izazovi tranzicije — Novi svet i post-socijalističko društvo*, Pravni fakultet, Beograd.
- [115] Pečuljić, M. (1996): *Ciljevi i putevi društava u tranziciji*, IDN, Beograd.
- [116] Perunović, Z. (2001): *Preduzetništvo*, Megatrend univerzitet primijenjenih nauka, Beograd.
- [117] Petković, V. (2006): *Preduzetništvo*, Viša poslovna škola, Čačak.
- [118] Petrović, D. (2007): „Unapređenje svojinskih odnosa kao pretpostavka efikasne tržišne privrede”, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- [119] Petrović, D. (2002): „Etika tržišnog/netržišnog ponašanja u Srbiji”, *Teme*, br. 4, godina XXVI, Niš.
- [120] Pokrajčić, D. (2004): „Karakteristike uspješnih preduzetnika”, *Ekonomski anali*, br. 162, Beograd.
- [121] Prokopijević, M. (2002): „Social capital during trasion”, *Sociološki pregled*, br. 3, godina XXXVI, Beograd.
- [122] Pržulj, Ž. (2000): *Kultura i preduzetništvo*, Zadužbina Andrejević, Beograd.
- [123] Pusić, V. (1990): *Proces privatizacije i njeno provođenje u Hrvatskoj*, Zagrebačka poslovna škola, Zagreb.
- [124] Pušić, Lj. (ur.) (2002): *Preduzetnici i grad*, CSIFF, Novi Sad.
- [125] Pušić, Lj. (2006): „Socijalnoekološki okviri socijalnog kapitala u Vojvodini”, *Sociološki pregled*, br. 3, godina XXXX, Beograd.
- [126] Radovanović, N. (2005): „Tradicionalizam kao podsticaj ili prepreka demokratske kulture u SCG”, *Security policy group working papers*, br. 5, Beograd.
- [127] Radovanović, T. (2002): *Upravljanje preduzetništvom*, Fakultet za menadžment, Novi Sad.
- [128] Rakas, S. (2004): *Sociologija menadžmenta*, Megatrend univerzitet primijenjenih nauka, Beograd.
- [129] Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva (2009): *Stanje, potrebe i problemi malih i srednjih preduzeća i preduzetništva*, Beograd.
- [130] Republički zavod za razvoj (2002): *Analiza razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Srbiji*, Beograd.
- [131] Rot, N. (1973): *Psihologija ličnosti*, Beograd.
- [132] Rot, N. (1990): *Socijalna psihologija*, Beograd.
- [133] Sajfert, Z. (2002): *Preduzetnički menadžment*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
- [134] Sekulić, D., Šporer, Ž. (2000): „Formiranje preduzetničke elite u Hrvatskoj”, *Društvena istraživanja*, Zagreb.
- [135] Serjević, V. (1998): „Produktivnost rada i društveno-ekonomski razvoj”, *Teme*, br. 3–4, godina XXII, Niš
- [136] Simić, I. (2007): „Organizaciona struktura kao osnov konkurentnosti privrede u uslovima globalizacije”, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- [137] *Sindikati i tranzicija*, zbornik radova, Savez samostalnih sindikata Crne Gore, Podgorica, 1996.

- [138] *Socijalni konflikti u zemljama tranzicije*, grupa autora, IDN, Beograd, 1996.
- [139] *Sociološki aspekti progressa i kulture*, zbornik radova, Institut za filozofiju i sociologiju filozofskog fakulteta Nikšić, 2001.
- [140] Schumpeter, J. A. (1975): *Povijest ekonomske analize*, Informator, Zagreb.
- [141] Srdić, M. ur. (2006): *One su uspele*, Akademija ženskog preduzetništva, Kikinda.
- [142] Stanković, F. (1989): *Preduzetnička ekonomija*, Savremena administracija, Beograd.
- [143] Stanković, F., Vukmanović, N. (1995): *Preduzetništvo — savremene metode i tehnike*, Matica srpska, Novi Sad.
- [144] Stanković, Lj., Đukić, S. (2007): „Društvena odgovornost preduzeća osnov za kreiranje vrednosti”, *Teme*, br. 2, godina XXXI, Niš.
- [145] Stojanović, B. (2002): „Sociologija i ekonomija — između saradnje i netrpeljivosti”, *Ekonomski anali*, br. 162, Beograd.
- [146] Stojanović, B. (2002): „Tranzicioni proces: podsticanje slobodnog preduzetništva”, *Sociološki pregled*, br. 3–4, godina XXXVI, Beograd.
- [147] Stojanović, I. (1998): „Privatizacija privrede balkanskih država sa posebnim osvrtom na vlasničku transformaciju u SRJ”, *Teme*, br. 3–4, godina XXII, Niš.
- [148] Stojanović, R. (1992): *Tranzicija privrede — njeni oblici i problemi*, IBN Centar, Beograd.
- [149] Stojiljković, Z. (2010): Prilog istraživanju socijalnog kapitala, FPN, Godišnjak, Beograd.
- [150] Svedberg, R. (2008): *Načela ekonomske sociologije*, Mate — Zagreb, CID — Podgorica.
- [151] Šalaj, B. (2007): *Socijalni kapital u Bosni i Hercegovini*, FES, Sarajevo.
- [152] Šumpeter, J. (2012): *Teorija privrednog razvoja*, Službeni glasnik, Beograd.
- [153] Taleska, S. (2002): „Uloga i značaj malih preduzeća u zemljama tranzicije”, *Ekonomске teme*, br. 1–2, godina XL, Niš.
- [154] Tomanović, S. (2006): *Društvo u previranju*, ISIFF, Beograd.
- [155] Tripković, M. (1996): „Tradicija i tradicionalizam jugoslovenskog društva”, *Sociološki pregled 1*, Beograd.
- [156] Tripković, M., Tripković, G. (2007): „Srbija između izolacije i integracije: „ekonomska kultura” i interesno uslovljeno djelovanje”, *Sociološki pregled*, br. 1, godina XXXXI, Beograd.
- [157] Unija poslodavaca Srbije (2006): *Razvojni problemi samostalnog preduzetništva u Srbiji i njihovo rešavanje*, Beograd.
- [158] Uredba o bližim kriterijumima, uslovima i načinu dodjele državne pomoći („Sl. list Crne Gore”, br. 27/10).
- [159] Vasović, M. (2004): „Ekonomske reforme pred izazovom novog etatizma”, u *Kultura i razvoj*, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd.
- [160] Veber, M. (1968): *Protestanska etika i duh kapitalizma*, Veselin Masleša, Sarajevo.
- [161] Verhovin, V. I., Šestovskih, T. S. (1998): „Preduzetništvo kao inovaciona forma ekonomskog ponašanja”, *Luča*, br. 1–2, godina XV, Nikšić.
- [162] Videnov, A. (2005): *Sociologija u biznisu*, Beogradska poslovna škola, Beograd.
- [163] Vidojević, Z. (1997): *Tranzicija, restauracija neototalitarizam*, IDN, Beograd.
- [164] Vujić, D. (2003): *Menadžment ljudskih resursa*, Centar za primijenjenu psihologiju, Beograd.
- [165] Vujić, D. (2004): *Motivacija za kvalitet*, Centar za primijenjenu psihologiju, Beograd.
- [166] Vukićević, S. (2003): *Aktuelnost relacije svojina — vlasništvo u procesu transformacije u Crnoj Gori*, Nikšić.
- [167] Vukićević, S. (1990): *Homo privatus*, Univerzitetska riječ, Naučna knjiga, Nikšić.
- [168] Vukićević, S. (2003): *Crna Gora na prelazu milenijuma*, Centralna narodna biblioteka Republike Crne Gore Đurađ Crnojević, Cetinje.
- [169] Vukićević, S. (1998): *Simuliranje promjene*, Univerzitet Crne Gore, Podgorica.

- [170] Vukićević, S. (2006): *Sociologija rada i preduzeća sa metodološkim skicama*, Filozofski fakultet, Nikšić.
- [171] Vukićević, S. (1993): „Sociološki pogled na nekoherentnost programa svojinske i upravljačke transformacije”, *Luča*, god. X, br. 1, Nikšić.
- [172] Vukićević, S. i dr. (2002): *Osnovi sociologije poslovanja*, Megatrend univerzitet primijenjenih nauka, Beograd.
- [173] Vukmirović, N. (2005): „Inovacija i preduzetnički intelidžens u funkciji razvoja korporativnog preduzetništva”, *Industrija*, br. 2–3, Beograd.
- [174] Vukmirović, N. (ur.) (2005): *Preduzetništvo u praksi malih i srednjih preduzeća*, PAPC, Banja Luka.
- [175] Vukotić, V. (1993): *Privatizacija*, IDN — Centar za ekonomska istraživanja, Beograd.
- [176] Vukotić, V. (2001): *Privatizacija zapadnog balkana*, Ekonomski fakultet, Podgorica.
- [177] Vukotić, V. (1999): *Svjesni ili spontani poredak, svojina, sloboda*, IDN, Beograd.
- [178] Vuković, S. (1996): *Čemu privatizacija*, Sociološko društvo Srbije, Beograd.
- [179] Zakon o Fondu za razvoj Republike Crne Gore, Službeni list RCG, br. 46/1992.
- [180] Zakon o preduzećima, Službeni list SFRJ, br.77/88, br. 40/89, br. 46/90, br. 61/90.
- [181] Zakon o privatizaciji privrede, Službeni list RCG, br. 23/1996, br. 6/1999, br. 59/2000.
- [182] Zakon o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom, Službeni list SFRJ, br. 84/1989 i br. 46/1990.
- [183] Zakon o osnovnim svojinsko-pravnim odnosima, Službeni list SFRJ, br. 36/1990.
- [184] Zakon o svojinskoj i upravljačkoj transformaciji, Službeni list RCG, br. 2/1992.
- [185] Zakon o privrednim društvima (Sl. list RCG, br. 06/02 i Sl. list Crne Gore, br.17/07,
- [186] 80/08, 40/10).
- [187] Zakon o izmjenama i dopunama zakona o računovodstvu i reviziji („Sl. CG br. 80/08),
- [188] Zbornik radova sa okruglog stola „Ambijent za preduzetništvo” (2007), Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća, Banja Luka.
- [189] Zec, M., Mijatović, B., Đurićin, D., Savić, N. (1994): *Privatizacija — sloboda ili nužnost izbora*, Jugoslovenska knjiga, Ekonomski institut, Beograd.

### *Literatura na stranom jeziku:*

- [190] Adler, P. & Kwon, S. (2002): Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*. Vol. 27, No. 1.
- [191] Aidis, R. (2005): *Entrepreneurship in Transition Countries: A Review*. SSEES, KEINS Project, University College London.
- [192] Aldrich, H. (1999): *Organizations evolving*, London: Sage.
- [193] Amit, R. K., MacCrimmon, R., Zietsma, C. and Oesch, M. (2001): Does Money Matter, *Journal of Business Venturing*. 16: 119–143.
- [194] Arch, E. C. (1993): Risk-taking: A motivational basis for sex differences, *Psychological Reports*.73/3–11.
- [195] Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003): A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18. 105–123.
- [196] Augoustinos, M & Walker, I. (1995): *Social cognition: An integrated introduction*. London: Sage.
- [197] Barnes, J. H. (1984): Cognitive biases and their impact on strategic planning. *Strategic Management Journal*, 13. 335–348.
- [198] Barnes, J. H. (2000): *Understanding agency*, London: Sage.

- [199] 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.
- [200] Baum, R. (1994): *The Relation of Traits Competencies, Vision, Motivation and Strategy to Venture Growth*. University of Maryland. College Park.
- [201] Baumol, W. J. (1983): *Toward Operational Models of Entrepreneurship*, Lexington books, Lexington.
- [202] Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of political Economy*, Vol. 98
- [203] Berkowitz, D., Pistor, K. and Richard, F. (2003): Economic Development, Legality and the Transplant Effect. *European Economic Review*. Vol. 47: 165–195.
- [204] Birley, S. (1985): „The role of networks in the entrepreneurial process”, *Journal of Business Venturing*. Vol. 1, Issue 1, 107–117.
- [205] Blanchflower, D. G. and Oswald, J. (2000): Self — Employment in OECD. *Journal of Labour Economics*. Vol. 1. pp. 471–505.
- [206] Boetke, P. J. and Coyne (2003): Entrepreneurship and Development: Cause or
- [207] Consequence?, in Koppl, R., Kurnild-Klitgaard, P., Birner, J., *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Emerald Group Publishing.
- [208] Brockhaus, R. H. (1980): *Psychological and environmental factors which distinguish the successful from the unsuccessful entrepreneur: a longitudinal study*. Academy of Management Proceedings.
- [209] Brockhaus, R. H. (1982): *The Psychology of the Entrepreneur*, Prentice — Hall.
- [210] 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.
- [211] Brown, H. & Broeske, P. (1997): *Howard Hughes*. London: Warner.
- [212] Bruderal, J. & Preisendorfer, P. (1998): Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, 10(1)
- [213] 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.
- [214] Burt, R. S. (1992): *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard.
- [215] Burt, R. S. (1997): The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*.
- [216] 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).
- [217] Byrne, D. (1971): *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.
- [218] Caird, S. (1988): *Report on the development and validation of General Enterprising Tendency*. Small Business centre, Durnham University.
- [219] Caird, S. (1991): Testing Enterprising Tendency In Occupational Groups, *British Journal of Management*, Vol. 2.
- [220] Carroll, G. & Mosakowski, E. (1987): The career dynamics of self — employment, *Administrative Science Quarterly*, 32.
- [221] Casson, M. (1982): *The Entrepreneur*, Totowa, New York, 1982. Citira se u: J. M. Dollinger, *Entrepreneurship — Strategies and Resources*.
- [222] 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.

- [223] Chell, E., Hawort, J. & Brearley, S. (1987): *The entrepreneurial personality*. London: Routledge.
- [224] Chubais, A., Vasilev, S. (1990): Privatization in the USSR; *Necessaty for strmetural Chonge*, Laxenburg, International Institute for Applico System Analysis.
- [225] 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.
- [226] Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. Vol. 94.
- [227] Colins, C., Locke, E., and Hanges, P. (2000): *The relationship of need for achievement to entrepreneurial behavior*. University of Meryland. College Park.
- [228] Collins, O., Moore, D. and Unwalla, D. (1964): *The entreprising Man*. University of Michigan, Ann Arbor.
- [229] Cooper A. C. & Artz, K. W. (1995): Determinations of satisfaction for entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*. Volume: 10, Issue: 6.
- [230] Cooper, A. C., Folta, T. B., & Woo, C. Y. (1995): Entrepreneurial information search. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 107–120.
- [231] 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*.
- [232] DeBono, E. (1986): *Tactics-The Art and Science of Succes*, Fontan Books, London.
- [233] Deakins, D. and Whittam, G. (2000): ‘Business Start-up : Th eory, Practice and Policy’, in Carter, S. and Jones-Evans, D. (Eds.): *Enterprise and Small Business*. Principles, Practice and Policy, Financial Times, Harlow.
- [234] Dubini, P. and Aldrich, H. (1991): „Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process”, *Journal of Business Venturing*. 6: 305–313.
- [235] Duchesneau, D. A. & Gartner, W. B. (1990): Aprofile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing*, 5(5).
- [236] 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*.
- [237] Griffin, R., Ebert, R. (1996): *Business*, Prentice Hall, Englewood Clifes.
- [238] 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.
- [239] Edvards, A. (1959): *Manual for the Edvards Prersonal Preference Schedule*. The psychological corporation, New York.
- [240] Estrin, S., Stone, R. (1996): A Taxonomy of Mass Privatization, *Tranzition*, Vol. 7, No 11–12, The World Bank.
- [241] Feeser, H. R. & Dugan, K. W. (1989). Entrepreneurial Motivation: A Comparison of
- [242] High and Low Growth High Tech Founders. *Frontiers of Entrepreneurship*
- [243] *Research*, 13–27.
- [244] Field, J. (2003): *Social Capital*, London and New York.
- [245] Frey, B. S. and Benz, M. (2003): *Being Independet is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self — Employment and Hierarchy*. CESifo Working Paper.
- [246] Fukuyama, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: The Free Press.
- [247] Gilder, G. (1992): *Recapturing the Spirit of Enterprise*, ICS Press, San Francisco.

- [248] 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*.
- [249] Goleman, D. (2000): *Leadership That Gets Results*, Harvard Business School Publishing.
- [250] Goss, D. (2005): Interaction and emotions in the sociology of entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*. Volume: 29, Issue: 2.
- [251] Granovetter, M. (2000): The economic sociology of firms and entrepreneurs. In R. Swedberg (Ed.), *Entrepreneurship*. pp. 244–276.
- [252] Granoveter, M., Swedberg, R. (1992): *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.
- [253] Grootaert van Bastelaer, *Understanding and Measuring Social Capital*. Social Capital Initiative Working Paper No. 24
- [254] Hamilton, B. H. (2000): Does Entrepreneurship Pay? *Journal of political Economy*. 108: 3, 604–31.
- [255] 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.
- [256] Hofstede, G. (1980): *Culture Consequences*, Sage, London
- [257] Hudson, R. L. & McArthur, A. (1994): Contracting strategies in entrepreneurial and established firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 43–59.
- [258] Hundley, G. (2001): Why and When Are the Self — Employed More Satisfied With Their Work? *Industrial Relations*.
- [259] Inglehart, R. (2000): Modernization and Post Modernization: Culture, *Economic and Political Change in Societies*. Princeton, Princeton University Press.
- [260] Johnson, B. R. (1990): Toward a multidimensional model of entrepreneurship: the case of achievement motivation and the entrepreneur Entrepreneurship: *Theory and Practice*, Vol 14.
- [261] Johnson, S. (2000): *Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform: Poland, Slovakia, Romania, Russia and the Ukraine Comperad*. Economics of Transition.
- [262] 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.
- [263] Kirzner, I. (1992): *The meaning of Market Process*, London: University Press.
- [264] Kjeldsen, J. and Nielsen, K. (2004): Growth creating entrepreneurs : What are their characteristics and impact, and can they be created?, *Global Entrepreneurship Monitor Denmark*. Denmark.
- [265] Koh, C. H. (1996): Testing Hypotheses of entrepreneurial characteristics, *Journal of Managerial Psychology*, 11 (3), 12–25.
- [266] Kutzi, T., Lengyel, G. (1995): *The Spread of Entrepreneurship in Eastern Europe*, University of Economic Sciences, Budapest.
- [267] 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
- [268] Lamont, L. (1972): What entrepreneurs learn from experience. *Journal of Small Business Management*, 10 (3), 36–41.
- [269] 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.
- [270] Latham, G. P. & Locke, E. A. (1991): Self-Regulation through Goal Setting. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 50, 212–247.



- [272] Lin, N. (1999): Social Networks and Status Attainment, *Annual Review of Sociology*, 25: 467–87.
- [273] Longenecker, J., C. Moore, Petty, J. (2003): *Small Business Management*. Mason, OH: Thomson SouthWest.
- [274] Maister, D. (2003): *Managin The Professional Service Firm*. New York: Free Press.
- [275] March, J. & Shapira, Z. (1987): Managerial perspectives on risk and risk taking. *Management Science*, 33: 1404–1418.
- [276] McClelland, D. (1965): Need achievement and entrepreneurship. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 1(4), Apr 1965, 389–392.
- [277] McClelland, D. C. i Burnham, D. H. (2003): *Power is the great motivator*. Harvard Business Review
- [278] McGrath, R. G. (1999): Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy of Management Review*, 24(1), 13–30.
- [279] McMillan, J., Woodruff, C.,(2002): The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 3.
- [280] 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.
- [281] Mitton, D. G. (1989): „The complete entrepreneur”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 13, pp. 9–19.
- [282] Moskowitz, T. J. and Vissing-Jurgensen, A. (2002): The Returns to Entrepreneurial, Investment: A Private Equity Premium Puzzle? *American Economic Review*, 92.
- [283] Nahapiet, J. & Ghoshal, S. (1998): Social capital, intellectual capital and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23: 2, 242–266.
- [284] North, D. (1997): „Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem”, UNU/WIDER 1997 Annual Lecture.
- [285] Norton, R. W. (1975): Measurement of Ambiguity Tolerance. *Journal of Personality*, Assessment, Vol.1, Issue: 4.
- [286] Offe, C. (1999): *How can we trust our fellow citizens?*, Cambridge, University Press.
- [287] Patrushev S. (1996): „Conception of Society and The Problem of Identity of Generation of Changes,” in the book „*Russian Daily Life and Political Culture: Opportunities, Problems and The Limits of Transformation*,” Moscow: ISPRAN.
- [288] Putnam, R. (2000): *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community* NewYork: Simon and Schuster.
- [289] 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.
- [290] Reuber, R. A. & Fischer, E. M. (1993): *The learning experiences of entrepreneurs*. In N. C. Churchill, S. Birley.
- [291] Reynolds, P. (1991): Sociology and entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 2.
- [292] 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.
- [293] Ronstadt, R. (1988): The corridor principle. *Journal of Business Venturing*, 3(1), 31–40.
- [294] Rotter, J. B. (1966): Generalized expectancies for internal versus eksternal control of reinforcement. *Psychological Monographs*.
- [295] Saks, J. (1991): *Accelerating privatization in Eastern Europe: The Case of Poland*, Helsinki, Wider, Publications, the United Nations University.

- [296] 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.
- [297] Saxenian, A. (1996): *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, 2nd edn. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [298] Schumpeter, J. (1961): *The theory of economic development*, Cambridge, Aldin Co, Chicago.
- [299] Schumpeter, J. A. (1992). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge.
- [300] Shaper, A. and Sokol, L. (1982): The Social Dimension of Entrepreneurship, *The Enciklopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs.
- [301] 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
- [302] Shane, S. & Venkataraman, S. (2000): The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Menagement Review*. Vol. 1.
- [303] Shaver, K. & Scott, L. R. (1991): Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 16(2):23–45
- [304] 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.
- [305] 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.
- [306] Stanworth, J., Granger, B. & Blyth, S. (1989): Who Becomes Entrepreneur? *International Small Business Journal*, Vol 1.
- [307] Steward, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C. i Carland, J. W. (1998): A Proclivity for Entrepreneurship: A Comparison of Entrepreneurs, Small Business Owners and Corporate Manages, *Journal of Buseniss Venturing*. Volume 14, Issue 2, Pages 189–214.
- [308] 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.
- [309] 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
- [310] Szarucki, M (2009): Entrepreneurial start-up motives in transitional economy — case of Poland. *POSLOVNA IZVRSNOST ZAGREB*, GOD. III (2009) BR. 2.
- [311] Swedberg, R. (Ed.). (2000): The social science view of entrepreneurship In R. Swedberg (Ed.), *Entrepreneurship*.
- [312] Swedberg, R. (Ed.), *Entrepreneurship*, J. & Dearing, R. (2002). *Shame and guilt*. New York: Guilford.
- [313] 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.
- [314] Torrance, E. P. (1974): *Torrance Tests of Creative Thinking*. Scholastic Testing Service, Personnel Press, Lexington, Massachusetts.
- [315] Unger, B. (1998): A Ghost of a Chance. A Survey of the Balkans. *The Economist*. Jan. 24–30.
- [316] Vesper, K. H (1980): *New venture strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- [317] Zahra, S. A. & George, G. (2002): Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of Management Review*, 27(2), 185–203.
- [318] Watkins, D. S. (1976): *Entry into Independet Entrepreneurship-Toward a Model of the Business Initiation Process*. Copenhagen, May.
- [319] Weinstein, M. S. (1969): Achievement Motivation and Risk Preference, *Journal of Personality and Social Psychology*. 13, 153–172.

- [320] Wilken. P. H. (1979): *Entrepreneurship: A comparative and historical study* Norwood. NJ: Ablex.
- [321] Wright, M., Robbie, K., & Ennew, C. (1997): Serial entrepreneurs. *British Journal of Management*, 8(3), 251–268.
- [322] Wright, M., Westhead, P., & Sohl, J. (1998):. Editors' introduction: Habitual entrepreneurs and angel investors. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 22: 5–21.
- [323] Yusuf, A. (1995): 'Critical success factors for small business perceptions of South Pacific enterprises', *Journal of Small Business Management*, Vol. 33.

Milan PODUNAVAC\*, Predrag ZENOVIĆ\*\*

POLITIČKI SISTEM CRNE GORE