



UNIVERZITET U NOVOM SADU
FAKULTET TEHNIČKIH NAUKA

DOKTORSKA DISERTACIJA

Razvoj malih preduzeća i preduzetništva u uslovima krize

Mentor: prof. emeritus dr Ilija Čosić Kandidat: Krsto Jakšić

Novi Sad, 2016. godine

**UNIVERZITET U NOVOM SADU
FAKULTET TEHNIČKIH NAUKA**

KLJUČNA DOKUMENTACIJSKA INFORMACIJA

Redni broj: RBR	
Identifikacioni broj: IBR	
Tip dokumentacije: TD	Monografska dokumentacija
Tip zapisa: TZ	Tekstualni štampani materijal
Vrsta rada (dipl., mag., dokt.): VR	doktorat
Ime i prezime autora: AU	Krsto Jakšić
Mentor (titula, ime, prezime, zvanje): MN	Dr Ilija Čosić, profesor emeritus
Naslov rada: NR	Razvoj malih preduzeća i preduzetništva u uslovima krize
Jezik publikacije: JP	srpski
Jezik izvoda: JI	srpski.
Zemlja publikovanja: ZP	Srbija
Uže geografsko područje: UGP	Novi Sad
Godina: GO	2016
Izdavač: IZ	autorski reprint
Mesto i adresa: MA	Novi Sad, Trg Dositeja Obradovića 6

Fizički opis rada: FO	(12 / 158 / 27/ 14 / 125 / 6)
Naučna oblast: NO	Industrijsko inženjerstvo i inženjerski menadžment
Naučna disciplina: ND	Preduzetništvo
Predmetna odrednica, ključne reči: PO	Menadžment, kriza, preduzetništvo, mala i srednja preduzeća
UDK	
Čuva se: ČU	Biblioteka FTN
Važna napomena: VN	
Izvod: IZ	U uslovima krize pokazalo se da je za mala i srednja preduzeća najbitnije širenje tržišta i da Akt EU o malim i srednjem preduzećima ne utiče na uspešnost njihovog poslovanja
Datum prihvatanja teme od strane Senata: DP	
Datum odbrane: DO	
Članovi komisije: (ime i prezime / titula / zvanje / naziv organizacije / status) KO	Rado Maksimović, dr, red prof. FTN Novi Sad, predsednik Jelena Borocki, dr, vanr. prof. FTN Novi Sad, član Mladen Pečujlija, dr, vanr. prof FTN Novi Sad, član Aleksandar Dogandžić, dr, red prof. Ekonomski fakultet, Kosovska Mitrovica, član Ilija Ćosić, dr, prof emeritus, FTN Novi Sad, mentor

UNIVERSITY of NOVI SAD
FACULTY of TECHNICAL SCIENCES

Key word documentation

Accession number: ANO	
Identification number: INO	
Document type: DT	Monograph documentation
Type of record: TR	Textual printed material
Contents code: CC	Doctoral thesis
Author: AU	Krsto Jakšić
Mentor: MN	Ilija Čosić, PhD, professor emerithus
Title: TI	Small and midle firms developement in crisis conditiones
Language of text: LT	serbian
Language of abstract: LA	serbian
Country of publication: CP	Serbia
Locality of publication: LP	Novi Sad
Publication year: PY	2016
Publisher: PU	Author reprint
Publication place: PP	Novi Sad, Trg Dositeja Obradovića 6

Physical description: PD	(12 / 158 / 27/ 14 / 125 / 6)
Scientific field SF	Industrial engineering and engineering management
Scientific discipline SD	management
Subject, Key words SKW	Small and midle firms, crisis, management
UC	
Holding data: HD	
Note: N	
Abstract: AB	In the crisis conditiones market spreading is crutial for small and midle firms business success.
Accepted on Senate on: AS	
Defended: DE	
Thesis Defend Board: DB	Rado Maksimović, PhD, full professor, FTS Novi Sad, president Jelena Borocki, PhD, associate professor, FTS Novi Sad, member Mladen Pečujlija, PhD, associate professor, Novi Sad, member Aleksandar Dogandžić, PhD, full professor, Faculty of Economy, Kosovska Mitrovica, member Ilija Ćosić, PhD, prof emerithus, FTNNovi Sad, menthor

Sadržaj

I Uvod

Obrazloženje teme doktorske disertacije

Definisanje i opis predmeta istraživanja

Pregled vladajućih shvatanja i stavova u literaturi vezana za problem istraživanja

Obrazloženje o potrebama istraživanja

Cilj istraživanja sa naglaskom na rezultate koji se očekuju

Metode koje će biti primenjene

II Preduzetništvo

Značaj preduzetništva

Definisanje preduzetništva

Definisanje malih preduzeća

Uloga preduzetništva u ekonomskom rastu

Akt o malim preduzećima

Konkurentnost malih preduzeća

Faktori uspeha malih preduzeća

Preduzetnički kapital

Regionalne karakteristike i njihov uticaj na preduzetničku aktivnost

III Institucionalna dimenzija razvoja preduzetništva

Institucionalna teorija

Vrste institucija

Regulatorni stub

Normativni stub

Kognitivni stub

Uloga vlade u podsticanju preduzetničkih aktivnosti

Uticaj finansijskih institucija na razvoj preduzetništva

Preduzetničko obrazovanje

IV Razvoj preduzetništva u post konfliktnom okruženju

Osobine post konfliktnih društva

Značaj ekonomskog razvoja za post konfliktna društva

Preduzetništvo i konflikt

Lokalno preduzetništvo

Sistemska preduzetništvo

Formalno VS Neformalno preduzetništvo

Preduzetnička politika

Dostupnost kapitala

Istorija ekonomske aktivnosti na području Severnog Kosova i Metohije

V Inovacije

Definicija inovacija

Vrste inovacija

Faktori uspeha uvođenja inovacija u malim i srednjim preduzećima

Inovaciona orijentacija

Inovacioni kapacitet

Model otvorenih inovacija

1. Uvod

1.1. Obrazloženje teme doktorske disertacije

U savremenim uslovima poslovanja koje odlikuje dinamičnost, neizvesnost, promenljivost sve je teže donositi poslovne odluke, a još teže izboriti se sa sve oštrijom konkurencijom i opstati na tržištu. Iz tog razloga, sve se više zagovara podsticanje preduzetništva i razvoj malih preduzeća koja su u odnosu na velika preduzeća fleksibilnija i sposobnija da se izbore sa izazovima koji im se postavljaju. Preduzetništvo se posmatra kao ključni mehanizam za unapređenje ekonomskog razvoja, posebno u regionima gde je preduzetnička aktivnost nekad bila značajna, a sada zaostaje. U uslovima ograničenih resursa a neograničenih potreba, teško je prikupiti kapital za otvaranje velikih preduzeća i po tom osnovu otvaranje novih radnih mesta. Podsticanje ljudi sa preduzetničkim duhom na pokretanje sopstvenog posla i otvaranje malih preduzeća predstavlja realniji i lakše ostvarljivi cilj. Ovo, pre svega, važi za male nacionalne ekonomije koje su u fazi razvoja. Generator rasta i razvoja ovakvih ekonomija u kojima su velika preduzeća uglavnom filijale multinacionalnih kompanija jesu upravo mala preduzeća. Postoje brojne studije koje ukazuju na stanovište da su mala preduzeća i preduzetništvo od ključnog značaja za regionalni razvoj. Nivo preduzetničke aktivnosti varira u pojedinim regionima. Postoje regioni koji se pojavljuju kao preduzetnički centri i dostižu brz rast, dok drugi ne stimulišu dovoljno lokalno preduzetništvo i imaju sporiji rast. Regioni širom sveta imaju za cilj da promovišu lokalno preduzetništvo kroz razne inicijative, počev od promene lokalnog poslovnog ambijenta, promena administrativnih procedura, poboljšanje lokalne infrastrukture, ili obezbeđenje rizičnog kapitala kroz male poslovne centre i javnih fondova rizičnog kapitala. Međutim, postoji potreba za istraživanjem kako u regionima zahvaćenim konfliktom podstaći preduzetničke

aktivnosti i razvoj malih preduzeća. Usled nemogućnosti privlačenja velikih industrijskih preduzeća i direktnih stranih investicija, potrebno je razvijati unutrašnje potencijale, održavanje i razvoj postojećih preduzeća i promovisanje pokretanja novih preduzeća. U takvim situacijama centralnu ulogu ima politika regionalnih i lokalnih vlasti. Promovisanje inovacija, novih procesa, proizvoda i usluga koja proizilaze od lokalnih aktera, čitav region imaće korist u formi održivog razvoja i povećanog zapošljavanja.

1.2. Definisanje i opis predmeta (problema) istraživanja:

Istraživači preduzetništva slažu se da nivo preduzetničke aktivnosti varira značajno od zemlje do zemlje i tokom vremena. Zbog velikog značaja preduzetništva, potreba za dubljim razumevanjem faktora koji pokreću i oblikuju preduzetničku aktivnost, predstavlja važan tok istraživanja. Razumevanje okruženja u kojem se javljaju novi poduhvati, važno je ne samo zato što varijable okruženja kreiraju mogućnosti za iskorišćenje tržišne neefikasnosti, već i podsticajnim merama utiču na uspeh novih poduhvata. Shodno tome, proučavanje uloge determinanti okruženja je kritična za preduzetničke aktivnosti. Značajno je pomenuti da ekonomski faktori nisu jedini pokretači ekonomske aktivnosti. Zemlje sa sličnim uslovima mogu imati sasvim različite stope preduzetništva. Schumpeter (1934) je smatrao da preduzetnička aktivnost zavisi od profita i „društvene klime“ tj. od socijalno-ekonomskih i institucionalnih aspekata društva. Dakle, ono obuhvata društvene vrednosti, klasnu strukturu i obrazovani sistem. Iz tog razloga, važno je razumeti „pravila igre“ odnosno, uslove u okruženju. Takođe, i kultura kroz poželjne sisteme vrednosti utiče na preduzetničku aktivnost. U zavisnosti od toga, koje kulturne vrednosti preferiraju pojedinci zavisice i spremnost za preuzimanje rizika i sklonost ka inovacijama. Pored formalnih struktura postoje i neformalne koje utiču na oblikovanje ambijenta za razvoj preduzetništva. Neformalne strukture, kao što su norme, sistemi vrednosti i kodeksi ponašanja, utiču na preduzetnički kapacitet i oblikuju ponašanje preduzetnika. U tranzicionim ekonomijama formalni institucionalni okvir prevladava i od suštinskog je značaja za oblikovanje preduzetničke orijentacije, i kreiranje novih poduhvata i na kraju rasta. Zajedno formalne i neformalne strukture definišu „pravila igre“ i utiču na pojedince u preduzimanju preduzetničkih aktivnosti. Gde su institucije slabe ili loše, mogu ograničavajuće delovati na razvoj preduzetništva. U uslovima

krize sve veću pažnju dobija uloga malog biznisa. Kao rezultat toga, lokalne vlasti sve više su zainteresovane za podršku u razvoju malih preduzeća. Neke od sfera gde lokalne vlasti moraju da podrže razvoj malih preduzeća i preduzetništva su:

- Upravljanje i razvoj poslovnim veštinama su često prepreka za razvoj malih preduzeća. Lokalni programi za trening i razvoj poslovnih veština treba da uključe opštu obuku upravljanja, finansijska savetovanja, pomoć pri formulisanju biznis plana i drugu tehničku pomoć.
- Proširenje tržišta može biti najveća prepreka za preduzetnike i vlasnike malih preduzeća zbog nedostatka sredstava i marketing znanja.
- Regulatorni procesi lokalnih samouprava mogu da budu destimulišući faktor za razvoj malih preduzeća. S obzirom na svoja ovlašćenja, ukoliko postavi velike birokratske zahteve, složene procese ili visoke zahteve za izdavanje dozvola, može negativno uticati na razvoj malih preduzeća. Brzina, efikasnost i složenost lokalnih regulatornih procesa su pokazatelji odgovora na pomenute potrebe malih preduzeća.
- Dostupnost kapitala je jak ograničavajući faktor u razvoju preduzetničke aktivnosti u zemljama u tranziciji i mala preduzeća često pribegavaju neformalnom kreditnom tržištu, na primer, pozajmljivanjem novca od porodice, prijatelja, ili mito birokratama kako bi obezbedili pristup kapitalu. Iskustva preduzetnika u mnogim tranzicionim ekonomijama pokazuje da je pravni sistem neefikasan i nije u stanju da pruži punu zaštitu imovinskih prava i rešavanje privrednih sporova.

U doba velikog društvenog i tehnološkog napretka kakav je danas, pored velikih mogućnosti i šansi za napredak i razvoj u svim sferama, društva se suočavaju sa sve različitijim i brojnim krizama. Odgovorni ljudi iz različitih oblasti, počev od politike, preko ekonomije, zaštite životne sredine, i u raznim drugim oblastima i na različitim nivoima (od državnog, preko regionalnog, lokalnog i na nivou preduzeća pa i pojedinaca) na krize odgovaraju skoro isključivo reaktivno, trenutno i neorganizovano, bez strateške vizije i strateškog plana. U takvoj situaciji nameće se pitanje adekvatnog odgovora i izgradnje adekvatnog sistema za upravljanje u kriznim situacijama na svim nivoima. Postoje brojne definicije fenomena krize koja pored opštih karakteristika, često sadrže i diferencirana značenja karakteristična za različita istraživačka polja. Jedna sveobuhvatna definicija kaže da je kriza „ozbiljna pretnja osnovnim strukturama ili fundamentalnim vrednostima i normama socijalnog sistema, koja u uslovima vremenskog pritiska i veoma nesigurnih okolnosti zahteva donošenje kritičnih odluka“ (Rosental, Uriel, Michel T. Charles i Paul t Hort, 1989). Potpunost ove definicije odnosi se na dve bitne karakteristike. Prva dimenzija odnosi se na sve vrste poremećaja od ekoloških pretnji, ekonomske krize, konflikta unutar države, ratnih situacija, prirodnih katastrofa pa do tehničko tehnoloških poremećaja. Druga dimenzija ukazuje da je u takvim situacijama potrebno donošenje kritičkih odluka i strateškog plana. U poslednjim godinama upravljanje u kriznim situacijama postaje ključno pitanje, raznih međunarodnih, državnih i lokalnih organa. Traganje za adekvatnim modelom za upravljanje krizom postaje deo agende mnogih demokratija, zemalja u tranziciji i post-konfliktnim društvima. Krize se javljaju u raznovrsnim društvenim kontekstima i njeni strukturalni koreni mogu biti u političkom, društvenom, ekonomskom području ili pod bezbedonosnom pretnjom u zemljama u tranziciji, ili u lošem stanju u post-konfliktnim društvima. Sistem za upravljanje

krizom treba da pruži konstantan nivo komunikacije i konsultacije između svih relevantnih aktera donošenja odluka na najvišem nivou, maksimalnu koordinaciju, pravovremeno reagovanje, efikasno i odgovarajuće korišćenje veština i resursa u slučaju kriznog stanja. Kako je Srbija od 2012. godine kandidat za članstvo u Evropskoj Uniji (EU) i teži harmonizaciji odnosa i usklađivanju standarda na svim poljima, tako je i strategija Srbije u oblasti preduzetništva u velikoj meri usklađena sa EU. Akt o malim preduzećima (Small Business Act – SBA) je dokument koji predstavlja zvanični okvir politike razvoja malih i srednjih preduzeća u EU i biće referentni dokument u analizi stanja preduzetništva u Srbiji. Akt je zamenio Evropsku povelju o malim preduzećima, a usvojio ga je Evropski savet u decembru 2008. godine. SBA se zasniva na 10 principa kroz koje su date smernice za kreiranje i sprovođenje politika na nivou EU i zemalja članica. Ovaj dokument se zasniva na principima koji se odnose na stvaranje podsticajnog okruženja u kome se preduzetništvo i porodični biznis vrednuju, pružanje mogućnosti za „drugu šansu“ poštenim preduzetnicima koji su bankrotirali, kreiranje pravila i propisa u skladu sa principom „misliti prvo o malima“, stvaranje administracije koja je osetljiva na potrebe i probleme preduzetnika, dati prednost malim i srednjim preduzećima u javnim nabavkama i dalje korišćenje državne pomoći, olakšavanje pristupa malim i srednjim preduzećima izvorima finansiranja i stvaranja uslova za blagovremeno izmirivanje dugovanja, pomoć malim i srednjim preduzećima kako bi na adekvatan način iskoristile mogućnosti zajedničkog tržišta, unapređenje veština i znanja, inovacija, eko-inovacija i izlazak na rastuća tržišta. Pored nacionalnog nivoa, principe Akta o malim preduzećima moguće je sprovesti i na regionalnom i lokalnom nivou u domenu njihovih kompetencija. Regioni se suočavaju sa novim zadacima kada je u pitanju politika razvoja malih i srednjih preduzeća i to: stvaranje podsticajnog

okruženja, kreiranje infrastrukture sa poslovnim i inovacionim centrima, kreiranje instrumenata za finansiranje, promovisanje mreža i klastera itd.

1.3. Hipoteze istraživanja

Za potrebe ovoga istraživanja postavili smo sledeće hipoteze:

1.3.1. Opšte:

HO 1: Postoji uticaj poslovnih uslova na uspešnost rada malih i srednjih preduzeća na teritoriji KiM

HO2: Postoji moderatorni uticaj Akta o malim preduzećima na odnos prediktora njihovog uspeha i uspeha u radu

1.3.2. Posebne:

H1: Postoji uticaj poslovnog okruženja na uspešnost rada malih i srednjih preduzeća na KiM

H2: Postoji uticaj inovacione aktivnosti na uspešnost rada malih i srednjih preduzeća na KiM

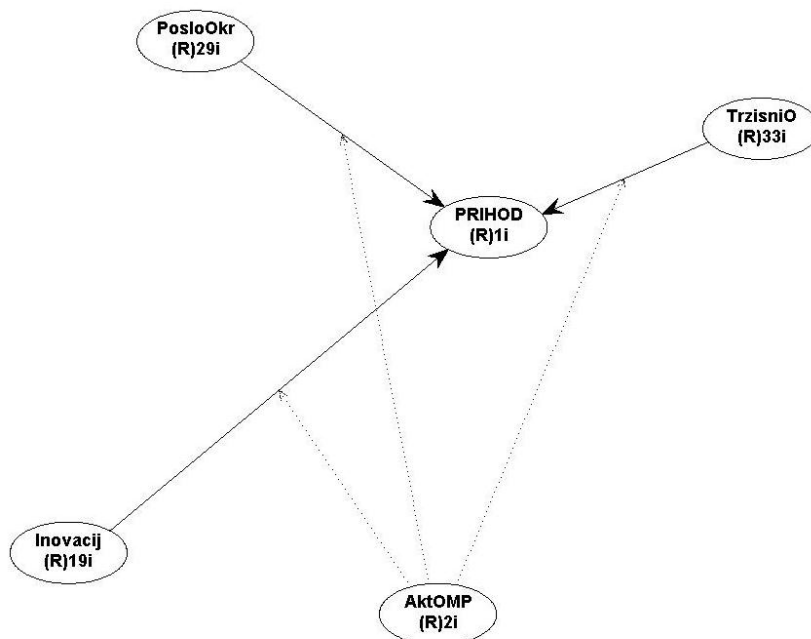
H3: Postoji uticaj tržišnog opsega na uspešnost rada malih i srednjih preduzeća na KiM

H4: Akt o malim preduzećima moderira uticaj poslovnog okruženja na uspešnost rada malih i srednjih preduzeća na KiM

H5: Akt o malim preduzećima moderira uticaj inovacione aktivnosti na uspešnost rada malih i srednjih preduzeća na KiM

H6: Akt o malim preduzećima moderira uticaj tržišnog opsega na uspešnost rada malih i srednjih preduzeća na KiM

Slika 1: Grafički prikaz hipoteza istraživanja



1.4. Pregled vladajućih stavova i shvatanja u literaturi u području istraživanja sa navodom literature koja je konsultovana:

Danas su mala i srednja preduzeća osnova globalne ekonomije i igraju vitalnu ulogu u otvaranju novih radnih mesta. Nosilac su razvojne aktivnosti, tehničko tehnološkog napretka i pretpostavka su razvijanja proizvodne i poslovne saradnje (specijalizacije, kooperacije, standardizacije, tipizacije). Uspeh i vitalnost malih i srednjih preduzeća su priznati kao važni elementi u merenju napretka određene privrede i njenog potencijala za budući razvoj. Preduzetništvo je prepoznato, kao važan mehanizam ekonomskog razvoja i konkurentnosti kroz zapošljavanje, inovacije i celokupnog društvenog napretka (Acs i ostali, 2008.) Uloga preduzetnika je ključna u inovativnom, tehnološkom i organizacionom razvoju. Štaviše, preduzetnici transformišu svoje lične karakteristike i ambicije u akciju. Audretsch i Keilback (2008) idu i dalje u svojim razmatranjima i veruju da preduzetnici igraju fundamentalnu ulogu u svim razvojnim procesima kao i da postaje ključni element za širenje i komercijalizaciju novih znanja koja bi u suprotnom ostala nekomercijalizovana. Preduzetništvo se odnosi na stvaranje novih privrednih aktivnosti, uključujući nove poduhvate, shvatanja i nove ekonomske aktivnosti. Različite studije pokazuju da je preduzetništvo činilac ekonomskog rasta, zbog svog uticaja na inovacije, i na otvaranje novih radnih mesta. Preduzetništvo je značajno i zbog svoje fleksibilnosti, sposobnosti za inovativnost, podršku novim idejama, novinama, eksperimentisanju i podršci kreativnim procesima koji dovode do novih proizvoda, usluga i tehnoloških procesa (Patricia van Hemert, 2012). Preduzetništvo i preduzetnik su organizujući faktor proizvodnje. Preduzetnici su ekonomski odgovorni za odluke kao što su: šta proizvoditi, koliko proizvoditi koji metod proizvodnje primeniti? Zbog činjenice da postoji vremenski razmak između vremena proizvodnje i

vremena marketinga, proizilazi da na uspeh preduzetništva utiče i vremenski raskorak zbog čega se neophodnim pokazuje sposobnost anticipiranja tražnje do koje može doći u tom intervalu. Nesposobnost ili nemogućnost kontrolisanja u nestabilnim uslovima dovodi do kriza. Krize po pravilu nastaju kao greške u predpostavljenom kontinuitetu (R Todosijevec, 2010). Input preduzetnika se u ekonomskoj analizi preduzeća često smatra posebnim faktorom proizvodnje. Razlika između njega i inputa rada zasniva se na dugoročnoj prirodi odluka koje donosi preduzetnik. Priroda preduzetničkog inputa razlikuje se u zavisnosti od oblika modernog preduzeća i strukture svojine (jedan vlasnik, akcionarsko društvo...) što nužno pretpostavlja razdvajanje funkcija i što se često smatra izvorom promena u poslovnom ponašanju, posebno u odnosu na ciljeve kompanije (Casson, M., „The Entrepreneur“, Oxford, 1992). Evropska komisija je objasnila preduzetništvo kao strukturu izgrađenih stavova procesa oblikovanja i razvoja ekonomske aktivnosti kroz diversifikaciju preuzimanja rizika, kreativnosti i /ili inovacija sa dobrim upravljanjem u okviru nove ili postojeće organizacije (Commission of the European Communities, 2003). Najnoviji zaključci Evropskog saveta ohrabruju države članice da pojačaju mere i ispromovišu preduzetničku kulturu i veštine koje bi ohrabrile veći broj ljudi da razmatraju karijeru preduzetnika, uključujući obrazovanje i trening. Mnoge reči i definicije se koriste u literaturi da bi opisale faktore koji utiču na preduzetništvo. Razlike između različitih studija su često semantičke; suština ovih različitih radova je da se preduzeća sa visokim potencijalom za rast stvaraju kombinacijom tri faktora: *prilika* ili *šansa*, *sposobnost ljudi* i *dostupnost kapitala*. *Prilike* su ideje koje stvaraju prave vrednosti u umovima drugih ljudi, i one su bitne za početak i razvoj biznisa (European Comision 2003, i Davidson 1989). *Veštine* ne zahtevaju samo industrijska znanja, već i uspeh u konkurentnom okruženju ali takođe, i sposobnost da se iskoriste preduzetničke šanse i

prilike (Reynolds, Hay i Camp, 1999, i Gavron i ostali 1998). *Kapital* je potreban za rast i razvoj preduzeća. Mnoge studije navode kapital kao jedan od najkritičnijih faktora za uspeh preduzeća (EU, 2003). Kapital pokriva sve faze poslovnog života, od pristupa početničkim fondovima do kasnijih faza u rastu i razvoju preduzeća. Međutim, ekonomski faktori nisu jedini koji utiču na preduzetničke aktivnosti. *Motivacija* igra odlučujuću ulogu jer je jedinstvena i uključuje složenu kombinaciju faktora i to:lične osobine, sklonost ka riziku i društvene okolnosti uslovljene nacionalnom kulturom (Hoffmann, 2006). U proučavanju značaja preduzetništva za ekonomiju jedne države od praktične važnosti je razumevanje veza između preduzetništva, institucija i ekonomskog razvoja. Institucije su kritične odrednice ekonomskog ponašanja i ekonomskih transakcija u celini, i mogu da nametnu direktne i indirektne efekte na strani ponude i potražnje preduzetnika. Jackson i Deeg (2008) naglašavaju da se institucije značajno razlikuju od zemlje do zemlje i izazivaju razlike u obrascima ekonomskog ponašanja i inovativnim rezultatima. Venkataraman (2004) naglašava širu ulogu vlade u saradnji sa regionalnim liderima, uključujući privatne institucije i univerzitete, u stimulanju niza “nematerijalnih“ resursa, uključujući podršku novim idejama. North (2005) ističe da formalne i neformalne institucije mogu da promovišu ili ometaju preduzetničku aktivnost društva i utiču na održivost novih poduhvata. Razvoj preduzetništva zavisi od uzajamnog preplitanja individualnog nivoa i institucionalnih varijabli. Tokom protekle dve decenije uloga institucija u ekonomskom razvoju prikazana je kroz veliki broj istraživanja i istraživačkih projekata raznih tela i agencija kao što su Svetska banka, Hertidž fondacija, Svetski ekonomski forum, koji su aktivno merili kvalitet institucija raznih zemalja tokom određenog vremenskog perioda. Dok je merenje značaja institucija stalna aktivnost već decenijama, merenje preduzetničke aktivnosti je relativno nova

tema koja predstavlja prazninu u razumevanju zašto su neke zemlje bogate, a neke siromašne (Acemoglu i Jonson, 2005). S obzirom da se preduzetnička aktivnost reflektuje na rast zaposlenosti i povećanju privredne aktivnosti, posebno kroz inovativne proizvode i usluge, potrebno je bolje razumevanje ove oblasti.

1.5. Obrazloženje o potrebama istraživanja

Izazov u ovom istraživanju odnosi se na mogućnost primene principa Akta o malim preduzećima na regionalnom i lokalnom nivou a pogotovo u kriznom regionu kakav je sever Kosova i Metohije. Pretpostavka je da u ovom regionu usled specifične bezbedonosne situacije postoji i različit intezitet prioriteta u principima Akta o malim preduzećima u odnosu na ostale regione Srbije. Kosovo i Metohija su od 1999. godine pod protektoratom međunarodne misije Ujedinjenih Nacija. Usled toga, Srbija ima ograničen suverenitet i nije u mogućnosti da pruži punu pravnu zaštitu i primeni u potpunosti Ustav Republike Srbije. Tako, i kada je u pitanju razvoj preduzetničke aktivnosti i mogućnost uticaja na celokupan ekonomski razvoj, postoje brojna ograničenja i faktori koji često nisu ekonomske prirode a koji se moraju uzeti u obzir. Iz tog razloga, na regionalnom i lokalnom nivou moguće je igrati aktivnu ulogu u vezi institucionalnih i zakonskih rešenja, promovisanje preduzetništva, pružanje saveta, finansijske pomoći, oblikovanje administracije po meri preduzetnika i sl. Istraživanje nastoji da identifikuje i ispita sve faktore za koje preduzeća veruju da deluju afirmativno na njihovo poslovanje. U istraživanju, fokus će biti na region Severnog Kosova i Metohije koji se sastoji iz četiri opštine: Kosovska Mitrovica, Zvečan, Leposavić i Zubin Potok sa većinskim srpskim stanovništvom. Radi potpunije analize i kvalitetnijih podataka, biće urađena komparativna analiza sa regionom centralne Srbije. Postoje različiti faktori okruženja usled navedene situacije i zato je važno da istraživanje identifikuje koji faktori najvišedoprinosu uspehu malih preduzeća, kako bi se pravilno identifikovala sredstva za povećanje njihovog broja i stope uspeha. Pored toga, region je poznat za istraživača čiji je rodni grad Kosovska Mitrovica. Do danas ne postoje značajna istraživanja koja se odnose na ovaj region sa osvrtom na ovu temu i ova studija je stoga pokušaj u tom pravcu. Sprovedeno istraživanje biće od koristi i

interesa za mnoge strane koje u fokusu imaju ekonomsku i društveno-socijalnu aktivnost ovog regiona. Tu spadaju: vlasti, odnosno vlade i kreatori politika o preduzetništvu i njegovom razvoju, postojeći i potencijalni preduzetnici, edukatori i istraživači preduzetništva i malih preduzeća, individualni potencijalni investitori, i komercijalno orijentisane institucije, banke i ostale finansijske institucije.

1.6. Cilj istraživanja sa naglaskom na rezultate koji su dobijeni

Izvesti naučno utemeljene dokaze o potrebi razvoja preduzetništva i preduzetničkih poduhvata naročito u uslovima potrebe za prevazilaženje kriznih situacija. Preduzetništvo ćemo posmatrati kao sredstvo razvoja i uslov trajanja preduzeća u kontinuitetu i kao proces društvenog progresa. Velike tehničke, organizacione, ekonomske, tehnološke, i ambijentalne promene (rast i razvoj) i novi proizvodni programi razvojem preduzetništva biće ekonomski kongruentni. Globalizacija i tehnološke promene rezultiraju skraćenim životnim ciklusom i proizvoda i tehnologija, a to dalje dovodi do naglašenije težnje za preduzimanjem preduzetničkih aktivnosti i za podsticanje i razvoj preduzetništva. Krizne situacije, ekonomska istorija to potvrđuju, unose dinamiku i u sferi naučno-istraživačkog i razvojnog rada, i u sferi materijalizacije dostignuća tehnološkog progresa i inovacija, što takođe pogoduje preduzetništvu u načinu prevazilaženja kriza. Cilj izrade doktorske disertacije u okviru navedene teme je istraživanje uslova za razvoj malih preduzeća i preduzetništva u kriznom području kakav je sever Kosova i Metohije i identifikaciji formalnih i neformalnih prepreka, kao i šansi i mogućnosti za razvoj preduzetničkih aktivnosti. Kroz analizu stanja i potencijala Severnog Kosova i Metohije moguće je razviti adekvatne programe podrške i alate za uspeh u razvoju malih preduzeća i preduzetništva. Analizom brojnih faktora treba doći do onih koji predstavljaju kritične faktore uspeha u podršci i razvoju preduzetništva u kriznim situacijama. Da bi došli do odgovarajućih rešenja i preporuka za podršku preduzetničkom sektoru pošlo se od sledećih istraživanja:

- Analize opštih uslova poslovanja koji vladaju u regionu Severnog Kosova i Metohije imajući u vidu značajan aspekt bezbednosti, kao ograničavajući faktor za razvoj sektora preduzetništva i malih preduzeća;
- Kakva je poslovna struktura i resursni potencijal Severnog Kosova;
- Identifikovanje prepreka i barijera za rast i razvoj malih preduzeća i preduzetništva;
- Identifikovanje intenziteta značaja principa Akta o malim preduzećima kao referentnog dokumenta za podršku preduzetničkim aktivnostima;
- Odrediti mogućnosti lokalne samouprave u podršci preduzetništvu.

2. Preduzetništvo

2.1. Značaj preduzetništva

Poslednjih godina uloga preduzetništva dobija široku pažnju i u fokusu je interesovanja širom sveta (Co i Mitchell, 2006, Morris, 1996.) Ovo se dešava usled globalizacije poslovanja i brzih tehnoloških promena, koji su doveli do stvaranja sve veće neizvesnosti u svetskoj privredi, što sa sobom povlači brzo preoblikovanje međunarodnog ekonomskog pejzaža. Pored toga, trenutna svetska ekonomska kriza dodatno komplikuje situaciju što čini da fokus na preduzetništvo postaje sve važnije. Takođe, i međunarodne organizacije vide ulogu preduzetništva kao ključnu u ekonomskom razvoju, pa tako i Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) široko posmatra preduzetništvo „kao ključni aspekt ekonomskog dinamizma“ (OECD, 2009). Značaj preduzetništva za ekonomski rast i društveno blagostanje u savremenim ekonomijama je široko priznato i od kreatora politika i ekonomista. Duboko je ugrađen u tekućem pristupu evropskih politika koje kažu da kreativnost i nezavisnost preduzetništva doprinose višim nivoima privredne aktivnosti. I prema Evropskoj Komisiji (2003) „Izazov za Evropsku Uniju (EU) je da identifikuje ključne faktore za izgradnju klime u kojoj preduzetničke inicijative i poslovne aktivnosti mogu napredovati. Političke mere treba da teže jačanju nivoa Unije preduzetništva usvajanjem najprikladnijeg pristupa za kreiranje elemenata koji pospešuju preduzetništvo i za dobijanje više brzo rastućih preduzeća.

Ekonomski rast, produktivnost, inovativnost i stvaranje novih radnih mesta su samo neke od prednosti preduzetništva, kako za privrednu aktivnost zemlje, tako i za društvo u celini (Adenutsi, 2009; OECD, 2009; Reijonen, 2008.) Konkretno, otvaranje novih radnih mesta ima direktne efekte u slučaju kada preduzetnici zapošljavaju druge pojedince da rade u njegovom/njenom preduzeću, ili indirektno,

pri čemu mogućnosti ostvarenja prihoda podstiču druge preduzetnike da se pojave na tržištu i ponude zavisne proizvode/usluge. Zauzvrat, otvaranje novih radnih mesta može da pomogne zemlji u smanjenju stope emigracije i nezaposlenosti (Adenutsi, 2009). Zato preduzetništvo kao jedina konstanta može da posluži kao sredstvo za ostvarenje tih novih ekonomskih, socijalnih i ekoloških izazova kroz pružanje globalnog ekonomskog razvoja i široko rasprostranjeno stvaranje bogastva i zapošljavanja (Davis, 2002; Morris i ostali 1996, Niemen, 2001, OECD, 2009, van der Nest, 2004).

Prema Sumpeteru (1934), preduzetništvo je pokretačka snaga inovacija, i generalno pokretač ekonomskog razvoja. Vennekens i Thurik (1999) i Djardin (2011) u svojim istraživanjima pronalaze da osnivanje novih firmi može igrati ključnu ulogu u podsticanju konkurencije, izazivanje i podsticanje inovacija, pojavu novih sektora; u tom kontekstu preduzetnici koji vode nove firme mogu nadoknaditi restrukturiranje zrelih sektora. Značaj preduzetništva naglašava se i po pitanju inovacija i prelivanju znanja. Audretsch i Keilback (2005) ukazuju da je preduzetništvo ključna pokretačka sila u procesu izbora inovacija, a time i stvaranju raznovrsnih znanja, koja zauzvrat, služe kao mehanizam olakšavanja prelivanja takvog znanja među pojedincima. Van Praag i Versloot (2007) zaključuju da preduzetnici imaju veoma važnu i specifičnu ulogu u privredi. Oni stvaraju zaposlenost, doprinose rastu produktivnosti, proizvodnje i komercijalizaciji inovacija, i na taj način stvaraju pozitivne efekte prelivanja znanja na regionalnoj osnovi.

Preduzetništvo je važno jer je ekonomski mehanizam kroz koji neefikasnosti u ekonomijama se identifikuju i ublažavaju (Baumol i ostali, 2007). Prema OECD (1998) „preduzetništvo je centralni deo funkcionisanja tržišne ekonomije“. Small Business Administration (1998) je otišao još dalje, pa kaže da je „ključni barometar

ekonomskih sloboda i blagostanja u stvaranju novih i malih firmi u svim sektorima privrede po svim segmentima društva“.

I dok se početkom 20-og veka, razvoj privredne aktivnosti zasnivao na velikim preduzećima i masovnoj proizvodnji koje je donelo blagostanje nacijama, mala preduzeća su bila osuđena na propast i tretirana su čak kao kočnica na putu razvoja. U većini razvijenih ekonomija uspeh u posleratnom periodu se zasnivao na velikom poduhvatu i smatralo se da su oni jedini sposobni da u skladu sa kodeksom industrijskog društva, razvijaju ekonomiju. Uspeh se zasnivao na šest suštinskih principa: standardizacija, specijalizacija, sinhronizacija, koncentracija, maksimizacija i centralizacija. Kasnije, krajem prošlog veka, javljaju se brojni dokazi da se ekonomska aktivnost udaljila od velikih firmi ka malim firmama. Schumacher (1973) tvrdi da će džinovske organizacije i rast specijalizacije dovesti do ekonomske neefikasnosti na makroekonomskom nivou i kao alternativu ponudio sistem posredničkih tehnologija zasnovanih na malim proizvodnim jedinicama. Tada se činilo da sistem velikih poduhvata nije doveo do ekonomskog uspeha kako se očekivalo (Burns, 2011). U 1980-im godinama, stagflacija i visoka stopa nezaposlenosti izazvala je veći interes ka identifikovanju faktora koji određuju ekonomski rast i razvoj. Kasnije, došlo je do pojačanog interesa za ocenjivanje uloge malih firmi i preduzetništva i njihove uloge u ekonomskom rastu (Vennekers i Thurik, 1999). Poseban doprinos malih i srednjih preduzeća je uočen na tržištu rada, gde je viđeno da 80% svih novih radnih mesta su stvorila mala preduzeća (ispod 500) u Sjedinjenim Američkim Državama (SAD). U SAD mala i srednja preduzeća generišu više od polovine bruto društveni proizvod BDP i više od 50% svih izvoznih aktivnosti vrše preduzeća sa manje od 20 zaposlenih. Neke od najbrže rastućih ekonomija na svetu (npr, Tajvan, Hong Kong), su duboko ukorenjene u malim preduzećima. Više

od 80% japanskih zaposlenih radi u malim i srednjim preduzećima, gde preduzeća zapošljavaju u proseku 9 zaposlenih, u poređenju sa 4 zaposlenih u EU. U Nemačkoj, preduzeća sa manje od 500 zaposlenih proizvode dve trećine BDP-a, i zapošljavaju 4 od 5 radnika. U poslednjih nekoliko godina, preduzetništvo predstavlja glavni izvor otvaranja novih radnih mesta i doprinosi ekonomskom rastu i nacionalnom prosperitetu. Kao posledica toga, učinjeni su značajni naponi u pokušaju da se razume ovaj fenomen.

U principu, postojanje malih preduzeća u bilo kojoj zemlji je od vitalne važnosti jer oni čine značajan doprinos u povećanju doprinosa ekonomske aktivnosti i otvaranju novih radnih mesta (Farrington i ostali, 2011).

2.2. Definisane preduzetništva

Termin „preduzetništvo“ koristi se u kontekstu poslovanja više od dva veka, međutim i pored toga, ono ostaje oblast u razvoju koja je osetljiva na varijacije u značenju, te s toga, ne postoji jedinstvena definicija pojma (Adenutsi,2009; Co i Michell 2006; Morris1996, North, 2002; OECD,2009.). To je s toga, što je pojam preduzetništva evoluirao tokom vremena, ali je i dalje širok pojam koji obuhvata različita značenja ili funkcije u različitim kontekstima (Davis, 2002), na primer, u pojedinačnom kontekstu, u organizacionom kontekstu i kulturnom kontekstu. Zato je od velikog značaja da se istraže takvi konteksti.

Preduzetništvo se definiše kao proces koji stvara vrednost pravljenjem unikatnih kombinacija resursa koji stvaraju nove proizvode, usluge, procese, organizacione oblike, izvore snabdevanja i tržišnih mogućnosti (Adenutsi, 2009; Morris, 1996; OECD, 2009). To je veoma inovativan proces i uključuje preuzimanje rizika i koordinaciju načina ponašanja u cilju funkcionisanja kao holističkog procesa (Morrison, 2000).

Preduzetništvo je okarakterisano kao i intrigantno i zanimljivo, ali jednako neuhvatljiv ili nedefinisan koncept (Baumol, 1993). Dakle, postoji mnogo definicija termina preduzetništvo kao što postoji i mnogo autora. Za razliku od drugih disciplina upravljanja, kao što je Ekonomija tamo gde je opšteprihvaćena definicija, pažljivo ispitivanje preduzetničke literature zaključuje da ne postoji jedinstvena definicija preduzetništva (Shane, Venketeraman, 2000.) Postojeće definicije su identifikovale preduzetništvo sa različitim funkcijama kao što su koordinacija proizvodnih resursa, uvođenje inovacija, preuzimanje rizika i ostali elementi vezani za kapital i bogastvo. Razlog za nemogućnost definisanja preduzetništva leži u interdisciplinarnosti koncepta i to: uključujući naučnike iz oblasti ekonomije, poslovne strategije, organizacionog ponašanja, sociologije i psihologije (Peneder, 2009, Fried, 2003; Bruyat & Julien, 2001). U poslednjoj deceniji, međutim, preduzetništvo se izučava kao nezavisna oblast, sa multidisciplinarnim aspektom ali uglavnom povezanim sa školama menadžmenta (Peneder, 2009).

Termin „preduzetnik“ uveo je još 1732 godine R Cantillon u svom delu *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. U njegovom viđenju, centralna komponenta definicije preduzetnika gravitira oko preuzimanja rizika. Kasnije je J.B Say izjavio da preduzetnik pomera ekonomske resurse iz područja niže produktivnosti u oblasti više produktivnosti. Najobuhvatnija definicija preduzetništva vezuje se za ime J Schumpeter. Njegovo viđenje preduzetnika se zasniva, pre svega, na inovativnoj ulozi preduzetnika. Preduzetnici nisu samo inovatori i, s toga, agenti promena, već i koordinatori proizvodnje. On je smatrao da se preduzetništvo javlja kroz pet uslova i to: nove robe, nove metode proizvodnje, nova tržišta, novi izvori materijala ili nove organizacione forme (Schumpeter 1934). Prema šumpeterovskom mišljenju, preduzetnički proces predstavlja jedan od ključnih faktora u ekonomskom razvoju

regiona/zemlje. Kirzner (1973) vidi preduzetnika kao nekog ko reaguje na tržišne mogućnosti, a ne da ih stvara. Zatim, Gilder (1980) smatra da je preduzetnik supermen koji zna skrivene zakone ekonomije i koji doprinosi napretku. Takođe, on se bori protiv siromaštva stvaranjem novih radnih mesta (Gries i Naude, 2011). Novije definicije preduzetništva naglašavaju proces i na ljudskom faktoru zasnovane definicije preduzetništva. Tako, Shane, Venketeraman, (2000) vide preduzetništvo kao proces koji uključuje otkrivanje, evaluaciju i eksploataciju mogućnosti da uvede nove proizvode, usluge, procese, načine nastupa na novim tržištima. Preduzetništvo je s toga, kreativan ljudski proces, onaj koji mobilize resurse sa jednog nivoa produktivnosti u drugi viši nivo. To podrazumeva volju pojedinca da preuzme odgovornost i mentalnu sposobnost obavljanja zadataka od ideje do realizacije. Druga komponenta preduzetništva sastoji se u identifikovanju mogućnosti gde drugi ljudi vide kaos, protivrečnosti, ili zbunjenost. Adenutsi (2009) definiše preduzetništvo kao „identifikaciju poslovnih mogućnosti i mobilizaciju ekonomskih resursa za pokretanje novog biznisa ili revitalizacije postojećih u uslovima rizika i neizvesnosti, u cilju sticanja profita u privatnom vlasništvu“. Jednostavnije rečeno, preduzetništvo podrazumeva inovativne, profitno orijentisane ideje i realne napore koje čine kombinaciju oskudnih resursa i mogućnosti kroz privatne inicijative. On takođe navodi da u savremenom svetu globalizacije, „preduzetništvo i razvoj proizvodnih kapaciteta u privatnom sektoru postali su neophodni za uvođenje zemlje u globalne tokove trgovine i razvijanje mreža“, i iako vlada utiče na stvaranje radnih mesta, ona u privatnom sektoru još uvek nedostaju. I zato vlade i donosioci odluka moraju da gledaju preduzetništvo u kombinaciji sa inovacijama i održivim ekonomskim rastom, kao i u ispunjenju mnogih drugih društvenih izazova iz okruženja sa kojima se zemlja suočava (Keil, 2007; OECD, 2009).

2.3. Preduzetništvo i liderstvo

Iako postoji prisutnost u mišljenjima različitosti između lidera i preduzetnika, objektivna stvarnost, multipliciranost aktivnosti i savremeno poslovanje ukazuju da između ovih aktivnosti dolazi sve više i dublje do konvergencije i integracije, jer se gotovo imperativno nameće potreba da dobri lideri budu sposobni preduzetnici. To proizilazi iz osobina lidera kao što su: inicijativnost, inventivnost i kreativnost, empatija itd... Lideri u organizacijama radi uspešnosti njihovih organizacija kao i svog prosperiteta moraju da „misle i deluju kao preduzetnici“. Preduzetnički lider aktivno traži mogućnost, prilike, promišljeno riskira uvodeći promene i poboljšanja. Nužnost preduzetničkog ponašanja lidera mora ići linijom cele organizacije, a ne samo na njenom vrhu, kako bi organizacija preduzetnički bila oblikovana i kao takva se ponašala na tržištu. Lideri u organizaciji moraju biti usmereni na traženje mogućnosti i prilika za poboljšanje uspešnosti svoje organizacije. Zapravo, preduzetnički duh je potrebno osigurati u celoj organizaciji, ali primat se svakako mora dati prvoj liniji rukovodjenja. Tako se u stručnoj literaturi i praksi modernih kompanija može naći mišljenje da moderni lideri sve više postaju „preduzetnici u korporacijskoj okolini“. Njihov osnovni zadatak je uvođenje promena, uspešno upravljanje njima i stvaranje sinteze ljudi, resursa, ideja i mogućnosti, odnosno prilika. Preduzetništvo u najširem smislu označava slobodnu inicijativu, uz sankcije koje se izražavaju u vidu dobitka ili gubitka. Ono se odnosi na sve oblike proizvodnje (uključujući tehnologiju i organizaciju), marketing i finansije. U svim akcijama preduzetnik ide na veći ili manji rizik, zbog neizvesne budućnosti. Ali, u tome se ne sastoji proizvodna funkcija preduzetnika. Bitnost njegove funkcije je inovativnost, kreiranje novih kombinacija, fajtera proizvodnje i finansija. Inovativnost povećava produktivnosti i smanjuje troškove. Sa značajnim kvalitetom i kvantitetom radova koji se odnose na preduzetništvo „širi se preduzetnička teorijska džungla“ koju prati „empirijska preduzetnička džungla“. Pojam preduzetnika i preduzetništva vezuje se za definiciju po kojoj

je to korisna teorijska apstrakcija u koju se mogu svrstati najrazličitiji sadržaji.¹ Preduzetnička organizacija je koncipirana na iskustvu i decentralizaciji, jer svako unapređenje gradi na prethodnom napretku, a svako u preduzeću ima mogućnosti da u tome učestvuje. Orijentacija na stalne promene, inovacije i razvoj je ukupna odrednica preduzetničke organizacije. Preduzetništvo postaje stil ponašanja izuzetno turbulentne okoline i strategije organizacije u odnosu na tu okolinu u bilo kom području delovanja. To je ne samo sposobnost i stav koji se širi kroz celu kompaniju nego kroz celo društvo i sve društvene delatnosti. Organizacija preduzetnika uočava, otkriva i koristi nove mogućnosti i prilike u okolini, brzo se prilagođava promenama koristeći iste kao *spiritus movens* svog postojanja i opstanka. Orijentacija na razvoj, stalne promene i permanentno stvaranje novog, kao odgovor na turbulentne i neizvesne zahteve okoline, intezivirale su proces preduzetništva, uopšte, stimulisanje preduzetničkog ponašanja na svim nivoima unutar velikih organizacija. Konzekventno tome, inicirane su bitne promene u odnosu prema ljudima i upravljanju ljudskim resursima, strategijom, kulturom, strukturom i sistemom menadžmenta kao distinktivnim oznakama preduzetničke organizacije. Snaga preduzetništva počiva na ljudima, na njihovoj hrabrosti da se upuste u neizvesnost. Uspešne preduzetničke kompanije svoj procvat i opstanak zasnivaju na snazi ljudske komponente i imaginacije svojih preduzetnika. Ključ uspešnosti su ljudi, njihove kreativnosti sposobnosti, znanje i imagincija kao najvažniji resursi. Razvoj preduzetničke organizacije zasnovan je na znanju, veštini i razvoju ukupnih sposobnosti svih zaposlenih. Snažan podsticaj dobija individualna kreacija i inicijativa, odnosno stvaranje i širenje preduzetničkog duha. Zajedno sa tim razvija se posebna strategija kao osnovna dimenzija organizacije za korespondiranje sa okolinom i unutar sebe. Strategija organizacije predstavlja širok i opšti plan razvijen da se postignu dugoročno organizacijski ciljevi odnosno način na koji kompanija namerava poboljšati svoju poziciju vis-a-vis

¹ Više o tome: Drucker, P.: *Inovacije i preduzetništvo*, Privredni pregled, Beograd, 1991., str 98

konkurencije. Inovacije menjaju resurse i daju potencijal za stvaranje novog bogatstva i prosperiteta. Veliki broj analiza mnogih autora bile su usmerene da se identifikuje preduzetnički menadžment. Osobine preduzetnika-lidera su: sposobnost da kontroliše ponašanje i emocije; da motiviše; da bude objektivan; da menja ponašanje drugih u cilju ostvarivanja određene namere; da kreira uloge; da ima samopouzdanje; da je orijentisan na efikasnost; da je zainteresovan za visok kvalitet rada; da sistematično planira i kontroliše; da uvažava značaj poslovnih veza. Pogrešno je tumačiti da preduzetnik-lider prekriva samo vrh piramide rukovodjenja. On, naprotiv prekriva sve nivoe menadžmenta. Njegova suština nalazi se ambijentu da svi učesnici u privređivanju traže uslove boljeg privredjivanja, bolje efikasnosti i realizacije zadataka preduzeća (neizvesnost i promene vidi kao prilike i šanse, orijentisan na budućnost i dugoročnu perspektivu, nosilac promena, usmeren na inovacije i njihovu komercijalizaciju, preuzima i toleriše rizik, preferira i bira stručne saradnike, nagradjuje ideje-znanje-timski rad kao i orijentacija na rezultate organizacije,,). Preduzetničko liderstvo ima zadatak da u kolektivu spreči duh prosečnosti, orijentišući organizaciju ka ostvarenju maksimalnih efekata. Razume se, ovakav trend se može postići ukoliko je orijentisan ka stalnim promenama, strategiji, inovaciji i prihvatanju dinamike iz okruženja. Jedno od njegovih osnovnih obeležja jeste da je nesigurnost i rizik bitan uslov u kome se ovaj proces odvija. Razume se, ovo je samo jedna od mogućih „lista“ u koju su unete razlike lidera preduzetničkog i nepreduzetničkog tipa i orijentacije. Budući da postoji visoka interakcija između naznačenih osobina, to su moguća različita ispoljavanja u konkretnim situacijama. Preduzetništvo se ne može posmatrati kao nužnost postojanja svih, odnosno odsustvo svih navedenih osobina (po principu sve ili ništa), s obzirom da konkretna situacija i društvena stvarnost određuje optimalne oblike preduzetničkog ponašanja. Postoje dva pravca koja su bazirana na liderstvu u preduzetništvu. Prvi pravac je skoncentrisan unutar škole “velike ličnosti” i u osnovi se zasniva na liderskim karakteristikama koje doprinose uspehu

firme (adaptibilnost novonastalim uslovima okruženja, kooperativnost, energičnost, spremnost za preduzimanje odgovornosti). Drugi pravac se odnosi na izučavanje sposobnosti preduzetnika – lidera da uradi određeni posao, kao i na njegov odnos sa ljudima koji rade na određenom poslu. Često se ističe da preduzetnici svoj leaderski stil treba da prilagođavaju situaciji u kojoj se nalaze. Preduzetničko liderstvo podrazumeva ne samo značaj ličnih osobina i načina ophodjenja i komuniciranja sa saradnicima, već i sposobnost da se saradnici podstaknu na veće napore i ostvarenja, kroz proces motivacije i respektovanja njihovih rezultata. Često se pravi distinkcija između liderstva i sprovođenja kontrole nad ljudima. Preduzetnik je uključen u kompleksnu društvenu “mrežu” koja može da ometa ili pospešuje razvoj biznisa. “Mreža” može da obezbedi ideje, pristup određenim resursima, izbor ljudi koji na najbolji način mogu da realizuju određenu ideju u praksi. Najefikasniji i najuspešniji su oni lideri koji kreiraju ideje i vizije, razvijaju ih i konkretno realizuju. Za razliku od liderstva u čijoj se suštini nalazi uticaj kao osnovni faktor uspeha, preduzetništvo se zasniva na rizicima, pošto je preduzetnik obično i vlasnik sredstava za proizvodnju. Preduzetnik-lider promišljeno reskira i aktivno traži mogućnost za uvođenje novih promena i poboljšanja ličnog poslovanja. Suština preduzetničkog liderstva orijentisana je na uspešnost privredjivanja. Za preduzetničko liderstvo dobro obavljen posao je samo potreban uslov, pri čemu je od naročitog značaja da se obavlja dobar posao. Značajan faktor uspešnosti privređivanja je u očuvanju konkurentske prednosti za realizaciju ciljeva preduzeća. Svaka konkurentska prednost podrazumeva uvođenje novih proizvoda, oblika i metoda rada kao i život sa rizikom i neizvešnošću. Različitost ne sme biti sama sebi cilj, već mora biti tretirana sa aspekta kupca. Kupac je jedini akter koji uočava i nagrađuje različitost, hrabrost, nove ideje, promene i inovacije. Međutim, konkurentska prednost preduzetnika ne sme se isključivo vezati za promene i inovacije u sferi proizvodnje i proizvoda. Takav okvir deluje prilično monotono i bez dovoljne invencije. Znatno širi prostor za ostvarivanje konkurentske

prednosti sadržan je u sferi upravljanja, s obzirom da su potencijalni efekti jednaki ili veći od onih koji se nalaze, odnosno nude tehničke inovacije. Budućnost preduzeća uslovljena je delovanjem razvijene mreže faktora koji deluju medjuzavisno u cilju izmene vođenja preduzeća da bi se iskoristile sve prednosti, a štetni uticaji sveli na najmanju meru. U poslednje vreme je aktuelna “liderska” škola preduzetništva.² Ova škola predstavlja netehnički pristup koji znači da preduzetnici moraju da poseduju određeno umeće i veštine u obraćanju i komuniciranju sa okruženjem. Uspešni preduzetnik mora da bude i efikasan “menadžer ljudskim resursima” , tj. efikasni lider koji igra glavnu ulogu u motivisanju i usmeravanju ljudi, a koji je sposoban da definiše viziju onoga što je moguće da privuče ljude oko te ideje i da ih organizuje tako da oni na najbolji način tu ideju transformišu i realizuju u praksi.

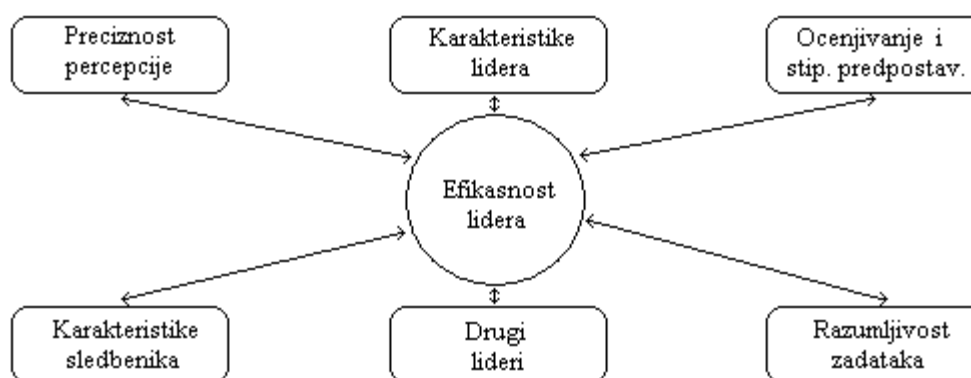
2.4. Preduzetništvo kao efektivno liderstvo

Budući da se uspešan lider ne radja, nego stvara neophodno je da postoje određene pretpostavke uspešnog liderstva. A svako uspešno liderstvo mora imati atribut preduzetničkog. Imajući u vidu brojne elemente u datim teorijama o fenomenu liderstva, moguće je iskazati model efektivnog liderstva, odnosno uočiti one faktore koji određuju njegovu efektivnost. U te faktore treba ubrojiti sledeće: preciznost percepcije, karakterisitke lidera, karakterisitke sledbeniika, očekivanja i stil pretpostavljenih, razumljivost zadataka i očekivanja drugih idera.³

² Vise o tome: Bennis, Nj/ Nanus,B.: *Leaders-The Stratchesfor Taking Change*, Harper and Ronj, New Yourk,1995.,str 110

³ Videti: D, Gibson.: *Fundamentals of managment*, Business Publications, Inc. Teyas, 1994., str. 415

Slika : Faktori koji utiču na efektivnost lidera



Izvor: D, Gibson.: *Fundamentals of management*, Business Publications, Inc. Teyas, 1994., str. 415

Poznavanje i spremnost na komuniciranje su pretpostavke koje su od bitne važnosti za uspešnost liderstva. Kako je liderstvo proces koji je imanentan različitim organizacionim nivoima, to je normalno da će oni imati svoje pretpostavljene. Pored navedenih, postoji i niz drugih faktora čiji uticaj može biti manje - više značajan za uspeh lidera. Jedan od tih faktora ogleda se u životnom ciklusu preduzeća koji uključuje nekoliko faza: fazu izgradnje, rasta, zrelosti, opadanja i nestajanja. Treba nedvosmisleno naglasiti da je penetracija moći direktno proporcionalna rastu i razvoju preduzeća i da sa sa njim nalazi u direktnoj korelaciji. Naime, sa razvojem i rastom preduzeća struktura moći postaje kompleksnija, difuznija, manje funkcionalna, ali i stabilnija. Jako vođstvo ispoljava se na početku razvoja organizacije, da bi se u kasnijoj fazi usled disperzije i veće otvorenosti ka spoljnjem svetu pojavila instrumentalna i misionarska konfiguracija moći. U fazi zrelosti struktura moći se ponovo kostituise, da bi u poslednjoj fazi postala difuzna rađajući konfliktne situacije. Liderstvo predstavlja svojevrsno ponašanje ličnosti koja afirmativno deluje na percepciju, osećaje i ponašanje drugih ljudi. Stoga, liderstvo insistira na socijalnim veštinama u menadžmentu kako bi se istim ostvarili ciljevi organizacije. Lideri-preduzetnici poseduju posebne, dodatne uloge i funkcije usmerene ka prosperitetu

preduzeća. Oni (lideri-preduzetnici) objedinjuju sposobnost mobilizatora i aktivatora grupe, postaju njihovi ambasadori, model i primer za ponašanje drugih. Od svega ovoga može se postaviti pitanje šta, zapravo, lideri-preduzetnici u organizaciji obavljaju, ako prethodno navedene kvalitete poseduju, čime se konkretno bave i kakve su njihove aktivnosti? Mada medju naučnim radnicima ima brojnih nabiranja o neposrednom radu lidera-preduzetnika u organizaciji, mi ćemo se opredeliti za one aktivnosti koje smatramo relevantnim sadašnjem trenutku, verujući da time nisu iscrpljene sve radnje koje bi bile od koristi za organizaciju. Na osnovu većeg broja klasifikacija moguće je navesti sledeće aktivnosti:⁴

- koordiniranje grupnih aktivnosti organizacije,
- aktiviranje i posredovanje u integriranim konfliktima,
- osvetljavanje ciljeva, osiguranje vizije i inspirisanje,
- objašnjenja i sugeriranje rešenja,
- iniciranje i ubrzanje aktivnosti,
- reprezentacija organizacije prema spoljnjem svetu
- pružanje sigurnosti i optimizma u problemskim situacijama,
- nagradjivanje,
- integrisanje organizacije,
- obnavljanje i razvoj organizacije.

U korespondiranju i komuniciranju sa saradnicima i ljudima van sopstvene organizacije lider-preduzetnik mora veliku pažnju da posveti osećaju šta i kako govori i šta i kako radi, jer daje primer drugim. Široko priznanje znači više odgovornosti: pažljivije se posmatra, pažljivije sluša i oponaša. On predstavlja primer za ugled.

⁴ Videti: N, Janjićijević. *Upravljanje grupama u organizaciji*, Poslovna politika, Beograd, 1998., str.21

Dobri lideri-preduzetnici govore i slušaju dobro. Njihova prednost se ogleda u osećaju trenutka kada da vode, a kada da slede. Uspešni lideri-preduzetnici uza sebe imaju veoma jak tim, a i u samom timu može biti vodja. Dobri lideri-preduzetnici poseduju sposobnost vizije današnjice i sutrašnjice, jer razlikuju bitno od nebitnog. Njihov rad se zasniva sa drugima i preko drugih. Pored navedenih osobina u prethodnom delu da bi neko bio uspešan lider – preduzetnik mora da poseduje još i sledeće karakteristike:⁵

- sposobnosti: inteligencija, snalažljivost, originalnost, potreba potvrđivanja uspeha,
- dostignuća: vezano za dostignuća u znanju, obrazovanju,
- odgovornost koja je povezana sa osobinama ličnosti kao što su zavisnost, agresivnost, samopotvrđivanje s komunikativnošću, kooperativnost i inicijativnost,
- participacija povezana s komunikativnošću, kooperativnošću, prilagođenošću i slično.

Bilo bi dobro da lider-preduzetnik ima i neke od sledećih karakteristika:⁶

- samosvest-kao izraz o sopstvenoj ličnosti, mogućnostima i načinu uticaja,
- samopouzdanje-sposobnost vođenja i rešavanja problema ali i preuzimanja rizika,
- sposobnost komuniciranja izraženu kroz prenošenje ličnih ideja i efikasno kontaktiranje s drugima.

Pored iznetih karakteristika dobrog lidera-preduzetnika moguće je uneti i niz drugih značajnih osobenosti koje na odredjen način snažnije deskriptuju ličnost lidera. Tu pre svega imamo u vidu njegovu spremnost da vodi. Ako lidera-preduzetnika privlači izazov, stvaranje nečega što je do tada izgledalo nemoguće, tada je on iskusio „poziv“ lidera. Ukoliko je pored ovoga spreman da učestvuje u poslovnim iskušenjima i

⁵: Videti: N, Janjićijević. *Upravljanje grupama u organizaciji*, Poslovna politika, Beograd, 1998., str. 167

⁶ Ibidem: str. 172

riziku, tada on poseduje „stav lidera“. Ako je pri svemu ovome to radio redovno, takva ličnost postaje lider. Njegov radni moral mora uticati na druge. Taj moral se ne odnosi samo na marljivost, već i odnos prema preduzeću, potrošačima, radnicima, ali i svim akcijama koje on mora učiniti da bi njegova korelacija pobedila na tržištu. On postaje ličnost koja radi u skladu sa onim što govori. Doslednost i entuzijazam u ostvarenju cilja i zadataka organizacije se nameću kao imperativ uspešnosti kompanije. Svoju aktivnost lider-preduzetnik zasniva na mogućnosti da delegira ukazujući time poverenje saradnicima. Dobar lider-preduzetnik:⁷

- govori istinu,
- priznaje greške i ispravlja greške drugih,
- priznaje svoje neznanje kada nešto ne zna,
- bira dobre saradnike,
- drži dato obećanje,
- podržava inovacije, nagrađuje uspeh i podržava svoje radnike, čak i kada greše,
- interesantan je, zato što je zainteresovan,
- veruju mu, zato što i sam veruje,
- ličnim primerom otklanja sumnju,
- uvek ima više od jedne dobre ideje.

Ono što lidera razlikuje od menadžera to je vizija odnosno vizionarsko ponašanje. Lider sa vizijom je i okosnica organizacije koja uči (OKU). Vizija mora biti prihvaćena od svih zaposlenih u organizaciji. Od lidera se očekuje da pridobija i zadržava ljude time što globalno mora da ga krasi konstantnost, kongruentnost, pouzdanost i integritet. Lider je, dakle savremeni preduzetnik koji omogućava da

⁷ Više o tome: Milisavljević, M.: *Osnovni strategijskog menadžmenta*, Megatrend, Beograd, 1997, str 61

preduzeće preživi preko upravljanja promenama, a menadžer je maksimizator efekata promena. I jedan i drugi su izloženi efektu “makaza vremena” , što znači da se sve veći broj sve složenijih problema treba da reše za sve kraće vreme. Menadžer traži aktivnost sa drugim ljudima i poseduje niži nivo emocionalne veze sa poslom dok je lider zaokupljen vizijom i uspehom, pa ga jače emocije vezuju za posao. Oni različito tumače istu pojavu. Lider-preduzetnik kao strateg u stvaranju vizije preduzeća oslanja se na talenat imaginacije koja mu omogućava da pokrene zaposlene u stvaranju većeg “rada” nego što bi učinili pod normalnim okolnostima. Zato valja imati u vidu njegovu vizionarsku sposobnost da od proseknog ili lošeg preduzeća napravi dobre, odnosno natprosečne poslovne rezultate. Lider-preduzetnik ne sme biti usamljen. Na vrhu piramide preduzeća neophodno je da menadžeri imaju istu kulturu. Posedovanje iste kulture osnovni je predznak da se strategijske vizije prihvate i pronadju pravi za realizaciju ciljeva preduzeća. Danas može da vodi ljude samo “transformacioni” i “reprezentativni” lider koji inspiriše ljude, koji se identifikuju sa jednim zajedničkim ciljem (vizijom) i koji u rešavanju tog cilja ulažu svoju kreativnu energiju.⁸ Osnovna osobina dobrog lidera-preduzetnika je njegova umešnost da projektuje promene bez obzira u kojoj se fazi životnog ciklusa nalazila organizacija. Kao kreator i stvaralac promena on je duhom ispred ostalih. On poseduje moć okupljanja drugih oko njegove ideje i realizacije iste. Zbog ovoga se smatra da na početku svake životne faze organizacije stoji vizija budućnosti, nešto više što bi mogli nazvati jednostavno plan ili program. Vizija predstavlja odgovarajuću, usmeravajuću silu koja organizuje i kanališe energiju pojedinca ka realizaciji budućeg cilja. Definisane vizionarske sposobnosti je neophodno za pronalaženje unosnih poslova i tržišta od strane preduzeća, čime se stvara konkurentna prednost na tržištu. Koje su osnovne

⁸ Više o tome: Milisavljević, M.: *Osnovni strategijskog menadžmenta*, Megatrend, Beograd, 1997.,str. 67

komponente vizije? Ona u suštini sadrži: otvorenost, spontanost i smisao za realnost. Svaka od navedenih komponenti ima svoju sadržinu, pa se tako za širinu može reći da predstavlja otvorenost prema duhu vremena i stvarnim potrebama čoveka. Istovremeno, ova karakteristika znači i sposobnost prijema i emitovanja informacija. Spontanost podrazumeva sposobnost napuštanja postojećih ograničenja i posmatranje problema iz „neobičnih“ perspektiva. Smisao za realnost sadrži osećaj istinitosti i negira lidera da postane fantasta. Ova osobina stvara od lidera čoveka sa uvažavanjem, jer odbacuje pretpostavku, a uvažava realno moguće kombinacije. Svakako, dobar lider-preduzetnik vizionar je uspešan samo ako maksimalno objedinjuje sve navedene osobine i iste uspešno prenosi na saradnike. U kontekstu ovih napomena postavlja se pitanje kako se manifestuje preduzentičko liderstvo? Dosta često je rasprostranjeno mišljenje da je organizacijama sa stabilnim poslovanjem dovoljno da imaju rukovodioce sa upravljačkim sposobnostima, a da su za periode promena potrebni ljudi koji imaju viziju i sposobnost da utiču na druge. Razume se, prvi se nazivaju menadžerima, a drugi liderima. Fenomenologija preduzetničkih organizacija počiva na postojanju liderstva, budući da je u maloj organizaciji osnivač preduzetnik, menadžer i lider. On je taj koji utvrđuje ciljeve, oblikuje strategiju, strukturu i kulturu. Nasuprot ovome, kod velikih organizacija ove uloge se razdvajaju, jer predsednik u tim okolnostima nije pojedinac, već su to manje grupe, koje nisu struktuirane i hijerarhijski postavljene. Ove grupe predstavljaju stručnjake koji preferiraju preduzetničko iskustvo nasuprot „menadžerskom know-how-u“. U ovakvim grupama obično se identifikuju prvi među jednakima (primus inter parem). Rukovodilačku strukturu popunjavaju menadžeri čiji know-how podrazumeva preduzetničko znanje i iskustvo, osobito u delatnostima gde je struka važna (bioinženjerstvo, genetika, medicina, umetnost i slično). Lideri u organizaciji

predstavljaju osobe koji pokreću i uspešno sprovede preomene. Oni poseduju znanje, imaginaciju, talenat i sposobnost uticaja na promene kod drugih. Njih je lako prepoznati, jer se najčešće javljaju u kriznim periodima kada je sva njihova aktivnost podređena riziku i hrabrosti, odnosno unosu svežih ideja za uspešnost organizacije. Liderstvo i preduzetništvo su dve bitne aktivnosti menadžmenta sa zajedničkom osobinom da su vezane za promene. Kako ističe prof.dr I. Adižes: "preduzetništvo deluje proaktivno-ono inicira promene".⁹ Liderstvo je način i oblik upravljanja ponašanjem ljudi u organizaciji, sa jednim ciljem ostvarenja konkurentske prednosti pomoću ljudi. Preduzetništvo i liderstvo predstavlja aktivnosti menadžmenta zasnovane na biheviorističkim pristupima, izvedene iz terije grupe dinamičke.¹⁰ Težište se stavlja na ponašanje pojedinaca u organizaciji. Rukovodjenje (menadžment) smatra se programiranim i struktuiranim, za razliku od liderstva koje sadrži slobodu duha, posedovanje obrazovanja, talenta, imaginacije, samosvesnosti i rizika. Prof.dr I. Adižes ističe: "da je za menadžera dovoljno njegovo obrazovanje, mada to ne mora biti uvek i neophodno".¹¹ Menadžer deluje uglavnom u okviru utvrdjene strukture i na drugačiji način kreira obrazac organizovanja. Još uvek se smatra da ekonomska teorija nije dovoljno dobro definisala ulogu preduzetnika u privrednom razvoju. Preduzetnik nije orudje tržišta, već stvaralac tržišta, ne samo istraživač, već kreator poslovnih mogućnosti: nije onaj ko optimizira izvore, već onaj koji ih podstiče: nije samo vlasnik tehnologije, već njen stvaralac. Preduzetnik nije isključivo zavistan od kapitala, rada i zemlje: on definiše i kreira kapital, daje vrednost zemlji i nudi svoj rađajući efekat amorfnom radu drugih. To je ličnost koja

⁹ Više o tome: Adižes, I.: *Upravljanje promenama*, Agora – Prome, N.Sad, 1994., str 174

¹⁰ Videti: Asnoff, I. : *Implanting Strategic Management*, Prentice Hall Inc.,New York, 1984., str 232

¹¹ Više o tome: Adižes, I.: *Upravljanje promenama*, Agora – Prome, N.Sad, 1994., str 194

nije orijentisana na inkrementalne, već na bitne promene u sredini.¹² Preduzetnici postaju ljudi koji testiraju limite i kreiraju nove mogućnosti za akciju preduzeća. Lideri se odlikuju sposobnošću da stvore viziju i mobilišu druge u prevazilaženju datih ograničenja-što, njihovu ulogu čini neizostavnom. Navedena istraživanja pokazuju da je liderstvo pokretačka snaga poslovanja i ne može se povući jasna crta između liderstva, menadžmenta i preduzetništva, pošto je liderstvo preduslov i preduzetništva i dobrog upravljanja organizacijom. Pošto je liderstvo proces uticaja kroz interakcije lidera i sledbenika, od snage tog uticaja zavisi prihvatanje ciljeva organizacije od strane zaposlenih, prihvatanje metoda realizacije tih ciljeva i uopšte posvećenost zaposlenih. Snagom svog uticaja lideri pokreću motivaciju kao voljnu komponentu radnog ponašanja i tako obezbeđuju korišćenje znanja, veština i ukupnih sposobnosti zaposlenih.

3. Definisane malih preduzeća

Ulogu malih preduzeća možemo sagledati kroz kvantitativnu i nekvantitativnu definiciju. Kvantitativna definicija se odnosi na precizne numeričke parametre. U njihovom definisanju uzećemo u obzir definiciju Evropske komisije. Komisija u definisanju malih preduzeća razlikuje mikro, mala i srednja preduzeća na osnovu broja zaposlenih, prometa i/ili vrednost bilans stanja. Mikro preduzeća imaju od 0-9 zaposlenih i promet od 2.000.000 evra. Mala preduzeća imaju od 10-99 zaposlenih i promet 10.000.000 evra. Srednja preduzeća sa druge strane imaju od 100-499 zaposlenih i promet od 50.000.000 (www.europa.eu.int).

Kvantitativne definicije su važne zbog lakoće razumevanja formulacije malog biznisa. Oni takođe otklanjaju subjektivnost u njihovom formulisanju. Međutim, one imaju i

¹² Šire o tome: Milisavljević, M.: *Osnovni strategijskog menadžmenta*, Megatrend, Beograd, 1997., str 79

svoja ograničenja. Prvo se odnose na razlike u sektorima. To jeste, broj zaposlenih u određenom poduhvatu zavisi od sektora u kojem se realizuje. Drugo ograničenje kvantitativne definicije je da neki sektori imaju visoke promete ali i niske marže. Upoređujući takve poduhvate sa onima sa sličnim prometom ali i visokim maržama može predstavljati problem (Boachie-Mensah i Marfo-Yiadom, 2007; Stokes i Wilson, 2006).

3.1. Konkurentnost malih preduzeća

Efikasna izgradnja preduzetničkih kapaciteta i povećanje broja malih preduzeća ima za cilj da ostvari ekonomske rezultate i smanjenje siromaštva pogotovo u zemljama u razvoju. Mala i srednja preduzeća predstavljaju potencijalno najdinamičnije organizacije u zemljama u razvoju. Konkurentsku prednost mala preduzeća nad velikim preduzećima stižu nudeći veću vrednost za potrošače kroz niže cene ili obezbeđuju više koristi koji opravdavaju višu cenu (Kotler i ostali, 2002). Konkurentska prednost je definisana kao „ostvarenje superiornih performansi kroz diferencijaciju u pružanju vrhunske vrednosti kupcima, ili kroz najniže troškove isporuke“ (Jobber, 2007,). Organizacije donose strateške planove sa ciljem sticanja konkurentske prednosti. Konkurentska prednost kod malih poslovnih subjekata predstavlja konglomerat svih faktora koji malim preduzećima daju jedinstvenu definiciju na tržištu (Scarborough i Zimmerer, 2006).

Mala preduzeća imaju više osobina koja im garantuju uspeh na tržištu. Prva prednost je tržišna osetljivost. Mala preduzeća reaguju na zahteve tržišta zbog bliskog odnosa sa kupcima. Takav odnos im garantuje da razumeju tržišne potrebe i želje kupaca. Druga bitna karakteristika jeste njihova spremnost i sposobnost uvođenja inovacija. Visoka fleksibilnost malim preduzećima omogućava da brzo odreaguju na promenljive zahteve kupaca.

Doprinos malih preduzeća u ekonomijama u zemljama u razvoju ima direktnu vezu sa njihovom konkurentskom prednošću. Doprinos malih preduzeća u takvim ekonomijama biće pozitivan samo ako je konkurentska prednost održiva. Da bi konkurentska prednost bila održiva mala preduzeća treba da budu u stanju da razviju skup ključnih kompetencija. Ključne kompetencije predstavljaju jedinstveni set mogućnosti koje preduzeće treba da razvije u ključnim oblastima kao što su: vrhunski kvalitet, dobru servisnu mrežu, isporuke i odgovornosti. To su oblasti gde mala preduzeća ostvaruju prednost u odnosu na konkurenciju. Veličina ovih preduzeća im omogućava da izgrade ove kompetentnosti. Ključni uspeh u malom biznisu, dakle, jeste izgradnja jezgra kompetentnosti i koncentracija na njih kako bi obezbedili superiorne vrednosti kupcima (Scarborough i Zimmerer, 2006; Kotler i Keller, 2009).

3.2. Uloga preduzetništva u ekonomskom razvoju

Postoje argumenti u literaturi koji ukazuju da preduzetništvo nema direktnu vezu sa ekonomskim rastom. To je zato što se širi pogled na ekonomski razvoj ne izjednačava sa ekonomskim rastom i produktivnošću. Takođe, samiteoretičari preduzetništva istakli su da koordinacija resursa, kreiranje novih poslova i inovacije ne moraju nužno da generišu rast (Hessels, Van Gelderen i Thurik, 2008).

Ekonomisti koji se bave razvojem prepoznaju značaj otvaranja novih radnih mesta, preuzimanje rizika, učenje, inovacije, eksperimentisanje i konkurenciju (Sun, 2003).

U tom kontekstu, oni ne spore ogroman doprinos preduzetništva i preduzetnika. Postoji saglasnost da postoji veliki broj preduzetnika u zemljama u razvoju koji su doprineli ekonomskom razvoju u neformalnom sektoru (Bennett, 2010). Neki čak i smatraju takve neformalne preduzetnike kao neophodne za rast u zemljama u razvoju (Maloney, 2004). Ovi preduzetnici doprinose smanjenju siromaštva u zemljama u razvoju (Berner, Gomez i Knorrington, 2008; Tamvada, 2010; Minniti i Naude, 2010).

Dok takvi preduzetnici ne predstavljaju prepreku ekonomskom razvoju, generalno ne smatraju se pokretačima ekonomskog rasta (Beck, Demirgüç-Kunt i Levine, 2003). Umesto toga, mnogi ekonomisti koji se bave razvojem smatraju da takvi neformalni preduzetnici su simptomi drugih ograničenja u privredi (De Paula i Scheinkman, 2007; Ihrig i Moe, 2004). S toga, stoji tvrdnja da relevantno odsustvo preduzetnika u ekonomijama u razvoju nije ono što je najvažnije za razvoj, posebno ne u najsiromašnijim zemljama. Postoje i druga više obavezujuća ograničenja (Naude, 2010).

Pored ovih argumenata postoje, i mnogi drugi naučnici, posebno oni u oblasti ekonomije koji tvrde da postoji pozitivna korelacija između preduzetništva i ekonomskog razvoja. Ovi naučnici tvrde da je preduzetništvo ključna determinanta rasta i razvoja posebno u zemljama u razvoju (Audretsch, Keilbach i Lehmann, 2006; Baumol, Litan i Schramm, 2007; Powell, 2008). Preduzetništvo igra veoma važnu ulogu, kako u razvijenim zemljama, tako i u zemljama u razvoju (Daniels i Meads, 1998; Baumol, 2002; Peng, 2001; Smallbone i Welter, 2001; Thornton, 1999). Ekonomska istorija najrazvijenijih zemalja sveta kao što su Amerika i Japan, govori u prilog činjenici da je preduzetništvo odigralo ključnu ulogu u njihovom razvoju (Vohra, 2006).

Poslednjih godina i kreatori ekonomskih politika i istraživači preduzetništva sve veću pažnju posvećuju malim preduzećima. Postalo je široko priznato da više start-up i malih preduzeća igraju važnu ulogu u ekonomskom rastu (Winborg i Landstrom, 2001; Davidsson i ostali 1996; Storey, 1994). Postoji shvatanje da povećanje preduzetništva i kvantitativno i kvalitativno u zemljama u razvoju je preduslov za generisanje ekonomskog razvoja. Preduzetništvo je kritično značajna dimenzija za

predviđanje i objašnjenje ekonomskih performansi zemalja posebno onih u razvoju (Valliere i Peterson, 2009; Vohra, 2006).

Jedna od ključnih oblasti gde preduzetništvo doprinosi ekonomskom razvoju je zapošljavanje. Generalno je priznato da mala preduzeća igraju važnu ulogu u ekonomskom rastu kroz zapošljavanje (Davidsson i ostali 1996; Storey, 1994). Na primer, tokom 1990-tih više od 80% novih radnih mesta u SAD kreirana su od strane malih preduzeća. Do 2000. godine gotovo polovina opšte radne snage je u malim poslovnim sektorima (Hochberg, 2002). Jedna od odrednica ekonomskog razvoja je stopa zaposlenosti. Većina zemalja u razvoju imaju visoku stopu nezaposlenosti. Preduzetništvo doprinosi razvoju kroz kreiranje radnih mesta ili samozapošljavanju. Tako, preduzetništvo i /ili mala preduzeća su preduslov za promovisanje zapošljavanja, borbe protiv siromaštva i stimulisanje održivog ekonomskog rasta (Kayanula i Quartey, 2000). Preduzetništvo je katalizator za otvaranje novih radnih mesta, rast proizvodnje, tehnološki napredak, zamena uvoza, poboljšanje kvaliteta proizvodnje, promocija izvoza i snabdevanje proizvoda po pristupačnim cenama za potrošače. Postoji potreba, dakle, za razvojem preduzetničke kulture u zemljama u razvoju ne samo kao sredstvo za otvaranje novih radnih mesta, već i kao način infuzije preduzetničkog razmišljanja i ponašanja društva koji nije potpuno posvećen tome (Mohanty, 2009). Na taj način mala i srednja preduzeća igraju ključnu ulogu ne samo na nacionalnom nivou, već su i važan motor za razvoj lokalnih ekonomija i zajednica.

Preduzetništvo je od ključnog značaja u obezbeđivanju efektivnog i efikasnog ekonomskog sistema. Wickham (2004) naglašava da preduzetnici imaju važan pozitivan efekat na ekonomije širom sveta. Oni imaju važnu ulogu u održavanju i razvijanju ekonomskog poretka. Preduzetništvo ima pozitivan uticaj na

makroekonomski rast, uvođenje inovacija i poslovnih kreacija (Wong, Ho i Autio, 2005). Tri osnovna ekonomska faktora: sirovine, radna snaga i kapital su ekonomski faktori koje preduzetnik kombinuje i koji stvaraju vrednost koja zadovoljava ljudske potrebe. Acs i Storey (2004) takođe, su pronašli vezu između osnivanja novih firmi i ekonomskog razvoja. Autori kažu da se preduzetništvo smatra faktorom proizvodnje, a proizvodnja je poboljšana ne samo povećanjem količine rada, kapitala i znanja, već i po tome kako preduzetništvo poboljšava raspodelu ovih faktora u ekonomiji.

Doprinos preduzetništva rastu i razvoju, međutim, nije svuda isti i razlikuje se od zemlje do zemlje. Ova razlika postoji čak i na regionalnom i lokalnom nivou. Ova razlika potiče od različitih nivoa ekonomske razvijenosti između zemalja (Van Stel, Carree i Thurik, 2004). Vohra (2006) potkrepljuje ovu činjenicu objašnjavajući da uloga preduzetništva u ekonomskom razvoju varira od ekonomije do ekonomije u zavisnosti od materijalnih sredstava, industrijske klime i sigurnog političkog sistema u preduzetničkoj funkciji u ekonomiji. Kako je preduzetništvo direktno povezano sa ekonomskim razvojem, postoji hitna potreba za izgradnjom preduzetničkih kapaciteta za restrukturiranje aktivnosti preduzetnika u cilju boljitka celokupnog društva. Tako pišući o „ulozi preduzetništva na ekonomski razvoj“ Hisrich, Peters i Shepherd (2008) otkrivaju da se uloga preduzetništva u ekonomskom razvoju podrazumeva više nego samo povećanje društvenog dohotka, produktivnosti i prihoda; uključuje iniciranje i konstituisanje promene u strukturi privrede i društva. Promena, tvrde oni, prati rast i povećanje prihoda koji omogućava više bogatstva.

4. Preduzetnički kapital

Preduzetnički kapital je važno regionalno sredstvo koje može da ubrza transformaciju lokalnih ekonomija povećanjem tržišnog rivalstva i jačanjem regionalne produktivnosti. Prema Audretsch i Keilbach (2004) preduzetnički kapital je ugrađen u

region višestrukom kombinacijom pravnih, ekonomskih, društvenih i institucionalnih snaga, što sve utiče na kapacitet lokalne privrede za generisanje novih poduhvata. Ovi autori navode: " Preduzetnički kapital se definiše kao regionalni talenat sa faktorima koji doprinose kreiranju novih poslova“. Ovo uključuje aspekte kao što je visoki talenat pojedinaca spremnih da preuzmu rizik u stvaranju novih poslova. To takođe, podrazumeva postojanje regionalnog ambijenta koji podstiče start-up aktivnosti, ka što je inovativna sredina, postojanje formalnih i neformalnih mreža, ali i opšte prihvatanje preduzetničkih aktivnosti i aktivnost poslovnih anđela, rizičnog kapitala, i spremnost banaka da dele rizike i koristi koje su uključeni. Takav kontekst koji generiše visoku sklonost ekonomskih agenata za pokretanje novih preduzeća može se okarakterisati kao bogati preduzetnički kapital. Preduzetnički kapital s toga, može da doprinese izlazu i rastu služeći kao kanal za prelivanje znanja, povećanje konkurencije i ubrizgavanje raznolikosti.

Nakon ove definicije, autori povezuju pojmove ekonomske proizvodnje i preduzetničkog kapitala korišćenjem sledećih funkcionalnih formi, gde je regionalna produktivnost Y objašnjena od strane produktivnosti termina a , kapitala K , rada L , kapitala znanja R , preduzetničkog kapitala E , i e kao termina greške:

$Y_i = \frac{1}{4} a K^b L^c R^d E^e$
 i Lb2
 i Rb3
 i Eb4
 i e

4.1. Faktori uspeha malih preduzeća

Vrlo malo empirijskih istraživanja je sprovedeno na malim preduzećima, naročito kako bi se identifikovali kritični faktori za njihov uspeh (Coy i ostali, 2007: Rogoff i

ostali 2004: Simpson i ostali 2004: van Praag, 2003). Otkrivanje koji faktori dovode do poslovnog uspeha i koji su doveli do poslovnog neuspeha je primarni, a još uvek neistraženi cilj poslovnih istraživanja i stoga, bi bilo relevantno da se istraže i razumeju determinante uspeha malih preduzeća (van Praag, 2003). Takođe, i Simpson i ostali navode da je tema faktora uspeha u malim preduzećima među istraživačima i preduzetnicima postala popularna tema poslednjih godina. Mnogi autori i istraživači su izneli svoje teorije, u pokušaju da pronađu jedinstvenu formulu za uspeh (Rogoff i ostali 2004: Simpson i ostali 2004). Međutim, istraživanja koja su sprovedena na malim preduzećima dovela su do zaključka da ne postoji jedinstvena šema za uspeh. Većina studija je zaključila da je uspeh malih preduzeća rezultat „mreže faktora“ jer je teško pronaći univerzalne faktore i pripisati ih bilo uspehu, bilo neuspehu. (Coy i ostali 2007)

Utvrđeno je da postoje neki opšti faktori koji utiču na uspeh i potencijale malih preduzeća. Ovde spadaju: kvalitet proizvoda, zadovoljstvo kupaca, kapacitet za inovacije, kvalitet poslovnog života (uključujući i radne odnose i poslovne satisfakcije), vrednost roba i usluga, operativna efikasnost i društvena odgovornost (Heerwagen, 2000). Rogoff i ostali sproveli su studiju o preduzetnicima u SAD i identifikovali faktore koji doprinose ili ometaju poslovni uspeh. Faktori su kategorisani na unutrašnje i spoljašnje. Unutrašnji se odnose na preduzetnike, a spoljašnji se odnose na snage ili uslove izvan kontrole preduzetnika. Faktori su: individualne karakteristike preduzetnika (naporni rad, široka znanja, posvećenost, profesionalne usluge) pitanja upravljanja (efikasna organizacija, upravljačke veštine), finansijska pitanja (dobro finansiranje, dostupnost kredita), marketinške aktivnosti (oglašavanje, dobar korisnički servis, efikasna komunikacija) pitanje ljudskih resursa (pronalaženje i angažovanje kvalitetnih kadrova) ekonomski uslovi (karakteristike

proizvoda, konkurencija), vladina regulativa, (zakoni, porezi), tehnologija i faktori okruženja. Utvrđeno je da individualne karakteristike i marketinške aktivnosti su najznačajniji faktori uspeha i da su u velikoj većini učesnici identifikovali unutrašnje faktore kao donosioce uspeha. Pored toga, vladina regulativa se identifikuje kao ometajući faktor u poslovnom uspehu, a zatim ljudski resursi (Rogoff 2004). Još ranije je Isakova (1997) pronašla da se faktori za uspeh malih preduzeća mogu svrstati u tri sledeće grupe: lične osobine, faktori poslovanja i faktori okruženja. Lične karakteristike čine profesionalne veštine, poslovne sposobnosti, podrška porodice, posvećenost, iskustvo, finansijski resursi i fizičke i emotivne snage. Poslovni faktori odnose se na kvalitet, cenu dobavljača, kapital, tehnologiju, lokaciju, distribuciju, tržište i marketing. Na kraju, faktori okruženja odnose se na politički sistem, zakonodavstvo, oporezivanje, bankarstvo, osiguranje, poslovna udruženja, sindikate, poslovnu infrastrukturu i sociopsihološka pitanja. Na osnovu studije ona pokazuje da se uspešni preduzetnici obično oslanjaju na svoju pripadnost, profesionalne veštine, ranije veze i iskustva i njihova ukupna znanja, kako široka tako i specifična. Ona je je takođe, predložila da potencijalni preduzetnici treba temeljno da procene svoje lične osobine u odnosu na poslovne faktore pre donošenja odluke o izboru poslova. Faktore okruženja ignoriše u ovom slučaju jer su isti za sve poslovne opcije.

Važno je i napomenuti da preduzetnički programi i strategije koji su bili uspešni u nekim zemljama u razvoju ne moraju biti uspešni i u drugim, jer različiti konteksti će zahtevati različite pristupe. U svetlu gore navedenog, postoji potreba da se edukuju ljudi o faktorima koji će najverovatnije doprineti uspehu bilo kog novog poduhvata. (Coy i ostali 2007)

5. Regionalne karakteristike i njihov uticaj na preduzetničku aktivnost

Prilikom razmatranja uslova za razvoj preduzetničke aktivnosti u različitim regionima i državama sveta, potrebno je poći od pretpostavke da nema univerzalnih rešenja. Svaki region ili država ima svoje osobenosti bilo u vidu društveno/političkih, institucionalnih ili kulturno/ socioloških, pa i ekonomskih aspekata. Veći deo literature pokušava da preslika pozitivne primere preduzetničkog razvoja kao što je u SAD ili razvijenih evropskih zemalja sa razvijenom preduzetničkom kulturom u vidu jedinstvene kombinacije socijalnih, istorijskih i institucionalnih elemenata. Međutim, većina empirijskih nalaza ne može se primeniti na druge društveno kulturne sredine, koje nemaju tradiciju preduzetničkog razvoja. Postoje pokušaji praćenja preduzetničkih aktivnosti i njihovih međunarodnih poređenja posebno u GEM istraživačkim projektima. (Reynolds i ostali 2000) Ove studije takođe, jasno ukazuju na značaj specifičnosti za svaku zemlju u objašnjenju količine i vrste preduzetničke aktivnosti. Specifične karakteristike za svaku zemlju mogu da utiču na preduzetnički proces (Lee i Peterson 2000, Stenson i ostali 2000). Shane i Venkataraman (2000) pretpostavljaju da izbor režima eksploatacije zavisi od prirode industrijskih organizacija (finansiranje, niska prepreka za ulazak na tržište), mogućnosti (nesigurnost koja vlada na tržištu) i režima aprijabilnosti (imovinska prava, patenti).

Pored postojećih infrastrukturnih uticaja na preduzetnički razvoj i skup socijalnih mreža je takođe, važan preduslov za pokretanje uspešnih novih poduhvata (Reynolds, 2000). Isto tako, postojanje rizičnog kapitala, poslovnih anđela i /ili inkubatora su regionalne strukture koje su deo bitnih karakteristika za razvoj preduzetničkih firmi (Thornton 1999). Prilikom analize preduzetničkih aktivnosti i lične i poslovne mreže, kao i institucionalno i socijalno okruženje u kojem se preduzetnički proces odvija, moraju da budu uzeti u obzir. Iz ovoga se može zaključiti da su sve ekonomske

aktivnosti ugrađene u društvenim odnosima i strukturama i da takvi odnosi utiču na osnivanje firmi i veštine vođenja istih (Dacin i ostali 2007).

Regionalne karakteristike su glavni faktor koji utiče na varijacije u osnivanju novih firmi. Međutim, osnivanje novih preduzeća je neophodan, ali ne i dovoljan uslov za pokretanje regionalnog ekonomskog rasta. U tom smislu, istraživanje Piergiovanni, Carreea i Santorelli bavi se pitanjem u kojoj meri kreativnost doprinosi ekonomskom rastu. Kreativnost se razume kao višestruki izvor inventivnosti koji spaja ekonomske, kulturne i tehnološke karakteristike. Kako bi povećalo lokalnu ekonomiju kreativnost mora da se transformiše u ekonomsku i društvenu vrednost. Autori koristeći podatke iz italijanskih pokrajina, pokazuju pozitivan efekat ulaska novih preduzeća na lokalni rast zaposlenosti. Naročito, porast broja preduzeća u sektoru kreativne industrije i pružanje raznovrsnih usluga su imali pozitivan uticaj na lokalni ekonomski razvoj. Rezultati ukazuju da se pomeranje u privrednim aktivnostima ka kreativnim sektorima i uslugama može pokazati kao koristan za ekonomski razvoj.

Alternativni način posmatranja efekata inovacija i preduzetničkih aktivnosti na regionalnu konkurentnost gleda kao na nivo produktivnosti lokalne ekonomije tj. (ukupni nivo produktivnosti) u odnosu na sposobnost za kreiranje novih radnih mesta. Gonzales, Peno i Vandrell ispitivali su varijaciju regionalnih nivoa produktivnosti u Španiji. Autori pokazuju pozitivnu korelaciju između regionalne produktivnosti i veće stope sposobnosti lokalne ekonomije za uvođenje inovacija i osnivanje novih preduzeća. Istraživanje pokazuje da su inovacije neophodan, ali ne i dovoljan uslov za poboljšanje ekonomske regionalne komparativne prednosti. Prema autorima i inovativne i preduzetničke sposobnosti mogu da utiču na regionalnu konkurentnost.

Na regionalnu konkurentnost utiče i različitost industrijskih sektora. U studiji od oko 40 regiona Holandije, Koster, van Stel i Folkeringa smatraju da uticaj tržišta na ulazak

konkurencije nije ujednačen za sve industrijske sektore. Preciznije, njihovi nalazi potvrđuju pozitivnost efekta ulaska novih preduzeća na tržištu (tržišna mobilnost) u sektoru prerađivačke industrije, ali bez većeg uticaja na sektor usluga. Ovo ukazuje da efekat preduzetničke aktivnosti na regionalnu konkurentnost zavisi od industrijskog sektora i lokalne ekonomije.

Druge studije imaju drugačiji pristup uticaja stanja lokalne ekonomije i karakteristike nove konkurencije. Tako Audretsch, Hulsbeck i Lehman pokazuju da će se inovacijama vođeni novi mladi poduhvati pojaviti i skoncentrisati u regionima sa karakterističnim obeležjima. Autori smatraju da će regionalna konkurentnost i lokalno univerzitetsko prelivanje znanja uticati na inovaciono ponašanje preduzetničkih firmi. Konkretno, korišćenjem podataka iz nemačkih regiona, autori pokazuju da inovativno ponašanje start-up poduhvata oblikuje kako postojanje intenzivnih istraživačkih univerziteta i specifične prednosti lokacije, kao što je natprosečno lokalno bogastvo prirodnim resursima.

6. Akt o malim preduzećima

Akt o malim preduzećima za Evropu, usvojen je junu 2008. i odražava političku volju Komisije da prepozna centralnu ulogu malog biznisa i sistematizuje u koherentan okvir za države članice EU i države kandidate za EU. Cilj ovog akta je da poboljša osnovni pristup preduzetništvu u društvu i učvrsti princip „prvo misliti o malom“ u evropskim politikama i administraciji. Ovaj slogan treba da postane vodeći slogan za sve političke i administrativne odluke. Akt o malim preduzećima treba da pomogne preduzećima da rastu jače i brže i dobiju podršku i ohrabrenje kako bi iskoristili potencijal za stvaranje održivog rasta i više radnih mesta. Akt obuhvata niz mera u cilju jačanja malih i srednjih preduzeća kao glavnih pokretačke snage za ekonomski

rast, inovacije, zapošljavanje i socijalnu integraciju u regionu. Akt o malim preduzećima se odnosi na 10 principa i to su:

1. Promocija preduzetništva
2. Druga šansa nakon bankrota
3. Bolja zakonska regulativa
4. Javna administracija
5. Pristup javnim nabavkama
6. Dostupnost pomoći države
7. Podrška u pristupu finansijama
8. Pristup internom tržištu
9. Podrška inovacijama
10. Podrška internacionalizaciji

Svi ovi principi imaju za cilj da olakšaju poslovanje malim preduzećima i pruže adekvatnu podršku.

Regioni treba da posvete posebnu pažnju u razvoju malih preduzeća i da slede ekonomsku politiku usmerenu na njihove specifične prednosti, posebno regionalnim okolnostima i privrednim, tehnološkim i demografskim procesima i promenama. Regioni treba da razviju unutrašnje potencijale, održavaju i razvijaju postojeća preduzeća, promovišu start-up i povećavaju poslovni uspeh. Dakle, regioni se suočavaju sa novim izazovima i zadacima kada je u pitanju politika razvoja malih i srednjih preduzeća i to: stvaranjem regionalnog okruženja u kome postoje pozitivni uslovi za preduzeća putem sinergije i dodatnih vrednosti u saradnji i regionalnom upravljanju koje pojedinačni akteri ne mogu da postignu. Ovo se najbolje postiže:

- kreiranjem infrastrukture sa centrima za start-up, inovacije i tehnologije;
- kreiranjem instrumenata za finansiranje istraživanja i razvoja, prenos znanja i tehnologije;
- promovisanjem mreža i klastera;
- podrškom start-up sa instrumentima podrške
- promovisanjem saradnje između aktera iz sveta biznisa, politike i nauke.

Kada je u pitanju region severnog Kosova i Metohije potrebno je istražiti koje principe Akta o malim preduzećima je moguće implementirati i koji principi imaju prioritet, imajući u vidu specifičnost situacije u kome se ovaj region nalazi.

Na regionalnom i lokalnom nivou moguće je igrati aktivnu ulogu u vezi institucionalnih i zakonskih rešenja u vezi promovisanja preduzetništva, pružanju saveta, finansijske podrške i kreiranju administracije po meri malog biznisa. Strateški cilj Akta je stvaranje ambijenta za preduzetništvo u kome preduzetnici i mala preduzeća mogu napredovati i podstaći mlade ljude da uđu u svet biznisa.

7. Institucionalna dimenzija razvoja preduzetništva

7.1. Institucionalna teorija

Utvrđeno je da ne postoji nijedna univerzalno prihvatljiva ili dogovorena definicija pojma „institucije“ (Scott, 2002). Drugim rečima, izraz institucija može da znači različite stvari u različitim kontekstima i s toga, veoma je teško da se uobliču u jednu jedinstvenu definiciju. Uskladu sa tim, postoje različite definicije i tumačenja pojma „institucije“ (Hoffman, 1999, Japperson, 1991; Scott, 2002). Institucije se mogu definisati kao „pravila, norme, i verovanja koja opisuju realnost organizacije, objašnjavajući šta jeste dozvoljeno, a šta nije, kako se može postupiti a kako ne sme“ (Hoffman, 1999).

Prema ključnim elementima institucionalne teorije, institucije su društvene strukture koje su postigle visok stepen otpornosti i čine kulturno-kognitivne, normativne i regulatorne komponente (Scott 2007, Goodstien i Scott, 2002). Ovi elementi zajedno sa srodnim aktivnostima, i ostalim resursima donose stabilnost i čine socijalnu sigurnost. Uopšteno govoreći, termin se koristi da označi formalni skup, pravila, eh ante, sporazume, manje formalne liste uzajamno podržanih ciljeva i unapred prihvaćenih pretpostavki koje organizacije i pojedinci treba da slede (Scott, 2007). Ovo ima svoj koren u pravilima, kao što su regulatorna, strukturna, vladine agencije, zakoni, sudovi, profesije, i prakse u društvenom i kulturnom domenu (Di Miggio i Powell, 1991). North (1990) ističe da su institucije ljudski smišljena ograničenja koje grade političke, ekonomske i socijalne interakcije. Ona obuhvataju i neformalna ograničenja kao što su vrednosti, norme, sankcije, tabui, običaji, tradicije i kodeksi ponašanja, i formalna pravila, kao što su ustav, zakoni, ekonomska pravila, imovinska prava i ugovori. Dakle, institucije definišu u objektivnom smislu šta je prikladno ponašanje organizacije i s toga, svako ponašanje koje je u suprotnosti sa onim što je definisano ovim institucijama smatra se neprikladnim ili neprihvatljivim. Na taj način institucije određuju „pravila igre“ ili definišu način kako akteri moraju da se ponašaju, gde su organizacije akteri koji moraju da se ponašaju po tim pravilima (Scott,2007; Goruda, Kornae, 2003, Di Maggio i Powell, 1991). Institucije su glavne organizacije za podršku preduzećima, uglavnom kroz vladine agencije, finansijske institucije, visokoškolske ustanove i međunarodne organizacije. Ove institucije određuju regulativu, normativnu i kognitivnu infrastrukturu za mala preduzeća. S toga, podizanje kapaciteta preduzetništva zavisi od usklađenosti malih preduzeća sa institucionalnim pravilima. Usaglašenost takođe, zavisi od toga koliko su fleksibilna pravila, kao i spremnost preduzetnika da ih se pridržavaju.

Institucionalna teorija se fokusira na regulatorne, društvene i kulturne uticaje koji mogu dovesti do opstanka i razvoja organizacija tamo gde nema dovoljne tržišne regulacije (Scott, 2002; Hitt i ostali, 2004; Roy, 1997). Teorija naglašava faktore okruženja koje su u dodiru sa organizacijama, kao što su norme društva, pravila i uslovi koji vladaju u okruženju.

Institucionalnom teorijom se tvrdi da adekvatnost i kvalitet formalnih institucija u velikoj meri utiče na preduzetništvo i ponašanje preduzetnika. Npr, ulazak i izlazak iz različitih područja poslovanja u velikoj meri je pod uticajem formalnih institucija (Smalborne, 2010). Pored formalnih institucija, vrednosti, stavovi i norme društva čine neformalne institucije, uključujući i stavove prema preduzetništvu. Da li će društvo prihvatiti ili tolerisati preduzetništvo zavisi od njenih normi i vrednosti koje zauzvrat daje preduzetnički odgovor (Welter & Smallbone, 2011).

U svojoj studiji Bruton, Ahlstrom i Li (2010) objašnjavaju tri glavne oblasti primene institucionalne teorije u proučavanju preduzetništva. Prvi je međuodnos između institucija i preduzetništva. Obrazloženo je da institucionalno okruženje može da ograniči ili omogući aktivnosti preduzetnika (Scott, 2007; Bruton, Ahlstrom, 2003). Institucionalno okruženje može da kontroliše brzinu i veličinu nastajanja novih poduhvata definisanjem i ograničenjima preduzetničkih mogućnosti. Neki od institucionalnih faktora koji mogu imati uticaj na preduzetništvo i razvoj malih preduzeća su podsticaji tržišta, dostupnost kapitala i direktne akcije vlade (Baumol i ostali 2009; Broaman i ostali, 2004). U post-konfliktnim regionima kakav je Sever Kosova i Metohije institucije su tek u fazi osnivanja ili su jako slabe. U takvim okolnostima, teško je za preduzetnike da obezbede potrebnu legitimnost. Preduzetnici moraju da preuzmu ulogu institucionalnih preduzetnika sa ciljem unapređenja faktora okruženja i kreiranjem struktura koje afirmativno deluju na njihovo poslovanje

(Ahlstrom i ostali 2008). Prilikom kreiranja institucionalnih struktura potrebno je uzeti u obzir specifičnosti konteksta u kojima organizacije posluju, vezano za pravni sistem, socio-društveni i lokalni (Busenitz i ostali; 2000). Generalno, institucije se nalaze u određenoj zemlji ili nekom regionalnom kontekstu; kreatori politika stoga, treba da analiziraju institucionalne karakteristike jedne zemlje ili regiona umesto predlaganja univerzalnih rešenja. Scott (2001, 2007) je formulisao ili kategorisao tri kategorije institucionalnih snaga. On tvrdi da su institucije sastavljene od tri elementa:

- značenje sistema i srodni obrasci ponašanja koje one sadrže,
- simbolički elementi, uključujući reprezentativne, konstitutivne i normativne elemente
- i koji sprovode regulatorne procese.

Dakle, postoje regulatorni stub, normativni stub i kongnitivni stub.

7.2. Vrste institucija

Zajednička percepcija institucija je da definišu pravila igre koje oblikuju ekonomsko ponašanje jednog društva (Baumol, 1990). Struktura institucija će imati uticaj i može objasniti razlike u preduzetničkim aktivnostima između zemalja. Prema North (1990) i Redding (2005) institucije spadaju u dve široke kategorije, a to su formalne i neformalne. Formalne institucije uključuju političke i ekonomske odluke u vezi pravila koja olakšavaju ili inhibiraju mogućnosti u oblasti preduzetništva. Formalne institucije uglavnom se bave zaštitom imovinskih prava, kao i zakonima i političkim i ekonomskim slobodama i korupcijom (El Harbi & Anderson, 2010). Primeri uključuju zakone i propise za ulazak i izlazak na tržišta ili propise za ekonomske

aktere. Sa druge strane, neformalne institucije čine norme i stavove u određenom društvu koji utiču na priznavanje i eksploataciju mogućnosti preduzetnika i pristup resursima. Studije ističu da i formalne (Welter & Smallbone, 2011) i neformalne institucije imaju snažan uticaj na preduzetništvo (Welter, 2011; Davidsson, i ostali 2006; Manolova, i ostali 2008).

U skoro svakoj zemlji, razvoj preduzetništva i način na koji se preduzetnici ponašaju pod uticajem je celishodnosti i operacionalizacije formalnih institucija. Institucionalni kontekst utiče na prirodu, tempo razvoja i obim preduzetništva, kao i na način ponašanja preduzetnika (Welter & Smallbone, 2011). North (1994) tvrdi da, ako institucionalni okvir nagrađuje produktivne aktivnosti, onda će se organizacije većinom uključiti u proizvodne poduhvate. Ovo je posebno očigledno u nestabilnim okruženjima, kao što su zemlje u razvoju sa neizvesnim, dvosmislenim i turbulentnim institucionalnim okvirom ili čak i nepostojanjem takvih institucija (Welter & Smallbone, 2011).

Namera studije je da istraži formalne institucije vlasti, počev od lokalne do nivoa države i vlade, kao i proporciju značajnosti institucijalnih subjekata (univerzitet, lokalna samouprava, vlada, privredna komora i finansijske institucije) za mala preuzeća i preduzetnike. Ovo je rezultat činjenice da je rast i razvoj malih preduzeća i preduzetnika i način na koji se ponašaju u velikoj meri pod uticajem formalnih institucija (Abor & Quartey, 2000; Kayanula & Quartey, 2000). To se posebno odnosi na zemlje u tranziciji i razvoju, a takođe, još je veći značaj u post-konfliktnim sredinama gde su tržišni odnosi poremećeni i nema jakog pravnog sistema. U takvim situacijama uloga institucija dobija još više na značaju.

7.3. Regulatorni stub

Regulatorni stub vuče svoje korene iz studija ekonomije i na taj način predstavlja racionalni model ponašanja, na osnovu sankcija i saglasnosti. Scott (2007) tvrdi da se regulatorna dimenzija institucionalne teorije sastoji od zakona, propisa, pravila i vladinih politika u određenom nacionalnom okruženju koje promoviše određene vrste ponašanja i sputava druge. Drugim rečima, regulatorni stub institucionalnog sistema označava da podrška ili podsticaji i sankcije dolaze od autoritativnih tela kao što su vlade koje regulišu aktivnosti pojedinaca i organizacija (Scott, 2001; Brandl & Bullinger, 2009; Hinnings & Tolbert, 2008; Lawrence & Suddaby, 2006).

Regulativni procesi sastoje se od uspostavljenja pravila, monitoringa, i sankcionisanja aktivnosti. Regulativni procesi uključuju sposobnost da se uspostave pravila, inspekciju ili korekciju usklađenosti sa njima, i po potrebi, rukovode se po principu sankcija-nagrada i kazne u pokušaju da utiču na buduće ponašanje. Ova pravila i propisi proizilaze prvenstveno iz zakonodavstva od strane vlade i industrijskih sporazuma i standarda. Ovi zakonodavni instrumenti pružaju smernice za preduzetničke organizacije, posebno za početnike. Ukoliko postoji nedostatak adekvatne regulative u regionu, to zahteva adekvatan odgovor u pogledu njegovog otklanjanja (Bruton, Ahlstrom & Li, 2010; North, 1990).

Institucionalni akteri kroz donošenje pravila i politika utiču na preduzetničku aktivnost jer služe kao vodič za ponašanje preduzetnika i malih preduzeća (North, 2000; Brandl & Bullinger, 2009; Hinnings & Tolbert, 2008; Lawrence & Suddaby, 2006). Da bi se obezbedila efikasna izgradnja preduzetničkih kapaciteta, mala preduzeća i preduzetnici treba da rade u skladu sa zakonima vladinih agencija, kao i pravilima i propisima drugih ključnih aktera za podršku preduzetnicima (Bruton, Ahlstrom & Li, 2010; Scott, 2004). Međutim, ova pravila i propisi nisu uvek u saglasnosti sa potrebama malih preduzeća i preduzetnika: drugim rečima, ove politike

i propisi nisu uvek u stvarnosti donešeni za potrebe ovih organizacija. Neka od ovih pravila i propisa donešena su od strane ovih institucija u skladu su sa globalnim poslovnim okolnostima (Abor & Quartey, 2000; Kayanula and Quartey, 2000).

Van Stel i ostali (2007) objašnjavaju da institucije vlade mogu podstaći preduzetništvo kroz olakšice omogućavajući pravljenje i funkcionisanje novih poduhvata, kao i minimiziranje brojnih formalnosti koje preduzetnici moraju da preduzmu u svojim aktivnostima. U tom smislu, Stephen i ostali. (2005) ističu da su institucije koje utiču na preduzetničku aktivnost najviše ograničene birokratskim formalnostima. Pored toga, vlada može da podstakne preduzetničku aktivnost jedne zemlje nagrađujući preduzetnike. Ove nagrade mogu biti u obliku sledećih vrsta pomoći: savetodavne usluge, biznis inkubatori i finansijska podrška (Toledano Garrido & Urbano-Pulido, 2007). Navedene institucije imaju direktne i indirektne efekte na preduzetništvo, i ovi efekti mogu varirati od brojnih uslova, kao što su: ekonomski razvoj, nivo nezaposlenosti, nivo preduzetničke aktivnosti i dr. Na primer, gledajući uticaj nivoa poreza na preduzetništvo, vidimo da visina poreske stope smanjuje finansijsku dobit za preduzetnike što može imati negativne efekte na razvoj preduzetništva. S druge strane, sapozapošljavanjem mogu ponuditi veće mogućnosti da se izbegnu poreske obaveze. Estrin, Aidis, and Mickiewicz (2007) tvrde da zemlje sa jakim institucijama, sa zaštitom imovinskih prava ili visokim nivoom ekonomskih sloboda pokazuju bolje rezultate u smislu mogućnosti preduzetništva i inovacija.

7.4. Normativni stub

Normativni stub nalazi sedište u organizacionom i individualnom modelu ponašanja sa obaveznim dimenzijama socijalne, profesionalne interakcije, definisanjem šta je prikladno i u različitim društvenim i poslovnim situacijama, institucionalno poželjno ponašanje (Burton, Ahlstrom & Li, 2010). Normativni sistem se obično sastoji od

vrednosti i normi koje nesvesno uspostavljaju pravila kojih se ljudi pridržavaju. Ono se često naziva i kulturom. Normativni sistemi definišu ciljeve kao i načine kako da se ti ciljevi ostvare (Scott, 2007). Tako, normativne institucije vrše jak uticaj zbog socijalnih obaveza koje moraju da se poštuju, ukorenjene u socijalnoj potrebi šta treba da rade organizacije i pojedinci. Takođe, (Scott, 2007) neka društva imaju norme koje su usmerene ka olakšavanju i finansiranju preduzetništva, dok neka druga društva to ne podstiču što predstavlja otežavajuću okolnost, često nesvesno (Baumol, Litan & Schramm, 2009). Na taj način, normativna shvatanja uključuju stavove, norme i kulturne vrednosti prema preduzetništvu na kojima je zasnovana filozofija i pristup programima podrške takvim institucijama, kao što su vladine agencije, finansijske institucije, visokoškolske ustanove i međunarodne organizacije.

Postoji obimna literatura koja povezuje nacionalnu kulturu, preduzetništvo i inovativnost (Shane, 1992; Thomas & Mueller, 2000; Van de Ven, 1993). Kultura zaslužuje pažnju naučnika jer može biti ograničavajući faktor preduzetnicima zbog njene uloge kao podstrekača poslovnih mogućnosti (Aldrich & Fiol, 1994). (Hofstede, 1990) definiše kulturu u antropološkom smislu kao način razmišljanja, osećanja i delovanja. Prvi modeli uključuju četiri dimenzije nacionalne kulture: distanca moći, individualizam/kolektivizam, muške vrednosti/ženske vrednosti, i izbegavanje neizvesnosti. Zahvaljujući visokoj korelaciji preduzetničkih osobina, kao što su: nezavisnost, individualna dostignuća i tolerancija prema dvosmislenosti i neizvesnosti, Hofstede meri individualizam i izbegavanje neizvesnosti. Literatura pokazuje konsenzus o stavu da preduzetničke aktivnosti dele pozitivan odnos sa individualizmom i imaju pozitivnu vezu sa izbegavanjem neizvesnosti.

S obzirom da potreba za individualnim ostvarenjem karakteriše preduzetnike (Shane, Locke, & Collins, 2003), očekuje se da individualističke kulture imaju tendenciju da

budu preduzetnički orijentisane. Izbegavanje vrednosti ima odnos sa normama, vrednostima i verovanjima o toleranciji prema dvosmislenosti i riziku. Prema Shane i ostalima (2003), kada preduzetnici krenu u ekonomsku aktivnost, vode ih karakteristike sopstvenih ličnosti. Dve najvažnije karakteristike su preuzimanje rizika i tolerancija prema dvosmislenosti. Dakle, što je indeks izbegavanja neizvesnosti veći, manja je sklonost pojedinaca ka preuzimanju rizika.

Istraživanja koja se bave ostalim dimenzijama nacionalne kulture kao što su: distanca moći, muške vrednosti/ženske vrednosti i preduzetničke aktivnosti su malobrojna. Međutim, ako distanca moći predstavlja meru u kojoj manje moćne članice organizacije i druge institucije prihvataju i očekuju nejednaku distancu moći, odnosno da je autoritet skoncentrisan kod manje grupe ljudi ili institucija, takve nacije bi trebalo da budu više preduzetnički orijentisane, jer stanovnici traže veću nezavisnost. Što se tiče muških/ženskih vrednosti, povezivanja tih vrednosti sa preduzetničkom aktivnošću su skoro nepostojeća. Ipak, Hofstede nalazi da su tipično muške vrednosti: napredak u preduzeću, zarada, sloboda, odgovornost, kreativnost i trening, a ženske: društveni aspekti posla, uslovi rada, prijateljski odnosi i saradnja i otkriva da društva sa muškim vrednostima imaju tendenciju da budu više preduzetnički orijentisana. Tipično muške vrednosti imaju veći stepen karakteristika koja su u skladu sa preduzetničkom orijentacijom.

7.5. Kognitivni stub

Kognitivni stub predstavlja model ponašanja pojedinca na osnovu njegovih subjektivnih, i na tome konstruisanih pravila i značenja koja stavljaju ograničenja u vidu odgovarajućih verovanja i radnji. Kognitivni elementi institucija su pravila koja čine prirodnu realnost i okvire kroz koje je značenje napravljeno. Kognitivne strukture utiču na kognitivne programe, odnosno šeme, okvire i inferencijalne setove koje ljudi

koriste u selekciji i obradi informacija. Značaj ovog stuba za preduzetništvo odnosi se na to kako društvo prihvata preduzetnika, i kako stvoriti ambijent u kome je preduzetnička kultura prihvaćena i ohrabrena (Bosma i ostali, 2009; Harrison, 2008; Li, 2009). S druge strane, Spencer i Gómez (2004) ističu da kognitivna dimenzija institucionalnog profila odražava znanje i veštine koje poseduju ljudi u jednoj zemlji, kao i okvire koje oni koriste za kategorizaciju i procenu informacija. Autori prepoznaju obrazovanje kao ključnu instituciju u ekonomskom razvoju zemlje (North, 1990). Nekoliko studija pokazuje pozitivan odnos između obrazovanja i performansi novih preduzeća. Takođe, mnoge studije pokazuju da obrazovanje pomaže u otkrivanju prilika na tržištu, naročito obrazovanje o preduzetništvu (De Clercq i Arenius, 2006; Levie i Autio, 2008; Shane, 2000). Levie i Autio (2008) još ukazuju da obrazovanje ima kulturni uticaj o stavovima i ponašanju učenika. U ovom slučaju, obrazovanje deluje kao kulturni faktor koji pokreće ljude na preduzetničke aktivnosti, jer kada pojedinci imaju viši nivo obrazovanja, oni više veruju u svoje sposobnosti i veštine u preduzimanju preduzetničkih aktivnosti; drugim rečima, oni postaju samouvereni (De Clercq & Arenius, 2006).

7.6. Uloga vlade u podsticaju preduzetničke aktivnosti

Vlade širom sveta donose mere kako bi podstakle rast i razvoj preduzetništva kao deo svoje ukupne strategije razvoja ekonomije (Ahlstrom & Bruton, 2012;). Vlade zemalja članice EU donose mnoštvo programa i strategija kako bi podstakle razvoj preduzetništva. One nude različite oblike pomoći pojedincima da započnu sopstvene poslove ili da budu konkurentni u poslu. Sedam različitih kategorija pomoći uključuju: finansiranje, rad, pomoć u razvoju, pomoć u regulisanju birokratije, start-up instrukcije, savetovanje u izvozu i izvoru informacija (Peng, 2009; Michael & Pearce, 2009). Vlade zemalja u razvoju imaju još veću ulogu u izgradnji kapaciteta za

razvoj preduzetništva. Vlade zemalja u razvoju vrše svoj uticaj donošenjem povoljnih i afirmativnih politika. Vladine politike treba da se fokusiraju na povećanje ljudskih resursa, dostupnost i nadogradnju tehnologija, reformu tržišta rada i deregulaciju finansijskih tržišta (Acs & Szerb, 2007).

Takođe, važno pitanje je pristup kreditima. Vlade većine zemalja, razvijenih i zemalja u razvoju nastoje da podstaknu rast malih preduzeća i otvaranje novih radnih mesta za koja mnogi veruju da podstiču takav rast. Značajan rast ovih preduzeća obično zahteva širenje kapitala. Smatra se da u poređenju sa velikim preduzećima, mala preduzeća suočavaju se sa nesrazmerno manjim pristupom pozajmljenog kapitala koji im je potreban za start-up tj. pokretanje biznisa, rast i opstanak (Listeri, 1997). Shodno tome, vlade zemalja u razvoju često intervenišu na kreditnom tržištu preuzimajući ulogu garanta kredita koji finansijske institucije odobravaju malim preduzećima (Riding i Haines, 2001).

Dostupnost dobre putne mreže, dostupnost i kontinuirano snabdevanje energentima, efektivna i efikasna komunikacija i mnogi slični faktori neophodni su za razvoj preduzetništva (Okpara & Wynn, 2007; Latenko & Lvov, 2004). Neki od ovih ili skoro sva infrastrukturna ograničenja postoje u post-konfliktnim društvima. Sve ovo negativno utiče na razvoj preduzetništva. Uloga vlade je ovde neophodna, jer pojedinačno preduzetnici ne mogu da utiču na ova infrastrukturna ograničenja sami. Veoma je teško ili nemoguće da preduzetnici izgrade ove objekte sopstvenim sredstvima. Uloga vlade ovde ostaje ključna (Kayanula & Quartey, 2000).

Učešće vlade u razvoju preduzetništva je od neprocenljive vrednosti jer mala preduzeća u post-konfliktnim društvima opterećena su uglavnom brojnim problemima i ograničenjima koja često nisu samo ekonomske prirode, tako da uloga vlade još više dobija na značaju. Ograničenja se razlikuju od regiona do regiona ili zemlje do zemlje

između sektora ili preduzeća u sektoru. Međutim, postoje ograničenja koja su zajednička svim post-konfliktnim regionima. Ograničenja u vezi nedostatka ili teškoće pristupa kapitalu, posebno finansijskom kapitalu, teškoće u pristupu sirovinama koje se uglavnom uvoze, nedostatak pristupa poslovnim informacijama, otežan pristup tržištima, teškoće u marketingu i distribuciji robe i usluga, tehnološka zastarelost, problemi u komunikaciji, problem birokratije, pravila i propisa koji generišu tržišne poremećaje (Tambunan, 2008; Michael & Pearce, 2009).

8. Preduzetničko obrazovanje

Kako bi se razvili preduzetnički kapaciteti u jednom društvu, potrebno je mnogo faktora. Jedan od mnogih je obrazovanje i obuka koji se smatraju važnim komponentama za razvoj preduzetništva i malih preduzeća (Galloway & Brown, 2002). Preduzetničko obrazovanje je kontinuirani proces koji omogućava razvoj neophodnih znanja i efektivno pokretanje i vođenje novih poduhvata (Politis, 2005).

Prema Global Entrepreneurship Monitor (GEM) specijalnom izveštaju iz 2008. godine, preduzetničko obrazovanje je široko definisano kao izgradnja znanja i veština „o“ ili „radi“ preduzetništva uopšte, kao deo priznatih programa obrazovanja u obrazovnim ustanovama, primarne, sekundarne i tercijalne obuke. U izveštaju se takođe definiše obuka preduzetništva kao izgradnja znanja i veština u pripremi za pokretanje biznisa.

Visokoškolske ustanove imaju tri oblasti delovanja, nastavu, istraživanje i zajedničke usluge ili angažovanje. Treća oblast dopunjuje prve dve: nastavu i istraživanje koje se smatraju za primarne aktivnosti visokoškolskih ustanova. Ove ustanove imaju znanja i veštine koje mogu da pomognu malim preduzećima u rastu i razvoju. Iz tog razloga, u nekim zemljama došlo je do interakcije visokoškolskih ustanova i malih preduzeća (Bolden, Petrov & Gosling, 2008). Priroda i intenzitet interakcija može da zavisi od

sredine u kojoj strane deluju. Na primer, interakcija će biti bogatija u razvijenijim zemljama u odnosu na one u razvoju.

Usluge koje visokoškolske ustanove nude preduzetnicima mogu biti u vidu savetovanja, transfera znanja, pisanja biznis planova itd. Najveća pomoć preduzetnicima je u oblasti finansija, marketinga i ljudskih resursa. Ove oblasti su važne u zemljama u razvoju gde se preduzeća suočavaju sa problemima finansijskog menadžmenta i marketing proizvoda.

Značaj visokoškolskih institucija za razvoj preduzetništva u zemljama u razvoju ogleda se u preduzetničkom obrazovanju kao važnom sredstvu koje ohrabruje start-up poduhvate među diplomcima (Galloway & Brown, 2002). Ustanovljeno je da postoji pozitivna korelacija između preduzetničkog razvoja, performansi i/ ili opstanka malih preduzeća i obrazovanja (Alam, 2009; Hostaker & Vabo, 2005). Preduzetnički kapacitet može biti izgrađen kroz iskustveno učenje koje pružaju univerziteti. Kroz ovu vrstu učenja, potencijalni preduzetnici stiču sposobnosti kako da budu efikasniji u upravljanju svojim poduhvatima. (Slaughter i Rhoades, 2004; Vught, 2006, Bygrave i ostali, 1998). Tako je široko priznato da preduzetničko obrazovanje treba da obuhvata akademsko znanje i praktične veštine kako bi potencijalni preduzetnici ušli u poslovni svet. Dakle, preduzetničko obrazovanje treba da bude praktično orijentisano i da objedini niz praktičnih aktivnosti za unapređenje iskustvenog učenja. Ukoliko je ovo urađeno, preduzetničko obrazovanje će imati potencijal da promoviše ekonomski razvoj kroz obuku za zapošljavanje gde učesnici stiču veštine, znanja i vrednosti koje im omogućavaju da stvore zaposlenje sebi i drugima. Ovo je naročito važno u zemljama u razvoju gde postoji visoka nezaposlenost diplomiranih (Mafela, 2009). Sve je više škola koje nude kurseve preduzetništva. Ovo se može pripisati intervencijama vlade pojedinih zemalja, posebno onih zemalja u razvoju. Na primer,

Niyonkuru (2005) i Solomon, Duffy i Tarabishy (2002) navode da u skoro svim zemljama sveta, vlasti su započele preorijentaciju nastavnog plana i programa kako bi učenici stekli veštine i znanja koja su odraz duha i principa preduzetništva. Preduzetničko obrazovanje je važno zbog činjenice da su za sve regionalne i nacionalne ekonomije potrebni stalno novi preduzetnici koji imaju potrebna znanja i veštine (European Union, 2012; Harmeling i Sarasvathy, 2011). Uticaj preduzetničkog obrazovanja i obuke na stavove, akcije, veštine i ambicije pojedinaca dobio je pažnju mnogih kreatora politika u poslednjih godina (GEM specijalni izveštaj 2008). Privrede ne mogu da budu konkurentne ukoliko ne obnavljaju poslovne procese i ne inoviraju u oblasti proizvoda i strategija. Akademski obrazovani preduzetnici su veoma produktivni u razvoju nacionalnih i regionalnih ekonomija od onih gde je nivo obrazovanja nizak ili ga nema. Ova tvrdnja je podržana od strane raznih studija gde je potvrđeno da preduzetnici koji imaju visoka akademska znanja su inovativni, koriste moderne metode poslovanja i /ili strategije i koriste nove tehnologije kao način izgradnje konkurentskih poduhvata (Rajarinen i ostali,2006). Značaj preduzetničkog obrazovanja za razvoj nacionalne i regionalne ekonomije može se objasniti u svetlu sklonosti ka preuzimanju rizika i izbegavanja neizvesnosti. Preduzetnici su spremni da prihvate izračunate rizike i imaju sposobnost da donose odluke sa ograničenom količinom informacija, jer žele da dostignu izazovne ciljeve (Denslow i Giunipero, 2003). Preduzetnici imaju visoku toleranciju na dvosmislenost i promenu situacije u sredinama u kojima posluju. Sposobnost za rukovanje neizvesnošću je kritična u smislu da preduzetnici uvek donose odluke korišćenjem nove, ponekad konfliktne informacije dobijene iz različitih izvora (Zimmerer i Scarborough, 2002). Preduzetnički orijentisani studenti su dokazali da imaju sklonost

ka preuzimanju rizika, unutrašnji lokus kontrole, veliku potrebu za postizanjem i visoku inovativnost za razliku od studenata koji nisu preduzetnički orijentisani.

Kada su u pitanju metode obrazovanja preduzetnika, postoji saglasnost za prelazak sa metoda prenosa učenja (učenje o) na iskustveno učenje (učenje za). GEM Specijalni izveštaj 2008 takođe, potkrepljuje ovu činjenicu objašnjavajući da iako tip preduzetničkog obrazovanja zavisi od konteksta, opšta je saglasnost da je iskustveno učenje efikasnije za razvoj preduzetničkih veština i stavova nego obrazovanje po tradicionalnim metodama, kao što su predavanja (European Commission, 2008; Walter i Dohse, 2009). Tatila (2010) je u svojoj studiji o učenju preduzetništva u visokom obrazovanju otkrio da je učenje u realnom poslovnom okruženju ključ uspeha preduzetničkog obrazovanja. Na taj način možemo zaključiti da uprkos činjenici da postoje povoljni uslovi za razvoj preduzetništva, kompetencije preduzetništva mogu da se nauče i poboljšaju. Najefikasnije metode koje se sada koriste za učenje su praktični preduzetnički projekti sprovedeni u realnom okruženju i sa pravim kupcima. Preduzetničko obrazovanje pored uskih stručnih znanja utiče na stavove ljudi, pomaže im kako da prepoznaju prilike na tržištu i kako da budu kreativni, ali i da izgrade leaderske veštine i steknu samopouzdanje. Tako, sveobuhvatni cilj je da promoviše kreativnost, inovativnost i samozapošljavanje. Dakle prevazilazi sticanje poslovnih znanja i veština (European Commission, 2008).

8.1. Uticaj finansijskih institucija na razvoj preduzetništva

Vlade zemalja u razvoju širom sveta trude se da ožive svoje privredne aktivnosti i izvuku zemlje iz kandži siromaštva. U tom cilju donose razne programe i strategije koje daju različite rezultate uprkos političkim i ekonomskim preprekama. Značajan doprinos, ako ne i odlučujući, u razvoju sektora malih preduzeća i preduzetnika u ovim zemljama daju finansijske institucije. Pre svega, fokus je na bankama i mikro-

finansijskim institucijama, jer su ih studije identifikovale kao glavne eksterne izvore finansiranja ovog sektora (Beck, Demirguc–Kunt i Peria, 2009).

Pristup spoljnim izvorima finansiranja je kritičan faktor uspeha za preduzetnike u zemljama u razvoju (Ahlstrom i Bruton, 2006; Le, Venkatesh, i Nguyen, 2006). Ovo se posebno odnosi na zemlje u razvoju jer je finansijska pomoć vlade malim preduzećima i preduzetnicima ili neadekvatna ili ne postoji uopšte. Ono što je odlika takvih zemalja je da je tržište kapitala, rizični kapital ili poslovni anđeli su u infantilnoj fazi razvoja. Iz tog razloga, najvažniji izvor finansiranja preduzetnika su bankarski krediti (Le, Nguyen i Freeman, 2006).

Kako bi se bavili malim preduzećima, banke formiraju posebna odeljenja koja se bave isključivo tim sektorom. Banke donose razne programe podrške malom biznisu i kreiraju finansijske proizvode za mala preduzeća (Beck, Demirguc-Kunt i Levine, 2003). U tom smislu, banke u zemljama u razvoju pomažu u izgradnji preduzetničkih kapaciteta prenošenjem biznis znanja preduzetnicima kroz razne programe obuke. Preduzetnici uče o mnogim temama uključujući kako da pišu biznis plan, pravilno vode knjige, marketinške strategije, efektivnu primenu kredita, efektivno upravljanje ljudskim resursima itd.

U finansiranju malih preduzeća u zemljama u razvoju, banke se susreću sa puno izazova. Izazov proističe iz nerazvijenog institucionalnog okruženja. Banke se oslanjaju na stabilne tržišne institucije kako bi osigurale naplatu kredita (Nguyen, Le, i Freeman, 2006; O'Connor, 2000). Međutim takve institucije u zemljama u razvoju su još uvek u razvoju što čini finansiranje malih preduzeća još rizičnijim (Ahlstrom i Bruton, 2006; Nguyen, Weinstein, i Meyer, 2005; Peng, 2003).

Drugi izazov za banke kod zemalja u razvoju je makroekonomska nestabilnost. Makroekonomska nestabilnost je jedna od glavnih prepreka koja ometa poslovanje

malih preduzeća (Beck, 2009). Očekivanja banaka u ovakvom okruženju kako bi bile sigurne u naplatu kredita je pouzdan i efikasan pravosudni sistem kao instrument rešavanja konfliktnih situacija.

Druge važne finansijske institucije koje igraju značajnu ulogu za razvoj preduzetništva su mikrofinansijske institucije (MFI). Danas, u mnogim zemljama, posebno u zemljama u razvoju, mikrofinansijske institucije igraju značajnu ulogu u finansiranju malih preduzeća. Na primer, u Kamerunu postoji široka mreža mikrofinansijskih institucija i one imaju veliku ulogu u finansiranju malih preduzeća u zemlji (Sacerdoti, 2005).

Kada uporedimo izvore finansiranja kroz ove dve institucije dolazimo do zaključka da mikrofinansijske institucije nude povoljnije finansiranje iz više razloga. Jedan od takvih razloga je da prilikom zahteva malih preduzeća za finansijske olakšice MFI nisu tako zahtevni kao kod banaka. Takođe, mala preduzeća će lakše ispuniti uslove za dobijanje kredita kod MFI nego kod banaka gde su kriterijumi visoki u vidu kolaterala i ostalih vidova garancije. Uprkos intervenciji u sektoru finansijskih usluga u pružanju podrške preduzetnicima u zemljama u razvoju, još uvek postoje izazovi u dostupnosti finansiranja preduzetnika u zemljama u razvoju; posebno iz tradicionalnih banaka, iz različitih razloga, kao što su informacione asimetrije između banaka i malih preduzeća i nerazvijenog formalnog finansijskog tržišta (Ebben i Johnson, 2006; Wimborg i Landstrom, 2000; Boisot i Child, 1996; Harrison, Mason i Girling; 2004, Brush i ostali, 2006). Usled ovih izazova i problema neophodno je naći alternativu u finansiranju malih preduzeća. Dva glavna izvora finansiranja malog biznisa u zemljama u razvoju su dug i finansiranje kapitalom. Finansiranje dugom obično uključuje finansiranje bankarskim kreditom. Finansiranje kapitalom ne zahteva kolateral i nudi investitorima neki oblik vlasništva u preduzeću (Hisrich,

Peters i Shepherd, 2009). Alternativni izvori finansiranja kod malih preduzeća uključuju komercijalne kredite, pozajmice od prijatelja i rodbine i podrška od Vlade, preko osnivanja rizičnog kapitala preduzeća (Business & Financial Times, 2009; O'Connor, 2000; Smallbone i Welter, 2001; <http://www.venturecapital.com/gh>). Prednost ovih izvora finansiranja je da su češće pristupačni, pogodniji i relativno jeftiniji. Programi podrške vlada zemalja u razvoju obezbeđuju kredite sa kamatnim stopama znatno ispod onih koje nude komercijalne banke (Hussain, Millman i Matlay, 2006, GEM Special Report, 2008). Lična ušteđevina preduzetnika je najzastupljeniji vid kapitala koje preduzetnici koriste naročito u početku poslovanja. Lična ušteđevina je postala veoma važan izvor finansiranja za preduzeća u zemljama u razvoju, jer pristup ostalim izvorima finansiranja ostaje izazov. Ovo je i najmanje skup izvor finansiranja za preduzetnike (Scarborough i Zimmerer, 2006, Lambing i Kuel, 2007). Kada su u pitanju spoljni investitori oni očekuju da preduzetnici, pre svega, ulože svoj novac u poduhvat pre nego što oni ulože. Ako preduzetnici nisu spremni da rizikuju svoju ušteđevinu, potencijalni investitori neće biti spremni da rizikuju svoj novac u preduzetnički poduhvat. Lambing i Kuehl (2007) tvrde da neke finansijske institucije i investitori očekuju od preduzetnika da ulože sopstvenu ušteđevinu u poduhvat ako traže finansijsku pomoć od njih. Kao važni izvori finansiranja u posao preduzetnika su porodica i prijatelji. Porodica i prijatelji investiraće u preduzetnički poduhvat jer imaju lične odnose sa preduzetnikom. Članovi porodice i prijatelji su češći kreditori od drugih spoljnih izvora jer su manje nametljivi i manje se mešaju u poslovne odnose (Scarborough i Zimmerer, 2006; Hisrich, Peters i Shepherd, 2009). Međutim ova vrsta finansiranja ima svoja ograničenja.

8.2. Razvoj preduzetništva u post-konfliktnom okruženju

8.2.1. Osobine postkonfliktnih društava

Obnova društva i privredne aktivnosti u post-konfliktnim sredinama nije nimalo lak zadatak. Zato je od izuzetne važnosti ponovno uspostavljanje društvenih odnosa, pokretanje privatnog sektora pogotovo, u sredinama u kojima u velikoj meri, ni pre nije postojala bogata privredna aktivnost. To je jednako važno za post-konfliktna društva i njegovo stanovništvo, kao i za susedne zemlje, pa i svet.

Nažalost, svet je prepun primera ratom zahvaćenih društava, kao što su Kipar, region Zapadnog Balkana (Kosovo i BiH), veliki broj afričkih zemalja, kao i narodi na Bliskom istoku, samo su neki primeri. Zajednička osobina svih ovih društava je razorena infrastruktura, ekonomija i društvena devastacija. Razni primeri ukazuju na to. Dana (1996) je pronašao da je stanovništvo post-konfliktnog Mozambika ozbiljno pogođeno ratom i nakon toga siromaštvom. On navodi da stanovništvo nije imalo potrebnu motivaciju da ulaže mnogo truda u obnovu zemlje, i da je to u kombinaciji sa razorenom infrastrukturom dovelo do mnogih problema u obnovi. Takođe, u drugim post-konfliktnom regionu kao što je Kipar, utvrđeno je da postoje različiti nivo obnove i privredne aktivnosti na dve strane ostrva „Zelena linija“ (označava dve strane ostrva) (Dana i Dana 2000). U svom razmatranju palestinskog i kambodžanskog regiona, Nachmians (1999) je primetio poremećaj u tkivu društva zbog razornih pustošenja, kako društvenih tako i ekonomskih struktura. On tvrdi da održivi razvoj u ovim regionima će se postići samo kada postoji kombinacija ekonomskog razvoja i poboljšanja u socijalno/političkoj sferi. On takođe, tvrdi da lokalne vlasti i nevladine organizacije zajedno mogu da daju pozitivne rezultate. Sukobi u regionu Jugoistočne Evrope (Jugozapadni Balkan) nisu ostavili samo hiljade mrtvih, milione raseljenih, već i uništen industrijski sektor, kao i celokupnu ekonomiju i civilno društvo (World Bank 2000).

Rekonstrukcija ovog područja je izuzetno složen i skup zadatak. Infrastruktura je oštećena, komunikacije i transport otežan. Društvene i ekonomske strukture treba ponovo da se izgrade ili obnove. Na Kosovu, na primer, postoji niz prepreki a to su:

- nedostatak demokratske tradicije,
- nasilje i aparthejd,
- nesigurnost regionalnih modela (nijedan narod u regionu ne može da posluži kao primer etničkog suživota)
- arhaična priroda društva („relikvije iz prošlosti ometaju zapadni stil vođstva...“)
- tranzicija bez vidljivih rezultata (nejasni/loše definisani napredak)
- humanitarna pomoć (pomoć ne dolazi tako brzo kako je obećana, verovatno zbog nedostatka unutrašnje stabilnosti) (Pekmez, 2001)

Većina procena pokazuje da uticaji građanskog rata, naročito indirektni uticaji imaju tendenciju da traju dugo (Chen i ostali 2007). Ovo uključuje direktne troškove u pogledu uništene infrastrukture, ali i mnogo veće indirektno troškove ometanja tržišta i povećanog rizika i neizvesnosti. Troškovi uključuju uništeni kapital, tehnološki regres i veliki manjak u prihodima. (Abodie i Gordeazabal 2003, i Bozzoli i ostali 2010)

8.3. Značaj ekonomskog razvoja za post konfliktna društva

Ekonomski razvoj se može opisati kao skup ciljeva (npr. stvaranje radnih mesta, poboljšanje kvaliteta života) ili kao proces koji vrši uticaj na poboljšanje ekonomske dobrobiti zajednica/društva. U tom smislu, ekonomski razvoj predstavlja proces strukturne transformacije privrede ka modernoj, tehnološki naprednoj ekonomiji zasnovanoj na uslugama i proizvodnji (Naude, 2008). Drugim rečima, ekonomski

razvoj se odnosi na održiva poboljšanja u materijalnom blagostanju društva, mereno kroz bruto društveni dohodak BDP po glavi stanovnika, rast BDP, produktivnost i zapošljavanja (Naude, 2011). U najširem smislu, ekonomski razvoj obuhvata sledeće tri glavne oblasti:

- politike kojima se vlade obavezuju da ispune ekonomske ciljeve, uključujući kontrolu inflacije, visoku zaposlenost i održivi rast;
- politike i programi za pružanje usluga, uključujući izgradnju autoputeva i ostale infrastrukture
- politike i programi eksplicitno usmereni na poboljšanje poslovne klime kroz konkretne napore u smislu poslovnih finansija, marketinga, transfera tehnologije (IEDC).

Prema Lemmon (2012) ekonomski razvoj je ključna komponenta koja promovise stabilnost, posebno u post-konfliktnim regionima. Upravo su slabi ekonomski razvoj i siromaštvo uzroci većine sukoba (Lee 2011). S toga, ekonomska obnova zemlje ili regiona treba da bude prvi prioritet nakon završetka sukoba. (Lemmon 2012, I McCauley 2013) Istraživanja pokazuju da određeni faktori doprinose razlikama u ekonomskom razvoju u post-konfliktnim društvima. Prema Colliera (1999) faktori kao što su trajanje rata i stepen iscrpljivanja resursa tokom rata utiču na ekonomski razvoj. Vansandt i Sud (2012) daju slične opservacije i navode da karakteristike rata, karakteristike države uključene u rat, ekonomske politike i programi donošeni za rekonstrukciju utiču na ekonomski razvoj. Paralelno sa ekonomskom rekonstrukcijom odvija se i socijalna. To je višestruki fenomen koji obuhvata obnovu ekonomskih, pravnih, političkih i društvenih institucija društva (Krause i Jutersonke, 2005). Ova

obnova uključuje sanaciju infrastrukture, upravljanje ekonomskim razvojem, reformu sektora javne uprave, izgradnju mira, reformu sektora bezbednosti, zdravstvene programe i programe obrazovanja (Sack 2005; Barakat i Zyck 2009). Međutim, problem post-konfliktne rekonstrukcije jeste što je krhka, jer je verovatnoća izbijanja ponovnih sukoba visoka (Collier 2003). Taj rizik, takođe, zavisi i od kvaliteta i napora u post-konfliktnoj rekonstrukciji (Bray 2009, Shramm, 2010).

Stalno povećanje zaposlenosti i ponovno uspostavljanje raznolike tržišne ponude roba i usluga su, takođe, veoma značajni za obnovu društva. Ponovno uspostavljanje tržišta rada i roba zahteva učešće poslovnog sektora. Pored toga, u post-konfliktnom okruženju prednosti u razvoju preduzeća mogu da se prošire i na kompletnu obnovu društva. USAID post-konfliktni vodič ističe da uspešni programi moraju biti efikasni u otkrivanju mogućnosti i većeg uključivanja poslovnog sektora. Biznis često daje prvi podsticaj za obnavljanje socijalne kohezije. Razvoj preduzeća može biti efikasan način da se započne javno-privatni dijalog i ponovo uspostavi dijalog između ova dva sektora.

Treba naglasiti da je svaka post-konfliktna situacija jedinstvena, pa je teško generalizovati pojmove najbolje prakse. U svom post-konfliktnom vodiču, USAID analizira tri slučaja zemalja koje se nalaze u takvoj situaciji (BIH, Filipini i Avganistan) i izvlači određene principe za razvoj preduzeća koje treba uzeti u obzir prilikom projektovanja aktivnosti za razvoj preduzetništva: Redosled ukupnih aktivnosti za oporavak privatnog sektora je od ključnog značaja posebno u sferi olakšica prilikom investiranja, koje moraju da budu definisane na osnovu specifičnosti situacije posle sukoba. Razvoj preduzeća treba posmatrati kao osnovnu delatnost od samog početka. Redosled i rokovi za obnovu treba da budu utemeljeni u

specifičnim uslovima. Dužina, priroda i uticaj konflikta će biti važne odrednice koliko brzo ekonomija i njena preduzeća mogu da se obnove.

1. Upravljanje rizikom je pokretački faktor uspeha za preduzeća u post-konfliktnom okruženju. Varijable post-konfliktnih poslovnih modela mogu imati manji akcenat na maksimalni povratak i veći naglasak na diversifikaciji i ublažavanje rizika. Rad u post-konfliktnom okruženju podiže operativne i finansijske rizike poslovanja. U sva tri slučaja, poslovni modeli su strukturirani oko ublažavanja rizika pre nego postizanja visokog rasta i maksimalne dobiti. Sposobnost preduzeća da se proširi i ublažavanje rizika u poslovnom okruženju (poreklo, finansiranje i krajnje tržište) je ključni faktor u njihovom dugoročnom uspehu. Poslovni modeli treba da se uklope u trenutne uslove na terenu, ali i da budu dovoljno fleksibilni da predvide i prilagode promeni proizvodne i tržišne uslove. Jedinstvena stanja posle sukoba će stvoriti nove zahteve ili narušavati prethodne zahteve tržišta za robama i uslugama. Jedan lokalni preduzetnik smatra da poznavanje poslovnog okruženja i sposobnost da se uključi u društvene mreže često pozicionira preduzeće kao najpogodnije da ispuni neposredne potrebe privrede. Međutim, kako se društvo obnavlja, tražnja će se pomeriti i zahtevati od preduzeća da budu fleksibilni u prilagođavanju promenljivim potrebama tržišta. Kao rezultat toga, standardna donatorska definicija održivosti preduzeća se ne može primeniti u ovom slučaju.
2. Preduzeća mogu biti snažan katalizator za obnovu društvenog kapitala u privredi. Sa oštećenom infrastrukturom i neizvesnim političkim okruženjem, mnoga post-konfliktna preduzeća su prisiljena da se oslanjaju na njihov

društveni kapital za obnovu i poslovanje. Kao rezultat toga, poslovanje može biti moćan katalizator u obnovi odnosa, mreže i ekonomske veze kroz ekonomiju koja može da bude ukinuta tokom sukoba.

3. Lokalni menadžment / preduzetnici su u najboljoj poziciji da obnove lance snabdevanja. S obzirom na nedavni fokus na lancima vrednosti među razvojnim praktičarima, može biti iskušenje za donatore da igraju aktivnu ulogu u obnovi prekinutih lanaca snabdevanja. Međutim, gde postoje iskusne lokalne uprave, postoji i najbolja pozicija da se obnove lanci na održiv način. Kreatori tržišta, izvršioci procesa i sredovećni muškarci mogu biti posebno dobro pozicionirani u povećanju kapaciteta lanaca snabdevanja i upravljajući rizikom kroz čitav lanac snabdevanja. Donatori treba da ograniče aktivnosti preduzeća tako što će podržati prijateljski nastrojenu strategiju o zaštiti okoline i pomoći u finansiranju i širenju i diversifikaciji tržišta.

8.4. Preduzetništvo i konflikt

Preduzetništvo se sve više pojavljuje kao kritičan faktor u post-konfliktnoj rekonstrukciji. Naučnici tvrde da je preduzetništvo najviše održiv put za obnovu ekonomije i doprinosi razvoju post-konfliktnih regiona. (Schramm, 2010, Leemon, 2012). Preduzetništvo stvara mogućnosti za zapošljavanje, održivi životni standard i smanjuje siromaštvo (Kunt i ostali 2009, Vansandt i Sud, 2012).

Problem je što postoji vrlo malo studija u postojećoj literaturi koje se eksplicitno bave uticajem sukoba na preduzetništvo, kao i uticajem preduzetništva na konflikt. U svom istraživanju o preduzetništvu, konfliktu i razvoju Naude (2007,2008,2009) ističe:

1. da nasilni sukobi ima razarajući efekat na privrednu aktivnost,

2. da se preduzetničke aktivnosti često nastavljaju i u toku nasilnih sukoba, ali moraju da se prilagode
3. načinu koji nužno nije dobar za ekonomski razvoj.

Sukobi sa jedne strane mogu da utiču na slom privredne aktivnosti, a sa druge strane, da podstaknu razvoj drugih poslova. Američka kompanija Haliborton zaradila je veliki profit od rata u Iraku. Politički preduzetnici koji pozivaju na napade na etničkoj osnovi izvlače korist za vreme i posle sukoba. Kako bi se izborili sa ovim oblicima preduzetništva i njegovim odnosom prema sukobu, neophodno je pomenuti Baumol-a i njegovo istraživanje. Baumol (1990) definisao je preduzetnike kao osobe koje su genijalne i kreativne u pronalaženju načina da povećaju sopstveno bogastvo, moć i prestiž. Dakle, preduzetnički talenti mogu biti iskorišćeni u produktivne aktivnosti, ali i u neproduktivne (npr. rentiranje) ili destruktivne (npr. ilegalne aktivnosti). I teorijska i empirijska istraživanja naglašavaju značaj ovog gledišta. Suština teorije je način na koji preduzetnici mogu da deluju u određenom trenutku i u skladu sa pravilima igre koja određuju strukturu nagrade u privredi. Pravila igre određuju raspodelu preduzetničke aktivnosti. Ovo znači da preduzetništvo nije inherentno produktivno ili neproduktivno. Umesto toga, dostupne nagrade čine preduzetništvo društveno produktivnim ili neproduktivnim. Slično tome, Naude (2007) tvrdi da preduzetništvo niti je dobro niti loše, a sve zavisi od strukture podsticaja koje konkretno vreme i društvo nudi. Baumolova teorija o produktivnim i neproduktivnim preduzetničkim aktivnostima pomaže da se objasni stanje razvoja različitih ekonomija. Privrede u bivšim komunističkim zemljama, na primer, imaju različite stepene uspeha u svom tranzicionom putu. On takođe, objašnjava da u stagnirajućim i siromašnim

ekonomijama, nagrada za neproduktivno preduzetništvo je dovoljna da obeshrabri veliki deo visoko produktivnih aktivnosti.

Čak i u najtežim uslovima, postoje uvek ljudi koji pronadu mogućnosti da poboljšaju svoj materijalni status. U mnogim zemljama u razvoju u sub-saharskoj Africi u poslednjih nekoliko decenija, nastalo je mnogo neformalnih i ilegalnih tržišta. Prisustvo neformalnih tržišta pokazuje da su preduzetničke aktivnosti u mogućnosti da preuzmu dobitke od trgovine kako bi poboljšali svoje svakodnevne živote i popunili prazninu nastalu od propalog *de jure* ekonomskog sistema.

Mehlum i ostali (2003) pokazuju model kako siromašne zemlje mogu ostati zarobljene u svom razvoju kao rezultat pogrešnog preduzetničkog talenta prema onome što oni nazivaju „predacija“. U svom modelu kažu da preduzetnik mora da napravi izbor između toga da li postaje „predator“ ili „plen“ (tj producent). Aktivnosti vezane za predatore uključuju krađu, iznuđivanje, podmićivanje i prevare. Ekonomski razvoj će uticati na ovaj izbor i oni navode da u zemljama sa niskim nivoom razvoja, predatori su privlačniji nego u razvijenijim. Ovo je zbog nesigurnih imovinskih prava. Ekonomski rast i priliv novih preduzetnika su, u njihovom modelu, bekstvo iz ove zamke, kada ekonomskim rastom dolazi do povećanja podsticaja, profita od proizvodnih aktivnosti, kao i povećanja sposobnosti vlade da poboljša primenu zakona. Na taj način, priliv novih preduzetnika, podriva stečene interese, pa čak i istiska „predatore“ pružajući druge nove mogućnosti. (Baland i Francois 2000)

Nestabilna situacija može direktno ili indirektno da utiče na preduzetničku aktivnost. (Naude, 2009), To se, pre svega, ogleda u promenama u cenama robe koje se intenzivno koriste u takvim situacijama, ili kroz smanjenje zahteva ulaska na tržište i kao rezultat toga, nižih troškova otkrića potencijalno korisnih aktivnosti (Bennett, 2010).

Preduzetnička aktivnost tokom građanskog rata često za cilj ima pružanje javnih dobara koje država ne može ili ne želi da pruži. Preduzetnici, takođe, mogu da budu aktivno uključeni u inicijativu za izgradnju mira nakon konflikta. Delovanje preduzetnika treba posmatrati u društvenom kontekstu. Pojedinačni preduzetnik ne može da promeni taj kontekst, ali njihovi postupci mogu imati stimulišući ili destimulišući efekat na konflikt. To može imati loš uticaj na sukob kada je, npr. preduzetnik u sektoru koji obezbeđuje radna mesta za mlade ljude koji bi se inače pridružili jednoj od strana u konfliktu. Akcije preduzetnika, međutim, mogu da imaju i suprotan efekat ili da podstaknu sukob kada se bave nelegalnim aktivnostima u vidu trgovine oružjem ili švercovanjem ostalih roba za pobunu.

Ukoliko je konflikt kratkotrajan može da ostavi posledice u vidu smanjenja profita. Nasuprot tome, trajni konflikt permanentno utiče na investicije na nivou preduzeća i rasta u dužem vremenskom periodu i dovodi do sve većeg poslovnog neuspeha. U analizi konflikta i preduzetništva ima smisla praviti razliku između sukoba koji oštećuje osnovni kapital jedne zemlje (uključujući zgrade, infrastrukture, bolnice, zemljište) i sukoba koji uglavnom ciljaju na civilno stanovništvo (npr, kroz raseljavanje stanovništva ili veliki broj žrtava). Ljudske žrtve dovode do nedostatka u ljudskom kapitalu zemlje i utiču na količinu i kvalitet radne snage, a samim tim i na poslovanje firmi. I Collier i Dupchonel (2013) koristeći podatke iz Sijera Leonea u posleratnoj obnovi, nalaze da je najveći gubitak u ljudskom kapitalu što je dovelo do nedostatka kvalifikovanih radnika u okruženju. I dok su fizička oštećenja najvidljivija, posledice konflikta ogledaju se i u tehnološkom regresu i padu potražnje.

I dok preduzetnička aktivnost može biti neprekidna u konfliktnim regionima, pa čak i imati korist od takvih situacija, dugoročni uticaj konflikta na preduzetništvo je nedvosmisleno negativan. Sing (2013) smatra da dugoročni konfliktni period

zasenjuje manje kratkotrajne pozitivne uticaje na nekim preduzetničkim aktivnostima. On je utvrdio da sukob smanjuje ulaganja u dugoročne tehnologije i njima slične inovativne aktivnosti. Collier i Dupchonel (2013) su utvrdili da konflikt dovodi do smanjenja tehnološke sofisticiranosti preduzeća. Konflikt na taj način umanjuje ne samo ljudski kapital, već i tehnologiju i inovacije, što sa sobom povlači negativan uticaj na dugoročni ekonomski rast.

8.5. Lokalno preduzetništvo

Kada se govori o preduzetništvu u konfliktnim regionima i post-konfliktnoj rekonstrukciji, naglašava se značaj lokalnih preduzetničkih aktivnosti koji može biti ključ za ekonomsku i celokupnu socijalnu obnovu. Najodrživiji put za ekonomski razvoj u ovim regionima je lokalno učešće u preduzetništvu (Bray 2009). Peti okvir za obnovu post-konfliktnog društva je razvoj preduzetništva. Preduzetništvo se ističe kao najviše održiv način da ljudi produže svoje živote kroz prihvatanje lokalnih preduzetničkih aktivnosti koje doprinose ekonomskoj obnovi i socijalnoj stabilnosti (Bray, 2009). Schramm (2010) je tvrdio da preduzetnički model najbolji način da se obnovi post-konfliktna ekonomija. Preduzetništvo stvara mogućnosti za zapošljavanje, socijalnu sigurnost, održava životni standard i smanjuje siromaštvo. Lokalno preduzetništvo ne dovodi do obimnog rasta ekonomije koje dovodi do rasta firmi, jer se u praksi zasniva na eksploataciji lokalnih prilika i na jednostavnim organizacionim strukturama koje se oslanjaju ograničenim (ili ne) računovodstvenim procedurama. Drugim rečima, lokalno preduzetništvo je tip preduzetničkih aktivnosti koje dovodi do sporo rastuće ekonomije, koja se može naći u mnogim nisko razvijenim zemljama. Oslanjajući se na Carino primer koji radi u Manili (Daley i Sautet, 2005), može se videti da je lokalno preduzetništvo društveno produktivna preduzetnička aktivnost koja je:

- ograničavana malim brojem tržišnih transakcija (odnosno eksploataciji lokalnih dobitaka od trgovine);
- ne podrazumeva složenu podelu rada;
- prvenstveno počiva na ličnim i neformalnim odnosima

Kombinacija tradicionalnih napora u razvoju preduzetništva i inicijative u pravcu socijalnog preduzetništva može da dovede do održivog rasta i razvoja, posebno u regionima čije su privrede i društva bili zahvaćeni konfliktom. (World Bank, 2000)

Akademске institucije i izveštaji su naglasili potrebu za takvom kombinacijom u pristupu kako bi ostvarili ekonomski ali i socio/politički razvoj (World Bank, 2000, Dana, 2000, Nachmians 1999, Pekmez, 2001), U promociji preduzetničke aktivnosti, pored Svetske banke i njenih filijala, učestvuju i druge međunarodne organizacije. Globalna radna snaga u tranziciji (GVIT) radi sa Američkom agencijom za međunarodni razvoj (AID) u naporima za jačanje ekonomskog i društvenog razvoja. GVIT radi na jačanju ili povećanju kapaciteta lokalne radne snage u cilju razvojnih potreba post-konfliktnih regiona. Cilj je jačanje kapaciteta, mikro, malih i srednjih preduzeća koji će zauzvrat dovesti do stvaranja novih radnih mesta i smanjenja siromaštva. (GVIT) Uvažavanje nivoa razvoja nacije/regiona može da pomogne edukatorima preduzetništva u korišćenju odgovarajućih i relevantnih primera u svojim programima obuke, u uspostavljanju dostupnih ciljeva za učesnike, kao i u ukupnom uspehu preduzetničkog obrazovanja (Miler, 2002). Model preduzetničkog obrazovanja, naročito u post-konfliktnim situacijama mora da ima u vidu potrebe/ciljeve učesnika jer se mogu razlikovati od drugih preduzetničkih modela ili obrazaca. Reynolds i ostali (2001) su pronašli da postoji dinamička dimenzija unutar preduzetničke aktivnosti. Ova „dinamička dimenzija“ sugeriše da je preduzetnički

poduhvat počeo kao odgovor na tržišnu priliku (preduzetnička šansa) ili da je poduhvat počeo kao najbolja alternativa (neophodnost preduzetništva). Oni su, takođe, utvrdili da preduzetništvo kao neophodnost više preovladava u zemljama u razvoju i gde nije bilo sistema socijalne zaštite. Lokalno preduzetništvo se razlikuje od kategorije „neophodnosti preduzetništva“ (necessity entrepreneurship) koje su Reynolds i ostali (2001) izneli u GEM kategoriji, u smislu da u prvoj, a to je obim preduzetničkih mogućnosti taj koji ograničava rast poslovanja, a ne motivacija pojedinaca. Mogla bi se zamisliti „preduzetnička prilika“ (opportunity entrepreneurs) koja se zaglavi u lokalnom preduzetništvu, na primer. Da je obim mogućnosti dostupan na tržištu drugačiji, preduzetnička prilika bi mogla da pruži rast poslovanja. Međutim, verovatno je da lokalno preduzetništvo i neophodnost preduzetništva donekle preklapa.

8.6. Sistemsko preduzetništvo

Termin sistemsko preduzetništvo odnosi se na društveno produktivne preduzetničke aktivnosti koje prevazilaze lokalni nivo. Sistemsko preduzetništvo odvija se kroz uspostavljenje organizacione strukture koja omogućava eksploataciju mogućnosti izvan lokalnog nivoa. Sistemsko preduzetništvo podrazumeva složene bezlične mreže kroz više veza među preduzećima. Ne radi se samo o veličini preduzetničkih mogućnosti, već o i obimu mogućnosti koje mogu biti iskorišćene. Sistemsko preduzetništvo podrazumeva socijalno produktivne preduzetničke aktivnosti:

- na osnovu velike količine tržišnih transakcija imaju velike dobitke od trgovine i inovacija;
- podrazumeva kompleksnu organizacionu strukturu koja omogućava ekonomije velikog obima;

- podrazumeva duboku akumulaciju kapitala;
- počiva na bezličnim i formalnim odnosima;
- stvara preduzetnički zamah.

Sistemska preduzetništvo podrazumeva iskorišćavanje mogućnosti koje su dovoljno široke da postoje na širem prostoru, tj. onom koji prevazilazi prostor u kome preduzetnik posluje. To podrazumeva uspostavljanje organizacija (tj. preduzeća) koje koriste ekonomiju velikog obima, koriste mogućnosti koje uključuju koordinaciju više proizvođača što često rezultira u proizvodnji više proizvoda sa složenim lancem između. Iskorišćavanje ovog tipa profitnih mogućnosti zahteva „sistemske veze“ tj. komercijalne transakcije između pojedinaca koji se ne poznaju, razdvojeni usled velikog geografskog prostora i preko mnogih poslovnih mreža.

Treba naglasiti da svako lokalno preduzetništvo se neće pretočiti u sistemska. Neki lokalni preduzetnički poduhvati će postati sistemska, ali većina njih neće. Npr. svaki taksi vozač, koji poseduje sopstveni automobil, neće rasti do nivoa da postane taksi kompanija sa velikim brojem auta. To obično zavisi od mogućnosti dostupnih na tržištu. Važna tačka razumevanja u ovom slučaju je da u nekim mestima u svetu, mogućnosti da lokalno preduzetništvo postane sistemska ili da sistemske mogućnosti budu otkrivene ne postoje ili su smanjene. Štaviše, čak i siromašne ekonomije mogu da dostignu sistemska produktivno preduzetništvo, ali u mnogo manjoj meri nego razvijene ekonomije.

8.7. Formalno VS neformalno preduzetništvo

Veoma često preduzetnici rade neformalno kako bi izbegli teret birokratije i korupciju. Velika studija sprovedena u više zemalja sveta ukazuje da porast regulative i njeno sprovođenje imaju direktnu vezu sa povećanjem neformalnog sektora (

Fridman i ostali, 2000; Looyza i ostali 2006). Ukupan broj registrovanih preduzeća i stopa registracije novih su znatno veći u zemljama sa manjim neformalnim sektorom, što ukazuje na efekat supstitucije i veći neformalni sektor u zemljama sa većom birokratijom (Klapper i ostali 2007). Nekada mikro-preduzeća u neformalnom sektoru u pogledu rasta i produktivnosti ne zaostaju za onim u formalnom sektoru (Bloy, 1985).

Odluka o tome da li će da rade u formalnom ili neformalnom sektoru oblikovana je u interakciji između troškova potrebnih za ulazak u formalni sektor i relativne efikasnosti formalnog naspram neformalnih kreditnih mehanizama i njihovih srodnih institucionalnih aranžmana (Stroub, 2005). U tranzicionim ekonomijama, regulatorno okruženje možda neće podsticati preduzetništvo i preduzetnici u formalnom sektoru mogu da biraju da rade u neformalnom sektoru ili u sivoj ekonomiji. Pa tako, Djankov i Marel (2002) pronalaze da postoje značajni troškovi stupanja u formalni sektor u obliku registracije i raznih drugih naknada.

Neka istraživanja ukazuju da neformalni sektor ima i svoje dobre strane, na primer, u njegovom potencijalu da stvara ljudski kapital kroz rad u tom sektoru. Pojedinci imaju veće šanse da unaprede znanje i sposobnosti kada rade nego kada su na tržištu rada (Evans i Jovanović, 1989). Sticanje znanja i veština o preduzetništvu može biti od vitalnog značaja za proces razvoja, gde je neizvesnost oko buduće produktivnosti novih poduhvata je veća, a i nekoliko adaptacija je obavezno da podrže „nove“ procese proizvodnje i poslovanja (Hausman, i ostali, 2007). Može se gledati i u kontekstu da je neformalni sektor kao inkubator za formalni sektor preduzetništva kada se poboljša poslovno okruženje.

Uloga iskustva u neformalnom sektoru i njena uloga u samozapošljavanju, kao i njen uspeh u tome može biti veoma diskutabilan. Glavno pitanje je da li bi trebalo

zaposlenost u neformalnom sektoru da se posmatra kao prerusena nezaposlenost ili kao potencijalni izlaz za latentne preduzetnike u siromašnim zemljama. Takođe, ne treba zanemariti činjenicu da neformalnost podrazumeva poreske utaje i neloyalnu konkurenciju formalnom sektoru, što su značajne prepreke za rast. Osim toga, neformalni sektor može odlikovati i niske plate zaposlenima i nisku bezbednost na radu. Ekonomije sa velikim neformalnim sektorom pokazuju visok nivo korupcije, siromašnih regulatornih, finansijskih i radnih institucija na tržištu. Složene strukture isplate su razlog zašto neformalni sektor može da napreduje u mnogim siromašnim zemljama. Iz ove perspektive, neformalno može biti razlog potisnutosti sistemskog preduzetništva. U takvoj situaciji, lokalni preduzetnički poduhvati ne mogu postati sistemski i težiće da ostanu neformalni. U situacijama u kojima struktura isplate varira u zavisnosti od veličine i obima mogućnosti, preduzetništvo je ograničeno veličinom tržišta, malim poslovnim jedinicama i niskim intenzitetom razmene znanja. Neformalne karakteristike tržišta ograničavaju obim preduzetništva na lokalnom nivou. Preduzetništvo ne izlazi iz granica zajedništva.

8.8. Preduzetnička politika

Primetan je trend rasta u politikama vlada širom sveta da u svom fokusu imaju preduzetničku aktivnost. Primetan je i sve veći broj studija koje odražavaju „povećanje pažnje posvećene preduzetništvu od strane vlada na svim nivoima širom sveta“ (Minniti i Levesque 2008). Hanon (2006) izričito tvrdi da je razvoj preduzetništva sada centralna tema u mnogim vladinim politikama. Audretsch i Thurik (2004) ističu da mnogi programi za podršku malom biznisu su u stvari doneti iz socijalnih i političkih razloga, a ne iz ekonomskih motiva. Coyne i Leeson (2004) smatraju da vladina politika ne može da stvori preduzetništvo. Sve što vlada treba da uradi je da se pozabavi svojim institucijama, tj. da obezbedi zaštitu imovinskih prava i

dobro funkcionisanje pravnog sistema, i da održava makroekonomsku i političku stabilnost . Međutim, ne slažu se svi istraživači i kreatori politika da vlada ne može da utiče na pospešenje preduzetničke aktivnosti. Argument u prilog sposobnosti vlade da podigne preduzetničku aktivnost stavlja u središte sposobnosti vlade da smanji troškove za ulazak i propise, podršku inovativnim aktivnostima (npr. istraživanje i razvoj R&D) i druge aktivnosti vlade koje pospešuju preduzetničke aktivnosti u zemlji. Na primer, vlade mogu uticati na stopu razvoja preduzetništva kroz specifične politike donete kao podsticaj za otvaranje prduzeća kroz smanjenje početnih troškova. U istraživanju 37 zemalja vidi se da postoji negativan odnos između start-up troškova i start-up stopa. Iako nisu pokazatelj uzročnosti start-up stopa i početnih troškova, činjenica je da su visoki početni troškovi povezani sa niskim start-up stopama u razvijenim zemljama kao što su Japan, Holandija, Švajcarska, Švedska, što može uticati na ponudu inovativnog preduzetništva. Kada je u pitanju EU, ključna politika Evropske Komisije je da se poveća ponudu preduzetništva kroz obrazovanje i primenu raznih programa kako bi ljudi bili svesni potencijala preduzetništva kao zanimanja. Naude je identifikovao tri vrste političke pomoći preduzetništvu i malom biznisu:

- one čiji je cilj podizanje preduzetničke sposobnosti;
- politika čiji je cilj podizanje nematerijalne koristi od preduzetništva;
- i politike koje se bave nivoom start-up troškova i poslovnom regulativom.

1. Preduzetnička sposobnost je ključ za većinu ekonomskih modela. Halmes i Schmitz (1990) tvrde da se preduzetničke sposobnosti mogu poboljšati kroz iskustvo, obuku i školovanje. Neka istraživanja ukazuju da vrsta znanja (npr, praktična, opšta znanja) su važna, kao i da u izgradnji preduzetničkih

kapaciteta prećutna znanja i učenje kroz rad su od vitalnog značaja. Tako, uspešni privrednici koji imaju visoke sposobnosti mogu da podele znanje i da deluju kao treneri ili mentori za preduzetnike početnike i na taj način, podignu njihove preduzetničke sposobnosti. Preduzetnička sposobnost, takođe, može se poboljšati kroz besplatnu podršku za R&D. U razvijenim zemljama R&D politike stimulišu inovacije i konkurentnost i smatraju se ključnom politikom za podršku preduzetništva.

2. Na ulazak u svet preduzetništva preduzetnike može voditi i nematerijalna korist. To se postiže sticanjem „kulture“ preduzetništva u društvu. Važno je stvoriti klimu u kojoj će se više investirati u preduzetničke sposobnosti. Tako, kultura koja je manje kritična prema nejednakostima, poslovnom neuspehu, i ličnoj nezavisnosti, može biti pogodnija za preduzetništvo. Preduzetnička kultura je način da vlade podstaknu produktivno preduzetništvo u društvu.
3. Na broj preduzetnika mogu da utiču i početni troškovi i propisi. Postoje brojni empirijski dokazi koji ukazuju da troškovi ulaska i regulacija obeshrabruju preduzetnike da uđu u posao. Zato državna politika u oblasti preduzetništva i malih preduzeća treba da smanji troškove i propise. U nerazvijenim zemljama sa visokim nivoom korupcije, ulazne barijere mogu biti izvor prihoda (zakupnine) korumpiranih zvaničnika tako da ove barijere ne mogu držati van konkurencije nepoštene preduzetnike i učiniće reforme ili ukidanje ovih barijera teškim. U takvoj situaciji uklanjanje barijera, ako bi se to moglo postići, može imati relativno pozitivne efekte u tome da više preduzetnika imaju sposobnost da se pojave na tržištima, izvori prihoda od renti, neproduktivne aktivnosti mogu biti eliminisane, i nivoi konkurencije poboljšani.

U najvećem delu literature, istraživači zastupaju stanovište da je najvažnija politika za poboljšanje preduzetničkih aktivnosti institucionalni ambijent u zemlji. Odgovarajući institucionalni ambijent je onaj koji obezbeđuje da preduzetnici mogu ostvariti dobit ili nagradu za svoje aktivnosti. Ovo se odnosi na sigurna imovinska prava, (Wiggins,1995) vladavinu prava, (Parker, 2007), razuman nivo poreza na dobit, valutnu konvertibilnost, primenu ugovora i finansijsku stabilnost, kao i „podsticanje mogućnosti“ za nove preduzetnike kroz politiku konkurencije (Dutz i ostali 2007).

Izgradnja odgovarajućih institucija u nerazvijenim zemljama, naročito u onim koje su u sukobu ili izlaze iz konflikta, izuzetno je teško. Brojni faktori komplikuju institucionalni dizajn sugerišući da je, iako možda postoje određeni ključni zahtevi, jedna veličina za sve, pa pristup institucionalnom dizajnu može biti neprikladan.

9. Dostupnost kapitala

Čak i u stabilnim uslovima poslovanja i ekonomskog prosperiteta kakav je nesumnjivo bio do 2008. godine do dolaska svetske ekonomske krize, bila je primetna visoka stopa neuspeha novih malih preduzeća usled ograničenih izvora finansiranja. Potvrdilo se u uslovima krize da su mala i srednja preduzeća mnogo osetljivija i ranjivija od velikih preduzeća. Ranjivost malih i srednjih preduzeća u uslovima krize objašnjava se sledećim njihovim karakteristikama:

- MSP mnogo teže od velikih preduzeća sprovode pojedine aktivnosti restrukturiranja ili *downsizing*-a iz razloga što su ova preduzeća već mala,
- nizak stepen diversifikacije poslovnih aktivnosti,
- slaba finansijska struktura,
- nizak ili nikakav kreditni rejting,

- zavisnost od kredita, kao osnovnog eksternog izvora finansiranja i
- dostupnost manjeg broja alternativnih izvora finansiranja.

Teškoće prilikom obezbeđivanja finansijskih sredstava, odnosno ograničen pristup povoljnim izvorima finansiranja, predstavlja možda najvažniju karakteristiku MSP. Mogućnost pribavljanja kapitala je ključna determinanta opstanka, rasta i razvoja ovih preduzeća. Oslanjanje prevashodno na sopstvena sredstva je problematično usled njihove ograničenosti i nemogućnosti da zadovolje rastuće potrebe preduzeća za kapitalom, naročito u kasnijim fazama životnog ciklusa. Pozajmljena sredstva iz različitih izvora su mnogo manje dostupna MSP nego velikim poslovnim sistemima. Kao najčešće prepreke korišćenju bankarskih kredita izdvajaju se: nedostatak odgovarajućih sredstava obezbeđenja kredita, nepostojanje dokumentacije o poslovnom poduhvatu i preduzeću, odsustvo znanja da se projekat na odgovarajući način predstavi kreditorima, orijentacija kreditora na finansiranje velikih preduzeća i, posledično, nepostojanje metodologije za ocenu malih projekata što čini postupak ocenjivanja skupim, posebno u odnosu na male, pojedinačne iznose kredita (Paunović, B., Novković, N.). Obezbeđivanje potrebnih sredstava posredstvom privatnih investicionih fondova, fondova rizičnog kapitala (*venture capital*) i poslovnih anđela, uglavnom je rezervisano samo za inovativna i MSP sa visokim potencijalom rasta. Učešće ovih izvora u finansiranju MSP i dalje je izuzetno skromno. Prikupljanje kapitala na berzi, putem inicijalne javne ponude akcija, je jedna od mogućih alternativa za finansiranje malih i srednjih preduzeća (MSP) koja je takođe problematična iz razloga što je većina ovih preduzeća nedovoljno atraktivna za investitore. U uslovima pomenutih ograničenja u pristupu izvorima finansiranja, od

izuzetne je važnosti da MSP budu upoznata sa svim dostupnim alternativama kao i njihovim pojedinačnim prednostima i nedostacima.

Pristup finansijama je jedan od glavnih problema u zemljama u razvoju, pogotovo onih koje su prošle kroz različite političke, socijalne ili ekonomske krize (OECD, 2012). MSP se obično suočavaju sa ograničenom pristupom povoljnim izvorima finansiranja i na tržištu novca i na tržištu kapitala, i to posebno u pogledu uslova i cene njihovog korišćenja. (Erić, D., Beraha, I., Đurićin, S. 2012). Otežano finansiranje je najveća prepreka rastu i razvoju MSP. U početnim fazama rasta, većina malih preduzeća se oslanja na sopstvene izvore finansiranja. U kasnijim fazama životnog ciklusa potrebe za kapitalom prevazilaze interne mogućnosti vlasnika, i on tada mora da razmotri korišćenje eksternih izvora finansiranja kako bi obezbedio sredstva za neophodne investicije i razvoj poslovanja. Finansiranje iz eksternih izvora posebno je problematično za start-up i veoma mlada preduzeća koja nemaju istoriju poslovanja i nedostaju im sredstva obezbeđenja, kao i za inovativna preduzeća čiji poslovni poduhvati su veoma rizični.

Za obezbeđivanje finansijskih sredstava, MSP mogu koristiti interne i eksterne izvore, kao i različite njihove kombinacije. MSP najčešće koriste interne izvore finansiranja pod kojima se podrazumevaju sopstvena novčana sredstva, sredstva od neraspoređene dobiti i/ili od prodaje imovine. Međutim, vlastita sredstva i neformalni mehanizmi finansiranja mogu da posluže do određene granice, i zato potreba za dostupnim finansijskim sredstvima postaje važna posebno u nerazvijenim zemljama. Kako dobit pada a poslovanje raste preduzećima su sve više potrebni eksterni pristupi finansijama (McMillen, Woodruff, 2002). Među eksternim izvorima razlikuju se neformalni i formalni izvori finansiranja. Neformalni izvori su sredstva prikupljena od porodice, prijatelja i bogatih pojedinaca – tzv. poslovnih anđela, dok formalni izvori obuhvataju

različite vidove tradicionalnog zaduživanja (kreditni komercijalnih banaka i drugih finansijskih institucija, mikrokreditiranje, lizing), kao i fondove rizičnog kapitala, faktoring, trgovačke kredite itd.

Finansiranje predstavlja sigurno jedan od najvećih problema sa kojima se suočava sektor MSP. Pissorides i ostali (2003) čak i ukazuju da su finansijska ograničenja veći problem od nesigurnih imovinskih prava. Lepeza mogućih izvora finansiranja u velikoj meri zavisi od stepena privredne razvijenosti i to posebno razvijenosti finansijskog sistema i finansijskih tržišta (D. Erić, 2003). Razvijeniji sistemi su oni koji imaju razvijene mehanizme takozvanog indirektnog finansiranja (F. Mishkin & S. Eakins, 2006) gde postoji više finansijskih institucija i posrednika. Postoji čitav niz specifičnosti koje su vezane za finansiranje isključivo malog i srednjeg biznisa. Mnoge od ovih firmi nastaju kao rezultat preduzetničke aktivnosti. U njenoj osnovi je želja za inovativnošću i spremnost da se prihvata rizik. Čim postoji znatna doza rizika teže je obezbediti pojedine izvore finansiranja. Otuda, posebni problemi za preduzetnike i vlasnike malog i srednjeg biznisa su vezani upravo za finansiranje investicija i posebno inovacija, istraživanja i razvoja. (D. Erić, I. Beraha, S. Đurićin, 2011). U jednom od retkih istraživanja na teritoriji severnog Kosova i Metohije (KiM9), Ljumović i Jakšić (2015) su došli do rezultata da postoje značajna ograničenja u pogledu finansiranja malih preduzeća. Štaviše, može se zaključiti da formalnog finansijskog sistema na severu KiM i nema, te da je pristup finansijskim sredstvima izuzetno ograničen. Pored sopstvenih izvora finansiranja, zaduživanje je ograničeno na bankarske kredite, ali ne postoji raznovrsnost bankarskih proizvoda i krediti su neprilagođeni potrebama preduzetnika. Nedostatak podataka iz kreditnih registara, visok rizik projekta ili preduzeća, nedovoljno visoki prinosi, visok kolateral

ili neodgovarajuća cena su najčešći razlozi nedostatka finansijskih sredstava malih preduzeća (Ljumović i ostali, 2015).

9.1. Istorija ekonomske aktivnosti na području severnog Kosova i Metohije

U analizi mogućnosti razvoja preduzetništva na području severnog Kosmeta moramo reći da ni područje Kosova i Metohije, kao ni drugi regioni bivše Socijalističke Republike Jugoslavije nemaju dugu tradiciju preduzetničke aktivnosti, već su bili oslonjeni na velika državna i društvena preduzeća. Privreda Autonomne pokrajine Kosovo i Metohija je devedesetih godina prošlog veka u celosti poslovala u okviru jedinstvenog jugoslovenskog, odnosno srpskog tržišta. Ekonomski, ali i pravni sistem je bio jedinstven za celu Republiku. Zakonski propisi, uredbe i druga podzakonska akta koja su se tada donosila bila su obavezujuća za sve subjekte, bilo da su se oni nalazili na teritoriji republike ili na teritoriji autonomnih pokrajina.

Izuzetaka od toga pravila je bilo veoma malo, a jedan od njih je da su društvena preduzeća sa prostora Kosova i Metohije prilikom svojinske transformacije bila obavezna da 51% svog kapitala nominiraju fondu za razvoj Republike Srbije ili pojedinim društvenim preduzećima u Republici Srbiji, uključujući tu i AP Vojvodinu. Ovim se, pre svega, želelo da se društvena imovina sačuva i zaštititi od kriminalnih i neprijateljskih grupa i pojedinaca koji su u to vreme naročito intenzivirali svoju subverzivnu delatnost. Osim toga, ovim se htelo i da se u društvenim preduzećima na Kosovu i Metohiji nastavi ali i unapredi poslovni proces, kako bi se ostvarili još bolji finansijski rezultati što bi imalo za posledicu znatno veću materijalnu, a samim tim i socijalnu sigurnost zaposlenih. Ovi ambiciozni ciljevi su se međutim, u praksi samo delimično ostvarili. Kada se radi o procesu svojinske transformacije bilo je određenog

napretka, ali kada je u pitanju proširenje materijalne osnove rada i povećanja sveukupnog dohotka društvenih preduzeća značajni rezultati su izostali.

Značajnog udela u strukturi privrede Kosova i Metohije imali su pored društvenih, i javna i privatna preduzeća. Opšta karakteristika poslovanja Javnih preduzeća je da su u celom ovom periodu bila aktivna i normalno funkcionisala i da su sa manje ili više uspeha obavljala delatnosti od javnog interesa zbog kojeg su uostalom i bila osnovana. Javna preduzeća, naročito ona koja su bila osnovana od strane države Srbije, i pored izuzetno nepovoljnih i gotovo nemogućih uslova privređivanja uspešno su poslovala i time značajno doprinosila ekonomskoj stabilizaciji Pokrajine.

Proces osnivanja privatnih preduzeća na Kosovu i Metohiji je naročito bio ubrzan nakon donošenja Zakona o svojinskoj transformaciji krajem 1991. godine. Sa nesmanjenim intenzitetom on se odvijao tokom cele te decenije sve do NATO bombardovanja Republike Srbije 1999. godine. Daleko najveći broj preduzeća koja su osnovana, bavila su se trgovinskom delatnošću, i u manjoj meri u oblasti poljoprivrede, građevinarstva, transporta itd. Iako se bar prema zvanično prijavljenim podacima radi o veoma malim preduzećima sa skromnim kapitalom i simboličnim brojem angažovanih radnika, ipak su ona zbog svoje brojnosti predstavljala značajnu stavku u privrednom životu pokrajine. Vlasnici malih preduzeća bili su građani svih nacionalnosti, ali najvećim delom su poticali iz redova albanske nacionalnosti.

Ambijent u kome je poslovala privreda Srbije u poslednjoj deceniji 20-og veka bio je izuzetno nepovoljan i turbulentan. Ekonomske sankcije, totalna blokada prometa robe i usluga prema našoj zemlji, astronomska stopa inflacije, veliki broj interno rasenjenih lica su samo neki od činioca koji su razorno delovali na srpsku ekonomiju. Mnogo jače, zdravije i veće ekonomije ne bi uspele da se održe i opstanu u ovakvim uslovima. Ekonomska situacija na Kosovu i Metohiji je bila još teža i složenija. Usled

permanentnog delovanja separatističke i terorističke organizacije takozvane Oslobođilačke Vojska Kosov., meta njihovih napada između ostalog, bila je ne samo privatna imovina, nego i imovina privrednih lica.

Nakon NATO bombardovanja (10.jun) 1999. godine, Kosovo i Metohija, je prema međunarodnom zakonodavstvu, a na osnovu Rezolucije SB UN 1244 deo teritorije Republike Srbije pod kontrolom Ujedinjenih nacija (UN). Nakon tog 18. februara 2008. godine, Kosovo je jednostrano proglasilo nezavisnost što su većina zemalja Evropske Unije i Sjedinjene Američke Države priznale, međutim, Kosovo i dalje nije punopravni član Ujedinjenih Nacija. Iako Republika Srbija nije priznala Kosovo i Metohiju kao nezavisnu državu, *de facto* na većini teritorije postoje lokalne institucije nad kojima Srbija nema nikakvu nadležnost. Međutim, oblast severnog Kosova, koja je pretežno naseljena srpskim življem, a prostire se na četiri opštine: Kosovska Mitrovica, Zvečan, Leposavić i Zubin Potok, ostala je pod delimičnom kontrolom Republike Srbije i na njoj još uvek funkcionišu institucije Republike Srbije. Ove institucije deo su ekonomskog, političkog, zdravstvenog, kulturnog i obrazovnog sistema Republike Srbije i delom opstaju i u srpskim enklavama širom Kosova.

10. Inovacije

10.1. Definicija inovacija

Poslednjih godina došlo je do povećanog interesa ka razumevanju procesa inovacija i samog toka inovacionog procesa, kao ključnog instrumenta korporativnog uspeha i međunarodne konkurentnosti država i preduzeća. To je danas posebno važno za zemlje u tranziciji, kako bi se razumeo značaj intenziteta širenja znanja koje širom sveta povećava konkurentnost preduzeća koja posluju na globalnom tržištu i dominantno utiču na sposobnost da inoviraju. Iz te perspektive, samo ona preduzeća i organizacije koje umeju efikasno da upravljaju procesom inovacija novih

proizvoda/usluga dostići će onaj nivo konkurentske prednosti koji im garantuje opstanak na dugi rok.

Inovacija je širok pojam koji može da se koristi u različitim kontekstima. Kao rezultat toga, postoji mnogo definicija inovacija. Još tokom prve polovine 20-og veka Shumpeter (1934) smatrao je da su inovacije imperativ za ekonomski rast, komercijalni profit celokupnog društvenog bogastva. Prema Shumpeter-u, inovacija se može definisati kao komercijalna ili industrijska primena nečeg novog, bilo da je nov proizvod, proces ili metod proizvodnje, nova tržišta ili izvori snabdevanja, kao i novi oblik poslovne, komercijalne, ili finansijske organizacije. I većina novih definicija ističe kod inovacija „novotarije“ i uspešnost. Smulers (1988) inovaciju definiše kao razvoj i primenu novih i korisnih ideja. Ovo naglašava da samo ideja, bila ona i najgenijalnija, bez uspešne primene nije inovacija. U principu, uspešna primena se odnosi na tržišnu orijentaciju. Evropska Komisija (2003) definiše inovaciju kao obnavljanje i proširenje asortimana proizvoda i usluga i pratećeg tržišta (ili na tržištu), uspostavljanje novih načina proizvodnje, snabdevanje i distribuciju, uvođenje promena u upravljanju, organizaciji rada, uslovima rada i veštinu radne snage. Jednom rečju, inovacija je uspešan vid spoznavanja novih ideja i primene istih. Inovacija se javlja kada se novi ili značajno poboljšani proizvod, odnosno usluga, javi na tržištu (inovacija proizvoda) ili kada se novi ili značajno poboljšani proizvod ili usluga koristi u komercijalne svrhe (proces inovacije) i kada se nova saznanja ili veštine, rutine, kompetentnosti, oprema ili nova tehnika dostignuća pojavljuju s ciljem razvijanja i stvaranja novog proizvoda ili uvođenja novog procesa proizvodnje.

10.2. Vrste inovacija

Razlikuju se nekoliko tipologija inovacija, pa tako se pravi razlika između inovacija proizvoda i usluga i inovacije procesa (Damanpour and Gopalakrishnan, 2001)

inkrementalnih i radikalnih inovacija (Dewar and Dutton, 1986). Inovacija proizvoda odražava promene u krajnjim proizvodima/uslugama, a inovacija procesa predstavlja promene u načinu kako preduzeće proizvodi proizvode i usluge (Dibrell, i ostali, 2008). Inovacije proizvoda su obično povezane sa stvaranjem novih tržišta, dok inovacije procesa se odnose na smanjenje troškova ili povećanje fleksibilnosti proizvodnih procesa. Pored ovoga, postoji još i inovacije na tržištu, poslovanju, menadžmentu, organizacionoj strukturi itd. Dakle, inovacija proizvoda/usluge predstavlja uvođenje na tržište potpuno novih proizvoda koji imaju karakteristike i /ili koriste aplikacije koje se razlikuju od postojećih, dok inovacija procesa predstavlja uvođenje novog načina proizvodnje, koja nije prethodno korišćena kako bi efikasnije proizvodili nove ili poboljšane proizvode. Tržišna inovacija uključuje osvajanje novog tržišta, novog načina služenja kupaca i/ili proširenje tržišta. Poslovne i menadžment inovacije uključuju razvoj novih sistema nagrađivanja, organizacione strukture, način rukovođenja ljudskim resursima itd. Preduzeća u svom razvoju uvode inkrementalne inovacije često kako bi poboljšala procese i učinila poslovanje efikasnijim, kako bi poboljšala kvalitet i smanjila troškove (Dewar i Dutton, 1996). U skladu sa tim, radikalne inovacije predstavljaju potpuno novu ponudu i skokovita napredovanja u tehnologiji ili procesima koji vode do potpuno novih proizvoda, procesa i usluga (Garcia i Calantone, 2002). Znači, u zavisnosti od nivoa novina inovaciju možemo kategorizovati na tri nivoa: inkrementalna, radikalna, i fundamentalna. Inkrementalna inovacija podrazumeva male promene i odnosi se na kontinuirano poboljšanje proizvoda. Ovo se može desiti u dve osnovne forme:

- jednostavni proizvod se može poboljšati, u smislu boljih performansi ili nižih troškova kroz upotrebu novih komponenti ili materijala

- kompleksni proizvodi koji se sastoje od većeg broja integrisanih tehničkih podsistema mogu se poboljšati delimičnim izmenama na jednom od podsistema.

Inkrementalne inovacije i redizajniranje postojećih proizvoda su ekonomski i komercijalno važne, kao i radikalne inovacije. Mnoga preduzeća, pogotovo mala i srednja i ne pokušavaju da razvijaju radikalne inovacije zbog ograničenih resursa, već su fokusirane samo na inkrementalne.

Fundamentalna inovacija zavisi od novih naučnih saznanja i otvara potpuno nove industrije, koje izazivaju promenu paradigmi. Teško je praviti razliku koje su tipične vrste inovacija za mala preduzeća, zbog činjenice da inovacije u malim preduzećima mogu biti integrisane u njihovo svakodnevno poslovanje, i na taj način inovacije mogu biti „skrivene“ čak i za inovatore same (Forsman, 2008, Hirsch-Kreinsen, 2008). Forsman i Annala (2011) su pronašli da su inkrementalne inovacije češće u malim preduzećima od radikalnih inovacija. Takođe, i de Jong i Marsili (2006) su u svom istraživanju u malim preduzećima zaključili da su inovacije procesa češći u odnosu na inovacije proizvoda.

10.3. Faktori uspeha uvođenja inovacija u malim i srednjim preduzećima

Studije o inovacijama u MSP imaju tendenciju da se fokusiraju na faktore koji ometaju ili doprinose inovacijama i karakteristikama uspešnih inovacija. Pronađena je pozitivna veza između inovacija i sledećih odrednica: spoljašne i unutrašnje komunikacije, slack resursi, administrativni intenzitet, tehnički resurs i znanja, menadžerski stav o promenama, profesionalizacija, funkcionalna diferencijacija i specijalizacija. S jedne strane, to su interni resursi i sposobnosti koji omogućavaju da se razvije jedinstven proizvod, a sa druge strane, to su spoljašni izvori koji nastaju

kroz razvoj veza sa dobavljačima, klijentima i drugim organizacijama. Iako se nedostatak resursa (materijalni, ljudski) navodi kao glavna prepreka uvođenja inovacija u MSP, prepreke za inovacije, mogu biti i same MSP kada postoji averzija prema riziku i neizvesnosti. (Sylvie, 2013).

Složen sistem faktora koji oblikuje inovacije na nivou preduzeća se naziva „innovation dynamo“. Važno je da razumemo koje karakteristike čine firme više ili manje inovativne i kako su inovacije u firmi generisane. Sklonost ka inovacijama zavisi od tehnoloških mogućnosti sa kojima se suočava. Pored toga, preduzeća se razlikuju i u sposobnosti da prepoznaju i iskoriste tehnološke mogućnosti. Da bi sepreduzeće inoviralo mora da shvati te mogućnosti, podesi strategije i transformiše inpute u realne inovacije, i to brže od svojih konkurenata (OECD).

Po Keizer (2002) faktori koji imaju uticaj na inovacije mogu se podeliti na unutrašnje i spoljašnje. Unutrašnji se odnose na karakteristike i politiku MSP, dok se spoljašni odnose na šanse ili prilike koje preduzeća mogu iskoristiti iz okruženja. Među unutrašnjim faktorima najvažniji su:

- Ljudski resursi. Ovde se pre svega, misli na broj visokokvalifikovanih naučnika inženjera kako zaposlenih, tako i u rukovodstvu. Kako se znanje smatra jedinim pravim resursom preduzeća a ljudi su nosioci znanja, potrebna je selekcija obrazovanih i nadarenih kadrova kojima treba dati priliku da iskažu kreativnost i darovitost.
- Postojanje politike tehnološkog razvoja.
- Strategija je, takođe, faktor koji ima veliki uticaj na inovativnost. Potrebno je povećati i stimulisati unutrašnju kreativnost i preuzimanje rizika.
- Investiranje u R&D. Uspeh u inovacijama doprinose i vrsta komercijalizacije i marketinški naponi, stepen marketinškog uključivanja u plan proizvodnje i

konkurentnost preduzeća u oblasti tehnološke strategije i tehnološkog menadžmenta.

- Organizaciona kultura definiše se kao sistem pretpostavki, verovanja vrednosti i normi ponašanja koji deli većina zaposlenih u jednoj organizaciji. Organizaciona kultura se pojavljuje kao značajan faktor uvođenja inovacija u preduzeću. Pitanje je da li su zaposleni spremni na uvođenje inovacija koje ponekad mogu biti na njihovu štetu, kao i koliko su skloni preuzimanju rizika i odgovornosti.

U spoljašne faktore spadaju:

- Saradnja sa drugim preduzećima, povezivanje sa centrima znanja, korišćenje finansijskih sredstava, i podrška u vidu zakonske regulative. Preduzetnici smatraju da je saradnja sa drugim preduzećima od izuzetnog značaja u procesu inovacija. Kaminski (2008) navodi da saradnja sa dobavljačima može doprineti inovativnosti MSP. Saradnja sa dobavljačima može doprineti da se prevaziđu ograničenja u pogledu veličine, dok saradnja sa kupcima može biti koristan izvor za poboljšanje tehnoloških procesa u preduzeću. Takođe se pokazalo i da strateška partnerstva imaju važan uticaj na inovativne procese ako su integralni deo plana razvoja preduzeća. Veze sa centrima znanja podrazumevaju doprinos u vidu saveta, univerzitetskih istraživača i korišćenja tehnoloških centara, kao i saradnja sa inovativnim centrima i privrednom komorom.
- Jedan od najbitnijih faktora u inovativnim procesima kod MSP odnosi se na korišćenje finansijskih sredstava, dostupnost razvojnih fondova, podrška u vidu zakonske regulative itd.

- Važan faktor na koji MSP treba da obrate pažnju je i tržišni opseg, što podrazumeva razumevanje najbitnijeg tržišta za preduzeće bilo da je lokalno, nacionalno ili globalno. Ovo je bitno iz razloga, ako preduzeća posluju samo na lokalnim tržištima mogu biti manje motivisana da ulažu u inovacije od preduzeća koja posluju na širem tržišnom opsegu. MSP koja posluju na međunarodnim tržištima susreću se sa jakom konkurencijom i s toga, moraju da ulažu u inovacije da bi opstali na tržištu.

10.4. Inovaciona orijentacija

Kako je inovacija višedimenzionalan fenomen potrebna je strateška orijentacija u odnosu na inovacije i na sam proces upravljanja i kreiranja inovacionih proizvoda i procesa. Strateško opredeljenje determiniše kako preduzeće percipira svoje okruženje, postavlja ciljeve, dodeljuje resurse, podržava strukturne procese i gradi organizacione i dinamičke mogućnosti. Lompkin i Dess (1996) definišu inovacionu orijentaciju kao tendenciju da se uključe i podrže nove ideje, novine i eksperimentisanje i kreativni procesi koji mogu dovesti do novih proizvoda, usluga i tehnološkog procesa. Hage (1980) ukazuje da kombinacija pozitivnog stava prema promenama u organizaciji u kombinaciji sa stručnim znanjem olakšava razvoj radikalnih inovacija. Dakle, MSP sa jakom orijentacijom ka inovacijama su sposobne da razviju, stručne, inovativne sposobnosti i inovativne ponude. U organizacijama koje su fokusirane na inovacije, zaposleni razvijaju veći osećaj posvećenosti i proaktivnosti. Inovaciona orijentacija povećava zadovoljstvo zaposlenih, utiče na privlačenje talentovanih ljudi i povećava produktivnost. Posebno je značajna za MSP, koja zbog oskudnih resursa u odnosu na velika preduzeća, i može biti od suštinske važnosti da privuče i veže različite oblike resursa od visoko kvalifikovanih zaposlenih, lakšeg pristupa finansijskim sredstvima

do toga da utiče na poželjnost saradnje od strane dobavljača, drugih preduzeća, univerziteta itd.

Faktori koji utiču na sposobnost preduzeća da uče su od fundamentalnog značaja za razvoj inovacija. Jednostavnost komunikacije, efikasni kanali komunikacije, veštine, prenos i akumulacija znanja u okviru organizacije i između organizacija su od ključnog značaja. Kreiranje eksternih veza i pozitivan stav unutar preduzeća utiču mnogo na inovativne aktivnosti.

Prema „Zelenim papiru“ Evropske Komisije: Inovativna preduzeća imaju veliki broj karakterističnih osobina koje se mogu grupisati u dve glavne kategorije veština:

- Strateške veštine : sposobnost da identifikuju ili čak predvide kretanja na tržištu, spremnost i sposobnost da prikupljaju, obrađuju, i asimiluju tehnološke i ekonomske informacije;
- Organizacione veštine: sposobnost za ovladavanjem rizikom, interna saradnja između različitih operativnih odeljenja, i spoljna saradnja sa javnim istraživačkim centrima, konsultantskim agencijama, klijentima i dobavljačima, uključivanje preduzeća u proces promena i ulaganje u ljudske resurse.

10.5. Inovacioni kapacitet

Szeto (2000) definiše inovacioni kapacitet kao kontinuirano poboljšanje sposobnosti i resursa koje preduzeće poseduje da bi istražilo i iskoristilo mogućnosti za razvoj novih proizvoda i da zadovolji potrebe tržišta. Inovacioni kapacitet se često poistovećuje sa formalnim R&D aktivnostima preduzeća i kao krajnji rezultat razvoj novih proizvoda. (Kirner i ostali, 2009) Ovaj linearni model inovacija ističe tehnološka i naučna znanja u preduzećima u vidu formalnog R&D napora kao pokazatelj tehnološkog progressa preduzeća. Što se tiče malih preduzeća, literatura

ističe da inovacije nisu nužno rezultat formalne R&D, već više rezultat razvoja dnevnog poslovanja, saradnje sa kupcima ili optimizacije procesa. (Hirsch-Kreinsen, 2008) Ovaj stav je podržan od strane de Jonga i Marsili (2006) koji su identifikovali da samo oko jedne trećine malih preduzeća napiše formalni plan za inovacije a polovina preduzeća zadržavaju budžet za inovacije. U ovim preduzećima inovacije često uključuju neformalne R&D aktivnosti kao što su eksperimentisanje, učenje evaluacija i adaptacija tehnologija. (Santamaria i ostali, 2009). To može dovesti do teškoća u razlikovanju inovacionog razvoja od drugih poslovnih aktivnosti, posebno u malim preduzećima u kojima su razvojne radnje integrisane u svakodnevno poslovanje. (Forsman, 2008).

Akumulacija postojećih znanja igra važnu ulogu u inovacijama. Nizak nivo postojećih znanja onemogućava preduzeću da internalizuje i iskoristi spoljna znanja. U tom kontekstu ključnu ulogu ima apsorpcioni kapacitet. Cohen i Levinthal (1990) su uveli koncept „apsorpcioni kapacitet“ da označi sposobnost preduzeća ili pojedinaca da procene, asimiluju i koriste nova znanja. Apsorpcioni kapacitet je važan faktor preduzeća da prepozna vrednost novog spoljnog znanja da ga asimiluje i primenjuje u komercijalne svrhe. On danas predstavlja osnovni dinamički kapacitet za kreiranje inovacija u MSP. Ovo je podržao i Teece (2007) koji navodi da se dinamičke mogućnosti preduzeća sastoje od senzora i oblikovanja novih mogućnosti, organizovanja i rekonfiguracije nematerijalne i materijalne imovine preduzeća kako bi postigle konkurentsku prednost.

Tržišna orijentacija i znanje kupaca utvrđeno je da imaju ključnu ulogu u razvoju inovacija proizvoda. (Hernandez- Espallardo i Delgado – Ballester, 2009) Danneels (2002) je istakao važnost proaktivnog pristupa koji zahteva izgradnju razumevanja potreba kupaca koji su još uvek neidentifikovani.

Neki naučnici su pokazali da se inovacioni kapacitet preduzeća može postepeno ili radikalno povećati kroz učešće u zajedničkim mrežama. (Caniëls i Romijn, 2003; Powell i ostali, 1996; Szeto, 2000). Prednosti umrežavanja na razvoj inovacija su u vidu mogućnosti za poboljšanje znanja, pristupu novim tržištima, nižim troškovima proizvodnje i R&D (Karaev, 2007). Simon (1997) klasifikuje prednosti umrežavanja u dve kategorije: materijalne i nematerijalne. Dodatni profit, veći udeo na tržištu i održiva konkurentna prednost su primeri materijalne koristi, dok je ovladavanje posebnim veštinama i sposobnostima primer nematerijalne koristi. Iz perspektive malih preduzeća koristi od umrežavanja su: stvaranje znanja za razvoj novih inovacija, transfer znanja za učenje najbolje prakse i implementacija znanja koja su potrebna za proizvodnju novih proizvoda. (Smedlund, 2006)

Postoje tri varijable ispitivanja inovacionog kapaciteta: unutrašnji resursi, sposobnosti ili mogućnosti i spoljni izlaz. Literatura sugeriše da je nivo ulaganja u RD glavna mera za unutrašnje resurse. Mogućnosti ili sposobnosti se odnose na dinamički kapacitet, i eksploataciju znanja, mogućnosti za interakciju, sklonost ka riziku, orijentacija na kupce, poznavanje tržišta, menadžerske sposobnosti za brzo reagovanje na mogućnosti i sprovođenje promena. Spoljni izlaz se odnosi na umrežavanje koje donosi tri vrste prednosti: stvaranje znanja, resursa i sticanje prednosti stečene kroz razvoj saradnje (Forsman, 2011).

10.6. Model otvorenih inovacija

Tradicionalni koncept gledanja na inovacije je da se one dešavaju u okviru preduzeća. Međutim, sa povećanjem dostupnosti i mobilnosti znanja zaposlenih, širenjem interneta i tržišta rizičnog kapitala kao i proširenje mogućnost saradnje sa dobavljačima podriva efikasnost tradicionalnog koncepta (Chesbrough, 2003). U svetlu ovih promena, nastao je koncept otvorenih inovacija sa procesima koji se

karakterišu kao poroznost čvrstih granica. Većina studija koja se bavi konceptom otvorenih inovacija odnosi se na velika preduzeća gde je ovaj koncept i nastao. Ovo je pre svega, iz razloga zato što se koncept otvorenih inovacija lakše ostvaruje u velikim preduzećima, zato što mala imaju manju mogućnost pristupa eksternim resursima i manja tehnološka sredstva koja mogu da razmenjuju od velikih, (Narula, 2004), i drugo mala preduzeća već koriste eksterna sredstva za inovacije više nego velika preduzeća, koja ulaze u saveze ili mreže kao način da uvećaju svoje tehnološke kompetencije (Edwards i ostali 2005), što znači da inovacije u malim i srednjim preduzećima već imaju eksterni fokus.

Razvoj inovacija u malim i srednjim preduzećima je u središtu političkih inicijativa za stimulisanje ekonomskog razvoja na lokalnom, regionalnom pa i nacionalnom nivou (Jones i Tilby, 2003). Preovlađujuća literatura ukazuje, da mogućnost za otvorene inovacije u malim i srednjim preduzećima leži u spoljnim izvorima, koji su često od ključnog značaja za proces inovacija u bilo kojoj vrsti organizacija (Cohen i Levinthal, 1990). I dok se velika preduzeća uglavnom fokusiraju na R&D u otvorenim inovacijama, MSP se više fokusiraju na komercijalizaciju, jer iako mnogi od njih imaju znanje u tehnologiji za izum, često nemaju kapaciteta u smislu proizvodnje, kanala distribucije, marketinga i sposobnosti da efikasno uvedu inovacije na tržištu. MSP koriste spoljne izvore (između ostalog) da skrate vreme uvođenja inovacija, smanje rizik i troškove i povećaju fleksibilnost rada (Hagedoorn, 1993), ali njihova upotreba mora biti pažljivo razmotrena u strateškom smislu, jer interorganizaciona saradnja može dovesti do novih rizika i pretnji, kao i transakcionih troškova. Ipakova saradnja je posebno značajna za mala preduzeća sa ograničenim komplementarnim sredstvima koja treba da iskoriste svoju tehnologiju na tržištu (Lichtenthaler, 2005). Glavni ograničavajući faktor malih preduzeća je nedostatak sredstava i mogućnosti

proizvodnji, distribuciji, marketingu i finansiranju istraživanja i razvoja, koji su neophodni za transformaciju pronalaska u proizvode ili procese.

Značaj koncepta otvorenih inovacija za MSP je pre svega, u fazi komercijalizacije. Otvorene inovacije se dešavaju na primer, kada preduzeće proizvođač u saradnji sa drugim preduzećem specijalizovanim za oblasta marketinga koje je aktivno učestvovalo u saradnji, i koje je doprinelo procesu inovacija kroz tržišnu eksploataciju, tržišni test, ili analizi potreba kupaca, ili ako je preduzeće iz oblasti marketinga imalo važne informacije o potrebama tržišta i dobro razvijene kanale distribucije, predstavlja vrstu otvorene inovacije u komercijalnoj fazi. Ako bi se proces inovacija mogao podeliti na dva dela- „tehnološka istraživanja“ za tehnološku priliku i „tehnološka istraživanja“ za tržišnu priliku (Rothaelmel i Deeds, 2004), moglo bi se reći da je druga više zastupljena u MSP.

U okviru svojih ograničenih sredstava, MSP moraju da pronađu načine za postizanje ekonomije obima, kako da efikasno plasiraju svoje proizvode, i pruže zadovoljavajuće usluge. Jedan od načina je saradnja sa drugima. Primećeno je da su MSP fleksibilnije i inovativnije u novim oblastima poslovanja, ali im nedostaju resursi i mogućnosti. S druge strane velika preduzeća su nefleksibilnija ali imaju jače resurse za razvoj izuma bilo proizvoda ili procesa, i ta sredstava deluju kao komplementarne mogućnosti u privlačenju saradnje sa MSP (Barney i Clark, 2007). Ali jake veze sa velikim preduzećima mogu ograničiti mogućnosti alternative za MSP, i inovativne MSP češće prave mreže sa drugim MSP ili institucijama kao što su univerziteti i privatne istraživačke institucije (Rothwell, 1991). Dobro konstruisana i pravilno upravljana mreža može da pruži jasne koristi za MSP (Inkpen, Tsong, 2005), pomažući im u dekodiranju adekvatnih tokova informacija, kao što su tehnološke promene, izvori tehničke pomoći, zahtevi tržišta i strateški izbori sa drugim preduzećima i time

ojačaju svoju konkurentsku prednost (Bougrain i Haudevible, 2002). Pored efikasnog ko-razvoja proizvoda i usluga za inovacije, članovi mreže razmenjuju iskustva, što dovodi do novih znanja za buduće inovacije (Argote i Ingram, 2000). MSP su obično specijalizovane za određene oblasti, i učešće u mreži može biti efikasan način za širenje na tržištu, za sticanje komplementarnih resursa i povećanje ključnih kompetencijai time povećaju šanse u borbi protiv većih konkurenata. Naročito je značajna za start-up, jer kroz zajedničko ulaganje dele rizik i profit, što dovodi do razvoja biznisa i mogućnosti.

11. Istraživanje

11.1 Instrumenti istraživanja

Za potrebe ovog istraživanja a u skladu sa teoretskim postavkama i hipotezama istraživanja kreirana su dva adhoc Upitnika. Prvi Upitnik odnosi se na samo poslovanje preduzeća i sastoji se iz četiri subskale: opšti podaci o preduzeću, tržišni opseg preduzeća, inovaciona aktivnost i poslovno okruženje. Skale su operacionalizovane na nominalnom nivou pitanjima sa višestrukim izborom i na intervalnom nivou pitanjima gde su ispitanici odgovarali na petostepenoj skali procene Likertovog tipa (vidi Prilog 1). Koeficijent relijabilnosti ovog Upitnika je 0,89 što govori da je pouzdano sredstvo za prikupljanje podataka. Drugi Upitnik je koncipiran u skladu sa Aktom o malim preduzećima (vidi Prilog 2). Sastoji se od deset subskala operacionalizovanih na intervalnom nivou pitanjima na petostepenoj skali procene Likertovog tipa. Koeficijent relijabilnosti ovog Upitnika je 0,91 što takođe ukazuje na dobru metrijsku karakteristiku.

11.2. Procedura istraživanja

U prvom delu istraživanja (Podsakoff, 2003) ovlašćeni predstavnici preduzeća su odgovorili na Upitnik koji se odnosi na poslovanje preduzeća. Od 250 online Upitnika poslanih na njihove mejlove dobili smo odgovor od 117 ispitanika (response rate¹³=44.83 %). U drugom krugu istraživanja na mejl adrese ispitanika koji su nam odgovorili u prvom krugu poslat je Upitnik na osnovu Akta o malim preduzećima. U drugom krugu istraživanja dobili smo odgovore od 91 ispitanika. Iz obrade je izbačeno 7 ispitanika tako da smo na taj formirali konačni uzorak¹⁴ od 84 preduzeća.

11.3. Promenjive istraživanja

Nezavisne promenjive su:

1. Teritorija na kojoj je preduzeće
2. Tržišni opseg
3. Inovaciona aktivnost
4. Poslovno okruženje
5. Uticaj Akta o malim preduzećima (moderatori)

Zavisne promenjive

1. Uspeh u radu operacionalno definisan prihodom

¹³ Stopa odgovora (stopa završavanja ili povratka) u anketnom istraživanju odnosi se na broj ljudi koji su odgovorili na anketu podeljen sa brojem ljudi u uzorku. Obično se izražava u procentima.

¹⁴ Uzorak je izabrani deo statističkog skupa koji treba da predstavlja reprezent populacije koja je obuhvaćena istraživanjem. Ukoliko je uzorak reprezentativan po svim važnim svojstvima, rezultati dobijeni istraživanjem su pouzdaniji. Statističkim putem se mogu formirati različiti tipovi uzoraka od kojih su najpoznatiji: stratifikovani, kvotni, spareni, proporcionalni i sl. Greške kod formiranja uzorka mogu biti standardne i verovatne što se izračunava posebnim postupkom.

11.4. Uzorak istraživanja

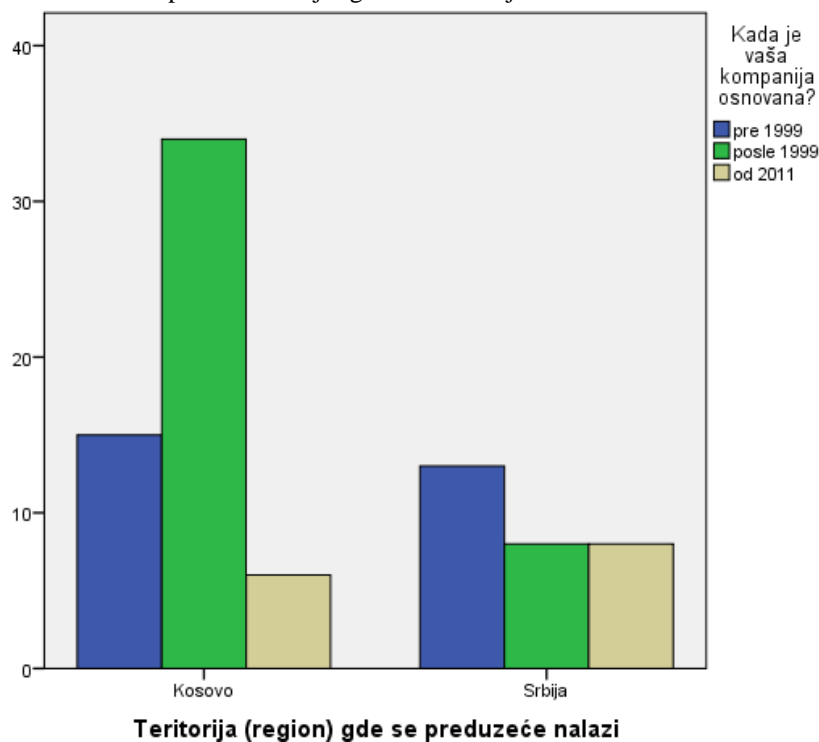
11.5. Preduzeća prema teritoriji i godini osnivanja

U našem istraživanju ukupno je učestvovalo 84 preduzeća (Tabela Grafik). Od toga je 55 preduzeća sa teritorije KiM i 29 preduzeća koja se nalaze u blizini administrativne granice na teritoriji Srbije. Možemo videti da je većina preduzeća sa KiM osnovana posle 1999. godine (61,8%) dok je sa srpske strane većina preduzeća osnovana pre 1999. godine (44,8%).

Tabela: Uzorak prema teritoriji i godini osnivanja

Teritorija (region) gde se preduzeće nalazi	Kada je vaša kompanija osnovana?			Total
	pre 1999	posle 1999	od 2011	
Kosovo	15	34	6	55
	27.3%	61.8%	10.9%	100.0%
Srbija	13	8	8	29
	44.8%	27.6%	27.6%	100.0%
Total	28	42	14	84
	33.3%	50.0%	16.7%	100.0%

Grafik: Uzorak prema teritoriji i godini osnivanja



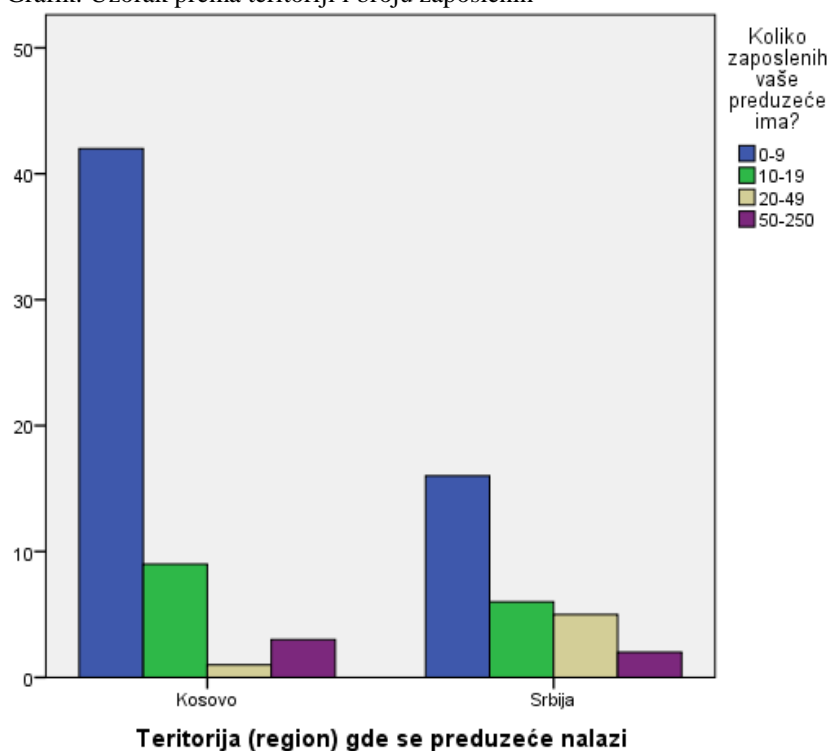
11.6. Preduzeća prema teritoriji i boju zaposlenih

Prema teritorijalnoj distribuciji vidimo da u obe populacije naših ispitanika dominiraju mala preduzeća koja broje do devet zaposlenih: KiM 76,4% a Srbija 55,2%. Najmanje je preduzeća koja broje od 50 do 250 zaposlenih (Tabela Grafik).

Tabela: Uzorak prema teritoriji i broju zaposlenih

Teritorija (region) gde se preduzeće nalazi		Koliko zaposlenih vaše preduzeće ima?				Total
		0-9	10-19	20-49	50-250	
Kosovo		42	9	1	3	55
		76.4%	16.4%	1.8%	5.5%	100.0%
Srbija		16	6	5	2	29
		55.2%	20.7%	17.2%	6.9%	100.0%
Total		58	15	6	5	84
		69.0%	17.9%	7.1%	6.0%	100.0%

Grafik: Uzorak prema teritoriji i broju zaposlenih



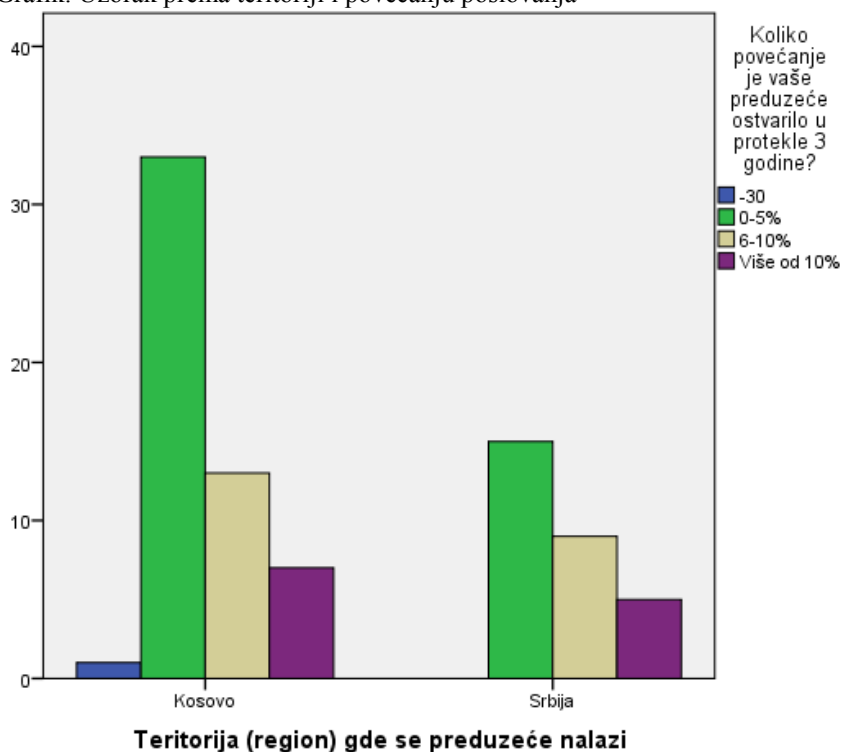
11.7. Preduzeća prema teritoriji i povećanju

Iz Tabele i Grafika vidimo da su naša preduzeća ostvarila povećanje u poslovanju do 5% u period od poslednjih tri godine. Na KiM 62,1 a u Srbiji 51,7%. Gledajući sve parameter vidimo da preduzeća u Srbiji imaju veći trend povećanja od preduzeća na KiM (Tabela Grafik).

Tabela: Uzorak prema teritoriji i povećanju poslovanja

Teritorija (region) gde se preduzeće nalazi	Koliko povećanje je vaše preduzeće ostvarilo u protekle 3 godine?			
	0-5%	6-10%	Više od 10%	Total
Kosovo	34	13	7	55
Srbija	15	9	5	29
Total	48	22	12	84
	62.1%	24.1%	13.0%	100.0%
	51.7%	31.0%	17.2%	100.0%
	57.8%	26.5%	14.5%	100.0%

Grafik: Uzorak prema teritoriji i povećanju poslovanja



11.8. Preduzeća prema teritoriji i sektoru poslovanja

Dobijeni podaci nam pokazuju da sva naša preduzeća koja su obuhvaćena istraživanjem najintenzivnije posluju u sektoru turizma i hotelijerstva, saobraćaja, skladišta i distribucije kao i telekomunikacija i softvera. Na teritoriji KiM izraženo je i poslovanje u sektoru prerade hrane a u Srbiji u sektoru maloprodaje (Tabela).

Tabela: Uzorak prema teritoriji i intenzitetu poslovanja po sektorima

	Teritorija (region) gde se preduzeće nalazi		
	Kosovo	Srbija	Total
Intezitet poslovanja u sektoru Maloprodaja	.82	1.14	.93
Intezitet poslovanja u sektoru Saobraćaj, skladište i distribucija	1.91	1.41	1.08
Intezitet poslovanja u sektoru Prehrambeni proizvodi, pića	.44	.28	.38
Intezitet poslovanja u sektoru Poljoprivreda	.45	.52	.48
Intezitet poslovanja u sektoru Prerada hrane	1.00	.45	.81
Intezitet poslovanja u sektoru Građevina	.47	.45	.46
Intezitet poslovanja u sektoru Mašine i oprema za proizvodnju	.56	.83	.65
Intezitet poslovanja u sektoru Telekomunikacije, softveri	1.07	.83	.99
Intezitet poslovanja u sektoru Turizam, hotelijerstvo	3.87	3.31	3.68

11.9. Uticaj teritorije na karakteristike poslovanja

12. Tržišni opseg

Preduzeća na teritoriji KiM najintenzivnije poslovne aktivnosti imaju na teritoriji svojih opština, Severnog Kosova, u srpskim enklavama i ostalim delovima Kosova. Preduzeća iz Srbije najintenzivnije su aktivna u ostalim delovima Kosova, Srbiji i zemljama Balkana. Najbolja tržišta za preduzeća sa KiM su severno Kosovo, sopstvena opština i srpske enklave. Preduzeća sa teritorije Srbije za svoja najbolja tržišta smatraju svoje opštine, srpske enklave i ostatak Kosova. Kada govorimo o projektovanom napretku preduzeća sa teritorije KiM smatraju da je to sopstvena opština, severno Kosovo, sopstvene opštine i srpske enklave. Preduzeća sa teritorije Srbije smatraju da je napredak moguć pre svega u ostalom delu Kosova, Srbiji i ostatku Evrope. Kada govorimo o barijerama za širenje tržišnog opsega preduzeća sa teritorije KiM smatraju da su to pre svega nelojalna konkurencija, veština radnika i bezbednosna situacija. Sa druge strane preduzeća sa teritorije Srbije smatraju da je uticaj značajan sa strane bezbednosne situacije, veštine radnika, visokih poreza i zakonodavstva.

Tabela: Teritorija spram tržišnog opsega

	Teritorija (region) gde se preduzeće nalazi		
	Kosovo	Srbija	Total
Intezitet aktivnosti U svojoj opštini	2.84	.14	1.90
Intezitet aktivnosti Severno Kosovo	.73	.03	.49
Intezitet aktivnosti Srpske enklave	.47	.03	.32
Intezitet aktivnosti Ostali deo Kosova	.82	3.07	1.60
Intezitet aktivnosti Srbija	.16	.76	.37
Intezitet aktivnosti Zemlje Balkana	.11	.76	.33
Na kom tržištu najviše ostvarujete svoje aktivnosti? U svojoj opštini	3.09	3.10	2.77
Na kom tržištu najviše ostvarujete svoje aktivnosti? Severno Kosovo	5.09	.00	3.33
Na kom tržištu najviše ostvarujete svoje aktivnosti? Srpske enklave	3.45	3.10	3.33
Na kom tržištu najviše ostvarujete svoje aktivnosti? Ostali deo Kosova	2.76	4.59	3.82
Na kom tržištu najviše ostvarujete svoje aktivnosti? Srbija	.35	.72	.48
Na kom tržištu najviše ostvarujete svoje aktivnosti? Zemlje Balkana	.05	1.38	.51
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? U svojoj opštini	5.51	1.21	4.02
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Severno Kosovo	2.42	1.03	1.94
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Srpske enklave	2.55	1.14	2.06
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Ostali deo Kosova	2.31	5.59	3.44
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Srbija	1.07	2.76	1.65
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Zemlje Balkana	.96	2.00	1.32
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Ostatak Evrope	2.65	2.69	2.67
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Administrativne barijere	2.51	1.93	2.31
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Vladavina prava	2.22	2.34	2.26
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Visoki porezi	2.07	2.59	2.25
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Zakonodavstvo	2.29	2.59	2.39
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Nelojalna konkurencija	3.35	1.69	2.77
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Carinske stope	2.67	1.79	2.37
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Bezbedonosna situacija	2.55	2.97	2.69
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Pristup finansijama	2.11	2.41	2.21
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Unutrašnji kapacitet	1.98	1.90	1.95
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Nedostatak informacija	2.00	1.52	1.83
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Veštine menadžera	2.25	2.38	2.30
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Veštine radnika	2.82	2.93	2.86

Kada posmatramo statističku značajnost postojećih razlika metodom ANOVA možemo zaključiti da su sve navedene razlike na nivou statističke značajnosti i da je teritorija sa koje se posluje značajna za procenu uspešnosti poslovanja (intenzitet aktivnosti, aktivnosti na tržištu, napredak, barijere a u korist preduzeća sa teritorije Srbije).

Tabela: ANOVA: Teritorija spram tržišnog opsega

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Intezitet aktivnosti U svojoj opštini	Between Groups (Combined)		138.263	1	138.263	58.148	.000
	Within Groups		194.976	82	2.378		
	Total		333.238	83			
Intezitet aktivnosti Severno Kosovo	Between Groups (Combined)		9.113	1	9.113	11.010	.001
	Within Groups		67.875	82	.828		
	Total		76.988	83			
Intezitet aktivnosti Srpske enklave	Between Groups (Combined)		3.647	1	3.647	5.677	.020
	Within Groups		52.675	82	.642		
	Total		56.321	83			
Intezitet aktivnosti Ostali deo Kosova	Between Groups (Combined)		96.194	1	96.194	35.207	.000
	Within Groups		224.044	82	2.732		
	Total		320.238	83			
Intezitet aktivnosti Srbija	Between Groups (Combined)		6.722	1	6.722	8.247	.005
	Within Groups		66.838	82	.815		
	Total		73.560	83			
Intezitet aktivnosti Zemlje Balkana	Between Groups (Combined)		8.011	1	8.011	7.947	.006
	Within Groups		82.656	82	1.008		
	Total		90.667	83			
Na kom tržištu najviše ostvarujete aktivnosti? U svojoj opštini	Between Groups (Combined)		13829.467	1	13829.467	15.525	.000
	Within Groups		73045.235	82	890.796		
	Total		86874.702	83			
Na kom tržištu najviše ostvarujete aktivnosti? Severno Kosovo	Between Groups (Combined)		492.121	1	492.121	4.599	.035
	Within Groups		8774.545	82	107.007		
	Total		9266.667	83			
Na kom tržištu najviše ostvarujete aktivnosti? Ostali deo Kosova	Between Groups (Combined)		27163.360	1	27163.360	41.937	.000
	Within Groups		53112.962	82	647.719		
	Total		80276.321	83			
Na kom tržištu najviše ostvarujete aktivnosti? Zemlje Balkana	Between Groups (Combined)		33.324	1	33.324	11.033	.001
	Within Groups		247.664	82	3.020		
	Total		280.988	83			
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? U svojoj opštini	Between Groups (Combined)		351.448	1	351.448	10.640	.002
	Within Groups		2708.504	82	33.031		
	Total		3059.952	83			
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Severno Kosovo	Between Groups (Combined)		36.355	1	36.355	5.067	.027
	Within Groups		588.347	82	7.175		
	Total		624.702	83			
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Ostali deo Kosova	Between Groups (Combined)		203.922	1	203.922	15.443	.000
	Within Groups		1082.780	82	13.205		
	Total		1286.702	83			
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Srbija	Between Groups (Combined)		53.969	1	53.969	12.395	.001
	Within Groups		357.019	82	4.354		
	Total		410.988	83			
Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak? Zemlje Balkana	Between Groups (Combined)		20.394	1	20.394	9.506	.003
	Within Groups		175.927	82	2.145		
	Total		196.321	83			
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Nelojalna konkurencija	Between Groups (Combined)		192.380	82	2.346		
	Within Groups		192.380	82	2.346		
	Total		194.036	83			
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Carinske stope	Between Groups (Combined)		52.059	1	52.059	23.119	.000
	Within Groups		184.643	82	2.252		
	Total		236.702	83			
Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega? Carinske stope	Between Groups (Combined)		14.692	1	14.692	6.517	.013
	Within Groups		184.868	82	2.254		
	Total		199.560	83			

Na osnovu dobijenih statistički značajnih razlika možemo reći da je teritorijalna distribucija preduzeća statistički značajna za odrednice njihovog tržišnog opsega i da smo time potvrdili opštu kao i posebne hipoteze koje se odnose na ove aspekte poslovanja.

12.1. Poslovno okruženje

Kada govorimo o poslovnom okruženju vidimo da preduzeća sa teritorije KiM smatraju da im najveće probleme prave standardi, propisi i informacije o tehnologijama. Preduzeća sa teritorije Srbije smatraju da je najveći problem u propisima, nedostatku kapitala i pristupu javnim nabavkama. Kada govorimo o administrativnim preprekama preduzeća sa teritorije KiM smatraju da su izdavanje građevinskih dozvola, poreski sistem i izvozni režim najveće administrativne prepreke za poslovanje. Preduzeća sa teritorije Srbije smatraju da su najveće administrativne prepreke poreski sistem, izvozni režim kao i uvozni režim. Kada govorimo o izvorima finansiranja preduzeća sa KiM smatraju da su najproblematičnije međunarodne donacije, krediti državnih institucija i sopstveni izvori. Preduzeća sa teritorije Srbije smatraju da je problem pre svega u međunarodnim donacijama, sopstvenim izvorima i bankarskim kreditima. Preduzeća sa teritorije KiM smatraju da ključna podrška dolazi od njihove privredne komore, države i saradnje sa međunarodnim institucijama. Preduzeća sa teritorije Srbije smatraju da je pre svega potrebno poboljšati propise, obezbediti kapital i rešiti standarde. Smatraju da je administrativno potrebno rešiti probleme poreza, izvoznog režima i uvoznog režima. Po pitanju izvora finansiranja smatraju da je potrebno je da se reši problem međunarodnih donacija, bankarskih kredita i sopstvenih izvora. Ključnu podršku vide u privrednoj komori, međunarodnim institucijama i državi. Smatraju da ključna pomoć dolazi u javnim nabavkama, saradnji sa međunarodnim institucijama i kreditima.

Tabela: Poslovno okruženje prema teritoriji

	Teritorija (region) gde se preduzeće nalazi		
	Kosovo	Srbija	Total
Problemi u poslovanju: Propisi	2.95	3.52	3.14
Problemi u poslovanju: Nedostatak kapitala	2.25	3.14	2.56
Problemi u poslovanju: Standardi	2.84	2.24	2.63
Problemi u poslovanju: Informacije o tržištima	2.15	2.14	2.14
Problemi u poslovanju: Informacije o tehnologijama	2.93	2.10	2.64
Problemi u poslovanju: Pristup javnim nabavkama	2.31	2.17	2.26
Intezitet administrativnih prepreka: Registracija preduzeća	2.53	1.52	2.18
Intezitet administrativnih prepreka: Izdavanje građevinskih dozvola	3.27	2.00	2.83
Intezitet administrativnih prepreka: Uvozni režim	2.56	2.31	2.48
Intezitet administrativnih prepreka: Izvozni režim	2.76	2.48	2.67
Intezitet administrativnih prepreka: Poreski sistem	2.93	3.14	3.00
Izvori finansiranja: Bankarski krediti	2.56	1.93	2.35
Izvori finansiranja: Krediti državnih institucija	2.44	1.41	2.08
Izvori finansiranja: Međunarodne donacije	3.45	4.03	3.65
Izvori finansiranja: Sopstveni izvori	2.42	1.97	2.26
Izvori finansiranja: Porodica, prijatelji	2.16	1.66	1.99
Ključna podrška: Državnih institucija	2.11	1.76	1.99
Ključna podrška: Lokalne samouprave	1.49	1.48	1.49
Ključna podrška: Privredne komore	2.93	2.93	2.93
Ključna podrška: Saradnji sa drugim preduzećima	1.80	1.55	1.71
Ključna podrška: Saradnji sa fakultetima	1.76	1.66	1.73
Ključna podrška: Međunarodnim institucijama	3.02	2.55	2.86
Ključna pomoc: Pomoć u dobijanju kredita	2.73	2.79	2.75
Ključna pomoc: Smanjenje propisa i procedura	2.84	1.69	2.44
Ključna pomoc: Pomoć u javnim nabavkama	2.55	2.31	2.46
Ključna pomoc: Brzo izdavanje dozvola	2.27	2.00	2.18
Ključna pomoc: Uvođenje e-uprave	2.29	1.59	2.05
Ključna pomoc: Pomoć u saradnji sa međunarodnim institucijama	2.56	2.48	2.54
Ključna pomoc: Promocija preduzetničkih aktivnosti	1.45	1.41	1.44

Iz tabele ANOVA možemo videti da su ključne razlike između preduzeća sa teritorije KiM i Srbije po pitanju poslovnog okruženja u sledećim elementima: nedostatku kapitala, informacijama o tehnologijama, registraciji preduzeća, smanjenju propisa i procedura i uvođenju e-uprave. Po svim ovim parametrima preduzeća sa teritorije Srbije imaju komparativnu prednost.

Tabela: ANOVA: Poslovno okruženje prema teritoriji

		Sum	of	df	Mean Square	F	Sig.
		Squares					
Problemi u poslovanju: Nedostatak kapitala	Between Groups (Combined)	14.818	1		14.818	8.445	.005
	Within Groups	143.885	82		1.755		
	Total	158.702	83				
Problemi u poslovanju: Informacije o tehnologijama	Between Groups (Combined)	12.887	1		12.887	5.609	.020
	Within Groups	188.399	82		2.298		
	Total	201.286	83				
Intezitet administrativnih prepreka: Registracija preduzeća	Between Groups (Combined)	19.371	1		19.371	9.993	.002
	Within Groups	158.950	82		1.938		
	Total	178.321	83				
Kljucna pomoc: Smanjenje propisa i procedura	Between Groups (Combined)	24.968	1		24.968	13.493	.000
	Within Groups	151.734	82		1.850		
	Total	176.702	83				
Kljucna pomoc: Uvođenje e-uprave	Between Groups (Combined)	9.430	1		9.430	5.508	.021
	Within Groups	140.380	82		1.712		
	Total	149.810	83				

12.2. Inovativna aktivnost

Po pitanju inovativnosti postoji potpuna kongruentnost preduzeća: smatraju da je potrebno kreirati novi nastup na tržištima, stvoriti nova znanja i veštine kao i nova tržišta. Preduzeća sa KiM smatraju da će to najbolje ostvariti kroz saradnju sa konsultantskim agencijama i istraživačkim institucijama. Preduzeća sa teritorije Srbije dele to njihovo mišljenje.

Tabela: Inovativnost prema teritoriji

	Teritorija (region) gde se preduzeće nalazi		
	Kosovo	Srbija	Total
Inovativnost kreiranje novog nastupa na tržište	3.18	2.86	3.07
Inovativnost stvaranje novog tržišta	2.82	2.55	2.73
Inovativnost stvaranje novog znanja i veština	2.87	2.41	2.71
Inovativnost primena nove strategije	2.55	2.03	2.37
Inovativnost primena nove forme organizacione strukture	1.915	1.966	1.932
Inovativnost ostalo	1.65	1.76	1.69
Saradnja sa fakultet	2.00	1.72	1.90
Saradnja sa privredna komora	1.93	1.52	1.79
Saradnja sa konsultanske agencije	2.76	2.24	2.58
Saradnja sa istraživačke institucije	2.45	2.86	2.60
Saradnja sa druga preduzeća	1.93	1.62	1.82

Ključna razlika po teritorijalnom principu je pitanje saradnje sa drugim preduzećima. Preduzeća sa KiM značajnije smatraju da je to bitan preduslov za inovativnu aktivnost.

Tabela: ANOVA Inovativnost prema teritoriji

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Saradnja sa druga preduzeća	Between Groups	(Combined)	1.785	1	1.785	4.498	.037
	Within Groups		32.537	82	.397		
	Total		34.321	83			
	Total		55453.810	83			

12.3. Faktorska analiza Upitnika na osnovu Akta o malim preduzećima

Da bi smo obezbedili adekvatnu analizu putem strukturalnog modelovanja odlučili smo se da moderatornu promenjivu faktorizujemo, tj svedemo na minimalni broj promenjivih koje će nam obezbediti kreiranje jedne latentne. Postupkom eksploratorne faktorske analize (EFA) sveli smo upitnik od deset subskala na dve manifestne varijable. Da bismo obezbedili robusnost ovakve analize odlučili smo se za postupak kreiranja fiksnog broja faktora, u ovom slučaju dva. U nastavku slede rezultati ove analize.

Tabela: Procenat objašnjene varijanse faktorizacijom

Faktor	Koreni			Rotirano		
	Total	% varijanse	kumulativ %	Total	% varijanse	kumulativ %
1	11.754	31.767	31.767	9.227	24.938	24.938
2	3.794	51.253	82.020	6.321	52.083	82.020

Iz Tabele možemo videti da nam faktorizacija upitnika na dva faktora čiji su karakteristični korenovi veći od 3 obezbeđuje čak 82,20% objašnjenja varijanse posmatrane pojave što nam obezbeđuje izbegavanje nepotrebnih artefakata u obezbeđivanju moderatorne uloge ove promenjive u postupku strukturalnog modelovanja a u cilju potvrđivanja postavljenih hipoteza istraživanja.

Grafik: Karakteristični korenovi ajtema

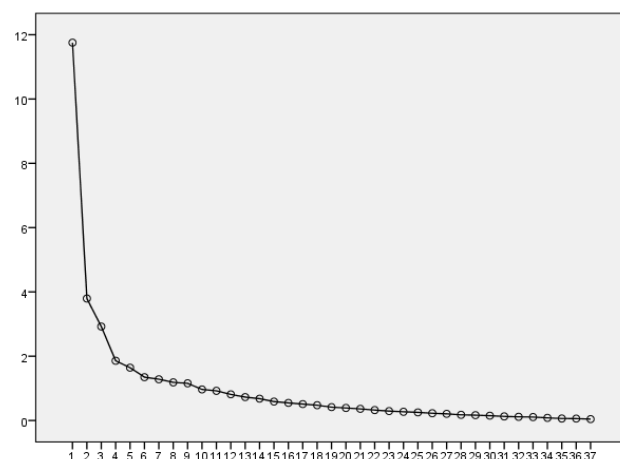


Tabela: Faktorska zasićenja

	Component	
	1	2
Smatrate da je Preduzetnistvo ključan princip u nastavnom programu	-.211	.613
Smatrate da postoji dovoljan nivo saradnja između poslovnih zajednica i škola	.460	.358
Smatrate da sistem oporezivanja podžava poslovanje	.363	-.112
Smatrate da su mere podrške za poslovanje podsticajne	.512	.130
Efikasna procedura koja će brzo pokrenuti poslovanje u slučaju da bankrot nije lažan	-.267	.716
Pošteni preduzetnici koji ponovo počinju da se tretiraju na isti način kao i početnici	-.024	.539
Smatrate da postoje nacionalni ciljeva za smanjenje dazbina	.463	.185
Postojanje uobičajenog datuma početka i godišnjeg izveštaja	.257	.602
Najmanja cena PDV(porez na dodatu vrednost) za registraciju u svojoj opštini	.166	.699
Korišćenje mogućnosti za smanjenje PDV-a pri uslugama tržišta rada	.065	.594
Potrebno vreme i novac da se registruje preduzeće	-.182	.168
Potrebno vreme i razlog za traženje poslovne dozvole i licence	-.170	.367
Smatrate da postoje pravila kojima se štite mikro preduzeća od nepotrebnih dažbina	.478	.391
Smatrate da postoji dovoljna dostupnost informacija o javnim nabavkama	.596	.017
Smatrate da postoje javni programi koji olakšavaju učešće MSP u JN	.786	-.032
Smatrate da postoje posebne mera koje štite i podržavaju podugovarače u JU	.748	.092
Smatrate da postoji dovoljna količina i pristup pomoći države MSP	.646	.001
Smatrate da postoji državna pomoć koja podržava inovacije u MSP	.711	.022
Smatrate da postoje mere državne pomoći koje podržavaju mere uštede energ MSP	.715	.028
Smatrate da postoji dovoljno garancija za kredite i zajmove	.559	.344
Smatrate da postoji javna podrška za jednakost u dostupnosti fin prod	.683	.014
Smatrate da je poreski sistem afirmativan za privatne investitore	.702	.276
Dostupnost novca za MSP iz EU fondova	.677	.083
Smatrate da postoji zaštita malih preduzeća i preduzetnika od zakasnelog placanja	.628	.369
Ocenite značaj implementacija pravila internog tržišta	.586	.382
Ocenite značaj servisa podrške	.361	.526
Ocenite dostupnost cena EU i međunarodnih standarda	.419	.456
Ocenite postojanje servisa podrške koji brane intelektualna prava svojine	.329	.617
Ocenite postojanje servisa podrške koji pomažu malim preduzećima	.508	.463
Smatrate da postoje mere podrške kojim bi se povećao kapacitet inovacije	.640	.308
Smatrate da postoje mere podrške za učešće u EU fondovima	.652	.337
Smatrate da postoje mere podrške tehnološkoj inovaciji	.588	.307
Smatrate da postoji pristup elektronskom fakturisanju elektronskoj upravi	.228	.555
Smatrate da postoje programi podrške za ekološke poslove i proizvode	.400	.466
Ocenite postojanje programa i promocije za mala preduzeća	.404	.577
Ocenite postojanje mera podrške u pronalaženju partnera	.395	.551
Ocenite kvalitet nivoa EU mreže preduzeća	.291	.627

Iz Tabele možemo videti da se prema faktorskim zasićenjima prvi faktor konstituše od sledećih stavki:

1. Smatrate da postoji dovoljan nivo saradnja između poslovnih zajednica i škola
2. Smatrate da sistem oporezivanja podžava poslovanje

3. Smatrate da su mere podrške za poslovanje podsticajne
4. Smatrate da postoje nacionalni ciljevi za smanjenje dažbina
5. Potrebno vreme i novac da se registruje preduzeće
6. Smatrate da postoje pravila kojima se štite mikro preduzeća od nepotrebnih dažbina
7. Smatrate da postoji dovoljna dostupnost informacija o javnim nabavkama
8. Smatrate da postoje javni programi koji olakšavaju učešće MSP u JN
9. Smatrate da postoje posebne mere koje štite i podržavaju podugovarače u JU
10. Smatrate da postoji dovoljna količina i pristup pomoći države MSP
11. Smatrate da postoji državna pomoć koja podržava inovacije u MSP
12. Smatrate da postoje mere državne pomoći koje podržavaju mere uštede energ MSP
13. Smatrate da postoji dovoljno garancija za kredite i zajmove
14. Smatrate da postoji javna podrška za jednakost u dostupnosti fin prod
15. Smatrate da je poreski sistem afirmativan za privatne investitore
16. Dostupnost novca za MSP iz EU fondova
17. Smatrate da postoji zaštita malih preduzeća i preduzetnika od zakasnelog placanja
18. Ocenite značaj implementacija pravila internog tržišta
19. Ocenite postojanje servisa podrške koji pomažu malim preduzećima
20. Smatrate da postoje mere podrške kojim bi se povećao kapacitet inovacije
21. Smatrate da postoje mere podrške za učešće u EU fondovima
22. Smatrate da postoje mere podrške tehnološkoj inovaciji

Na osnovu sadržaja stavki i faktorskih zasićenja prvi faktor smo imenovali PREPORUČENA PODRŠKA.

Drugi ekstrahovani faktor u postupku Varimax rotacije formiraju sledeće stavke

Upitnika:

1. Smatrate da je Preduzetništvo ključan princip u nastavnom program
2. Efikasna procedura koja će brzo pokrenuti poslovanje u slučaju da bankrot nije lažan
3. Poštteni preduzetnici koji ponovo počinju da se tretiraju na isti način kao i početnici
4. Postojanje uobičajenog datuma početka i godišnjeg izveštaja
5. Najmanja cena PDV(porez na dodatu vrednost) za registraciju u svojoj opštini
6. Korišćenje mogućnosti za smanjenje PDV-a pri uslugama tržišta rada
7. Potrebno vreme i novac da se registruje preduzeće
8. Potrebno vreme i razlog za traženje poslovne dozvole i licence
9. Ocenite značaj servisa podrške
10. Ocenite dostupnost cena EU i međunarodnih standarda
11. Ocenite postojanje servisa podrške koji brane intelektualna prava svojine
12. Smatrate da postoji pristup elektronskom fakturisanju ,elektronskoj upravi
13. Smatrate da postoje programi podrške za ekološke poslove i ekološke proizvode
14. Ocenite postojanje programa i promocije za mala preduzeća
15. Ocenite postojanje mera podrške u pronalaženju međunarodnih partnera
16. Ocenite kvalitet nivoa EU mreže preduzeća

Na osnovu sadržaja stavki i faktorskih zasićenja drugi faktor smo imenovali PREPORUČENE PROCEDURE.

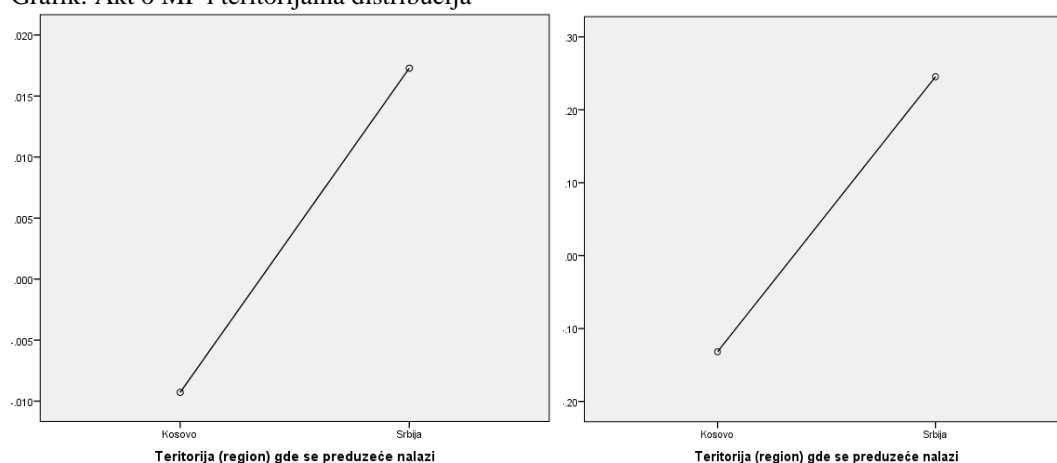
12.4. Akt o malim preduzećima i teritorijalna distribucija preduzeća

Jednosmerna analiza varijansa nam je pokazala da ne postoji statistički značajan uticaj teritorijalne distribucije preduzeća na procenu efekata Akta o malim preduzećima na njihovo poslovanje. To nam dopušta da nam ovu promenjivu uvrstimo u naš strukturalni model kao moderator odnosa nezavisnih promenjivih prema zavisnoj promenljivoj (Tabela Grafik).

Tabela: Akt o MP i teritorijalna distribucija

		Sum Squares	ofdf	Mean Square	F	Sig.
Preporucena podrška	Between Groups	.013	1	.013	.013	.909
	Within Groups	81.987	81	1.012		
	Total	82.000	82			
Preporucene procedure	Between Groups	2.685	1	2.685	2.742	.102
	Within Groups	79.315	81	.979		
	Total	82.000	82			

Grafik: Akt o MP i teritorijalna distribucija



13.Strukturalni model

Da bi potvrdili ili odbacili hipoteze istraživanja dobijene rezultate smo podvrgli SEM¹⁵ analizi. Ovu analizu smo proveli u programu WARPLS 4.0 s obzirom da nam dozvoljava ustanovljavanje i nelinearnih odnosa medju promenljivima koje su uključene u strukturalni model. Bazični parametri SEM analize nam ukazuju da je model koji smo predložili statistički značajan i da su svi relevantni parametri koji ukazuju na signifikantnost analize u granicama koje model čine prihvatljivim. U Tabeli dajemo pregled tih parametara.

Tabela: Bazični parametri strukturalnog modela

Average path coefficient (APC)	0.190	P=0.045
Average R-squared (ARS)	0.175	P=0.039
Average adjusted R-squared (AARS)	0.171	P=0.033
Average block VIF (AVIF)	1.174	prihvatljiv
Average full collinearity VIF (AFVIF)	2.040	prihvatljiv
Tenenhaus GoF (GoF)	0.196	srednji
Sympson's paradox ratio (SPR)	1.000	idealno
R-squared contribution ratio (RSCR)	1.000	idealno
Nonlin biv direct ratio (NLBCDR)	0.750	prihvatljiv

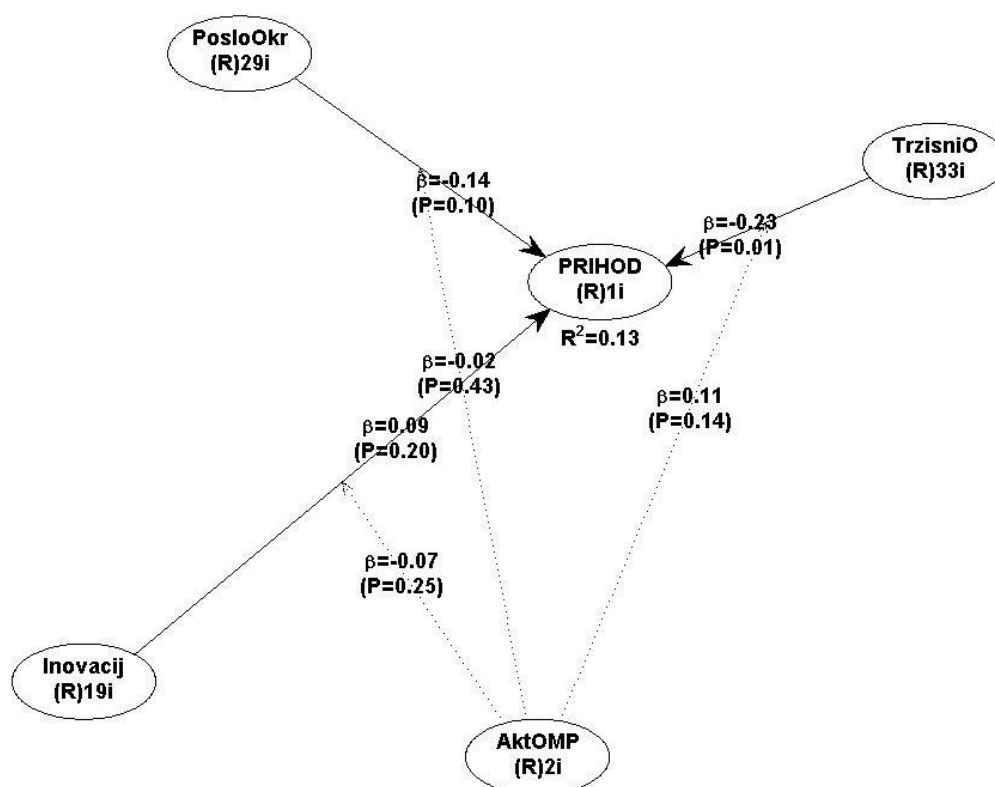
¹⁵ Strukturalno modelovanje (SEM) je fleksibilan statistički postupak koji može da se primeni u brojnim istraživačkim situacijama. Na primer, moguće je proveravati aspekte određene teorije, analizirati latentu strukturu konstrukata, testirati postojanje medijacije, analizirati promene tokom vremena i sl. SEM može da se koristi i u situaciji kada istraživač želi da proveri da li se dve ili više grupa razlikuju na većem broju zavisnih varijabli. Tradicionalno, na ovo poslednje istraživačko pitanje se odgovaralo primenom multivarijante analize varijanse (MANOVA), iako sve veći broj istraživača zagovara upotrebu SEM-a prilikom testiranja međugrupne razlike u aritmetičkim sredinama većeg broja latentnih varijabli (npr., Aiken, Stein, & Bentler, 1994; Thompson & Green, 2006). Aritmetičke sredine opaženih i latentnih varijabli se prilikom standardnog procesa modelovanja potpuno izostavljaju iz analize jer je akcenat na proučavanju kovarijacija među varijablama, najčešće korišćenjem matrice varijansi i kovarijansi između opaženih tj. merenih varijabli. Prilikom računanja ove matrice, koriste se varijable u njihovom devijacionom obliku tj. od sirovih skorova se oduzimaju odgovarajuće aritmetičke sredine tako da je aritmetička sredina devijacionih varijabli jednaka 0. Zbog primene ovog postupka aritmetičke sredine opaženih i latentnih varijabli se obično ignorišu prilikom standardnog modelovanja (Byrne, 2010; Thompson & Green, 2006). Međutim, ukoliko je svrha modelovanja upravo testiranje međugrupnih razlika na latentnim varijablama, ulazna matrica mora da sadrži ne samo informacije o varijansi i kovarijansi već i podatke o aritmetičkim sredinama opaženih varijabli. U SEM terminologiji, ovako proširena matrica se zove MACS matrica. Testiranje međugrupnih razlika u vrednostima latentnih aritmetičkih sredina podrazumeva specifikaciju i proveru modela u dve ili više grupa istovremeno. Postoje i druge situacije kada modelovanje zahteva međugrupna poređenja. Na primer, istraživač može da postavi pitanje da li je faktorska struktura nekog upitnika, u dve ili više grupa, ista.

Dobijeni rezultati nam nedvosmisleno ukazuju da samo latentna promenjiva TRŽIŠNI OBIM utiče na uspešnost rada preduzeća (path $c=0,230$ $p=0,013$ efekat=0,067). Pramac uticaja je pozitivan i ukazuje da porast tržišnog opsega povećava uspešnost rada preduzeća. Ostali elementi u modelu nemaju signifikantan uticaj a Akt o malim preduzećima nije pokazao svoj moderatorni uticaj.

Tabela: Path koeficijenti, značajnost i veličina efekta modela

PRIHOD	Trzisni	PosloOkr	Inovaci	AktOMP	AktOMP*	AktOMP*	AktOMP*	Path koef
PRIHOD	0.230	-0.135	0.090		-0.074	0.115	-0.018	
PRIHOD	0.013	0.100	0.200		0.245	0.140	0.435	Značajnost
PRIHOD	0.067	0.027	0.009		0.009	0.012	0.002	Efekat

Grafik: Strukturalni model



Na ovaj način potvrdili smo prvu opštu hipotezu i pojedinačnu koja govori o uticaju tržišnog opsega na uspešnost rada preduzeća. Ostale hipoteze su ovim putem odbačene.

14.Diskusija rezultata

Dobijeni rezultati nam sugerišu činjenicu da je povećanje tržišnog opsega ključni faktor za povećanje uspešnosti poslovanja preduzeća koja su bila predmet našeg istraživanja. No da bi to ova preduzeća ostvarila potrebno je da pre svega savladaju barijere koje ih u tome sprečavaju. Za preduzeća sa teritorije KiM najbitnije je da pre svega reše problem nelojalne konkurencije. Sa njome se suočavaju kako sa kosovskim preduzećima tako i sa preduzećima sa teritorije Srbije koje Kosovo vide kao svoje značajno tržište. Takođe, veliki broj preduzeća koristeći pravni vakum nije registrovao svoju delatnost i time ne plaća propisane dažbine i poreze što čini nelojalnu konkurenciju preduzećima koje posluju legalno i po propisima. Kada svoju delatnost žele da prošire van granica KiM ova preduzeća se suočavaju sa carinskim stopama koje njihovu robu i usluge čine nekonkurentnim pre svega na tržištu Srbije a njihova očekivanja su da im neka vrsta povlastica u tom domenu bude obezbeđena. Trenutna situacija je takva da ih čini nekonkurentnima na teritoriji koju smatraju svojom državom. Ovo utiče na to, da preduzeća sa teritoriji KIM ne mogu da predvide svoje poslovanje i značajnije investiraju u svoje aktivnosti. Plaćajući dvostruke dažbine poskupljuje njihovu robu i usluge i drastično smanjuju njihovu konkurentnost. Sama bezbedonosna situacija u kojoj posluju čini da egzistencijalni strah obezbeđuje rad na nivou kapaciteta koji obezbeđuju samo puko preživljavanje. Kao potvrda ovom stanovištu ide u prilog podatak da su sva ova preduzeća najaktivnija samo na područjima svojih opština i da svako širenje aktivnosti nosi sa sobom veliki rizik. U ovako politički kreiranoj hermetički zatvorenoj situaciji ova preduzeća su osuđena na puko preživljavanje a ne na širenje tržišnog opsega. Administrativne barijere sa kojima se suočavaju su samo refleksija složene i teške političke situacije u kojoj su prinuđene da rade. Potpuno je normalno da Akt o malim preduzećima ne može da

moderira položaj u kome se nalaze jer je projektovan za stabilne i rešene političke situacije. Ova preduzeća bi se rado širila i na ostali deo Kosova i na srpske enklave no tu se susreću sa problemom nedovoljne konkurentnosti i neprepoznatljivosti svojih proizvoda i usluga. Takođe i barijeru u širenju poslovanja na ostali deo KIM i srpske enklave predstavlja i registracija kod Kosovskih vlasti. Preduzeća sa severa su uglavnom registrovana u Agenciji za Privredne Registre Republike Srbije a da bi širila tržišni opseg na ostali deo Kosova moraju da registuju svoje poslovanje u Kosovskoj agenciji za privredne registre što zahteva plaćanje dvostrukih obaveza i poskupljuje njihovo poslovanje. Paradoksalno je da im i preduzeća sa teritorije Srbije predstavljaju neku vrstu neloyalne konkurencije no to je uslovljeno pre svega političkim a ne ekonomskim faktorima. Napredak u njihovim opštinama predstavlja ključ za održivost njihovog poslovanja no konkurencija od, sa jedne strane preduzeća iz Srbije a sa druge strane preduzeća sa KiM i stranih preduzeća čini njihovu situaciju teško održivom a imperativ širenja tržišnog opsega teško ostvarim. Sama socioekonomska situacija na KiM čini da se konkurentnost u identičnom poslovnom okruženju teško može poboljšati inovativnom aktivnošću i da ova preduzeća kao jedini izlaz vide saradnju sa preduzećima koja imaju kompatibilne aspekte rada. Ljudski faktor ovde takođe igra značajnu ulogu pa možemo videti da su ova preduzeća svesna da njihovi menadžeri kao i radnici predstavljaju ozbiljnu barijeru za širenje s obzirom na evidentne nedostatke u veštinama.

Sa druge strane preduzeća iz Srbije vide KiM kao neku vrstu obećane zemlje s obzirom da poseduju prepoznatljiv repertoar roba i usluga. Kao osnovnu prepreku za širenje svog tržišnog opsega vide bezbedonosnu situaciju i veštine svojih radnika. S obzirom na prirodu poslovanja i porezi predstavljaju stavku koja čini barijeru širenju tržišnog opsega. Ova preduzeća vide ostatak Kosova kao obećanu zemlju za širenje

svog tržišnog opsega no sama politička situacija diktira tempo istog. I jedni i drugi vide međunarodne donacije kao preduslov njihove uspešnosti no jasno je da će u dogledno vreme one biti sve manje i manje i da će održivost morati tražiti u sebi samima. Preduzeća sa KiM suočiće sa realnošću da će pomoć međunarodnih institucija u kreiranju povoljnog poslovnog okruženja biti sve manja i da će se morati osloniti na projektovana politička rešenja. Isto važi i za preduzeća sa teritorije Srbije jer će ona morati da prihvate činjenicu da će međunarodne donacije biti sve manje i manje a da će se propisi i poreski sistem upodobiti konačnim političkim rešenjima. Sretna okolnost je da preduzeća sa teritorije KiM ipak jasnije prepoznaju inovativnu aktivnost kao bitan uslov njihove održivosti. Preduzeća iz Srbije oslanjaju se na postojeći repertoar roba i usluga koji je prepoznatljiv na celoj teritoriji KiM. Preduzećima sa teritorije KiM potrebna je pomoć u iznalaženju novih strategija i veština i najpotrebniji im je globalni pristup koji bi njihove robe i usluge prilagodio čistim tržišnim zahtevima bez obzira na konačna politička rešenja. Ovakav pristup bi im omogućio realno širenje tržišnog opsega i obezbedio održivost i povećanje prihoda.

Ohrabruje činjenica da je većina istraživanih preduzeća na teritoriji KIM osnovano posle 1999. godine. Ovo je bitno iz razloga da iako se KIM posle 1999. godine našlo u politički nezavidnoj situaciji većina preduzetnika je našla način da razvije poslovne aktivnosti.

Iako su našim istraživanjem obuhvaćena preduzeća sa relativno malim brojem radnika koja su po prirodi svoje aktivnosti lokalno orijentisana ovakav pristup prevazilaženju barijera za širenje tržišnog opsega, pa makar i lokalno je jedino moguć. Akt o malim preduzećima jednostavno ne može da moderira ove odnose jer je njegova priroda

takva da može da funkcioniše u relativno stabilnim ekonomsko političkim sredinama što na KiM nije slučaj.

14.1. Zaključci:

1. Potrebno je da preduzeća šire svoj tržišni opseg da bi obezbedila uspešnost i održivost svoga rada
2. Potrebno je da preduzeća to širenje ostvare kako lokalno tako i globalno
3. Preduzeća moraju povećati veštine svojih rada i svoga menadžmenta
4. Potrebno je da se reše prevelikih očekivanja od međunarodnih donacija
5. Svoju održivost treba da traže i u inovativnom pristupu kreiranja svojih usluga i roba
6. Akt o malim preduzećima po svojoj prirodi ne može dati željene rezultate u ovakvoj političkoj konstelaciji
7. Samo konačna politička rešenja će urediti ambijent za jednake šanse za poslovanje svih preduzeća na teritoriji KiM i dati pretpostavke za njihovo uspešno širenje tržišnog opsega ma odakle ona bila

Imajući u vidu društveno politički kontekst sredine u kome je istraživanje vršeno, dobijeni rezultati predstavljaju dobar osnov za analizu praktičnih problema preduzeća na području Severnog Kosova. Rezultati su potvrdili svesnost preduzeća da je širenje tržišnog opsega jedini realan i održiv osnov razvoja njihovog poslovanja. U širenju tržišnog opsega ključni ograničavajući faktor predstavlja nelojalna konkurencija. Takođe raduje činjenica da su preduzeća na području Severnog Kosova svesna značaja inovacione delatnosti, jer u današnjem svetu poslovanja samo razvojem i uvođenjem inovacija moguće je opstati na tržištu i razvijati se.

Na kraju treba naglasiti da su preduzeća snažan katalizator za obnovu celokupnog društva posebno sa neizvesnim političkim okruženjem kakvo je KIM. U traženju idealnog rešenja za razvoj preduzetničke aktivnosti nema univerzalnih rešenja već sve zavisi od kombinacije društveno/političkih, institucionalnih, kulturnih i ekonomskih aspekata.

14.2. Pravci daljeg istraživanja, nedostaci

Kao osnovni nedostatak ovog istraživanja možemo navesti relativno mali uzorak preduzeća koja su učestvovala u istraživanju. No s obzirom na svu bremenitost političke situacije i ovaj i ovakav uzorak možemo smatrati reprezentativnim i relijabilnim. Ovo je jedno od retkih istraživanja ove vrste i dobijeni podaci su vrlo dragoceni. Naučna informacija koju pruža ovo istraživanje se pre svega odnosi na možda paradoksalnu činjenicu da je širenje tržišnog opsega osnovni preduslov opstanka i uspešnosti preduzeća bez obzira na socio politički kontekst u kome ona rade i njihovu veličinu. Ovaj nalaz se uklapa sa već postojećim trendom globalizacije velikih kompanija no je vrlo interesantno da važi i za mala i srednja preduzeća. Vidimo da samo poslovno okruženje i inovativna delatnost nisu presudni no potrebno je pomenuti da je dovoljan uslov sinergija sa preduzećima koja se bave sličnim delatnostima. Potpuno logično jer je trend utapanja malih preduzeća u velika s obzirom da mala jako retko mogu ostvariti ključnu inovativnu delatnost koja bi ih bitno razdvojila od konkurencije.

Vrlo zanimljiv pravac bi bilo istraživanje ljudskih resursa preduzeća i liderskih sposobnosti vlasnika preduzeća s obzirom da je postojanje jasne vizije razvoja jedan

od osnovnih preduslova uspešnosti malih i srednjih preduzeća bez obzira na poslovno okruženje u kome se nalaze.

Dobijeni rezultati predstavljaju dobru osnovu za buduća istraživanja vezana za faktore koji dominantno utiču na razvoj preduzetničke aktivnosti u region severa KIM. Imajući u vidu pravnu i političku nesigurnost malo je verovatan dolazak stranih direktnih investicija. Takođe, usled takve situacije bankarski krediti su jako skupi, a ostali finansijski instrumenti nerazvijeni. Do nekog konačnog političkog rešenja koji će dovesti do sigurnosti i stabilnosti situacije, institucionalni faktori moraju da rade na oblikovanju povoljnog i podsticajnog poslovnog ambijenta za razvoj malih preduzeća i preduzetništva. Državni i lokalni organi vlasti moraju snažnije da podrže razvoj preduzetničke aktivnosti, pre svega, u davanju povoljnih kredita sa minimalnim kamatnim stopama, razvoju javno privatnih partnerstava, ali i organizovanju kurseva i obuke za pomoć preduzetnicima i smanjenju birokratije.

Dugoročni ciljevi treba da idu ka jačanju preduzetničke kulture, razvoju veština radnika i liderskih sposobnosti rukovodioca, suzbijanju neformalnih struktura koje dovode do nelojalne konkurencije itd. Pokazalo se da nerešena politička situacija može da utiče na slom privredne aktivnosti, ali sa druge strane i da kreira tražnju za drugim potrebama. U tom slučaju samo su potrebni pravilni mehanizmi kordinacije koji bi sprecili nelegalne tokove i aktivnosti i usmerili privredne aktivnosti u legalne i produktivne tokove. Međutim iskustvo je pokazalo da bez čvrstih političkih rešenja nema ni razvoja punog kapaciteta preduzetničke aktivnosti.

Praktična implikacija ovog istraživanja je jasna: malim i srednjim preduzećima je jasno da bez širenja njihovog tržišnog opsega nema njihovog opstanka i uspešnosti u radu. To širenje može biti i lokalno i regionalno i globalno. Tek taj impuls će za

sobom povući i inovativnu delatnost i posredno i neposredno uticati i na politička rešenja koja će optimizovati poslovna okruženja.

Ovo istraživanje može biti i polazna osnova institucionalnim faktorima u kreiranju strategija i politika za podršku malim i srednjim preduzećima jer realno oslikava probleme na terenu.

Literatura

Abadie, A., and J. Gardeazabal (2003). 'The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country'. *American Economic Review*, 93(1): 113-32.

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. In P. Aghion & S. Durlauf (Eds.), *Handbook of economic growth* (pp. 385–472). Amsterdam: Elsevier.

Acs, Z. J., & Storey, D. J. (2004). Introduction: Entrepreneurship and economic development. *Regional Studies*, 38(8), 871–877.

Acs, Z. and Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, economic growth and public policy. *Small Business Economics*. 28 (2-3): 109 -131.

Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219–234.

ADENUTSI, D.E., 2009. *Entrepreneurship, job creation, income empowerment and poverty reduction in low-income economies*. Inaugural/1st Induction Programme of the Chartered Institute of Economists of Ghana. Accra: Korkdam Hotel.

Ahlstrom D and Bruton GD (2002) An institutional perspective on the role of culture in shaping strategic actions by technology-focused entrepreneurial firms in China. *Entrepreneurship Theory and Practice* 26(4): 53–70.

Alam, G. M. (2009), The role of science and technology education at network age population for sustainable development of Bangladesh through human resource advancement, *Sci. Res. Essays*, Vol. 4, No. 11, pp. 1260-1270.

Aldrich, H.E., Fiol, C.M., 1994. Fools rush in? The institutional context of industry creation. *Academy of Management Review* 19, 645–670.

Argote, L., Ingram, P., 2000. Knowledge transfer: a basis for competitive advantage in firms. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes* 82, 150–169.

Audretsch, D.B., and M. Keilbach (2004), Entrepreneurship Capital and Economic Performance, *Regional Studies* **38**, 949-959.

Audretsch D.B. and A.R. Thurik (2004), A Model of the Entrepreneurial Economy, *International Journal of Entrepreneurship Education*, forthcoming.

Audretsch, D.B., Keilbach, M.C., & Lehmann, E.E. (2006), *Entrepreneurship and economic growth*, New York: Oxford University Press.

Audretsch, D.B • Inñaki Penñ-a-Legazkue (2012) Entrepreneurial activity and regional competitiveness: an introduction to the special issue, *Small Bus Econ* (2012) 39:531–537

Baland, J.-M., and P. Francois (2000). 'Rent-seeking and Resource Booms'. *Journal of Development Economics*, 61(2): 527-42.

Barakat, S. and Zyck, S. (2009). The evolution of post-conflict recovery. *Third World Quarterly*. 30(6): 1069-1086.

Barney, J., Clark, D., 2007. Resource-based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage. Oxford University Press, NY.

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*. 98(5): 893-921.

Baumol, W. J. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds. *Journal of Business Venturing*. 8(3): 197-210.

Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2009), Good capitalism, bad capitalism and the economics of growth and prosperity, New Haven, CT: Yale University Press.

Beck, T. & Demirguc –Kunt, A. & Peria, M. S. M. (2009), Bank financing for SMEs around the world: drivers, obstacles, business models, and lending practices, World Bank Policy Research Working Paper 4785.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A. & Levine, R. (2003), Small and medium enterprises, growth, and poverty: Cross-country evidence, *World Bank policy research working paper* 3178.

Bennett, J. (2010). 'Informal Firms in Developing Countries: Entrepreneurial Stepping Stone or Consolation Prize?', *Small Business Economics*, 34(1): 53-63.

Berner, E., Gomez, G.M. & Knorringa, P. (2008), Helping a large number of people become a little less poor: The logic of survival entrepreneurs. In Paper presented at the UNU-WIDER workshop on entrepreneurship and economic development, Helsinki, Finland, 21-23 August.

Blau, D. M. (1985). 'Self-employment and self-selection in developing country labour markets', *Southern Economic Journal*, 52(2), pp. 351–363.

Boachie-Mensah, F.O. & Marfo-Yiadom, E. (2007), *Entrepreneurship and small business management*, Accra, Ghana Universities Press.

Bolden, R., Petrov, G. & Gosling, J. (2008), Tensions in higher education leadership: towards a multi-level model of leadership practice, *Higher Education Quarterly*, Vol. 62, No. 4, pp. 358-376.

Bosma, N., Acs, Z. J., Autio, E., Coduras, A., & Levie, J. (2009), Global entrepreneurship monitor: 2008 executive report, Babson Park, MA: Global Entrepreneurship Research Consortium.

- Bougrain, F., Haudeville, B., 2002. Innovation, collaboration and SMEs internal research capacities. *Research Policy* 31, 735–747.
- Bozzoli, C., T. Brück, and S. Sottas (2010). ‘A Survey of the Global Economic Costs of Conflict’. *Defense and Peace Economics*, 21(2): 165-76.
- Bray, J. (2009). The role of private sector actors in post-conflict recovery. *Conflict, Security and Development*. 9(1): 1-26.
- Brainard, L., and D. Cholle (eds) (2007). *Too Poor for Peace? Global Poverty, Conflict and Security in the 21st Century*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Brandl, J. & Bullinger, B. (2009), Reflections on the societal conditions for the pervasiveness of entrepreneurial behaviour in Western societies, *Journal of Management Inquiry*, Vol. 18, pp.159-173.
- Burns, P., 2011. *Entrepreneurship and small business*, Palgrave Macmillan, New York, p. 516.
- Busenitz, L. W., Gómez, C. and Spencer, J.W. (2000), Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena, *Academy of Management Journal*, 43, 994-1003.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D. & Li, L. (2010), Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, Special Issue, Vol. 34, No. 3, pp. 421-440.
- Bruton, G.D. & Ahlstrom, D. (2003), An institutional view of China’s venture capital industry: Explaining the differences between China and the West, *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, No. 2, pp. 233-260.
- Brück, T., Naudé, W. and Verwimp, P. (2011). Small business, entrepreneurship and violent conflict in developing countries. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. 24: 161-178.
- Caniëls, M.C.J., Romijn, H.A., 2003. SME clusters, acquisition of technological capabilities and development: concepts, practice and policy lessons. *Journal of Industry, Competition and Trade* 3 (3), 187–210.
- CANTILLON, RICHARD (1755): *Essai sur la nature du commerce en général*. London: Gyles, Fletcher.
- Casson, M. (1988), *Entrepreneurship in international business*, Department of Economics, University of Reading, United Kingdom.
- Chang, H.-J. (Ed.). (2007). *Institutional change and economic development*. Tokyo: United Nations University Press.

Chen, S., N. V. Loayza, and M. Reynal-Querol. 2007. "The Aftermath of Civil War." Post-Conflict Transitions Working Paper 4, World Bank, Washington,

Chesbrough, H., 2003. Open Innovation. Harvard Business School Press, Boston.

Cohen, W.M., Levinthal, D.A., 1990. Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly* 35 (1), 128–152.

CO, M.J. and MITCHELL, B., 2006. Entrepreneurship education in South Africa: a nationwide survey. *Education and Training*. 48, 5: 348-359.

COY, S.P., SHIPLEY, M.F., OMER, K. and KHAN, R.N.A., 2007. Factors contributory to success: a study of Pakistan's small business owners. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 12, 2: 181-198.

Coyne, Christopher J., and Peter T. Leeson (2004). "The Plight of Underdeveloped Countries," *Cato Journal*, 24(3): 235–49.

Collier, P. (1999) 'On the Economic Consequences of Civil War'. *Oxford Economic Papers*,51: 168-83.

Collier, P. and Duponchel, M. (2010). The economic legacy of civil war: firm level evidence from Sierra Leone. UNU-WIDER Working Paper, 90:2010.

Collier P., and M. Duponchel (2013). 'The Economic Legacy of Civil War: Firm-level Evidence from Sierra Leone'. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1): 65-88.

Dacin, M. T., Oliver, C. & Roy, J. (2007), The legitimacy of strategic alliances: an institutional perspective, *Strategic Management Journal*, Vol. 28, No. 2, pp. 169–187.

Damanpour, F., Gopalakrishnan, S., 2001. The dynamics of the adoption of product and process innovations in organizations. *Journal of Management Studies* 38 (1), 45–65.

Dana, Leo Paul, (Oct 1996), Global perspectives: Small business in Mozambique after the war. *Journal of Small Business Management*, 34 (4), p67-71.

Dana, Leo Paul, Teresa Elizabeth Dana, (Apr 2000). Taking sides on the island of Cyprus,*Journal of Small Business Management*, 38, (2), p80-87.

Daniels, L. & Mead, D. C. (1998), The contribution of small enterprises to household and national income in Kenya, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, pp. 45-71.

Danneels, E., 2002. The dynamics of product innovation and firm competencies. *Strategic Management Journal* 23 (12), 1095–1121.

Davidsson, P. L. Lindmark and C. Olofsson 1998, 'Smallness, Newness and Regional Development' *Swedish Journal of Agricultural Research* 28, 57–71.

DAVIS, S., 2002. *Social entrepreneurship: towards an entrepreneurial culture for*

social and economic development. Youth Employment Summit. Alexandria: Bibliotheca Alexandrina.

De Clercq, D., & Arenius, P. (2006). The role of knowledge in business start-up activity *International Small Business Journal*, 24(4), 339–358.

De Paula, A. & Scheinkman, J. A. (2007), *The informal sector*, NBER working paper 13486. Cambridge MA: National Bureau of Economic Research.

de Jong, J.P.J., Marsili, O., 2006. The fruit flies of innovations: a taxonomy of innovative small firms. *Research Policy* 35 (2), 213–229.

Denslow, D. L., Giunipero, L.C. (2003), *Improving purchasing success through entrepreneurial behaviour*, paper presented at ISM's 88th Annual International Supply Management Conference, [Online], Available: <http://www.ism.ws/DocumentArchive/index.cfm?PublicationID=2 & View=2>.

DiMaggio, P. J. & Walter W. P. (1991), *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press.

Dibrell, C., Davis, P.S., Craig, J., 2008. Fueling innovation through information technology in SMEs. *Journal of Small Business Management* 46 (2), 203–218.

Djankov, S. and Murrell, P. (2002). 'Enterprise restructuring in transition: A quantitative survey', *Journal of Economic Literature*, 40(3), pp. 739–792.

Ebben, J. & Johnson, A. (2006), Bootstrapping in small firms: an empirical analysis of change over time, *Journal of Business Venturing*, Vol. 21, pp. 851-865.

Edwards, T., Delbridge, R., Munday, M., 2005. Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: a process manifest. *Technovation* 25, 1119–1120.

El Harbi, S., & Anderson, A.R. (2010). Institutions and the shaping of different forms of entrepreneurship. *The Journal of Socio-Economics*, 39(3), 436–444.

Erić, D. (2003), *Finansijska tržišta i instrumenti*, 2. izdanje, Čigoja štampa, Beograd

Erić, D., Beraha, I., Đuričin, S. (2011), Financing innovative small and medium-sized enterprises in times of crisis, *Romanian Journal of Economics*, Institute of National Economy, Bucurest, vol.33, issue 2 (42), pages 59–74, <http://www.revecon.ro/articles/2011-2/2011-2-3.pdf>

Estrin, S., Aidis, R., & Mickiewicz, T. (2007). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. William Davidson Institute working paper no 867.

European Commission (2003), *Green Paper Entrepreneurship in Europe*, Brussels:

European Commission.

Evans, David S., and Boyan Jovanovic (1989). "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints," *Journal of Political Economy*, 97(4): 808–27.

FARRINGTON, S., GRAY, B. and SHARP, G., 2011. Perceptions of an entrepreneurial career: do small business owners and university students concur? *Management Dynamics*. 20, 2: 1-17.

Forsman, H., 2008. Business development success in SMEs. A case study approach. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15 (3), 606–622.

Forsman, H., Annala, U., 2011. Small enterprises as innovators: shift from a low performer to a high performer. *International Journal of Technology Management* 56 (1/2), in press.

Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D. and Zoido-Lobaton, P. (2000). 'Dodging the grabbing hand: The determinants of unofficial activities in 69 countries', *Journal of Public Economics*, 76, pp. 459–493.

Galloway, L. & Brown, W. (2002), Entrepreneurship education at university: A driver in the creation of high growth firms, *Education and Training*, Vol. 44, No. 8, pp. 398-405.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Special Report: A global perspective on entrepreneurship education and training, (2008).

Garcia, R., Calantone, R., 2002. A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review. *Journal of Product Innovation Management* 19 (2), 110–132.

Gilder G., 1980, *L'esprit d'entreprise*, Fayard, Paris, p. 286.

Gries, T., Naudé, W., 2011. Entrepreneurship and human development: A capability approach, *Journal of Public Economics*, 3(1), pp. 216-224.

Hagedoorn, J., 1993. Understanding the rationale of strategic technology partnering: interorganizational modes of cooperation and sectoral differences. *Strategic Management Journal* 14, 371–385.

Harmeling, S. S. & Sarasvathy, S. D. (2011), When contingency is a resource: educating entrepreneurs in the Balkans, the Bronx, and Beyond, *Entrepreneurship Theory and Practice*.

Harrison, L. E. (2008), *The central liberal truth: How politics can change a culture and save it from itself*, New York: Oxford University Press.

Hausman, R., Hwang, J. and Rodrik, D. (2007). 'What you export matters', *Journal of Economic Growth*, 12(1), pp. 1–25.

Henrekson, M. (2007). Entrepreneurship and institutions. *Comparative Labor Law and Policy Journal*, 28, 717–742.

Hernández-Espallardo, M., Delgado-Ballester, E., 2009. Product innovation in small manufacturers, market orientation and the industry's five competitive forces: empirical evidence from Spain. *European Journal of Innovation Management* 12 (4), 470–491.

HEERWAGEN, J.H., 2000. Green buildings, organisational success, and occupant productivity. *Building Research and Information*. 28, 5: 353-367.

Hessels, J., Van Gelderen, M. W., & Thurik, A. R. (2008), Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers, *Small Business Economics*, Vol. 31, No. 3, pp. 323-339.

Hinnings, C. R. & Tolbert, P. S. (2008), Organisational institutionalism and sociology: A reflection, *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*, pp. 473-486.

Hirsch-Kreinsen, H., 2008. Low-tech innovations. *Industry and Innovation* 15 (1), 19–43.

Hisrich, R. D., Peters, M. P. & Shepherd D. A. (2008), *Entrepreneurship*, 7th ed., Boston:McGraw Hill.

Hoffman, A. J. (1999), Institutional evolution and change: Environmentalism and the U.S.chemical industry, *The Academy of Management Journal*, Vol. 42, No. 4. pp. 351-371.

Hofstede, Geert (1991), *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, Cambridge:McGraw-Hill.

Hochberg, F. P. (2002), American capitalism's other side, *New York Times*.

Huang, X., & Brown, A. (1999). An analysis and classification of problems in small business. *International Small Business Journal*, 18(1), 73-85

ISAKOVA, N. 1997. Sector-related opportunities and threats for small business starters in the Ukraine. In: *Entrepreneurship and SME research: on its way to the next millennium*. Edited by R. Donckels and A. Miettinen. Aldershot: Ashgate Publishing Ltd, pp. 81-91

Ihrig, J. & Moe, K. S. (2004), Lurking in the shadows: The informal sector and government policy, *Journal of Development Economics*, Vol. 73, pp. 541-557.

Inkpen, A.C., Tsang, E.W.K., 2005. Social capital, networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review* 30 (1), 146–165.

Isidora Ljumović, Krsto Jakšić. (2015), Dostupnost finansijskih resursa preduzećima na severu Kosova, Zbornik Matice Srpske Za Društvene Nauke, br.152(3/2015), str.557-569.

Isidora Ljumović; Jelena Lazić i Aleksandar Vesic (2015): Specifičnost finansiranja u preduzetništvu, Beograd: Ekonomski Fakultet

Jackson, G., & Deeg, R. (2008). Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implication for international business. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 540–561.

Japperson, R. (1991), Institutions, institutional effects and institutionalism, IN, Powell, W.W & DiMaggio, P.J. (Eds.), *the new institutionalism in organisational analysis*, pp. 143-163, Chicago: University of Chicago Press.

Jobber, D. (2007), *Principles and practice of marketing*, 5th ed., London: McGraw-Hill

Jones, O., Tilley, F. (Eds.), 2003. *Competitive Advantage in SMEs: organizing for Innovation and Change*. Wiley, Chichester.

Karaev, A., Koh, S.C.L., Szamosi, L.T., 2007. The cluster approach and SME competitiveness: a review. *Journal of Manufacturing Technology Management* 18 (7), 818–835.

Kayanula, D. & Quartey, P. (2000), The policy environment for promoting small and medium-sized enterprises in Ghana and Malawi, IDPM Finance and Development research programme working paper series 15.

KEIL, M.C.M.P., 2007. *An investigation into the success factors amongst small businesses in Gauteng*. Unpublished M.B.A. thesis. Johannesburg: University of Johannesburg.

Kirner, E., Kinkel, S., Jaeger, A., 2009. Innovation paths and the innovation performance of low-technology firms – an empirical analysis of German industry. *Research Policy* 38 (3), 447–458.

KIRZNER, ISRAEL M. (1978): *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Klapper, L. F., Amit, R., Guille'n, M. F. and Quesada, J. M. (2007). 'Entrepreneurship and firm formation across countries', World Bank Policy Research Working Paper No. 4313, Washington, DC: The World Bank.

Kotler, P. & Keller, K. L. (2009), *Marketing management*, 13th ed., London: Prentice Hall.

Kotler, P., Armstrong, G., Sunders, J. & Wong, V. (2002), *Principles of marketing*, 3rd European Edition, London: Prentice Hall.

- Krause, K. and Jutersonke, O. (2005). Peace, security and development in post-conflict environments. *Security Dialogue*. 36(4):447-462.
- Kunt, A., Kapper, L. and Panos, G. (2009). *Entrepreneurship in Post-conflict Transition. The role of Informality and Access to Finance*. Policy Research Paper 4935. Washington DC: The World Bank Development Research Group.
- Laforet S. (2013). "Innovation characteristic of young and old family-owned businesses: *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20 (1):204-224.
- Lawrence, T., Suddaby, R., 2006. Institutional work, In: Clegg, S., Hardy, C., Lawrence, T. (Eds.), *Handbook of Organization Studies*, second ed. Sage, London, pp. 215–254.
- Le, T. B. N., Venkatesh, S. & Nguyen, V.T. (2006), Getting bank financing: Study of Vietnamese private firms, *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 23, No. 2, pp. 209– 227.
- Lee, S. M., & Peterson, S. J. (2000). Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. *Journal of World Business*, 35(4), 401–416.
- Lee, A. (2011). Who becomes a terrorist?: poverty, education, and the origins of political violence. *World Politics*. 63(2):203-245.
- Lemmon, G. (2012). *Entrepreneurship in post-conflict zones*. New York: Council of Foreign Relations Working Paper.
- Llisteri, J. (1997). Credit guarantee schemes: Preliminary conclusions. *The Financier*, Vol. 4 No. 1 & 2, pp. 95–112.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235–263.
- Lichtenthaler, U., 2005. External commercialization of knowledge: review and research agenda. *International Journal of Management Reviews* 7, 231–255.
- Loayza, N., Oviedo, A. M. and Servén, L. (2006). 'The impact of regulation on growth and informality: Cross-country evidence', in Guha-Khasnobis, B., Kanbur, R., Ostrom, E. (eds), *Linking the Formal Economy: Concepts and Policies*. Oxford, UK: Oxford University Press, pp. 121–144.
- Lumpkin, G and Dess, G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking to performance. *Academy of Management Review*. 21: 135-172.
- Mafela, L. (2009), Entrepreneurship education and community outreach at the University of Botswana, *Eastern Africa Social Science Research Review*, Vol. 25, No. 2, pp.1-15.
- Maloney, W. (2004), Informality revisited. *World Development*, Vol. 32, pp. 1159-1178.

- Manolova, T. S., Eunni, R.V. & Gyoshev, B. S. (2008), Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32, No. 1, pp. 203-218.
- Maria Minniti a,*, Moren Lévesque b,1, 2008, Recent developments in the economics of entrepreneurship, *Journal of Business Venturing* 23 (2008) 603–612
- McCauley, J. F. (2013). Economic development strategies and communal violence in Africa: the Cases of Côte d'Ivoire and Ghana. *Comparative Political Studies*. 46: 182-211.
- McMillan, J. and Woodruff, C. (2002). The central role of entrepreneurs in transition economies. *The Journal of Economic Perspectives*. 16(3): 153-170.
- McMullen, J. S. (2011). Delineating the domain of development entrepreneurship: a market-based approach to facilitating inclusive economic growth. *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 35: 185-193.
- Mehlum, H., K. Moene, and R. Torvik (2003). 'Predator or Prey? Parasitic Enterprises in Economic Development'. *European Economic Review*, 47: 275-94
- Meierrieks, D. and Gries, T. (2013). Causality between terrorism and economic growth. *Journal of Peace Research*. 50:91-104.
- Mishkin F.S. and S.G. Eakins (2006), *Financial Markets and Institutions*, 6th edition, Pearson – Addison Wesley, Boston
- Michael, S. C. & Pearce, J. A. (2009), The need for innovation as a rationale for government in entrepreneurship, *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 21, No.3, pp. 285-302.
- Mohanty, S. K. (2009), *Fundamentals of entrepreneurship*, New Delhi: PHI Learning.
- MORRIS, M.H., PITT, L.F. and BERTHON, P., 1996. Entrepreneurial activity in the third world informal sector. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 2, 1: 59-76.
- Morris, R. J., & Brennan, G. P. (2003). Creating a seamless local government and small business interface for better regional economic development outcomes. *Journal of Small Business Management*, 41, 417-426.
- MORRISON, A., 2000. Entrepreneurship: what triggers it? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 6, 2: 59-71.
- Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51–75.
- Nachmias, Nitza, (1999), International economic assistance and sustainable development. A comparative analysis of the Palestinian and Cambodian cases, *The International Journal of Public Sector Management*, 12, (3), p 273-292.

- Narula, R., 2004. R&D collaboration by SMEs: new opportunities and limitations in the face of globalisation. *Technovation* 25, 153–161.
- Naude', W. A. 2007. "Peace, Prosperity, and Pro-Growth Entrepreneurship." WIDER Discussion Paper 2007/02, UNU-WIDER, Helsinki, Finland.
- Naude', W. A. 2008. "Entrepreneurship in Economic Development." WIDER Research Paper 2008/20, UNU-WIDER, Helsinki, Finland.
- Naude', W. A. 2009. "Entrepreneurship, Post-Conflict." In *Making Peace Work: The Challenges of Social and Economic Reconstruction*, edited by T. Addison and T. Brück, chap. 11, 251–63. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Naude', W. A. 2010. "Entrepreneurship, Developing Countries and Development Economics: New Approaches and Insights." *Small Business Economics Journal* 34 (1): 1–12.
- Naudé, W.A., A. Santos-Paulino, and M. McGillivray (eds) (2011). *Fragile States: Causes, Costs and Responses*. Oxford: Oxford University Press.
- Nguyen, V. T., Le, T. B. N. & Freeman, N. J. (2006), Trust and uncertainty: a study of bank lending to private SMEs in Vietnam. *Asia Pacific Business Review*, Vol.12, No. 4, pp.
- NIEMAN, G., 2001. Training entrepreneurs and small business enterprises in South Africa: a situational analysis. *Education and Training*. 43, 8/9: 445-450.
- North DC (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, E., 2002. A decade of entrepreneurship education in South Africa. *South African Journal of Education*. 22, 1: 24-27.
- O'Connor, D. (2000), Financial sector reform in China and Vietnam: A comparative perspective. *Comparative Economic Studies*, Vol. 42, No.4, pp. 45–66.
- OECD, 2009. *Measuring entrepreneurship: a collection of indicators*. Published
- OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme report. Paris: Head Office.
- Okpara, J. O. & Wynn, P. (2007), Determinants of small business growth constraints in a sub-Saharan African economy, *SAM Advanced Management Journal*, [Online], Available: <http://www.allbusiness.com/management>, [Accessed: 20th April, 2010].
- Patricija van Hemelt, The influence of innovation sources and networks on the performance of Dutch SMEs, Doctoral thesis, 2012.
- Paunović, B., Novković, N. (2003), *Mogućnosti i uslovi finansiranja malih*

i srednjih preduzeća, *Časopis za procesnu tehniku i energetiku u poljoprivredi / PTEP*, vol. 7, br. 1–2

Pekmez, Juan (Jan 2001), “The Intervention By The International Community and the Rehabilitation of Kosovo, The Centre for Applied Studies in International Negotiations Geneva: p20-21, 1999)

Peng, M. (2001), How entrepreneurs create wealth in transition economies, *Academy of Management Executive*, Vol. 15, No. 1, pp. 95–110.

Peneder, M. (2009), The meaning of entrepreneurship: a modular concept, *Journal of Industry, Competition and Trade* [Online], Available: <http://www.springerlink.com/content/a527142h6765752/fulltext.html> [Accessed: 23rd March 2010].

Pissarides, F., Singer, M. and Svejnar, J. (2003). ‘Objectives and constraints of entrepreneurs: Evidence from small and medium size enterprises in Russia and Bulgaria’, *Journal of Comparative Economics*, 31, pp. 503–531.

Politis, D. (2005), The process of entrepreneurial learning: A conceptual approach, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 29, No. 4, pp. 399-424.

Powell, W.W., Owen-Smith, J., 1999. Network position and firm performance: organizational returns to collaboration in the biotechnology industry. *Research in the Sociology of Organizations* 16, 129–159.

Powell, B. (2008), *Making poor nations rich: Entrepreneurship and the process of economic development*. Oakland: The Independent Institute.

Redding, G. (2005). The thick description and comparison of societal systems of capitalism. *Journal of International Business Studies*, 36(2), 123–155.

REIJONEN, H., 2008. Understanding the small business owner: what they really aim at and how this relates to firm performance. *Management Research News*. 31, 8: 616-629.

Reynolds, P. D., Hay, M. and Camp, S. M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor 1999 Executive Report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Kaufman Foundation.

Reynolds, P.D., W.D. Bygrave, E. Autio, L.W. Cox and M. Hay (2002), *Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report*, Wellesley, MA: Babson College.

ROGOFF, E.G., LEE, M. and SUH, D., 2004. “Who done it?” Attributions by entrepreneurs and experts of the factors that cause and impede small business success. *Journal of Small Business Management*. 42, 4: 364-376.

Rothwell, R., 1991. External networking and innovation in small and medium-sized manufacturing firms in Europe. *Technovation* 11 (2), 93–112.

Roxas, H., Lindsay, V., Ashill, N., & Victorio, A. (2007). An institutional view of local entrepreneurial climate. *Asia-Pacific Social Science Review*, 7(1), 28-44.

Roy, W. G. (1997), *Socializing capital: The rise of the large industrial corporation in America*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

Sack, P. (2005). German colonial rule in the Northern Solomons in Regan and Helga (eds), *Bougainville Before the Conflict*. pp.77-107. Canberra: Pandanus Press.

Sacerdoti, E. (2005), Access to bank credit in Sub-Saharan Africa: key issues and reform strategies, Monetary and Financial Systems Department, IMF Working Paper.

Santamaría, L., Nieto, M.J., Barge-Gil, A., 2009. Beyond formal R&D: taking advantage of other sources of innovation in low- and medium-technology industries. *Research Policy* 38 (3), 507–517.

Say, J.B., 1857. *A Treatise on Political Economy*. J.B. Lippincott and Co., Philadelphia, PA.

Scott, W.R. (2002), *Institutions and organisations*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Scott, W.R. (2007), *Institutions and organisations: Ideas and interest*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Shane, S. (1992). Why do some societies achieve and not others? *Journal of Business Venturing*, 7(1), 29–46.

Shane, S. & Venkataraman, S. (2000), The promise of entrepreneurship as a field of research, *Academy of Management Review*, Vol. 25, pp. 217-226.

Shane, S., Locke, E. and Collins, C. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*. 13:257-279.

Schramm C. (2010). Expeditionary economics: spurring growth after conflict and disasters. *Foreign Affairs*. 89 (3):89-99.

Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schumacher, E. F., 1973. *Small is Beautiful: Economics as if People Mattered*”, Harper Perennial, New York, p. 352.

Simon, B.L., 1997. The importance of collaborative know-how: an empirical test of the learning organization. *The Academy of Management Journal* 40 (5),1150–1174.

SIMPSON, M., TUCK, N. and BELLAMY, S., 2004. Small business success factors: the role of education and training. *Education and Training*. 46, 8/9: 481-491.

Singh, P. (2013). 'Impact of Terrorism on Investment Decisions of Farmers: Evidence from the Punjab Insurgency'. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1): 143-68.

Smallbone D and Welter F (2001a) The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies. *Small Business Economics* 16(4): 249–262.

Small Business Administration, 1998. The new American evolution: The role and impact of small firms, Government Printing Office, Washington, DC.

Smedlund, A., 2006. The roles of intermediaries in a regional knowledge system. *Journal of Intellectual Capital* 7 (2), 204–220.

Spencer, J. W., & Gómez, C. (2004). The relationship among national institutional structures, economic factors and domestic entrepreneurial activity: A multicountry study. *Journal of Business Research*, 57(10), 1098–1107.

Stephen, F. H., Urbano, D., & Van Hemmen, S. (2005). The impact of institutions on entrepreneurial activity. *Managerial and Decision Economics*, 26(7), 413–419.

Stevenson, Howard and Jarillo, J. Carlos, A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management (1990). *Strategic Management Journal*, Vol. 11, p. 17-27 1990

Stokes, D. & Wilson, N. (2006), *Small business management and entrepreneurship*, 5th ed., London: Thomson Learning.

Storey, D. (1994), *Understanding the small business sector*, New York: Routledge.

Straub, S. (2005). 'Informal sector: The credit market channel', *Journal of Development Economics*, 78, pp. 299–321.

Sun, L. (Ed.) (2003), *Ownership and governance of enterprises: Recent innovative developments*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Szeto, E., 2000. Innovation capacity: working towards a mechanism for improving innovation within an inter-organizational network. *The TQM Magazine* 12 (2), 149–158.

Tautila, V. P. (2010), Learning entrepreneurship in higher education, *Education and Training*, Vol. 52. No. 1, pp. 48-61.

Tamvada, P. (2010), Entrepreneurship and welfare. *Small Business Economics*, Vol. 34, No.1, pp. 65-79.

Teece, D.J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319–1350.

Thornton, P. H. (1999), The sociology of entrepreneurship. *Annual Reviews of Sociology*, Vol. 25, pp. 19–46.

Toledano-Garrido, N., & Urbano-Pulido, D. (2007). Políticas de apoyo a la creación de empresas en España. *Boletín Económico de ICE*, No 2905 (pp. 33–46).

USAID, CASE STUDIES IN ENTERPRISE DEVELOPMENT IN POST-CONFLICT SITUATIONS, 2008. www.BusinessGrowthInitiative.org/blog

Valliere, D. & Peterson, R. (2009), Entrepreneurship and economic growth: evidence from emerging and developed countries, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.21, No. 5/6, pp. 459–480.

van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321. doi:10.1007/s11187-005-1996-6.

Van de Ven, A. H. (1993). Managing the process of organizational innovation. In G. P. Huber, & W. H. Glick (Eds.), *Organizational change and redesign*. Oxford: Oxford University Press

VAN DER NEST, 2004. *The impact of black economic empowerment on the management of small companies in South Africa*. Unpublished Master of Commerce thesis. Johannesburg: University of Johannesburg.

VAN PRAAG, C.M., 2003. Business survival and success of young small business owners. *Small Business Economics*. 21, 1: 1-17.

van Praag, Mirjam, and Peter H. Versloot (2007). “What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research,” *Small Business Economics*, 29: 351–82.

Vansandt, C. and Sud, M. (2012). Poverty alleviation through partnerships: a road less travelled for business, governments, and entrepreneurs. *Journal of Business Ethics*. 110:321-332.

Verheul I, Wennekers S, Audretsch DB, et al. (2002) An eclectic theory of entrepreneurship: Policies, institutions and culture. In: Audretsch DB, Thurik R, Verheul I, et al. (eds) *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. New York: Springer, pp.11–81.

Vohra, M. (2006), *Entrepreneurship Development*, New Delhi: Anmol Publications.

Vught, F. V. (2006), Higher education systems dynamics and useful knowledge creation, IN, Weber, L. E. & Duderstadt, J. J. (eds.), *Universities and business: partnering for the knowledge society*, Economica, London, Paris, Geneva, pp. 63-75.

Walter, S. & Dirk, D. (2009), The interplay between entrepreneurship education and regional knowledge potential in forming entrepreneurship intentions, Kiel, Germany: Kiel Institute for the World Economy, no. 1549.

Welter, F. & Smallbone, D. (2011), *Institutional Perspectives on Entrepreneurial*

Behaviour in Challenging Environments, *Journal of Small Business Management, Special Issue: Global Research and Policy Implications for Today's SMEs*, Vol. 49, No. 1, pp.107–125.

Wennekers, S. and Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*. 13 (1):27-56.

Wickham, P. A. (2004), *Strategic entrepreneurship*, 3rd ed., London: Prentice Hall.

Wiggins, Steven N. (1995). "Entrepreneurial Enterprises, Endogenous Ownership and Limits to Firm Size," *Economic Inquiry*, 33(1): 54–69.

Winborg, J. & Landstrom, H. (2000), Financial bootstrapping in small businesses: examining small business managers' resource acquisition behaviours, *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, pp. 235–254.

Winborg, J. & Landstrom, H. (2001), Financial bootstrapping in small businesses: examining small business managers' resource acquisition behaviours, *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, pp. 235-254.

WONG, PORH KAM/HO, YUEN PING/AUTIO, ERKO (2005): Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. In: *Small Business Economics*, Volume 24, p. 335-350.

World Bank, (2000) *The Road to Stability and Prosperity in South Eastern Europe: A Regional Strategy Paper*, (particularly Chapter 4 - Creating an Appropriate Enabling Environment for Private Sector Development, and Chapter 5 – Social Inclusion and Social Change-Conditions for Peace and Prosperity in the SEE Region)
[http://www/seerecon.org/Regional Initiatives/WBRegionalStrategy/chapter4.htm](http://www/seerecon.org/Regional_Initiatives/WBRegionalStrategy/chapter4.htm)

Zimmerer, T. W. & Scarborough, N. M. (2002), *Essentials of entrepreneurship and small business management*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

Zimmerer, T.W. & Scarborough, N. M. (2006), *Effective small business management: an entrepreneurship approach*, 8th ed., New Jersey: Pearson/Prentice Hall.

Prilog 1

Upitnik o mogućnosti razvoja malih preduzeća i preduzetništva

Upitnik je anonimn i koristi se isključivo u svrhe istraživanja doktorske disertacije

Opšte informacije o preduzeću

Teritorija (region) gde se preduzeće nalazi _____

Naziv preduzeća i šifra delatnosti _____

Kada je vaša kompanija osnovana? Godina

- pre 1999
- posle 1999
- od 2011
- bez odgovora

Koliko broj zaposlenih vaše preduzeće ima?

- 0-9
- 10-19
- 20-49
- 50-250
- bez odgovora

Koliki je godišnji promet vaše preduzeće ostvarilo u 2014 godini u dinarima? _____

Koliko povećanje je vaše preduzeće ostvarilo u protekle 3 godine?

- 0-5%
- 6-10%
- Više od 10%

Da li se broj vaših zaposlenih promenio u poslednjih godinu dana?

- povećao za _____ 0-----100
- smanjen za _____ 0-----100
- nepromenjen

Pravni status vašeg preduzeća?

- Neregistrovan
- Registrovan u okviru srpskog poslovnog sistema
- Registrovan u okviru UNMIK-a
- Registrovan u okviru Kosovskog
- Registrovan u okviru oba
- Drugo _____

Tip vlasništva vašeg preduzeća?

- Jedan vlasnik
- Društvo sa ograničenom odgovornošću
- Ortačko društvo
- Društveno preduzeće
- Javno preduzeće
- Deo preduzeća iz Srbije
- Drugo _____

Intezitet poslovanja u sektoru

- Maloprodaja 0 1 2 3 4 5
- Saobraćaj, skladište i distribucija 0 1 2 3 4 5
- Prehrambeni proizvodi, pića 0 1 2 3 4 5
- Poljoprivreda 0 1 2 3 4 5
- Prerada hrane 0 1 2 3 4 5
- Građevina 0 1 2 3 4 5
- Mašine i oprema za proizvodnju 0 1 2 3 4 5
- Telekomunikacije, softveri 0 1 2 3 4 5
- Turizam, hotelijerstvo 0 1 2 3 4 5
- Ostalo_____

Tržišni opseg

Intezitet aktivnosti

- U svojoj opštini 0 1 2 3 4 5
- Severno Kosovo 0 1 2 3 4 5
- Srpske enklave 0 1 2 3 4 5
- Ostali deo Kosova 0 1 2 3 4 5
- Srbija 0 1 2 3 4 5
- Zemlje Balkana 0 1 2 3 4 5
- Ostatak Evrope 0 1 2 3 4 5
- Ostalo_____

Na kom tržištu procentualno **najviše** ostvarujete svoje aktivnosti?

- U svojoj opštini 0-----100%
- Severno Kosovo 0-----100%
- Srpske enklave 0-----100%
- Ostali deo Kosova 0-----100%
- Srbija 0-----100%
- Zemlje Balkana 0-----100%
- Ostatak Evrope 0-----100%
- Ostalo_____

Na kom tržištu smatrate da imate prostora za napredak?

- U svojoj opštini 1-----10
- Severno Kosovo 1-----10
- Srpske enklave 1-----10
- Ostali deo Kosova 1-----10
- Srbija 1-----10
- Zemlje Balkana 1-----10
- Ostatak Evrope 1-----10
- Ostalo_____

Barijere u širenju vašeg tržišnog opsega?

- Administrativne barijere 1 2 3 4 5

▪ Vladavina prava	1	2	3	4	5
▪ Visoki porezi	1	2	3	4	5
▪ Zakonodavstvo	1	2	3	4	5
▪ Nelojalna konkurencija	1	2	3	4	5
▪ Carinske stope	1	2	3	4	5
▪ Bezbedonosna situacija	1	2	3	4	5
▪ Pristup finansijama	1	2	3	4	5
▪ Unutrašnji kapacitet	1	2	3	4	5
▪ Nedostatak informacija	1	2	3	4	5
▪ Veštine menadžera	1	2	3	4	5
▪ Veštine radnika	1	2	3	4	5

Poslovno okruženje

Opseg: 1=beznačajan; 2=blago značajan; 3=umereno značajan; 4= značajan; 5=veoma značajan

Ocenite intezitet problema u poslovanju

▪ Propisi	1	2	3	4	5
▪ Nedostatak kapitala	1	2	3	4	5
▪ Standardi	1	2	3	4	5
▪ Informacije o tržištima	1	2	3	4	5
▪ Informacije o tehnologijama	1	2	3	4	5
▪ Pristup javnim nabavkama	1	2	3	4	5
▪ Ostalo_____					

Intezitet administrativnih prepreka

▪ Registracija preduzeća	1	2	3	4	5
▪ Idavanje građevinskih dozvola	1	2	3	4	5
▪ Uvozni režim	1	2	3	4	5
▪ Izvozni režim	1	2	3	4	5
▪ Poreski sistem	1	2	3	4	5
▪ Ostalo_____					

Intezitet značaja izvora za finansiranje

▪ Bankarski krediti	1	2	3	4	5
▪ Krediti državnih institucija	1	2	3	4	5
▪ Međunarodne donacije	1	2	3	4	5
▪ Sopstveni izvori	1	2	3	4	5
▪ Porodica, prijatelji	1	2	3	4	5
▪ Ostalo_____					

Ključna uloga u podršci vašem poslovanju dolazi od:

▪ Državnih institucija	1	2	3	4	5
▪ Lokalne samouprave	1	2	3	4	5
▪ Privredne komore	1	2	3	4	5

- Saradnji sa drugim preduzećima 1 2 3 4 5
- Saradnji sa fakultetima 1 2 3 4 5
- Međunarodnim institucijama 1 2 3 4 5
- Ostalo_____

Na lokalnom nivou ključnu pomoć vidite u vidu:

- Pomoć u dobijanju kredita 1 2 3 4 5
- Smanjenje propisa i procedura 1 2 3 4 5
- Pomoć u javnim nabavkama 1 2 3 4 5
- Brzo izdavanje dozvola 1 2 3 4 5
- Uvođenje e-uprave 1 2 3 4 5
- Pomoć u saradnji sa međunarodnim institucijama 1 2 3 4 5
- Promocija preduzetničkih aktivnosti 1 2 3 4 5

Inovacione aktivnosti

Svesni ste značaja razvoja i sprovođenja inovativnih aktivnosti u preduzeću:

- 1. da, u potpunosti
- 2. donekle
- 3. nije mi baš jasno šta to tačno znači

Da li je preduzeće razvilo ili uvelo izmenjeni ili potpuno novi proizvod/uslugu tokom perioda 2012-2014:

- 1.da
- 2.ne

Da li je preduzeće uvelo izmenjeni ili potpuno novi proces tokom perioda 2012-2014:

- 1.da
- 2.ne

Osim inovacija proizvoda/usluga i procesa inovativnost je moguća i u:

- 1. kreiranje novog nastupa na tržište 1 2 3 4 5
- 2. stvaranje novog tržišta 1 2 3 4 5
- 3. stvaranje novog znanja i veština 1 2 3 4 5
- 4. primena nove strategije 1 2 3 4 5
- 5. primena nove forme organizacione strukture 1 2 3 4 5
- 6. ostalo_____

Smatrate da većinu razvojnih aktivnosti preduzeće može samostalno da sprovede:

- 1. da, sigurno
- 2. da, ako su potrebna manja dodatna ulaganja
- 3. uglavnom je potrebna pomoć drugih, finansijska ili stručna

Ukoliko je potrebna pomoć drugih, ocenite nivo saradnje sa:

- | | | | | | |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|
| ▪ 1. fakultet | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ▪ 2. privredna komora | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ▪ 3. konsultanske agencije | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ▪ 4. istraživačke institucije | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ▪ 5. druga preduzeća | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ▪ 6. država | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Da li preduzeće uspeva da prati tehnološke trendove?

- 1. da
- 2. donekle
- 3. ne

Da li je vaše preduzeće u periodu 2012-2014. godine uvelo (zaokružite sta jeste)

- 1. novi proizvod
- 2. znatno poboljšani proizvod
- 3. uslugu
- 4. inovaciju procesa
- 5. inovacije u organizacionoj strukturi
- 6. inovacije u marketingu

U inovaciji proizvoda/usluge koliko je preduzeće učestvovalo

- 1. samostalno 1-----10
- 2. u saradnji sa drugim preduzecima i institucijama 1-----10

Da li je vaša inovacija proizvoda/usluge u periodu 2012-2014 bila

- 1. novi proizvod/usluga na tržištu
- 2. novi samo za vaše preduzeće

Koliki je procenat prodaje novih proizvoda/usluge u ukupnom prihodu 2014 godine?

- novi proizvod/usluga na tržištu _____ 1-----100%

Prilog 2:

Upitnik zasnovani na principima Akta o malim preduzećima

1. Promocija preduzetnika

Skala: 1-uopšte se ne slažem, 2-ne slažem se, 3-nemam mišljenje, 4-slažem se, 5-potpuno se slažem

Smatrate da je Preduzetništvo ključan princip u nastavnom programu

1 2 3 4 5

Smatrate da postoji dovoljan nivo saradnja između poslovnih zajednica i škola

1 2 3 4 5

Smatrate da sistem oporezivanja podžava poslovanje

1 2 3 4 5

Smatrate da su mere podrške za poslovanje podsticajne

1 2 3 4 5

2. Druga šansa nakon bankrota

Skala: 1-beznačajno, 2-blago značajno, 3-umereno značajno, 4-značajno, 5-veoma značajno

Efikasna procedura koja će brzo pokrenuti poslovanje u slučaju da bankrot nije lažan

1 2 3 4 5

Pošteni preduzetnici koji ponovo počinju da se tretiraju na isti način kao i početnici

1 2 3 4 5

3. Bolja zakonska regulativa

Skala: 1-uopšte se ne slažem, 2-ne slažem se, 3-nemam mišljenje, 4-slažem se, 5-potpuno se slažem

Smatrate da postoje nacionalni ciljeva za smanjenje

administrativnih dažbina na poslovanje

1 2 3 4 5

Postojanje uobičajenog datuma početka i godišnjeg izveštaja o

novim zakonima i regulativama koje se tiču poslovanja

1 2 3 4 5

Najmanja cena PDV(porez na dodatu vrednost) za

registraciju u svojoj zemlji (opštini)

1 2 3 4 5

Korišćenje mogućnosti za smanjenje PDV-a pri uslugama tržišta rada

1 2 3 4 5

4. Javna administracija

Skala: 1-beznačajno, 2-blago značajno, 3-umereno značajno, 4-značajno, 5-veoma značajno

Potrebno vreme i novac da se registruje preduzeće

1 2 3 4 5

Potrebno vreme i razlog za traženje poslovne dozvole i licence

1 2 3 4 5

Smatrate da postoje pravila kojima se štite mikro preduzeća od nepotrebnih dažbina

1 2 3 4 5

5. Pristup javnim nabavkama

Skala: 1-uopšte se ne slažem, 2-ne slažem se, 3-nemam mišljenje, 4-slažem se, 5-potpuno se slažem

Smatrate da postoji dovoljna dostupnost informacija o javnim nabavkama

1 2 3 4 5

Smatrate da postoje javni programi koji olakšavaju učešće malih preduzeća u postupku javnih nabavki

1 2 3 4 5

Smatrate da postoje posebne mere koje štite i podržavaju podugovarače u javnim ugovorima

1 2 3 4 5

6. Dostupnost pomoći države

Skala: 1-uopšte se ne slažem, 2-ne slažem se, 3-nemam mišljenje, 4-slažem se, 5-potpuno se slažem

Smatrate da postoji dovoljna količina i pristup pomoći države zanatlijama i malim i srednjim preduzećima (MSP)

1 2 3 4 5

Smatrate da postoji državna pomoć koja podržava inovacije u MSP

1 2 3 4 5

Smatrate da postoje mere državne pomoći koje podržavaju mere uštede energije u MSP

1 2 3 4 5

7.Podrška u pristupu finansijama

Skala:1-uopšte se ne slažem,2-ne slažem se,3-nemam mišljenje,4-slažem se,5-potpuno se slažem

Smatrate da postoji dovoljno garancija za kredite i zajmove

1 2 3 4 5

Smatrate da postoji javna podrška za jednakost u dostupnosti finansijskih produkata

1 2 3 4 5

Smatrate da je poreski sistem afirmativan za privatne investitore

1 2 3 4 5

Dostupnost novca za MSP iz EU fondova

1 2 3 4 5

Smatrate da postoji zaštita malih preduzeća i preduzetnika od zakasnelog plaćanja njihovih klijenta

1 2 3 4 5

8.Pristup internom tržištu

Skala:1-beznačajno,2-blago značajno,3-umereno značajno,4-značajno,5-veoma značajno

Ocenite značaj implementacija pravila internog tržišta koje dozvoljavaju pristup drugim EU tržištima

1 2 3 4 5

Ocenite značaj servisa podrške koji pomažu poslovanju u pristupu internom tržištu

1 2 3 4 5

Ocenite dostupnost cena EU i međunarodnih standarda

1 2 3 4 5

Ocenite postojanje servisa podrške koji brane intelektualna prava svojine

1 2 3 4 5

Ocenite postojanje servisa podrške koji pomažu malim preduzećima u borbi protiv loših komercijalnih praksi

1 2 3 4 5

9. Podrška inovacijama

Skala: 1-uopšte se ne slažem, 2-ne slažem se, 3-nemam mišljenje, 4-slažem se, 5-potpuno se slažem

Smatrate da postoje mere podrške kojim bi se povećao kapacitet inovacije za mala preduzeća (pristup tehnologiji, kvalifikovano osoblje, podrška klasterima)

1 2 3 4 5

Smatrate da postoje mere podrške za učešće u EU fondovima i međunarodnim istraživačkim programima

1 2 3 4 5

Smatrate da postoje mere podrške (ne) tehnološkoj inovaciji

1 2 3 4 5

Smatrate da postoji pristup elektronskom fakturisanju, elektronskoj upravi i elektronskim sistemima plaćanja za mala preduzeća

1 2 3 4 5

Smatrate da postoje programi podrške za ekološke poslove i ekološke proizvode

1 2 3 4 5

10. Podrška internacionalizaciji

Skala: 1-beznačajno, 2-blago značajno, 3-umereno značajno, 4-značajno, 5-veoma značajno

Ocenite postojanje programa i promocije za mala preduzeća kojim bi se ohrabрили da posluju u inostranstvu

1 2 3 4 5

Ocenite postojanje mera podrške u pronalaženju međunarodnih partnera

(sajmovi, elektronski portali i partnerski programi)

1 2 3 4 5

Ocenite kvalitet nivoa EU mreže preduzeća

1 2 3 4 5