



UNIVERZITET U NOVOM SADU
FAKULTET TEHNIČKIH NAUKA U
NOVOM SADU



Mladen Subotić

**FAKTORI RAZVOJA
PREDUZETNIČKIH POTENCIJALA
STUDENATA**

DOKTORSKA DISERTACIJA

Novi Sad, 2017.

SADRŽAJ

LISTA TABELA
LISTA SLIKA
LISTA GRAFIKONA

1. UVOD	12
1.1. PREDMET I PROBLEM ISTRAŽIVANJA	13
1.2. CILJ ISTRAŽIVANJA	16
1.3. HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA.....	17
1.5. METODE OBRADE PODATAKA	18
2. PREDUZETNIŠTVO U SAVREMENIM USLOVIMA POSLOVANJA	19
2.1. PREDUZETNIŠTVO I NJEGOV UTICAJ NA EKONOMIJU	20
2.2. DEFINISANJE PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA	22
2.3. MLADI I PREDUZETNIŠTVO.....	23
2.4. PERCEPCIJA PREDUZETNIŠTVA MLADIH.....	26
3. TEORIJSKI ADAPTIVNO-INOVATIVNI MODEL KAI	29
3.1. TEORIJSKI MODEL KAI.....	29
3.2. DIMENZIJE KAI MODELA	30
3.3. ORIGINALNOST KAO FAKTOR UTICAJA NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA.....	30
3.4. KONFORMIZAM KAO FAKTOR UTICAJA NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA	31
3.5. EFIKASNOST KAO FAKTOR UTICAJA NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA	31
3.6. ADAPTIVNI I INOVATIVNI OBLICI PONAŠANJA U OKVIRU KAI MODELA	32
3.7. KARAKTERISTIKE INOVATORA.....	32
3.8. KARAKTERISTIKE ADAPTORA.....	33
3.9. RAZLIKE IZMEĐU ADAPTORA I INOVATORA U KONTEKSTU DIMENZIJA PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA.....	34
4. TEORIJSKI MODEL PREDUZETNIČKE SAMOEFIKASNOSTI I STAVOVA PREMA PREDUZETNIŠTVU	36
5. TEORIJSKI MODEL PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA	37
6. UTICAJ OBRAZOVNIH FAKTORA NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA KOD STUDENATA	38
6.1. ULOGA UNIVERZITETA I NJEGOVOG OKRUŽENJA U RAZVOJU PREDUZETNIŠTVA.....	39
7. UTICAJ PORODIČNOG PREDUZETNIŠTVA I LIČNIH PREFERENCIJA ZA KARIJERU I RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA KOD STUDENATA	41

8. SOCIO-DEMOGRAFSKI FAKTORI I NJIHOV UTICAJ NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA KOD STUDENTSKE POPULACIJE	44
8.1. UTICAJ POLA NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA STUDENATA	45
8.2. UTICAJ ŽIVOTNE SREDINE NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA STUDENATA.....	46
8.3. UTICAJ MATERIJALNOG STATUSA STUDENATA NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA STUDENATA.....	47
8.4. UTICAJ USPEHA NA STUDIJAMA NA RAZVOJ PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA STUDENATA ..	48
9. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA.....	49
9.1. OPIS UZORKA	49
9.2. INSTRUMENTI ISTRAŽIVANJA.....	50
9.3. POUZDANOST I FAKTORSKA VALIDACIJA UPITNIKA.....	52
10. REZULTATI ISTRAŽIVANJA.....	74
11. DISKUSIJA REZULTATA	109
12. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA	127
13. IMPLIKACIJE ZA DALJA ISTRAŽIVANJA.....	129
14. LITERATURA:	131
15. PRILOZI	148
15.1. PRILOG 1.....	148
15.2. PRILOG 2.....	149
15.3. PRILOG 3.....	159
15.4. PRILOG 4.....	165
15.5. PRILOG 5.....	171
15.6. PRILOG 6.....	176
15.7. PRILOG 7.....	178
15.8. PRILOG 8.....	180
15.9. PRILOG 9.....	181



УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ • ФАКУЛТЕТ ТЕХНИЧКИХ НАУКА
21000 НОВИ САД, Трг Доситеја Обрадовића 6

КЉУЧНА ДОКУМЕНТАЦИЈСКА ИНФОРМАЦИЈА

Редни број, РБР:	
Идентификациони број, ИБР:	
Тип документације, ТД:	Монографска публикација
Тип записа, ТЗ:	Текстуални штампани материјал
Врста рада, ВР:	Докторска дисертација
Аутор, АУ:	Младен Суботић
Ментор, МН:	Проф. др Славица Митровић
Наслов рада, НР:	Фактори развоја предузетничких потенцијала студената
Језик публикације, ЈП:	Српски/латиница
Језик извода, ЈИ:	Српски/енглески
Земља публикавања, ЗП:	Република Србија
Уже географско подручје, УГП:	АП Војводина, Нови Сад
Година, ГО:	2017
Издавач, ИЗ:	Ауторски репринт
Место и адреса, МА:	21000 Нови Сад, Трг Доситеја Обрадовића 6
Физички опис рада, ФО: (поглавља/страна/ цитата/табела/слика/графика/прилога)	15 поглавља / 181 страна / 216 цитата / 97 табела / 2 слика / 3 графика / 9 прилога
Научна област, НО:	Индустријско инжењерство/Инжењерски менаџмент
Научна дисциплина, НД:	Инжењерски менаџмент/Предузетнички менаџмент
Предметна одредница/Кључне речи, ПО:	Фактори развоја предузетничких потенцијала, предузетништво, студентска популација
УДК	
Чува се, ЧУ:	Библиотека Факултета техничких наука Трг Доситеја Обрадовића 6, 21000 Novi Sad
Важна напомена, ВН:	Нема
Извод, ИЗ:	Основни циљ овог истраживања јесте испитивање фактора који утичу на развој предузетничких потенцијала студената. Добијени резултати су значајни како за разумевање теоријског аспекта концепта предузетничког потенцијала, његове структуре и чинилаца који делују на развијеност појединачних димензија тако и за отварање значајних практичних могућности бољег и ефикаснијег планирања едукативног деловања и организовања подстицајних програма за развој предузетништва. Ово истраживање предузетничких потенцијала студената указује на могућности њиховог развоја и доприноси развоју предузетништва у нашој земљи.
Датум прихватања теме, ДП:	22.09.2016.
Датум одбране, ДО:	
Чланови комисије, КО:	Председник: Проф. др Илија Ћосић, емеритус, ФТН Н.Сад Члан: Проф. др Лепосава Грубић-Нешић, ФТН Н.Сад Члан: Проф. др Бобан Меловић, ЕФ Подгорица Члан: Проф. др Јелена Бороцки, ФТН Н.Сад Члан, ментор: Проф. др Славица Митровић, ФТН Н.Сад
	Потпис ментора



UNIVERSITY OF NOVI SAD • FACULTY OF TECHNICAL SCIENCES
21000 NOVI SAD, Trg Dositeja Obradovića 6

KEY WORDS DOCUMENTATION

Accession number, ANO :		
Identification number, INO :		
Document type, DT :	Monographic publication	
Type of record, TR :	Textual printed material	
Contents code, CC :	Ph.D. Dissertation	
Author, AU :	Mladen Subotić	
Mentor, MN :	Professor Slavica Mitrović, Ph.D.	
Title, TI :	Factors of development of students entrepreneurial potentials	
Language of text, LT :	Serbian/latin	
Language of abstract, LA :	Serbian/english	
Country of publication, CP :	Republic of Serbia	
Locality of publication, LP :	AP Vojvodina, Novi Sad	
Publication year, PY :	2017	
Publisher, PB :	Author's reprint	
Publication place, PP :	21000 Novi Sad, Trg Dositeja Obradovića 6	
Physical description, PD : (chapters/pages/ref./tables/pictures/graphs/appendixes)	15 chapters / 181 pages / 216 ref. / 97 tables / 2 pictures / 3graphs / 9 appendixes	
Scientific field, SF :	Industrial engineering/Engineering management	
Scientific discipline, SD :	Engineering management/Entrepreneurial management	
Subject/Key words, S/KW :	Factors of development of entrepreneurial potentials, entrepreneurship, student population	
UC		
Holding data, HD :	Library of the Faculty of Technical Sciences, Trg Dostiteja Obradovića 6, 21000 Novi Sad	
Note, N :	None	
Abstract, AB :	The main objective of this research is to examine the factors that influence the development of student entrepreneurial potentials. The obtained results are important for understanding the theoretical aspect of the concept of entrepreneurial potential, its structure and factors that influence the development of individual dimensions, as well as for opening up significant practical possibilities for better and more efficient planning of educational activities and organizing incentive programs for the development of entrepreneurship. This research of students' entrepreneurial potential points to the possibility of their development and contributes to the development of entrepreneurship in our country.	
Accepted by the Scientific Board on, ASB :	22.09.2016.	
Defended on, DE :		
Defended Board, DB :		
President:	Ilija Ćosić, Ph.D., Professor Emeritus, FTS	Menthor's sign
Member:	Leposava Grubić-Nešić, Ph.D., Professor, FTS	
Member:	Boban Melović, Ph.D., Professor, EF	
Member:	Jelena Borocki, Ph.D., Professor, FTS	
Member, Mentor:	Slavica Mitrović, Ph.D., Professor, FTS	

LISTA TABELA

- Tabela 1. Razlika između inovatora i adaptora
- Tabela 2. Distribucija uzorka prema pripadnosti studenata naučnim poljima
- Tabela 3. Distribucija uzorka prema demografskim varijablama
- Tabela 4. Obuhvat varijanse za prvu i drugu komponentu
- Tabela 5. Pregled koeficijenata pouzdanosti po subskalama, broja stavki i mere reprezentativnosti
- Tabela 6. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Originalnost
- Tabela 7. Komponentna matrica za prvu komponentu dobijenu na stavkama subskale Efikasnost
- Tabela 8. Komponentna matrica za prvu komponentu dobijenu na stavkama subskale Konformizam
- Tabela 9. Matrica sklopa sa pregledom svojstvenih vrednosti i korelacija među faktorima
- Tabela 10. Pregled koeficijenata pouzdanosti po subskalama, broja stavki i mere reprezentativnosti
- Tabela 11. Obuhvat varijanse za prvu i drugu komponentu
- Tabela 12. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Nekonvencionalnost i kreativnost
- Tabela 13. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova
- Tabela 14. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Preduzetnička samoefikasnost
- Tabela 15. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Asertivnost i komunikativnost
- Tabela 16. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo za originalnu i poboljšanu skalus str.57
- Tabela 17. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale
- Tabela 18. Pregled koeficijenata pouzdanosti po subskalama, broja stavki i mere reprezentativnosti Znanje
- Tabela 19. Obuhvat varijanse za prvu i drugu komponentu
- Tabela 20. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Intelektualne sposobnosti
- Tabela 21. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Samopouzdanje

- Tabela 22. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Motivacija
- Tabela 23. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Socijalni odnosi
- Tabela 24. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Konstitucija
- Tabela 25. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Emocionalnost
- Tabela 26. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Otvorenost
- Tabela 27. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Organizacijske sposobnosti
- Tabela 28. Distribucija tipova osoba po KAI modelu
- Tabela 29. Distribucija odgovora na posebnu grupu pitanja
- Tabela 30. Distribucija skorova na pojedinim dimenzijama
- Tabela 31. Test normalnosti raspodele
- Tabela 32. Jačina i značajnost veza između kanoničkih faktora iz parova
- Tabela 33. Kanonička opterećenja
- Tabela 34. Jačina i značajnost veza između kanoničkih faktora iz parova a opterećenja
- Tabela 35. Kanonička opterećenja
- Tabela 36. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 37. Strukturna matrica
- Tabela 38. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 39. Strukturna matrica
- Tabela 40. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 41. Strukturna matricai vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 42. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 43. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 44. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 45. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 46. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 47. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 48. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 49. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 50. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 51. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 52. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

- Tabela 53. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 54. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 55. Strukturna matricai vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 56. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 57. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 58. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 59. Strukturna matricai vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 60. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 61. Strukturna matricai vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 62. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 63. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 64. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 65. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 66. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 67. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 68. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 69. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 70. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 71. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 72. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 73. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 74. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima
- Tabela 75. Značajnost višestrukog regresionog modela
- Tabela 76. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 77. Strukturna matrica
- Tabela 78. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 79. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 80. Strukturna matrica
- Tabela 81. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 82. Strukturna matrica
- Tabela 83. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 84. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 85. Strukturna matrica
- Tabela 86. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 87. Strukturna matrica
- Tabela 88. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 89. Strukturna matrica

- Tabela 90. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa
- Tabela 91. Strukturna matrica
- Tabela 92. Vrednosti Pirsonovih korelacija i njima pripadajućih nivoa značajnosti
- Tabela 93. Kategorizacija odgovora na pitanje broj 12 u šire kategorije
- Tabela 94. Distribucija odgovora na stavke- upitnik UPS
- Tabela 95. Distribucija odgovora na stavke -Upitnik KAI
- Tabela 96. Distribucija odgovora na stavke -SPP
- Tabela 97. Deskriptivni pokazatelji odgovora na stavke

LISTA SLIKA

- Slika 1. Dijagnostički okvir za mlade preduzetnike Schoof (2006) prema (Lewis Massey (2003), p. 10)
- Slika 2. Grafički pregled distribucije odgovora na pojedinim varijablama pomoću kutijastog dijagrama

LISTA GRAFIKONA

- Grafikon 1. Preferencija Evropljana da postanu samozaposleni (prema starosnoj dobi i u procentima) 2000-2004 godine (Schoof (2006) prema Flash Eurobarometer (2000-2004))
- Grafikon 2. TEA (indeks) u zavisnosti od godišta i primanja stanovništva (2004) (Schoof (2006) prema GEM (2004))
- Grafikon 3. TEA indeks prema mogućnosti/nužnosti među mladim ljudima (18-24 godine)(GEM (2004))

1. Uvod

Preduzetništvo se u nekoliko poslednjih decenija nalazi u fokusu obrazovanja i kretanja politike razvoja. Razlog tome je činjenica da je ekonomski razvoj u velikoj meri rezultat aktivnosti preduzetnika koji implementacijom svoje kreativnosti i inovativnosti stvaraju nove kompanije (Reynolds, 1987). Prema Wennekers, van Stel, Carree, i Thurik (2010) koji su citirali *The Economist* 2009, (str. 3) "Preduzetništvo kao ideja postaje mejnstrim pravac, ima podršku političkih lidera i sa leve i sa desne strane te tako postaje ključna tema širom sveta" (str. 221).

Smatra se da je razvoj preduzetništva od vitalne važnosti za zemlje u razvoju koje nisu u mogućnosti da finansiraju zapošljavanje mladih ljudi (Schoof, 2006). Većina autora smatra preduzetništvo ključnim ekonomskim faktorom a ulogu preduzetnika od presudnog značaja za ekonomski razvoj (Parker, 2009). Mi definišemo "preduzetništvo" kao "potragu za prilikom, bez obzira na postojeće resurse" (Stevenson, Roberts, & Grousbeck, 1994). Preduzetnici se ne rađaju; oni se formiraju kroz proces koji započinje modeliranjem preduzetničkog potencijala. Obrazovni radnici i političari mogu da pruže pomoć potencijalnim preduzetnicima da bolje predvide i koriste mogućnosti u svom okruženju (N. F. Krueger & Deborah Brazeal, 1994).

Preduzetništvo predstavlja alat koji zemlje u razvoju moraju da usvoje kako bi ostvarile rast svojih ekonomija (Harper, 1991). Preduzetništvo ima značajno pozitivan uticaj na ekonomije zemalja u razvoju (Brixiova, 2013). Preduzetnici stvaraju više radnih mesta, stimulišu rast proizvodnje i podstiču visokokvalitetne inovacije. Nedavna istraživanja pokazuju da preduzetništvo pozitivno utiče na ekonomiju i stvaranje novih preduzeća (Van Praag & Versloot, 2007). Preduzetnici takođe doprinose i tehnološkom razvoju (Baumol, 1986). Prema (Subotić i sar., 2017) pregled istraživanja iz ove oblasti ukazuje na važnost uloge univerziteta u kreiranju preduzetničke aktivnosti i preduzetništva u nekim razvijenim zemljama. Univerziteti u našoj zemlji moraju da postanu jezgro za razvoj preduzetništva i preduzetničke namere kod studenata. U svim vodećim svetskim ekonomijama postoji veliko interesovanje za oblast preduzetništva što dokazuje koliko je preduzetništvo važno za razvoj ekonomije i stabilnost društva u današnje vreme.

Razna istraživanja fokusirana su na opisivanje karakteristika koje su u značajnoj korelaciji sa preduzetničkom namerom kod studenata (Lüthje & Franke, 2003; Wang & Wong, 2004; Lee, Chang, & Lim, 2005). Besley i Peters (2013) prema Ernst i Young (2012) navode u svom istraživanju da univerziteti poseduju potencijal da postanu pozornica za razvoj budućih preduzetnika. Wang i Wong (2004) studija je pokazala da su porodična preduzetnička

orijentacija, pol i stepen obrazovanja direktno povezani sa preduzetničkim potencijalom. Nije dovoljno da se formira samo okruženje koje podstiče preduzetništvo na univerzitetima, nego je presudno prepoznati preduzetnički potencijal studenata (Santos, Caetano, & Curren, 2013).

Studenti su u fokusu ovog istraživanja jer predstavljaju bazu i polaznu tačku za razvoj preduzetništva. Akademska zajednica je, dakle, jedan od ključnih oslonaca strategije razvoja preduzetništva, iz prostog razloga što stvaranje visokoobrazovanih preduzetnika ima za cilj otvaranje kompanija koje imaju visok tehnološki potencijal što opet doprinosi zapošljavanju većeg broja visokostručne radne snage.

1.1. Predmet i problem istraživanja

Inovativnost i mali preduzetnici se danas smatraju osnovnim faktorima koji na najefikasniji način doprinose ekonomskom razvoju i višoj stopi zaposlenosti. Široko je utemeljena percepcija da su ova dva faktora usko povezana (Cannon, 1985). Smatra se da razvoj preduzetništva i malih kompanija doprinosi pretpostavci ekonomskog liderstva većine zemalja u različitim granama industrije (Stokes, 1995). Preduzetnička namera je potraga za informacijama koje se mogu upotrebiti kako bi se osnovala kompanija (Choo & Wong, 2009).

Ne može se inovirati bez kreativnosti. Primena već postojećih ideja i njihovo prilagođavanje uslovima sredine u kojoj se odvija određeni proces rada predstavlja inovativnost. Inovativnost zahteva svež način razmišljanja i rezonovanja, kao i volju da se preduzme inicijativa i radi naporno u svrhu ostvarivanja preduzetničkog cilja (Okpara, 2007). U svim vodećim svetskim ekonomijama postoji veliko interesovanje za oblast inovativnosti i utvrđivanje njene povezanosti sa razvojem preduzetničkog potencijala.

Za razliku od razvijenih svetskih ekonomija, radovi i istraživanja iz oblasti inovativnosti i preduzetništva u našoj zemlji su još uvek malobrojni. To je ujedno i razlog i potreba za istraživanjem koje bi unekoliko pružilo odgovor na pitanje zašto se veoma mali broj naših visokoobrazovanih mladih ljudi odlučuje na preduzetništvo. Vlada Republike Srbije proglasila je 2016. godinu za godinu preduzetništva, što pokazuje da nam je razvoj preduzetničkog potencijala i preduzetništva neophodan kako bi se pokrenulo tržište rada i na taj način dao zamajac našoj ekonomiji (Subotić, Mitrović, Grubić-Nešić i Stefanović, 2017). Međutim, razvoj preduzetništva ne može biti ishod jednokratnih i kratkotrajnih kampanja. Inovativnost i preduzetnički potencijal doprineće razvoju i otvaranju novih radnih mesta. Ovo istraživanje može da pruži odgovor na pitanje kako probuditi preduzetnički potencijal studenata i ukazati na mogućnost njegovog razvoja.

Zahvaljujući upravo inovativnosti, preduzetnici prepoznaju nove mogućnosti na tržištu i spremno prihvataju rizik te koriste šanse koje se ukažu. Rezultati istraživanja Hult, Hurley i Knight (2004), takođe pokazuju da su preduzetnički potencijal i preduzetnička orijentacija u pozitivnoj korelaciji sa inovativnošću. Ljudski resursi su ključni faktor inovativnog razvoja svake kompanije pri čemu obrazovanje i razvoj intelektualnog kapitala umnogome doprinose razvoju inovativnosti. Ovo istraživanje stavlja u fokus studente kao visokoobrazovani deo društva s ciljem da se istraži njihov nivo inovativnosti kao i niz drugih faktora koji utiču na razvoj preduzetničkog potencijala. Takođe, ovo istraživanje će pomoći u razumevanju važnosti preduzetništva i njegovog doprinosa ekonomskom razvoju naše zemlje kao i bazi informacija o studentskoj percepciji pojma preduzetništva kao i njihovoj odlučnosti da izađu na tržište i postanu konkurentni (Subotić i sar., 2017). Nedostatak preduzetničkog obrazovanja za posledicu ima nizak nivo preduzetničkog potencijala studenata (Franke & Lüthje, 2004).

Predmet ovog rada je prepoznavanje preduzetničkih osobina, društvenih faktora, demografskih karakteristika i preduzetničkog obrazovanja koji utiču na razvoj preduzetničkog potencijala kod mladih odraslih osoba i pronalaženje smernica o tome kako ga negovati i podsticati u ovom slučaju kod studenata da bi postali budući preduzetnici. Nedostatak preduzetništva u našoj zemlji može se objasniti kao posledica socijalističkog nasleđa u društvu. Ne postoji dovoljno istraživanja vezanih za oblast preduzetništva tako da nedostatak znanja postaje prepreka boljem razumevanju ovog fenomena. Lingelbach, De La Vina i Asel, (2005) nedavno navode da je "preduzetništvo kao značajan ekonomski i društveni fenomen u današnjem svetu ubedljivo najmanje istraživano u zemljama u razvoju".

Schumpeter (1934) vidi inovativnost kao jednu od polaznih tačaka za istraživanje preduzetništva. Inovacija je ključna za moderne teorije koje istražuju ekonomski rast i razvoj (Verspagen, 2005). Inovativnost se percipira kao ključna za stvaranje dodatne vrednosti u različitim poljima biznisa (Rodet-Kroichvili, Cabaret, & Picard, 2014). Sve ove studije pokazuju zašto je inovativnost važna za razvoj preduzetništva i ovo istraživanje će se usredsrediti na to koliko je inovativna studentska populacija u našoj zemlji. Fokus je upravo na studentskoj populaciji kao visokoobrazovanom delu društva koji predstavlja važnu osnovu razvoja preduzetničkog potencijala. Studentska populacija predstavlja najvredniji ljudski resurs naše zemlje imajući u vidu činjenicu da je to budući najobrazovaniji deo populacije. Zaključci Global Entrepreneurship Monitora Special Report on Entrepreneurship Education & Training (Martínez, Levie, Kelley, Schøtt, & Sæmundsson, 2010) ukazuju na to da je obrazovanje ključno za razvoj preduzetničke aktivnosti pošto je za ljude sa slabijim obrazovanjem manje verovatno da će se upustiti u preduzetničke aktivnosti.

Kontekstualni faktori kao što su socio-kulturni i demografski oblikuju svakog od nas i utiču na naš način razmišljanja i na naše aktivnosti (Hisrich,1990). Global Entrepreneurship Monitor Martinez et al. (2010) ukazuje na to da preduzetnički trening neće imati značajan uticaj na povećanje preduzetničke aktivnosti ukoliko ne postoji zadovoljavajuće okruženje koje pomaže i podstiče preduzetništvo, što znači da društveni kontekst treba uzeti u obzir i istraživati ga u zemljama u razvoju.

Istraživanje O'Shea, Allen, Chevalier i Roche (2005) pokazuje da organizacijske karakteristike univerziteta u velikoj meri utiču na ponašanje studenata. O'Shea et al. (2005) u svom istraživanju takođe zapažaju da je potrebno da se obezbedi nekoliko ključnih preduslova kako bi se omogućilo da akademsko preduzetništvo dobije zamajac, napreduje i razvija se. Neophodno je pre svega obezbediti finansijsku pomoć države kroz različite programe finansiranja, angažovati akademce inženjere sa imidžom "zvezda" u društvu kao i adekvatnu infrastrukturu koja će, nesumnjivo, doprineti razvoju akademskog preduzetništva.

Komercijalizacija naučno-istraživačkog rada i tehnološkog znanja, koje državni univerziteti i ostali državni naučni centri razvijaju, percipira se kao oslonac ekonomskog rasta i regionalnog razvoja od strane kreatora strategija rasta i politike razvoja jedne zemlje (Ndonzuau, Pimay, & Surlemont, 2002). Link i Scot (2006) u svom istraživanju dolaze do zaključka da postoje dva ključna faktora koja ukazuju na razvoj preduzetništva u vidu spin-off kompanija. To su naučno-istraživačko okruženje kao i geografska blizina naučno-istraživačkog parka.

Istraživanje Frank i Luthje (2004), u kojem autori tvrde da studenti, koji univerzitetsko okruženje vide kao nedovoljno stimulišuće u pogledu razvoja preduzetništva, imaju manje razvijene preduzetničke namere nego studenti koji na svojim univerzitetima uživaju podršku za razvoj preduzetništva. Podatak da se 5.000 kompanija svake godine osnuje u SAD govori u prilog tome da je ambijent u društvu vrlo pogodan za razvoj preduzetništva (Adams, 2005). Rezultati koji se ogledaju u snažnom razvoju preduzetništva u SAD u poslednjoj dekadi (Kuratko, 2005) mogu se pripisati specifičnom obrazovnom sistemu koji u SAD ima dugu istoriju podsticanja razvoja preduzetništva (Lüthje & Franke, 2002). Vrhunske svetske kompanije kao što su Microsoft, Google, Yahoo i ostali giganti koji se vezuju za Silicijumsku dolinu danas su rezultat ovakvog sistema obrazovanja koji razvija preduzetničku orijentisanost i inovativnost, pri čemu je Stanford univerzitet generator inovativnosti i preduzetništva što je, zasigurno, i doprinelo stvaranju Silicijumske doline. On je takođe od 1930. godine kreirao i 39,900 kompanija, a kada bi se posmatrao kao država imao bi desetu po redu najveću ekonomiju na svetu (Eesley & Miller, 2013). Kolvereid i Moen, (1997) u svom istraživanju zaključuju da se povećava preduzetnički potencijal onih studenata koji

slušaju predmete iz oblasti preduzetništva. Basu i Virick, (2008) smatraju da predmeti iz oblasti preduzetništva značajno povećavaju preduzetničku nameru studenata kao i njihov preduzetnički potencijal.

Ovo istraživanje se fokusira na studente kao visokoobrazovani deo društva i ima za cilj da pomogne pri dobijanju informacija o studentskoj percepciji koncepta preduzetništva i odlučnosti da uđu na tržište i da postanu konkurentni. U tu svrhu se istražuje nivo inovativnosti, socio-kulturna sredina kao i demografski faktori i njihov uticaj na razvoj preduzetničkog potencijala kod studenata. Smatra se da rezultati ovog istraživanja mogu pružiti važne zaključke za sektor obrazovanja kao i za kreatore politike, kad je u pitanju razvoj preduzetništva i važnost tog fenomena, s obzirom i na činjenicu da je Vlada Republike Srbije 2016. godinu označila za godinu preduzetništva.

1.2. Cilj istraživanja

Primarni cilj ovog rada je ispitivanje stepena uticaja faktora koji deluju na povećanje stepena preduzetničkog potencijala (spremnost za bavljenje preduzetništvom) kod studentske populacije.

Osnovna pretpostavka istraživanja je statistički značajna veza između dimenzija KAI modela i preduzetničkog potencijala. Stepennost inovativnosti je usko povezan sa kreativnim pristupom rešavanju problema, posmatrano kroz prizmu Kirtonove Adaptivno-inovativne teorije (KAI) koja opisuje suštinske razlike u stilovima kreativnosti, odlučivanju i pristupu rešavanju problema koji su usko povezani sa preduzetništvom. Različita istraživanja ukazuju na činjenicu da osobe sa razvijenim preduzetničkim potencijalima imaju bolje rezultate od osoba sa manje izraženim preduzetničkim karakteristikama na Kirtonovoj skali (Michael Kirton, 1976). Cilj ovog istraživanja je da se ispita koliko su naši studenti inovativni kao i u kojoj meri su izloženi uticaju faktora koji podstiču razvoj preduzetništva.

Ciljevi

Naučni cilj istraživanja jeste utvrđivanje faktora koji utiču na razvoj preduzetničkog potencijala kod studentske populacije. Utvrđivanje uticaja dimenzija Kai modela - Originalnosti, Konformizma i Efikasnosti i njihove povezanosti sa dimenzijama razvijenosti preduzetničkih potencijala studenata. Utvrđivanje uticaja inovativnosti na razvoj preduzetničkog potencijala. Utvrđivanje uticaja obrazovnih faktora na razvoj preduzetničkog potencijala. Utvrđivanje uticaja porodice kao faktora na razvoj preduzetničkog potencijala studenata. Utvrđivanje uticaja opštih demografskih karakteristika i njihove povezanosti sa

preduzetničkim potencijalom kao i uticaj uspeha studenata na razvoj preduzetničkog potencijala.

Društveni cilj istraživanja proizilazi iz naučnog, a to je definisanje značaja faktora i snage stepena njihovog uticaja na razvoj preduzetničkog potencijala kod studentske populacije Univerziteta u Novom Sadu. Rezultati i zaključci ovog istraživanja doprineće naporima da se bolje definiše efikasnija podrška i razvoj preduzetničkog potencijala kod studenata, boljem razumevanju preduzetništva kod mladih ljudi i pružiće smernice za dalji razvoj preduzetništva koje je prepoznato kao značajan nosilac ekonomskog razvoja savremenog društva.

1.3. Hipoteze istraživanja

Na osnovu definisanog predmeta i ciljeva istraživanja postavljene su sledeće hipoteze:

Opšta hipoteza:

HO1: Postoje mogućnosti definisanja i merenja preduzetničkih potencijala studenata.

Posebne hipoteze:

H1: Dimenzije Kai modela: Originalnost, Konformizam i Efikasnost statistički su značajno povezane sa dimenzijama razvijenosti preduzetničkih potencijala.

H2: Studenti kod kojih su više izražene karakteristike inovatora nego adaptora na Kai skali poseduju viši nivo preduzetničkog potencijala.

H3: Očekuje se da će studenti sa različith fakulteta i različitog obrazovnog profila imati različito razvijene preduzetničke karakteristike.

H4: Očekuje se da će studenti čiji su članovi uže porodice preduzetnici imati razvijeniji preduzetnički potencijal od ostalih ispitanika.

H5: Pretpostavlja se da su pojedine opšte demografske karakteristike povezane sa preduzetničkim potencijalom.

H6: Očekuje se da će uspeh studenata biti takođe povezan sa različitim nivoima preduzetničkog potencijala.

1.5. Metode obrade podataka

Pre početka istraživanja primenjen je metod izdvajanja do sada postignutih rezultata u predmetnom polju istraživanja (engl. *theoretical sampling*) i njihovog prikaza čime je ostvarena teorijska podloga za izradu doktorske disertacije. Istraživanje je realizovano metodom anketiranja studenata različitih fakulteta a obavljeno je korišćenjem upitnika radi provere postavljenih hipoteza. Istraživanje je sprovedeno na dobrovoljnoj i anonimnoj bazi kako bi ispitanici dali što iskrenije i realnije odgovore na pitanja. Istraživanjem su obuhvaćeni studenti svih godina studija.

Konačan izbor fakulteta i broj anketiranih u istraživanju bio je određen prvenstveno voljom i spremnošću fakulteta i studenata da učestvuju u samom istraživanju.

Osim Kirtonovog instrumenta (KAI) u ovom radu su korišćeni: Upitnik preduzetničkih osobina preduzetničke samoefikasnosti i stavova prema preduzetništvu (UPS), Skala preduzetničkog potencijala (SPP) koja meri skor ispitanika na dimenzijama izraženosti preduzetničkog potencijala i četvrti instrument je Upitnik kreiran sa ciljem merenja socio-demografskih karakteristika ispitanika.

Ovo istraživanje je u analizi obuhvatilo i demografske varijable kao što su pol, obrazovni profil, mesto stanovanja, uspeh na studijama, godina studija, pohađanje predmeta iz oblasti preduzetništva kao i to da li se neko od članova uže porodice bavio preduzetništvom.

Istraživanje je kvantitativnog tipa uz primenu upitnika zatvorenog tipa. U istraživanju su se koristile sledeće metode deskriptivne statistike za opis uzorka i metode statistike zaključivanja za ispitivanje postavljenih hipoteza. Od statističkih metoda koristio se: Pirsonov koeficijent korelacije, višestruka regresiona analiza, faktorska analiza matematičko-statističke osnove, kanonička korelaciona analiza, diskriminativna analiza.

Prilikom obrade dobijenih rezultata korišćen je programski paket IBM SPSS Statistic 20 trial version.

2. Preduzetništvo u savremenim uslovima poslovanja

Definicije preduzetništva se menjaju decenijama unazad. Prvi koji je definisao preduzetništvo bio je francuski ekonomista Richard Cantillon koji je 1730. godine definisao preduzetnika kao nekoga ko se samozapošljava. Po njemu su preduzetnici osobe koje preuzimaju rizik, kupuju neke proizvode po određenoj ceni u sadašnjosti kako bi ih preprodali po neizvesnoj ceni u budućnosti. Reč preduzetništvo potiče od francuskog glagola *entreprendre* što u prevodu znači preduzeti nešto (Ahmad & Seymour, 2008).

Peverelli i Song (2012) smatraju da postoje tri pristupa u definisanju preduzetništva:

1. Ekonomski pristup
2. Pristup sa aspekta ličnih karakteristika
3. Pristup sa aspekta društvenog identiteta

Kako bi na adekvatan način definisali faktore koji najviše doprinose razvoju preduzetništva, pregled naučne literature ukazuje na to da se određeni autori (Parker, 2004; S. Wennekers, Van Wennekers, Thurik, & Reynolds, 2005) fokusiraju na istraživanje ekonomskih faktora i njihovog uticaja na preduzetništvo, dok drugi autori ukazuju na jak uticaj personalnih faktora i obrazovanja na preduzetništvo (Yan, 2010; Martin, McNally, & Kay, 2013; Pfeifer, Šarlija, & Zekić Sušac, 2016). Pojedinci mogu biti pod uticajem kontekstualnih faktora koji su povezani sa njihovim privatnim životom (Hisrich, 1990). Studentska preduzetnička namera snažno je povezana sa načinom na koji se preduzetništvo percipira od strane društva (Lüthje & Franke, 2003). Pozitivna percepcija preduzetništva ima presudnu ulogu u društvu, čak i u slučaju pozitivnog okruženja prema preduzetničkoj aktivnosti (S. M. Lee & Peterson, 2000). Pristup definisanju preduzetništva sa aspekta društvenog identiteta Peverelli i Song, (2012) objašnjavaju prema istraživačima Down i Warren, koji se pozivaju na rad filozofa (Foucault 1982; Taylor 1989; Dennet, 1993) i sociologa (Giddens, 1991; Jenkins, 1996); da se preduzetnički identitet ne potvrđuje u ličnosti, nego proizilazi iz interakcije preduzetnika sa društvom i kulturom kojoj pripada (Down & Warren, 2008, str. 5).

Fischer i Nijkamp (2009) i Audretsch, Grilo, i Thurik, (2007) definišu preduzetništvo kao multidimenzionalan pojam. Ovi istraživači smatraju da je preduzetništvo kombinacija ličnih faktora, faktora okruženja koji u kombinaciji sa preduzetničkom aktivnošću doprinose ekonomskom razvoju. (Schumpeter, 1934) dodaje dimenziju inovativnosti u definisanju preduzetništva. Inovativnost predstavlja jednu od najvažnijih karakteristika preduzetnika i polaznu tačku u istraživanju preduzetništva. Od svih preduzetničkih karakteristika inovativnost je najčešće predmet istraživanja u savremenoj literaturi. "Inovativnost je

uspešno implementiranje kreativnih ideja od strane određene organizacije ili preduzeća” (Amabile & Fisher, 2000, str. 332). Kao (1993) smatra da je preduzetništvo proces stvaranja nove vrednosti kao i stvaranje nečega drugačijeg na tržištu uz postignuće ličnog bogaćenja i doprinosa društvu. Kalkan i Kaygusuz (2012) navode da pojam preduzetništva nema jedinstvenu definiciju jer je multideimenzionalan fenomen koji zavisi od različitih faktora. Prema Organizaciji za ekonomsku saradnju i razvoj OECD (2009) “preduzetništvo predstavlja koncept koji je kompleksan i koji se na različite načine odražava na društvo, te shodno tome ne postoji jedna jedinstvena definicija ovog pojma sa kojom bi se svi složili. Prema Portela, Vázquez-Rozas, Neira i Viera (2012) “Preporuka OECD i Eurostata jeste upravo da se fenomen preduzetništva sagleda iz više uglova kombinovanjem konceptualnih definicija i empirijskih pokazatelja”.

Razvijene zemlje su usvojile jasne obrasce, pravila, norme i standard i dostigle zadovoljavajući nivo socio-ekonomskog razvoja, dok se zemlje u tranziciji i u razvoju kao što je Srbija nalaze u fazi intenzivnih socio-ekonomskih promena i razvoja; shodno tome se od mladih ljudi očekuje da značajno iskorače van postojećih obrazaca sistema i struktura i da budu inovativni i kreativni u svrhu podsticanja promena i ubrzanog ekonomskog razvoja. Drucker (1985) smatra inovativnost za osnovno oruđe preduzetništva. Slabiji razvoj preduzetništva u Srbiji može da se objasni socijalističkim nasleđem odnosno državnim uređenjem koje nije podsticalo inovativnost i kreativnost na slobodnom tržištu. Ovo istraživanje pomoći će u razumevanju fenomena preduzetništva i postaviti dobru osnovu za buduća istraživanja.

2.1. Preduzetništvo i njegov uticaj na ekonomiju

Zainteresovanost za razvoj preduzetništva rapidno raste, a taj trend je naročito izražen u zemljama u razvoju koje preduzetnike smatraju ključnim za rešavanje ogromnih ekonomskih problema i velike nezaposlenosti. Veliki broj autora u svojim istraživanjima smatra fenomen preduzetništva presudnim za implementaciju bržeg ekonomskog rasta i razvoja (Van Praag & Versloot, 2007; Parker, 2009; Kogut, Short, & Wall, 2010; Audretsch & Peña-Legazkue, 2012; Brixiova, 2013; Toma, Grigore, & Marinescu, 2014). Audretsch, Keilbach, i Lehmann (2006) ukazuju na to da je Lisabonskom poveljom 2000. godine Romano Prodi, predsednik Evropske komisije, izneo jasnu viziju o tome da će Evropska unija 2020. godine postati vodeća u svetu u sferi preduzetništva sa ciljem da se dostigne i očuva visoki životni standard građana Evropske unije. Sve razvijene zemlje sveta vide preduzetništvo kao osnovu za razvoj i ekonomski prosperitet. Prema Audretsch et al. (2006) Edward Lazear kaže da je “preduzetnik najvažniji igrač u modernoj ekonomiji” (Lazear, 2002 str.1).

Nicolae, Ion i Nicolae (2016) na preduzetništvo gledaju kao na lek za ekonomske i socijalne probleme u društvu. Prema njima Fotopoulos (2012) je u svom istraživanju "testirao efekte koje preduzetništvo ima na ekonomski rast Evropskih regiona i zaključio da je efekat preduzetništva veoma pozitivan" (str. 394). Toma et al. (2014) navode u svom istraživanju da prema OECD (1998), "preduzetništvo predstavlja ključ za funkcionisanje tržišnih ekonomija". U.S. Small Business Administration (1998) otišlo je i korak dalje tvrdeći "da je krucijalni barometer ekonomske slobode i uspeha upravo kontinuirano otvaranje novih malih preduzeća u svim sektorima ekonomije i u svim segmentima društva".

Skorija istraživanja vide preduzetništvo kao pozitivan faktor koji doprinosi razvoju ekonomije i pomaže u zapošljavanju stanovništva (Baumol, 2002; Beugelsdijk, 2007; Audretsch & Peña-Legazkue, 2012; Bourne, 2011). González-Pernía, Jung, i Peña (2015) smatraju da su preduzetnička aktivnost i pozitivan uticaj koji ona ima na razvoj ekonomije određene zemlje usko povezani sa kvalitetom novoformljenih preduzeća. Shane (2009), takođe u svom istraživanju donosi zaključak da bi bilo važno da upravo vlade zemalja u razvoju ohrabruju kvalitetne inovativne preduzetničke aktivnosti koje u budućnosti mogu da obezbede radna mesta za veći broj ljudi kao i značajno veće prihode te tako ostvare i pozitivnu promenu u društvenom okruženju.

Liñán, Santos, i Fernández (2011) analizirajući upravo rezultate Global Entrepreneurship Monitor (GEM-a), zaključuju u svom istraživanju da se preduzetništvo brže razvija u zemljama u razvoju nego u razvijenim zemljama. Oni objašnjavaju ovaj fenomen koristeći istraživanje S. Wenckers et al. (2005) koje se odnosi na činjenicu da razvijene zemlje i njihove stabilne ekonomije nude veliki broj različitih mogućnosti za zapošljavanje velikom delu svoje populacije te u tom smislu poseduju manje motivišuće preduzetničko okruženje. U Srbiji je potreba za razvojem preduzetništva ogromna. Na preduzetništvo se gleda kao na motor koji bi mogao da ubrza ekonomski razvoj naše zemlje i smanji nezaposlenost. Gries i Naudé (2009) u svom istraživanju zaključuju da postoje različiti oblici preduzetničke aktivnosti kao što su start-up preduzetnici i već etablirani preduzetnici, zatim veliki i mali preduzetnici. Međutim, i motivacija za bavljenje preduzetništvom je različita. Ona varira i deli se na preduzetništvo iz moranja i preduzetničku aktivnost koju aktivira prilika. Prema njihovom modelu tradicionalna ekonomija čije stanovništvo ima mala primanja, mora da se osloni na krucijalne promene u proizvodnji koju će predvoditi upravo preduzetnici sa svojim inovativnim rešenjima sa ciljem povećanja zaposlenosti i ekonomskog rasta. Studenti kao mladi i najobrazovaniji deo populacije su segment društva koji može na najbolji način da doprinese inovativnim preduzetničkim rešenjima. Hoffman, Parejo, Bessant, i Perren, (1998) nalaze da je preduzetnička inovativnost direktno uslovljena nivoom obrazovanja. Portela et al. (2012) definišući početnu hipotezu preduzetništva, zaključuju da pošto na ekonomiju utiče

niz različitih faktora, preduzetništvo kombinovanjem produktivnih faktora kao što su kapital i radna snaga daje svoj doprinos ekonomiji, kao i to da veća preduzetnička aktivnost doprinosi većem ekonomskom rastu.

Prema Globalnom monitoringu preduzetništva i Specijalnom finansijskom izveštaju Daniels, Herrington, i Kew (2016) tvrde da preduzetništvo pokazuje tendenciju ubrzanog razvoja, a u poslednjih nekoliko godina prisutna je inicijativa vladinog sektora i različitih investitora za unapređenje i očuvanje preduzetničke aktivnosti usmerene na ekonomski razvoj kroz preduzetništvo širom sveta. Audretsch et al. (2006) u svojoj knjizi *Preduzetništvo i ekonomski razvoj* ukazuju na to da su prema OECD preduzetnici faktor promena i rasta u tržišnoj ekonomiji i da mogu da doprinesu ubrzanju i generisanju, diseminaciji i implementaciji inovativnih ideja. Preduzetnici ne samo da traže i identifikuju potencijalne ekonomske prilike, oni takođe spremno preuzimaju rizik kako bi se uverili da li je njihov instinkt bio tačan (OECD,1998, str.11).

2.2. Definisane preduzetničkog potencijala

Različita istraživanja su se fokusirala na definisanje karakteristika koje su u značajnoj korelaciji sa preduzetničkim potencijalom studenata (Lüthje & Franke, 2003; Wang & Wong, 2004; Lee et al., 2005; Turker & Sonmez Selcuk, 2009; Pfeifer et al., 2016; Vadnjal & Ljubotina, 2016; Gelaidan & Abdullateef, 2017). Krueger i Deborah Brazeal (1994) i Reynolds (1987) zaključuju da pre nego što uopšte možemo očekivati inovativnu aktivnost ili osnivanje preduzeća, mora da postoji osnov za preduzetništvo, a to je preduzetnički potencijal. Krueger i Brazeal (1994) i Kreueger, Reilly i Carsrud (2000) smatraju da preduzetnički potencijal suštinski povezuje niz psiholoških, bihevioralnih i socijalnih karakteristika koje uspešni preduzetnici poseduju, a koje su polazište objašnjenja reprezentativnog konstrukta za moguće ponašanje koje dovodi do toga da osoba postane preduzetnik.

Ekonomska fleksibilnost i otpornost su rezultat nastao pod uticajem faktora koji formiraju okruženje koje je Shapero (1981, 1982) opisao kao okruženje "bogato hranjivim materijama". Prema Krueger i Deborah Brazeal (1994), koji se u svom radu bave preduzetničkim potencijalom, citirajući Shapero (1981, 1982) koji "hranjivim" smatra socijalni kontekst, okruženje, kulturnu podršku i znanje, veoma je važno da postoje ovakvi uslovi i da se neguje plodno preduzetničko tlo, jer će u takvim uslovima, nezavisno od nivoa zastupljenosti preduzetničke aktivnosti, nastati i potencijalni preduzetnici. "Preduzetnički potencijal" zahteva "potencijalne preduzetnike" (N. F. Krueger & Deborah Brazeal, 1994).

Na osnovu Bandurine teorije socijalnog učenja ponašanje pojedinaca i njihova motivacija su određeni dinamičkom interakcijom između faktora ponašanja, kognitivnih i faktora okruženja

(Bandura, 1977; Albert Bandura, 1993; Albert Bandura, Barbaranelli, Caprara, & Pastorelli, 2001). Prema Bayrónu (2013) koji u svom istraživanju preduzetničke samoefikasnosti i preduzetničkih potencijala koristi teoriju socijalnog učenja Alberta Bandure, (1986), on postavlja hipotezu da istražujući ovaj koncept možemo da zaključimo da proces opservacije i interakcije između studentske populacije i preduzetnika može da unapredi i pomogne u razvoju njihovog preduzetničkog potencijala i doprinese oslobađanju njihovih preduzetničkih namera. Santos et al. (2013) u svom istraživanju nalaze da nije dovoljno samo kreirati okruženje koje će biti ohrabrujuće za razvoj preduzetništva na univerzitetima, nego je ključno prepoznati preduzetnički potencijal kod studentske populacije.

Prema autorima Gerry, Marques, i Nogueira (2008), koji su se u svojoj studiji koncentrisali na definisanje preduzetničkog potencijala i u tu svrhu iskoristili definiciju preduzetnika datu od strane Carland, Hoy, Boulton, Carland, i Carland (1984) oni navode da je preduzetnik "pojedinač (student) koji prihvata mogućnost da bi mogao ili mogla da osnuje i upravlja preduzećem koje za osnovni cilj ima profit i rast" (p. 358). Galloway i Kelly (2009) donose zaključak da karakteristike pravih preduzetnika mogu da se identifikuju kod studenata koji poseduju visok nivo preduzetničkog potencijala. Osobe koje imaju visok preduzetnički potencijal poseduju razvijeniji lokus kontrole, potrebu za postignućem, pozitivno gledaju na neuspeh i poseduju visok nivo kreativnosti. Oni takođe zaključuju da se na preduzetnički potencijal može najbolje uticati ako ga sagledamo kao spektar potencijala, koji su uslovljeni okolnostima, iskustvom i drugim varijablama koje se pojavljuju u životu pojedinca-budućeg preduzetnika.

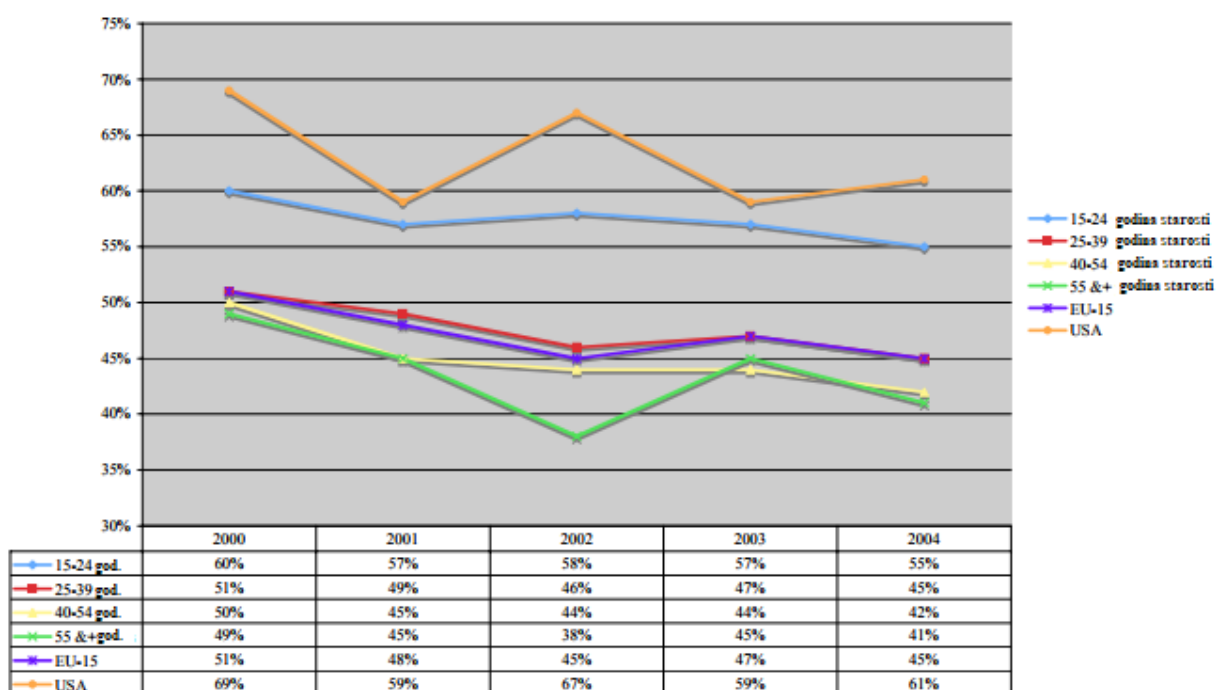
2.3. Mladi i preduzetništvo

Mladi ljudi koji žive u zemljama članicama Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) i Evropskoj uniji (EU) susreću se sa ogromnim poteškoćama prilikom traženja posla. Ova činjenica je veoma izražena od početka finansijske krize koja je počela 2008. godine. Podaci Evropske unije ukazuju na ogromnu nezaposlenost mladih ljudi u 2011. godini, čak jedna petina mladih nije zaposlena, dok je situacija u Grčkoj i Španiji alarmantna i nezaposlenost mladih doseže 40 procenata (Eurostat, 2011).

Preduzetništvo se vidi kao ključ za stvaranje novih radnih mesta i zapošljavanje mlade populacije. Takođe, preduzetništvo podstiče inovativnost, kreativnost i na neki način oslobađa mlade ljude i nudi im mogućnost da biranjem karijere preduzetnika postanu u velikoj meri nezavisni i postanu uzor u društvu za druge mlade ljude (Blanchflower & Oswald, 1998).

Evropska unija se zalaže za razvoj preduzetništva kao jedne od ključnih kompetencija, posebno je naglašena važnost podrške preduzetničkoj kulturi u Evropskoj 2020 strategiji . Evropska unija nema za cilj da samo poveća velike infrastrukturne projekte, poboljša opšte uslove za poslovanje, nego se fokusira na razvoj potencijala ljudskih resursa razvijanjem njihovih veština i inovativnosti koje smatraju za ključne u njihovom prilagođavanju modernom tržištu. Kako bi ovo bilo moguće ostvariti, neophodno je da se preduzetnički potencijal mladih razvija od najmlađe dobi (European Commission, 2013).

Prema Schoof (2006) istraživanje Eurobarometra takođe ukazuje da mladi ljudi imaju razvijeniji preduzetnički potencijal i skloniji su odluci da se bave preduzetničkom aktivnošću od starije populacije.

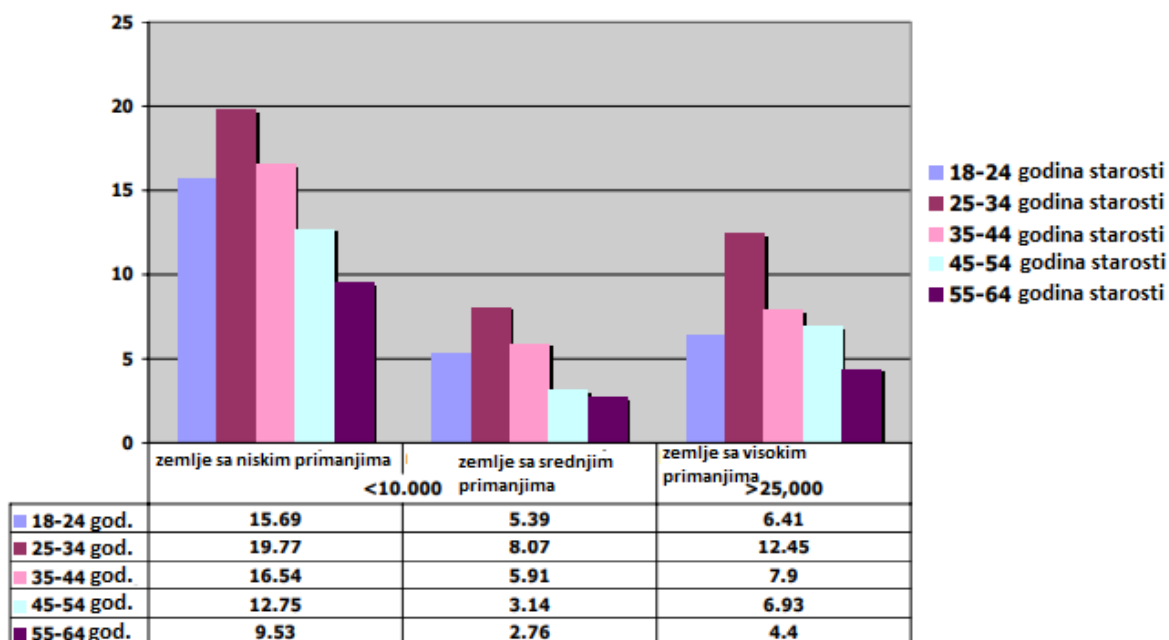


Grafikon 1. Preferencija Evropljana da postanu samozaposleni (prema starosnoj dobi i u procentima) 2000-2004 godine (Schoof (2006) prema Flash Eurobarometer (2000-2004)) Rezultati za 2004. godinu odnose se na ljude u EU (25) umesto na EU (15).

Proporcije variraju od 6 procenata između onih od 55 godina starosti do 27 procenata onih od 15-24 godine starosti. Ukratko, dokazi poslednjih pet istraživanja sprovedenih od strane Eurobarometra (2000-2004) ukazuju na činjenicu da mladi Evropljani imaju veću sklonost ka preduzetništvu i da sa godinama života ta sklonost opada. Ovo istraživanje dovodi do zaključka da u Evropi postoji veliki preduzetnički potencijal među mlađom populacijom.

Globalni monitoring preduzetništva (GEM, 2004) u svom israživanju preduzetništva mladih meri ukupnu preduzetničku aktivnost ili (TEA) indeks koji se odnosi na napore pojedinca da

započne svoj biznis. Prema Schoof (2006) i rezultatima istraživanja GEM-a za 34 zemlje dobijeni su podaci o tome da su mladi ljudi od 18 do 34 godine aktivno uključeni u proces preduzetništva u svim zemljama koje su obuhvaćene istraživanjem, bez obzira na stepen ekonomskog razvoja zemlje.



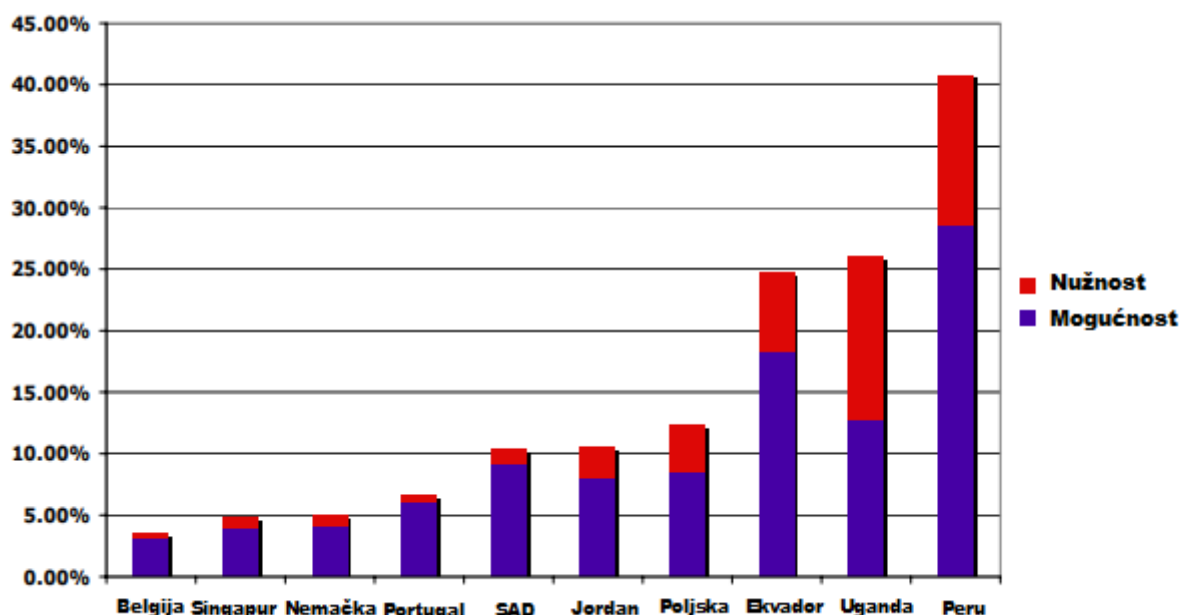
Grafikon 2. TEA (indeks) u zavisnosti od godišta i primanja stanovništva (2004)
(Schoof (2006) prema GEM (2004))

Zemlje sa niskim primanjima poseduju najviši obim preduzetničke aktivnosti u svim starosnim kategorijama, dok visokorazvijene zemlje imaju više razvijenu preduzetničku aktivnost od srednje razvijenih zemalja. Najaktivniji su mladi od 25 do 34 godine u svim zemljama, naročito u najrazvijenijim zemljama gde mladi ostaju duže u obrazovnom sistemu što se takođe pokazuje kao veoma pozitivno za razvoj preduzetništva u ovim zemljama.

Mladi u zemljama sa najmanjim primanjima brže se odlučuju za preduzetništvo, a jedan od razloga je, svakako, i činjenica da se kraće školuju. Iz ovih podataka možemo da zaključimo da postoje različiti nivoi preduzetničke aktivnosti kao i, naravno, različiti motivi za započinjanje preduzetništva i oni zavise najviše od uslova života iz kojih mlada populacija dolazi (Schoof, 2006).

GEM takođe analizira podatke koji ukazuju na činjenicu da je preduzetništvo koje je uslovljeno mogućnošću više zastupljeno u razvijenijim zemljama za razliku od manje razvijenih zemalja u kojima je dominantniji oblik preduzetništva onaj koji je uslovljen nužnošću; to jeste u ovim zemljama se preduzetništvo percipira od strane mladih ljudi kao

jedina mogućnost da se zaposle tako da započnu preduzetničku aktivnost mnogo ranije od svojih vršnjaka u visokorazvijenim zemljama.



Grafikon 3. TEA indeks prema mogućnosti/nužnosti među mladim ljudima (18-24 godine)(GEM (2004))

Dijagram ukazuje na činjenicu da razvijenije zemlje imaju veoma mali procenat preduzetničke aktivnosti koja je započeta i motivisana nužnošću, dok sa druge strane kod slabije razvijenih zemalja upravo je mnogo veći procenat preduzetničke aktivnosti koji proizilazi iz faktora nužnosti.

2.4. Percepcija preduzetništva mladih

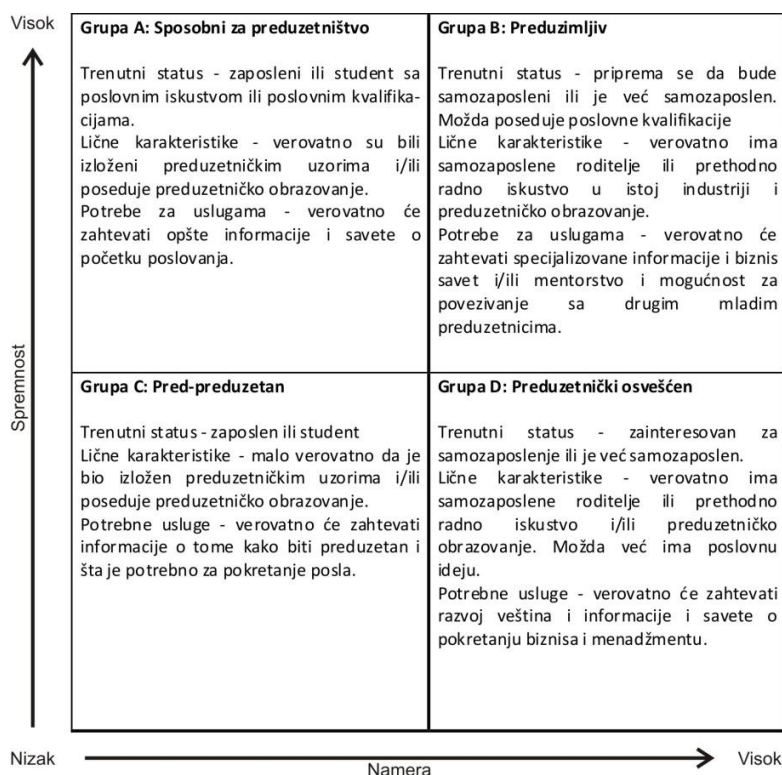
Prema Schøtt, Kew, i Cheraghi (2015) u tradicionalnom društvu mladi se nisu podsticali da se aktivno uključe u svet preduzetništva. Smatralo se da se radnim iskustvom dobija na zrelosti i znanju i da kroz rad mladi ljudi mogu da razviju preduzetničke karakteristike i postanu preduzetnici. Obrazovanje i neposredno okruženje nisu uticali na podsticanje mladih da razvijaju svoj preduzetnički potencijal i postanu preduzetnici, šta više okruženje koje uključuje porodicu i ostale neformalne aktere koji mogu da pomognu mladim ljudima da prikupe sredstva i započnu svoju preduzetničku ideju činili su upravo suprotno i destimulisali mlade ljude odbijajući da im pomognu. Jedan od osnovnih razloga jeste i činjenica što nisu želeli da ulažu u ljude bez iskustva. Ovo i danas predstavlja jedan od glavnih problema u procesu razvoja preduzetništva mladih i kamen spoticanja u samom početku razvoja preduzetničke ideje, mada se situacija menja na bolje i dolazi do promena u normama i

vrednosnom sistemu u kome se mladi ljudi koji se odluče na preduzetništvo podržavaju i posmatraju kao izuzetno vredan deo društva.

Preduzetnički potencijal se danas posmatra kao fenomen koji treba negovati i podsticati kroz sistem obrazovanja i socijalizaciju kao i kroz programe obuke i treninge. Mladi ljudi se podržavaju sve više u svom preduzetničkom poduhvatu kako emocionalno tako i finansijski i uspešni mladi preduzetnici postaju tzv. zvezde zajednice (GEM, 2015).

Mnoga istraživanja danas bave se mladim ljudima i njihovim preduzetničkim potencijalom, namerama i kompetencijama koje mogu da usavrše kroz različite programe obrazovanja i treninge (Levie et al. 2013). Preduzetnici početnici su danas mnogo mlađi nego što je to bio slučaj u prethodnim generacijama (Schøtt & Cheraghi, 2015).

Kako bi što bolje sagledali potencijalne mlade preduzetnike, Lewis i Massey (2003) kreirali su dijagnostički okvir za mlade preduzetnike. Model Lewis i Massey pruža dobru podlogu za razumevanje neophodnih uslova u kojima mlada osoba postaje preduzetnik. Mladi preduzetnici koji imaju znanje, veštine i volju takođe imaju potrebu i za neophodnom pomoći u vidu mentorstva i povezivanja sa drugim preduzetnicima. Ovaj model izdvaja četiri grupe mladih preduzetnika u odnosu na nivo spremnosti za bavljenje preduzetničkom aktivnošću, nivo veštine, izloženosti preduzetništvu kao i nivo namere da se bave preduzetništvom.



Slika 1. Dijagnostički okvir za mlade preduzetnike Schoof (2006) prema (Lewis Massey (2003), p. 10)

Ovakav okvir može da pruži bolji uvid naučnim radnicima i kreatorima politika u cilju boljeg razumevanja mladih, kroz selekciju kvalitetnih programa obuke i promocije kako bi se na pravi način promovisala kultura preduzetništva.

3. Teorijski Adaptivno-inovativni model KAI

U osnovi ovog istraživanja jeste uticaj različitih faktora na razvoj peduzetničkog potencijala studentske populacije. U tu svrhu se u istraživanju koriste tri modela: teorijski model KAI, Model peduzetničkih osobina, peduzetničke samoefikasnosti i stavova prema peduzetništvu (UPS) i Model peduzetničkih potencijala (SPP).

3.1. Teorijski model KAI

Polazni model istraživanja predstavlja teorijski model KAI i njegove tri dimenzije kao i njihova povezanost sa peduzetničkim potencijalima studenata. Kirtonov Adaptivno-inovativni upitnik (KAI) razvijen je od strane Majkl Kirtona i dokazao se kao adekvatan model za merenje različitih stilova rešavanja problema (Sadler-Smith & Badger, 1998). Cilj Kai modela jeste da objasni različite kognitivne pristupe i kreativni stil rešavanja problema i na taj način uspostavi zajedništvo i slaganje među članovima određenog tima (M. Kirton, 1976; M. J. Kirton, 2003). Različiti pojedinci poseduju različite pristupe u analiziranju i rešavanju problema. Kognitivni istraživači vrše opservaciju ovih razlika sa ciljem pronalaženja peduzetnika (Sánchez, Carballo, & Gutiérrez, 2011). Menold, Jablokow, Purzer, Ferguson, i Ohland, (2014) zaključuju u svom istraživanju da studenti moraju da razvijaju potrebne veštine kako bi bili što uspešniji u rešavanju problema sa kojima se mogu susresti u uslovima moderne ekonomije koji se naglo menjaju i koji stoga zahtevaju kreativan i inovativan pristup rešavanju problema. Majkl Kirton je razvio skalu za merenje različitih kognitivnih stilova. Kirtonova Adaptivno-inovativna teorija zastupa polazište da različiti pojedinci imaju različite stilove rešavanja problema i da njihova pozicija na skali može da se utvrdi ili kao adaptivno ili pak kao inovativno ponašanje sa tri različita kognitivna stila: originalnost, efikasnost i prihvatanje pravila grupe ili konformizam (Michael Kirton, 1976).

Kai model se sastoji od 32 stavke razvijene sa ciljem da manifestuju različite kognitivne stilove kreativnosti u pristupu rešavanju problema i donošenju odluka. Svaka stavka se boduje na Likertovoj skali od 1 do 5, kreirajući kontinuum ukupnih rezultata koji se manifestuju od 32 do 160, sa teoretskim prosekom od 96. (Michael Kirton, 1976) navodi, "svaki pojedinac se može locirati na kontinuumu počevši od sposobnosti da 'stvari radi na bolji način' do sposobnosti da 'stvari radi na različit način', pri čemu se jedan kraj kontinuumu naziva adaptivnim dok se drugi kraj naziva inovativnim" (p. 622). Što je veći skor na skali to osoba poseduje više inovativan stil donošenja odluka i rešavanja problema. Osobe koje na Kai skali postižu rezultate od 60-90 poseduju adaptivan stil. Osobe koje na Kai skali postižu rezultate od 110-140 poseduju inovativan stil. Kasnije je ovaj model

kategorisan u tri dimenzije: Efikasnost (E), Prihvatanje pravila grupe (R/C) i Originalnost (O) (M. Kirton, 1976, 1998). Svaki od ovih faktora odnosi se na različitu sekciju modela sa ciljem da se dobiju što bolji rezultati.

3.2. Dimenzije KAI modela

Koristeći KAI model izvršena je evaluacija značaja sledeće tri dimenzije ovog modela: Originalnosti, Efikasnosti i Konformizma, njihove povezanosti sa preduzetničkim potencijalom studentske populacije kao i prepoznavanje smernica za razvoj preduzetničkog potencijala kod mladih.

3.3. Originalnost kao faktor uticaja na razvoj preduzetničkog potencijala

Prema Kirtonovoj Adaptivno-inovativnoj teoriji pojedinci poseduju različite stilove rešavanja problema i shodno tome njihova pozicija na Kai skali može biti ili adaptivna ili inovativna sa tri različita kognitivna stila: originalnost, efikasnost i prihvatanje pravila grupe (Michael Kirton, 1976). Originalnost pokazuje individualnu kreativnost (Chan, 2000), a dimenziju Originalnosti karakteriše vrsta odnosa koju različiti ljudi imaju prema idejama. Adaptoru nude manji broj ideja i pronalaze nekoliko standardnih, već ustaljenih načina rešavanja problema, dok inovatori nude brojne nove ideje i još neisprobana rešenja koja su uglavnom jedinstvena i riskantna (Xu & Tuttle, 2012; Sim & Wright, 2002). Doyle, Fisher i Young, (2002) u svom istraživanju pronalaze vezu između volje da se postane preduzetnik i kognitivnih stilova. Kognitivni stil ukazuje na činjenicu kako različite osobe procesuiraju informacije iz svog okruženja i kako reaguju na osnovu takvih informacija (Sánchez et al., 2011).

Isaksen i Puccio (1988) zaključuju u svom istraživanju da je kreativni stil originalnosti značajno povezan sa komunikativnim veštinama. Pojedinci koji su veoma kreativni obično nisu i veoma ekstrovertne osobe, ali ih odlikuje visok nivo samopouzdanja, asertivnosti i samostalnosti (Chavez-Eagle, Lara, & Cruz-Fuentes, 2006). Cromie (2000) smatra da je samopouzdanje pre rezultat preduzetništva nego njegov pokazatelj. Jaskyte i Kisieliene (2006) uvidaju u svom istraživanju povezanost kreativnosti sa tri dimenzije Kai modela Originalnosti, Efikasnosti i Konformizma, a posebno veoma jaku vezu između originalnosti i kreativnosti. Dimenzije Izazova i Intrinzične motivacije su takođe u pozitivnoj korelaciji sa kreativnošću. Miron-Sspektor, Erez i Naveh (2011) zaključuju da je dimenzija Originalnost značajno povezana sa kreiranjem novih ideja.

3.4. Konformizam kao faktor uticaja na razvoj preduzetničkog potencijala

Drugu dimenziju predstavlja Prihvatanje pravila grupe. Ovu dimenziju karakteriše odnos prema strukturi u okviru koje nastaje rešavanje problema. Adaptor brine o prihvatljivosti svojih postupaka od strane okoline kao i o poštovanju pravila i postojeće strukture i smatra da postojeća pravila mogu da doprinesu efikasnijem rešavanju postojećih problema, dok inovatori ne obraćaju mnogo pažnje na pravila ili reakciju koje njihovi postupci mogu da proizvedu u društvu, već smatraju da pravila samo ograničavaju izbor solucije za efikasno rešavanje problema (Xu & Tuttle, 2012; Sim & Wright, 2002).

Chan (2000) u svom istraživanju nalazi da dimenzija Prihvatanje pravila grupe ili Konformizam ukazuje na to koliko neka osoba poštuje pravila i autoritete i kakav odnos gaji prema njima. Za razliku od dimenzije Konformizma i prihvatanja pravila grupe, koja nije povezana sa kreativnošću (Peterson & Pang, 2006). Jaskyte i Kisieliene (2006) zaključuju u svom istraživanju da je dimenzija Originalnosti snažno povezana sa kreativnošću. Konformizam odlikuje poštovanje običaja i tradicije dok se kreativnost uvek povezuje sa novim perspektivama i promenama (Mayer, 1999). Miron-Spektor et al. (2011) zaključuju u svom istraživanju da je dimenzija Originalnosti značajno povezana sa procesom stvaranja ideja dok dimenzije Grupni konformizam i Efikasnost su više odgovorne za implementaciju tih ideja; stoga timovi koji u svom sastavu nemaju konformiste poseduju nizak nivo samopouzdanja u procesu implementacije svojih ideja. Engle, Mah i Sadri (1997) u svojoj studiji koriste Kai model sa ciljem prepoznavanja preduzetnika među ostalim zaposlenim u preduzeću. Njihovi rezultati su pokazali očigledne razlike između preduzetnika i drugih zaposlenih u pogledu njihove Kai dimenzije Konformizma, i zaključuju da za razliku od drugih zaposlenih oni ne pokazuju razumevanje za autoritete i pravila. Pojedinci sa izraženom dimenzijom Konformizma pružaju stabilnost timu tako što poštuju pravila i obezbeđuju okvir koji pozitivno utiče na inovativnost i na taj način doprinose razvoju preduzetništva (Edmondson, 1999).

3.5. Efikasnost kao faktor uticaja na razvoj preduzetničkog potencijala

Miron-Spektor et al. (2011) navode u svom istraživanju da je dimenzija Efikasnosti odgovorna za proces realizacije ideja u praksi. Efikasnost (e) predstavlja podfaktor koji otkriva u kojoj meri ljudi obraćaju pažnju na detalje prilikom rešavanja različitih problema. U okviru ove dimenzije adaptor teži da polako napreduje prema zacrtanom cilju, dok inovatori ne obraćaju mnogo pažnje na detalje i mnogo su ekspeditivniji (Xu & Tuttle, 2012; Sim & Wright, 2002).

Frese i Fay (2001) vide u preduzetničkoj inicijativi proaktivan stav i problemski pristup u pronalaženju rešenja. Zhao, Seibert, i Hills (2005) i Wilson, Kickul, i Marlino (2007) ističu u svom istraživanju da je preduzetništvo u korelaciji sa preduzetničkom samoefikasnošću. Helson i Pals (2000) zaključuju u svom istraživanju da je izraženi kreativni potencijal pojedinaca u direktnoj vezi sa dimenzijama Otvorenost (Ekstrovertnosti), Kompleksnost, Nekonvencionalnost i Intelektualnost, koje su sve prediktori efikasnosti.

Takođe, brojna istraživanja su se bavila utvrđivanjem povezanosti drugih karakteristika sa preduzetničkim potencijalom koje su takođe usko povezane sa dimenzijom Efikasnosti. Hutchinson i Skinner (2007) u zaključnim razmatranjima svog istraživanja savetuju studente i prosvetne radnike da, ako imaju za cilj razvijanje i negovanje preduzetničkog potencijala, treba da se fokusiraju na dimenzije Savesnost, Emocionalna stabilnost i Otvorenost koje takođe značajno utiču na preduzetnički potencijal. Rezultati istraživanja Gurel, Altinay i Daniele (2010) i Gürol i Atsan (2006) pokazuju da studentska populacija sa većim nivoom sklonosti ka preuzimanju rizika te većom inovativnošću poseduje veći preduzetnički potencijal. Zani, Ahmad, i Zakaria (2016) u svojoj studiji, u kojoj se bave ličnim karakteristikama i njihovom povezanošću sa preduzetničkim potencijalom, takođe dolaze do zaključka da su kreativnost i sklonost ka preuzimanju rizika značajno povezani sa preduzetničkim potencijalom. Kreativnost je u pozitivnoj vezi sa zabavom i dimenzijama Izazova i Intrinzične motivacije. Da bi pojedinac bio kreativan, potrebno je delovanje van klišea i preduzimanje inicijative kako bi bio u stanju da nahrani svoju potrebu za radoznalošću koja je opet u direktnoj vezi sa intrinzičnom motivacijom (Jaskyte & Kisieliene, 2006).

3.6. Adaptivni i inovativni oblici ponašanja u okviru KAI modela

KAI model se potvrdio kao adekvatan instrument za identifikaciju budućih preduzetnika na osnovu utvrđenih razlika u karakteristikama između inovativnog i adaptivnog ponašanja pojedinaca, tj. između inovatora i adaptora.

3.7. Karakteristike inovatora

U svom istraživanju Rosenfeld, Winger-Bearskin, Marcic i Braun (1993) nalaze sličnosti između preduzetnika i osoba sa izraženom inovativnošću opisanom u Kai modelu. I Goldsmith i Kerr (1991) dolaze do zaključka u svom istraživanju da ponašanje kao i neke od karakteristika inovatora objašnjavaju ponašanje preduzetnika. Pod ovim karakteristikama podrazumevaju se nedostatak konformizma odnosno prihvatanja pravila i postojeće strukture, njihova tendencija da generišu veliki broj ideja kao i neobraćanje pažnje na detalje.

Prema tome, inovativnost predstavlja jedan od najznačajnijih pokazatelja preduzetničkog ponašanja, a takođe je u korelaciji sa proaktivnošću i sklonošću ka preuzimanju rizika (Gürol & Atsan, 2006; Kaufman, 2007; Verspagen, 2005). Inovativni pojedinci su skloni pronalaženju novih kreativnih i od postojećih različita rešenja za date probleme (Stun, 2009). M. Kirton (1976) je ustanovio da "su inovatori veoma originalni, često ne poštuju pravila organizacije u kojoj rade, nedisciplinovani, nepraktični, nestabilni i nesposobni da uoče detalje" (p. 623). Inovatori pokušavaju da rade izvan granica postojećih pravila, izvan okvira postojeće strukture i uređenja (M. Kirton & Pender, 1982). Studija koju su sproveli Kwang et al. (2005) na studentskoj populaciji otkrila je da su inovatori značajno ekstrovertnije, kreativnije, te osobe sklone donošenju rizičnijih odluka i rešenja. Jablokow i Booth (2006) zaključuju da su inovativne osobe sklone novim rešenjima, često zagovarajući sasvim nove načine posmatranja i rešavanja problema.

Utvrđivanje razlika u inovativnom ponašanju u odnosu na adaptivno ponašanje može doprineti boljem razvoju preduzetništva (Lukeš, 2013). Studenti na fakultetima uzrasta od 18 do 25 su u svojim najboljim godinama za razvijanje kreativnosti i inovativnosti, stoga to i predstavlja najplodniji period da se započne preduzetnička aktivnost (Li Yuetao, 2010). Upravo inovativnost je od ključne važnosti za moderne teorije koje istražuju ekonomski rast i razvoj (Verspagen, 2005). Preduzetnik mora da poseduje inovativnost kako bi bio u stanju da kreira nove ideje i da ih implementira na tržištu (Wong, Cheung, & Venuvinod, 2005)

3.8. Karakteristike adaptora

Engle et al. (1997) u svom istraživanju dolaze do zaključka da Kai model može biti veoma koristan instrument za prepoznavanje potencijalnih preduzetnika. Prema Kai modelu adaptori su osobe koje teže rešavanju problema na efikasniji način. M. Kirton (1976) smatra da su adaptori "precizni, efikasni, pouzdani, disciplinovani i konformisti" (p. 623). Adaptori su osobe koje traže rešenje problema na već oprobane i poznate načine i skloni su da minimalizuju problem adekvatnim unapređivanjem efikasnosti uz maksimalno održavanje kontinuiteta i stabilnosti (Johnson, Danis, & Dollinger, 2008)

Adaptori poboljšavaju efikasnost organizacije i rado rade u već utvrđenim okvirima striktno poštujući pravila organizacije (Kirton & Pender, 1982). Miron, Erez, i Naveh (2004) su utvrdili da na kvalitet rada direktno utiču efikasnost i karakteristika posvećenosti detaljima, što ne važi za inovativnost.

Studija koju su sproveli Ee, Seng, i Kwang (2007) na studentskoj populaciji otkriva da su adaptori značajno svesniji i retko se odlučuju na rizik za razliku od inovatora. Analizirajući i

posmatrajući one koji problem rešavaju na adaptivan način i druge koji su inovativni u pristupu rešavanja problema, Jablokow i Booth (2006) zaključuju da će oni sa adaptivnim ponašanjem tražiti rešenje problema u okviru postojećeg sistema pokušavajući da adaptiraju i modifikuju postojeću strukturu.

Kirton (1987b) zaključuje da, kada se radi o idejnim rešenjima, adaptor dolazi do manjeg broja idejnih rešenja od inovatora, fokusirajući se uglavnom na one ideje koje su korisne, realnije i ostvarljive. Osim toga, adaptori su skloni tome da sumnjaju u sebe i da na kritike reaguju konformizmom. Nadalje su veoma podložni pritiscima društva i autoriteta, ali njihova uloga je od suštinske važnosti za funkcionisanje organizacija (Johnson et al., 2008).

3.9. Razlike između adaptora i inovatora u kontekstu dimenzija preduzetničkog potencijala

Prema dimenzijama Kai modela studenti inovatori se značajno razlikuju od studenata adaptora, u smislu da će studenti inovatori imati razvijeniji preduzetnički potencijal od studenata adaptora. Ova pretpostavka se zasniva na Kirtonovoj teoriji (Kirton, 1998), konceptima koji utvrđuju skup ličnih karakteristika koje čine bazu preduzetničkog potencijala (Lüthje & Franke, 2003; Wang & Wong 2004; Lee, Chang & Lim, 2005), a takođe su u skladu sa rezultatima studija koje su istraživale lične karakteristike mladih ljudi koji su skloni preduzetništvu kao i onih koji ne poseduju dovoljno razvijene individualne potencijale za bavljenje preduzetništvom (Thomas & Mueller, 2000; Gürol & Atsan, 2006)

Tabela 1. Razlika između inovatora i adaptora

Inovatori	Adaptori
Originalni	Konformisti
Nedisciplinovani-ne poseduju respekt prema pravilima	Disciplinovani – poštuju pravila
Proaktivni	Statični
Nepouzdana	Pouzdana
Ne obraćaju pažnju na detalje	Tačni

U istraživanju preduzetničkog potencijala kod studentske populacije u Turskoj, Gürol i Atsan (2006) ocenjuju inovativnost kao jednu od glavnih preduzetničkih karakteristika. Brojna druga istraživanja takođe ukazuju na isti zaključak. Studija Hult et al. (2004) pokazuje da su preduzetnički potencijal i preduzetnička orijentacija u pozitivnoj vezi sa inovativnošću. U svom istraživanju autori Rosenfeld, Winger-Bearskin, Marcic, i Braun (1993), a takođe Utsch

i Rauch (2000) zaključuju da postoji veoma značajna veza između inovativnosti i preduzetništva.

Marcati, Guido i Peluso (2008) dolaze do zaključka da kognitivni stil te spremnost na prilagođavanje uz borbu sa konstantnim promenama jeste od presudnog značaja za organizaciju. Ovi autori dalje ističu prednosti pojedinaca koji poseduju kreativne kognitivne stilove i sklonost ka preuzimanju rizika, a koji su po njima neophodni kako bi se na pravi način uhvatili u koštac sa promenama u okruženju, u odnosu na pojedince koji poseduju više adaptivan kognitivni stil. Pojedinci koji teže samokontroli i autonomiji ne poštuju striktno postojeća pravila i postojeću strukturu organizacije, stoga su oni skloniji da osnivaju svoja sopstvena preduzeća i postaju preduzetnici (Cromie, 2000).

Johnson et al. (2008) uočavaju u svom istraživanju da inovatori i adaptori doprinose savršenom balansu u organizaciji ili timu. Pojedinci koji definitivno imaju razvijen preduzetnički potencijal jesu inovatori i dok im s jedne strane ne manjka kreativnosti, sklonosti ka preuzimanju rizika, komunikativnosti ili inicijative, s druge strane im nedostaje sklonost ka opažanju detalja i strpljenje, tj. osobine koje autori u ovom istraživanju vide kao veoma značajne za pokretanje sopstvenog preduzeća. Oni zaključuju da odlučnost i stabilnost adaptora zajedno sa kontinuitetom koji donose mogu da kreiraju siguran okvir za inovatore i njihovu kreativnost i shodno tome i uspešnu preduzetničku aktivnost.

4. Teorijski model Preduzetničke samoefikasnosti i stavova prema preduzetništvu

Model preduzetničkih osobina, preduzetničke samoefikasnosti i stavova prema preduzetništvu (UPS) razvili su Gračanin i Čoso (2013). UPS model se sastoji od 58 stavki. Ovaj model meri na 6 dimenzija: Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova, Preduzetnička nekonvencionalnost i kreativnost, Asertivnost i komunikativnost, Preduzetnička samoefikasnost, Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo i Samoprocenjeno znanje o preduzetništvu. Ukupan rezultat se meri kao zbir svih rezultata na svim dimenzijama; što je veći rezultat na skali to je veći preduzetnički potencijal. Dimenzija Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova odnosi se na želju pojedinca da se oprobava u rešavanju komplikovanijih zadataka, da spremno prihvati izazove i uključi se u aktivnosti koje mogu ali i ne moraju dovesti do uspeha. Dimenzija Nekonvencionalnost i kreativnost odnosi se na sklonost ka neuobičajenim i novim načinima rešavanja problema koji podrazumevaju i sklonost ka preuzimanju rizika te percepciju vlastite kreativnosti, odnosno poverenje u sebe. Dimenzija Samoefikasnost je najveća i najvažnija dimenzija modela, a odnosi se na poverenje u svoje preduzetničke karakteristike, na upornost pojedinca i sklonosti ka preuzimanju uloge vođe. Dimenzija Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo odnosi se na pozitivne stavove i mišljenje o preduzetnicima i preduzetništvu kao i na sopstvenu spremnost da se postane preduzetnik. Dimenzija Asertivnost i komunikativnost se odnosi na dve osobine koje se mogu pokazati kao veoma korisne u preduzetničkoj aktivnosti. Dimenzija Samoprocenjeno znanje o preduzetništvu odnosi se na sopstveno viđenje pojedinca koliko znanja ima o pojmu preduzetništva, odnosno koliko je u poslednje vreme naučio o preduzetništvu.

5. Teorijski model Preduzetničkog potencijala

Model preduzetničkog potencijala (SPP) usredsređen je na 8 različitih dimenzija koje uključuju: Intelektualne sposobnosti, Socijalni odnosi, Konstitucija, Samopouzdanje, Motivacija, Ekstrovertnost, Emocionalnost i Organizacijske sposobnosti. Dimenzija Intelektualne sposobnosti obuhvata sposobnost pronalaska rešenja u različitim situacijama, sposobnost samostalnog rešavanja problema, samostalnog donošenja važnih odluka i spremnost na učenje i usavršavanje znanja. Dimenzija Samopouzdanje podrazumeva hrabrost u izražavanju sopstvenih stavova, dok se dimenzija Konstitucija odnosi na fizičku sposobnost, izdržljivost i visok nivo energije. Dimenzija Organizacijske veštine pokazuje visok nivo veština organizovanja i sklonosti prema menadžmentu. Dimenzija Otvorenost (Ekstrovertnost) obuhvata sklonost ka riziku, otvorenost za sve što je novo i kreativno.

Dimenzija Motivacije podrazumeva takmičarski duh, hrabrost, preuzimanje inicijative, uspeh u ostvarivanju ciljeva, ambicioznost, upornost, posvećenost radu, upornost i marljivost. Dimenziju Emocionalnost određuje sposobnost samokontrole, otpornost na stres, emocionalna stabilnost i optimizam. Dimenzija Društvenih odnosa obuhvata karakteristike kao što su težnja za liderskom pozicijom u grupi, komunikativnost, preuzimanje vodeće uloge u društvenim odnosima, sklonost ka timskom radu, fleksibilnost i prilagodljivost, efikasnost u rešavanju sukoba i izraženu sposobnost da se vrši uticaj na društvenu sredinu. SPP model se sastoji od 34 stavke za merenje rezultata ispitanika na dimenzijama ekspresije preduzetničkog potencijala. Ukupan rezultat se računa kao zbir bodova na svim dimenzijama, pri čemu veći skor na skali ukazuje na jači preduzetnički potencijal. Ovaj model je razvijen za potrebe ovog istraživanja na bazi teorijskih pretpostavki i prethodnog istraživačkog rada u oblasti preduzetničkih karakteristika.

6. Uticaj obrazovnih faktora na razvoj preduzetničkog potencijala kod studenata

Jedan od kontekstualnih faktora koji imaju veoma značajan uticaj na razvoj preduzetništva jeste preduzetničko obrazovanje. Osnovni cilj Evropske politike, prema Lisabonskoj strategiji, predstavlja otvaranje miliona novih radnih mesta uz pomoć razvijanja preduzetničkog potencijala i preduzetničke aktivnosti. Imajući u vidu ove činjenice, preduzetničko obrazovanje u Evropi se smatra odlučujućim faktorom za formiranje preduzetničke kulture i preduzetničke aktivnosti (Papayannakis, Kastelli, Damigos, & Mavrotas, 2008). Isto tako se maksimalno koriste i programi koji promovišu kooperaciju između univerziteta i različitih grana industrije (Branscomb, Kodama & Florida 1999). Izbor profesije i trening koji dobijaju na univerzitetu imaju veliki uticaj na razvoj preduzetničkog potencijala studenata i njihove preduzetničke aktivnosti (Gerry et al., 2008).

Franke i Lüthje (2004) u svom istraživanju prave komparaciju između nemačkih studenata i američke studentske populacije i zaključuju da je niži nivo preduzetničkog potencijala studenata u Minhenu i Beču uslovljen činjenicom da na svojim univerzitetima dobijaju znatno manje konkretnog preduzetničkog obrazovanja. Kako bi otkrili koliko su efektni preduzetnički predmeti u sastavu kurikuluma, univerziteti ne bi trebalo da brinu samo o tome koliko su studenti zadovoljni tim predmetima, nego je daleko značajnije kontinuirano pratiti i vršiti evaluaciju radi utvrđivanja koliko su inspirativni predmeti iz oblasti preduzetništva (Franke & Lüthje, 2004). Američki obrazovni sistem je prvi u svetu uveo takav vid obrazovanja koji studentima nudi predmete i programe iz oblasti preduzetništva i kreira inspirativno okruženje koje stimulise i razvija preduzetništvo (Şeşen & Pruett, 2014). Istraživanje sprovedeno u Kini otkriva da različita obrazovna osnova pruža različitu ekspresiju preduzetničke aktivnosti kod kineskih studenata. Univerziteti bi morali da obezbede i implementiraju različite fleksibilne metode obrazovanja u zavisnosti od obrazovne osnove svojih studenata (Sizong Wu & Lingfei Wu, 2008). Rezultati istraživanja sprovedenog na uzorku od 37.285 ispitanika takođe pokazuje postojanje značajne veze između preduzetničkog obrazovanja i preduzetničkog potencijala (Bae, Qian, Miao, & Fiet, 2014).

Pittaway i Cope (2007) u svojoj studiji dolaze do zaključka da pohađanje predmeta iz oblasti preduzetništva značajno utiče na razvoj preduzetničkog potencijala kod studenata. Nakon pohađanja predmeta iz oblasti preduzetništva polaznici su pokazali značajno veću želju i volju za bavljenjem preduzetništvom, navodeći da je njihova izražena želja za bavljenjem preduzetništvom rezultat pohađanja obrazovnih kurseva iz oblasti preduzetništva (Peterman & Kennedy, 2003). Martin et al. (2013) takođe, u svom istraživanju pronalaze dokaze za to

da specifično preduzetničko obrazovanje pomaže razvoju preduzetništva i da pojedinci posle takvog obrazovanja unapređuju svoje preduzetničke veštine.

Souitaris, Zerbinati i Al-Laham (2007) kao i Lindh i Thorgren (2016) tvrde u svojim istraživanjima da obrazovni programi iz oblasti preduzetništva povećavaju nivo preduzetničkog potencijala, jačaju preduzetničke namere studenata i predstavljaju temelj za razvoj preduzetništva. Veliki izbor preduzetničkih predmeta kao i unapređeno preduzetničko obrazovanje su od suštinskog značaja i neophodan su činilac u modernom svetu znanja (Bellotti et al., 2012). Von Graevenitz, Harhoff i Weber (2010) takođe u svom istraživanju zaključuju da predmeti iz oblasti preduzetništva pomažu studentima u vidu pružanja smernica za pravi izbor budućeg zanimanja i uspeha u karijeri. Oni smatraju da studenti na ovim predmetima dobijaju vredne informacije koje im pomažu da zaključie da li bi bili dobar preduzetnik ili ne; studenti ovu činjenicu percipiraju kao veoma pozitivnu dimenziju preduzetničkog obrazovanja koja potencijalnim preduzetnicima pruža neophodne informacije i pomaže im da donesu pravilnu odluku. Oni nadalje zaključuju da loš preduzetnik ne doprinosi razvoju ekonomije i da preduzetničko obrazovanje može s jedne strane da spreči loše preduzetništvo, a s druge da pomogne studentima da ne naprave grešku koja može da bude štetna kako po njih tako i po samu ekonomiju.

Karimi, Biemans, Lans, Chizari i Mulder (2016) u istraživanju koje su sproveli na uzorku od 6 univerziteta studentske populacije iz Irana zaključuju da su izborni predmeti iz oblasti preduzetništva znatno više uticali na podsticanje preduzetničkih namera i preduzetničkih potencijala, nego što su takav uticaj imali obavezni predmeti iz iste oblasti. Ovi istraživači tvrde u svom radu da preduzetničko obrazovanje u značajnoj meri utiče na razvoj preduzetničkog potencijala studenata. Takođe, oni sugerišu unapređenje i proširenje sadržaja iz oblasti preduzetništva kako bi studenti dobili adekvatna znanja iz ove oblasti i bili u stanju da uoče i iskoriste prilike i šanse, koje im se pružaju u okruženju te na taj način postanu uspešni preduzetnici u budućnosti.

6.1. Uloga univerziteta i njegovog okruženja u razvoju preduzetništva

Preduzetničko obrazovanje zajedno sa pozitivnim okruženjem na univerzitetu pozitivno doprinosi preduzetničkoj aktivnosti i preduzetničkom potencijalu pojedinaca (Fayolle, 2005). Franke i Lüthje (2004) u zaključnim razmatranjima svoga istraživanja iznose opservaciju da studenti čije univerzitetsko okruženje nije dovoljno stimulatívno u pogledu preduzetništva poseduju manje razvijen preduzetnički potencijal, za razliku od studenata koji pohađaju univerzitete koji neguju i podržavaju preduzetništvo. Preduzetnici se stvaraju kroz proces koji

počinje modelovanjem preduzetničkog potencijala za preduzetništvo. Obrazovni radnici kao i kreatori politike mogu da obezbede podršku potencijalnim preduzetnicima koji će onda anticipirati i iskoristiti prilike koje se pružaju u okruženju (N. F. Krueger & Deborah Brazeal, 1994). Prema Subotić, Mitrović, Grubić-Nešić i Stefanović (2017), Kenney i Goe (2004) u svom istraživanju iznose činjenicu da američki univerzitet Stanford već dugi niz godina razvija tradiciju negovanja preduzetništva a upravo promocijom razvoja preduzetništva kao i blizinom poznate *Silicijumske doline* ostvaruje se željeni kontakt akademske zajednice sa preduzetništvom.

Bell (2011) u svojoj knjizi *Univerziteti dvadeset prvog veka kao motori inovacija* zaključuje da bi akademska zajednica morala da menja tradicionalni pristup obrazovanju, te da kreiranjem inovativnih, preduzetnički orijentisanih kampusa može da pomogne u rešavanju ključnih problema društva. Navode i podatak da je univerzitet MIT stvorio 5000 kompanija koje su ostvarile 230 milijardi dolara godišnjeg obrta (Bell, 2011). Sva ova istraživanja ukazuju na važnost uloge univerziteta i njihove orijentisanosti na razvoj inovativnosti i preduzetništva na njihovim kampusima.

Decenijama je obrazovni sistem u Kini pripremao pojedince za rad u državnom sektoru, dok se poslednjih godina vidi ogromna promena uslovljena kako ekonomskim tako i drugim promenama u društvu. Univerziteti u Kini su doživeli potpunu transformaciju koja je dovela do povećanja preduzetničkog potencijala kineskih studenata, a koja se vezuje za suštinske promene u obrazovanju (Sizong Wu & Lingfei Wu, 2008). Li, Zhang i Matlay (2003) smatraju da je za razvoj preduzetništva presudno odgovarajuće okruženje i da je obrazovanje jedan od stubova razvoja preduzetništva u Kini. Moderno akademsko društvo mora da ostvaruje veću saradnju sa privatnim sektorom, a univerziteti bi morali da iskoriste Bolonjski proces kako bi unapredili kreativnost na svojim kampusima i pripremili se za proces konstantnih promena u društvenom okruženju (K. Wilson, 2008). Nije dovoljno samo stvoriti ohrabrujuće preduzetničko okruženje na univerzitetima, ključno je prepoznati preduzetnički potencijal studenata (Santos et al., 2013).

7. Uticaj porodičnog preduzetništva i ličnih preferencija za karijeru i razvoj preduzetničkog potencijala kod studenata

Fahed-Sreih, Pistrui, Huang i Welsch (2009) istražujući faktore uticaja na razvoj preduzetništva vide porodice kao krucijalan faktor za finansiranje preduzetničke aktivnosti u zemljama koje su iskusile teške ekonomske uslove kao što su rat i sankcije. Srbija kao zemlja kandidat za članstvo u Evropskoj uniji jeste upravo zemlja koja je, nažalost, u svojoj skorijoj prošlosti prošla kroz tu vrstu ekonomske krize; stoga uticaj porodičnog faktora predstavlja važan pokazatelj i od posebnog je značaja za razvoj preduzetništva u Srbiji. Autori Fahed-Sreih (2006) u svom istraživanju sprovedenom u Libanu koji je takođe preživeo rat u skorijoj istoriji, navode da porodično preduzetništvo čini 85 procenata čitavog privatnog sektora u toj zemlji, obezbeđujući 1.05 miliona od ukupno 1.24 miliona radnih mesta. Od važnosti je i činjenica što porodica vrši značajan uticaj na nove preduzetnike gradeći njihov preduzetnički potencijal i prenošenjem znanja, pružanjem finansijske i pomoći oko plasmana na tržištu kao i ostvarivanjem veza i obezbeđivanjem brojnih poslovnih partnera koje pojedinci, koji ne pripadaju preduzetničkim porodicama, daleko teže mogu da obezbede (Dunn & Holtz-Eakin, 2000).

Bayrón (2013) u svom istraživanju takođe ukazuje na važnost porodice kao faktora razvoja preduzetništva. On u svojoj studiji preduzetničke samoefikasnosti i preduzetničkih namera koristi Socijalnu teoriju Alberta Bandure (1986) i postavlja hipotezu da istraživanjem ovog koncepta može da se zaključi da proces opservacije i interakcije između studentske populacije i preduzetnika može da pomogne u razvoju njihovog preduzetničkog potencijala i da predstavlja inicijalnu kapislu za razvoj preduzetništva. Noviji pregled literature ukazuje na veoma jaku povezanost porodičnog preduzetničkog nasleđa sa razvojem preduzetništva. Pozitivno iskustvo sa preduzetništvom koje se odnosi na porodično preduzetničko okruženje formira dobru osnovu za pojedinca da i sam postane preduzetnik (Shittu, Ayodele, Dosunmu & Zainab, 2014). I istraživanje koje su sproveli Altinay, Madanoglu, Daniele i Lashley (2012) potvrđuje da preduzetništvo u porodici pozitivno utiče na pojedinca da postane preduzetnik. Preduzetnički potencijali i preduzetnička aktivnost su značajno povezani sa činjenicom da pojedinac u svojoj porodici poseduje primer preduzetništva kao i bliski kontakt sa iskustvima iz domena preduzetništva (Kirkwood, 2007). Porodičan biznis ima ogroman uticaj na razvoj preduzetničkog potencijala čitave porodice (Delmar & Gunnarsson, 2000). Istraživanje iz Kine, koja predstavlja jednu od zemalja sa najvećom i najbrže rastućom ekonomijom sveta, takođe potvrđuje da porodično preduzetničko iskustvo veoma pozitivno utiče na razvoj

preduzetničkog potencijala i preduzetničke aktivnosti pojedinca (Chen & He, 2011). Aldrich i Zimmer (1986) tvrde da pojedinci nikad sami ne odlučuju o tome da postanu preduzetnici i započnu svoj sopstveni biznis, nego se uvek najpre konsultuju sa svojim članovima porodice. N. Krueger (1993) navodi u svom istraživanju da su namere preduzetnika uslovljene njihovim sopstvenim osećajem očekivanja od strane njihovih najbližih. Istraživanje koje su sproveli Carr i Sequeira (2007) iznosi u zaključnim razmatranjima činjenicu da odrastanje u preduzetničkoj porodici značajno utiče na ponašanje pojedinaca i na razvoj njihovog preduzetničkog potencijala. Phan, Wong i Wang (2002) i Breen (1998) takođe navode u svojim istraživanjima veliku verovatnoću da će studenti iz Australije i Singapura koji pripadaju preduzetničkim porodicama i sami postati preduzetnici. Pripadnost preduzetničkoj porodici obezbeđuje razne prednosti mladim preduzetnicima kao što su finansijska podrška i Know-how iz oblasti preduzetništva (Greve & Salaff, 2003).

N. F. Krueger i Deborah Brazeal (1994) smatraju da: "Pre nego što se ostvari preduzetništvo mora da postoji preduzetnički potencijal, bilo u zajednici koja želi da se razvija ili u velikim organizacijama koje žele da uvedu inovacije. U svakom slučaju preduzetnički potencijal zahteva potencijalne preduzetnike" (p. 91). Takođe, personalne preferencije imaju značajnu ulogu u procesu izbora karijere i razvoja preduzetništva. U literaturi koja se bavi oblašću izbora karijere fokus je na samoefikasnosti sa ciljem što boljeg razumevanja i predviđanja karijernih preferencija pojedinca u kreiranju i razvoju karijere (A. Bandura, 1977).

Pojedinci koji poseduju razvijeniju preduzetničku samoefikasnost poseduju takođe i razvijeniji preduzetnički potencijal (Wang, Wong & Lu, 2002). Fillis i Rentschler (2010) smatraju da se fenomen preduzetništva sastoji od tri glavne dimenzije: Inovativnosti, Sklonosti ka preuzimanju rizika i Proaktivnosti. S. Y. Lee, Florida i Acs, (2004) nalaze da je kreativnost značajno povezana sa preduzetničkom aktivnošću. Yan (2010) u svojoj studiji zaključuje da personalne karakteristike kao unutrašnji lokus kontrole, visoka sklonost ka preuzimanju rizika i proaktivnost značajno utiču na povećanje preduzetničke aktivnosti, dok proaktivnost ocenjuje kao glavni pokazatelj preduzetničke aktivnosti. Audretsch i Belitski (2013) zaključuju u svom istraživanju da kreativnost predstavlja suštinsku odliku svakog preduzetnika. Peterman i Kennedy (2003) naglašavaju da je pozitivan stav prema preduzetništvu rezultat pozitivnog preduzetničkog iskustva. Frazier i Niehm (2006) istražuju u svom radu uticaj indirektnog iskustva, preduzetničke orijentacije i preferencija na samozapošljavanje studentske populacije i zaključuju da su studenti koji poseduju značajno razvijeniji preduzetnički potencijal kreativniji, proaktivni i da poseduju više samopouzdanja kao i da su zainteresovaniji za preduzetničku aktivnost. Ovi autori takođe zaključuju da možemo da predvidimo preduzetnički potencijal ili preduzetničke namere studentske populacije vršeći opservaciju njihovih preferencija i stavova. Slično istraživanje je skoro

sprovedeno od strane rumunskih istraživača Popescu, Bostan, Robu, Maxim i Diaconu (Maxim) (2016) čiji rezultati mogu biti veoma indikativni, jer Rumunija pripada istom regionu kao i Srbija i takođe je u skorijoj prošlosti prošla put koji prolaze zemlje kandidati za članstvo u Evropskoj uniji. U svom istraživanju studentske populacije ovi autori dolaze do rezultata koji impliciraju da su potreba za uspehom i sklonost ka preuzimanju rizika značajno povezani sa preduzetničkim potencijalom i preduzetničkom aktivnošću.

J. Tang i Z. Tang (2007) u svom istraživanju vrše evaluaciju dinamičke veze između ličnih karakteristika preduzetnika i uslova okruženja i utvrđuju da je lična karakteristika sklonosti ka preuzimanju rizika krucijalna za razvoj preduzetničkog potencijala u okruženju u kojem potencijalni preduzetnici nemaju finansijsku i društvenu podršku, što implicira da je sklonost ka preuzimanju rizika veoma važna karakteristika za razvoj preduzetničkog potencijala u zemljama kao što je Srbija, gde potencijalni preduzetnici obično nemaju odgovarajuću finansijsku i druge vrste podsticaja. Ismail et al. (2009) su istraživali preduzetničku nameru studenata u Maleziji i u kojoj meri ona zavisi od ličnih karakteristika kao što su otvorenost i ekstrovertnost i nalaze da ove dve osobine igraju veoma važnu ulogu u konstrukciji preduzetničkog potencijala i preduzetničke namere studentske populacije. Zaključak je da je otvorenost u korelaciji sa radoznalošću i kreativnošću i da su ove osobine značajno povezane sa formiranjem preduzetničkog potencijala, dok je ekstrovertnost u korelaciji sa energičnim, aktivnim pojedincima i da značajno utiče na formiranje preduzetničke namere. Hao Zhao i Seibert (2006) u svom radu zaključuju da preduzetnici ostvaruju bolje rezultate na osobinama otvorenosti i svesti u odnosu na menadžere. Brandstätter (2011) u svom istraživanju personalnog aspekta preduzetništva zaključuje da lične preferencije igraju važniju ulogu u preduzetničkim aktivnostima nego u drugim profesijama, a da je razlog tome priroda preduzetništva koja nudi fleksibilne načine biranja i rešavanja problema u okruženju. Brandstatter smatra takođe da je fokusiranje na personalne preferencije i karakteristike od velike važnosti za buduća istraživanja u oblasti preduzetništva.

8. Socio-demografski faktori i njihov uticaj na razvoj preduzetničkog potencijala kod studentske populacije

Prema istraživanju Thornton, Ribeiro-Soriano i Urbano, (2011) "međunarodne organizacije kao što su Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) i Evropska unija (EU) fokusiraju se na okruženje i faktore razvoja u njemu koji utiču na preduzetništvo. Prvenstveno su usmereni na društvene i kulturne faktore koji utiču na pojedinca da izabere karijeru preduzetnika i započne svoj sopstveni biznis (European Commission, 2004, 2006; OECD, 1998, 2000)" (p.106). Takođe, oni dolaze do zaključka da društveni i kulturni faktori i njihov uticaj na preduzetništvo nisu dovoljno istraženi. Turker i Sonmez Selcuk (2009) istražuju faktore koji utiču na studentski preduzetnički potencijal i nalaze da društvo koje pruža podršku razvoju preduzetništva i neguje preduzetničku aktivnost svoje mlađe populacije ima za rezultat pojavu višeg nivoa samopouzdanja među mladim preduzetnicima što dalje rezultira razvojem preduzetničke aktivnosti. Autori Gürol i Atsan tvrde da, ako želimo da na pravi način definišemo preduzetničke karakteristike jednog društva, moramo detaljnije da ispitamo različite pokazatelje (Gürol & Atsan, 2006). Urbano, Alvarez, i Turró (2013) su istraživali u svom radu uticaj institucija na razvoj preduzetničke aktivnosti na uzorku od 36.525 ispitanika iz 30 zemalja (GEM and IMD data for 2008). U svojim zaključnim razmatranjima oni navode: "dok regulativa i normativno okruženje ohrabruju ljude da postanu preduzetnici, potrebno je snažano kulturno-kognitivno okruženje da bi se pokrenulo novo preduzeće" (p. 713). Global Entrepreneurship Monitor istražuje kontekstualne faktore kao što su socio-kulturni i demografski i njihov uticaj na proces formiranja naše ličnosti, uticaj na našu percepciju i na način našeg ponašanja. Istraživači Nicolae, M., Ion, i Nicolae, E. (2016), u svojoj studiji navode da je: "preduzetništvo fenomen koji se trenutno posmatra kao refleksija lokalnih kompetitivnih prednosti i nedostataka eksternog okruženja" (p 394). Prema autorima (Shinnar, Giacomini, & Janssen, 2012) koji citiraju autore NF Krueger, Reilly i Carsrud (2000): "Studenti se neposredno suočavaju sa izborom karijere i započinjanje sopstvenog biznisa može biti vrlo realna opcija" (p. 425).

Moa-Liberty, Tunde, i Tinuola (2016) takođe potvrđuju u svom istraživanju da socio-demografski faktori utiču na razvoj preduzetničke aktivnosti. Socio-demografski faktori i njihov uticaj na razvoj preduzetničkog potencijala na koje se fokusira ovo istraživanje jesu : uticaj pola, životne sredine, materijalnog statusa kao i uticaj uspeha na studijama na razvoj preduzetničkog potencijala studenata.

8.1. Uticaj pola na razvoj preduzetničkog potencijala studenata

Istraživanje sprovedeno na studentskoj populaciji otkrilo je da je muška populacija spremnija da započne svoj sopstveni biznis i otisne se u vode preduzetništva. Ovo istraživanje takođe ukazuje na činjenicu da uprkos podršci porodice žene osećaju nedostatak samopouzdanja da započnu sopstveni biznis i postanu preduzetnice (Dabic, Daim, Bayraktaroglu, Novak, & Basic, 2012). Gupta & Bhawe, (2007) istražuju proaktivnost kao karakteristiku ličnosti koja je značajno povezana sa preduzetništvom. Oni utvrđuju da je važnost proaktivnosti naročito vidljiva u okruženju koje nije ohrabrujuće i ne pruža podršku potencijalnim preduzetnicima, a taj nedostatak podrške za preduzetništvo karakterističan je upravo za zemlje u razvoju kao što je Srbija. Ovi autori u svom istraživanju zaključuju da proaktivnije žene imaju razvijeniji preduzetnički potencijal i da ih je upravo ova karakteristika sputavala da postanu preduzetnici, a sve kao posledica opšteg stereotipa da se preduzetništvom bave isključivo muškarci i da je proaktivnost generalno muška osobina. Lim i Envick (2011) prema Bartoš, Ključnikov i Popesko (2015) istražuju u svojoj studiji uticaj pola na preduzetničku orijentaciju na uzorku od 4 zemlje: SAD, Južna Koreja, Malezija i Fidži i dolaze do zaključka da su muški preduzetnici skloniji ka preuzimanju rizika kao i da su skloniji agresivnijem ponašanju kada se takmiče na tržištu u odnosu na žene preduzetnike. Ovi autori otkrivaju da muška populacija ima prednost u odnosu na žensku populaciju u SAD-u i Južnoj Koreji kada je u pitanju proces nezavisnog odlučivanja. Oni takođe zaključuju da muškarci poseduju mnogo više samopouzdanja u procesu odlučivanja, što se potvrđuje i pokazuje i rezultatima na u ukupnom uzorku. Razlike u nivou preduzetničkog razvoja između polova mogu se objasniti i rodnom diskriminacijom sa kojom se žene suočavaju (Fischer, Reuber, & Dyke, 1993). Od 1999. godine Global Entrepreneurship Monitor (GEM) pruža podatke i činjenice da žene slabije razvijaju preduzetnički potencijal i da zaostaju za muškaracima u preduzetničkim aktivnostima. Istraživanje iz Bugarske ukazuje na činjenicu da žene imaju slabije izražen preduzetnički potencijal nego muškarci (Yordanova & Tarrazon, 2010). Ovi rezultati istraživanja iz Bugarske su veoma interesantni za ovaj rad zbog sličnosti mentaliteta, životnog standarda i navika u regionu Balkana. Bartoš et al., (2015) u svojim zaključnim razmatranjima navode da su muški preduzetnici u Češkoj mnogo agresivniji i inovativniji nego ženski preduzetnici. Shinnar et al., (2012) u svom istraživanju na uzorku od 761 studenta univerziteta iz tri različite zemlje: Belgije, Kine i SAD-a ukazuju na značajan uticaj pola i kulture na razvoj preduzetništva u društvu.

Takođe, ovo istraživanje ukazuje na nalaz da pol negativno utiče na razvoj preduzetništva iz razloga što društvo ne pruža ženama preduzetnicima podjednaku podršku kao muškarcima. Istraživanje sprovedeno na studentskoj populaciji Indije ukazuje na to da je pol studenata faktor koji ima snažan uticaj na razvoj preduzetništva (Mathew & Johnson, 2014).

Demografski faktor pol snažno je povezan sa samozapošljavanjem i bitno utiče na preduzetnički potencijal pojedinaca (F. Wilson et al., 2007).

8.2. Uticaj životne sredine na razvoj preduzetničkog potencijala studenata

Joo (2011) u svom istraživanju nalazi da se većina istraživanja fokusira na prikupljanje podataka iz urbane sredine i navodi primere Panel Stud of Entrepreneurial Dnamics (PSED) i Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Joo zaključuje da osnovnu razliku između ruralne i urbane sredine čine resursi; u ruralnim sredinama je s jedne strane evidentan nedostatak obrazovanja i finansijskih resursa, dok je s druge strane u tim sredinama evidentno prisustvo bogatog preduzetničkog potencijala. Različita istraživanja ukazuju na činjenicu da je stopa razvoja preduzetničkog potencijala značajno niža u ruralnim nego u urbanim sredinama (Eurobarometer, 2007).

Prema istraživanju Capelleras, Contín-Pilart, Martín-Sánchez i Larraza-Kintana (2013), koji su koristili podatke iz španskog GEM projekta, "pojedinci u ruralnim područjima koji percipiraju nove mogućnosti na tržištu imaju veće šanse da postanu preduzetnici od onih koji žive u urbanim sredinama" (p.97). Faggio i Silva (2014) u svojoj studiji koja istražuje samozapošljavanje i preduzetništvo na ruralnim i urbanim tržištima smatraju da samozapošljavanje u ruralnim i urbanim područjima nije deo istog fenomena preduzetništva. Oni dolaze do zaključka da u urbanim oblastima dolazi do pojave samozapošljavanja koje se bazira na inovativnom ponašanju i sklonosti ka preuzimanju rizika koje zajedno formiraju preduzetništvo, dok se u ruralnim oblastima radnici mnogo češće odlučuju na samozapošljavanje jer, ustvari, ne postoji drugi način da dođu do posla.

Prema Duricova (2014) Baumgartner, Schulz i Seidl i (2013) smatraju da je "preduzetništvo postalo ključna tema razvoja ruralne sredine" (p.197). Duricova (2014) u svom istraživanju preduzetništva u ruralnim i urbanim područjima Evropske unije tvrdi da stanovništvo koje živi u ruralnim sredinama koje su slabo razvijene, ima veće šanse da razvije preduzetnički potencijal od stanovništva koje živi u urbanim bolje razvijenijim područjima. Navedene studije pokazuju i različite rezultate po pitanju uticaja životne sredine na razvoj preduzetničkog potencijala. Dok prema jednim urbano sredine imaju značajniji uticaj na razvoj preduzetničkog potencijala, dotle rezultati drugih govore u prilog tome da kao i urbane tako i ruralne sredine značajno utiču na razvoj preduzetničkog potencijala.

8.3. Uticaj materijalnog statusa studenata na razvoj preduzetničkog potencijala studenata

Prema autorima S. Lee i Persson (2016) postoji veliki broj istraživanja koja pružaju dokaze da postoji značajna veza između ličnog bogatstva i sklonosti da se započne preduzetnička aktivnost (Alger & Weibull, 2010). Friedline i West (2016) su u svom istraživanju izvršili proveru uticaja bogatstva na preduzetničku aktivnost mladih ljudi. Došli su do zaključka da se mladi ljudi sa lošijim materijalnim statusom susreću sa različitim poteškoćama pri obezbeđivanju finansijskih resursa potrebnih za započinjanje svog sopstvenog biznisa.

Hosseini (2016) navodi u svom istraživanju da "finansijski resursi u okviru porodice stimulatивно deluju na razvoj preduzetništva mladih ljudi" (p.31). On takođe zaključuje da što je bogatije porodično okruženje iz koga potiču pojedinci to je razvijenija njihova preduzetnička aktivnost i biznis koji pokreću. Istraživanja u oblasti preduzetništva pokazuju da preduzetničko porodično okruženje i nasleđe obezbeđuju izvor različitih prednosti za mlade preduzetnike na samom početku njihove preduzetničke karijere. Te prednosti se ogledaju u finansijskim resursima, dostupnim preporukama, upoznavanju sa mrežom dobavljača, različitim vezama na tržištu, znanjem i potrebnim tehnološkim sredstvima za rad (Dunn & Holtz-Eakin, 2000). Prema autorima Mustapha i Selvaraju (2015) porodica takođe stimuliše studente kreiranjem stimulativnog okruženja koje podržava mlade preduzetnike i obezbeđuje im resurse i znanje koje im pomaže da započnu svoju preduzetničku aktivnost neposredno nakon završetka svojih studija (Bagheri & Pihie, 2010).

OECD i Evropska komisija (2014) smatraju da su mladi ljudi skloniji preduzetničkoj aktivnosti, dok je prema statističkim podacima stopa mladih ljudi koji postaju preduzetnici niža od stope starijeg dela populacije. Navodi se da je "ovo rezultat barijera koje su uslovljene nedostatkom pažnje, orijentacijom obrazovanja i obuke, nedostatkom iskustva, manjim finansijskim resursima, limitiranom mrežom poznanstava kao i tržišnim barijerama." OECD i Evropska komisija (2014) takođe ukazuju na činjenicu da različiti preduzetnički programi Evropske unije mogu da doprinesu prevazilaženju ovih prepreka. Jedan od takvih programa je i The Youth Employment Initiative (YEI) a jedna od aktivnosti koje ovaj program podržava je "ohrabrivanje škola i agencija za zapošljavanje da promovišu i obezbeđuju kontinuirano vođenje i pružanje smernica u procesu preduzetništva i samozapošljavanja mladih ljudi". Pomoć koju ovakav vid podrške pruža mladim ljudima koji dolaze iz porodica sa lošijim materijalnim statusom je od ogromne važnosti za njih. Motivaciju i podršku koja im nedostaje kod kuće mogu da nadoknade kroz formalne programe preduzetničkog obrazovanja i obuke. Autori Jiménez, Palmero-Cámara, González-Santos, González-Bernal i Jiménez-Eguizábal (2015) u svom istraživanju zaključuju da obrazovanje povećava preduzetničku aktivnost i da

direktno utiče na viši nivo samopuzdanja, nižu percepciju rizika i na unapređenje ljudskog kapitala.

8.4. Uticaj uspeha na studijama na razvoj preduzetničkog potencijala studenata

Anderson, Samimi i Boh (2010) u svojoj knjizi izlažu da akademski uspeh na studijama i formalno obrazovanje mogu da se percipiraju kao vrsta sigurnosnog plafona, koji predstavlja limitirajući okvir iz koga je teško pobeći i prigrliti druge mogućnosti izvan tog kreiranog okvira lažne sigurnosti. Ward (2004) u svom istraživačkom radu navodi da "više nego ikada moramo da pripremamo mlade ljude da svoj život grade kao život pun smisla i prilika, u kome su svesni svojih brojnih talenata i sposobnosti i da su u stanju da ih iskoriste na pravi način. Preduzetničko obrazovanje nudi okvir za ovakav tip učenja" (p.105). Sharma i Madan (2014) tvrde na osnovu svog istraživanja da studenti sa visokim rezultatima na testovima inteligencije imaju manje izraženu sklonost ka preduzetništvu, ali i da je pohađanje preduzetničkih kurseva s druge strane doprinelo u velikoj meri unapređenju sklonosti ka razvoju preduzetništva.

Chad Moutray (2009) istraživao je podatke Departmana za obrazovanje Sjedinjenih Američkih Država i zaključio je da studenti sa boljim akademskim uspehom imaju neznatno manje šanse da sami sebe zaposle i postanu preduzetnici. Istraživanje koje je sprovedeno na studentskoj populaciji u Indiji pokazuje da je uzrast studenata značajan faktor koji utiče na razvoj preduzetništva (Mathew & Johnson, 2014). Peterman i Kennedy (2003) zaključuju da različiti obrazovni programi značajno utiču na razvoj preduzetništva. Lévesque i Minniti (2006) takođe utvrđuju u svom istraživanju da je životna dob faktor koji je u značajnoj meri povezan sa preduzetničkim potencijalom i preduzetničkom aktivnošću. Studenti koji su stariji imaju više iskustva i pohađaju više preduzetničkih predmeta pa stoga imaju i razvijeniji preduzetnički potencijal. Pohađanje preduzetničkih predmeta i programa rezultira značajnijim uticajem na razvoj preduzetničkog potencijala od akademskog uspeha tokom studija. Pregled gore navedene literature implicira da akademski uspeh ne pokazuje jasan obrazac koji potvrđuje značajnu vezu između akademskog uspeha i razvoja preduzetničkog potencijala studenata.

9. Metodologija istraživanja

9.1. Opis uzorka

Istraživanje je sprovedeno na fakultetima Univerziteta u Novom Sadu u školskoj 2016.godini.

Tabela 2. Distribucija uzorka prema pripadnosti studenata naučnim poljima

		frekvencija	procenat %
Naučno polje	Tehničko - tehnološke nauke	295	45,6
		84	
		81	
	Društveno - humanističke nauke	49	40,3
		169	
		95	
		93	
	Prirodno - matematičke nauke	142	14,1

Uzorkom je obuhvaćeno 8 fakulteta i 1008 studenata – ispitanika Univerziteta u Novom Sadu. Anketirani su studenti na svim godinama studija i na svim studijskim programima izabranih fakulteta. Istraživanje je sprovedeno direktno, slanjem upitnika na fakultete i elektronski putem interneta. Uzorkom su obuhvaćeni studenti koji pripadaju tehničko-tehnološkom, društveno-humanističkom i prirodno-matematičkom naučnom polju, što je prikazano u tabeli 2.

Tabela 3. Distribucija uzorka prema demografskim varijablama

		frekvencija	procenat %
Pol	muški	589	58.4%
	ženski	419	41.6%
	Ukupno	1008	100.0%
Mesto stanovanja	selo	255	25.3%
	grad	753	74.7%
	Ukupno	1008	100.0%

Materijalni status	ispodprosečan	262	26.0%
	prosečan	690	68.5%
	iznadprosečan	56	5.6%
	Ukupno	1008	100.0%
Godina studija	prva	425	42.2%
	druga	124	12.3%
	treća	153	15.2%
	četvrta	258	25.6%
	peta	36	3.6%
	apsolvent	12	1.2%
	Ukupno	1008	100.0%

Anketirano je 1008 studenata na svim godinama studija svih 8 fakulteta. Najzastupljenija godina studija u istraživanju bila je prva godina studija sa 42,2 procenta ispitanika. Uzorkom je obuhvaćeno 589 muških i 419 ženskih ispitanika, od kojih je 255 poreklom sa sela a 753 ispitanika su poreklom iz gradske sredine. U obzir je uzet i materijalni status ispitanika.

9.2. Instrumenti istraživanja

Ovo istraživanje se fokusira na povezanost adaptivnog i inovativnog stila rešavanja problema i dimenzija preduzetničkog potencijala. U tu svrhu se u ovom radu koriste tri instrumenta: Upitnik preduzetničkih osobina (UPS), Skala preduzetničkog potencijala (SPP) i Adaptivno-inovativni instrument (KAI). Majkl Kirton je razvio adaptivno-inovativnu teoriju kojom objašnjava kognitivnu sklonost i različite kreativne stilove pojedinaca u pristupu rešavanja problema (Kirton, 1976, 1998, 2003). Majkl Kirton je razvio skalu za merenje različitih kognitivnih stilova.

Kai instrument se sastoji od 32 stavke razvijene sa ciljem da manifestuju različite kognitivne stilove kreativnosti, pristup rešavanju problema i donošenju odluka. Svaka stavka se boduje na Likertovoj skali od 1 do 5, kreirajući kontinuum ukupnih rezultata koji se manifestuju od 32 do 160, pri čemu se 96 uzima za teoretski prosek. Prema Majklu Kirtonu (1976) "svaki pojedinac može se locirati na kontinuumu počevši od sposobnosti da 'stvari radi na bolji način' do sposobnosti da 'stvari radi na različit način' i jedan kraj kontinuumu se naziva adaptivnim dok se drugi kraj naziva inovativnim" (p. 622). Što je veći skor na skali, to osoba poseduje inovativniji stil donošenja odluka i rešavanja problema. Osobe koje na Kai skali postižu rezultate od 60-90 poseduju adaptivni stil, a one koje postižu rezultate od 110-140

poseduju inovativan stil. Kasnije je ovaj instrument kategorisan u tri subskale-faktore: Efikasnost (E), Prihvatanje pravila grupe (R/C) i Originalnost (O) (Kirton, 1976, 1998). Svaki od ovih faktora odnosi se na različitu sekciju modela sa ciljem da se dobiju što precizniji bolji rezultati.

Skor na svakoj stavci se izražava na petostepenoj skali Likertovog tipa i odgovori variraju od "U potpunosti se slažem" do "U potpunosti se ne slažem". Faktorska analiza je potvrdila faktorsku strukturu upitnika. Ovaj instrument je u ovom istraživanju pokazao adekvatnu metričku karakteristiku pouzdanosti (Kronbahov $\alpha = 0.742-0.767$ po subskali).

Upitnik preduzetničkih osobina (UPS) i preduzetničke samoefikasnosti i stavova prema preduzetništvu razvili su Gračanin i Ćoso (2013). Ups instrument se sastoji od 58 stavki. Ovaj instrument meri na 6 subskala: Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova, Preduzetničku nekonvencionalnost i kreativnost, Asertivnost i komunikativnost, Preduzetničku samoefikasnost, Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo i Samoprocenjeno znanje o preduzetništvu. Ukupni rezultat se meri kao zbir rezultata na svim subskalama; što je veći rezultat na skali to je veći preduzetnički potencijal. Subskala Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova odnosi se na želju pojedinca da se oprobava u rešavanju komplikovanijih zadataka, spremno prihvati izazove i uključi se u aktivnosti koje mogu ali i ne moraju dovesti do uspeha.

Subskala Nekonvencionalnost i kreativnost odnosi se na sklonost ka neuobičajenim i novim načinima rešavanja problema koji podrazumevaju i sklonost ka preuzimanju rizika te percepciju vlastite kreativnosti, odnosno poverenje u sebe bez obzira na ove karakteristike. Subskala Preduzetničke samoefikasnosti je najveća i najvažnija subskala, a odnosi se na poverenje u sopstvene preduzetničke karakteristike, na upornost pojedinca, na preduzetničke karakteristike i sklonosti ka preuzimanju uloge vođe. Subskala koja meri Pozitivne stavove o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo odnosi se na pozitivne stavove i mišljenje o preduzetnicima i preduzetništvu kao i na sopstvenu spremnost da se postane preduzetnik.

Subskala Asertivnost i komunikativnost se odnosi na dve osobine koje se mogu pokazati kao veoma korisne u preduzetničkoj aktivnosti. Subskala Samoprocenjeno znanje o preduzetništvu odnosi se na sopstveno viđenje pojedinca koliko znanja ima o pojmu preduzetništva, odnosno koliko je naučio u poslednje vreme o preduzetništvu. Skor na svakoj stavci se izražava na petostepenoj skali Likertovog tipa, a odgovori variraju od "U potpunosti se slažem" do "U potpunosti se ne slažem". Faktorska analiza je potvrdila faktorsku strukturu upitnika. U ovom istraživanju ovaj instrument je pokazao adekvatnu metričku karakteristiku pouzdanosti (Kronbahov $\alpha = 0.732 -0.805$ po subskali).

Skala preduzetničkog potencijala (SPP) usredsređena je na 8 različitih subskala koje uključuju: Intelektualne sposobnosti, Socijalne odnose, Konstituciju, Samopouzdanje, Motivaciju, Ekstrovertnost, Emocionalnost i Organizacijske sposobnosti. Subskala Intelektualnih sposobnosti obuhvata sposobnost pronalaska rešenja u različitim situacijama, sposobnost samostalnog rešavanja problema, samostalnog donošenja važnih odluka i spremnost za učenje i dalje napredovanje. Subskala Samopouzdanje podrazumeva hrabrost u izražavanju sopstvenih stavova, dok se subskala Konstitucija odnosi na fizičku sposobnost, izdržljivost i visok nivo energije. Subskala Organizacijskih veština pokazuje visok nivo veština organizovanja i sklonosti prema menadžmentu. Subskala Otvorenosti (ekstrovertnosti) obuhvata sklonost ka riziku i otvorenost za novo i kreativno.

Subskala Motivacije podrazumeva takmičarski duh, hrabrost, preduzimanje inicijative, uspeh u ostvarivanju ciljeva, ambicioznost, upornost, posvećenost radu, i marljivost. Subskala Emocionalnosti se sastoji od sposobnosti samokontrole, otpornosti na stres, emocionalne stabilnosti i optimizma. Subskala društvenih odnosa obuhvata karakteristike kao što su težnja za liderskom pozicijom u grupi, komunikativnost, vodeću ulogu u društvenim odnosima, sklonost ka timskom radu, fleksibilnost i prilagodljivost, sposobnost efikasnog rešavanja sukoba kao i sposobnost vršenja uticaja na društvenu sredinu.

SPP instrument se sastoji od 34 stavke razvijene za merenje rezultata ispitanika na subskalama ekspresije preduzetničkog potencijala. Ukupan rezultat se računa kao zbir bodova na svim subskalama, pri čemu veći skor na skali ukazuje na jači preduzetnički potencijal. Ovaj instrument je razvijen za potrebe ovog istraživanja na bazi teorijskih pretpostavki i prethodnog istraživačkog rada u oblasti preduzetničkih karakteristika. Skor na svakoj stavci se izražava na petostepenoj skali Likertovog tipa, a odgovori variraju od "U potpunosti se slažem" do "Upotpunosti se ne slažem". Faktorska analiza je potvrdila faktorsku strukturu upitnika. U ovom istraživanju ovaj instrument je pokazao adekvatnu metričku karakteristiku pouzdanosti (Kronbahov $\alpha = 0.751-0.756$ po subskali).

9.3. Pouzdanost i faktorska validacija upitnika

Faktorska validacija KAI

Faktorska validnost svake od subskala proverena je metodom glavnih komponenti tj. redukcijom na prvu glavnu komponentu. Sve subskale su bile faktorski validne (tabele sa komponentskim matricama). Pored toga, odnos obuhvata varijanse prve i druge komponente ukazao je da su sve subskale i homogene. Stavke iz subskale Originalnost „...voli kada se promene dešavaju sporo i postepeno.” i „...više voli da radi na jednoj stvari, nego na više

njih istovremeno” nisu isključivane iako su im opterećenja bila manja od 0.30, jer nisu remetili koeficijent pouzdanosti.

Analiza pouzdanosti pokazala je da su Originalnost i Efikasnost imale Kronbahovu alfa iznad 0,70 što je značilo i da su pouzdane. Da bi subskala Efikasnost bila pouzdana isključena je stavka 16. Visina KMO koeficijenata ukazuje da je reprezentativnost sve tri subskale bila zadovoljavajuća.

Tabela 4. Obuhvat varijanse za prvu i drugu komponentu

		Λ	% obuhvata varijanse	kumulativni %
Originalnost	1	3.698	28.450	28.450
	2	1.415	10.887	-
Efikasnost	1	2.692	38.460	38.460
	2	1.224	17.488	-
Efikasnost (poboljšana skala)	1	2.692	44.870	44.870
	2	.916	15.270	-
Konformizam	1	3.466	28.881	28.881
	2	1.129	9.406	-

Legenda Λ označava eigenvalue tj.svojtvenu vrednost

Tabela 5. Pregled koeficijenata pouzdanosti po subskalama, broja stavki i mere reprezentativnosti

subskala	Ključ	α_c	broj stavki	KMO
Originalnost	kai2 kai4 kai10 kai11 kai12 kai15 kai17 kai18 kai20 kai22 kai23 kai25 kai30	.722	13	.842
Efikasnost	kai3 kai13 kai14 kai16 kai21 kai24 kai27	.665	7	.795
Efikasnost - 16	kai3 kai13 kai14 kai21 kai24 kai27	.742	6	.816
Konformizam	kai1 kai5 kai6 kai7 kai8 kai9 kai19 kai26 kai28 kai29 kai31 kai32	.767	12	.835

Legenda α_c Kronbahova alfa, KMO je skraćenica za Keiser-Meier-Olkinovu meru reprezentativnosti.

Originalnost

Prva glavna komponenta na subskali Originalnost je obuhvatila 28,45% ukupne varijanse ($\Lambda=3.70$).

Tabela 6. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Originalnost

	faktorsko opterećenje
... će uvek pronaći rešenje kada ima problem.	.518
...bi radije kreirala nešto novo, nego poboljšavala postojeće.	.426
...ima nova rešenja za stare probleme.	.587
...voli da u datom trenutku unosi novine u ustaljen način rada.	.633
...voli kada se promene dešavaju sporo i postepeno.	
...se bavi sa više novih ideja istovremeno.	.627
...je spremna da javno iznese neslaganje sa većinom.	.477
... Stimulativno deluje na druge.	.532
...ima originalne ideje.	.676
...stalno stvara nove ideje.	.724
...više voli da radi na jednoj stvari, nego na više njih istovremeno.	
...često rizikuje radeći stvari na nov i drugačiji način.	.630
... Uživa u čestim promenama.	.462

Napomena Nisu prikazana faktorska opterećenja koja nisu statistički značajna (apsolutna vrednost faktorskih opterećenja manja od 0.30).

Navedena komponenta je značajno zasićena stavkama koje se tiču stvaranja novih i originalnih ideja.

Efikasnost

Prva glavna komponenta na originalnoj subskali Efikasnost je obuhvatila 38,46% ukupne varijanse ($\Lambda=2.69$). Posle isključenja stavke „...nije sklona promenama.“ Prva glavna komponenta na poboljšanoj verziji skale korišćene u ovom radu je obuhvatala 44,87% ukupne varijanse ($\Lambda=2.69$).

Tabela 7. Komponentna matrica za prvu komponentu dobijenu na stavkama subskale Efikasnost

	faktorsko opterećenje (original)	faktorsko opterećenje (poboljšanje)
...uživa u tome da radi detaljno.	.688	.688
...je temeljna.	.795	.795
...je vredna i uporna.	.663	.663
...nije sklona promenama.		*
...brižljivo pristupa temeljnom radu.	.770	.770
...je sistematična i voli da radi po ustaljenim metodama.	.469	.468
...uvodi strog red u stvari koje su pod njenom kontrolom.	.579	.579

Legenda * isključena stavka

Napomena Nisu prikazana faktorska opterećenja koja nisu statistički značajna (apsolutna vrednost faktorskih opterećenja manja od 0.30)

Na subskali Efikasnost značajno su se izdvojile stavke koje se tiču temeljnosti i detaljnosti.

Konformizam

Prva glavna komponenta na subskali Konformizam je obuhvatila 38,46% ukupne varijanse ($\Lambda=2.69$).

Tabela 8. Komponentna matrica za prvu komponentu dobijenu na stavkama subskale Konformizam

	faktorsko opterećenje
... je sklona prihvatanju stavova i mišljena većine	.410
... poštuje autoritete	.609
...ništa ne preduzima bez saglasnosti odgovarajućeg autoriteta	.657
...nikada ne teži kršenju pravila i propisa	.609
... voli profesore i kolege koji se ponašaju uvijek na isti način	.517
...zadržava i potiskuje nove ideje sve dok nisu preko potrebne.	.382
...lako prihvata sugestije grupe.	.534
...retko odstupa od predviđenog plana.	.499
...voli da radi na osnovu preciznih uputstava.	.561
...se lako prilagođava zahtevima grupe.	.599
... preferira kolege koje nisu sklone kršenju normi i pravila.	.566
... je predvidiva.	.425

Napomena Nisu prikazana faktorska opterećenja koja nisu statistički značajna (apsolutna vrednost faktorskih opterećenja manja od 0.30)

Na subskali Konformizam značajno su se izdvojile stavke koje se odnose na poštovanje autoriteta.

Dodatak KAI

Faktorskom analizom korišćenjem metoda glavnih komponenti uz kosouglu Promax rotaciju proverena je faktorska validnost upitnika KAI. Tri faktora su zajedno obuhvatala 35% ukupne varijanse (tabela 8). Prvi faktor je po sadržaju odgovorao Otvorenosti, drugi Efikasnosti, a treći Konformizmu.

Tabela 9. Matrica sklopa sa pregledom svojstvenih vrednosti i korelacija među faktorima

	Komponente		
	F1 Otvorenost	F2 Efikasnost	F3 Konformizam
... je sklona prihvatanju stavova i mišljena većine		.563	
... će uvek pronaći rešenje kada ima problem	.382		.367
...uživa u tome da radi detaljno			.650
...bi radije kreirala nešto novo, nego poboljšavala postojeće	.408		
... poštuje autoritete		.369	
...ništa ne preduzima bez saglasnosti odgovarajućeg autoriteta		.563	
...nikada ne teži kršenju pravila i propisa		.453	
... voli profesore i kolege koji se ponašaju uvek na isti način		.363	
...zadržava i potiskuje nove ideje sve dok nisu preko potrebne.		.588	
...ima nova rešenja za stare probleme.	.506		
...voli da u datom trenutku unosi novine u ustaljen način rada.	.566		
...voli kada se promene dešavaju sporo i postepeno.		.458	
...je temeljna.			.752
...je vredna i uporna.			.574
...se bavi sa više novih ideja istovremeno.	.621		
...nije sklona promenama.		.438	
...je spremna da javno iznese neslaganje sa većinom.	.391		
... stimulatивно deluje na druge.	.448		
...lako prihvata sugestije grupe.		.525	
...ima originalna ideje.	.630		
...brižljivo pristupa temeljnom radu.			.640

	Komponente		
	F1 Otvorenost	F2 Efikasnost	F3 Konformizam
...stalno stvara nove ideje.	.720		
...više voli da radi na jednoj stvari, nego na više njih istovremeno.			.439
...je sistematična i voli da radi po ustaljenim metodama.		.359	.399
...često rizikuje radeći stvari na nov i drugačiji način.	.686		
...retko odstupa od predviđenog plana.		.355	
...uvodi strog red u stvari koje su pod njenom kontrolom.			.572
...voli da radi na osnovu preciznih uputstava.		.319	.459
...se lako prilagođava zahtevima grupe.		.548	
... uživa u čestim promenama.	.604		
... preferira kolege koje nisu sklone kršenju normi i pravila.		.394	
... je predvidiva.		.551	
F1/ Originalnost	1.000	-.042	.206
F2/ Efikasnost	-.042	1.000	.322
F3/ Konformizam	.206	.322	1.000
Λ	5.606	3.704	1.883
% obuhvata varijanse	17.518	11.575	5.884
Λ posle rotacije	4.149	3.980	4.464

S obzirom da je značajnost koeficijenata iz matrica sklopa uveliko odgovarala ključu, utvrđeno je da je ovaj upitnik faktorski validan.

Faktorska validacija UPS

Upitnik preduzetničkih osobina preduzetničke samoefikasnosti i stavova o preduzetništvu

Faktorska validnost svake od subskala proverena je metodom glavnih komponenti tj. redukcijom na prvu glavnu komponentu. Sve subskale su bile faktorski validne (tabele sa komponentskim matricama). Odnos obuhvata varijanse prve i druge komponente ukazao je da su sve subskale donekle homogene. Analiza pouzdanosti pokazala je da su Preduzetnička samoefikasnost, Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova i Asertivnost i komunikativnost imale Kronbahovu alfa iznad 0,70 što je značilo i da su pouzdane. Blizu postizanja ovog kriterijuma bili su Nekonvencionalnost i kreativnost i Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo. Subskala Znanje je imalo nisku pouzdanost verovatno i zato što se sastoji od 2 stavke, (tabele 10 i 11).

Tabela 10. Pregled koeficijenata pouzdanosti po subskalama, broja stavki i mere reprezentativnosti

Subskala	ključ	α_c	broj stavki	KMO
Nekonvencionalnost i kreativnost	rp1 rp2 p3 p11 p12 rp37 rp44	.610	7	.665
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	p4 p5 p8 rp9 p13 p14 p18 p19 p23 p26 p34 p53	.590	12	.750
	p4 p5 p13 p14 p18 p19 p23 p26 p53	.732	9	.786
Preduzetnička samoefikasnost	p6 p7 p10 p16 p17 p20 p21 p22 p25 p28 p30 p31 p32 rp33 p35 p36 p38 p41 p42 p51 p52 p55 p56 p57	.805	24	.904
Asertivnost i komunikativnost	p15 p48 p49 p50	.709	4	.745
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	rp24 rp27 rp29 p39 rp43 rp46 rp47 p54 p58	.599	9	.705
	rp24 rp29 p39 rp43 rp46 rp47 p54 p58	.666	8	.688
Znanje	p40 p45	.554	2	.50

Legenda α_c Kronbahova alfa, KMO je skraćenica za Keiser-Meier-Olkinovu meru reprezentativnosti.

Napomena stavke p1 p2 p37 p44 p9 p33 p24 p27 p43 p47 p46 p29 su rekodovane prilikom računanja Krombahove alfa i računanja prosečnog skora na subskalama

Tabela 11. Obuhvat varijanse za prvu i drugu komponentu

		Λ	% obuhvata varijanse	kumulativni %
Nekonvencionalnost i kreativnost	1	2.190	31.287	31.287
	2	1.401	20.017	-
Postignuće i prihvatanje izazova	1	2.973	24.777	24.777
	2	1.605	13.372	-
Postignuće i prihvatanje izazova (poboljšanje)	1	2.894	32.152	32.152
	2	1.111	12.346	-
Preduzetnička samoefikasnost	1	6.375	26.562	26.562
	2	1.902	7.926	-
Asertivnost i komunikativnost	1	2.145	53.635	53.635
	2	.679	16.981	-
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	1	2.490	27.665	27.665
	2	1.834	20.377	-
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo (poboljšanje)	1	2.452	30.650	30.650
	2	1.670	20.870	-
Znanje	1	1.384	69.178	69.178
	2	.616	30.822	-

Legenda Λ označava eigenvalue tj. svojstvenu vrednost

Najveću pouzdanost pokazale su subskele Preduzetnička samoefikasnost, Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova i Asertivnost i komunikativnost. Visina KMO koeficijenata ukazuje da je reprezentativnost subskala bila zadovoljavajuća osim za subskalnu Znanje.

Nekonvencionalnost i kreativnost

Prva glavna komponenta na subskali Nekonvencionalnost i kreativnost je obuhvatila 31.29% ukupne varijanse ($\Lambda=2.19$).

Tabela 12. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskele Nekonvencionalnost i kreativnost

Stavka	faktorsko opterećenje
1. Radije bih zaradio manje na sigurnom poslu, nego mnogo više na rizičnom poslu (-)	.402
2. Radije činim stvari na uobičajen način, nego da izmišljam nove načine (-)	.613
3. Drugi često smatraju moje ideje neobičnim	.471
11. Često imam nove, drugačije ideje	.703
12. Kažu da sam dosetljiva osoba i da imam bujnu maštu	.704
37. Teško mi je nositi se s tuđim novim, ludim ili otkačenim idejama (-)	.369
44. Nisam kreativna osoba (-)	.552

Prva glavna komponenta na subskali Nekonvencionalnost i kreativnost je najviše zasićena stavkama koji se tiču novih ideja i dosetljivosti.

Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova

Prva glavna komponenta na subskali Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova je obuhvatila 24.78% ukupne varijanse ($\Lambda=2.97$). Prva glavna komponenta je najviše zasićena stavkama koji se tiču spremnosti na testiranje samog sebe i biranja težih ciljeva. Stavke „8. Ako je nešto teže za izvesti, onda je zbog toga manje zanimljivo“, „9. Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik (-)“ i „34. Ili si prirodno dobar u nečemu, ili nisi, trud s time ima malo veze“ su isključene da bi subskala imala višu pouzdanost. Prva glavna komponenta na poboljšanoj verziji skale korišćene u ovom radu je obuhvatala 32.15% ukupne varijanse ($\Lambda=2.89$).

Tabela 13. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova

Stavka	faktorsko opterećenje (original)	faktorsko opterećenje (poboljšanje)
4. Kad određujem vlastite ciljeve, radije biram teži nego lakše	.584	.595
5. Bez rizika nema profita	.552	.548
8. Ako je nešto teže za izvesti, onda je zbog toga manje zanimljivo		*
9. Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik (-)	.302	*
13. Kad nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno, a ne samo da odradim posao	.576	.565
14. Preduzetan sam	.567	.589
18. Kada bi me neko zapošljavao, voleo bih da je to zbog moje kreativnosti	.365	.384
19. Ako je zadatak posvećen nečemu što volim, onda je bolje da je teži	.587	.593
23. Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako	.622	.609
26. Ako sam mogu birati zadatak, onda ću radije odabrati teži	.583	.615
34. Ili si prirodno dobar u nečemu, ili nisi, trud s time ima malo veze		*
53. Bez rizika čovek nikada ništa neće dobiti	.555	.570

Tabela 13 ukazuje da je glavna komponenta najviše zasićena stavkama koji se tiču spremnosti na testiranje samog sebe i biranja težih ciljeva.

Preduzetnička samoefikasnost

Prva glavna komponenta na subskali Preduzetnička samoefikasnost je obuhvatila 26.56% ukupne varijanse ($\Lambda=6.38$). Prva glavna komponenta je najviše zasićena stavkama koje se tiču samouverenosti, samopouzdanja u svoju sposobnost da se reši neki problem i spremnosti da se uloži trud kako bi se došlo do željenog ishoda.

Tabela 14. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Preduzetnička samoefikasnost

Stavka	faktorsko opterećenje
6. Ne mogu sedeti i čekati da se stvari dogode, želim sam uticati na njih	.614
7. Kada nešto odlučim, najčešće to i ostvarim	.617
10. I kad mi se neko suprotstavi, nalazim način da ostvarim šta želim	.608

16. Ako se dovoljno potrudim, u stanju sam rešiti i jako teške zadatke	.631
17. Uveren sam da mogu postići uspeh u većini aktivnosti koje obavljam	.691
20. Radom se može veoma mnogo postići	.576
21. Često znam šta se od mene očekuje i onda kada mi se to i direktno ne kaže	.565
22. Najbolje je kad si u poslu "sam sebi šef"	.364
25. U nejasnim situacijama volim preuzeti vođstvo i donositi odluke	.454
28. U stanju sam obavljati stvari barem jednako dobro kao i većina drugih ljudi	.596
30. Često pomislim kako su drugi puno sposobniji i uspešniji od mene	
31. Neki ljudi su naprosto rođeni srećni	
32. Snalažljiv sam	.562
33. Ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi (-)	.322
35. Verujem u sebe	.591
36. Kad radim u grupi, obično drugima prepuštam vođstvo	
38. Smatraju me snalažljivom osobom	.542
41. Kada kažem da ću nešto napraviti, obično to tako i bude	.580
42. Što se više trudiš, postaješ bolji	.547
51. I kada mi nešto ne ide od ruke, svejedno pokušavam i dalje raditi na tome	.569
52. Volim preuzimati odgovornost	.522
55. Često mi na pamet padaju korisne ideje	.495
56. Od svojih vršnjaka i školskih kolega ponekad mogu naučiti jednako važne i korisne stvari kao što mogu naučiti i od profesora	.351
57. Često mi se čini da razmišljam drugačije ali i bolje od drugih	.441

Značajno su se izdvojile stavke koje se odnose na samouverenost, samopouzdanje u svoju sposobnost da se reši neki problem i spremnost da se uloži trud kako bi se došlo do željenog ishoda.

Asertivnost i komunikativnost

Prva glavna komponenta na subskali Asertivnost i komunikativnost je obuhvatila 53.64% ukupne varijanse ($\Lambda=2.14$).

Tabela 15. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Asertivnost i komunikativnost

Stavka	faktorsko opterećenje
15. Dobro je izražavati svoje stavove	.721
48. Dobro je uvek izneti vlastito mišljenje	.759
49. Komunikativna sam osoba	.693
50. Uvek je dobro da naša okolina zna kakav je naš stav o nečemu	.755

Tabela ukazuje da je prva glavna komponenta je zasićena stavkama koji se tiču spremnosti da se iznese sopstveni stav i mišljenje.

Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo

Prva glavna komponenta na subskali Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo je obuhvatila 27.67% ukupne varijanse ($\Lambda=2.49$). Najviše je zasićena stavkama koje iskazuju verovanje da preduzetnici nisu nepošteni, interesovanje za preduzetništvo i nedostatak straha prema preduzetništvu. Stavka „27. Tamo gde drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao (-)“ je isključena da bi subskala imala višu pouzdanost. Prva glavna komponenta na poboljšanoj verziji skale korišćene u ovom radu je obuhvatala 30.65% ukupne varijanse ($\Lambda=2.45$).

Tabela 16. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo za originalnu i poboljšanu skalu

Stavka	faktorsko opterećenje (original)	faktorsko opterećenje (poboljšana verzija)
24. Nisam zainteresovan za preduzetništvo (-)	.667	.670
27. Tamo gde drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao (-)		*
29. Bilo bi me strah da postanem preduzetnik (-)	.610	.630
39. Preduzetnike bi trebalo više poštovati nego što se danas poštuju	.398	.341
43. Preduzetnik se može postati samo ako od početka imaš mnogo novca (-)	.458	.504
46. Bolje je biti nezaposlen i čekati dobar posao, nego pokušati biti preduzetnik ako nije sigurno da ćemo u tome uspeti (-)	.626	.664
47. Preduzetnici su uglavnom nepošteni ljudi (-)	.677	.713
54. Preduzetnici su dobri i korisni za državu	.440	.386
58. Voleo bih postati preduzetnik	.439	.372

Značajno su se izdvojile stavke koje iskazuju verovanje da preduzetnici nisu nepošteni, interesovanje za preduzetništvo kao i nedostatak straha prema preduzetničkoj aktivnosti.

Znanje

Prva glavna komponenta na subskali Znanje je obuhvatila 69.18% ukupne varijanse ($\Lambda=1.38$), a podjednako je zasićena s obe stavke koje je čine. Ukazuje na stepen upoznatosti s preduzetništvom.

Tabela 17. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Znanje

Stavka	faktorsko opterećenje
40. Znam o preduzetništvu mnogo više nego pre nekoliko meseci.	.832
45. Imam mnogo više znanja o preduzetništvu nego moji vršnjaci.	.832

Faktorska validacija SPP

Faktorska validnost svake od subskala proverena je metodom glavnih komponenti tj. redukcijom na prvu glavnu komponentu. Sve subskale su bile faktorski validne (tabele sa komponentskim matricama). Odnos koji obuhvata varijanse prve i druge komponente ukazao je da su sve subskale homogene. Analiza pouzdanosti pokazala je da su Socijalni odnosi, Motivacija i Samopouzdanje imale Kronbahovu alfa iznad 0,70 što je značilo i da su pouzdane. Blizu postizanja ovog kriterijuma bile su Intelektualne sposobnosti, Konstitucija i Emocionalnost. Nižu pouzdanost je imala subskala Otvorenost. Subskala Organizacijske sposobnosti je imala nisku pouzdanost, verovatno jer se sastoji od 2 stavke.

Tabela 18. Pregled koeficijenata pouzdanosti po subskalama, broja stavki i mere reprezentativnosti

Subskala	ključ	α_c	broj stavki	KMO
Intelektualne sposobnosti	sp1 sp12 sp20 sp24	.665	4	.712
Samopouzdanje	sp2 sp17 sp33	.751	3	.628
Motivacija	sp3 sp4 sp6 sp7 sp11 sp19 sp25 sp30	.832	8	.871
Socijalni odnosi	sp5 sp13 sp21 sp23 sp26 sp29 sp34	.756	7	.814
Konstitucija	sp8 sp16 sp28	.618	3	.647
Emocionalnost	sp9 sp14 sp22 sp31	.636	4	.704
Otvorenost	sp10 sp18 sp32	.565	3	.622
Organizacijske sposobnosti	sp15 sp27	.506	2	.500

Legenda α_c Kronbahova alfa, KMO je skraćenica za Keiser-Meier-Olkinovu meru reprezentativnosti.

Tabela 19. Obuhvat varijanse za prvu i drugu komponentu

		Λ	% obuhvata varijanse	kumulativni %
Intelektualne sposobnosti	1	2.006	50.158	50.158
	2	.775	19.376	-
Samopouzdanje	1	2.011	67.045	67.045
	2	.676	22.546	-
Motivacija	1	3.721	46.508	46.508
	2	1.001	12.510	-
Socijalni odnosi	1	2.881	41.156	41.156
	2	1.096	15.658	-
Konstitucija	1	1.709	56.951	56.951
	2	.659	21.964	-
Emocionalnost	1	1.921	48.033	48.033
	2	.816	20.411	-
Otvorenost	1	1.612	53.725	53.725
	2	.746	24.854	-
Organizacijske sposobnosti	1	1.342	67.100	67.100
	2	.658	32.900	-

Legenda Λ označava eigenvalue tj. svojestvenu vrednost

Najveću pouzdanost su imale subskele Socijalni odnosi, Motivacija i Samopouzdanje. Visina KMO koeficijenta ukazuje da je reprezentativnost subskala bila zadovoljavajuća osim za subskalnu Organizacijske sposobnosti.

Intelektualne sposobnosti

Prva glavna komponenta na subskali Intelektualne sposobnosti je obuhvatila 50.16% ukupne varijanse ($\Lambda=2.06$).

Tabela 20. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskele Intelektualne sposobnosti

Stavka	faktorsko opterećenje
Snalažljivost u različitim situacijama	.658
Sposobnost samostalnog rešavanja problema	.799
Sposobnost samostalnog donošenja važnih odluka	.726
Spremnost na učenje i usavršavanje	.639

Na subskali Intelektualnih sposobnosti značajno se izdvojila stavka koja iskazuju sklonost samostalnom rešavanju problema, a zatim stvake za snalažljivost i spremnost na učenje.

Samopouzdanje

Prva glavna komponenta na subskali Samopouzdanje je obuhvatila 67.05% ukupne varijanse ($\Lambda=2.01$). Ova komponenta je najviše zasićena stavkama koje iskazuju samouverenost.

Tabela 21. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Samopouzdanje

Stavka	faktorsko opterećenje
Samouverenost	.885
Sigurnost u sebe	.858
Smelost u iskazivanju sopstvenih stavova	.702

Na subskali Samopuzdanje najviše se izdvojila stavka koja iskazuje samouverenost.

Motivacija

Prva glavna komponenta na subskali Motivacija je obuhvatila 46.51% ukupne varijanse ($\Lambda=3.72$). Ova komponenta je najviše zasićena stavkama koje iskazuju upornost i revnost, a zatim uspešnost u realizaciji ciljeva.

Tabela 22. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Motivacija

Stavka	faktorsko opterećenje
Borbenost	.647
Skлонost ka preduzimanju inicijative	.548
Orijentisanost na rad	.692
Uspešnost u ostvarenju ciljeva	.701
Ambicioznost	.677
Istrajnost i zalaganje u radu	.687
Upornost	.764
Vrednoća i marljivost	.719

Na subskali Motivacija značajno su se izdvojile stavke koje iskazuju upornost, marljivost i uspešnost u realizaciji ciljeva.

Socijalni odnosi

Prva glavna komponenta na subskali Socijalni odnosi je obuhvatila 41.16% ukupne varijanse ($\Lambda=2.88$). Ova komponenta je najviše zasićena stavkama koje iskazuju dominantnost u socijalnim odnosima, kontrolu utiska i komunikativnost.

Tabela 23. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Socijalni odnosi

Stavka	faktorsko opterećenje
Težnja ka vođstvu u grupi	.577
Komunikativnost	.675
Dominantnost u socijalnim odnosima	.720
Sposobnost timskog rada	.608
Fleksibilnost i prilagodljivost	.592
Sposobnost rešavanja konflikata	.615
Ostavljanje utiska na okolinu	.691

Na subskali Socijalni odnosi značajno su se izdvojile stavke koje iskazuju dominantnost u socijalnim odnosima, kontrolu utiska i komunikativnost.

Konstitucija

Prva glavna komponenta na subskali Konstitucija je obuhvatila 56.95% ukupne varijanse ($\Lambda=1.71$).

Tabela 24. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Konstitucija

Stavka	faktorsko opterećenje
Fizička spremnost	.760
Energičnost	.759
Izdržljivost	.745

Na subskali Konstitucija prva glavna komponenta je najviše zasićena stavkama koje iskazuju fizičku spremnost i energičnost.

Emocionalnost

Prva glavna komponenta na subskali Emocionalnost je obuhvatila 48.03% ukupne varijanse ($\Lambda=1.92$).

Tabela 25. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Emocionalnost

Stavka	faktorsko opterećenje
Sposobnost samokontrole	.660
Otpornost na stres	.721
Emocionalna sigurnost	.762
Optimizam	.620

Na subskali Emocionalnost prva glavna komponenta je najviše zasićena stavkama koje iskazuju emocionalnu sigurnost i otpornost na stres.

Otvorenost

Tabela 26. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Otvorenost

Stavka	faktorsko opterećenje
Spremnost na rizik	.746
Otvorenost prema novim stvarima	.761
Kreativnost	.690

Prva glavna komponenta na subskali Otvorenost je obuhvatila 53.73% ukupne varijanse ($\Lambda=1.61$).

Organizacijske sposobnosti

Prva glavna komponenta na subskali Organizacijske sposobnosti je obuhvatila 67.10% ukupne varijanse ($\Lambda=1.34$).

Tabela 27. Izvod iz komponentne matrice za redukciju na prvu glavnu komponentu subskale Organizacijske sposobnosti

Stavka	faktorsko opterećenje
Sklonost ka upravljanju	.819
Sposobnost organizacije	.819

Na subskali Organizacijske sposobnosti prva glavna komponenta je najviše zasićena stavkama koje iskazuju sklonost ka samostalnom rešavanju problema, a zatim za snalažljivost i spremnost na učenje.

Varijable

Sve varijable formirane na osnovu subskala su formirane kao prosečan skor na pojedinoj subskali. To znači da su odgovori sumirani i podeljeni s brojem stavki. Ovo je urađeno kako bi skorovi na subskalama bili u rasponu od 1 do 5.

Varijabla grupa/tipova osoba po KAI je određena poređenjem standardizovanih z skorova na dimenzijama KAI modela. Ispitanik je svrstan u tip za koji je imao najviši z skor. Klaster analizom ove kategorizacije nisu dobijeni interpretabilni rezultati. Udeo pojedinih tipova je bio podjednak.

Tabela 28. Distribucija tipova osoba po KAI modelu

	frekvencija	procenat %
Originalnost	344	34.1
Efikasnost	296	29.4
Konformizam	368	36.5
Ukupno	1008	100.0

Primenjene statističke metode

Pearsonova korelacija

Koeficijent korelacije je stepen povezanosti iskazan brojem. Računa se po sledećoj formuli korelacionog računa.

$$r = \frac{\sum (z_x \times z_y)}{N - 1}$$

Ovaj koeficijent ima sledeće karakteristike:

visina korelacije je prosečan proizvod između z-vrednosti obe varijable;

vrednost 0 znači da nema nikakve povezanosti među varijablama;

apsolutno veći broj koeficijenta znači veću povezanost;

predznak koeficijenta označava smer korelacije: + pozitivna i – negativna povezanost;

najveća moguća pozitivna vrednost koeficijenta iznosi +1, a najveća moguća negativna vrednost koeficijenta – 1.

Ako je merenje sprovedeno na velikom broju slučajeva, kao gruba aproksimacija visine povezanosti između dve varijable služi nam sledeća tablica:

$r =$ od 0.00 do ± 0.20 znači nikakvu ili neznatnu povezanost

$r =$ od 0.20 do ± 0.40 znači laku povezanost

$r =$ od 0.40 do ± 0.70 znači stvarnu zanačajnu povezanost

$r =$ od 0.70 do ± 1.00 znači visoku ili vrlo visoku povezanost

Procenat zajedničkih faktora je manji od broja izraženog u korelaciji, i sve je manji što je korelacija niža. Približno možemo odrediti količinu zajedničkih faktora uz pomoć koeficijenta determinacije, tj. kvadriranjem koeficijenta korelacije.

Računanje r zahteva da su merene vrednosti sa intervalnog ili razmernog (racio) nivoa. Iz toga zaključujemo da r zahteva i normalno distribuiranje varijabli, a to je logično iz još jednog razloga – r se zasniva na z -vrednostima. Zahteva se i linearna povezanost tj. takva povezanost između varijabli koja se grafički može prikazati ravnom crtom tj. pravcem. Pri računanju koeficijenta korelacije potrebno je i da raspršenje rezultata oko linije korelacije mora biti manje-više podjednako uz čitavu dužinu pravca. Značajnost koeficijenta korelacije se proverava računanjem t -odnosa po formuli (Petz et al., 2012).

$$t = r \frac{\sqrt{(N-2)}}{\sqrt{1-r^2}} \quad df = N-2 \text{ pri čemu je } N \text{ broj parova.}$$

Višestruka regresiona analiza

Višestruka regresiona analiza predstavlja proširenje proste linearne regresije na situaciju kada se pored zavisne promenljive Y , u model uključuju dve ili više nezavisnih promenljivih. Zadatak višestruke regresione analize je da na osnovu empirijskih podataka uzorka otkrije onaj položaj regresione ravni u trodimenzionalnom koordinatnom sistemu koji pokazuje najmanje odstupanje regresionih tačaka. Dakle, i ovde se primenjuje metod najmanjih kvadrata da bi se minimizirala odstupanja tačaka od ravni, s tim da je cilj metoda najmanjih

kvadrata određivanje sume reziduala (e), odnosno odstupanja predviđenih vrednosti od empirijski dobijenih vrednosti zavisne varijable ($Y - \hat{Y}$).

Jednačina specifikacije višestruke regresije poput prostog linearnog regresionog modela, sastoji se od dva aditivna dela:

- a) determinističkog - pokazuje prosečan uticaj NV (prediktorskih) varijabli na ZV
- b) stohastičkog - pokazuje efekte ostalih faktora koje je nemoguće identifikovati i objasniti regresionim modelom

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_k X_k + e$$

deterministički
stohastički (rezidual)

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta$ - parametri modela
 e - stohastički član (slučajna greška)

Navedeni model, kompozit, odnosi se na zakonitosti koje vladaju u populaciji. Međutim, obzirom da se u istraživanjima prevashodno operiše uzorkom i na osnovu njega vrši ocena parametara osnovnog skupa, tako se i navedeni parametri regresije u realnom istraživanju zamenjuju svojim ocenama (b_0, b_1 i b_2), a u računsku proceduru uključuje se kao kompletan kompozit samo deterministički deo modela:

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

Kada je u pitanju ocenjivanje reprezentativnosti modela višestruke regresije od značaja su dve mere: prva je apsolutna i zove se standardna greška, a druga je relativna i zove se koeficijent determinacije multiple regresije, a obe se objašnjavaju razlaganjem ukupnog varijabiliteta na objašnjeni i neobjašnjeni deo (tj. njihovim odnosom), tako da se i ovde razlikuju 3 tipa varijabiliteta:

- a) ukupni (totalni) - izračunava se kao suma kvadrata odstupanja empirijskih vrednosti od aritmetičke sredine zavisne varijable;
- b) objašnjeni (regresioni) - izračunava se kao suma kvadrata odstupanja predviđenih vrednosti od aritmetičke sredine zavisne varijable;
- c) neobjašnjeni (rezidualni) - izračunava se kao suma odstupanja empirijskih od predviđenih vrednosti.

Koeficijent višestruke determinacije, kao relativna mera, objašnjava se upoređivanjem ukupnog i objašnjenog varijabiliteta. Prednosti koeficijenta determinacije R su u tome što je dobar pokazatelj povezanosti, čijom se primenom ne traži puno računanja i ne vrši mnogo nasilja nad podacima, a zahtev za predviđanjem čini ga popularnim. S druge strane, nedostaci koeficijenta determinacije R su u tome što zavisi od veličine uzorka i broja nezavisnih varijabli, zbog čega je neophodno izvršiti korekciju dobijenog R u odnosu na

veličinu uzorka i broj nezavisnih varijabli, primenom formule za korigovani (prilagođeni, adjusted) koeficijent višestruke determinacije (R_A^2).

Faktorska analiza – matematičko – statističke osnove

Faktor je linearna kombinacija koja sadrži delove varijansi svih manifestnih varijabli kombinovane na takav način da najbolje objašnjavaju takvu strukturu. Linearna kombinacija (linearna transformacija) je ponderisana kombinacija rezultata dobijena tako što se svaki rezultat pomnoži konstantom a proizvodi zatim sabere.

$$X'_i = W_0 + W_1X_{1i} + W_2X_{2i} + \dots + W_kX_{ki},$$

gde je X rezultat ispitanika na nekoj varijabli, a W konstanta, odnosno ponder.

Matematički cilj FA je redukovati interkorelacijsku matricu (R) na manji broj varijabli. Ideja FA je da se što veći broj analiziranih manifestnih varijabli objasni i predstavi što manjim brojem latentnih varijabli – faktora. Težimo da varijable imaju što veću korelaciju sa glavnim predmetom merenja, a što manju međusobno, da ne bismo imali problem sa multikolinearnosti (Kovačić, 1994).

Postupak:

- 1) Iz **matrice podataka** (inicijalni koordinatni sistem vektora manifestne varijable) se formira **R matrica** koja predstavlja prostor koji treba redukovati.
- 2) Utvrđuju se **determinante R matrice** i na osnovu toga svojstvene vrednosti (eigen vrednosti – karakteristični korenovi – lambde, odnosno matematički supstrati faktora – inicijalni, prafaktor, faktor u nastajanju). Determinante objašnjavaju maksimalnu varijansu skupa varijabli sukcesivno i u sve manjoj meri.
- 3) Izoluju se **primarni faktori** – iterativna ekstrakcija faktora – u sukcesivnom računanju faktori opadaju po vrednosti – prvi je najinformativniji – sadrži najviše varijanse interkorelacija.
- 4) **Odabir značajnog broja faktora** pomoću Gutman-Kajzerov kriterijum karakterističnog (jedinstvenog) korena ili Katelovog kriterijuma preloma
- 5) Najbitniji faktori se **rotiraju** da bi se postigla jednostavna struktura.
- 6) Interpretira se **matrica zasićenja** koja kazuje koliko u svakom faktoru utiče varijabli.

Metod glavnih komponenti (PCA-Principal Component Analysis) je metod ekstrakcije faktora kod kojeg se u obzir uzima ukupna varijansa manifestnih varijabli (tj. vrednosti u dijagonali su 1.00). Koristi se kada je cilj redukcija varijabli, tj. redukcija dimenzionalnosti R matrice podataka, npr. item analiza: kada nas zanima faktorska valjanost, odnosno zanima nas da li

sve stavke inicijalnog skupa imaju jedinstven predmet merenja i koje stavke treba izbaciti iz testa. Cilj nam je da skratimo test. Težište interesovanja je na varijablama, tj. stavkama testa. Prednost MGK je što obuhvata celu varijansu, a nedostatak to što se na taj način u ukupnu varijansu uključuje i varijansa greške (Kovačić, 1994).

Kanonička korelaciona analiza

Kanonička korelaciona analiza je postupak za utvrđivanje **jačine - stepena i strukture povezanosti 2 skupa varijabli. Cilj je formiranje linearne kombinacije unutar skupa zavisnih i posebno unutar nezavisnih varijabli, ali tako da između njih postoji maksimalna moguća korelacija.** Slično kao kod regresione analize – od dva skupa varijabli koja imamo, jedan proglasimo prediktorskim, a drugi kriterijskim i na osnovu njihove korelacije možemo da predviđamo skor na kriterijskom skupu.

Koeficijent kanoničke korelacije (R_C) je maksimalna korelacija između para linearnih funkcija, gde se linearne funkcije određuju svaka u svom skupu varijabli. Broj parova linearnih funkcija definisan je brojem varijabli u manjem skupu. Iz svakog skupa se ekstrahuje po jedan faktor, i ti faktori su postavljani tako da su u maksimalnoj mogućoj korelaciji jačine R_C . Iz preostalog dela varijanse se ekstrahuje drugi par faktora, treći, četvrti itd., uz dva uslova, da su u maksimalnoj mogućoj korelaciji i da su ortogonalni na sve ostale faktore, osim na onaj sa kojim su u maksimalnoj korelaciji. Kvadrirana kanonička korelacija (koeficijent kanoničke determinacije - R_C^2) jednaka je proporciji zajedničke varijanse pojedinog para kanoničkih faktora. Za ispitivanje značajnosti koeficijenta kanoničke korelacije koristi se Bartletov χ^2 test. Koeficijent kanoničke korelacije je viši od bilo kog koeficijenta jednostavne korelacije u matrici i prosečne korelacije oba skupa zato što je to kombinacija između optimalno ponderisanih kompozita. Struktura relacija se interpretira preko matrice strukture kanoničkih faktora. Uzima se faktor iz jednog skupa, njegov par iz drugog skupa, koji se interpretiraju zasebno, a zatim se opiše njihova relacija. Ako su korelacije varijabli sa faktorom visoke, a parcijalni doprinosi niski, to znači da varijable unutar jednog skupa visoko međusobno koreliraju (multikolinearnost). Redundansa je proporcija varijanse originalnih promenljivih jednog skupa, objašnjena kanoničkim faktorima drugog skupa. Uzimaju se u obzir veličina R_C i proporcija objašnjene varijanse skupa: ako je visok R_C , a mali procenat varijanse skupa je objašnjen faktorom, koeficijent redundantnosti je niži. Ako je koeficijent kanoničke korelacije jako visok, a redundantnost niska, znači da je koeficijent kanoničke korelacije nerealan, i da je „naduvan“ zbog same prirode kanoničke korelacione analize (optimalno ponderisani kompoziti).

Diskriminativna analiza: namena i upotreba

Diskriminativna analiza je vrsta multivarijantne analize, pri čemu se faktori formiraju, ne na osnovu povezanosti nezavisnih varijabli, već na osnovu njihove diskriminabilnosti (da sličnost unutar grupa bude što veća, a razlike između grupa takođe što veće). Cilj diskriminativne analize je utvrđivanje faktora razlika između grupa i pozicije grupa u prostoru. Radi se o primeni faktorske analize na međugrupnoj i unutargrupnoj varijansi uzoraka ispitanika.

Cilj je dvojak:

1. deskriptivni – utvrditi značajnost razlika među grupama i doprinos varijabli razlikovanju, tj. izolovati (latentne) faktore diskriminacije
2. klasifikacioni – klasifikovati slučajeve (entitete, ispitanike) u prostoru diskriminanti, ali i izvršiti predikciju u nekim slučajevima (npr. profesionalno savetovanje)

U diskriminativnoj analizi se polazi od skupa nezavisnih (mernih) varijabli sa jedne strane i zavisne varijable koja je kategorijalnog nivoa sa druge strane. Kategorije zavisne varijable se transformišu u dummy varijable, kojih uvek ima za jednu manje od broja kategorija i koje su binarne (0,1). Na taj način dobijamo dva skupa varijabli, što omogućava sličnu logičku osnovu kao kod kanoničke korelacione analize (Kovačić, 1994).

Za ispitivanje značajnosti diskriminativnih faktora koristi se Bartletov χ^2 test i Wilksova λ . Diskriminativne funkcije se opisuju i interpretiraju uz pomoć matrice standardizovanih b koeficijenata ili matrice faktorske strukture koje infomiraju o konfiguraciji varijabli. Na osnovu predznaka korelacija varijabli koje određuju taj faktor, određuje se pozicija minimalnih i maksimalnih skorova na testu u odnosu na prosečnu vrednost na diskriminativnom faktoru. Centroidi su tačke na diskriminativnom faktoru koje su predstavnici grupa. Numerički, centroidi pokazuju odstupanje pojedine grupe od prosečne vrednosti na diskriminativnom faktoru. Kada postoji jedan faktor, centroidi se nalaze na pravoj i određuju položaj grupa. Kada postoje dva faktora grupe se nalaze na preseku koordinata tih faktora, a kada postoje tri u trodimenzionalnom prostoru. Da bi se rezultati mogli ispravno interpretirati bitne su informacije o položaju grupa na svim značajnim diskriminativnim faktorima. Predviđanje grupne pripadnosti vrši se na osnovu Mahalanobisovih distanci. Mahalanobisove distance su odstupanja ispitanika od centroida grupa. Ispitanik se svrstava u onu grupu čijem je centroidu najbliži (Kovačić, 1994).

10. Rezultati istraživanja

Rezultate ovog složenog istraživanja koje obuhvata višeslojan predmet, veliki broj upitnika i pitanja, 8 fakulteta i 1008 ispitanika, veoma je teško pregledno interpretirati, pa će prezentovanje, radi lakšeg sagledavanja, biti povezano sa pojedinačnim hipotezama.

Distribucija odgovora na sociodemografske varijable

Tabela 29. Distribucija odgovora na posebnu grupu pitanja

		frekvencija	procenat %
5. Da možete birati, Vaš budući posao bio bi u:	Banci ili osiguravajućem društvu	64	6.3%
	Državnom preduzeću	116	11.5%
	Javnom gradskom preduzeću	9	0.9%
	Opštinskim ili državnim organima i agencijama	121	12.0%
	Jakoj privatnoj kompaniji	269	26.7%
	Malom preduzeću	19	1.9%
	Porodičnom preduzeću Vaših roditelja	58	5.8%
	U sopstvenom biznisu koji planirate da otpočnete	352	34.9%
	Ukupno	1008	100.0%
6. Da li ste u toku studija pohađali predmet iz oblasti preduzetništva	Da	276	27.4%
	Ne	732	72.6%
	Ukupno	1008	100.0%
7. Da li smatrate da je atmosfera na vašem fakultetu preduzetnički orijentisana, da li vaš fakultet ima razvijenu saradnju sa privrednim sektorom (različitim kompanijama)?	Da	564	56.0%
	Ne	444	44.0%
	Ukupno	1008	100.0%
8. Da li se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom?	Da	375	37.2%
	Ne	633	62.8%
	Ukupno	1008	100.0%

Većina ispitanika, njih 34,9 procenata, je na pitanje koji bi posao izabrali u budućnosti, odgovorila je da bi najradije započeli svoj sopstveni biznis. Na pitanje da li su pohađali predmet iz oblasti preduzetništva tokom studija, najveći broj ispitanika, njih 72,6 procenata, odgovorilo je da nisu.

Nadalje je na pitanje da li smatraju da li je atmosfera na fakultetu koji pohađaju preduzetnički orijentisana, najveći broj ispitanika, njih 56 procenata, odgovorilo je potvrdno. Na pitanje da li se neko od članova njihove porodice bavio preduzetništvom, najveći broj studenata, njih 62,8 procenata, je odgovorio negativno.

Distribucija skorova na pojedinim dimenzijama

Na varijablama sa negativno asimetričnom distribucijom se dogodilo veće gomilanje viših skorova što znači da ispitanici teže da pozitivnije ocene stavke koje sudeluju u formiranju skora dok je kod pozitivno asimetričnih obrnuto.

Tabela 30. Distribucija skorova na pojedinim dimenzijama

	AS	SD	Me	IQR	Min	Max	Sk	sk/SE	K	k/SE
Originalnost	3.58	.49	.61	3.62	1.77	5.00	-.06	-0.75	.51	3.40
Konformizam	3.84	.64	.83	3.83	1.33	5.00	-.38	-4.75*	.03	0.20
Efikasnost	3.45	.57	.75	3.50	1.50	5.00	-.19	-2.38	.17	1.13
Nekonvencionalnost i kreativnost	3.30	.61	.86	3.29	1.29	5.00	.18	2.25	-.07	-0.47
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	3.69	.53	.80	3.70	1.20	5.00	-.23	-2.88	.24	1.60
Preduzetnička samoefikasnost	3.85	.41	.50	3.88	1.91	4.83	-.57	-7.13*	.47	3.13
Asertivnost i komunikativnost	4.01	.68	1.00	4.00	1.25	5.00	-.55	-6.88*	.04	0.27
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	3.43	.62	.88	3.38	1.25	5.00	.43	5.38*	-.16	-1.07
Znanje	2.98	.99	1.00	3.00	1.00	5.01	-.01	-0.13	-.38	-2.53
Intelektualne sposobnosti	4.14	.59	.75	4.25	1.50	5.00	-.69	-8.63*	.53	3.53*
Samopouzdanje	3.87	.77	1.00	4.00	1.00	5.05	-.46	-5.75*	-.20	-1.33
Motivacija	4.06	.59	.88	4.13	1.25	5.00	-.65	-8.13*	.69	4.60*
Socijalni odnosi	3.89	.60	.71	3.97	1.57	5.00	-.46	-5.75*	.24	1.60
Konstitucija	4.02	.70	1.00	4.00	1.00	5.00	-.70	-8.75*	.46	3.07
Emocionalnost	3.80	.73	1.00	3.75	1.00	5.00	-.52	-6.50*	.07	0.47
Otvorenost	3.91	.70	1.00	4.00	1.00	5.15	-.58	-7.25*	.40	2.67
Organizacijske sposobnosti	3.77	.78	1.00	4.00	1.00	5.00	-.43	-5.38*	.03	0.20

Legenda

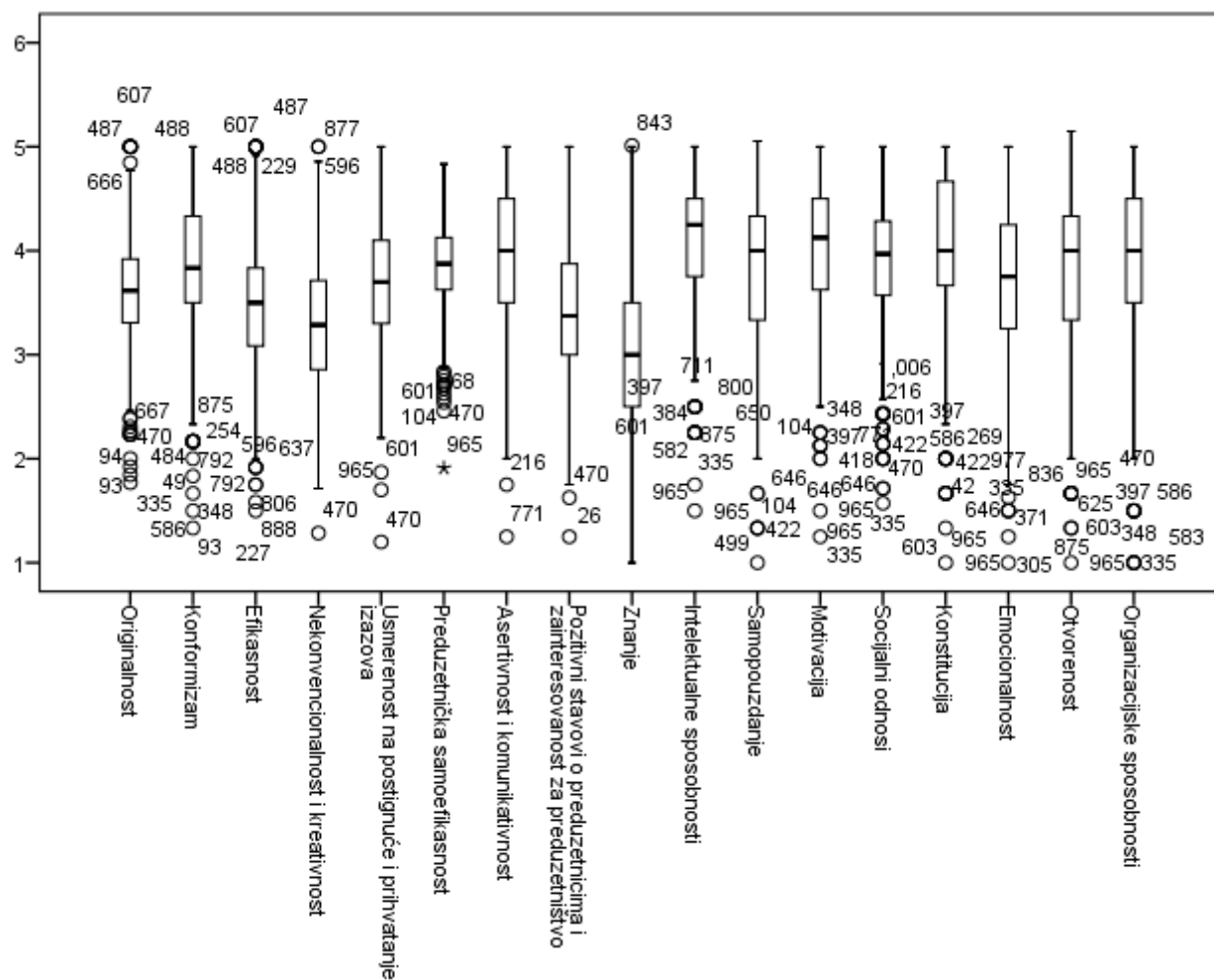
AS označava aritmetičku sredinu, SD standardnu devijaciju, Me medijanu, IQR interkvartilni raspon, min minimum, max maksimum, sk skjunes, sk/se standardizovan skjunes, k kurtozis, k/SE standardizovan kurtozis.

Napomena * ukazuje da distribucija varijable odstupa od normalne

Tabela 31. Test normalnosti raspodele

	Kolmogorov-Smirnov statistic	Df	p
Originalnost	.029	1008	.044
Konformizam	.023	1008	.200*
Efikasnost	.039	1008	.001
Originalnost	.054	1008	.000
Konformizam	.080	1008	.000
Efikasnost	.048	1008	.000
Nekonvencionalnost i kreativnost	.074	1008	.000
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.059	1008	.000
Preduzetnička samoefikasnost	.078	1008	.000
Asertivnost i komunikativnost	.099	1008	.000
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.116	1008	.000
Znanje	.145	1008	.000
Intelektualne sposobnosti	.121	1008	.000
Samopouzdanje	.130	1008	.000
Motivacija	.073	1008	.000
Socijalni odnosi	.070	1008	.000
Konstitucija	.146	1008	.000
Emocionalnost	.098	1008	.000
Otvorenost	.127	1008	.000
Organizacijske sposobnosti	.149	1008	.000

Napomena * ukazuje da je distribucija varijable normalna



Slika 2. Grafički pregled distribucije odgovora na pojedinim varijablama pomoću kutijastog dijagrama

Ispitanici su težili da pozitivnije ocene sopstveni Konformizam, Preduzetničku samoefikasnost, Asertivnost i komunikativnost, Emocionalnost, Otvorenost, Organizacijske sposobnosti, Intelektualne sposobnosti, Samopouzdanje, Motivaciju, Socijalne odnose i Konstituciju, što je prikazano i tabelarno i grafički u nastavku.

POJEDINAČNE HIPOTEZE

Na osnovu ciljeva istraživanja definisane su istraživačke hipoteze.

H₁: Dimenzije Kai modela - Originalnost, Konformizam i Efikasnost statistički su značajno povezane sa dimenzijama razvijenosti preduzetničkih potencijala.

KAI - UPS

Kanoničkom korelacionom analizom utvrđena je značajna povezanost između dimenzija KAI modela i dimenzija UPS modela ($R_c=.565$, χ^2 (df=18)=595.074, $p<0.01$), što je prikazano u tabeli 32 i 33.

Tabela 32. Jačina i značajnost veza između kanoničkih faktora iz parova

R.br. para	R_c	Λ_w	χ^2	df	p	levi skup		desni skup	
						obuhvat	redundansa	obuhvat	redundansa
1.	.565	.552	595.074	18	.000	.332	.106	.401	.128
2.	.421	.811	210.219	10	.000	.509	.090	.151	.027
3.	.121	.985	14.676	4	.005	.159	.002	.119	.002

Tabela 33. Kanonička opterećenja

levi skup	1.par	2. par	3. par
Originalnost	-.924*	-.309*	.225
Efikasnost	-.343*	-.819*	-.460*
Konformizam	.154	-.872*	.464*
desni skup			
Nekonvencionalnost i kreativnost	-.753*	.582*	-.083
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	-.851*	-.231	-.350*
Preduzetnička samoeфикаsnost	-.721*	-.595*	-.092
Asertivnost i komunikativnost	-.576*	-.372*	.173
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	-.375*	.110	-.494*
Znanje	-.355*	-.104	.547*

*Legenda * statistički značajan strukturni koeficijent*

Za prvi par se pokazalo da osobe koje su imale veći skor na Originalnosti i Efikasnosti, imaju i veći skor na svim dimenzijama UPS modela, a naročito na Usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova, Nekonvencionalnost i kreativnost i Preduzetničkoj samoeфикаsnosti. Za

drugi par ($R_c=.421$, χ^2 (df=10)=210.219, $p<0.01$), (tabele 32 i 33) se pokazalo da osobe koje su imale veći skor na svim dimenzijama KAI modela, a naročito na Efikasnosti i Konformizmu imaju veći skor na Preduzetničkoj samoefikasnosti i Asertivnosti i komunikativnosti, a manji na Nekonvencionalnosti i kreativnosti. Za treći par ($R_c=.121$, χ^2 (df=4)=14.676, $p<0.01$), (tabele 32 i 33) se pokazalo da osobe koje imaju veći skor na Konformizmu i manji na Efikasnosti imaju viši skor na Znanju, a manje Pozitivne stavove o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo i manju Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova. Visina obuhvata varijanse i redundanse po kanoničkim faktorima potvrđuje utvrđenu značajnost koeficijenta kanoničke korelacije.

KAI-SPP

Kanoničkom korelacionom analizom utvrđena je značajna povezanost između dimenzija KAI modela i dimenzija SPP modela ($R_c=.655$, χ^2 (df=24)= 824.515, $p<0.01$), što je prikazano u tabeli 34 i 35.

Tabela 34. Jačina i značajnost veza između kanoničkih faktora iz parova

R.br. para	Rc	Λ_w	χ^2	df	p	levi skup		desni skup	
						obuhvat	redundansa	Obuhvat	redundansa
1.	.655	.439	824.515	24	.000	.483	.207	.533	.229
2.	.438	.769	262.997	14	.000	.264	.051	.065	.012
3.	.220	.951	49.887	6	.000	.253	.012	.070	.003

Tabela 35. Kanonička opterećenja

levi skup	1. par	2. par	3. par
Originalnost	-.932*	-.298	-.206
Efikasnost	-.730*	.682*	.052
Konformizam	-.218	.489*	-.845*
desni skup			
Intelektualne sposobnosti	-.841*	.016	.026
Samopouzdanje	-.684*	-.322*	.103
Motivacija	-.915*	.372*	-.031
Socijalni odnosi	-.786*	-.131	-.381*
Konstitucija	-.617*	.111	-.310*
Emocionalnost	-.462*	.054	-.514*
Otvorenost	-.768*	-.485*	-.110
Organizacijske sposobnosti	-.669*	.106	.182

*Legenda *statistički značajan strukturalni koeficijent*

Za prvi par se pokazalo da osobe koje su imale veći skor na Originalnosti i Efikasnosti, imaju i veći skor na svim dimenzijama SPP modela, a naročito na Motivaciji, Intelektualnim sposobnostima i Socijalnim odnosima. Za drugi par ($R_c=.438$, χ^2 (df=14)=262.997, $p<0.01$), (tabele 34 i 35) se pokazalo da osobe koje su postigle veći skor na Efikasnosti i Konformizmu imaju veći skor na Motivaciji, a manji na Otvorenosti. Za treći par ($R_c=.220$, χ^2 (df=6)= 49.887, $p<0.01$), (tabele 34 i 35) se pokazalo da osobe koje imaju veći skor na Konformizmu imaju i više skorove na Emocionalnosti, Socijalnim odnosima i Konstitucijama. Visina obuhvata varijanse i redundanse po kanoničkim faktorima potvrđuje utvrđenu značajnost koeficijenata kanoničke korelacije.

H2: Studenti koji se pokazu kao inovatori na KAI skali imaju razvijeniji preduzetnički potencijal za razliku od adaptora.

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između grupa/tipova osoba po KAI modelu u skorovima na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 36. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.145	91.5	.356	.862	149.177	12	.000
2	.013	8.5	.115	.987	13.437	5	.020

Dominantno originalne osobe imaju u odnosu na dominantne konformiste veći skor na svim dimenzijama UPS modela, a najviše na Nekonvencionalnosti i kreativnosti i Usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova ($\Lambda_w=.862$, χ^2 (df=12)= 149.177, $p<0.01$), (tabele 36 i 37).

Dominantno efikasne osobe u odnosu na druge dve grupe imaju više skorove na Usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova i Preduzetničkoj samoefikasnosti, a manje na Znanju ($\Lambda_w=.987$, χ^2 (df=7)= 13.437, $p<0.01$), (tabele 36 i 37).

Tabela 37. Strukturna matrica

	Funkcija	
	1	2
Nekonvencionalnost i kreativnost	.852*	.142
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.714*	-.580*
Asertivnost i komunikativnost	.370*	-.043
Znanje	.364*	.322*
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.339*	-.059
Preduzetnička samoefikasnost	.489*	-.559*
Funkcija u grupnim centroidima		
Originalnost	.488	.061
Efikasnost	-.054	-.179
Konformizam	-.413	.087

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 47,7%, a najbolje su klasifikovani dominantno efikasni ispitanici.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između grupa/tipova osoba po KAI modelu u skorovima na dimenzijama upitnika SPP.

Tabela 38. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.154	69.8	.366	.812	208.721	16	.000
2	.067	30.2	.251	.937	64.914	7	.000

Dominantno originalne osobe imaju u odnosu na dominantne konformiste veći skor na dimenzijama Otvorenost, Intelektualne sposobnosti, Samopouzdanje, Socijalni odnosi, Motivacija, Organizacijske sposobnosti i Konstitucija ($\Lambda_w=.812$, χ^2 (df=16)= 208.721, $p<0.01$) (tabele 38 i 39).

Dominantno efikasne osobe u odnosu na druge dve grupe imaju više skorove na Motivaciji i Organizacijskim sposobnostima ($\Lambda_w=.937$, χ^2 (df=7)= 64.914, $p<0.01$), (tabele 38 i 39).

Tabela 39. Strukturna matrica

	Funkcija	
	1	2
Otvorenost	.804*	-.141
Intelektualne sposobnosti	.747*	.278
Samopouzdanje	.714*	-.071
Socijalni odnosi	.619*	-.016
Organizacijske sposobnosti	.480*	.344*
Konstitucija	.326*	.043
Emocionalnost	.231	-.060
Motivacija	.558*	.605*
Funkcija u grupnim centroidima		
Originalnost	.477	-.174
Efikasnost	.014	.401
Konformizam	-.457	-.160

*Legenda * statistički značajan strukturni koeficijent*

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 50,7%, a najlošije su klasifikovani dominantno efikasni ispitanici.

H3: Očekuje se da će studenti sa različitih fakulteta i različitog obrazovnog profila imati različito razvijene preduzetničke karakteristike

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata različitih tipova fakulteta u skorovima na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 40. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.073	83.2	.260	.919	84.840	12	.000
2	.015	16.8	.120	.986	14.578	5	.012

Studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na studente ostalih fakulteta obuhvaćenih uzorkom koji pripadaju društveno-humanističkom naučnom polju imaju veći skor na dimenzijama Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo, Znanje i Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova ($\Lambda_w=.919$, χ^2 (df=12)= 84.840, $p<0.01$), (tabele 40 i 41).

Studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na studente tehničko-tehnološkog i prirodno-matematičkog naučnog polja imaju više skorove na Asertivnosti i komunikativnosti, Preduzetničkoj samoefikasnosti, Usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova i Nekonvencionalnosti i kreativnosti ($\Lambda_w=.986$, χ^2 (df=5)= 14.578, $p<0.05$), (tabele 40 i 41).

Tabela 41. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija	
	1	2
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.761*	.268
Asertivnost i komunikativnost	-.145	.807*
Preduzetnička samoefikasnost	.004	.761*
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.297	.586*
Nekonvencionalnost i kreativnost	.062	.489*
Znanje	.480*	.485*
Funkcija u grupnim centroidima		
Tehničko-tehnološko naučno polje	.129	.081
Društveno-humanističko naučno polje (PMF,PEF,DIF)	-.379	-.059
Društveno-humanističko naučno polje (Ekonomski)	.439	-.324

Legenda * statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 40,6%, a najlošije su klasifikovani studenti prirodno-matematičkih i tehničko-tehnoloških nauka.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata različitih tipova fakulteta u skorovima na dimenzijama upitnika SPP.

Tabela 42. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.036	62.3	.186	.945	56.803	16	.000
2	.022	37.7	.146	.979	21.507	7	.003

Studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na studente ostalih društvenih fakulteta obuhvaćenih uzorkom imaju manji skor na dimenzijama Organizacijske sposobnosti i Intelektualne sposobnosti, a veći skor na Otvorenosti ($\Lambda_w=.945$, χ^2 (df=12)= 56.803, $p<0.01$), (tabele 42 i 43).

Studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na studente koji pripadaju prirodno-matematičkom i tehničko-tehnološkom naučnom polju imaju manji skor na dimenzijama Intelektualne sposobnosti, Socijalni odnosi, Konstitucija, Otvorenost i Emocionalnost ($\Lambda_w=.979$, χ^2 (df=12)= 21.507, $p<0.01$), (tabele 42 i 43).

Tabela 43. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija	
	1	2
Organizacijske sposobnosti	-.434*	.126
Motivacija	-.265	.260
Intelektualne sposobnosti	-.298	.755*
Socijalni odnosi	-.016	.514*
Konstitucija	.275	.436*
Otvorenost	.297	.346*
Emocionalnost	-.022	.300*
Samopouzdanje	.225	.243
Funkcija u grupnim centroidima		
Tehničko-tehnološko naučno polje	-.132	.063
Društveno-humanističko naučno polje (PMF,PEF,DIF)	.281	.014
Društveno-humanističko naučno polje (Ekonomski)	-.090	-.456

*Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent*

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 42,5%, a najlošije su klasifikovani studenti prirodno-matematičkog i tehničko-tehnološkog naučnog polja.

KAI

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata različitih tipova fakulteta u skorovima na dimenzijama upitnika KAI.

Tabela 44. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.016	89.1	.127	.982	18.327	6	.005
2	.002	10.9	.045	.998	2.010	2	.366

Studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na druge dve grupe imaju veći skor na svim dimenzijama KAI modela ($\Lambda_w=.982$, χ^2 (df=6)= 18.327, $p<0.01$). Druga diskriminativna funkcija nije značajno razdvajala grupe, (tabele 44 i 45).

Tabela 45. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija 1
Originalnost	.707*
Konformizam	.669*
Efikasnost	.334*
Funkcija u grupnim centroidima	
Tehničko-tehnološko naučno polje	.039
Društveno-humanističko naučno polje (PMF,PEF,DIF)	.044
Društveno-humanističko naučno polje (Ekonomski)	-.401

*Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent*

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 32,4%, a najbolje su klasifikovani studenti ekonomskih nauka.

Uticaj obrazovnog faktora

Pohađanje predmeta iz oblasti preduzetništva

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata koji jesu i studenata koji nisu pohađali predmet iz oblasti preduzetništva u skorovima na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 46. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.105	100.0	.308	.905	100.031	6	.000

Studenti koji su pohađali predmet iz oblasti preduzetništva u odnosu na studente koji nisu imali su veći skor na svim dimenzijama upitnika UPS ($\Lambda_w=.905$, χ^2 (df=6)= 100.031, $p<0.01$), (tabele 46 i 47). Najveće su razlike bile na znanju i stavovima, a sledile su ostale dimenzije prema sledećem redosledu: Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova, Asertivnost i komunikativnost,

Tabela 47. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija
Znanje	.771*
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.663*
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.430*
Asertivnost i komunikativnost	.336*
Preduzetnička samoefikasnost	.327*
Nekonvencionalnost i kreativnost	.324*
Funkcija u grupnim centroidima	
pohađali predmet iz oblasti preduzetništva	.527
nisu pohađali predmet iz oblasti preduzetništva	-.199

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Preduzetnička samoefikasnost i Nekonvencionalnost i kreativnost. Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 64,6%.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata koji jesu i studenata koji nisu pohađali predmet iz oblasti preduzetništva u skorovima na dimenzijama upitnika SPP.

Tabela 48. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.033	100.0	.178	.968	32.275	8	.000

Studenti koji su pohađali predmet iz oblasti preduzetništva u odnosu na studente koji nisu, imali su veći skor na svim dimenzijama upitnika SPP osim na Emocionalnosti ($\Lambda_w=.968$, χ^2 (df=8)= 32.275, $p<0.01$), (tabele 48 i 49).

Tabela 49. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija
Organizacijske sposobnosti	.860*
Socijalni odnosi	.776*
Motivacija	.659*
Konstitucija	.500*
Otvorenost	.478*
Samopouzdanje	.422*
Intelektualne sposobnosti	.393*
Emocionalnost	.142
Funkcija u grupnim centroidima	
pohađali predmet iz oblasti preduzetništva	.294
nisu pohađali predmet iz oblasti preduzetništva	-.111

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Najveće su razlike bile u Organizacijskim sposobnostima, Socijalnim odnosima, Motivaciji i Konstituciji, zatim na Otvorenosti pa na Samopouzdanju i na kraju na Intelektualnim sposobnostima.

Preduzetnička orijentisanost fakulteta

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata sa različitim odnosom fakulteta prema preduzetništvu u skorovima na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 50. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.044	100.0	.205	.958	43.057	6	.000

Studenti čiji fakulteti su preduzetnički orijentisani u odnosu na studente čiji fakulteti to nisu, imaju veći skor na svim dimenzijama upitnika UPS osim na Nekonvencionalnosti i kreativnosti ($\Lambda_w=.958$, χ^2 (df=6)= 43.057, $p<0.01$), (tabele 50 i 51). Najveće su razlike bile u Pozitivnim stavovima o preduzetnicima i zainteresovanosti za preduzetništvo, zatim na Preduzetničkoj samoefikasnosti, Usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova pa na Znanju i na kraju na Asertivnosti i komunikativnosti.

Tabela 51. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.779*
Preduzetnička samoefikasnost	.529*
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.457*
Znanje	.384*
Asertivnost i komunikativnost	.302*
Nekonvencionalnost i kreativnost	-.080
Funkcija u grupnim centroidima	
preduzetnički orijentisana atmosfera na fakultetu	.186
nije preduzetnički orijentisana atmosfera na fakultetu	-.236

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 58,1%.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata sa različitim odnosom fakulteta prema preduzetništvu u skorovima na dimenzijama upitnika SPP.

Tabela 52. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.024	100.0	.153	.977	23.606	8	.003

Studenti čiji fakulteti su preduzetnički orijentisani u odnosu na studente čiji fakulteti to nisu, imaju veće skorove na dimenzijama Organizacijske sposobnosti, Motivacija, Intelektualne sposobnosti i Konstitucija ($\Lambda_w=.977$, χ^2 (df=8)= 23.606, $p<0.01$), (tabele 52 i 53).

Tabela 53. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija
Organizacijske sposobnosti	.651*
Motivacija	.634*
Intelektualne sposobnosti	.546*
Konstitucija	.380*
Socijalni odnosi	.244

Samopouzdanje	.168
Otvorenost	-.023
Emocionalnost	.011
Funkcija u grupnim centroidima	
preduzetnički orijentisana atmosfera na fakultetu	.137
nije preduzetnički orijentisana atmosfera na fakultetu	-.174

*Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent*

Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 57,9%.

H4: Očekuje se da će studenti čiji su članovi uže porodice preduzetnici imati razvijeniji preduzetnički potencijali od ostalih ispitanika.

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata kojima se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom i onih kojima se niko od članova porodice nije bavio preduzetništvom u skorovima na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 54. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.071	100.0	.258	.933	69.030	6	.000

Studenti kojima se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom imaju veće skorove na svim dimenzijama UPS modela ($\Lambda_w=.933$, χ^2 (df=6)= 69.030, $p<0.01$), (tabele 54 i 55). Najviše se razlikuju po tome što imaju pozitivnije stavove o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo i veću nekonvencionalnost i kreativnost.

Tabela 55. Strukturna matrica vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.862*
Nekonvencionalnost i kreativnost	.590*
Znanje	.440*
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.431*
Asertivnost i komunikativnost	.374*
Preduzetnička samoefikasnost	.313*
Funkcija u grupnim centroidima	
neko od članova porodice se bavi ili bavio preduzetništvom	.346
niko od članova porodice se nije bavio preduzetništvom	-.205

*Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent*

Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 63,3%.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane značajnost i struktura razlika između studenata kojima se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom i onih kojima se niko od članova porodice nije bavio preduzetništvom u skorovima na dimenzijama upitnika

SPP.

Tabela 56. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.042	100.0	.200	.960	40.891	8	.000

Studenti čiji članovi porodice imaju iskustvo sa preduzetništvom imaju veće skorove na dimenzijama Organizacijske sposobnosti, Socijalni odnosi, Otvorenost, Samopouzdanje, Motivacija i Inteliktualne sposobnosti ($\Lambda_w=.960$, χ^2 (df=8)= 40.891, $p<0.01$), (tabele 56 i 57).

Tabela 57. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija
Organizacijske sposobnosti	.759*
Socijalni odnosi	.664*
Otvorenost	.571*
Samopouzdanje	.515*
Motivacija	.472*
Inteliktualne sposobnosti	.468*
Konstitucija	.233
Emocionalnost	-.069
Funkcija u grupnim centroidima	
neko od članova porodice se bavi ili bavio preduzetništvom	.265
niko od članova porodice se ne bavi ili se nije bavio preduzetništvom	-.157

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 58%.

H5:Pretpostavlja se da su pojedine opšte demografske karakteristike povezane sa preduzetničkim potencijalima.

Pol

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom je utvrđivana značajnost i struktura rodnih razlika u skorovima na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 58. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.038	100.0	.190	.964	37.058	6	.000

Studenti muškog pola imaju veći skor na dimenzijama Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo, Preduzetnička samoefikasnost i Asertivnost i komunikativnost, a manji skor na Znanju ($\Lambda_w=.964$, χ^2 (df=6)= 37.058, $p<0.01$), (tabele 58 i 59).

Tabela 59. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija
Preduzetnička samoefikasnost	.642*
Asertivnost i komunikativnost	.576*
Znanje	-.488*
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.331*
Nekonvencionalnost i kreativnost	.251
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.183
Funkcija u grupnim centroidima	
Muški	.163
Ženski	-.230

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 57,6%.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom je utvrđivana značajnost i struktura rodni razlika između studenata različitog pola u skorovima na dimenzijama upitnika SPP.

Tabela 60. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.032	100.0	.177	.969	31.927	8	.000

Studenti muškog pola imaju veći skor na Motivaciji ($\Lambda_w=.969$, χ^2 (df=8)= 31.927, $p<0.01$), (tabele 60 i 61).

Tabela 61. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija
Motivacija	-.513*
Otvorenost	-.215
Samopouzdanje	.161
Konstitucija	.149
Intelektualne sposobnosti	-.097
Socijalni odnosi	-.073
Emocionalnost	.042
Organizacijske sposobnosti	.011
Funkcija u grupnim centroidima	
Muški	-.152
Ženski	.213

*Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent*

Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 56,7%.

Mesto

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom nije utvrđeno da postoji značajna razlika između studenata iz različitog mesta u skorovima na dimenzijama upitnika UPS ($\Lambda_w=.996$, χ^2 (df=6)= 3.556, $p>0.05$), (tabela 62).

Tabela 62. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.004	100.0	.059	.996	3.556	6	.736

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom nije utvrđeno da postoji značajna razlika između studenata iz različitog mesta u skorovima na dimenzijama upitnika SPP ($\Lambda_w=.997$, χ^2 (df=8)= 3.068, $p>0.05$), (tabela 63).

Tabela 63. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.003	100.0	.055	.997	3.068	8	.930

Materijalni status

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata s različitim materijalnim statusom na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 64. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.075	88.5	.265	.921	82.581	12	.000
2	.010	11.5	.099	.990	9.792	5	.081

Studenti s ispodprosečnim materijalnim statusom u odnosu na studente s prosečnim statusom imaju veći skor na Znanju ($\Lambda_w=.921$, χ^2 (df=12)= 82.581, $p<0.01$), (tabela 64 i 65). Druga diskriminativna funkcija nije statistički značajno razlikovala grupe studenata sa različitim materijalnim statusom.

Tabela 65. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija 1
Znanje	.898*
Nekonvencionalnost i kreativnost	-.128
Asertivnost i komunikativnost	-.143
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	-.127
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	-.056
Preduzetnička samoefikasnost	-.229
Funkcija u grupnim centroidima	
Ispodprosečan	.440
Prosečan	-.182
Iznadprosečan	.191

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 45.9%, a podjednako uspešno su klasifikovani studenti svih kategorija.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata s različitim materijalnim statusom na dimenzijama upitnika SPP.

Tabela 66. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.033	79.0	.179	.959	41.553	16	.000
2	.009	21.0	.094	.991	8.828	7	.265

Studenti s iznadprosečnim materijalnim statusom u odnosu na studente s prosečnim statusom imaju veći skor na Socijalnim odnosima, Organizacijskim sposobnostima, Samopouzdanju i Otvorenosti ($\Lambda_w=.959$, χ^2 (df=16)= 41.553, $p<0.01$), (tabele 66 i 67). Druga diskriminativna funkcija nije statistički značajno razlikovala grupe studenata sa različitim materijalnim statusom.

Tabela 67. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija 1
Socijalni odnosi	.684*
Organizacijske sposobnosti	.587*
Samopouzdanje	.356*
Otvorenost	.298 ^M
Motivacija	.288
Intelektualne sposobnosti	.253
Konstitucija	.126
Emocionalnost	-.262
Funkcija u grupnim centroidima	
Ispodprosečan	.220
Prosečan	-.119
iznadprosečan	.439

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent
M marginalno značajan koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 42.5%, a lošije klasifikovala studente sa ispodprosečnim materijalnim statusom.

Godina studija

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata na različitim godinama studija na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 68. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.040	65.4	.196	.942	60.145	30	.001
2	.012	20.5	.111	.979	21.023	20	.396
3	.006	10.4	.079	.991	8.592	12	.737
4	.001	2.2	.037	.998	2.250	6	.895
5	.001	1.5	.030	.999	.896	2	.639

Značajna je bila samo prva diskriminativna funkcija ($\Lambda_w=.942$, χ^2 (df=30)= 60.145, $p<0.01$), (tabela 68 i 69). Prema njoj su se najznačajnije razlikovali studenti prve godine i apsolvanti, s

tim da su studenti pete, četvrte i druge godine bili sličniji apsolventima, a studenti treće godine studentima prve godine. Studenti prve i treće godine su u odnosu na ostale imali veći skor na sledećim dimenzijama: Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo, Znanje, Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova, Asertivnost i komunikativnost i Preduzetnička samoefikasnost.

Tabela 69. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija 1
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.792*
Znanje	.602*
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.470*
Asertivnost i komunikativnost	.317*
Preduzetnička samoefikasnost	.311*
Nekonvencionalnost i kreativnost	.093
Funkcija u grupnim centroidima	
Prva	.149
Druga	-.422
Treća	.090
Četvrta	-.031
Peta	-.261
Apsolvent	-.615

*Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent*

Dobijene diskriminativne funkcije su uspešno klasifikovale 21.9% ispitanika. Uspešnije su klasifikovani apsolventi i studenti druge godine.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom nisu utvrđene razlike između studenata na različitim godinama studija na dimenzijama upitnika SPP, (tabela 70).

Tabela 70. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	p
1	.021	46.9	.143	.957	44.303	40	.295
2	.012	27.6	.110	.977	23.579	28	.704
3	.005	11.9	.073	.989	11.344	18	.879
4	.005	10.3	.068	.994	6.052	10	.811
5	.001	3.3	.038	.999	1.450	4	.836

Sektor u kom osoba želi graditi karijeru

UPS

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata podeljenih prema sektoru u kojem žele graditi profesionalnu karijeru na dimenzijama upitnika UPS.

Tabela 71. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.067	94.1	.251	.933	69.158	12	.000
2	.004	5.9	.065	.996	4.187	5	.523

Studenti koji bi želeli da karijeru razviju u sopstvenom preduzetništvu u odnosu na one koji žele da se uključe u državni sektor, imaju veće skorove na sledećim dimenzijama: Nekonvencionalnost i kreativnost, Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo, Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova, Znanje i Preduzetnička samoeфикаsnost ($\Lambda_w=.933$, χ^2 (df=12)= 69.158, $p<0.01$), (tabele 71 i 72). Druga diskriminativna funkcija nije statistički značajno razlikovala grupe studenata.

Tabela 72. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija 1
Nekonvencionalnost i kreativnost	.803*
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	.717*
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	.520*
Znanje	.394*
Preduzetnička samoeфикаsnost	.394*
Asertivnost i komunikativnost	.185
Funkcija u grupnim centroidima	
državni sektor	-.388
privatni sektor	-.042
sopstveno preduzetništvo	.269

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 40,2%, a najlošije su klasifikovani studenti koji žele nastaviti karijeru u privatnom sektoru.

SPP

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata podeljenih prema sektoru u kojem žele graditi profesionalnu karijeru na dimenzijama upitnika SPP.

Tabela 73. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.018	64.5	.134	.972	28.257	16	.029
2	.010	35.5	.100	.990	10.060	7	.185

Studenti koji bi želeli da karijeru razviju u sopstvenom preduzetništvu u odnosu na one koji žele da se uključe u državni sektor, imaju veće skorove na sledećim dimenzijama: Intelektualne sposobnosti, Organizacijske sposobnosti, Otvorenost i Motivacija ($\Lambda_w=.972$, χ^2 (df=16)= 28.257, $p<0.05$), (tabele 73 i 74). Druga diskriminativna funkcija nije statistički značajno razlikovala grupe studenata.

Tabela 74. Strukturna matrica i vrednost diskriminativne funkcije u grupnim centroidima

	Funkcija 1
Intelektualne sposobnosti	.552*
Organizacijske sposobnosti	.371*
Otvorenost	.321*
Konstitucija	-.120
Samopouzdanje	-.085
Socijalni odnosi	-.002
Emocionalnost	-.091
Motivacija	.113
Funkcija u grupnim centroidima	
državni sektor	-.229
privatni sektor	.120
sopstveno preduzetništvo	.035

*Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent*

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 40.5%, a grupe ispitanika su podjednako uspešno klasifikovane.

H6: Očekuje se da će uspeh studenata biti takođe povezan sa različitim nivoima preduzetničkih potencijala.

Višestrukom regresionom analizom je provereno da li dimenzije korišćenih modela predviđaju uspeh studenata. Ova analiza je izvođena samo na 208 studenata koji su odgovorili na ovo pitanje.

Nije utvrđeno da dimenzije UPS modela predviđaju uspeh na studijama (korigovani $R^2=-0.01$, $F(6:201)=.674$, $p>0.05$).

Nije utvrđeno da dimenzije SPP modela predviđaju uspeh na studijama (korigovani $R^2=0.03$, $F(8:199)=1.769$, $p>0.05$).

Nije utvrđeno da dimenzije KAI modela predviđaju uspeh na studijama (korigovani $R^2=0.013$, $F(3:204)=1.903$, $p>0.05$), (tabela 75).

Tabela 75. Značajnost višestrukog regresionog modela

Model	R	R ²	Korigovani R ²	df reg	df rez	F	p
UPS	.140	.020	-.010	6	201	.674	.670
SPP	.258	.066	.029	8	199	1.769	.085
KAI	.165	.027	.013	3	204	1.903	.130

Veze socio-demografskih varijabli i par pojedinačnih pitanja (12,16,17,18) o preduzetništvu sa Socio-demografskog upitnika, sa jedne strane, sa dimenzijama KAI upitnika, sa druge strane

Pol

Kanoničkom diskriminativnom analizom je utvrđivano postojanje i struktura razlika između studenata različitog pola u skorovima na dimenzijama upitnika KAI.

Tabela 76. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	p
1	.011	100.0	.104	.989	10.983	3	.012

Studenti muškog pola imaju veći skor na dimenzijama KAI modela, a najviše na Efikasnosti ($\Lambda_w=.989$, χ^2 (df=3)= 10.983, $p<0.05$), (tabele 76 i 77).

Tabela 77. Strukturna matrica

	Funkcija
Efikasnost	.958*
Konformizam	.649*
Originalnost	.329*
Funkcija u grupnim centroidima	
Muški	.088
Ženski	-.124

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 53,5%.

Mesto

Kanoničkom diskriminativnom analizom nije utvrđeno da postoji značajna razlika između studenata iz različitog tipa mesta u skorovima na dimenzijama upitnika KAI ($\Lambda_w=.998$, χ^2 (df=3)= 1.806, $p>0.05$), (tabela 78).

Tabela 78. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

Funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.002	100.0	.042	.998	1.806	3	.614

Materijalni status

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata s različitim materijalnim statusom na dimenzijama upitnika KAI.

Tabela 79. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.017	76.2	.130	.978	22.594	6	.001
2	.005	23.8	.073	.995	5.401	2	.067

Studenti sa ispodprosečnim materijalnim statusom u odnosu na studente s iznadprosečnim statusom imaju veći skor na Konformizmu, a manji na Originalnosti ($\Lambda_w=.978$, χ^2 (df=6)= 22.594, $p<0.01$), (tabela 79 i 80). Druga diskriminativna funkcija nije statistički značajno razlikovala grupe studenata sa različitim materijalnim statusom.

Tabela 80. Strukturna matrica

	Funkcija 1
Konformizam	.761*
Originalnost	-.450*
Efikasnost	.112
Funkcija u grupnim centroidima	
ispodprosečan	.133
prosečan	-.012
iznadprosečan	-.474

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 33.3%, a podjednako uspešno su klasifikovani studenti svih kategorija.

Tip fakulteta

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata različitih tipova fakulteta koji pripadaju različitim naučnim poljima u skorovima na dimenzijama upitnika KAI.

Tabela 81. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.018	87.6	.134	.979	20.808	6	.002
2	.003 ^a	12.4	.051	.997	2.596	2	.273

Prva diskriminativna funkcija je pokazala da studenti koji pripadaju društveno-humanističkom naučnom polju u odnosu na studente ostalih fakulteta koji pripadaju tehničko-tehnološkom naučnom polju imaju veći skor na dimenzijama Originalnost i Konformizam ($\Lambda_w=.979$, χ^2 (df=6)= 20.808, $p<0.01$). Druga diskriminativna funkcija nije značajno razlikovala studente različitih fakulteta ($\Lambda_w=.997$, χ^2 (df=2)= 2.596, $p>0.05$).

Tabela 82. Strukturna matrica

	Funkcija 1
Originalnost	.816*
Konformizam	.627*
Efikasnost	.250
Funkcija u grupnim centroidima	
Tehničko-tehnološko naučno polje	.039
Društveno-humanističko naučno polje (PMF,PEF,DIF)	.050
Društveno-humanističko naučno polje (Ekonomski)	-.423

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 34,3%, a najbolje su klasifikovani studenti ekonomskih nauka.

Godina studija

Kanoničkom diskriminativnom analizom nisu utvrđene razlike između studenata na različitim godinama studija na dimenzijama upitnika KAI, (tabela 83).

Tabela 83. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.007	55.1	.083	.988	12.481	15	.642
2	.005	42.5	.073	.994	5.602	8	.692
3	.000	2.4	.017	1.000	.297	3	.961

Pohađanje predmeta iz oblasti preduzetništva

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata koji jesu i studenata koji nisu pohađali predmet iz oblasti preduzetništva u skorovima na dimenzijama upitnika KAI.

Tabela 84. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.015	100.0	.120	.986	14.514	3	.002

Diskriminativna analiza je pokazala da se ove grupe značajno razlikuju. Studenti koji su pohađali predmet iz oblasti preduzetništva imali su veći skor na dimenzijama Originalnost i Efikasnost u odnosu na studente koji nisu pohađali predmete iz oblasti preduzetništva ($\Lambda_w=.905$, χ^2 (df=6)= 100.031, $p<0.01$), (tabele 84 i 85).

Tabela 85. Strukturna matrica

	Funkcija
Originalnost	.997*
Efikasnost	.461*
Konformizam	.163
Funkcija u grupnim centroidima	
pohađali predmet iz oblasti preduzetništva	.196
nisu pohađali predmet iz oblasti preduzetništva	-.074

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 55%.

Preduzetnička orijentisanost fakulteta

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata sa različitim odnosom fakulteta prema preduzetništvu u skorovima na dimenzijama upitnika KAI.

Tabela 86. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.011	100.0	.103	.989	10.698	3	.013

Studenti čiji fakulteti su preduzetnički orijentisani u odnosu na studente čiji fakulteti to nisu, imaju veći skor na Efikasnosti i Konformizmu ($\Lambda_w=.989$, χ^2 (df=3)= 10.698, $p<0.05$), (tabele 86 i 87).

Tabela 87. Strukturna matrica

	Funkcija
Efikasnost	.936*
Konformizam	.413*
Originalnost	.127
Funkcija u grupnim centroidima	
preduzetnički orijentisana atmosfera na fakultetu	.092
nije preduzetnički orijentisana atmosfera na fakultetu	-.117

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Najveće su razlike bile u Efikasnosti. Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 52,7%.

Bavljenje preduzetništvom u porodici

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata kojima se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom i onih kojima se niko od članova porodice nije bavio preduzetništvom u skorovima na dimenzijama upitnika KAI.

Tabela 88. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.033	100.0	.180	.968	33.000	3	.000

Studenti kojima se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom imaju veće skorove na Originalnosti, a manje na Konformizmu ($\Lambda_w=.968$, χ^2 (df=3)= 33.000, $p<0.01$), (tabele 88 i 89).

Tabela 89. Strukturna matrica

	Funkcija
Originalnost	.646*
Konformizam	-.578*
Efikasnost	-.001
Funkcija u grupnim centroidima	
neko od članova porodice se bavi ili bavio preduzetništvom	.237
niko od članova porodice se nije bavio preduzetništvom	-.141

Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent

Uspešnost ove funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 55,8%.

Sektor u kojem osoba želi graditi karijeru

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđivane razlike i struktura razlika između studenata podeljenih prema sektoru u kojem žele graditi profesionalnu karijeru na dimenzijama upitnika KAI.

Tabela 90. Pokazatelji značajnosti diskriminativnih funkcija u razdvajanju grupa

funkcija	Λ	% obuhvata varijanse	Rc	Λ_w	χ^2	df	P
1	.020	91.2	.139	.979	21.498	6	.001
2	.002	8.8	.044	.998	1.905	2	.386

Studenti koji bi želeli da se uključe u državni sektor u odnosu na one koji žele da karijeru razviju u sopstvenom preduzetništvu imaju veće skorove na sledećim dimenzijama Efikasnost i Konformizam, a manje na Originalnosti ($\Lambda_w=.979$, χ^2 (df=6)= 21.498, $p<0.01$), (tabele 90 i 91). Druga diskriminativna funkcija nije statistički značajno razlikovala grupe studenata.

Tabela 91. Strukturna matrica

	Funkcija 1
Efikasnost	.630*
Originalnost	-.484*
Konformizam	.376*
Funkcija u grupnim centroidima	
državni sektor	.198
privatni sektor	.040
sopstveno preduzetništvo	-.153

*Legenda *statistički značajan strukturni koeficijent*

Uspešnost ove dve funkcije u klasifikaciji ispitanika je iznosila 40%, a najlošije su klasifikovani studenti koji žele nastaviti karijeru u privatnom sektoru.

Korelacija između dimenzija modela SPP i UPS

Utvrđeno je da postoji povezanost između svih dimenzija modela, (tabela 92). Ovo može biti posledica i velikog uzorka. Najbolje je interpretirati najviše korelacije. S obzirom da se oba

modela bave karakteristikama preduzetnika ova analiza može poslužiti da se utvrdi koje su dimenzije najbližije.

Tabela 92. Vrednosti Pirsonovih korelacija i njima pripadajućih nivoa značajnosti

		Intelektualne sposobnosti	Samopouzdanje	Motivacija	Socijalni odnosi	Konstitucija	Emocionalnost	Otvorenost	Organizacijske sposobnosti
Nekonvencionalnost i kreativnost	r	.234**	.190**	.169**	.225**	.123**	.035	.415**	.190**
	p	.000	.000	.000	.000	.000	.269	.000	.000
Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova	r	.418**	.339**	.468**	.400**	.315**	.192**	.455**	.382**
	p	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Preduzetnička samoefikasnost	r	.474**	.357**	.505**	.449**	.364**	.265**	.383**	.387**
	p	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Asertivnost i komunikativnost	r	.344**	.373**	.353**	.455**	.298**	.176**	.316**	.255**
	p	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo	r	.224**	.169**	.221**	.196**	.103**	.123**	.205**	.222**
	p	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000
Znanje	r	.135**	.198**	.152**	.209**	.119**	.076*	.151**	.227**
	p	.000	.000	.000	.000	.000	.016	.000	.000

Napomena Vrednost koeficijenta pouzdanosti je određena dvosmernim testiranjem značajnosti koeficijenta r korišćenjem t testa

Legenda

*statistički značajan koeficijent korekacije na nivou značajnosti 0.05

**statistički značajan koeficijent korekacije na nivou značajnosti 0.01

Na primer skor na dimenziji Nekonvencionalnost i kreativnost (UPS) najviše je povezan ($r=.415$) sa dimenzijom Otvorenosti (SPP). Ova jačina povezanosti se može kategorisati kao stvarno značajna povezanost.

11. Diskusija rezultata

Jedan od ciljeva ovog rada predstavljalo je ispitivanje odnosa između osnovnih dimenzija Kirtonovog modela (Kirton, 1976, 1998, 2003), sa jedne strane, sa dimenzijama razvijenosti preduzetničkih potencijala studentske populacije, sa druge, a sa krajnjom svrhom rasvetljavanja kompleksnog odnosa individualnih osobina i činilaca koji doprinose i koji su jedan od važnih preduslova za bavljenje preduzetništvom kod mladih. U skladu sa Kirtonovim teorijskim modelom (Kirton, 1976), konceptulanim pretpostavkama koje određuju sklop individualnih karakteristika koje se nalaze u osnovi preduzetničkog potencijala (Isaksen & Puccio, 1988; Gurel, Altınay, & Daniele, 2010; Gurol & Atsan, 2006), kao i sa nalazima prethodnih studija koje se bavile individualnim karakteristikama koje predisponiraju mlade osobe za sklonost ka preduzetničkim zanimanjima (Yan, 2010; Rauch, & Frese, 2000), osnovna pretpostvka je bila da su tri bazične dimenzije KAI modela - Originalnost, Konformizam i Efikasnost statistički značajno povezane sa dimenzijama razvijenosti preduzetničkih potencijala kod studenata. Sprovedeno istraživanje je potvrdilo polaznu istraživačku pretpostavku, pokazavši da postoje različiti obrasci povezanosti između Kirtonovih dimenzija Originalnosti, Konformizma i Efikasnosti i ispitivanih dimenzija preduzetničkog potencijala, u okviru UPS i SPP modela preduzetničkih dimenzija.

Rezultati kanoničke korelacione analize ukazuju na postojanje tri značajna obrasca povezanosti između ispitivanih dimenzija KAI modela i dimenzija UPS modela, pa se tako pokazalo da osobe koje su imale veći skor na Originalnosti i Efikasnosti, imaju i veći skor na svim dimenzijama UPS modela, a posebno na Usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova, Nekonvencionalnosti i kreativnosti i Preduzetničkoj samoefikasnosti. Uzevši u obzir karakteristike osoba koje postižu visoke skorove na dimenzijama Originalnosti i Efikasnosti KAI modela, ovakav nalaz je očekivan. On govori o tome da osobe sklone da kreiraju veći broj novih ideja i nestandardnih rešenja, koja sa sobom često mogu nositi i izvesnu dozu rizika, te su takođe sklone da napreduju brzo ka rešenju problema, ne obraćajući preteranu pažnju na sitne detalje, već krupnim koracima idu ka svom krajnjem cilju, istovremeno u velikoj meri poseduju individualne karakteristike koje čine bazu preduzetničkog potencijala, a naročito su usmerene ka postignuću i rado prihvataju izazove različite vrste, nisu sklone kao ustaljenoj rutini, nekonvencionalne su i kreativne u pristupu različitim životnim situacijama, te imaju razvijen osećaj preduzetničke samoefikasnosti, što je u skladu sa njihovom preduzimljivom prirodom i opštom usmerenošću ka realizaciji postavljenih ciljeva. Ovakvo direktno i proaktivno nastojanje, sklonost kao brzim rešenjima i odstupanje od postojećih šema i ustaljenih pravila dovodi do osećaja da samostalno vladaju situacijom, a njihov osećaj uspešnosti dodatno potkrepljuje prvobitna nastojanja i proaktivan pristup, što su sve

karakteristike bitne za bavljenje preduzetništvom (Yan, 2010; Engl, Mah & Sadri, 1997; Jaskyte & Kisieliene 2006; Seibert & Hills, 2005; Wilson, Kickul & Marlino, 2007).

Drugi obrazac povezanosti govori o tome da mlade osobe koje poseduju razvijenije sve karakteristike KAI modela, a posebno Efikasnost i Konformizam, postižu i više rezultate na dimenzijama preduzetničkog potencijala - Preduzetničkoj samoefikasnosti i Asertivnosti i komunikativnosti, a manje na Nekonvencionalnosti i Kreativnosti. Ovakav obrazac povezanosti nam ukazuje da će visok doživljaj preduzetničke samoefikasnosti, te sklonosti da na primeren način iznesu sopstveno mišljenje i zastupaju lične potrebe i sopstvene stavove u komunikaciji sa okolinom, imati mladi koji su skloni da efikasno pristupaju dužnostima i postavljenim ciljevima, ne obraćajući u velikoj meri na detalje, ali u većoj meri u granicama postavljenih obrazaca i opšteprihvaćenih normi i pravila, a manje odstupajući od ustaljenih normi i očekivanja okoline. Za bavljenje preduzetništvom, pored originalnosti i sklonosti kreativnim rešenjima, izuzetno je značajno imati i određenu dozu osetljivosti za samu sredinu, razumeti očekivanja i zahteve okoline, biti sklon, uskladiti svoje poruke sa očekivanjima sredine, kao i izneti i realizovati sopstvena nastojanja na društveno prihvatljiv način, o čemu govore nalazi sprovedenih istraživanja (Jaskyte & Kisieliene, 2006; Mayer, 1999; Miron-Spektor et al. ,2011; Edmondson, 1999). Svaka konkurentnost zahteva i izvesnu dozu obazrivosti i usklađenosti sopstvenih nastojanja sa postojećim okvirima, ustaljenim obrascima profesije, etičkim i zakonskim okvirima i sl., te je ovaj sklop individualnih karakteristika takođe veoma značajan za bavljenje preduzetništvom (Mayer, 1999; Miron-Spektor et al.,2011; Edmondson, 1999).

Treći obrazac osobina govori da studenti koji ostvaruju više rezultate na Konformizmu i manje na Efikasnosti imaju više rezultate na Znanju, a manje Pozitivne stavove o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo, kao i manju Usmerenost na postignuće i Prihvatanje izazova. Ovaj obrazac zapravo govori o karakteristikama koje odlikuju mlade koji nemaju razvijen preduzetnički potencijal, odnosno, nisu skloni ka bavljenju preduzetništvom. Ovakve osobe su sklone ka prihvatanju opštih pravila grupe, ustaljenih obrazaca ponašanja i očekivanih normi društvene sredine, a u pristupanju zadacima su sistematične, detaljne i dosledne, vode računa o svim sitnim pojedinostima i analitične su u procesu rešavanja problema, za šta su spremne da ulože veliki trud, što sve predstavlja jedan dugotrajan proces, dok su istovremeno daleko manje usmerene na brzu realizaciju ciljeva i naglo i brzo postupanje, bez detaljnog promišljanja. Ovakve osobe su dobro informisane o različitim stvarima, imaju široko teoretsko znanje, ali nisu usmerene direktno ka brzom postignuću i prihvatanju različitih izazova. One vole da rade u okviru poznatih okvira i ustaljenih pravila, konzervativnije su naravi i nisu sklone preuzimanju bilo kakvih rizika. Kao što je i ovo istraživanje pokazalo, u skladu sa svojom opštom prirodom, one nisu

ni zainteresovane za bavljenje preduzetništvom, niti imaju pozitivno mišljenje o preduzetnicima, iako imaju izvesno znanje o tome, a o ovakvom sklopu karakteristika svedoče i nalazi drugih studija (Peterson & Pang, 2006; Mayer, 1999; Engl, Mah & Sadri, 1997). Upravo ovakve individue predstavljaju onaj potencijal društva kod koga je potrebno dodatno raditi na podsticanju preduzetničkog potencijala, kako bi njihovo bogato znanje, veštine, sklonost ka planiranju i sistematičnost, što su takođe značajne karakteristike za bavljenje preduzetništvom, bili usmereni u pravcu podsticanja razvoja i kasnije realizacije preduzetničkih kapaciteta (Peterson & Pang, 2006; Mayer, 1999; Engl, Mah & Sadri, 1997).

Kanoničkom korelacionom analizom utvrđena je značajna povezanost između dimenzija KAI modela i dimenzija SPP modela. U okviru prvog obrasca se pokazalo da osobe koje su imale viši rezultat na Originalnosti i Efikasnosti, imaju i veći skor na svim dimenzijama SPP modela, a naročito na Motivaciji, Intelektualnim sposobnostima i Socijalnim odnosima. Ovaj obrazac govori o tome da su kreativne osobe, sklone preuzimanju rizika i traganju za novim rešenjima i brzom napredovanju ka ciljevima, sa proaktivnim pristupom, istovremeno poseduju sklop poželjnih preduzetničkih osobina - razvijenu motivaciju, odnosno, sklonost ka preuzimanju inicijative, usmerenost na radne zadatke i ambicioznost, marljivost, upornost i istrajnost u ostvarenju ciljeva, zatim opažene odgovarajuće intelektualne kapacitete, kao što su snalažljivost u različitim situacijama, sposobnost samostalnog rešavanja problema i sposobnost samostalnog donošenja važnih odluka, kao i sposobnost za uspostavljanje odgovarajućih socijalnih odnosa, u kojima mogu da se ponašaju kao lideri, sa samopouzdanjem u pristupu, ali i da istovremeno umeju da iznesu sopstvene potrebe na primeren način i da se u društvenom okruženju aktivno zalažu za svoje ideje i ciljeve, ali uz dozu prilagodljivosti, fleksibilnosti, uz uvažavanje pravila timskog rada, što potvrđuju i druga istraživanja koja su se bavila odnosom preduzetničkih dimenzija (Cromie, 2000; Chavez-Eakl, Lara & Cruz-Fuentes, 2006; Helson & Pals, 2000; Frese & Fay, 2001; Jaskyte & Kisieliene, 2006). Upravo ovakav sklop preduzetničkih karakteristika predstavlja jedan ideal kome u što većoj meri treba težiti, te nastojati da se podstakne i razvije kod onih mladih koji ne poseduju u dovoljnoj meri ovakve karakteristike (Hutchinson & Skinner, 2007).

Drugi obrazac govori da mlade osobe koje ostvaruju više rezultate na Efikasnosti i Konformizmu imaju veći skor na Motivaciji, a manji na Otvorenosti. Ovakav nalaz upućuje na to da su mlade osobe sklone ka brzom napredovanju i efikasnoj realizaciji ciljeva, ali u sklopu postojećih i ustaljenih obrazaca i pravila, zapravo veoma motivisane, istrajne i posvećene realizaciji ciljeva, ali da im istovremeno nedostaje određen nivo sklonosti ka preuzimanju rizika i izlasku iz postojećih granica i okvira. Kada je reč o kontekstu preduzetničkog potencijala i sklonosti ka bavljenju preduzetništvom, ovakav sklop je koristan u značajnoj meri i predstavlja određenu razvnotežu i stabilnost u postupcima i poželjan je u situacijama

koje su same po sebi predvidive, te ne predstavljaju izazov i zahtev za prilagođavanjem na nove okolnosti (Miron-Spektoret al., 2011, Edmondson, 1999). Međutim, bavljenje preduzetništvom često je veoma izazovan proces, pa i sama odluka za bavljenje istima podrazumeva određenu dozu preuzimanja rizika, te je kod ove kategorije mladih nužno razvijati otvorenost za nove situacije i smelost za izlaženje iz postojećih okvira, kako bi unapredili i sopstvene potencijale, ali i okruženje u kome se nalaze (Gurel, Altinay, & Daniele, 2010; Gurol & Atsan, 2006; Zani, Ahmad, & Zakaria, 2016).

Treći izdvojeni obrazac povezanosti govori da mlade individue koje su sklonije Konformizmu, postižu istovremeno i više rezultate na dimenzijama Emocionalnosti, Socijalnim odnosima i Konstituciji. Dakle, osobe koje prihvataju pravila sredine i nastoje da se uklope u postojeće društvene obrasce i opšteprihvaćena načela, imaće bolje razvijene određene karakteristike koje su deo preduzetničkog potencijala, a odnose se na razvijenu emocionalnu stabilnost, sposobnost samokontrole i dobru kontrolu afekata, biće otpornije na delovanje stresnih iskustava i optimistične u pogledu realizacije ciljeva i budućih očekivanja. Njihova stabilna narav i priroda koja teži ka poznatom i očekivanom, te poštovanju važećih i prihvaćenih principa i pravila, doprinosi i tome da se osećaju sigurnije, da lakše podnose stresna iskustva i da optimistično gledaju na dešavanja (Hutchinson & Skinner, 2007). Ovakve osobe su sigurnije i u socijalnim odnosima, u stanju su da preuzmu vođstvo kada je to potrebno, ali i da istovremeno svoje ciljeve zastupaju na društveno prihvatljiv i primeren način, uz uvažavanje potreba i očekivanja drugih. Kada je reč o konstitutivnim karakteristikama, to su snažne, energične individue, u dobroj fizičkoj formi i izdržljive, što su sve preduslovi koji se dovode u vezu sa preduzetničkim potencijalom (Carland et al. 1984). Prema tome, uočava se da je pored otvorenosti i sklonosti riziku, koja se tradicionalno povezuje sa poželjnim osobinama preduzetničkog potencijala (Gurel, Altinay, & Daniele, 2010; Gurol & Atsan, 2006), za bavljenje preduzetništvom izuzetno bitan opšti sklad individualnih kapaciteta, koji podrazumeva i snažnu tendenciju ka uvažavanju sredinskih normi i poštovanju pravila društvene sredine, te delovanje u okvirima koje takve opšteprihvaćene norme i vrednosti nalažu, o čemu govore i nalazi drugih studija (Miron-Spektor et al. , 2011, Edmondson, 1999).

Važan cilj ovog istraživanja predstavljalo je ispitivanje postojanja razlika između studenata koji se svrstavaju u kategoriju adaptor Kirtonovog modela KAI i studenata inovatora prema Kirtonovom modelu KAI (Kirton, 1976, 1998, 2003), a s obzirom na ispitivane dimenzije preduzetničkog potencijala, kako bi se što eksplicitnije utvrdile razlike u ličnim karakteristikama mladih koji su predisponirani za bavljenje preduzetništvom i onih koji to nisu. Na temelju pretpostavki Kirtonovog teorijskog modela (Kirton, 1998), koncepata koji određuju sklop individualnih karakteristika koje se nalaze u osnovi preduzetničkog

potencijala (Luthje & Franke, 2003; Wang & Wong, 2004; Lee, Chang & Lim, 2005), kao i u skladu sa nalazima prethodnih istraživanja koja su se bavila individualnim osobinama koje karakterišu mlade sklone ka bavljenju preduzetničkim zanimanjima i one koji nemaju u dovoljnoj meri razvijene individualne potencijale za bavljenje preduzetništvom (Gürol & Atsan, 2006), izvedena je osnovna hipoteza da se studenti inovatori značajno razlikuju od studenata adaptora prema Kirtonovom modelu, a u pogledu ispitivanih dimenzija preduzetničkog potencijala, odnosno da studenti koji se pokažu kao inovatori na KAI skali imaju razvijeniji preduzetnički potencijal od adaptora. Nalazi ovog istraživanja potvrdili su polaznu istraživačku pretpostavku, pokazavši da se mladi inovatori i adaptori značajno razlikuju prema ispitivanim dimenzijama UPS i SPP modela preduzetničkog potencijala, te da mladi inovatori imaju razvijeniji preduzetnički potencijal od adaptora.

Kanonička diskriminativna analiza pokazala je da mladi inovatori - pretežno originalne osobe, imaju u odnosu na dominantne adaptore - konformiste veći skor na svim dimenzijama UPS modela, a naročito na Nekonvencionalnosti i Kreativnosti i Usmerenosti na postignuće i Prihvatanje izazova. Ovakav nalaz govori da su mlade osobe koje imaju inovativan pristup rešavanju problema i sklone su ka traganju za većim brojem kreativnih i originalnih rešenja imaju razvijeniji preduzetnički potencijal od adaptora, koji su pretežno skloni traganju za rešenjima u okviru poznatih mogućnosti i prihvatanju postojećih principa i pravila. Inovatori su u odnosu na adaptore nekonvencionalnije i kreativnije prirode, skloni su ka odstupanju od ustaljenih šema i pravila i tragaju za novim obrascima i načinima prevadavanja teškoća, što su sve osobine koje čine osnovu preduzetničkog potencijala i koje je potrebno u što većoj meri razvijati kod mladih ukoliko želimo da podstaknemo njihove sklonosti ka bavljenju preduzetništvom (Ee, Seng & Kwang, 2007; Marcati, Guido & Peluso, 2008). Pored toga, za razliku od adaptora, mladi inovatori su generalno ambiciozniji, u većoj meri su usmereni na ostvarivanje ciljeva i postignuća u različitim sferama, što ih takođe predisponira za uspješnije bavljenje preduzetničkim zanimanjima (Marcati, Guido, & Peluso, 2008; Cromie, 2000).

Inovatori su u većoj meri od adaptora skloni ka prihvatanju različitih izazova od adaptora, koji teže predvidivim i poznatim situacijama, a s obzirom da bavljenje preduzetništvom uvek podrazumeva i izvesnu dozu neizvesnosti i prihvatanja i preuzimanje rizika različite vrste, utoliko su inovatori i u tom smislu u većoj meri predisponirani za uspešno bavljenje preduzetničkim zanimanjima (Marcati, Guido & Peluso, 2008). Prema tome, ukoliko želimo razvijati preduzetnički potencijal kod studentske populacije, potrebno je od najranijih dana kod dece i mladih kroz edukativne sadržaje i različite nastavne metode razvijati inovativnost, kreativan pristup rešavanju problema, sklonost ka traganju za originalnim idejama i jedinstvenim rešenjima, kao i usmerenost ka postignuću i prihvatanje različitih izazova u

kojima na više načina mogu da iskažu i razviju svoje potencijale (Schumpeter, 1935; Gürol & Atsan, 2006).

Takođe, rezultati su pokazali da inovatori - dominantno efikasne osobe, u odnosu na adaptore imaju više skorove na Usmerenosti na postignuće i Prihvatanje izazova i Preduzetničkoj samoefikasnosti, a manje na Znanju. Ovo govori o tome da inovatori kao individue koje teže ka kreativnom, brzom i efikasnom rešavanju problema, uz proizvodnju većeg broja ideja i rešenja u kratkom vremenskom intervalu, ali bez preteranog detaljisanja, sistematičnosti i dubinske analitičnosti, usmerenije na ostvarivanje postignuća, viših ambicija, sklone prihvatanju izazovnih situacija, te imaju viši stepen preduzetničke samoefikasnosti, no nešto niži nivo znanja o preduzetništvu. Inovativni pristup i brzina donošenja odluka, efikasan i brz način traganja za rešenjima doprinose, bez nepotrebnog gubljenja vremena i preteranog udublivanja u sve detalje i ekspeditivnijem stavu i osećaju uspešnosti u rešavanju različitih problemskih situacija i samoefikasnosti u postavljanju i realizaciji ciljeva, što su izuzetno važne karakteristike značajne za uspešno bavljenje preduzetništvom, i u tom smislu su inovatori u prednosti u odnosu na adaptore. Ovo je očekivan rezultat i u skladu je sa nalazima prethodnih studija koje su se bavile odlikama inovatora u okvirima KAI modela (Goldsmith & Kerr, 1991; Rosenfeld, Winger-Bearskin, Marcic, & Braun, 1993; Johnson, Danis, & Dollinger, 2008), i karakteristikama preduzetničkog potencijala (Luthje & Franke, 2003; Wang & Wong, 2004; Lee, Chang & Lim, 2005). Jedino kada je reč o znanju o preduzetništvu kao dimenziji preduzetničkog potencijala, adaptori su u izvesnoj prednosti, što nije u potpunosti očekivan nalaz, ali se može objasniti njihovom sistematičnošću i analitičnošću i detaljnom pristupu informacijama, za razliku od inovatora koji su neretko površni u traganju za informacijama različite prirode, pa tako i kada je reč o ovom domenu (Stun, 2009; Johnson, Danis, & Dollinger, 2008). Upravo je ovakav nalaz indikativan i ukazuje na to da je posebno kod inovatora i mladih sa razvijenijim preduzetničkim potencijalom potrebno dodatno raditi na domenu informisanosti i prenošenju različitih znanja koja će ih ohrabriti i omogućiti uspešnije bavljenje preduzetništvom.

Kada je reč o razlikama između adaptora i inovatora, u kontekstu SPP modela preduzetničkog potencijala, kanonička diskriminativna analiza je pokazala da pretežno originalne osobe imaju u odnosu na dominantne adaptore - konformiste veći skor na dimenzijama Otvorenost, Intelektualne sposobnosti, Samopouzdanje, Socijalni odnosi, Motivacija, Organizacijske sposobnosti i Konstitucija, u okviru SPP modela preduzetničkog potencijala. Ovakav nalaz je u potpunosti očekivan i odgovara prethodnim istraživanjima koja su se bavila činiocima razvoja i osobinama preduzetničkog potencijala kod mladih (Jablokow & Booth, 2006; Johnson, Danis, & Dollinger, 2008). Mladi inovatori su otvorene naravi i skloni ka novim, originalnim idejama i kreativnim rešenjima, za razliku od adaptora koji su usmereni

na poznato i predvidivo (Johnson, Danis, & Dollinger, 2008). Inovatori imaju u većoj meri razvijene intelektualne kapacitete potrebne za bavljenje preduzetništvom, kao što su dobra snalažljivost u izazovnim i nepredvidivim okolnostima, nezavisnost u odlučivanju i sposobnost samostalnog rešavanja problema, što je u skladu sa njihovom inovativnom i kreativnom prirodom, koja dolazi do izražaja u traganju za većim brojem rešanja, odstupanju od ustaljenih normi i očekivanja, kao i odvažnošću i sklonošću preuzimanja rizika kada je neophodno (Jablokow & Booth, 2006). Inovatori su i višeg samopouzdanja i uspešniji u socijalnim kontaktima u odnosu na adaptore, što je opet očekivano s obzirom na njihovu bazičnu sigurnost i sklonost da se uspešno nose za različitim izazovima i traganju za pomeranjem postojećih granica i novim obrascima u različitim situacijama, dok su adaptori u izvesnoj meri nesigurniji, usmereni na poznato, postojeće i zatvoreniji u socijalnim kontaktima (Johnson, Danis, & Dollinger, 2008).

Inovatori su daleko motivisaniji za bavljenje preduzetništvom, u kome dolaze do izražaja njihove originalne ideje i kreativna rešenja, oni imaju i razvijenije organizacione sposobnosti - nemaju problem da preuzmu vođstvo u organizaciji i odlučivanju, s obzorim na sklonost ka novim pristupima i originalnim predlozima, kao i konstituciju koja ih predisponira za bavljenje preduzetništvom, što je takođe očekivan nalaz koji potvrđuje njihovu opštu predisponiranost i potencijal za bavljenje preduzetništvom (Cromie, 2000; Ee, Seng & Kwang, 2007), za razliku od adaptora koji, kako se pokazalo u ovom istraživanju, nemaju razvijenu motivaciju za bavljenje preduzetništvom, niti odgovarajuće organizacione kapacitete, ni konstitucione karakteristike, što je opet očekivano kada se uzme u obzir da oni obično nisu nosioci ideja i organizacije, već su skloni ka tome da budu izvršiocu dužnosti u okviru postojećih principa i ograničenja, koji uvažavaju autoritete, poštuju pravila, ustaljene obrasce norme i ponašanja, kao i očekivanja okoline (Ee, Seng & Kwang, 2007; Jablokow & Booth, 2006).

Pored toga, mladi inovatori - dominantno efikasne osobe, u odnosu na adaptore imaju više skorove na Motivaciji i Organizacijskim sposobnostima. Ekspeditivnost i ekspanzivnost inovatora, sklonost ka brzom delovanju i efikasnom rešavanju problema u vezi su sa izraženijim motivacionim faktorom za bavljenje preduzetništvom kod mladih inovatora, odnosno, sklonosti ka preuzimanju rizika i inicijative, ambicioznosti i usmerenosti na postizanje uspeha, nepokolebljivosti i istrajnosti u realizaciji postavljenih ciljeva, što je takođe očekivan nalaz i u skladu sa nalazima prethodnih studija koje su se bavile odlikama preduzetničkog potencijala (Thomas & Muller, 2005; Gürol & Atsan, 2006; Johnson, Danis, & Dollinger, 2008).

Ovakve mlade osobe, nasuprot adaptorima, imaju u sklopu svoje efikasne i ekspeditivne prirode i razvijenije organizacione sposobnosti, te su sklone ka tome da budu na čelu timova

i preuzmu vođstvo u postavljanju ciljeva u grupi i organizovanju i nadziranju realizacije različitih zadataka i aktivnosti, što su opet karakteristike koje su poželjne za bavljenje preduzetničkim zanimanjima, a koje je potrebno različitim edukativnim programima podsticati i razvijati kod dece i mladih (Hult, Hurley, & Knight, 2004; Ee, Seng & Kwang, 2007; Li Yuetao, 2010).

Uloga obrazovanja je od nesumnjivog značaja za razvoj preduzetničkih potencijala mlade populacije, međutim, pojedini obrazovni činoci se u praksi u značajnoj meri zanemaruju i stiče se utisak da im se ne poklanja dovoljno pažnje u planiranju i realizaciji savremenih obrazovnih strategija u zemljama razvoja (GEM, 2010; Jun et al., 2003; S. Wu & L. Wu, 2008). Osnovni cilj ovog rada predstavljalo je ispitivanje delovanja različitih obrazovnih činilaca na razvijenost preduzetničkog potencijala kod studentske populacije. U skladu sa teorijskim pretpostavkama koje određuju sklop individualnih karakteristika koje se nalaze u osnovi preduzetničkog potencijala (Carland et al., 1984; Curren et al., 2015; Gerry et al., 2008; Hoffman et al., 1998; Schumpeter, 1934), kao i sa nalazima prethodnih studija koje su se bavile obrazovnim činocima koji doprinose razvoju individualnih karakteristika koje predisponiraju mlade osobe za bavljenje preduzetničkim zanimanjima (Ernst & Young, 2012; O'Shea et al., 2005; Papayannakis et al., 2008), osnovna pretpostavka je bila da se studenti koji se obrazuju na različitim fakultetima, te pripadaju različitim obrazovnim profilima, zatim studenti koji su se u svom dosadašnjem školovanju obrazovali za preduzetništvo, odnosno pohađali predmete iz oblasti preduzetništva, kao i studenti koji potiču sa fakulteta koji su po svojoj prirodi preduzetnički orijentisani ili pak onih koji suštinski ne poseduju takvo usmerenje, međusobno razlikuju po nivou razvijenosti preduzetničkog potencijala, odnosno, prema izraženosti preduzetničkih karakteristika u okviru UPS i SPP modela preduzetničkih dimenzija.

Istraživanjem je potvrđena polazna pretpostavka i utvrđeno je da studenti koji potiču sa različitih fakulteta imaju različito razvijen preduzetnički potencijal, te da mladi koji dolaze sa tradicionalno preduzetnički orijentisanih fakulteta i oni koji su u okviru svog formalnog obrazovanja pohađali predmete iz oblasti preduzetništva imaju i razvijeniji preduzetnički potencijal od svojih vršnjaka koji pripadaju drugim obrazovnim profilima i u prethodnom obrazovanju nisu imali priliku da pohađaju nastavu iz domena preduzetništva. Ovakvi nalazi govore u prilog značaja i važnosti obrazovanja za preduzetništvo, kako bi se podigli preduzetnički potencijali i kapaciteti mlade populacije, ali i njihova potencijalna zapošljivost i konkurentnost te unapredio ekonomski razvoj regije i razvoj tranzicionog društva u celini (Frank & Luthje, 2003; GEM, 2010; Harper, 1991; Lee and Peterson, 2000; Wilson, 2005).

Kada je reč o efektima same vrste fakulteta i obrazovnog profila na razvijenost preduzetničkih potencijala studentske populacije, kanoničkom diskriminativnom analizom je utvrđeno postojanje razlika između studenata različitih tipova fakulteta u skorovima na dimenzijama preduzetničkog potencijala modela UPS. Studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na studente ostalih fakulteta društveno-humanističkog naučnog polja obuhvaćenih uzorkom imaju razvijenije dimenzije Pozitivni stavovi o preduzetnicima i Zainteresovanost za preduzetništvo, Znanje i Usmerenost na postignuće i Prihvatanje izazova. Ovakav nalaz je očekivan kada se uzme u obzir priroda obrazovanja za ekonomske profesije koje je usmereno na prenošenje znanja i veština koje su u vezi sa bavljenjem preduzetništvom (Frank & Luthje, 2004; Papayannakis et al., 2008; Wilson, 2005). Mladi koji upisuju ekonomske fakultete imaju i od ranije razvijena i određena predznanja (stečena kroz formalno obrazovanje ukoliko dolaze iz srednjih ekonomskih škola) i prethodna interesovanja, koja su ih i opredelila za odabir ekonomskog fakulteta, a skloni su i preuzimanju rizika i prihvatanju izazova, što je takođe jedna od potencijalnih osobina koja ih je opredelila za odabir ekonomskog profila (Gerry et al., 2008; Van Praag & Versloot, 2007). Sam fakultet kroz nastavne sadržaje i metode doprinosi daljem razvoju i unapređenju ovih znanja, veština i interesovanja (Gerry et al., 2008; Krueger & Brazeal, 1994; Wilson, 2005.). Studentima ostalih fakulteta društveno-humanističkog naučnog polja obuhvaćenih ovim uzorkom nedostaju ove preduzetničke karakteristike, pre svega jer su se, s jedne strane i oni u skladu sa svojim prethodnim osobinama i interesovanjima i opredelili za društvene profesije koje nisu usmerene ka razvoju preduzetničkih potencijala, dok s druge strane, i kroz svoje sadašnje obrazovanje koje nije preduzetnički usmereno ne rade na razvoju istih, što otvara mogućnosti i prostor za unapređenje preduzetničkog potencijala i kod mladih sa ostalih fakulteta društveno-humanističkog naučnog polja osim ekonomskog, s obzirom na aktuelnu dinamiku tržišta rada i mogućnost šireg sagledavanja mogućnosti za bavljenje svojom profesijom (Bae et al., 2014; Fayolle, 2005; Papayannakis et al., 2008).

Takođe, studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na studente koji pripadaju tehničko-tehnološkom i prirodno-matematičkom naučnom polju imaju razvijenije dimenzije Asertivnosti i Komunikativnosti, Preduzetničke samoefikasnosti, Usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova i Nekonvencionalnosti i Kreativnosti. Dakle, i u odnosu na studente prirodno-matematičkih i tehničko-tehnoloških nauka, studenti ekonomskog fakulteta su u prednosti s obzirom na razvijenost preduzetničkih potencijala. Oni su komunikativniji, spremni da se izbere za svoje potrebe, prava, stavove i mišljenje, u preduzetničkom smislu imaju veći doživljaj uspešnosti i efikasnosti, usmereniji su na postignuća, skloni preuzimanju rizika, nekonvencionalnijeg su pristupa i kreativniji. S jedne strane, verovatno da ih njihova prodorna i ekspanzivna priroda opredeljuje za ekonomska zanimanja, koja podrazumevaju

upravo preduzimljivost i sklonost preuzimanju rizika (Curral et al., 2015; Gerry et al., 2008; Willson, 2005), dok su mladi koji se opredeljuju za fakultete koji pripadaju prirodno-matematičkom i tehničko-tehnološkom polju mirnije prirode, sistematičniji, usmereni ka ustaljenim i poznatim obrascima (Bell, 2011; Carland et al., 1984; Hoffman et al., 1998). Ovakav nalaz govori da je i kod mladih koji se opredeljuju za prirodno-matematičke nauke i tehničko-tehnološke nauke potrebno kroz formalno i neformalno obrazovanje razvijati preduzetnički potencijal, pre svega usled uslova savremenog tržišta rada koje zahteva stalno napredovanje, menjanje i postavlja nove izazove za sve profesije (Bae, 2014; Bell, 2011; S. Wu & L. Wu, 2008)

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđene i razlike između studenata različitih tipova fakulteta u dimenzijama modela preduzetničkog potencijala SPP. Studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na studente ostalih društveno-humanističkih fakulteta obuhvaćenih uzorkom imaju manji skor na dimenzijama Organizacijske sposobnosti i Intelektualne sposobnosti, a veći skor na Otvorenosti. Takođe, studenti ekonomskog fakulteta u odnosu na studente koji pripadaju prirodno-matematičkom i tehničko-tehnološkom naučnom polju imaju manji skor na dimenzijama Intelektualne sposobnosti, Socijalni odnosi, Konstitucija, Otvorenost i Emocionalnost. Ovde rezultati nisu tako jednoznačni pa se tako vidi i da studenti prirodno-matematičkih, društveno-humanističkih i tehničko-tehnoloških naučnih polja ipak imaju razvijene određene preduzetničke potencijale, pa čak i razvijenije od onih koji su se opredelili za ekonomske profesije. Oni poseduju razvijene određene intelektualne, organizacione i socio-emocionalne preduzetničke kapacitete koji su čak i izraženiji nego kod onih sa ekonomskih fakulteta, međutim, čini se da su prvenstveno njihova interesovanja drugačija i otvorenost ka idejama usmerena u drugim pravcima, kao što su umetnost, nauka i dr., a ne preduzetništvo u užem smislu reči (Bae, 2014; Gerry et al., 2008; Hoffman et al., 1998; S. Wu & L. Wu, 2008).

Kada se radi o efektima preduzetničkog obrazovanja, kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđene razlike između studenata koji jesu i studenata koji nisu pohađali predmet iz oblasti preduzetništva u skorovima na dimenzijama modela UPS. Ovde su rezultati jasni i jednoznačni, te pokazuju da studenti koji su pohađali predmet iz oblasti preduzetništva u odnosu na studente koji to nisu, imaju razvijenije sve dimenzije preduzetničkog potencijala modela UPS. Najveće su razlike bile na Znanju i stavovima, a zatim na Usmerenosti na postignuće i Prihvatanje izazova, Asertivnosti i komunikativnosti, Preduzetničkoj samoefikasnosti i Nekonvencionalnosti i kreativnosti. Ovakav nalaz govori o nesumnjivom značaju i ulozi preduzetničkog obrazovanja, koje ne doprinosi samo usvajanju znanja i preduzetničkih veština individue, već dovodi i do razvoja celokupne ličnosti osobe – njenih ideja, stavova, interesovanja, motivacije, socio-emocionalnih i komunikacionih kapaciteta koji

su nužni za uspešno bavljenje preduzetništvom (Martin et al., 2013; Peterman & Kennedy, 2003). Upravo takav rezultat daje preporuke i otvara smernice za uvođenje preduzetničkog obrazovanja na različite nivoe školovanja (predškolsko obrazovanje, osnovna, srednja škola, fakulteti) i u okvire različitih obrazovnih profila (gimnazije, srednje stručne škole, društveno-humanističko, prirodne-matematičko, tehničko-tehnološko naučno polje i dr.), a ne isključivo u okvire ekonomskih obrazovnih profila i usmerenja kao što su ekonomske stručne škole i fakulteti (Kolvereid & Moen; 1997; Basu & Virick, 2008; Pittaway & Cope, 2007).

Kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđene i razlike između studenata koji jesu i studenata koji nisu pohađali predmet iz oblasti preduzetništva prema izraženosti dimenzija preduzetničkog potencijala modela SPP. Studenti koji su pohađali predmet iz oblasti preduzetništva u odnosu na studente koji nisu, imali su razvijenije sve dimenzije modela SPP, osim Emocionalnosti. Najveće su razlike bile u Organizacijskim sposobnostima, Socijalnim odnosima, Motivaciji i Konstituciji, zatim na Otvorenosti, pa na Samopouzdanju i na kraju na Intelektualnim sposobnostima. Dakle, i u okviru ovog modela je sasvim jasno potvrđena uloga preduzetničkog obrazovanja u razvoju preduzetničkih kapaciteta kod mladih, što preciznije govori o tome da preduzetničko obrazovanje doprinosi razvoju intelektualnih i organizacionih sposobnosti, motivaciji za bavljenje preduzetništvom, otvorenosti, razvoju socijalnih veština i samopouzdanju mladih, što su sve nužni preduslovi za efikasno i uspešno bavljenje preduzetništvom (Basu & Virick, 2008; Martin et al., 2013; Souitaris et al., 2007; Pittaway & Cope, 2007).

Prema tome, još jednom je pokazana uloga obrazovanja za preduzetništvo u razvoju celokupne ličnosti mladih i podizanju njihovih opštih kapaciteta i potencijala za uspešno bavljenje budućom profesijom koju odaberu, a koja ne mora nužno biti u okviru tradicionalno preduzetničkih zanimanja (Bellottia et al., 2012; Graevenitz et al., 2010; Karimi et al., 2014).

Što se tiče uticaja preduzetničke orijentacije fakulteta, kanoničkom diskriminativnom analizom su utvrđene razlike između studenata sa različitim odnosom fakulteta prema preduzetništvu u izraženosti dimenzija modela UPS. Studenti čiji fakulteti su preduzetnički orijentisani u odnosu na studente čiji fakulteti to nisu, imaju izraženije sve dimenzije modela UPS, osim Nekonvencionalnosti i kreativnosti. Najveće su razlike u Pozitivnim stavovima o preduzetnicima i zainteresovanosti za preduzetništvo, zatim na Preduzetničkoj samoefikasnosti, Usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova, te na Znanju i Asertivnosti i komunikativnosti.

Kanoničkom diskriminativnom analizom su potvrđene i razlike između studenata sa različitim odnosom fakulteta prema preduzetništvu u izraženosti dimenzija modela SPP. Studenti čiji fakulteti su preduzetnički orijentisani u odnosu na studente čiji fakulteti to nisu, imaju

razvijenije dimenzije Organizacijske sposobnosti, Motivacija, Intelektualne sposobnosti i Konstitucija. Prema tome, na osnovu ovakvih rezultata može se uočiti da i sama preduzetnička orijentisanost fakulteta i poklanjanje pažnje putem sadržaja i metoda razvoju preduzetničkih kapaciteta studenata predstavlja značajan obrazovni činilac koji efikasno doprinosi unapređenju najznačajnijih elemenata preduzetničkog potencijala mladih (Şeşen & Pruett, 2014; Karimi et al., 2014; Luthje & Frank, 2002), posmatrano kroz dimenzije oba modela, UPS i SPP. Preduzetnička orijentisanost fakulteta i podsticanje i unapređenje obrazovanja za preduzetništvo u najširem smislu, a ne samo putem konkretnih nastavnih predmeta, doprinosi razvoju intelektualnih i organizacionih sposobnosti, podizanju nivoa znanja, motivacije i interesovanja za bavljenje preduzetništvom mladih, usmerenosti na postignuće i prihvatanje izazova, doživljaju samoefikasnosti i očekivanju uspešnosti u pogledu bavljenja preduzetništvom kod studenata, razvoju socijalnih i komunikacionih veština kod mladih, što sve ukazuje na važnost podsticanja mladih i što veće otvorenosti za preduzetništvo u najširem smislu, i to u okviru svih fakulteta, a ne samo onih koji su tradicionalno ka tome usmereni poput fakulteta iz domena ekonomskih obrazovnih profila (Bell, 2011; Eesley & Miller, 2012; Frank and Lüthje, 2004; O'Shea et al., 2005).

Na razvijenost preduzetničkih osobina i opšte sklonosti ka bavljenju preduzetništvom kod mladih deluje veći broj unutrašnjih i spoljašnjih činilaca kao što su sposobnosti, interesovanja, lične sklonosti i preferencije, ali i karakteristike uže i šire socijalne sredine u kojima mladi odrastaju i formiraju svoje osobine, interesovanja, sklonosti i sl. (Fischer & Nijkamp, 2009; Audretsch et al., 2002; Bandura, 1977; Bandura, 1993; Bandura, Barbanelli, Capraro & Pastrelli, 2001). U okviru Bandurine teorije socijalnog učenja, ponašanje i motivacija individue posmatraju se kao rezultat dinamičke interakcije tri grupe činilaca - individualnih faktora (biološki, kognitivni i afektivni), faktora sredine i faktora ponašanja (Bandura, 1977; Bandura, 1993; Bandura, Barbanelli, Capraro, & Pastrelli, 2001). U domenu spremnosti za bavljenje preduzetništvom kod mladih, to bi značilo da je preduzetnički potencijal studentske populacije pod uticajem njihovih ličnih sklonosti, interesovanja i opredeljenja, ali da u značajnoj meri na razvijenost ovih potencijala deluju i sredinski činilci kao što su odlike porodičnog okruženja u kome mladi odrastaju, karakteristike obrazovnog sistema, potrebe i vrednosti šire socio-kulturne zajednice u kojoj se mladi razvijaju kao individue i dr. (Brandstatter, 2011; Frazier & Niehm, 2006; Dunn & Holtz-Eakin, 2000; Shittu, Ayodele, Dosunmu & Zainab, 2014; Altinaya, Madanoglu, Danielea, & Lashleya, 2012; Kirkwood, 2007; Chen & He, 2011; Carr & Sequeira, 2007). Upravo iz tog razloga, osnovni cilj ovog rada jeste ispitivanje delovanja porodičnih činilaca kao značajne odrednice u razvoju mladih sa jedne strane, i preferiranog sektora u kome žele graditi karijeru, sa

druge, na razvijenost preduzetničkog potencijala kod studenata izraženog u okviru UPS i SPP modela preduzetničkih dimenzija.

Kada je reč o uticaju činilaca porodičnog konteksta na razvijenost dimenzija preduzetničkog potencijala kod mladih, kanonička diskriminativna analiza je pokazala postojanje razlika između studenata kojima se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom i onih u čijim porodicama se članovi nisu bavili preduzetničkim zanimanjima, u razvijenosti osobina preduzetničkog potencijala, u okviru oba ispitivana modela – UPS i SSP. Ovakav nalaz je očekivan i govori u prilog teorijama koje govore o značajnom delovanju sredinskih činilaca na formiranje individualnih potencijala osobe (Bandura, 1993; Bandura et al., 2001), ali odgovara i rezultatima prethodnih studija koje su pokazale značaj karakteristika porodice za podsticanje razvoja preduzetničkih osobina i bavljenje preduzetništvom kod mladih (Shittu, Ayodele, Dosunmu & Zainab, 2014; Altinaya, Madanoglu, Danielea, & Lashleya, 2012; Kirkwood, 2007; Chen & He, 2011; Carr & Sequeira, 2007).

Nalazi ovog istraživanja su pokazali da studenti kojima se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom imaju razvijenije sve osobine preduzetničkog potencijala UPS modela. Mladi kojima se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom najviše su se razlikovali od ostalih upravo po tome što imaju razvijene pozitivnije stavove o preduzetnicima i veći stepen zainteresovanosti za preduzetništvo kao i više razvijene osobine nekonvencionalnosti i kreativnosti. Dakle, jasno se uočava primer delovanja učenja po modelu (Bandura, 1993), gde deca i mladi direktno opažanjem ponašanja članova svoje porodice i sami razvijaju određena interesovanja i postepeno izgrađuju sistem sopstvenih osobina, koje čine preduzetnički potencijal, a to su nekonvencionalnost i kreativnost u pristupu rešavanju različitih situacija (Lee, Florida & Acs 2004; Kirkwood, 2007; Delmar & Gunnarsson, 2000; Carr & Sequeira, 2006; Audretsch & Belitski; 2013). Sa jedne strane, kroz porodične modele i interakcije mladi i sami razvijaju pozitivne stavove i interesovanja prema bavljenju preduzetništvom, a sa druge, i vrlo značajne karakteristike za bavljenje preduzetništvom, poput kreativnosti i nekonvencionalnosti, odnosno, spremnosti da se preuzme izvesna doza rizika i uhvati u koštac sa novim izazovima, neočekivanim situacijama, što su sve preduslovi za uspešno bavljenje preduzetništvom (Fillis & Rentschler, 2010; Yan, 2010; Tang & Tang, 2007; Popescu et al., 2016).

Kada je reč o vezi porodičnih faktora i osobina modela SPP, utvrđeno je da studenti čiji članovi porodice imaju iskustvo sa preduzetništvom imaju razvijenije osobine u okviru dimenzija Organizacijske sposobnosti, Socijalni odnosi, Otvorenost, Samopouzdanje, Motivacija i Intelektualne sposobnosti modela SPP. Ovde se još jednom potvrđuje značaj porodičnih karakteristika za razvijenost osobina koje su od suštinskog značaja za bavljenje

preduzetništvom i čine srž samog preduzetničkog potencijala. Istovremeno, ovo su generalno poželjne osobine ličnosti i preduslov su za uspešno bavljenje većinom profesija, pri čemu posebno dolaze do izražaja u okviru opredeljenja za bavljenje preduzetničkim zanimanjima (Ismail et al, 2009; Zhao & Seibert, 2006).

Mladi čiji se roditelji bave preduzetništvom i sami će imati razvijenije organizacione i intelektualne sposobnosti, biće otvoreniji za nove izazove, u socijalnim odnosima će imati sigurniji nastup i umeće da se izbere za uvažavanje sopstvenih stavova, i biće motivisaniji i istrajniji u realizaciji postavljenih ciljeva. Naime, roditelji svojim ličnim karakteristikama i sopstvenim modelom ponašanja značajno oblikuju i ponašanje i osobine dece i mladih, a takođe i direktnim putem potkrepljuju kod dece ona ponašanja koja i sami cene i smatraju poželjnim kod dece i mladih (Bandura, 1993), te se na taj način kod dece i mladih čiji se roditelji bave preduzetništvom učvršćuju upravo ove osobine koje i sami roditelji poseduju. Naravno, ne sme se zanemariti ni značajna uloga naslednih porodičnih faktora u razvoju intelektualnih potencijala i temperamenta kod dece, ali socijalno učenje u okviru porodice čini se da je ovde od presudne važnosti (Greve & Saleff, 2003; Aldrich & Zimmer, 1986; Phan et al., 2002; Breen, 1998; Carr & Sequeira, 2007).

Kanonička diskriminativna analiza je potvrdila postojanje i ukazala na strukturu razlika u razvijenosti preduzetničkog potencijala modela UPS i SPP kod studenata, a u zavisnosti od preferiranog sektora u kome žele graditi svoju buduću profesionalnu karijeru. Tako je utvrđeno da mladi koji bi želeli da karijeru razviju i grade u domenu vlastitog preduzetništva, u odnosu na one koji žele da se uključe u državni sektor, imaju razvijenije osobine u okviru dimenzija Nekonvencionalnost i kreativnost, Pozitivni stavovi o preduzetnicima i Zainteresovanost za preduzetništvo, Usmerenost na postignuće i prihvatanje izazova, Znanje i Preduzetnička samoefikasnost modela UPS. Ovakav nalaz je očekivan i upućuje na moguć dvosmeran i povratni odnos ispitivanih činilaca – sa jedne strane, razvijenost ključnih osobina preduzetničkog potencijala, kao što su kreativnost i nekonvencionalnost u pristupu problemima, prihvatanje izazova, snažna orijentisanost ka ostvarivanju ciljeva i postignuća, znanje, preduzetnička samoefikasnot i pozitivni stavovi prema preduzetništvu upravo i doprinose njihovom opredeljenju za bavljenje preduzetništvom u okviru vlastitog preduzeća gde bi njihova inicijativa, samostalnost u odlučivanju, sklonost preuzimanju rizika i vlastite odgovornosti u potpunosti došla do izražaja, dok opet sa druge strane, lično opredeljenje i samo može povratno da doprinosi daljem razvoju i unapređenju svih navedenih preduzetničkih karakteristika (Bandura, 1977; Bandura, 1993; Bandura, Barbanelli, Capraro, & Pastrelli, 2001; Bayrón, 2013; Lee, Florida & Acs, 2004; Yan 2010; Audretsch & Belitski, 2013; Peterman & Kennedy 2003; Frazier & Niehm, 2006; Popescu et al., 2016).

Za razliku od ovih mladih koji imaju razvijeniji preduzetnički potencijal i spremni su da se uhvate u koštac sa rizicima, neizvesnim ishodima i posledicama nekonvencionalnih rešenja, mladi koji bi se opredelili za posao u državnom sektoru, čini se da su skloni izbegavanju rizika, nastoje da obezbede sigurno poslovno okruženje u kome se radi prvenstveno u okviru ustaljenih obrazaca i postojećih i dobro utvrđenih normi i pravila, bez mnogo izazova koji zahtevaju svakodnevnu adaptaciju i promene u ličnoj i socijalnoj sferi, što opet odgovara njihovoj mirnoj prirodi i tipičnom, konvencionalnom karakteru (Audretsch & Belitski, 2013; Brandstatter, 2011; Fillis & Rentschler, 2010; Ismail et al., 2009; Lee, Florida & Acs, 2004; Tang & Tang, 2007; Yan, 2010; Zhao & Seibert, 2006). Njihova početna opredeljenost za bavljenje poslom u državnom sektoru najčešće ne doprinosi iskustvima preispitivanja odluke i eventualnih izazova, koji bi ih pokrenuli i podstakli razvoj preduzetničkog potencijala, već naprotiv, postojeće osobine se dodatno učvršćuju u odsustvu kontakta sa mogućnostima bavljenja preduzetništvom, što može predstavljati potencijalni problem u adaptaciji, ukoliko se okolnosti promene ili osoba ne uspe da pronađe odgovarajuće zaposlenje u okviru društvenog sektora, što se prilično često događa (Beugelsdijk, 2007; Audretsch & Peña, 2012; Bourne, 2011; GEM, 2015; Wennekers et al., 2005).

Kada je reč o modelu SPP, studenti koji bi želeli da karijeru razviju u sopstvenom preduzetništvu u odnosu na one koji žele da se uključe u državni sektor imaju razvijenije sledeće osobine - Intelektualne sposobnosti, Organizacijske sposobnosti, Otvorenost i Motivaciju u okviru modela SPP. Slično kao i kod prethodnog modela, zapaža se da su ključne karakteristike preduzetničkog potencijala prisutne upravo kod onih mladih koji žele da karijeru grade baveći se vlastitim preduzetništvom. Takvi mladi imaju razvijene intelektualne i organizacione kapacitete, otvorenog su duha, skloni preuzimanju rizika i prihvatanju različitih izazova, istrajni su u ostvarenju važnih ciljeva i postavljenih zadataka (Popescu et al., 2016; Frazier & Niehm, 2006; Fillis & Rentschler, 2010; . Zhao & Seibert, 2006; Ismail et al, 2009).

Najverovatnije da ih njihove bazične osobine predisponiraju za samo bavljenje preduzetništvom u okviru sopstvenog preduzeća, pri čemu oni zaista na taj način jedino i mogu da ostvare u punom kapacitetu svoje individualne mogućnosti kojima raspolažu, dok opet ta njihova početna interesovanja i želja za razvojem karijere u okviru sopstvene poslovne organizacije doprinosi daljem razvoju njihovih preduzetničkih karakteristika, prvenstveno sazajnih i organizacionih, ali i istrajnosti u realizaciji postavljenih ciljeva i ličnih očekivanja, o čemu govore i nalazi prethodnih studija (Arifatul Husna et al., 2010; Baumol, 2002; Bourne 2011; Frazier & Niehm, 2006; Peterman & Kennedy, 2003).

Preduzetnički potencijal mladih predstavlja kategoriju dinamičke i složene prirode i kao takav podložan je delovanju različitih unutrašnjih i spoljašnjih činilaca od kojih su neki nasledne,

statične i nepromenljive prirode, dok su drugi podložni manjim ili većim varijacijama i promenama (Hofsted et al., 2004; Nicolae, M., Ion & Nicolae, E., 2016). Osnovni cilj ovog rada predstavljalo je ispitivanje delovanja četiri grupe socio-demografskih faktora na razvijenost dimenzija preduzetničkog potencijala kod studentske populacije: pola, mesta stanovanja, materijalnog statusa i uspeha na studijama. Preduzetničke karakteristike su teorijski definisane i operacionalno merene uz pomoć dva modela preduzetničkog potencijala – UPS i SPP. Osnovna istraživačka pretpostavka bila je da se studenti međusobno razlikuju u izraženosti specifičnih preduzetničkih karakteristika modela UPS i SPP, a u zavisnosti od delovanja ispitivanih socio-demografskih činilaca. Ispitivanje je pokazalo da je izraženost preduzetničkog potencijala studenata povezana sa dve kategorije ispitivanih socio-demografskih faktora – polom, i materijalnim statusom ispitanika.

Kada je reč o odnosu polne pripadnosti i izraženosti preduzetničkog potencijala studenata, potvrđeno je postojanje polnih razlika u izraženosti dimenzija preduzetničkog potencijala modela UPS i SPP. Tako se pokazalo da studenti muškog pola imaju izraženije dimenzije Pozitivni stavovi o preduzetnicima i zainteresovanost za preduzetništvo, Preduzetnička samoefikasnost i Asertivnost i komunikativnost, a manji skor na Znanju, u okviru modela UPS. Takođe, rezultati su pokazali da studenti muškog pola imaju izraženiju dimenziju Motivacije, u okviru modela SPP. Ovakav nalaz je očekivan i govori o izraženijem preduzetničkom potencijalu kod muške populacije, i to u domenu većine preduzetničkih osobina.

Kada se uzmu u obzir karakteristike razvoja određenih osobina kroz evoluciju, odlike aktuelne socio-kulturne sredine i specifičnosti zanimanja koja su tradicionalno smatrana pretežno muškim, a tu svakako spada i bavljenje preduzetništvom, uočava se da dobijeni nalaz ima svoje duboke evolutivne i društvene korene (Dabic et al., 2012; Gupta & Bhawe, 2007). Naime, kroz evolutivni period kod muškaraca su se u većoj meri podsticale osobine proaktivnosti, samostalnosti i nezavisnosti, borbeni duh, spremnost da se otvoreno i direktno zalaže sa sopstvene ciljeve, pa i da se preuzme određeni rizik i odstupi od očekivanih normi i pravila kada situacija tako nalaže (Gupta & Bhawe, 2007; Envick & Lim, 2011; Bartos et al., 2015). Istovremeno je tradicionalno vaspitanje kod ženske populacije više vrednovalo osobine kao što su smernost duha, postupanje u okviru očekivanih normi i pravila ponašanja, izvestan stepen pasivnosti i zavisnosti od očekivanih, prvenstveno porodičnih uloga, dok je manji akcenat bio na razvoju samostalne karijere, pri čemu je usmerenost bila ka tradicionalno ženskim zanimanjima (Envick & Lim, 2011; Bartos et al., 2015). Iz navedenih razloga sasvim je očekivano da su studenti muškog pola zainteresovaniji za bavljenje preduzetništvom, da imaju pozitivnije stavove prema preduzetnicima, da su sigurniji u

realizaciju postavljenih ciljeva, asertivniji i uspješniji u komunikaciji, i uopšte motivisaniji za bavljenje preduzetništvom.

Činjenica da devojke poseduju više izraženu dimenziju Znanja, ohrabruje i govori o tome da one imaju takođe razvijenu veoma značajnu predispoziciju za bavljenje preduzetništvom, ali da im u izvesnoj meri nedostaje motivacije, sigurnosti i interesovanja, što treba imati u vidu kada se planiraju i realizuju programi za osnaživanje ženskog preduzetništva. Prema tome, u ovakvim programima je nužno krenuti upravo od razvijanja motivacije i interesovanja kod ženske populacije, kako bi se u što većoj meri mlade žene podstakle da se i same odluče za bavljenje preduzetničkim zanimanjima (Shinnar, Giacomini & Janssen, 2012 ; Gupta & Bhawe, 2007).

Rezultati nisu pokazali postojanje značajnih razlika između studenata iz gradske i seoske sredine u izraženosti dimenzija preduzetničkog potencijala modela UPS i SPP. Rezultati prethodnih studija u ovom domenu nisu sasvim jednoznačni (Hunjeong, 2011; Eurobarometer, 2007; Capelleras et al., 2013; Faggio & Silva, 2014; Duricova, 2014) i ovakav nalaz upućuje na to da mladi u gradskim i seoskim sredinama imaju podjednako razvijene preduzetničke sposobnosti, veštine, znanja, motivaciju i interesovanja potrebna za bavljenje preduzetništvom. Ovaj nalaz u određenoj meri daje pozitivnu sliku, kada je reč o gradskoj i seoskoj populaciji i njenoj spremnosti za bavljenje preduzetničkim zanimanjima, što govori o pozitivnim tendencijama i mogućnostima rasta i razvoja, kako urbanih, tako i ruralnih sredina (Hunjeong, 2011; Eurobarometer, 2007; Capelleras et al., 2013; Faggio & Silva, 2014; Duricova, 2014). Sa druge strane, ukoliko se planiraju određeni podsticajni programi za razvoj preduzetništva i preduzetničkih potencijala stanovništva, nužno ih je organizovati i realizovati, sa podjednakim intenzitetom, i u gradskim i seoskim područjima, pri čemu se u konkretne podsticaje i aktivnosti mogu uključiti specifičnosti i potrebe karakteristične za datu sredinu (Hunjeong, 2011; Eurobarometer, 2007; Capelleras et al., 2013; Faggio & Silva, 2014; Duricova, 2014) .

Kada je reč o delovanju materijalnog statusa na razvijenost preduzetničkih potencijala kod mladih, potvrđene su razlike između studenata različitog materijalnog statusa u pogledu izraženosti dimenzija modela UPS i SPP. Tako je utvrđeno da studenti sa ispodprosečnim materijalnim statusom u odnosu na studente sa prosečnim statusom imaju veći skor na Znanju modela UPS. Takođe, studenti s iznadprosečnim materijalnim statusom u odnosu na studente s prosečnim statusom, imaju veći skor na Socijalnim odnosima, Organizacijskim sposobnostima, Samopouzdanju i Otvorenosti modela SPP. Ovakav rezultat govori o tome da mladi koji su boljeg materijalnog stanja imaju razvijenije ključne osobine za bavljenje preduzetništvom, kao što su organizacione sposobnosti, sigurnost u sebe i otvorenost za

promene, veštine u socijalnim kontaktima. Moguće je da im samo materijalno stanje direktno pruža određenu sigurnost, samopouzdanje i otvorenost za različite mogućnosti (Lee & Persson, 2012; Alger & Weibull, 2010; Hosseini, 2016), dok takođe postoji i verovatnoća da je dobro materijalno stanje ovakvih mladih posledica odrastanja u stimulatvnom okruženju, gde se neguje preduzetnički duh i bavljanje preduzetništvom, što dalje predstavlja i dodatni faktor koji doprinosi i razvijenosti njihovih preduzetničkih potencijala (Dunn & Holtz-Eakin, 2000; Hosseini, 2016; Mustapha & Selvaraju, 2015; Bagheri & Pihie, 2010).

Mladi koji su nižeg materijalnog statusa imaju jedino razvijeniju dimenziju Znanja, što je vrlo ohrabrujuće i može imati pozitivne efekte, ako se u edukativnom smislu blagovremeno usmere ka razvoju i drugih preduzetničkih kapaciteta i veština, i posebno motivaciono podstaknu putem različitih stimulatvnihih programa za bavljanje preduzetništvom (Jimenez et al.,2015).

Interesantan je nalaz da akademski uspeh studenata nije direktno povezan sa dimenzijama razvijenosti preduzetničkog potencijala modela UPS i SPP, što u izvesnoj meri upućuje na samu prirodu karakteristika preduzetničkog potencijala, te govori o tome da su one više u vezi sa praktičnim sposobnostima, veštinama i delovanjem, a manje sa opštim uspehom u akademskoj zajednici, teorijskim znanjima i veštinama potrebnim za postizanje uspeha u učenju, u užem smislu, ali bez primene znanja (Anderson, Samimi & Boh, 2010; Ward, 2004).

12. Zaključna razmatranja

Istraživanje je potvrdilo postojanje veze i rasvetlilo složeni odnos između dimenzija KAI modela i osobina preduzetničkog potencijala, odnosno, pokazalo je da postoje različiti obrasci povezanosti između Kirtonovih dimenzija Originalnosti, Konformizma i Efikasnosti i ispitivanih dimenzija preduzetničkog potencijala kod studentske populacije. Utvrđeni obrasci povezanosti govore o sklopovima osobina koje imaju tendenciju da se pojavljuju zajedno kod studenata, a značajne su za bavljenje preduzetništvom te upućuju na potencijale koje je različitim načinima i programima potrebno razvijati kod mladih, kako bi ih u što većoj meri osposobili i podstakli na bavljenje preduzetništvom, što je od posebne važnosti za zemlje van Eu kao što je Srbija, koje se nalaze u fazama društvene tranzicije i intenzivnog razvoja. Sprovedeno istraživanje je potvrdilo postojanje značajnih razlika između adaptora i inovatora Kirtonovog KAI modela u pogledu razvijenosti osobina preduzetničkog potencijala kod studentske populacije. Tako nalazi potvrđuju da mladi inovatori poseduju u većoj meri razvijene ključne karakteristike značajne za bavljenje preduzetništvom, kao što su intelektualne i organizacijske sposobnosti, motivacioni činioci i socijalni kapaciteti, samopouzdanje i konstitucionalni faktori.

Rezultati ovog istraživanja su takođe ukazali na veliku ulogu i važnost obrazovnih činilaca kao što su vrsta fakulteta i obrazovnog profila, obrazovanje za preduzetništvo i pohađanje predmeta iz oblasti preduzetničkog obrazovanja, kao i preduzetničke orijentisanosti fakulteta u širem smislu a u pogledu razvoja preduzetničkog potencijala studentske populacije. Istraživanje je pokazalo da pohađanje predmeta iz oblasti preduzetništva i preduzetničke orijentacije fakulteta bitno doprinose razvoju saznavnih, motivacionih, socio-emocionalnih i inovacionih kapaciteta mlade osobe, koji čine ključne elemente preduzetničkog potencijala i preduslov za opredeljenost i uspešno bavljenje preduzetništvom. Posmatrano u kontekstu obrazovnih implikacija i praktičnih smernica za unapređenje procesa zapošljavanja mladih te usklađivanja obrazovnih politika sa zahtevima tržišta rada, a sve sa krajnjim ciljem unapređenja ekonomskog i opšteg razvoja društva u zemljama tranzicije, nameće se zaključak da bi preduzetničko obrazovanje trebalo da postane sastavni deo obrazovanja na svim nivoima školovanja i u okviru različitih obrazovnih profila.

Na razvoj preduzetničkog potencijala deluje određeni broj individualnih i socijalnih činilaca, međutim, ovo istraživanje je pokazalo veliki značaj uloge porodičnih odlika i preferiranog sektora u kojem osoba želi da gradi karijeru za razvijenost najznačajnijih osobina preduzetničkog potencijala kod studentske populacije. Pokazalo se da mladi čiji se članovi porodice bave preduzetništvom i mladi koji žele da grade karijeru u okviru vlastitog

preduzeća imaju razvijeniju inicijativu, samostalnost i nezavisnot u donošenju odluka, otvorenijeg su duha i skloni preuzimanju rizika, imaju razvijenije organizacione sposobnosti i pozitivnije stavove prema preduzetništvu.

Rezultati ovog istraživanja su potvrdili takođe da različiti socio-demografski faktori deluju na izraženost preduzetničkog potencijala mladih. Tako je potvrđeno da mladi ispitanici muškog pola, kao i ispitanici boljeg materijalnog statusa imaju bolje razvijenu većinu preduzetničkih osobina, dok se mladi koji potiču iz gradske i seoske sredine, kao i studenti različitog akademskog uspeha ne razlikuju međusobno u pogledu razvijenosti dimenzija preduzetničkog potencijala. Dobijeni rezultati su značajni kako za razumevanje teorijskog aspekta koncepta preduzetničkog potencijala, njegove strukture i činilaca koji deluju na razvijenost pojedinačnih dimenzija, tako i za otvaranje značajne praktične mogućnosti boljeg i efikasnijeg planiranja edukativnog delovanja i organizovanja podsticajnih programa za razvoj preduzetništva.

13. Implikacije za dalja istraživanja

Praktične implikacije istraživanja ogledaju se u kreiranju početnih smernica za podsticanje preduzetničkog potencijala kod mladih, pri čemu je posebno važno podsticati inovativnost, kreativan pristup rešavanju problema, ali i informisanost i sticanje znanja mladih o preduzetništvu. Takođe, ovo istraživanje sugeriše da bi različitim merama i strategijama u okviru obrazovnih politika trebalo upravo kod mladih koji nemaju kontakt sa preduzetništvom u okviru porodičnog i bližeg socijalnog okruženja, kao i kod onih mladih čije je početno opredeljenje da traže posao u okviru državnog sektora, postepeno razvijati preduzetnički potencijal – kroz podsticanje usvajanja znanja o preduzetništvu, promenom njihovih stavova i očekivanja, razvijanjem organizacionih sposobnosti i određenih socijalnih veština i sl., kako bi se na vreme prilagodili tržištu rada i zahtevima savremenog društva, koje u sve većoj meri zahteva ličnu fleksibilnost i spremnost za nove izazove i promene.

Potencijalna ograničenja istovremeno otvaraju mogućnosti za buduća istraživanja kojima bi bilo poželjno obuhvatiti i mlađe ispitanike i utvrditi kakva je priroda relacije među ispitivanim činionicima i osobinama na nižim uzrastima, naročito u srednjoj školi. Takođe, korisno bi bilo kreirati i sveobuhvatan zajednički model ispitivanih činilaca i koncepata, u kome bi se temeljnije rasvetlile njihove potencijalne uzročno-posledične relacije. Svrsishodno bi bilo proširiti uzorak na učenike osnovnih i srednjih škola, kao i ispitati potencijalne interakcije između različitih socio-demografskih faktora, a sa ciljem kreiranja sveobuhvatnijeg modela delovanja različitih činilaca preduzetničkog potencijala kod dece i mladih.

Evidentna je i potreba za različitim podsticajnim programima koji bi bili specijalno osmišljeni i usmereni na podsticanje ženskog preduzetništva, podsticanje preduzetništva u socijalno osetljivim kategorijama stanovništva, gde posebno spadaju osobe nižeg socio-ekonomskog statusa, pri čemu je neophodno izvršiti revidiranje i inoviranje školskih i univerzitetskih kurikuluma u pravcu podsticanja razvijanja različitih osobina preduzetničkog potencijala kod dece i mladih, kroz obavezne i fakultativne nastavne predmete na svim nivoima i tokom svih faza školovanja, organizovanjem različitih seminara, tribina, edukativnih i motivacionih radionica uz programe direktnog osnaživanja i pružanja adekvatne stručne i socio-ekonomske podrške.

Činjenica da sam uspeh na studijama nije posledica razvijenosti preduzetničkog potencijala niti garant uspeha u bavljenju preduzetništvom, govori o tome da je akademske sadržaje i edukativne metode u što većoj meri neophodno proširiti u pravcu unapređenja razvoja osobina preduzetničkog potencijala mladih i podsticanja spremnosti mladih za bavljenje preduzetništvom, što se u velikoj meri ostvaruje kroz nastavne časove prakse i samostalnog

rada uz odgovarajući mentorski i stručni nadzor, ali u okruženju što sličnijem realnom sektoru i budućem radnom mestu mladih. Svrsishodno bi bilo organizovanje preduzetničkog mentorstva koje bi obavljali uspešni preduzetnici u vidu približavanja samog pojma na primerima dobre prakse iz ličnog iskustva u cilju podrške i pomoći mladim ljudima da se lakše bez bojazni opredeljuju za preduzetnički poduhvat.

14. Literatura:

- A Report from the Kauffman Panel on Entrepreneurship Curriculum in Higher Education. (2007). *Entrepreneurship in American Higher Education*. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1291290
- Adams, K. (2005). The Sources of Innovation and Creativity. *Education*, (September 2005), 1–59. <https://doi.org/10.1007/978-3-8349-9320-5>
- Ahmad, N., & Seymour, R. (2008). Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1090372>
- Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. *California Management Review*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1497761>
- Alger, I., & Weibull, J. W. (2010). Kinship, incentives, and evolution. *American Economic Review*, 100(4), 1725–1758. <https://doi.org/10.1257/aer.100.4.1725>
- Altinay, L., Madanoglu, M., Daniele, R., & Lashley, C. (2012). The influence of family tradition and psychological traits on entrepreneurial intention. *International Journal of Hospitality Management*, 31(2), 489–499. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2011.07.007>
- Amabile, T. M., & Fisher, C. M. (2000). Stimulate creativity by fueling passion. *Handbook of Principles of Organizational Behavior*, 331, 341.
- Anderson, T., Samimi, T. & Bohl K. (2010). *Student Success: Managing your Future Through Success at University and Beyond*. Trafford Publishing
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2013). The missing pillar: The creativity theory of knowledge spillover entrepreneurship. *Small Business Economics*, 41(4), 819–836. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9508-6>
- Audretsch, D. B., & Peña-Legazkue, I. (2012). Entrepreneurial activity and regional competitiveness: An introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 39(3), 531–537. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9328-5>
- Audretsch, D. B., Grilo, I., & Thurik, a R. (2007). Explaining entrepreneurship and the role of policy: A framework. *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*, 1–17. <https://doi.org/10.4337/9781847206794.00005>
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. E. (2006). Entrepreneurship and Economic Growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(12), 745–752. <https://doi.org/10.1002/sej>
- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. (2014). The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(2), 217–254. <https://doi.org/10.1111/etap.12095>

- Bagheri, A., Lope, P. & Zaidatol A. (2010). Role of family and entrepreneurial leadership development of university students: *World Applied Sciences Journal*, 11 (4), 434-442. ISSN 1818-4952
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191–215. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.84.2.191>
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. PrenticeHall series in social learning theory (Vol. 1).
- Bandura, A. (1993). Perceived Self-Efficacy in Cognitive Development and Functioning. *Educational Psychologist*, 28(2), 117–148. https://doi.org/10.1207/s15326985ep2802_3
- Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., & Pastorelli, C. (2001). Self-Efficacy Beliefs as Shapers of Children's Aspirations and Career Trajectories. *Child Development*, 72(1), 187–206. <https://doi.org/10.1111/1467-8624.00273>
- Bartoš, P., Ključnikov, A., & Popesko, B. (2015). Are Men More Innovative and Aggressive in Business? Case Study From the Czech Republic, 3(2). <https://doi.org/10.1515/ijek-2015-0014>
- Basu, A., & Virick, M. (2008). Assessing entrepreneurial intentions amongst students: a comparative study. 12th Annual Meeting of the National Collegiate ..., (2000), 79–86. Retrieved from <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Assessing+Entrepreneurial+Intentions+Amongst+Students+:+A+Comparative+Study+Peer-Reviewed+Papers#0%5Cnhttp://www.nciia.net/conf08/assets/pub/basu2.pdf>
- Baumgartner, D., Schulz, T., & Seidl, I. (2013). Quantifying entrepreneurship and its impact on local economic performance: A spatial assessment in rural Switzerland. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3–4), 222–250. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.710266>
- Baumol, W. J. (1986). Entrepreneurship and a century of growth. *Journal of Business Venturing*, 1(2), 141–145. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(86\)90009-1](https://doi.org/10.1016/0883-9026(86)90009-1)
- Baumol, W. J. (2002). *The Free Market Innovation Machine (analyzing the growth miracle of capitalism)*. Princeton University Press, X(30), 187–200.
- Bayrón, C. E. (2013). Social Cognitive Theory, Entrepreneurial Self-Efficacy and Entrepreneurial Intentions: Tools to Maximize the Effectiveness of Formal Entrepreneurship Education and Address the Decline in Entrepreneurial Activity. *Revista*, 6(1), 66–77. Retrieved from <http://revistagriot.uprrp.edu/archivos/2013060105.pdf>
- Bell, Joseph R. (2011) *Engines of Innovation: The Entrepreneurial University in the Twenty-First Century: New England Journal of Entrepreneurship*, 14(2) Article 10. <http://digitalcommons.sacredheart.edu/neje/vol14/iss2/10>

- Bellotti, F., Berta, R., De Gloria, A., Lavagnino, E., Dagnino, F., Ott, M., ... Mayer, I. S. (2012). Designing a course for stimulating entrepreneurship in higher education through serious games. In *Procedia Computer Science* (Vol. 15, pp. 174–186). <https://doi.org/10.1016/j.procs.2012.10.069>
- Besley, T. A. C., & Peters, M. A. (2013). Re-imagining the Creative University for the 21st Century. *Re-imagining the Creative University for the 21st Century*. <https://doi.org/10.1007/978-94-6209-458-1>
- Beugelsdijk, S. (2007). Entrepreneurial Culture, Regional Innovativeness and Economic Growth: *Journal of Evolutionary Economics* 17 (2), 187–210. <https://doi.org/10.1007/s00191-006-0048-y>
- Blanchflower, D. & Oswald, A.J. (1998). Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem: A Report for the OECD, OECD: Paris.
- Bourne, L. (2011). Advising upwards: managing the perceptions and expectations of senior management stakeholders. *Management Decision*, 49(6), 1001–1023. <https://doi.org/10.1108/00251741111143658>
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 222–230. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.07.007>
- Branscomb, L. M., Kodama, F., & Florida, R. L. (Eds.). (1999). *Industrializing knowledge: University-industry linkages in Japan and the United States*. MIT Press.
- Breen, J. (1998). Encouraging an enterprising culture in Australia. Retrieved September 16, 2016, from www.sbaer.uca.edu/research/icsb/1998/pdf/130/pdf
- Brixiova, Z. (2013). Modeling productive entrepreneurship in developing countries. *Small Business Economics*, 41(1), 183–194. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9410-z>
- Capelleras, J. L., Contín-Pilart, I., Martín-Sánchez, V., & Larraza-Kintana, M. (2013). The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship. *Investigaciones Regionales*, 26(26), 97–113.
- Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R., Carland, J. A. C., & Carland, J. O. a N. N. C. (1984). Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners. *The Academy of Management Review*, 9(2), 354–359. <https://doi.org/10.2307/258448>
- Carr, J. C., & Sequeira, J. M. (2007). Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A Theory of Planned Behavior approach. *Journal of Business Research*, 60(10), 1090–1098. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2006.12.016>
- Chan, D. (2000). Detection of Differential Item Functioning on the Kirton Adaption-Innovation Inventory Using Multiple-Group Mean and Covariance Structure Analyses. *Multivariate Behavioral Research*, 35(2), 169–199. https://doi.org/10.1207/S15327906MBR3502_2

- Chavez-Eakle, R. A., Lara, M. del C., & Cruz-Fuentes, C. (2006). Personality: A Possible Bridge Between Creativity and Psychopathology? *Creativity Research Journal*, 18(1), 27–38. https://doi.org/10.1207/s15326934crj1801_4
- Chen, Y., & He, Y. (2011). The impact of strong ties on entrepreneurial intention: An empirical study based on the mediating role of self-efficacy. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 3(2), 147–158. <https://doi.org/10.1108/17561391111144573>
- Choo, S., & Wong, M. (2009). Entrepreneurial intention: Triggers and barriers to new venture creations in Singapore. *Singapore Management Review*, 28(2), 47–64. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.07.009>
- Coduras Martínez, A., Levie, J., Kelley, D. J., Sæmundsson, R. J., & Schøtt, T. (2010). Global Entrepreneurship Monitor special report: A global perspective on entrepreneurship education and training.
- Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 7–30. <https://doi.org/10.1080/135943200398030>
- Dabic, M., Daim, T., Bayraktaroglu, E., Novak, I., & Basic, M. (2012). Exploring gender differences in attitudes of university students towards entrepreneurship: An international survey. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 4(3), 316–336. <https://doi.org/10.1108/17566261211264172>
- Daniels, C., Herrington, M. & Kew, P. (2016). Global Entrepreneurship Monitor 2015/2016: Special Report on Entrepreneurial Finance. Global Entrepreneurship Research Association. www.gemconsortium.org
- Delmar, F., & Gunnarsson, J. (2000). How do Self - Employed Parents of Nascent Entrepreneurs Contribute? In *Frontiers of entrepreneurship research* (pp. 150–162).
- Down, S., & Warren, L. (2008). Constructing narratives of enterprise: clichés and entrepreneurial self-identity. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 14(1), 4–23. <https://doi.org/10.1108/13552550810852802>
- Doyle, W., Fisher, R., & Young, J. D. (2002). Entrepreneurs: Relationships Between Cognitive Style and Entrepreneurial Drive. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 16(2), 2–20. <https://doi.org/10.1080/08276331.2002.10593300>
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. NY Harper a Row (Vol. 54). <https://doi.org/10.1023/B:BUSI.0000043501.13922.00>
- Dunn, T., & Holtz-Eakin, D. (2000). Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self- Employment: Evidence from Intergenerational Links. *Journal of Labor Economics*, 18(2), 282–305. <https://doi.org/10.1086/209959>
- Duricova, V. (2014). Entrepreneurship in Urban and Rural Areas in the EU. *Cers 2014: 5Th Central European Conference in Regional Science, International Conference Proceedings*, 197–204.

- Edmondson, A. (1999). Psychological Safety and Learning Behavior in Work Teams. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 350. <https://doi.org/10.2307/2666999>
- Ee, J., Seng, T. O., & Kwang, N. A. (2007). Styles of creativity: Adaptors and innovators in a Singapore context. *Asia Pacific Education Review*, 8(3), 364–373. <https://doi.org/10.1007/BF03026466>
- Eesley, C. E., & Miller, W. F. (2013). Impact: Stanford University's Economic Impact via Innovation and Entrepreneurship. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2227460>
- Engle, D. E., Mah, J. J., & Sadri, G. (1997). An empirical comparison of entrepreneurs and employees: Implications for innovation. *Creativity Research Journal*. https://doi.org/10.1207/s15326934crj1001_5
- Ernst & Young, (2012). *University of the future: A thousand year old industry on the cusp of profound change*. Ernst & Young. Australia.
- Eurobarometer (2007). *Entrepreneurship-Survey of the EU25. Secondary Analysis. Denmark Technical report: European Commission*.
- European Commission (2004a): *Flash Eurobarometer "Entrepreneurship" – Press Memo, Brussels*, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/consultation/doc_en.pdf
- European Commission (2006). *Entrepreneurship Education in Europe: Fostering Entrepreneurial Mindsets through Education and Learning*. Oslo: Commission of the European Communities.
- European Commission (2013). *Youth in Action Programme: Young People and Entrepreneurship*. Brussels: Commission of the European Communities.
- European Commission. (2004). *Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship*. Brussels: Commission of the European Communities.
- Eurostat (2011). *Unemployment rate, annual average, by sex and age groups (%)*, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupModifyTableLayout.do>.
- Faggio, G., & Silva, O. (2014). Self-employment and entrepreneurship in urban and rural labour markets. *Journal of Urban Economics*, 84, 67–85. <https://doi.org/10.1016/j.jue.2014.09.001>
- Fahed-Sreih, J. (2006) *Handbook of Family Business and Family Business Consultation: A Global Perspective*, International Business Press, Binghamton, NY 203-222.
- Fahed- Sreih, J., Pistrui, D., Huang, W., & Welsch, H. (2009). Family contributions to entrepreneurial development in Lebanon. *International Journal of Organizational Analysis*, 17(3), 248–261. <https://doi.org/10.1108/19348830910974941>

- Fayolle, A. (2005). Evaluation of entrepreneurship education: behaviour performing or intention increasing? *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2(1), 89. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2005.006072>
- FILLIS, I., & RENTSCHLER, R. (2010). the Role of Creativity in Entrepreneurship. *Journal of Enterprising Culture*, 18(1), 49–81. <https://doi.org/10.1142/S0218495810000501>
- Fischer, E. M., Reuber, A. R., & Dyke, L. S. (1993). A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(2), 151–168. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90017-Y](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90017-Y)
- Fischer, M. M., & Nijkamp, P. (2009). Entrepreneurship and regional development. *Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Fotopoulos, G. (2012). Nonlinearities in regional economic growth and convergence: The role of entrepreneurship in the European union regions. *Annals of Regional Science*, 48(3), 719–741. <https://doi.org/10.1007/s00168-010-0419-z>
- Franke, N., & Lüthje, C. (2004). Entrepreneurial intentions of business students—A benchmarking study. *International Journal of Innovation and and Technology Management*, 1(3), 269–288. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0925-7>
- Frazier, B., & Niehm, L. (2006). Predicting the entrepreneurial intentions of non-business majors: A preliminary investigation. *Proceedings of the USASBE/SBI Conference*, 14–17. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.334.2930&rep=rep1&type=pdf>
- Frese, M., & Fay, D. (2001). 4. Personal initiative: An active performance concept for work in the 21st century. *Research in Organizational Behavior*, 23, 133–187. [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(01\)23005-6](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(01)23005-6)
- Friedline, T., & West, S. (2016). Young Adults' Race, Wealth, and Entrepreneurship. *Race and Social Problems*, 8(1), 42–63. <https://doi.org/10.1007/s12552-016-9163-z>
- Galloway, L., & Kelly, S. (2009). Identifying Entrepreneurial Potential ? An Investigation of the Identifiers and Features of Entrepreneurship. *International Review of Entrepreneurship*, 7(2), 1–24.
- Gelaidan, H. M., & Abdullateef, A. O. (2017). Entrepreneurial intentions of business students in Malaysia: the role of self-confidence, educational and relation support. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 1, 54–67. <https://doi.org/10.1108/JSBED-06-2016-0078>
- GEM (2004): *Global Entrepreneurship Monitor 2003 Executive Report*, Babson College, Babson Park, MA, USA/ LBS, London, UK.
- GEM (2005): *Global Entrepreneurship Monitor 2004 Executive Report*, Babson College, Babson Park, MA, USA/ LBS, London, UK.

- Gerry, C., Marques, C. S., & Nogueira, F. (2008). Tracking student entrepreneurial potential: Personal attributes and the propensity for business start-ups after graduation in a Portuguese university. *Problems and Perspectives in Management*, 6(4), 46–54.
- Goldsmith, R. E., & Kerr, J. R. (1991). Entrepreneurship and adaption-innovation theory. *Technovation*, 11(6), 373–382. [https://doi.org/10.1016/0166-4972\(91\)90019-Z](https://doi.org/10.1016/0166-4972(91)90019-Z)
- González-Pernía, J. L., Jung, A., & Peña, I. (2015). Innovation-driven entrepreneurship in developing economies. *Entrepreneurship and Regional Development*, 27(9–10), 555–573. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1075602>
- Gračanin, A., Čoso, B. (2013). Evaluacija programa razvijanja poduzetničkih sposobnosti mladih: Kreativno-edukativna škola za mlade poduzetnike (KEŠ). *Napredak : časopis za pedagogijsku teoriju i praksu*, 154.(3), 401-425. <http://hrcak.srce.hr/138809>
- Greve, A., & Salaff, J. W. (2003). Social Networks and Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 1–22. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.00029>
- Gries, T., & Naudé, W. (2009). Entrepreneurship and structural economic transformation. *Small Business Economics*, 34(1), 13–29. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9192-8>
- Gupta, V. K., & Bhawe, N. M. (2007). The Influence of Proactive Personality and Stereotype Threat on Women's Entrepreneurial Intentions. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 13(4), 73–85. <https://doi.org/10.1177/10717919070130040901>
- Gurel, E., Altınay, L., & Daniele, R. (2010). Tourism students' entrepreneurial intentions. *Annals of Tourism Research*, 37(3), 646–669. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2009.12.003>
- Gürol, Y., & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education + Training*, 48(1), 25–38. <https://doi.org/10.1108/00400910610645716>
- Harper, M. (1991). Enterprise Development in Poorer Nations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 7–12.
- Helson, R., & Pals, J. L. (2000). Creative potential, creative achievement, and personal growth. *Journal of Personality*, 68(1), 1–27. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.00089>
- Hisrich, R. D. (1990). Entrepreneurship/intrapreneurship. *American Psychologist*, 45(2), 209–222. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.45.2.209>
- Hoffman, K., Parejo, M., Bessant, J., & Perren, L. (1998). Small firms, R&D, technology and innovation in the UK: a literature review. *Technovation*, 18(1), 39–55. [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(97\)00102-8](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(97)00102-8)
- Hosseini, F., (2016). Family Wealth and Entrepreneurship: Swedish House of Finance Research Paper No. 16-22. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2868700>

- Hult, G. T. M., Hurley, R. F., & Knight, G. A. (2004). Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance. *Industrial Marketing Management*, 33(5), 429–438. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2003.08.015>
- Hutchinson, L. R., & Skinner, N. F. (2007). Self-awareness and cognitive style: Relationships among adaption-innovation, self-monitoring, and self-consciousness. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 35(4), 551-560.
- Hyunjeong, J. (2011). COMPARATIVE ANALYSIS OF RURAL AND URBAN START-UP ENTREPRENEURS:Theses and Dissertations--Agricultural Economics. https://uknowledge.uky.edu/agecon_etds/1
- Isaksen, S. G., & Puccio, G. J. (1988). Adaption-Innovation and the Torrance Tests of Creative Thinking: the Level-Style Issue Revisited. *Psychological Reports*. <https://doi.org/10.2466/pr0.1988.63.2.659>
- Ismail, M., Khalid, S. A., Othman, M., Jusoff, H. K., Rahman, N. A., Kassim, K. M., & Zain, R. S. (2009). Entrepreneurial Intention among Malaysian Undergraduates. *International Journal of Business and Management*, 4(10), 54–60. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v4n10p54>
- Jablokow, K. W., & Booth, D. E. (2006). The impact and management of cognitive gap in high performance product development organizations. *Journal of Engineering and Technology Management - JET-M*, 23(4), 313–336. <https://doi.org/10.1016/j.jengtecman.2006.08.003>
- Jaskyte, K., & Kisieliene, A. (2006). Determinants of employee creativity: A survey of Lithuanian nonprofit organizations. *Voluntas*, 17(2), 128–136. <https://doi.org/10.1007/s11266-006-9008-2>
- Jiménez, A., Palmero-Cámara, C., González-Santos, M. J., González-Bernal, J., & Jiménez-Eguizábal, J. A. (2015). The impact of educational levels on formal and informal entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(3), 204–212. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.002>
- Johnson, K. I. ., Danis, W. M. ., & Dollinger, M. J. (2008). Are You an innovator or adaptor? The impact of cognitive propensity on venture expectations and outcomes. *New England Journal of Entrepreneurship*, 11(2), 29–45. Retrieved from http://search.proquest.com/docview/231137620?accountid=14732%5Cnhttp://bd9jx6as9l.search.serialssolutions.com/?ctx_ver=Z39.88-2004&ctx_enc=info:ofi/enc:UTF-8&rft_id=info:sid/ProQ:abiglobal&rft_val_fmt=info:ofi/fmt:kev:mtx:journal&rft.genre=article&rft.jti
- Kalkan, M., & Kaygusuz, C. (2012). The psychology of entrepreneurship. In *Entrepreneurship-Born, made and educated*. InTech. DOI: 10.5772/37216.
- Kao, R. W. Y. (1993). Defining Entrepreneurship: Past, Present and? Creativity and Innovation Management, 2(1), 69–70. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8691.1993.tb00073.x>

- Karimi, S., Biemans, H. J. A., Lans, T., Chizari, M., & Mulder, M. (2016). The Impact of Entrepreneurship Education: A Study of Iranian Students' Entrepreneurial Intentions and Opportunity Identification. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 187–209. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12137>
- Kenney, M., & Goe, W. R. (2004). The role of social embeddedness in professorial entrepreneurship: A comparison of electrical engineering and computer science at UC Berkeley and Stanford. *Research Policy*. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2003.11.001>
- Kirkwood, J. (2007). Igniting the entrepreneurial spirit: is the role parents play gendered? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 13(1), 39–59. <https://doi.org/10.1108/13552550710725174>
- Kirton, M. (1976). Adaption and Innovation: A Description and Measure. *Journal of Applied Psychology*, 61, 622–629.
- Kirton, M. J. (1998). KAI Advanced Feedback Booklet, Occupational Research Centre: Hertfordshire, UK
- Kirton, M. J. (2003). Adaption – Innovation. In the context of diversity and change. *Innovation*. <https://doi.org/10.4324/9780203695005>
- Kirton, M.J., & Pender, S. (1982). The Adaption-Innovation Continuum, Occupational Type, and Course Selection. *Psychological Reports*, 51(3), 882–886. <https://doi.org/10.2466/pr0.1982.51.3.883>
- Kirton, M.J. (1987). *Adaptors and Innovators: cognitive Style and Personality*: SGIaksen, (ed.), *Frontiers of Creativity*. Brearley, Buffalo, NY
- Kogut, C. A., Short, L. E., & Wall, J. L. (2010). Entrepreneurship: The basis for central european economic development. *International Journal of Entrepreneurship*, 14, 13–23.
- Kolvereid, L., & Moen, Ø. (1997). Entrepreneurship among business graduates: does a major in entrepreneurship make a difference? *Journal of European Industrial Training*, 21(4), 154–160. <https://doi.org/10.1108/03090599710171404>
- Krueger, N. (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5–21. <https://doi.org/Article>
- Krueger, N. F., & Deborah Brazeal, J. V. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 91–104. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1505244>
- Krueger, N., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411–432.

- Kuratko, D. F. (2005). The emergence of entrepreneurship education: development, trends, and challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 577–598. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00099.x>
- Kwang, N. A., Ang, R. P., Ooi, L. B., Shin, W. S., Oei, T. P. S., & Leng, V. (2005). Do Adaptors and Innovators Subscribe to Opposing Values? *Creativity Research Journal*, 17(2–3), 273–281. <https://doi.org/10.1080/10400419.2005.9651485>
- Lazear, E.P. (2002). *Entrepreneurship*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, working paper no. 9109
- Lee, S. M., & Peterson, S. J. (2000). Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. *Journal of World Business*, 35(4), 401–416. [https://doi.org/10.1016/S1090-9516\(00\)00045-6](https://doi.org/10.1016/S1090-9516(00)00045-6)
- Lee, S. M., Chang, D., & Lim, S. (2005). Impact of Entrepreneurship Education: A Comparative Study of the U.S. and Korea. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(1), 27–43. <https://doi.org/10.1007/s11365-005-6674-2>
- Lee, S. Y., Florida, R., & Acs, Z. (2004). Creativity and Entrepreneurship: A Regional Analysis of New Firm Formation. *Regional Studies*, 38(8), 879–891. <https://doi.org/10.1080/0034340042000280910>
- Lee, S., & Persson, P. (2016). Financing from Family and Friends. In *Review of Financial Studies* (Vol. 29, pp. 2341–2386). <https://doi.org/10.1093/rfs/hhw031>
- Lévesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177–194. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.04.003>
- Levie, J., Autio, E., Acs, Z., & Hart, M. (2014). Global entrepreneurship and institutions: an introduction. *Small business economics*, 42(3), 437–444.
- Lewis, K., Massey, Cl. (2003): *Youth entrepreneurship and government policy*. New Zealand Centre for SME Research, Massey University.
- Li Yuetao. (2010), *The SWOT Analysis on College-student's Entrepreneurship: China*, China Academic Journal Electronic Publishing House, No.8, pp. 89 .
- Li, J., Zhang, Y., & Matlay, H. (2003). Entrepreneurship education in China. *Education + Training*, 45(8/9), 495–505. <https://doi.org/10.1108/00400910310508883>
- Lim, S., & Envick, B. R. (2011). Gender and entrepreneurial orientation: A multi-country study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 465–482. <https://doi.org/10.1007/s11365-011-0183-2>
- Liñán, F., Santos, F. J., & Fernández, J. (2011). The influence of perceptions on potential entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(3), 373–390. <https://doi.org/10.1007/s11365-011-0199-7>

- Lindh, I., & Thorgren, S. (2016). Entrepreneurship education: the role of local business. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(5–6), 313–336. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1134678>
- Lingelbach, D. C., De La Vina, L., & Asel, P. (2005). What's Distinctive About Growth-Oriented Entrepreneurship in Developing Countries? UTSA College of Business Center for Global Entrepreneurship, (Working paper), 1–10. <https://doi.org/10.2139/ssrn.742605>
- Link, A. N., & Scott, J. T. (2006). US university research parks. *Journal of Productivity Analysis*, 25(1), 43-55. <https://doi.org/10.1007/s11123-006-7126-x>
- Lukeš, M. (2013). Entrepreneurs as Innovators: A Multi-Country Study on Entrepreneurs' Innovative Behaviour. *Prague Economic Papers*, 22(1), 72–84. <https://doi.org/10.18267/j.pep.441>
- Lüthje, C., & Franke, N. (2002). Fostering entrepreneurship through university education and training : Lessons from Massachusetts Institute of Technology Introduction : The role of university graduates as business founders. *Management*, 13.
- Lüthje, C., & Franke, N. (2003). the “making” of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&D Management*, 33(2), 135–147. <https://doi.org/10.1111/1467-9310.00288>
- Marcati, A., Guido, G., & Peluso, A. M. (2008). The role of SME entrepreneurs' innovativeness and personality in the adoption of innovations. *Research Policy*, 37(9), 1579–1590. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.06.004>
- Martin, B. C., McNally, J. J., & Kay, M. J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211–224. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.03.002>
- Mathew, S.,K. & Johnson,J., (2014). An empirical study on the influence of age and gender on the Entrepreneurial Attitude Orientation of engineering students in Kerala state: *Commere Spectrum Journal* p-ISSN 2321-371X.
- Mayer, R. E. (1999). Fifty Years of Creativity Research. In *Handbook of Creativity* (pp. 449–460).
- Menold, J., Jablokow, K., Purzer, S., Ferguson, D., & Ohland, M. (2014). A Critical Review of Measures of Innovativeness. 121st ASEE Annual Conference and Exposition, (January), 1–17. <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-84905186872&partnerID=tZOtx3y1>
- Miron, E., Erez, M., & Naveh, E. (2004). Do Personal Characteristics and Cultural Values That Promote Innovation, Quality and Efficiency Complete or Complement Each Other? *Journal of Organizational Behavior*, 25(2), 179- 199. <https://doi.org/10.1002/job.237>
- Miron-Sspektor, E., Erez, M., & Naveh, E. (2011). The effect of conformist and attentive-to-detail members on team innovation: Reconciling the innovation paradox. *Academy of Management Journal*, 54(4), 740–760. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2011.64870100>

- Moa-Liberty, A. W., Tunde, A. O., & Tinuola, O. L. (2016). The influence of self-efficacy and socio-demographic factors on the entrepreneurial intentions of selected Youth Corp members in Lagos, Nigeria. *Bulletin of Geography*, 34(34), 63–71. <https://doi.org/10.1515/bog-2016-0035>
- Moutray C. (2009). *The Small Business Economy, A Report to the President*. Office of Advocacy United States Government Printing Office: Washington
- Mustapha, M., & Selvaraju, M. (2015). Personal attributes, family influences, entrepreneurship education and entrepreneurship inclination among university students. *Kajian Malaysia*, 33, 155–172. <https://doi.org/10.16373/j.cnki.ahr.150049>
- Ndonzuau, F. N., Pirnay, F., & Surlemont, B. (2002). A stage model of academic spin-off creation. *Technovation*, 22(5), 281–289. [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(01\)00019-0](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(01)00019-0)
- Nicolae, M., Ion, I., & Nicolae, E. (2016). Regional differences in entrepreneurial perceptions and implications for the Romanian competitiveness policy. *Management and Marketing*, 11(1), 394–409. <https://doi.org/10.1515/mmcks-2016-0005>
- O’Shea, R. P., Allen, T. J., Chevalier, A., & Roche, F. (2005). Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of U.S. universities. *Research Policy*, 34(7), 994–1009. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2005.05.011>
- OECD (1998) *Fostering Entrepreneurship*. Paris: OECD.
- OECD (1998), *Fostering Entrepreneurship*, Paris: OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264163713-en>
- OECD (2000) *OECD Employment Outlook*. Paris: OECD.
- OECD (2008) *Measuring entrepreneurship, a digest of indicators*. Paris: OECD.
- OECD and European Commission (2014). *Supporting Youth in Entrepreneurship*. Summary report of a policy development seminar organised by the OECD and the European Commission, Brussels, 22nd-23rd September 2014.
- Okpara, F. (2007). The Value of Creativity and Innovation in Entrepreneurship. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, III(2), 17. <http://www.asiaentrepreneurshipjournal.com/AJESIII2Okpara.pdf>
- Papayannakis, L., Kastelli, I., Damigos, D., & Mavrotas, G. (2008). Fostering entrepreneurship education in engineering curricula in Greece. Experience and challenges for a Technical University. *European Journal of Engineering Education*, 33(2), 199–210. <https://doi.org/10.1080/03043790801980086>
- Parker, S. C. (2004). *The economics of self-employment and entrepreneurship*. New York: Cambridge University Press.

- Parker, S. C. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*, New York: Cambridge University Press.
- Peterman, N. E., & Kennedy, J. (2003). Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(2), 129–144. <https://doi.org/10.1046/j.1540-6520.2003.00035.x>
- Peterson, B. E., & Pang, J. S. (2006). Beyond politics: authoritarianism and the pursuit of leisure. *The Journal of Social Psychology*, 146(4), 443–61. <https://doi.org/10.3200/SOCP.146.4.443-461>
- Peverelli, P. J., & Song, J. (2012). Chinese entrepreneurship: A social capital approach. *Chinese Entrepreneurship: A Social Capital Approach*, 9783642282, 1–172. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-28206-5>
- Pfeifer, S., Šarlija, N., & Zekić Sušac, M. (2016). Shaping the Entrepreneurial Mindset: Entrepreneurial Intentions of Business Students in Croatia. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 102–117. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12133>
- Phan, P. H., Wong, P. K., & Wang, C. K. (2002). Antecedents To Entrepreneurship Among University Students in Singapore: Beliefs, Attitudes and Background. *Journal of Enterprising Culture*, 10(2), 151. <https://doi.org/10.1142/S0218495802000189>
- Pittaway, L., & Cope, J. (2007). Entrepreneurship Education: A Systematic Review of the Evidence. *International Small Business Journal*, 25(5), 479–510. <https://doi.org/10.1177/0266242607080656>
- Popescu, C. C., Bostan, I., Robu, I. B., Maxim, A., & Diaconu (Maxim), L. (2016). An analysis of the determinants of entrepreneurial intentions among students: A Romanian case study. *Sustainability (Switzerland)*, 8(8), 1–22. <https://doi.org/10.3390/su8080771>
- Portela, M., Vázquez-Rozas, E., Neira, I., & Viera, E. (2012). Entrepreneurship and Economic Growth: Macroeconomic Analysis and Effects of Social Capital in the EU. In *Entrepreneurship-Born, Made and Educated*. InTech. ISBN: 978-953-51-0210-6
- Reynolds, P. D. (1987). New firms: Societal contribution versus survival potential. *Journal of Business Venturing*, 2(3), 231–246. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(87\)90011-5](https://doi.org/10.1016/0883-9026(87)90011-5)
- Rodet-Kroichvili, N., Cabaret, K., & Picard, F. (2014). New Insights into Innovation: The Business Model Approach and Chesbrough's Seminal Contribution to Open Innovation. *Journal of Innovation Economics*, 15(3), 79. <https://doi.org/10.3917/jie.015.0079>
- Rosenfeld, R., Winger-Bearskin, M., Marcic, D., and Braun, C. (1993), Delineating entrepreneurs' styles: Application of Adaption-Innovation sub-scales, *Psychological Reports*, 72(1), 287-298. <https://doi.org/10.2466/pr0.1993.72.1.287>
- Sadler-Smith, E., & Badger, B. (1998). Cognitive style, learning and innovation. *Technology Analysis & Strategic Management*, 10(2), 247–266. <https://doi.org/10.1080/09537329808524314>

- Sánchez, J. C., Carballo, T., & Gutiérrez, A. (2011). The entrepreneur from a cognitive approach. *Psicothema*, 23, 433–438.
- Santos, S. C., Caetano, A., & Curral, L. (2013). Psychosocial aspects of entrepreneurial potential. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(6), 661–685. <https://doi.org/10.1080/08276331.2014.892313>
- Schoof, U. (International L. O. (2006). Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. *Youth and Entrepreneurship*, (76), 1–123. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=48077905&site=ehost-live>
- Schøtt, T., Kew, P., & Cheraghi, M. (2015). Future Potential: A GEM Perspective on Youth Entrepreneurship.
- Schumpeter, J. (1934). The theory of economic development. *Joseph Alois Schumpeter*, 61–116.
- Şeşen, H., & Pruett, M. (2014). The Impact of Education, Economy and Culture on Entrepreneurial Motives, Barriers and Intentions: A Comparative Study of the United States and Turkey. *The Journal of Entrepreneurship*, 23(2), 231–261. <https://doi.org/10.1177/0971355714535309>
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141–149. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>
- Shapero, A. (1981). Self-renewing economies: Economic Development Commentary. 5(Apr.), 19-22.
- Shapero, A. (1982). Social dimensions of entrepreneurship. In C. Kent, D. Sexton, & K. Vesper (Eds.): *The encyclopedia of entrepreneurship*. pp. 72-90. Englewood Cliffs, New York: Prentice Hall.
- Sharma, L., & Madan, P. (2014). Effect of individual factors on youth entrepreneurship – a study of Uttarakhand state, India. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 2(3), 1–17. <https://doi.org/10.1186/2251-7316-2-3>
- Shinnar, R. S., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial Perceptions and Intentions: The Role of Gender and Culture. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(3), 465–493. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00509.x>
- Shittu, A.I., Dosunmu, Z.O., (2014), Family Background and Entrepreneurial Intention of Fresh Graduates in Nigeria. *Journal of Poverty, Investment and Development*, 5, 78-90. <http://iiste.org/Journals/index.php/JPID/article/view/12040/12377>
- Sim, E. R., & Wright, G. (2002). A comparison of adaption-innovation styles between information systems majors and computer science majors. *Journal of Information Systems Education*, 13(1), 29-35.

- Small Business Administration, (1998). *The new American evolution: The role and impact of small firms*, Government Printing Office, Washington, DC.
- Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566–591. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.05.002>
- Stevenson, H., Roberts, M., & Grousbeck, H. I. (1994). *New Business Ventures and the Entrepreneur*. *Strategic Management Journal* (Vol. 4th ed). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2007.10.003>
- Stokes, D. (1995). *Small Business Management: An Active – Learning approach*. (2nd ed). London: AP Publication Ltd.a
- Stum, J. (2009). Kirton's adaption-innovation theory: managing cognitive styles in times of diversity and change. *Emerging Leadership Journeys*, 2(1), 66-78.
- Subotić M., Mitrović S., Grubic-Nešić L., & Stefanović D. (2017). Uloga univerziteta u razvoju preduzezništva: 23 Trendovi razvoja *Trend* (348-351). Zlatibor: Fakultet tehničkih nauka, Univerzitet u Novom Sadu. http://www.trend.uns.ac.rs/stskup/trend_2017/radovi/T3.3/T3.3-9.pdf
- Tang, J., & Tang, Z. (2007). The relationship of achievement motivation and risk-taking propensity to new venture performance: a test of the moderating effect of entrepreneurial munificence. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 4(4), 450. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2007.013691>
- The Economist (2009). *Global Heroes, A Special Report on Entrepreneurship* <http://www.economist.com/node/13216025>
- Thomas, A. S., & Mueller, S. L. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 287–301. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490906>
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105–118. <https://doi.org/10.1177/0266242610391930>
- Toma, S.-G., Grigore, A.-M., & Marinescu, P. (2014). Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 8, 436–443. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00111-7](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00111-7)
- Turker, D., & Sonmez Selcuk, S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students? *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142–159. <https://doi.org/10.1108/03090590910939049>
- Urbano, D., Alvarez, C., & Turró, A. (2013). Organizational resources and intrapreneurial activities: an international study. *Management Decision*, 51(4), 854–870. <https://doi.org/10.1108/00251741311326617>

- Utsch, A., & Rauch, A. (2000). Innovativeness and initiative as mediators between achievement orientation and venture performance. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 45–62. <https://doi.org/10.1080/135943200398058>
- Vadnjal, J., & Ljubotina, P. (2016). Professional trilemma of students with family business experience. *Kybernetes*, 45(3), 446–460. <https://doi.org/10.1108/K-08-2014-0162>
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351–382. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9074-x>
- Verspagen, B. (2005). Innovation and economic growth. In *The Oxford handbook of innovation* (pp. 487–513). <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199286805.003.0018>
- von Graevenitz, G., Harhoff, D., & Weber, R. (2010). The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 76(1), 90–112. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.02.015>
- Wang, C. K., & Wong, P. K. (2004). Entrepreneurial interest of university students in Singapore. *Technovation*, 24(2), 163–172. [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(02\)00016-0](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(02)00016-0)
- Wang, C., Wong, P., & Lu, Q. (2002). Tertiary education and entrepreneurial intentions: Technological entrepreneurship, 2, 55-82.
- Ward, A. (2004). Enterprise skills and enterprise learning: *Foresight*, 6(2), 104–109. <https://doi.org/10.1108/14636680410537565>
- Wennekers, A. R. M., van Stel, A. J., Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2010). The relation between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped? *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(3), 167–237. <https://doi.org/10.1561/03000000023>
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293–309. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(3), 387–406. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x>
- Wilson, K. (2008). Chapter 5 Entrepreneurship Education in Europe. *Entrepreneurship and Higher Education-OECD*, 1–20.
- Wong, W., Cheung, H.-M., & Venuvinod, P. K. (2005). Individual Entrepreneurial Characteristics and Entrepreneurial Success Potential. *International Journal of Innovation & Technology Management*, 2(3), 277–292. <https://doi.org/10.1142/S0219877005000502>

- Wu, S., & Wu, L. (2008). The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(4), 752–774. <https://doi.org/10.1108/14626000810917843>
- Xu, Y., & Tuttle, B. (2012). Adaption-Innovation at Work: A New Measure of Problem-Solving Styles. *Journal of Applied Management Accounting Research*, 10(1), 17.
- Yan, J. (2010). The Impact of Entrepreneurial Personality Traits on Perception of New Venture Opportunity. *New England Journal of Entrepreneurship*, 13(2), 21–35. Retrieved from http://search.proquest.com/openview/620ac268a1113c82f1a9f640696eee69/1?pq-origsite=gscholar%5Cnhttp://search.proquest.com/docview/862750517?accountid=14732%5Cnhttp://bd9jx6as9l.search.serialsolutions.com/?ctx_ver=Z39.88-2004&ctx_enc=info:ofi/enc:UTF-8&rf
- Yordanova, D. I., & Tarrazon, M. (2010). Gender Differences in Entrepreneurial Intentions: *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(3), 245–261. Retrieved from <http://www.worldscinet.com/209/15/preserved-docs/1503/S1084946710001543.pdf>
- Zani, R. M., Ahmad, S. S., & Zakaria, A. Z. (2016). THE PREDICTORS OF ENTREPRENEURIAL INTENTION AMONG UNDERGRADUATE STUDENTS. *e-Academia Journal*, 5(2). <http://myjms.mohe.gov.my/index.php/JeA/article/view/1306>
- Zhao, H., & Seibert, S. E. (2006). The Big Five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259–271. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.2.259>
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265–1272. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.6.1265>

15. Prilozi

15.1. Prilog 1.

Tabela 93. Kategorizacija odgovora na pitanje broj 12 u šire kategorije

		frekvencija	procenat %
Državni sektor	Državnom preduzeću	99	46.5%
	Javnom gradskom preduzeću	9	4.2%
	Opštinskim ili državnim organima i agencijama	105	49.3%
Privatni sektor	Banci ili osiguravajućem društvu	54	18.2%
	Jakoj privatnoj kompaniji	228	76.8%
	Malom preduzeću	15	5.1%
Sopstveno preduzetništvo	Porodičnom preduzeću Vaših roditelja	47	13.8%
	U sopstvenom biznisu koji planirate da otpočnete	293	86.2%

15.2. Prilog 2.**Distribucija odgovora na stavke***Tabela 94. Distribucija odgovora na stavke- upitnik UPS*

		frekvencija	procenat %
1. Radije bih zaradio manje na sigurnom poslu, nego mnogo više na rizičnom poslu.	1	127	12.6%
	2	167	16.6%
	3	328	32.5%
	4	237	23.5%
	5	149	14.8%
	Total	1008	100.0%
2. Radije činim stvari na uobičajen način, nego da izmišljam nove načine.	1	77	7.6%
	2	197	19.5%
	3	320	31.7%
	4	318	31.5%
	5	96	9.5%
	Total	1008	100.0%
3. Drugi često smatraju moje ideje neobičnim.	1	51	5.1%
	2	184	18.3%
	3	416	41.3%
	4	245	24.3%
	5	112	11.1%
	Total	1008	100.0%
4. Kad određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše.	1	42	4.2%
	2	132	13.1%
	3	297	29.5%
	4	347	34.4%
	5	190	18.8%
	Total	1008	100.0%
5. Bez rizika nema profita.	1	26	2.6%
	2	64	6.3%
	3	215	21.3%
	4	346	34.3%
	5	357	35.4%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
6. Ne mogu sedeti i čekati da se stvari dogode; želim samuticati na njih.	1	7	0.7%
	2	39	3.9%
	3	144	14.3%
	4	383	38.0%
	5	435	43.2%
	Total	1008	100.0%
7. Kada nešto odlučim, najčešće to i ostvarim.	1	6	0.6%
	2	33	3.3%
	3	184	18.3%
	4	431	42.8%
	5	354	35.1%
	Total	1008	100.0%
8. Ako je nešto teže za izvesti, onda je zbog toga manje zanimljivo.	1	219	21.7%
	2	288	28.6%
	3	242	24.0%
	4	177	17.6%
	5	82	8.1%
	Total	1008	100.0%
9. Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik.	1	156	15.5%
	2	286	28.4%
	3	347	34.4%
	4	161	16.0%
	5	58	5.8%
	Total	1008	100.0%
10. I kad mi se neko suprotstavi, nalazim način da ostvarim šta želim.	1	9	0.9%
	2	53	5.3%
	3	267	26.5%
	4	455	45.1%
	5	224	22.2%
	Total	1008	100.0%
11. Često imam nove, drugačije ideje.	1	15	1.5%
	2	118	11.7%
	3	327	32.4%
	4	365	36.2%
	5	183	18.2%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
12. Kažu da sam dosetljiva osoba i da imam bujnu maštu.	1	29	2.9%
	2	90	8.9%
	3	287	28.5%
	4	337	33.4%
	5	265	26.3%
	Total	1008	100.0%
13. Kad nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno, a ne samo da odradim posao.	1	8	0.8%
	2	47	4.7%
	3	197	19.5%
	4	407	40.4%
	5	349	34.6%
	Total	1008	100.0%
14. Preduzetan sam.	1	29	2.9%
	2	89	8.8%
	3	372	36.9%
	4	364	36.1%
	5	154	15.3%
	Total	1008	100.0%
15. Dobro je izražavati svoje stavove.	1	4	0.4%
	2	43	4.3%
	3	141	14.0%
	4	425	42.2%
	5	395	39.2%
	Total	1008	100.0%
16. Ako se dovoljno potrudim, u stanju sam rešiti i jako teške zadatke.	1	5	0.5%
	2	23	2.3%
	3	140	13.9%
	4	370	36.7%
	5	470	46.6%
	Total	1008	100.0%
17. Uveren sam da mogu postići uspeh u većini aktivnosti kojeobavljam.	1	3	0.3%
	2	34	3.4%
	3	141	14.0%
	4	412	40.9%
	5	418	41.5%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
18. Kada bi me neko zapošljavao, voleo bih da je to zbog moje kreativnosti.	1	31	3.1%
	2	63	6.2%
	3	283	28.1%
	4	365	36.2%
	5	266	26.4%
	Total	1008	100.0%
19. Ako je zadatak posvećen nečemu što volim, onda je bolje da je teži.	1	20	2.0%
	2	55	5.5%
	3	241	23.9%
	4	368	36.5%
	5	324	32.1%
	Total	1008	100.0%
20. Radom se može veoma mnogo postići.	1	6	0.6%
	2	34	3.4%
	3	105	10.4%
	4	253	25.1%
	5	610	60.5%
	Total	1008	100.0%
21. Često znam šta se od mene očekuje i onda kada mi se to i ne kaže direktno.	1	7	0.7%
	2	53	5.3%
	3	193	19.1%
	4	382	37.9%
	5	373	37.0%
	Total	1008	100.0%
22. Najbolje je kad si u poslu "sam sebi šef".	1	19	1.9%
	2	66	6.5%
	3	236	23.4%
	4	287	28.5%
	5	400	39.7%
	Total	1008	100.0%
23. Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako.	1	24	2.4%
	2	70	6.9%
	3	284	28.2%
	4	389	38.6%
	5	241	23.9%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
24. Nisam zainteresovan za preduzetništvo.	1	181	18.0%
	2	195	19.3%
	3	365	36.2%
	4	174	17.3%
	5	93	9.2%
	Total	1008	100.0%
25. U nejasnim situacijama volim preuzeti vođstvo i donositi odluke.	1	32	3.2%
	2	119	11.8%
	3	323	32.0%
	4	338	33.5%
	5	196	19.4%
	Total	1008	100.0%
26. Ako sam mogu birati zadatak, onda ću radije odabrati teži.	1	58	5.8%
	2	133	13.2%
	3	376	37.3%
	4	314	31.2%
	5	127	12.6%
	Total	1008	100.0%
27. Tamo gde drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao.	1	17	1.7%
	2	130	12.9%
	3	427	42.4%
	4	297	29.5%
	5	137	13.6%
	Total	1008	100.0%
28. U stanju sam obavljati stvari barem jednako dobro kao i većina drugih ljudi.	1	11	1.1%
	2	41	4.1%
	3	201	19.9%
	4	474	47.0%
	5	281	27.9%
	Total	1008	100.0%
29. Bilo bi me strah da postanem preduzetnik.	1	162	16.1%
	2	213	21.1%
	3	349	34.6%
	4	212	21.0%
	5	72	7.1%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
30. Često pomislim kako su drugi puno sposobniji i uspješniji od mene.	1	205	20.3%
	2	223	22.1%
	3	271	26.9%
	4	218	21.6%
	5	91	9.0%
	Total	1008	100.0%
31. Neki ljudi su naprosto rođeni srećni.	1	132	13.1%
	2	118	11.7%
	3	241	23.9%
	4	240	23.8%
	5	277	27.5%
	Total	1008	100.0%
32. Snalažljiv sam.	1	14	1.4%
	2	31	3.1%
	3	160	15.9%
	4	439	43.6%
	5	364	36.1%
	Total	1008	100.0%
33. Ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi.	1	219	21.7%
	2	313	31.1%
	3	260	25.8%
	4	159	15.8%
	5	57	5.7%
	Total	1008	100.0%
34. Ili si prirodno dobar u nečemu, ili nisi; trud s tim ima malo veze.	1	315	31.2%
	2	263	26.1%
	3	201	19.9%
	4	150	14.9%
	5	79	7.8%
	Total	1008	100.0%
35. Verujem u sebe.	1	16	1.6%
	2	48	4.8%
	3	158	15.7%
	4	377	37.4%
	5	409	40.6%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
36. Kad radim u grupi, obično drugima prepuštam vođstvo.	1	120	11.9%
	2	239	23.7%
	3	299	29.7%
	4	224	22.2%
	5	126	12.5%
	Total	1008	100.0%
37. Teško mi je nositi se s tuđim novim, ludim ili otkaćenim idejama.	1	159	15.8%
	2	258	25.6%
	3	338	33.5%
	4	172	17.1%
	5	81	8.0%
	Total	1008	100.0%
38. Smatraju me snalažljivom osobom.	1	12	1.2%
	2	50	5.0%
	3	288	28.6%
	4	409	40.6%
	5	249	24.7%
	Total	1008	100.0%
39. Preduzetnike bi trebalo više poštovati nego što se danas poštuju.	1	27	2.7%
	2	66	6.5%
	3	384	38.1%
	4	334	33.1%
	5	197	19.5%
	Total	1008	100.0%
40. Znam o preduzetništvu mnogo više nego pre nekoliko meseci.	1	131	13.0%
	2	178	17.7%
	3	352	34.9%
	4	197	19.5%
	5	150	14.9%
	Total	1008	100.0%
41. Kada kažem da ću nešto napraviti, obično to tako i bude.	1	10	1.0%
	2	41	4.1%
	3	200	19.8%
	4	431	42.8%
	5	326	32.3%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
42. Što se više trudiš, postaješ bolji.	1	16	1.6%
	2	42	4.2%
	3	97	9.6%
	4	264	26.2%
	5	589	58.4%
	Total	1008	100.0%
43. Preduzetnik se može postati samo ako od početka imaš mnogo novca.	1	168	16.7%
	2	239	23.7%
	3	316	31.3%
	4	181	18.0%
	5	104	10.3%
	Total	1008	100.0%
44. Nisam kreativna osoba.	1	344	34.1%
	2	221	21.9%
	3	252	25.0%
	4	131	13.0%
	5	60	6.0%
	Total	1008	100.0%
45. Imam mnogo više znanja o preduzetništvu nego moji vršnjaci.	1	142	14.1%
	2	202	20.0%
	3	384	38.1%
	4	177	17.6%
	5	103	10.2%
	Total	1008	100.0%
46. Bolje je biti nezaposlen i čekati dobar posao, nego pokušati biti preduzetnik, ako nije sigurno da ćemo u tome uspeti.	1	325	32.2%
	2	217	21.5%
	3	301	29.9%
	4	118	11.7%
	5	47	4.7%
	Total	1008	100.0%
47. Preduzetnici su uglavnom nepošteni ljudi.	1	326	32.3%
	2	219	21.7%
	3	287	28.5%
	4	112	11.1%
	5	64	6.3%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
48. Dobro je uvek izneti vlastito mišljenje.	1	18	1.8%
	2	47	4.7%
	3	177	17.6%
	4	384	38.1%
	5	382	37.9%
	Total	1008	100.0%
49. Komunikativna sam osoba.	1	14	1.4%
	2	82	8.1%
	3	195	19.3%
	4	335	33.2%
	5	382	37.9%
	Total	1008	100.0%
50. Uvek je dobro da naša okolina zna kakav je naš stav o nečemu.	1	9	0.9%
	2	66	6.5%
	3	273	27.1%
	4	379	37.6%
	5	281	27.9%
	Total	1008	100.0%
51. I kada mi nešto ne ide od ruke, svejedno pokušavam i dalje da radim na tome.	1	10	1.0%
	2	67	6.6%
	3	236	23.4%
	4	426	42.3%
	5	269	26.7%
	Total	1008	100.0%
52. Volim preuzimati odgovornost.	1	18	1.8%
	2	76	7.5%
	3	332	32.9%
	4	359	35.6%
	5	223	22.1%
	Total	1008	100.0%
53. Bez rizika čovek nikada ništa neće dobiti.	1	14	1.4%
	2	70	6.9%
	3	268	26.6%
	4	382	37.9%
	5	274	27.2%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
54. Preduzetnici su dobri i korisni za državu.	1	15	1.5%
	2	54	5.4%
	3	408	40.5%
	4	309	30.7%
	5	222	22.0%
	Total	1008	100.0%
55. Često mi na pamet padaju korisne ideje.	1	12	1.2%
	2	75	7.4%
	3	289	28.7%
	4	417	41.4%
	5	215	21.3%
	Total	1008	100.0%
56. Od svojih vršnjaka i školskih kolega ponekad mogu naučiti jednako važne i korisne stvari kao što mogu naučiti i od profesora.	1	25	2.5%
	2	60	6.0%
	3	272	27.0%
	4	386	38.3%
	5	265	26.3%
	Total	1008	100.0%
57. Često mi se čini da razmišljam drugačije ali i bolje od drugih.	1	7	0.7%
	2	64	6.3%
	3	370	36.7%
	4	371	36.8%
	5	196	19.4%
	Total	1008	100.0%
58. Voleo bih da postanem preduzetnik.	1	97	9.6%
	2	128	12.7%
	3	353	35.0%
	4	197	19.5%
	5	233	23.1%
	Total	1008	100.0%

15.3. Prilog 3.**KAI***Tabela 95. Distribucija odgovora na stavke -Upitnik KAI*

		frekvencija	procenat %
... je sklona prihvatanju stavova i mišljenja većine.	1	142	14.1%
	2	202	20.0%
	3	299	29.7%
	4	251	24.9%
	5	114	11.3%
	Total	1008	100.0%
... će uvek pronaći rešenje kada ima problem.	1	9	0.9%
	2	27	2.7%
	3	203	20.1%
	4	447	44.3%
	5	322	31.9%
	Total	1008	100.0%
...uživa u tome da radi detaljno.	1	13	1.3%
	2	66	6.5%
	3	209	20.7%
	4	384	38.1%
	5	336	33.3%
	Total	1008	100.0%
...bi radije kreirala nešto novo, nego poboljšavala postojeće.	1	31	3.1%
	2	119	11.8%
	3	357	35.4%
	4	300	29.8%
	5	201	19.9%
	Total	1008	100.0%
... poštuje autoritete.	1	23	2.3%
	2	64	6.3%
	3	168	16.7%
	4	380	37.7%
	5	373	37.0%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
...ništa ne preuzima bez saglasnosti odgovarajućeg autoriteta.	1	67	6.6%
	2	164	16.3%
	3	305	30.3%
	4	322	31.9%
	5	150	14.9%
	Total	1008	100.0%
...nikada ne teži kršenju pravila i propisa.	1	50	5.0%
	2	154	15.3%
	3	269	26.7%
	4	319	31.6%
	5	216	21.4%
	Total	1008	100.0%
... voli profesore i kolege koji se ponašaju uvek na isti način.	1	43	4.3%
	2	93	9.2%
	3	245	24.3%
	4	359	35.6%
	5	268	26.6%
	Total	1008	100.0%
...zadržava i potiskuje nove ideje sve dok nisu preko potrebne.	1	126	12.5%
	2	234	23.2%
	3	361	35.8%
	4	204	20.2%
	5	83	8.2%
	Total	1008	100.0%
...ima nova rešenja za stare probleme.	1	22	2.2%
	2	72	7.1%
	3	317	31.4%
	4	406	40.3%
	5	191	18.9%
	Total	1008	100.0%
...voli da u datom trenutku unosi novine u ustaljen način rada.	1	22	2.2%
	2	70	6.9%
	3	274	27.2%
	4	405	40.2%
	5	237	23.5%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
...voli kada se promene dešavaju sporo i postepeno.	1	97	9.6%
	2	188	18.7%
	3	324	32.1%
	4	249	24.7%
	5	150	14.9%
	Total	1008	100.0%
...je temeljna.	1	17	1.7%
	2	56	5.6%
	3	218	21.6%
	4	382	37.9%
	5	335	33.2%
	Total	1008	100.0%
...je vredna i uporna.	1	12	1.2%
	2	54	5.4%
	3	150	14.9%
	4	372	36.9%
	5	420	41.7%
	Total	1008	100.0%
...se bavi sa više novih ideja istovremeno.	1	28	2.8%
	2	110	10.9%
	3	311	30.9%
	4	355	35.2%
	5	204	20.2%
	Total	1008	100.0%
...nije sklona promenama.	1	174	17.3%
	2	234	23.2%
	3	285	28.3%
	4	224	22.2%
	5	91	9.0%
	Total	1008	100.0%
...je spremna da javno iznese neslaganje sa većinom.	1	36	3.6%
	2	109	10.8%
	3	261	25.9%
	4	300	29.8%
	5	302	30.0%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
... stimulativno deluje na druge.	1	15	1.5%
	2	61	6.1%
	3	348	34.5%
	4	392	38.9%
	5	192	19.0%
	Total	1008	100.0%
...lako prihvata sugestije grupe.	1	26	2.6%
	2	100	9.9%
	3	342	33.9%
	4	392	38.9%
	5	148	14.7%
	Total	1008	100.0%
...ima originalne ideje.	1	14	1.4%
	2	70	6.9%
	3	317	31.4%
	4	416	41.3%
	5	191	18.9%
	Total	1008	100.0%
...brižljivo pristupa temeljnom radu.	1	9	0.9%
	2	73	7.2%
	3	259	25.7%
	4	409	40.6%
	5	258	25.6%
	Total	1008	100.0%
...stalno stvara nove ideje.	1	19	1.9%
	2	119	11.8%
	3	395	39.2%
	4	319	31.6%
	5	156	15.5%
	Total	1008	100.0%
...više voli da radi na jednoj stvari, nego na više njih istovremeno.	1	46	4.6%
	2	124	12.3%
	3	248	24.6%
	4	306	30.4%
	5	284	28.2%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
...je sistematična i voli da radi po ustaljenim metodama.	1	33	3.3%
	2	128	12.7%
	3	360	35.7%
	4	324	32.1%
	5	163	16.2%
	Total	1008	100.0%
...često rizikuje radeći stvari na nov i drugačiji način.	1	25	2.5%
	2	164	16.3%
	3	346	34.3%
	4	323	32.0%
	5	150	14.9%
	Total	1008	100.0%
...retko odstupa od predviđenog plana.	1	39	3.9%
	2	159	15.8%
	3	351	34.8%
	4	330	32.7%
	5	129	12.8%
	Total	1008	100.0%
...uvodi strog red u stvari koje su pod njenom kontrolom.	1	31	3.1%
	2	85	8.4%
	3	279	27.7%
	4	360	35.7%
	5	253	25.1%
	Total	1008	100.0%
...voli da radi na osnovu preciznih uputstava.	1	29	2.9%
	2	93	9.2%
	3	253	25.1%
	4	359	35.6%
	5	274	27.2%
	Total	1008	100.0%
...se lako prilagođava zahtevima grupe.	1	25	2.5%
	2	94	9.3%
	3	315	31.2%
	4	383	38.0%
	5	191	18.9%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
... uživa u čestim promenama.	1	64	6.3%
	2	175	17.4%
	3	358	35.5%
	4	277	27.5%
	5	134	13.3%
	Total	1008	100.0%
... preferira kolege koje nisu sklone kršenju normi i pravila.	1	48	4.8%
	2	103	10.2%
	3	292	29.0%
	4	321	31.8%
	5	244	24.2%
	Total	1008	100.0%
... je predvidiva.	1	116	11.5%
	2	175	17.4%
	3	341	33.8%
	4	240	23.8%
	5	136	13.5%
	Total	1008	100.0%

15.4. Prilog 4.**SPP***Tabela 96. Distribucija odgovora na stavke -SPP*

		frekvencija	procenat %
Snalažljivost u različitim situacijama	1	9	0.9%
	2	27	2.7%
	3	224	22.2%
	4	441	43.8%
	5	307	30.5%
	Total	1008	100.0%
Samopouzdanje	1	12	1.2%
	2	80	7.9%
	3	285	28.3%
	4	385	38.2%
	5	246	24.4%
	Total	1008	100.0%
Borbenost	1	8	0.8%
	2	37	3.7%
	3	199	19.7%
	4	382	37.9%
	5	382	37.9%
	Total	1008	100.0%
Sklonost ka preuzimanju inicijative	1	10	1.0%
	2	69	6.8%
	3	303	30.1%
	4	374	37.1%
	5	252	25.0%
	Total	1008	100.0%
Težnja ka vođstvu u grupi	1	54	5.4%
	2	153	15.2%
	3	293	29.1%
	4	278	27.6%
	5	230	22.8%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
Orijentisanost na rad	1	10	1.0%
	2	45	4.5%
	3	241	23.9%
	4	443	43.9%
	5	269	26.7%
	Total	1008	100.0%
Uspešnost u ostvarenju ciljeva	1	7	0.7%
	2	24	2.4%
	3	176	17.5%
	4	490	48.6%
	5	311	30.9%
	Total	1008	100.0%
Fizička spremnost	1	28	2.8%
	2	80	7.9%
	3	247	24.5%
	4	335	33.2%
	5	318	31.5%
	Total	1008	100.0%
Sposobnost samokontrole	1	28	2.8%
	2	69	6.8%
	3	208	20.6%
	4	332	32.9%
	5	371	36.8%
	Total	1008	100.0%
Spremnost na rizik	1	13	1.3%
	2	77	7.6%
	3	309	30.7%
	4	336	33.3%
	5	273	27.1%
	Total	1008	100.0%
Ambicioznost	1	5	0.5%
	2	24	2.4%
	3	182	18.1%
	4	377	37.4%
	5	420	41.7%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
Sposobnost samostalnog rešavanja problema	1	8	0.8%
	2	18	1.8%
	3	163	16.2%
	4	415	41.2%
	5	404	40.1%
	Total	1008	100.0%
Komunikativnost	1	11	1.1%
	2	64	6.3%
	3	201	19.9%
	4	325	32.2%
	5	407	40.4%
	Total	1008	100.0%
Otpornost na stres	1	91	9.0%
	2	146	14.5%
	3	301	29.9%
	4	298	29.6%
	5	172	17.1%
	Total	1008	100.0%
Sklonost ka upravljanju	1	30	3.0%
	2	123	12.2%
	3	321	31.8%
	4	348	34.5%
	5	186	18.5%
	Total	1008	100.0%
Energičnost	1	8	0.8%
	2	51	5.1%
	3	208	20.6%
	4	370	36.7%
	5	371	36.8%
	Total	1008	100.0%
Sigurnost u sebe	1	9	0.9%
	2	82	8.1%
	3	228	22.6%
	4	386	38.3%
	5	303	30.1%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
Otvorenost prema novim stvarima	1	7	0.7%
	2	41	4.1%
	3	211	20.9%
	4	406	40.3%
	5	343	34.0%
	Total	1008	100.0%
Istrajnost i zalaganje u radu	1	5	0.5%
	2	42	4.2%
	3	167	16.6%
	4	426	42.3%
	5	368	36.5%
	Total	1008	100.0%
Sposobnost samostalnog donošenja važnih odluka	1	9	0.9%
	2	36	3.6%
	3	183	18.2%
	4	424	42.1%
	5	356	35.3%
	Total	1008	100.0%
Dominantnost u socijalnim odnosima	1	26	2.6%
	2	101	10.0%
	3	343	34.0%
	4	353	35.0%
	5	185	18.4%
	Total	1008	100.0%
Emocionalna sigurnost	1	22	2.2%
	2	82	8.1%
	3	228	22.6%
	4	364	36.1%
	5	312	31.0%
	Total	1008	100.0%
Sposobnost timskog rada	1	6	0.6%
	2	50	5.0%
	3	159	15.8%
	4	371	36.8%
	5	422	41.9%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
Spremnost na učenje i usavršavanje	1	2	0.2%
	2	25	2.5%
	3	150	14.9%
	4	323	32.0%
	5	508	50.4%
	Total	1008	100.0%
Upornost	1	6	0.6%
	2	30	3.0%
	3	137	13.6%
	4	334	33.1%
	5	501	49.7%
	Total	1008	100.0%
Fleksibilnost i prilagodljivost	1	5	0.5%
	2	23	2.3%
	3	199	19.7%
	4	435	43.2%
	5	346	34.3%
	Total	1008	100.0%
Sposobnost organizacije	1	11	1.1%
	2	36	3.6%
	3	219	21.7%
	4	402	39.9%
	5	340	33.7%
	Total	1008	100.0%
Izdržljivost	1	5	0.5%
	2	32	3.2%
	3	138	13.7%
	4	415	41.2%
	5	418	41.5%
	Total	1008	100.0%
Sposobnost rešavanja konflikata	1	8	0.8%
	2	37	3.7%
	3	208	20.6%
	4	429	42.6%
	5	326	32.3%
	Total	1008	100.0%

		frekvencija	procenat %
Vrednoća i marljivost	1	4	0.4%
	2	43	4.3%
	3	206	20.4%
	4	359	35.6%
	5	396	39.3%
	Total	1008	100.0%
Optimizam	1	17	1.7%
	2	58	5.8%
	3	172	17.1%
	4	313	31.1%
	5	448	44.4%
	Total	1008	100.0%
Kreativnost	1	20	2.0%
	2	66	6.5%
	3	216	21.4%
	4	361	35.8%
	5	345	34.2%
	Total	1008	100.0%
Smelost u iskazivanju sopstvenih stavova	1	9	0.9%
	2	57	5.7%
	3	221	21.9%
	4	389	38.6%
	5	332	32.9%
	Total	1008	100.0%
Ostavljanje utiska na okolinu	1	9	0.9%
	2	52	5.2%
	3	260	25.8%
	4	390	38.7%
	5	297	29.5%
	Total	1008	100.0%

15.5. Prilog 5.*Tabela 97. Deskriptivni pokazatelji odgovora na stavke*

	N	Min	Max	AS	SD
1. Radije bih zaradio manje na sigurnom poslu, nego mnogo više na rizičnom poslu.	1008	1	5	3.11	1.218
2. Radije činim stvari na uobičajen način, nego da izmišljam nove načine.	1008	1	5	3.16	1.083
3. Drugi često smatraju moje ideje neobičnim.	1008	1	5	3.18	1.020
4. Kad određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše.	1008	1	5	3.51	1.068
5. Bez rizika nema profita.	1008	1	5	3.94	1.025
6. Ne mogu sedeti i čekati da se stvari dogode, želim sam uticati na njih.	1008	1	5	4.19	.870
7. Kada nešto odlučim, najčešće to i ostvarim.	1008	1	5	4.09	.844
8. Ako je nešto teže za izvesti, onda je zbog toga manje zanimljivo.	1008	1	5	2.62	1.229
9. Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik.	1008	1	5	2.68	1.092
10. I kad mi se neko suprotstavi, nalazim način da ostvarim šta želim.	1008	1	5	3.83	.865
11. Često imam nove, drugačije ideje.	1008	1	5	3.58	.965
12. Kažu da sam dosetljiva osoba i da imam bujnu maštu.	1008	1	5	3.71	1.040
13. Kad nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno, a ne samo da odradim posao.	1008	1	5	4.03	.894
14. Preduzetan sam.	1008	1	5	3.52	.951
15. Dobro je izražavati svoje stavove.	1008	1	5	4.15	.845
16. Ako se dovoljno potrudim, u stanju sam rešiti i veoma teške zadatke.	1008	1	5	4.27	.819
17. Uveren sam da mogu postići uspeh u većini aktivnosti koje obavljam.	1008	1	5	4.20	.823
18. Kada bi me neko zapošljavao, voleo bih da je to zbog moje kreativnosti.	1008	1	5	3.77	1.009
19. Ako je zadatak posvećen nečemu što volim, onda je bolje da je teži.	1008	1	5	3.91	.975
20. Radom se može veoma mnogo postići.	1008	1	5	4.42	.852
21. Često znam šta se od mene očekuje i onda kada mi se to i direktno ne kaže.	1008	1	5	4.05	.912

	N	Min	Max	AS	SD
22. Najbolje je kad si u poslu "sam sebi šef".	1008	1	5	3.98	1.031
23. Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako.	1008	1	5	3.75	.975
24. Nisam zainteresovan za preduzetništvo.	1008	1	5	2.80	1.190
25. U nejasnim situacijama volim preuzeti vođstvo i donositi odluke.	1008	1	5	3.54	1.032
26. Ako sam mogu birati zadatak, onda ću radije odabrati teži.	1008	1	5	3.32	1.039
27. Tamo gde drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao.	1008	1	5	3.40	.934
28. U stanju sam obavljati posao barem jednako dobro kao i većina drugih ljudi.	1008	1	5	3.97	.859
29. Bilo bi me strah da postanem preduzetnik.	1008	1	5	2.82	1.149
30. Često pomislim kako su drugi mnogo sposobniji i uspješniji od mene.	1008	1	5	2.77	1.249
31. Neki ljudi su naprosto rođeni srećni.	1008	1	5	3.41	1.346
32. Snalažljiv sam.	1008	1	5	4.10	.871
33. Ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi.	1008	1	5	2.53	1.158
34. Ili si prirodno dobar u nečemu, ili nisi; trud s tim ima malo veze.	1008	1	5	2.42	1.280
35. Verujem u sebe.	1008	1	5	4.11	.941
36. Kad radim u grupi, obično drugima prepuštam vođstvo.	1008	1	5	3.00	1.199
37. Teško mi je nositi se s tuđim novim, ludim ili otkaćenim idejama.	1008	1	5	2.76	1.150
38. Smatraju me snalažljivom osobom.	1008	1	5	3.83	.899
39. Preduzetnike bi trebalo više poštovati nego što se danas poštuju.	1008	1	5	3.60	.961
40. Znam o preduzetništvu mnogo više nego pre nekoliko meseci.	1008	1	5	3.06	1.219
41. Kada kažem da ću nešto napraviti, obično to tako i bude.	1008	1	5	4.01	.880
42. Što se više trudiš, postaješ bolji.	1008	1	5	4.36	.929
43. Preduzetnik se može postati samo ako od početka imaš mnogo novca.	1008	1	5	2.82	1.210
44. Nisam kreativna osoba.	1008	1	5	2.35	1.236
45. Imam mnogo više znanja o preduzetništvu nego moji vršnjaci.	1008	1	5	2.90	1.157

	N	Min	Max	AS	SD
46. Bolje je biti nezaposlen i čekati dobar posao, nego pokušati biti preduzetnik ako nije sigurno da ćemo u tome uspeti.	1008	1	5	2.35	1.178
47. Preduzetnici su uglavnom nepošteni ljudi.	1008	1	5	2.37	1.219
48. Dobro je uvek izneti vlastito mišljenje.	1008	1	5	4.06	.948
49. Komunikativna sam osoba.	1008	1	5	3.98	1.012
50. Uvek je dobro da naša okolina zna kakav je naš stav o nečemu.	1008	1	5	3.85	.933
51. I kada mi nešto ne ide od ruke, svejedno pokušavam i dalje da radim na tome.	1008	1	5	3.87	.917
52. Volim preuzimati odgovornost.	1008	1	5	3.69	.957
53. Bez rizika čovek nikada ništa neće dobiti	1008	1	5	3.83	.954
54. Preduzetnici su dobri i korisni za državu.	1008	1	5	3.66	.928
55. Često mi na pamet padaju korisne ideje.	1008	1	5	3.74	.916
56. Od svojih vršnjaka i školskih kolega ponekad mogu naučiti jednako važne i korisne stvari kao što mogu naučiti i od profesora.	1008	1	5	3.80	.977
57. Često mi se čini da razmišljam drugačije ali i bolje od drugih.	1008	1	5	3.68	.881
58. Voleo bih postati preduzetnik.	1008	1	5	3.34	1.232
... je sklona prihvatanju stavova i mišljenja većine.	1008	1	5	2.99	1.211
... će uvek pronaći rešenje kada ima problem.	1008	1	5	4.04	.841
...uživa u tome da radi detaljno.	1008	1	5	3.96	.958
...bi radije kreirala nešto novo, nego poboljšavala postojeće.	1008	1	5	3.52	1.035
... poštuje autoritete.	1008	1	5	4.01	.998
...ništa ne preuzima bez saglasnosti odgovarajućeg autoriteta.	1008	1	5	3.32	1.114
...nikada ne teži kršenju pravila i propisa.	1008	1	5	3.49	1.133
... voli profesore i kolege koji se ponašaju uvek na isti način.	1008	1	5	3.71	1.086
...zadržava i potiskuje nove ideje sve dok nisu preko potrebne.	1008	1	5	2.88	1.119
...ima nova rešenja za stare probleme.	1008	1	5	3.67	.936
...voli da u datom trenutku unosi novine u ustaljen način rada.	1008	1	5	3.76	.961

	N	Min	Max	AS	SD
...voli kada se promene dešavaju sporo i postepeno.	1008	1	5	3.17	1.178
...je temeljna.	1008	1	5	3.95	.960
...je vredna i uporna.	1008	1	5	4.12	.934
...se bavi sa više novih ideja istovremeno.	1008	1	5	3.59	1.016
...nije sklona promenama.	1008	1	5	2.83	1.215
...je spremna da javno iznese neslaganje sa većinom.	1008	1	5	3.72	1.111
... stimulatивно deluje na druge.	1008	1	5	3.68	.900
...lako prihvata sugestije grupe.	1008	1	5	3.53	.947
...ima originalna ideje.	1008	1	5	3.69	.902
...brižljivo pristupa temeljnom radu.	1008	1	5	3.83	.924
...stalno stvara nove ideje.	1008	1	5	3.47	.953
...više voli da radi na jednoj stvari, nego na više njih istovremeno.	1008	1	5	3.65	1.145
...je sistematična i voli da radi po ustaljenim metodama.	1008	1	5	3.45	1.011
...često rizikuje radeći stvari na nov i drugačiji način.	1008	1	5	3.41	1.007
...retko odstupa od predviđenog plana.	1008	1	5	3.35	1.016
...uvodi strog red u stvari koje su pod njenom kontrolom.	1008	1	5	3.71	1.030
...voli da radi na osnovu preciznih uputstava.	1008	1	5	3.75	1.044
...se lako prilagođava zahtevima grupe.	1008	1	5	3.62	.976
... uživa u čestim promenama.	1008	1	5	3.24	1.085
... preferira kolege koje nisu sklone kršenju normi i pravila.	1008	1	5	3.61	1.102
... je predvidiva.	1008	1	5	3.10	1.184
Snalažljivost u različitim situacijama	1008	1	5	4.00	.846
Samopouzdanje	1008	1	5	3.77	.948
Borbenost	1008	1	5	4.08	.888
Sklonost preduzimanju inicijative	1008	1	5	3.78	.931
Težnja ka vođstvu u grupi	1008	1	5	3.47	1.154
Orijentisanost na rad	1008	1	5	3.91	.875
Uspešnost u ostvarenju ciljeva	1008	1	5	4.07	.798
Fizička spremnost	1008	1	5	3.83	1.049
Sposobnost samokontrole	1008	1	5	3.94	1.047

	N	Min	Max	AS	SD
Spremnost na rizik	1008	1	5	3.77	.974
Ambicioznost	1008	1	5	4.17	.841
Sposobnost samostalnog rešavanja problema	1008	1	5	4.18	.821
Komunikativnost	1008	1	5	4.04	.977
Otpornost na stres	1008	1	5	3.31	1.178
Sklonost ka upravljanju	1008	1	5	3.53	1.021
Energičnost	1008	1	5	4.04	.921
Sigurnost u sebe	1008	1	5	3.88	.959
Otvorenost prema novim stvarima	1008	1	5	4.03	.880
Istrajnost i zalaganje u radu	1008	1	5	4.10	.856
Sposobnost samostalnog donošenja važnih odluka	1008	1	5	4.07	.868
Dominantnost u socijalnim odnosima	1008	1	5	3.57	.984
Emocionalna sigurnost	1008	1	5	3.86	1.019
Sposobnost timskog rada	1008	1	5	4.14	.899
Spremnost na učenje i usavršavanje	1008	1	5	4.30	.825
Upornost	1008	1	5	4.28	.852
Fleksibilnost i prilagodljivost	1008	1	5	4.09	.819
Organizacijska sposobnost	1008	1	5	4.02	.892
Izdržljivost	1008	1	5	4.20	.827
Sposobnost rešavanja konflikata	1008	1	5	4.02	.865
Vrednoća i marljivost	1008	1	5	4.09	.892
Optimizam	1008	1	5	4.11	.993
Kreativnost	1008	1	5	3.94	.997
Smelost u iskazivanju sopstvenih stavova	1008	1	5	3.97	.925
Ostavljanje utiska na okolinu	1008	1	5	3.91	.912

Legenda

AS označava aritmetičku sredinu, SD standardnu devijaciju, min minimum, max maksimum.

15.6. Prilog 6.

Upitnik br 1. KAI

KAI

Sledeće tvrdnje odnose se na Vaš način ponašanja u različitim situacijama. Molimo Vas da iskreno odgovorite na osnovu Vaše ocene samoga sebe. Pročitajte prvo sva pitanja, a zatim odaberite odgovore. Hvala!

Vi ste osoba koja:	1	2	3	4	5
1. je sklona prihvatanju stavova i mišljenja većine.	1	2	3	4	5
2. ... će uvek pronaći rešenje kada je u problemu.	1	2	3	4	5
3. ...uživa u tome da radi detaljno.	1	2	3	4	5
4. ...bi radije kreirala nešto novo, nego poboljšavala postojeće.	1	2	3	4	5
5. ...poštuje autoritete.	1	2	3	4	5
6. ...ništa ne preuzima bez saglasnosti odgovarajućeg autoriteta.	1	2	3	4	5
7. ...nikada ne teži kršenju pravila i propisa.	1	2	3	4	5
8. ...voli profesore i kolege koji se uvek ponašaju na isti način.	1	2	3	4	5
9. ...zadržava i potiskuje nove ideje sve dok nisu preko potrebne.	1	2	3	4	5
10. ... ima nova rešenja za stare probleme.	1	2	3	4	5
11. ... voli da u datom trenutku unosi novine u ustaljen način rada.	1	2	3	4	5
12. ... voli kada se promene dešavaju sporo i postepeno.	1	2	3	4	5
13. ... je temeljna.	1	2	3	4	5
14. ... je vredna i uporna.	1	2	3	4	5
15. ... se bavi sa više novih ideja istovremeno.	1	2	3	4	5
16. ... nije sklona promenama.	1	2	3	4	5
17. ... je spremna da javno iznese neslaganje sa većinom.	1	2	3	4	5
18. ... stimulatивно deluje na druge.	1	2	3	4	5
19. ... lako prihvata sugestije grupe.	1	2	3	4	5
20. ... ima originalne ideje.	1	2	3	4	5
21. ... brižljivo pristupa temeljnom radu.	1	2	3	4	5
22. ... stalno stvara nove ideje.	1	2	3	4	5

23.	... više voli da radi na jednoj stvari, nego na više njih istovremeno	1	2	3	4	5
24.	... je sistematična i voli da radi po ustaljenim metodama.	1	2	3	4	5
25.	... često rizikuje radeći stvari na nov i drugačiji način.	1	2	3	4	5
26.	... retko odstupa od predviđenog plana.	1	2	3	4	5
27.	... uvodi strog red u stvari koje su pod njenom kontrolom.	1	2	3	4	5
28.	... voli da radi na osnovu preciznih uputstava.	1	2	3	4	5
29.	... se lako prilagođava zahtevima grupe.	1	2	3	4	5
30.	... uživa u čestim promenama.	1	2	3	4	5
31.	... preferira kolege koji nisu sklone kršenju normi i pravila.	1	2	3	4	5
32.	... je predvidiva.	1	2	3	4	5

15.7. Prilog 7.

Upitnik br. 2 UPS

UPS

**Upitnik preduzetničkih osobina, preduzetničke samoefikasnosti
i stavova o preduzetništvu**

Ovde su navedene neke tvrdnje s kojima se možeš, ali i ne moraš slagati. Molimo te da pored svake tvrdnje zaokružiš jedan broj koji će označavati koliko se slažeš ili ne slažeš sa tom tvrdnjom.

Pritom brojevi znače sledeće:

1 – uopšte se ne slažem

2 – uglavnom se ne slažem

3 – niti se slažem niti se ne slažem (ne znam, nisam siguran)

4 – uglavnom se slažem

5 – u potpunosti se slažem

1. Radije bih zaradio manje na sigurnom poslu, nego mnogo više na rizičnom poslu..... 1 2 3 4 5
2. Radije činim stvari na uobičajen način, nego da izmišljam nove načine..... 1 2 3 4 5
3. Drugi često smatraju moje ideje neobičnima..... 1 2 3 4 5
4. Kada određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše 1 2 3 4 5
5. Bez rizika nema profita 1 2 3 4 5
6. Ne mogu sedeti i čekati da se stvari dogode, želim sam uticati na njih 1 2 3 4 5
7. Kada nešto odlučim, najčešće to i ostvarim 1 2 3 4 5
8. Ako je nešto teže za izvesti, onda je zbog toga manje zanimljivo 1 2 3 4 5
9. Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik 1 2 3 4 5
10. I kad mi se netko suprotstavi, nalazim način da ostvarim šta želim..... 1 2 3 4 5
11. Često imam nove, drugačije ideje..... 1 2 3 4 5
12. Kažu da sam dosetljiva osoba i da imam bujnu maštu..... 1 2 3 4 5
13. Kad nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno, a ne samo da odradim posao..... 1 2 3 4 5
14. Preduzetan sam 1 2 3 4 5
15. Dobro je izražavati svoje stavove 1 2 3 4 5
16. Ako se dovoljno potrudim, u stanju sam rešiti i jako teške zadatke 1 2 3 4 5
17. Uveren sam da mogu postići uspeh u većini aktivnosti koje obavljam..... 1 2 3 4 5
18. Kada bi me netko zapošljavao, volelo bih da je to zbog moje kreativnosti 1 2 3 4 5
19. Ako je zadatak posvećen nečemu što volim, onda je bolje da je teži 1 2 3 4 5
20. Radom se može jako puno postići 1 2 3 4 5
21. Često znam šta se od mene očekuje i onda kada mi se to direktno ne kaže 1 2 3 4 5
22. Najbolje je kad si u poslu "sam sebi šef"..... 1 2 3 4 5
23. Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti nego one koje mogu obaviti lako 1 2 3 4 5
24. Nisam zainteresovan za preduzetništvo 1 2 3 4 5
25. U nejasnim situacijama volim preuzeti vođstvo i donositi odluke..... 1 2 3 4 5
26. Ako sam mogu birati zadatak, onda cu radije odabrati teži 1 2 3 4 5
27. Tamo gde drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao..... 1 2 3 4 5
28. U stanju sam obavljati stvari barem jednako dobro kao i većina drugih ljudi . 1 2 3 4 5
29. Bilo bi me strah da postanem preduzetnik 1 2 3 4 5
30. Često pomislim kako su drugi puno sposobniji i uspešniji od mene 1 2 3 4 5
31. Neki ljudi su naprosto rođeni srećni 1 2 3 4 5

32. Snalažljiv sam	1	2	3	4	5
33. Ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi	1	2	3	4	5
34. Ili si prirodno dobar u nečemu, ili nisi, trud s time ima malo veze	1	2	3	4	5
35. Verujem u sebe	1	2	3	4	5
36. Kad radim u grupi, obično drugima prepuštam vođstvo	1	2	3	4	5
37. Teško mi je nositi se s tuđim novim, ludim ili otkaćenim idejama	1	2	3	4	5
38. Smatraju me snalažljivom osobom	1	2	3	4	5
39. Preduzetnike bi trebalo više poštovati nego što se danas poštuju	1	2	3	4	5
40. Znam o preduzetništvu mnogo više toga nego pre nekoliko meseci	1	2	3	4	5
41. Kada kažem da ću nešto napraviti, obično to tako i bude	1	2	3	4	5
42. Što se više trudiš, postaješ bolji	1	2	3	4	5
43. Preduzetnik se može postati samo ako od početka imaš mnogo novca.....	1	2	3	4	5
44. Nisam kreativna osoba	1	2	3	4	5
45. Imam mnogo više znanja o preduzetništvu nego moji vršnjaci.....	1	2	3	4	5
46. Bolje je biti nezaposlen i čekati dobar posao nego pokušati biti preduzetnik ako nije sigurno da ćemo u tome uspeti	1	2	3	4	5
47. Preduzetnici su uglavnom nepošteni ljudi	1	2	3	4	5
48. Dobro je uvek izneti vlastito mišljenje	1	2	3	4	5
49. Komunikativna sam osoba.....	1	2	3	4	5
50. Uvek je dobro da naša okolina zna kakav je naš stav o nečemu	1	2	3	4	5
51. I kada mi nešto ne ide od ruke, svejedno pokušavam i dalje raditi na tome ..	1	2	3	4	5
52. Volim preuzimati odgovornost	1	2	3	4	5
53. Bez rizika čovek nikada ništa neće dobiti.....	1	2	3	4	5
54. Preduzetnici su dobri i korisni za državu	1	2	3	4	5
55. Često mi na pamet padaju korisne ideje	1	2	3	4	5
56. Od svojih vršnjaka i školskih kolega ponekad mogu naučiti jednako važne i korisne stvari kao što mogu naučiti i od profesora	1	2	3	4	5
57. Često mi se čini da razmišljam drugačije ali i bolje od drugih.....	1	2	3	4	5
58. Voleo bih postati preduzetnik.....	1	2	3	4	5

15.8. Prilog 8.

Upitnik br. 3 SPP

SPP

Uputstvo: Pred vama se nalazi niz različitih osobina, koje ljudi mogu imati izražene u većoj ili manjoj meri. Vaš zadatak je da procenite da li vi lično imate razvijenu odgovarajuću karakteristiku i da označite na skali od 1 do 5 u kojoj meri je ona približno izražena kod vas, pri čemu brojevi imaju sledeća značenja:

- 1- ne posedujem datu osobinu
- 2- osobina je izražena u maloj meri
- 3- osobina je umereno izražena
- 4- osobina je prilično izražena
- 5- osobina je veoma izražena.

Ispitivanje je anonimnog karaktera i molimo vas da pokušate što iskrenije odgovoriti.

1. Snalažljivost u različitim situacijama	1	2	3	4	5
2. Samopouzdanje	1	2	3	4	5
3. Borbenost	1	2	3	4	5
4. Sklonost preuzimanju inicijative	1	2	3	4	5
5. Težnja ka vođstvu u grupi	1	2	3	4	5
6. Orijentisanost na rad	1	2	3	4	5
7. Uspešnost u ostvarenju ciljeva	1	2	3	4	5
8. Fizička spremnost	1	2	3	4	5
9. Sposobnost samokontrole	1	2	3	4	5
10. Spremnost na rizik	1	2	3	4	5
11. Ambicioznost	1	2	3	4	5
12. Sposobnost samostalnog rešavanja problema	1	2	3	4	5
13. Komunikativnost	1	2	3	4	5
14. Otpornost na stres	1	2	3	4	5
15. Sklonost upravljanju	1	2	3	4	5
16. Energičnost	1	2	3	4	5
17. Sigurnost u sebe	1	2	3	4	5
18. Otvorenost prema novim stvarima	1	2	3	4	5
19. Istrajnost i zalaganje u radu	1	2	3	4	5
20. Sposobnost samostalnog donošenja važnih odluka	1	2	3	4	5
21. Dominantnost u socijalnim odnosima	1	2	3	4	5
22. Emocionalna stabilnost	1	2	3	4	5
23. Sposobnost timskog rada	1	2	3	4	5
24. Spremnost za učenje i usavršavanje	1	2	3	4	5
25. Upornost	1	2	3	4	5
26. Fleksibilnost i prilagodljivost	1	2	3	4	5
27. Sposobnost organizacije	1	2	3	4	5
28. Izdržljivost	1	2	3	4	5
29. Sposobnost rešavanja konflikata	1	2	3	4	5
30. Vrednoća i marljivost	1	2	3	4	5
31. Optimizam	1	2	3	4	5
32. Kreativnost	1	2	3	4	5
33. Smelost u iskazivanju sopstvenih stavova	1	2	3	4	5
34. Ostavljanje utiska na okolinu	1	2	3	4	5

15.9. Prilog 9.

Upitnik br. 4 Sociodemografski-upitnik

SOCIODEMOGRAFSKI UPITNIK

Upitnik koji je pred Vama ne predstavlja nikakav test znanja niti test sposobnosti. Ovde nema tačnih i netačnih ili vrednih i manje vrednih odgovora. Svi odgovori su dobri ako izražavaju Vaše mišljenje. Prikupljeni rezultati biće korišteni isključivo u naučnoistraživačke svrhe, za izradu doktorske disertacije. Upitnik je anoniman.

1. Godina studiranja: a) I b) II c) III d) IV e) apsolvant

2. Pol: a) *muški* b) *ženski*

3. Student se finansira: a) iz budžeta b) samofinansirajući

4. Materijalni status: a) ispodprosečan b) prosečan c) iznadprosečan

5. Uspeh na studijama: a) ispodproseča b) prosečan c) iznadprosečan

6. Stalno mesto stanovanja: a) selo b) grad

5. Da možete birati, Vaš budući posao bio bi u:

a) Banci ili osiguravajućem društvu

b) Državnom preduzeću (npr. Telekom, EPS, Pošta Srbije, Železnice Srbije itd.)

c) Javnom gradskom preduzeću (Vodovod, Toplana, Mediana...)

d) Opštinskim ili državnim organima i agencijama (Opština, Ministarstva, Fond za razvoj, APR...)

e) Jakoj (domaćoj ili stranoj) privatnoj kompaniji (Philip Morris, Delta, Comtrade i sl.)

f) Malom preduzeću

g) Porodičnom preduzeću Vaših roditelja

h) U sopstvenom biznisu koji planirate da otpočnete

6. Da li ste u toku studija pohađali predmet iz oblasti preduzetništva.

a) DA

b) NE

7. Da li smatrate da je atmosfera na vašem fakultetu preduzetnički orijentisana, da li vaš fakultet ima razvijenu saradnju sa privrednim sektorom (različitim kompanijama)?

a) DA

b) NE

8. Da li se neko od članova porodice bavi ili bavio preduzetništvom?

a) DA

b) NE