



Tematska jedinica 1:

**Menadžment i
preduzetništvo u KKI**

Tema 1.4.

**Preduzetnički način
razmišljanja i procesi.**

Autor(i):

**Elena Kostadinova, Tzvetalina
Genova**

Institucija:

**Varna Univerzitet za
menadžment, Bugarska**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Podrška Evropske komisije za izradu ove publikacije ne predstavlja potvrdu sadržaja koji odražava stavove samo autora, a Komisija se ne može smatrati odgovornom za bilo kakvu upotrebu informacija sadržanih u njoj. Broj projekta: 2020-1-BG01-KA203-07919.

Ovaj materijal je deo sadržaja nastavnog plana i programa „Menadžment i preduzetništvo u kulturnim i kreativnim industrijama“ namenjen studentima osnovnih i master studija iz oblasti umetnosti i humanističkih nauka i sadrži ukupno 10 tema. Sastavljen je u okviru Erasmus+ strateškog partnerstva „FENICE - Jačanje preduzetništva i inovacija u kulturnim i kreativnim industrijama kroz interdisciplinarno obrazovanje“.

Sadržaj:

Program FENICE

Tematska jedinica 1: Menadžment i preduzetništvo u KKI

Tema 1.1. Razumevanje KKI. Međusektorska saradnja.

Tema 1.2. Kreativnost i inovativnost. Odgovornost i etičko ponašanje

Tema 1.3. Kulturne politike i institucije. Intelektualna svojina

Tema 1.4. Preduzetnički način razmišljanja i procesi.

Tematska jedinica 2: Preduzetnička praksa - Modeliranje KKI preduzeća

Tema 2.1. Dizajniranje poslovanja za KKI: priprema biznis plana i pitching

Tema 2.2. Proizvod ili usluge sa ekonomske tačke gledišta. Ekonomska vrednost. Proizvod i usluge u umetnosti. Kulturna vrednost.

Tema 2.3. Tržište, konkurencija, potrošnja i brendiranje u KKI

Tema 2.4. Poslovni modeli, sistemi, partnerstva

Tema 2.5. Menadžment: upravljanje timom i promenama u KKI

Tema 2.6. Finansiranje. Mogućnosti i rizici

Više informacija možete pronaći na: <http://www.fenice-project.eu>

Deklaracija o autorskim pravima:



Delo je licencirano pod međunarodnom licencom Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0. Imate pravo da:

- delite — kopirajte i redistribuirajte materijal u bilo kom mediju ili formatu
- prilagođavate — menjate, modifikujete i nadograđujete materijal

pod sledećim uslovima:

- Atribucija - morate spomenuti, linkovati materijal za licencu i navesti da li su izvršene izmene. To možete učiniti na bilo koji razuman način, a da ne sugerišete da vas davalac licence podržava ili da podržava vaš način upotrebe ovog materijala.
- Upotreba u nekomercijalne svrhe — materijal se ne može koristiti u komercijalne svrhe.
- Deljenje sličnog materijala (ShareAlike) — ako menjate, modifikujete ili nadograđujete materijal, morate da prikazete svoj doprinos pod istom licencom kao i original.

1 Pregled TEME

Preduzetništvo igra veoma važnu ulogu u svakoj ekonomiji. Doprinosi inovacijama, stvara nova radna mesta, podstiče ekonomski razvoj i povećava dobrobit lokalnog stanovništva. Potencijal kulturnog i kreativnog preduzetništva prepoznat je početkom 2000-ih i time pojačao pojavljivanje kulturnih i kreativnih start-up-ova ali i broj konceptualnih istraživanja o ovom fenomenu. Ipak, zbog složenosti koncepta i nedostatka jedinstvene definicije, postoji određena doza zabune oko upotrebe termina.

Ova tema uvodi koncept preduzetništva i njegovo međusobno prožimanje iz perspektive KKI. Osnovni pojmovi iz oblasti preduzetništva predstavljeni su zajedno sa ulogom i značajem preduzetništva za ekonomski razvoj. Naglasak je stavljen na tumačenje preduzetništva kao stanja uma, ali i na osnovni skup veština, kompetencija i znanja koje su neophodne za svakog preduzetnika. Takođe su predstavljena i druga važna pitanja kao što su ključni koraci u razradi poslovne ideje, faze preduzetničkog procesa i resursi potrebni za uspešan razvoj preduzetničkih poduhvata.

2 TEMA

I. Koncept preduzetništva

Preduzetništvo je opšte poznato po svojoj ključnoj ulozi u mnogim oblastima u savremenom svetu danas. Zaista, preduzetnička aktivnost je poznata kao jedan od glavnih pokretača inovacija i stub je globalnog napretka koji podstiče ekonomski i socijalni razvoj, rast i blagostanje.

Preduzetničke aktivnosti datiraju čak iz drevnih vremena, iako se i dalje razvijaju. Inkorporirane su unutar mnogih podoblasti ljudske delatnosti i time su postale deo nekoliko različitih disciplina, značajno doprinoseći povezivanju praktičnih i teorijskih osnova. Ipak, iako se naučnici bave definisanjem preduzetništva već dugi niz godina, ne postoji zajednički konsenzus o njegovom tačnom značenju. Čak šta više, postoji značajna konfuzija u načinu na koji ljudi koriste termin preduzetništvo. (Nadim Ahmad, 2008). Takva situacija delimično je rezultat različitih pristupa i naučnih perspektiva koji su se tokom godina koristili u pokušaju da se dođe do definicije fenomena preduzetništva.

Sam izraz „preduzetništvo“ potiče od francuskog glagola „*Entreprendre*“, što znači „*preduzeti*“, „*ostvariti prilike*“ ili „*ispuniti potrebe i želje kroz inovacije i biznis*“. Reč se prvi put pojavila u francuskom rečniku 1723. godine. Francuski ekonomista Richard Cantillon je poznat po tome što je oko 1730. godine prvi izrekao frazu u kontekstu onoga što danas smatramo preduzetništvom (Ahmad & Seymour, *Defining Entrepreneurial Activity: Definitons Supporting Frameworks for Data Collection*, 2008). Uopšteno, preduzetništvo definišemo kao samozapošljavanje bilo koje vrste, a preduzetnike kao ljude koji preduzimaju rizike, u smislu da kupuju robu po određenoj ceni da bi je u budućnosti prodavali po neizvesnim cenama. (Ahmad & Seymour, *Defining Entrepreneurial Activity: Definitons Supporting Frameworks for*

Data Collection, 2008). Tokom godina pojavile su se mnoge druge definicije koje se fokusiraju na različite dimenzije ovog fenomena. Tabela 1 opisuje neke od najpopularnijih koncepata prisutnih u literaturi:

Suština definicije	Publikacija
Preduzetnici kupuju po određenim cenama u sada, da bi mogli da prodaju po neizvesnim cenama u budućnosti. Preduzetnik je nosilac neizvesnosti.	(Cantillon, 1755/1931)
Preduzetnici pokušavaju da predvide promene i da deluju u skladu sa promenama na tržištu. Preduzetnik je nosilac nesigurnosti tržišne dinamike.	(Knight, 1921, 1942)
Preduzetnik je inovator koji sprovodi promene na tržištu sprovodeći novine. One mogu imati nekoliko oblika: <ul style="list-style-type: none"> · uvođenje nove robe ili kvaliteta, · uvođenje novog načina proizvodnje, otvaranje novog tržišta, · osvajanje novog izvora snabdevanja novim materijalima ili delovima, i · novi oblik organizacije bilo koje industrije. 	(Schumpeter, 1934)
Preduzetništvo je čin inovacije koji podrazumeva davanje novih kapaciteta koji podstiču stvaranje bogatstva postojećim resursima.	(Drucker, 1985)
„Novi ulazak“ predstavlja suštinski akt preduzetništva. Postiže se ulaskom na novo ili već uspostavljeno tržište sa novom ili postojećom robom ili uslugama. Novi ulazak je čin pokretanja novog poduhvata, bilo od strane start-up-a, postojeće firme, ili kao deo „internog korporativnog poslovnog poduhvata“.	(Lumpkin & Dess, 1996)
Preduzetništvo je način razmišljanja i proces stvaranja i razvoja ekonomske aktivnosti koji uključuje preuzimanje rizika, kreativnosti i/ili inovacija i zdravorazumno upravljanje u okviru nove ili postojeće organizacije.	(Commission of the European Communities, 2003)

Tabela 1: Pregled postojećih definicija „preduzetništva“, Izvor:, adaptirano

Detaljan pregled definicija datih u tabeli 1 sugerise da postoje (najmanje) tri osnovna koncepta koji objašnjavaju pojavu preduzetničke aktivnosti. Prvi se fokusira na **pojedince**, drugim rečima, preduzetnička akcija zamišljena je kao ljudski stav, poput spremnosti da se suočimo sa neizvesnošću, sa prihvatanjem rizika i potrebom za postignućima, ono po čemu se preduzetnici razlikuju od ostatka društva. (Cuervo, Ribeiro, & Roig, 2008) Drugi koncept naglašava **ekonomske, ekološke faktore** koji motivišu i omogućavaju preduzetničku aktivnost, kao što su dimenzija tržišta, dinamika tehnoloških promena, struktura tržišta - normativna i demografska ili samo industrijska dinamika. (Cuervo, Ribeiro, & Roig, 2008) Treći koncept je povezan sa načinom **funkcionisanja institucija, kulture i društvenih vrednosti**. (Cuervo, Ribeiro, & Roig, 2008).

S druge strane, ljudi koji nisu stručnjaci, niti pripadaju akademskoj zajednici obično povezuju preduzetništvo sa sledećim procesima:

- (a) Stvaranje poslovnog subjekta ili obnavljanja aktivnosti postojećeg;
- (b) Realizacija inovativne ideje, uklj. proizvodnju novog proizvoda, usluge ili konceptualna reorganizacija procesa ili modela proizvodnje
- (c) Bolja (vrednija) upotreba resursa;
- (d) Potraga za mogućnostima;
- (e) Prihvatanje rizika i mogućnosti.

Evidentno je da će se rasprave jedinstvenoj definiciji preduzetništva nastaviti verovatno i narednih godina upravo zbog višestrukosti samog fenomena. Međutim, već postoje neke definicije preduzetništva koje uspevaju da obuhvate većinu njegovih specifičnosti. Ahmad i Seymore, na primer, pokušavaju da definišu preduzetništvo imajući u vidu i kreatore politika, a to su posle usvojili i etablirane organizacije (OECD¹) i raznovrsni stručnjaci iz ove oblasti. Definicije kojih ćemo se pridržavati tokom nastave:

Preduzetnici su lica (vlasnici preduzeća) koja teže generisanju vrednosti, stvaranjem ili širenjem ekonomske aktivnosti, identifikovanjem i eksploatacije novih proizvoda, procesa ili tržišta.

Preduzetnička aktivnost predstavlja preduzumljive aktivnosti u potrazi za stvaranjem vrednosti, stvaranjem ili širenjem ekonomske aktivnosti, pronalaženjem i eksploatacijom novih proizvoda, procesa ili tržišta.

Preduzetništvo su fenomeni povezani sa preduzetničkom aktivnošću.

- ***Elementi preduzetništva***

Preduzetništvo obuhvata mnoge elemente, ali najvažniji od njih uključuju sledeće:

1. Inovacija	<p>Preduzetništvo je ključni izvor inovacija i diferencijacije proizvoda u bilo kojoj ekonomiji. To je u suštini jedno od njegovih najvažnijih značenja, ali i efekata preduzetničkog uspeha. Inovacije se koriste za eksploataciju dostupnih mogućnosti na tržištu i za prevazilaženje svih mogućih pretnji.</p> <p>Inovacija može da predstavlja novi proizvod, usluge, tehnologije, tehniku proizvodnje, marketinšku strategiju itd. Inovacije mogu uključivati i bilo kakav rad na bolji, efikasniji ili ekonomičniji način. U svakom slučaju, inovacija predstavlja ključni faktor u konceptu preduzetništva koja sa sobom donosi i druge promene - bilo za kupce, konkurente, pa čak i za tržište..</p>
---------------------	---

¹ Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) je međunarodna organizacija koja radi na izgradnji boljih politika za bolji život. Zajedno sa vladama, kreatorima politika i građanima, ona predstavlja jedinstveni forum i centar znanja kada su u pitanju podaci i analize, razmena iskustava, razmena najboljih praksi i saveti o javnim politikama i međunarodna lestvica standarda. [www. https://www.oecd.org/](https://www.oecd.org/)

<p>2. Preuzimanje rizika</p>	<p>Preduzetništvo je povezano sa rizikom. Kao prvo, teško je predvideti rezultate i efekte inovacije koji su sastavni deo preduzetničke aktivnosti. Uvek postoji rizik da se nešto neće dogoditi prema planu, kao i da rezultati neće uvek biti poželjni. Potom dolazi rizik od raznih faktora iz spoljašnjeg okruženja koje je apsolutno nemoguće kontrolisati.</p> <p>Ne preuzimanjem rizika može dovesti do stagnacije posla, a prekomerno preuzimanje rizika može prouzrokovati gubitke. Dakle, dobar preduzetnik mora da zna kako da preuzme i upravlja rizicima svog poslovanja. Sposobnost preduzetnika da rizikuje pomaže mu da iskoristi mogućnosti koje mu pruža tržište.</p>
<p>3. Vizija</p>	<p>Vizija ili predviđanje jeste jedna od glavnih pokretačkih snaga svakog preduzetnika. Energija je ono što pokreće posao napred, pored predviđanja preduzetnika. To je ono što poslovanju daje naznake o budućnosti - koji zadatak treba da se završi, koji rizik koji treba preduzeti, kakva kultura treba da se uspostavi itd.</p> <p>Mnoge uspešne preduzetnike nazivamo i „vizionerima“ upravo zbog vizije koju imaju i koja ih je vodila u postavljanju kratkoročnih i dugoročnih ciljeva tokom poslovanja, ali i u planovima kako da dostignu te ciljeve.</p>
<p>4. Organizacija</p>	<p>U širem smislu, preduzetništvo je šou jednog čoveka (tzv. <i>one-man show</i>). Preduzetnik snosi sve rizike i uživa u svim nagradama. Naravno da ima pomoć zaposlenih i menadžmenta ispod sebe, ali on mora biti taj koji povlači konce. Sve to zahteva mnogo organizacije i besprekorne organizacione veštine.</p> <p>Preduzetnik mora znati da organizuje i upravlja svojim finansijama, zaposlenima, resursima itd. Dakle, organizacione sposobnosti preduzetnika su jedan od najvažnijih elemenata preduzetništva.</p>

Tabela 2: Glavni elementi preduzetništva

- **Preduzetništvo u KKI**

Preduzeća KKI - posebno mala i srednja preduzeća - imaju specifične karakteristike koje ih izdvajaju od „redovnog“ preduzetništva. Ona često posluju u specifičnim tržišnim uslovima, proizvode robu koja je po prirodi „kulturna“, rade sa ljudima koji su često više vođeni sadržajem nego što su komercijalno orijentisani i obično stvaraju veoma mala preduzeća (mikro-mala i srednja preduzeća) koja takođe mogu da postoje u okviru stalnih mreža. (Directorte-General for Education, Youth, Sport and Culture (European Comission); Eurokleis; HKU Utrecht School of Arts; K2M, 2013)

Koncept kulturnog preduzetništva prvi je uveo Paul DiMaggio 1982. godine. Tada se malo pažnje posvećivalo figuri kulturnog kapitaliste — „osobe koja ulaže profit stečen kroz upravljanje industrijskim preduzećem zarad osnivanja i održavanja kulturne institucije“ - koja je predstavljena i u njegovom radu. Međutim, nakon što su kreatori politika početkom 2000ih prepoznali potencijal kulturnih i kreativnih industrija kao ekonomski važnih sektora, brzo je došlo do porasta i akademske i tržišne radoznalosti kada je u pitanju kulturno preduzetništvo.

Logično, jasnu definiciju kulturnog ili kreativnog preduzetništva prvo ometa jasan pogled na preduzetničku aktivnost kao takvu, a zatim i raznovrsnost specifičnosti koje svaka od kulturnih i kreativnih industrija obuhvata. Međutim, ogroman broj istraživanja ukazuje na drugačiju interpretaciju ovog fenomena.

Razlika između kulturnog preduzetništva i preduzetništva iz bilo kog drugog sektora prisutna je *u kontekstualnim i sektorskim karakteristikama, prirodi umetničkog dela i specifičnim kulturnim vrednostima, koje sprovode kulturni preduzetnici. Čini se da je najistaknutija karakteristika kulturnih preduzetnika lično uključivanje u kreativni proces.* (Dobрева i Ivanov, 2020)

Evropska komisija (2013) promovise kulturnog preduzetnika kao nekoga ko stvara ili na tržište donosi kulturni ili kreativni proizvod ili uslugu i ko koristi preduzetničke principe za organizovanje i upravljanje takvom kreativnom aktivnošću na komercijalni način. Međutim, postizanje ravnoteže između kreativnosti i preduzetništva nije jednostavno, te se mnogi preduzetnici se razlikuju prema svojoj motivaciji i sektorima u kojima posluju. (Directorte-General for Education, Youth, Sport and Culture (European Comission); Eurokleis; HKU Utrecht School of Arts; K2M, 2013)

Termin kulturno i kreativno preduzetništvo pokušava da zajedno privuče dve vrste preduzetnika i umetnika: prepoznavanje latentnog preduzetničkog duha umetnika i latentnog kreativnog duha preduzetnika. (Directorte-General for Education, Youth, Sport and Culture (European Comission); Eurokleis; HKU Utrecht School of Arts; K2M, 2013)

Naučnici opisuju kulturne preduzetnike kao ljude koji krše pravila i prelaze granice (Spilling, 1991), prevazilaze prepreke (Amolo & Beharry-Ramraj, 2015), brišu granice između posla i ličnog života (Bridgstock, 2013; Werthes i sar., 2018), pokazuju strast i posvećenost umetničkom sadržaju, ubedljivost, razboritost, hrabrost, nadu i veru u svoj rad (Klamer, 2011), preuzimaju rizike (Wardani et al., 2017), pokazuju visoku toleranciju prema dvosmislenosti, upornost samopouzdanje, autonomiju i kreativnost (Bhansing et al., 2018; Werthes et al., 2018). (Dobрева & Ivanov, 2020).

Napetost između kreatora kulturnog rada i preduzetnika, tipičan za mnoga kulturna i kreativna preduzeća, često je vidljiva u velikoj motivisanosti da se da prioritet kulturnoj vrednosti dela, premda uz manje motivacije da se postigne i ekonomska vrednost (orjentsanost na kreaciju), dok preduzetnik daje prioritet ekonomskoj eksploataciji nad njegovom kulturnom vrednošću (orijentiranost na rast). (Directorte-General for Education, Youth, Sport and Culture (European Comission); Eurokleis; HKU Utrecht School of Arts; K2M, 2013)

Stoga je razumljivo da je isticanje kulturne vrednosti preduzetništva neophodno kako bi tačno odredili šta je tačno kulturno. Među različitim postojećim definicijama, pridržavaćemo se sledećih:

Preduzetništvo u umetnosti i kulturi predstavlja ekonomsku i socio-kulturnu aktivnost, zasnovanu na inovacijama, iskorištavanju mogućnosti i ponašanju koje promoviše preuzimanje rizika. U pitanju je vizionarska, strateška, inovativna i društvena aktivnost. (Varbanova, 2013)

Kulturni preduzetnici su agenti promena u kulturi, snalažljivi vizionari koji organizuju kulturni, finansijski, socijalni i ljudski kapital kako bi ostvarili prihod od određene kulturne aktivnosti. Njihova inovativna rešenja imaju za rezultat ekonomski održiva kulturna preduzeća koja poboljšavaju životni standard i stvaraju kulturnu vrednost i bogatstvo kako za kreativne proizvođače, tako i za potrošače kulturnih usluga i proizvoda. (Temblay, n.d.) (Anheier & Isar, 2008)

- ***Uloga i značaj preduzetništva za ekonomski razvoj***

Preduzetništvo, bez obzira na vrstu preduzetništva, ima veoma važnu ulogu za svaku zajednicu, zemlju i region. Stvara višestruki direktni i indirektni uticaj na lokalnu ekonomiju i tako postaje jedan od njenih ključnih pokretača rasta i bogatstva.

Važnost preduzetništva vidljiva je u sledećim aspektima:

1. *Stvaranje organizacija*

Preduzetništvo rezultira stvaranjem organizacija onda kada preduzetnici okupljaju i koordiniraju fizičke, ljudske i finansijske resurse i usmeravaju ih ka postizanju ciljeva kroz menadžerske veštine. (Selvan & Vivek, 2020)

2. *Poboljšanje kvaliteta života*

Stvaranjem produktivnih organizacija preduzetništvo pomaže u stvaranju širokog spektra dobara i usluga dostupnim društvu što doprinosi višem životnom standardu. (Selvan & Vivek, 2020)

3. *Razvoj (menadžerskih) sposobnosti*

Preduzetništvo utiče na identifikaciju i razvoj različitih važnih veština preduzetnika, ali i njihovih timova. Preduzetnik proučava problem, identifikuje alternative, upoređuje ih u pogledu troškova i koristi i konačno bira najbolju alternativu. (Selvan & Vivek, 2020) Sve ovo podstiče analitičko razmišljanje i donošenje odluka kao ključnih veština preduzetnika.

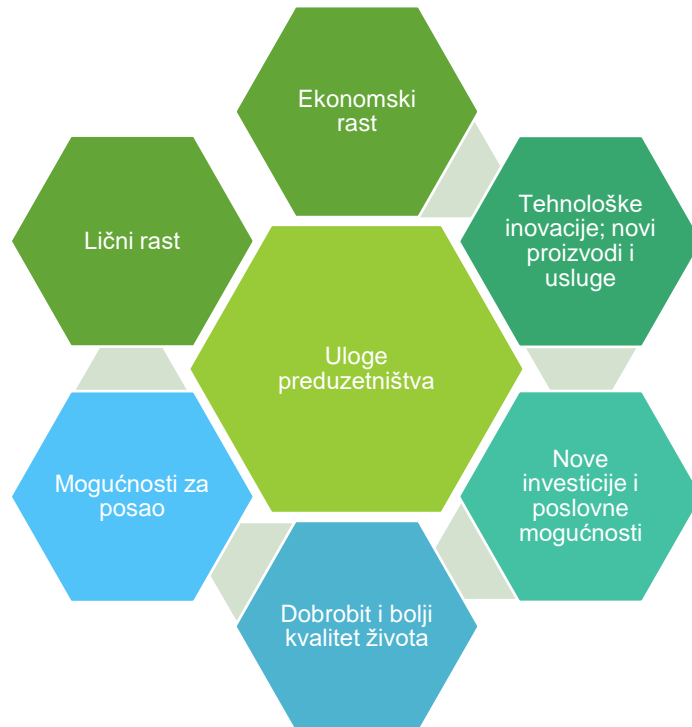
Preduzetništvo najčešće počinje da posluje kroz mali, ali fleksibilan tim, gde je članovima povereno da preuzmu različite poslove usled ograničenog vremena i resursa (čak i one koje su veoma netipične za njihovu poziciju). Stoga preduzetništvo indirektno podstiče članove tima da razviju nove organizacione i profesionalne veštine i sposobnosti.

4. *Sredstva ekonomskog razvoja*

Preduzetništvo podrazumeva stvaranje i korišćenje inovativnih ideja, maksimizaciju datih resursa, razvoj novih veština. Donosi inovacije i nove mogućnosti dok istovremeno privlači

investicije i finansije. Sve se to ubraja u bitne faktore koji podstiču ekonomski razvoj svake zemlje.

Dakle, preduzetništvo ima veoma važnu ulogu za ekonomski razvoj.



Slika 2: Uloge preduzetništva

Ekonomski rast

Preduzetništvo promoviše formiranje kapitala. Da bi osnovali svoja preduzeća, preduzetnici investiraju svojim sopstvenim kapitalom, pozajmljuju resurse porodice i rođaka, ali i privlače investicije banaka i drugih organizacija. Ta vrsta aktivnosti podstiče neaktivnu štednju, dovodi do stvaranja bogatstva i podržava industrijski i ekonomski razvoj jedne zemlje.

Preduzetništvo povećava bruto nacionalni proizvod i prihod po glavi stanovnika. Da bi osigurali održivost svojih preduzeća, preduzetnici predlažu inovacije i na taj način - predlažu nove proizvode i usluge, razvijaju nova tržišta i oblikuju novi stav kupaca. Na ovaj način pomažu u povećanju bruto domaćeg proizvoda (BDP) i prihoda po glavi stanovnika, koji su zaista ključni pokazatelji ekonomskog rasta zemlje ili regiona.

Preduzetništvo promoviše izvoz i uvoz. Preduzetnici proizvode robu i usluge, koji su u mnogim slučajevima usmereni i na druge zemlje ili regione ili se izvoze. S druge strane, za potrebe proizvodnog procesa možda im zatrebati roba ili sirovine koje je neophodno uvesti. Indirektno, uvozne i izvozne aktivnosti daju dodatnu vrednost ekonomiji jer prvo sugerišu diverzifikaciju poslovnih aktivnosti i subjekata koji nude resurse, a zatim - smanjuju zavisnost od određenih operatera koji proizvode robu.

Inovacije

Preduzetništvo je usko povezano sa inovacijama. Ideja za potpuno novi proizvod ili uslugu, čak i tehnološku inovaciju, predstavlja „okidač“ za preduzetnika da pokrene preduzeće. Inovacije se ponekad rađaju u toku rada organizacije i mogu imati oblik novog poslovnog modela ili novog poslovnog procesa. Bez obzira na njihov tačan oblik, inovacije igraju veoma važnu ulogu u razvoju poslovanja. Takođe, značajno doprinose društvenom razvoju regiona predlažući rešenja za postojeće probleme ili izazove, poboljšavajući kvalitet postojećih usluga/proizvoda ili nudeći nove.

Nove investicione i poslovne mogućnosti

Uspešno preduzetništvo privlači nove investicije ali i pažnju. Prirodni pravac svakog uspešnog poduhvata je rast, a njegovim rastom stvara se sve više mogućnosti. Često se dešava da preduzetnički proizvod predlaže mogućnosti za uspostavljanje novih usluga ili proizvoda - tako da ili dopunjuju preduzetnički proizvod ili uslugu, ili ih zamenjuju.

Dobrobit i kvalitet života

Preduzetništvo promovise uravnotežen regionalni razvoj. Preduzetnici pomažu u uklanjanju regionalnih razlika uspostavljanjem industrija u manje razvijenim i zaostalim oblastima. (Selvan & Vivek, 2020) Rast industrije i poslovanja u ovim oblastima donosi mnogo koristi za samo stanovništvo kao npr. drumski saobraćaj, zdravstvo, obrazovanje, industrija zabave itd. (ibid) Oživljavanje više industrija doprinosi većem razvoju zaostalih regiona i na taj način se promovise uravnotežen regionalni razvoj. (ibid)

Preduzetništvo promovise nove proizvode i usluge koji mogu da reše postojeće probleme pojedinaca ili društva i na taj način generalno poboljšavaju dobrobit u zajednici. Novi proizvod/usluga stvara potražnju za različitim vrstama traženog proizvoda/usluga, a biće isto toliko drugih proizvoda/usluga koje iziskuju rezultate ovih proizvoda/usluga. To dovodi do ukupnog razvoja unutar jednog područja zbog povećanja potražnje i pojave sve više i više proizvoda/usluga. Na ovaj način preduzetnici umnožavaju svoje preduzetničke aktivnosti, stvarajući tako entuzijastično okruženje i prenoseći podsticaj za ukupan razvoj područja. (Selvan & Vivek, 2020)

Preduzetništvo doprinosi dobrobiti stanovništva jer stvara nova radna mesta i prihode.

Mogućnosti zapošljavanja

Preduzetništvo stvara razne mogućnosti zapošljavanja: Sa postavljanjem sve više proizvoda/usluga od strane preduzetnika, kako na malim tako i velikim razmerama, stvaraju se brojne mogućnosti zapošljavanja. Ova preduzeća rastu sa vremenom osiguravajući sve više radnih mesta.

Lični rast

Preduzetništvo je proces koji se razvija u skladu sa okruženjem sa kojim komunicira. Zbog toga se od preduzetnika zahteva da stalno razvijaju svoje veštine - organizacione, tehnološke, menadžerske - kako bi održali efikasnost i održivost svog preduzeća. Ovaj preduslov se odnosi na tim preduzetnika, njegove konkurente i druge zainteresovane strane koji žele da budu u toku sa najnovijim inovacijama na tržištu.

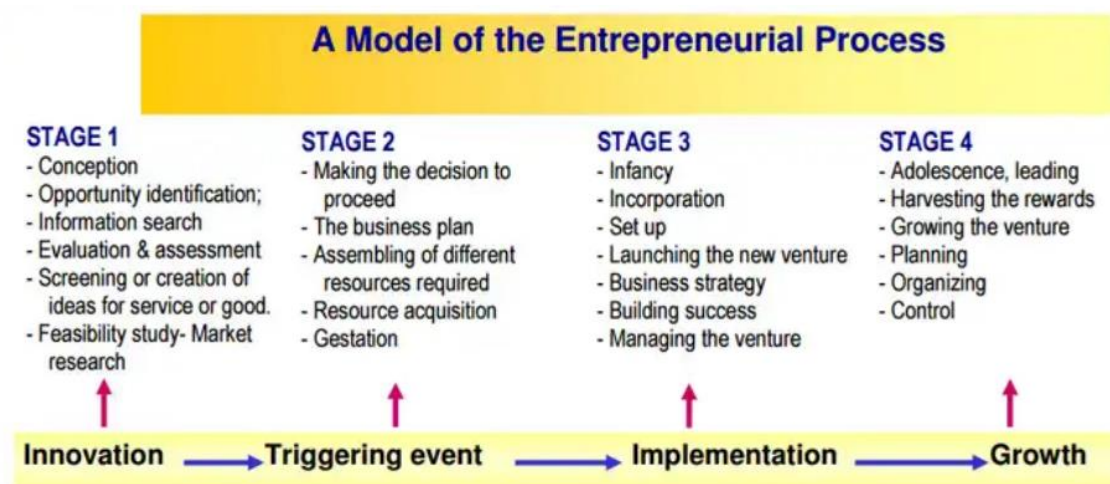
II. Osnovne karakteristike preduzetništva

• **Preduzetnički proces**

Preduzetništvo je dinamičan proces delovanja osobe (preduzetnika) koja je uvek u potrazi za nečim novim i koja koristi inovativne i neobične ideje i pretvara ih u potencijalne mogućnosti, prihvatajući rizike i neizvesnost sa kojim se suočava njegovo/njeno preduzeće. U pitanju je proces pokretanja biznisa, startup kompanije ili druge organizacije, a tok dešavanja uključuje različite korake ili faze koje se uglavnom sprovode unutar određenog obrasca.

Ovaj „preduzetnički proces“, možemo interpretirati iz različitih perspektiva u skladu sa naglašenom fazom ili specifičnostima preduzetništva. Ove faze se odnose na stvaranje preduzetničke ideje ili poslovne koncepcije, događaj koji pokreće poslovanje, implementaciju i rast.

Dobar model preduzetničkog procesa možemo pronaći na primeru Univerziteta u Pretoriji - ilustrovan je na slici ispod.



Slika 2: Preduzetnički model, Izvor:(Barazza, n.d.) prilagođen prema Univerzitetu u Pretoriji

Faza 1:

Prvi korak podrazumeva *idejnu koncepciju* i *identifikaciju mogućnosti*. Često se kaže da preduzetnici gledaju na situacije drugačije i stoga su u stanju da identifikuju mogućnosti i rešenja gde će prosečna osoba videti samo prepreke i izazove. Preduzetnici mogu da obezbede nova rešenja za postojeće potrebe i probleme, ali i da predvide neophodnost potrebe. Međutim, u jednom trenutku ili u određenoj situaciji, preduzetnik će doći do ideje za uslugu, proizvod ili novi proces.

Tada se on/ona može zapitati zašto ne postoji dostupan proizvod ili usluga, zašto ne dolazi do poboljšanja u određenim situacijama kako bi se ispunila potreba, kako bi se ostvario prihod koji će pokriti troškove itd. Mogu da se pojave hiljade pitanja, koje proizilaze iz svakodnevnih situacija što može da im pomogne da iskoriste mogućnosti kako bi zadovoljili potrebe tržišta.

Prethodnih godina nije bilo toliko robe i usluga i stoga je bilo malo lakše pozicionirati svoje poslovanje. Sada je neophodno detaljnije istražiti i analizirati tržište - pretraga informacija će na taj potvrditi da li postoje druge usluge ili proizvodi poput ovih ili će definisati određenu potrebu itd. Potom sledi kritička procena ideje koju najčešće od strane porodice i prijatelja, i od njih se očekuje da provere ideju i pruže povratne informacije kao potencijalni kupci. Dobar pregled tržišta pružiće dobru osnovu za konceptualizaciju karakteristika proizvoda/usluge jer bi se na taj način lako apsorbavao na tržištu. Konačno, neophodno je sprovesti analizu tržišta ili studiju izvodljivosti kako bi se proverio potencijal uspeha. U ovom trenutku preduzetničkog procesa biće mnogo ljudi, kako bi se olakšao proces generisanja ideja. (Barazza, n.d.) Međutim, proces donošenja odluka može biti mesto gde se mnogi mogu zaustaviti, a možda čak i odustati od ideje o pokretanju biznisa.

Faza 2:

Kritična tačka preduzetničkog procesa je faza *donošenja odluka i poslovnog planiranja*. Oduševljen svojom idejom, budući preduzetnik će početi da istražuje i planira koji su resursi potrebni za njegovo sprovođenje. U ovoj fazi se često priprema poslovni plan, ali iako planiranje igra ključnu ulogu za svako preduzeće, u ovoj fazi nije dostupno mnogo informacija, već plan predstavlja samo vodič ili referencu.

Projekat počinje da se sprovodi od momenta kada preduzetnik odluči da traži i prikuplja resurse. Prvo i najvažnije je prikupljanje finansijskih sredstava (investicija), ali i za razvoj struktura, informacionih sistema, finansijske snage, operativnih kapaciteta i ljudskog kapitala.

Faza 3:

U ovoj fazi, preduzetnik treba da ispuni neke zakonske uslove koji se odnose na registraciju firme, filijale ili spin-offa. Videti da kompanija konačno posluje predstavlja važnu prekretnicu i momenat oslobađanja od stresa.

Međutim, put napred nije lak. Neophodno je razviti i prdržavati se vrlo direktnih i fokusiranih strategija - u pitanju su tržišne strategije - kako će nova firma ući na tržište i šta će predložiti kako bi postigla uspeh.

Faza 4:

Nakon prvih nekoliko meseci rada, biće jasno da li je prodaja smanjena, da li se održava ili je povećana. Preduzetnik će verovatno nastojati da održi rast prihoda svojim radom koji će mu osim finansijske vrednosti doneti i lično zadovoljstvo. Upravljanje biznisom nije lako - to je proces koji sadrži uspone i padove. Međutim, iskustvo koje preduzetnici stiču tokom vremena pomoći će im da efikasno vode planiranje, organizaciju i kontrolu svih resursa. Kako su promene postale neizbežne u savremenom poslovnom okruženju, preduzetnici su obavezni da pregledaju i menjaju/prilagode svoje poslovne obaveze kako bi odgovorili na aktuelna i nova pitanja kompanije ali i dinamiku životne sredine.

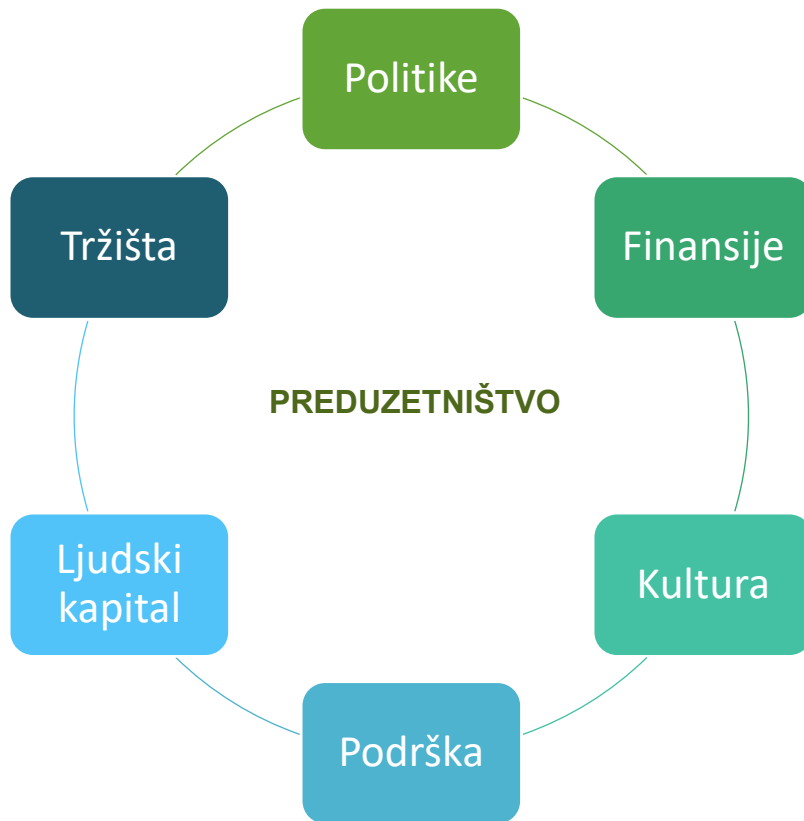
Možda deluje da se preduzetnički proces ovde završava, ali to nije tačno. Zapravo, proces se nastavlja, iako centralna osoba više nije preduzetnik jer on/ona tada postaje punopravni

biznismen – poslovni čovek ili žena. Sa druge strane, mnogi preduzetnici ne završavaju sa samo jednom idejom, već iznova započinju preduzetnički proces.

- **Preduzetnički ekosistem**

Kao i svaki drugi proces, preduzetništvo se ne razvija u `vakuumu` već u vrlo dinamičnom okruženju. Stoga komunicira sa velikim brojem aktera - kupaca, dobavljača, investitora - i faktorima iz unutrašnjeg i spoljašnjeg okruženja koji utiču na preduzetničku aktivnost. Zauzvrat, preduzetništvo utiče na ove faktore čineći da se različito uparaju, stalno menjaju i diverzifikuju poslovne mogućnosti u regionu. Zapravo, to je upravo ono što naučna literatura naziva „preduzetnički ekosistem“:... „skup međusobno povezanih preduzetničkih aktera (potencijalnih i postojećih), preduzetničkih organizacija (npr. firme, finansijeri, „poslovni anđeli“, banke), institucija (univerziteti, agencije javnog sektora, finansijska tela) i preduzetničkih procesa (npr. stopa nataliteta poslovanja, broj preduzeća sa visokim rastom, „blockbuster preduzetništva“, broj serijskih preduzetnika, stepen prodajnog mentaliteta unutar firmi i stepen preduzetničke ambicije) koji se formalno i neformalno spajaju kako bi se povezali, posredovali i upravljali performansama u lokalnom preduzetničkom okruženju“(Mason & Brown, 2014)

Ovakav koncept je prvi osmislio James Moor u svom uticajnom članku objavljenom tokom 1990-ih. Kasnije su osmišljeni i brojni modeli za preduzetničke ekosisteme. U poslednjih nekoliko godina, Daniel Isenberg i Babson College osmisli su posebno uticajan pristup, počevši da koriste frazu „strategija preduzetničkog ekosistema za ekonomski razvoj“. (Mason & Brown, 2014) Ovde se Identifikuju šest domena unutar preduzetničkog sistema: pogodna kultura, omogućavanje određenih politika i liderstva, dostupnost odgovarajućih finansija, kvalitetan ljudski kapital, tržište prilagođeno rizičnim proizvodima kao i niz institucionalnih podrški (ibid). Ovi generički domeni obuhvataju stotine elemenata u njihovoj komplikovanoj interakciji, što otežava identifikaciju pronalazaženja uopštenih uzroka. Oni stoga naglašavaju važnost konteksta: svaki ekosistem nastaje pod jedinstvenim skupom uslova i okolnosti. (Ibid).



Slika 3: Isenberg-ov model preduzetničkog ekosistema

Konkretnije, ovi domeni se sastoje od sledećih elemenata:

POLITIKE	Liderstvo i politike pružaju strategiju i legitimitet preduzetnicima i preduzetničkom ekosistemu kroz promociju i podršku, rešavanje problema i zakonodavstvo i podsticaje.	LIDERSTVO <ul style="list-style-type: none"> - Nedvosmislena podrška - Društveni legitimitet - Otvoreno zagovaranje - Strategija preduzetništva - Hitnost, krize i izazovi VLADA <ul style="list-style-type: none"> - Institucije npr. investicije, podrška - Finansijska podrška npr. za istraživanje i razvoj, sredstva za početni kapital - Podsticaji regulatornih okvira, npr. poreske olakšice
FINANSIJE	Finansije su gorivo za startape u ranoj fazi startupa orijentisanih na rast, kao i rast preduzetničkog ekosistema kroz pristup mikro kreditima, anđeoskim investitorima i	<ul style="list-style-type: none"> - Mikro-krediti - „Anđeoski investitori“, prijatelji i porodica - Nulta faza rizični kapital

	<p>finansijama za rizično poslovanje. Podrška je neophodna za pripremi porast kapitala i mogućnosti pitch-a.</p>	
KULTURA	<p>Kulturna verovanja utiču na prihvatanje i promociju preduzetnika i preduzetničkog ekosistema. Uticajni lideri treba da promovišu priče o uspehu i uzore putem medija i kanala društvenih medija.</p>	<p>PRIČE O USPEHU</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vidljivi naslednici - Stvaranje bogatstva za osnivače - Međunarodna reputacija <p>DRUŠTVENE NORME</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tolerancija rizika, greške, neuspeh - Inovacija, kreativnost, eksperimentisanje - Društveni status preduzetnika - Stvaranje bogatstva - Ambicija, strast, glad
PODRŠKA	<p>Sistemi podrške treba da obuhvate širok spektar infrastrukture podrške (energija, telekom, transport) i preduzetničke mreže, platforme mreža i događaja. Iskusni treneri i mentori i usluge profesionalne podrške pomažu u osiguravanju uspeha.</p>	<p>INFRASTRUKTURA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Telekomunikacije - Transport i logistika - Energija - Zone, centri za inkubaciju, klasteri <p>PODRŠKA PROFESIONALCA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pravna - Računovodstvena - Investicioni bankari - Tehnički stručnjaci, savetnici <p>NEVLADINE INSTITUCIJE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Promocija preduzetništva u neprofitnim organizacijama - Takmičenja za biznis plan - Konferencije - Preduzetnik — prijateljska udruženja
LJUDSKI KAPITAL	<p>Ljudski kapital u obliku iskusnog menadžerskih i tehničkih sposobnosti je neophodan da bi se osigurao preduzetnički uspeh. Institucije koje se bave</p>	<p>RADNA SNAGA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kvalifikovana i nekvalifikovana - Socijalni preduzetnici - Porodica kasnije generacije

	obukom i spoljna podrška treba da odgovore na sve veće potrebe za veštinama na tržištu.	OBRAZOVNE INSTITUCIJE <ul style="list-style-type: none"> - Opšte obrazovanje (profesionalno i akademsko) - Specifično usavršavanje za preduzetništvo
TRŽIŠTA	Tržišta i pristup tržištu pružaju mogućnosti za prikaz i dokaz koncepta, prodaje i distribucije. Kupci uključuju domaće i inostrano tržište, velike i male kompanije i vladine ugovore.	RANI KUPCI <ul style="list-style-type: none"> - Kupci koji rano prihvataju dobar koncept - Ekspertiza u produktizaciji - Referentni kupci - Prve kritike - Kanali distribucije MREŽE <ul style="list-style-type: none"> - Mreže preduzetnika - Mreže dijaspore - Multinacionalne korporacije

Tabela 3: Elementi u preduzetničkom ekosistemu

Preduzetnički ekosistemi se ne pojavljuju bilo gde. Oni na specifičnim lokacijama sa određenim pogodnostima koje, na taj način postaju poželjna mesta za život. Kao takvi, preduzetnički ekosistemi obično nude razne kulturne atrakcije ili imaju fizičke prednosti koje omogućavaju aktivnosti na otvorenom. Naravno, ovo otvara mnoge poslovne mogućnosti jer postoji velika potreba za različitim proizvodima ili uslugama kada je u pitanju život lokalnog stanovništva. Infrastruktura i upravljanje mestom su takođe dobro uređeni. Na kraju, koncentrisan je i ljudski kapital, što omogućava lak pristup kvalifikovanoj radnoj snazi. Svi ovi faktori predstavljaju kombinaciju povoljnih uslova za preduzetničku aktivnost i pokreću preduzetnički ekosistem. A s obzirom da ekonomska aktivnost teži podeli u klastere, preduzetnički ekosistem utiče na intenzivnije pojavljivanje novih poduhvata i usluga.

Međutim, interakcija preduzetništva sa elementima ekosistema u kojem nastaje nije niti statičan, niti jednosmeran proces. I samo preduzetništvo podstiče razvoj ekosistema kao takvog.

U srcu preduzetničkog ekosistema obično postoji najmanje jedno, a obično i nekoliko „velikih uspostavljenih preduzeća“, sa značajnim upravljačkim funkcijama (npr. sedištem ili odeljenjem/filijalom), kao i sektor istraživanja i razvoja (R&D) proizvodnih aktivnosti. (Mason & Brown, 2014) Ova preduzeća bi trebalo da se oslanjaju na najnovije tehnologije. Imaju veoma važnu ulogu u razvoju ekosistema. Kao prvo, oni su svojevrsni „magneti za talente“, jer regrutuju veliki broj kvalifikovanih radnika, od kojih su mnogi nedavno diplomirani studenti, izvan područja (Feldman et al, 2005) (ibid). Drugo, oni nude poslovnu obuku svojim zaposlenima i omogućavaju im da napreduju unutar korporativne hijerarhije. Upravo kroz ovaj proces osoblje koje je prvobitno regrutovano zbog svog tehnološkog znanja može steći i menadžerske veštine kako bi postali tehnološki menadžeri (ibid). U pitanju je dragocen resurs

za male kompanije. Treće, oni su izvor novih preduzeća jer će neko od njih otići i osnovati sopstvene kompanije (ibid).

Shodno tome, kreatori politika počinju da prepoznaju zasluge više-sistemskih oblika podrške preduzetništvu rasta. Kreatori politika traže efikasna rešenja kako bi poboljšali životnu sredinu koja okružuje firme i podstakli preduzetništvo. Međutim, kako je svaki ekosistem jedinstven, dinamičan i složen organizam, kreatori politika suočavaju se sa mnogim poteškoćama u pronalaženju i primeni efikasnijih pristupa. Ipak, postoje određene mere koje podržavaju različite aspekte preduzetništva.

- **Oblici preduzetništva**

Preduzetništvo može imati mnogo oblika i može se javiti u različitim kontekstima. Njeni osnovni principi su isti: planiranje, pokretanje i upravljanje (profitnim ili neprofitnim) biznisom. Tradicionalno, preduzetnički projekti i prakse rezultiraju jednom od ovih kategorija:

Kategorija	Glavne karakteristike
Preduzetništvo malih preduzeća	<p>Ova vrsta preduzetništva odnosi se na bilo koju vrstu manje firme stvorene od strane jedne ili najviše dve osobe sa ciljem da svoju ideju pretvori u stvarnost. Mala preduzeća se tradicionalno koncentrišu na rad jednog područja i početni planovi obično ne predviđaju ekspanziju. Ovo nikako ne znači da se veći timovi i prihodi ne mogu podvesti pod ovu kategoriju. Ako se takav posao pokaže uspešnim, onda ga možemo podvesti pod druge kategorije.</p> <p>U ovoj vrsti poslovanja profit ostvarujete samo ako to čini vaša kompanija, što znači da morate biti veoma motivisani, odgovorni i posvećeni svojoj viziji.</p>
Skalabilno preduzetništvo startup	<p>Skalabilni startupovi se fokusiraju na to kako stvoriti poslovni model koji je i ponovljiv i skalabilan (više prodaje sa više resursa). Često, ova vrsta preduzeća koriste tehnologiju ili stvaraju tehnologiju tokom poslovanja. Počinju jednostavnom idejom koju oživljava upornost preduzetnika uz podršku investitora. Posao prelazi na veće tržište, uz potencijal brzog i eksponencijalnog rasta.</p> <p>Ključ za pokretanje ove vrste poslovnog modela je poznavanje dugoročnih planova profitabilnosti i načina na koji će vaša kompanija rasti, što je bitno kako vašim investitorima, tako i vama samima.</p>
Preduzetništvo velikih kompanija	<p>Preduzetništvo velikih kompanija nije povezano sa pokretanjem novog biznisa, već sa stvaranjem novih proizvoda ili filijala unutar postojeće kompanije ili sticanjem manjih preduzeća.</p>

	<p>Tačnije, ove podele su usmerene na dostizanje novih tržišta, širenje baze klijenata i rast poslovanja. Sve to osigurava fleksibilnost za inovacije i nudi potrošačima nove proizvode kao varijante osnovne linije proizvoda.</p> <p>Važna komponenta ove kategorije preduzetništva je sama kultura kompanije, koja se brine da zajedno sa rastom kompanije rastu i njeni zaposleni.</p>
Socijalno preduzetništvo	<p>Socijalno preduzetništvo je poslovanje sa misijom. Glavni cilj je stvaranje proizvoda i usluga koje su od koristi svima i koje donose zaradu. Socijalno preduzetništvo se odnosi na neprofitne, profitne ili hibridne kompanije koje su posvećene društvenim ili ekološkim promenama; npr. obrazovni programi, mikrofinansijske institucije ili kompanije koje pružaju bankarske usluge u nerazvijenim zemljama.</p>

Tabela 4: Glavne kategorije preduzetništva

Raznolikost kulturnih i kreativnih industrija ogleda se u njenom opsegu poslovanja. Tu ubrajamo bilo koji oblik preduzeća, od multinacionalnih korporacija do sektora koje karakteriše visok procenat malih i srednjih preduzeća (na primer u arhitekturi, modi, zanatima) i dr. koji uključuju širenje velikih i malih preduzeća (posebno softvera, izdavaštva i medija). Međutim, kulturne i kreativne industrije čine uglavnom vrlo mala preduzeća. Oko 80% preduzeća u KKI čine mala i srednja preduzeća sa jednim preduzetnikom ili mikro-mala i srednja preduzeća sa samo nekoliko zaposlenih. (Directorte-General for Education, Youth, Sport and Culture (European Comission); Eurokleis; HKU Utrecht School of Arts; K2M, 2013)

Međutim, baš kao što se svet stalno menja, menjaju se i preduzeća. Uz svakodnevnu pojavu inovacija, pružaju se nove mogućnosti za rizik i za rast, a samim tim se pojavljuju i nekoliko novih kategorija preduzetništva.

Kategorija	Glavne karakteristike
Imitativno preduzetništvo	<p>Imitacija je najbolji oblik laskanja, a imitativni preduzetnik (koji se naziva i preduzetnik-usvojitelj) je onaj koji kopira ono što su prethodno radili uspešni inovativni preduzetnici, najčešće uz niže finansijske rizike i ograničene resurse.</p> <p>Koristeći imitativni stil preduzetništva, u suštini kopirate ideju, ali pronalazite načine da je poboljšate. Ako uzimate u obzir tuđe greške i pronalazite kreativne načine da poboljšate posao, možete postati unosan preduzetnik.</p>
Inovativno preduzetništvo	<p>Inovativni preduzetnici, kao što samo ime sugeriše, stalno pokušavaju da smisle sledeću veliku ideju. Ako imate</p>

	<p>revolucionarne ideje o tome kako započeti biznis ili kako određene usluge i proizvodi mogu postati poslovni poduhvati, možda ste inovativni preduzetnik.</p> <p>Kao inovator, znate da uvek morate biti svesni trenutnih tržišnih uslova. Inovacije se ne odnose samo na ideje proizvoda, već i na načine na poslovanja. Inovativno preduzetništvo menja status quo i pomera granice.</p>
Preduzetništvo kupca	<p>Umesto da shvati kako da prikupi novac za biznis, kupac-preduzetnik kupuje ili dobro razrađenu kompaniju ili kompaniju u razvoju i pomaže joj da napreduje.</p> <p>Za razliku od investitora, kupac-preduzetnik uključen je u posao i finansijski i lično, aktivan je i direktno pomaže investiciji da raste. Nije neuobičajeno da kupci-preduzetnici u nekom trenutku predaju rukovodstvo nekom drugom, ali oni uvek imaju aktivnu ulogu u preduzećima koja kupuju.</p>
Istraživačko preduzetništvo	<p>Preduzetnici-istraživači se oslanjaju na činjenice, podatke i uverenje da će uz pravu pripremu i znanje verovatnije uspeti. Istraživačko preduzetništvo spaja sjajnu poslovnu ideju sa akademskim istraživanjima i razumevanjem kako maksimalno proširiti ograničene resurse.</p>
Hustler preduzetništvo	<p>Ne dozvolite da vas ime odbije – hustler u poslu odnosi se na samopokretača, visoko motivisanu osobu koja je vođena uspehom. Rast ovog stil preduzetništva zavisi direktno od preduzetnika, koji mora biti samouveren, neustrašiv i imati snažno usađenu radnu disciplinu.</p>

Tabela 5: Nove kategorije preduzetništva zasnovane na stepenu inovativnosti i vrsti ponašanja preduzetnika, Izvor: (WIX blog, n.d.)

Ove kategorije poslovanja su važne jer tačan tip poslovanja određuje koje su mogućnosti, vrsta finansiranja i programi preduzetnicima na raspolaganju. Takođe utiču na odluke i usmeravaju put poslovanja preduzetnika.

III. Preduzetnički način razmišljanja

Preduzetnik je osoba odgovorna za stvaranje nove vrednosti (u obliku novog proizvoda/usluge ili nove organizacije). Dakle, preduzetnik je kreator; predstavlja pojedinca koji poseduje poslovnu ideju, osniva organizaciju, snosi rizike od neuspeha ili profitira od uspešne aktivnosti. Na neki način, preduzetnici najmoćnije utiču na promene.

Figura preduzetnika je složena. Vrlo često, literatura ukazuje na upornost preduzetničkog duha, preduzetničkog razmišljanja ili preduzetničke kulture. Bez obzira na termin, sve to ukazuje da preduzetnici imaju nešto zajedničko. Nešto što ih čini... `drugačijim od drugih ljudi u pogledu stava, perspektiva i nekih osnovnih kvaliteta. (Melek & Kaygusuz, 2014).`

Preduzetničko razmišljanje predstavlja veoma pozitivan i otporan način razmišljanja. Uspešni preduzetnici imaju ambiciju da aktivno teže različitosti, imaju neophodno samopouzdanje, strast i motivaciju da je i sprovedu.²

Često, preduzetnike doživljavamo kao hrabrije od hrabrih, tolerantnije i mnogo efikasnije u suočavanju sa stresom. Ovi ljudi drugačije doživljavaju svet i sposobni su da vide mogućnosti i rešenja tamo gde prosečna osoba to ne ume. Baron (2000) navodi da su uspešni preduzetnici ljudi koji čvrsto veruju u sopstvene stavove i poseduju visoku društvenu percepciju i sposobnost uspešne interakcije. Takođe tvrdi da su to ljudi koji mogu da se brzo adaptiraju na nove okolnosti. (Melek & Kaygusuz, 2014). Uspešni preduzetnici imaju ambiciju da aktivno teže različitosti, imaju neophodno samopouzdanje, strast i motivaciju da je i sprovedu. Takođe ih krasi kvalitete kao što su upravljanje rizicima, kreativnost, perfekcionizam i tolerancija prema neizvesnosti.

Autori i dalje ne mogu da se slože oko toga da li se preduzetnici rađaju ili se formiraju znanjem i iskustvom. Bez sumnje, nekoliko ličnih osobina su zajedničke svim uspešnim preduzetnicima:

1. Samopouzdanje	22. Pouzdanost
2. Stalnost	23. Sposobnost predviđanja
3. Aktivnost i energičnost	24. Iskrenost
4. Veština	25. Zajedništvo
5. Preuzimaju rizike	26. Vođeni su profitom
6. Dinamičnost i liderstvo	27. Sposobnost učenja na greškama
7. Optimizam	28. Želja za moć
8. Ambicija	29. Dobar karakter
9. Svestranost	30. Egocentričnost
10. Kreativnost	31. Hrabrost

² Ludwin, A., Nature, nurture or knowledge: what does it take to make an entrepreneur?

11. Sposobnost manipulacije	32. Mašta
12. Sposobnost komunikacije sa ljudima	33. Razumevanje/Empatija
13. Inicijativa	34. Tolerancija protiv neizvesnosti
14. Fleksibilnost	35. Agresija
15. Inteligencija	36. Zadovoljstvo
16. Fokusiranje na jasne ciljeve	37. Prednost
17. Takmičarski duh	38. Perspektivnost
18. Nezavisnost	39. Sposobnost oslanjanja na zaposlene
19. Osetljivost na kritične situacije	40. Osetljivost
20. Efikasnost	41. Integritet
21. Odlučnost	42. Zrelost

Tabela 6: Učestali preduzetnički kvaliteti, Izvor: Kuratko & Hodgetts (1998) (Melek & Kaygusuz, 2014)

Ako ponovo prođemo kroz ovu tabelu, možemo videti da se od preduzetnika očekuje da poseduje društveno prihvatljive vrednosti, koje uključuju iskrenost, poverenje, pouzdanost, zrelost, integritet, simpatije i društveno prihvatljive emocije kao što su osetljivost, zadovoljstvo, optimizam. Pored toga, očekuje se i da imaju interpersonalne i komunikacijske veštine poput uspostavljanja dobrih odnosa, koje uključuju komunikaciju i uticaj na druge ljude. Na taj način u stanju su da vode i oslanjaju se na svoje zaposlene.

Međutim, osnovne veštine, koje preduzetnike čine onim što jesu, uključuju:

- ➔ Sposobnost preuzimanja rizika: Sposobnost preduzetnika da rizikuje pokretač je otkrivanja nečeg jedinstvenog, npr. stvaranja preduzetničke ideje. Preduzetnici koji imaju drugačiji pristup rizicima obično postižu uspeh. Dobri preduzetnici su uvek spremni da investiraju svoje vreme i novac, ali znaju i da uspostave granice. Stoga, preduzetnik neće preuzeti nepotrebnii rizik. On može da kontroliše svoje emocije i prihvata rizik samo ukoliko je profit izjednačen sa rizikom ili je veći (Tan & Pazarçık, 1984). Prema Low i MacMillan (1988), preduzetnici imaju tendenciju da rizikuju onoliko koliko i svi ostali; ali vrlo dobro upravljaju rizicima. (Melek & Kaygusuz, 2014) Dakle, oni imaju rezervni plan za svaki rizik koji preuzmu na osnovu preliminarne procene i svesti o mogućim posledicama.
- ➔ Inovacije i kreativnost: Kreativnost rađa inovativnu ideju - faktor za stvaranje/obnavljanje poslovanja. Za preduzetnike je gotovo neophodno da uvede originalne, nove i iznenađujuće ideje ili da se ponašaju drugačije ili iznenađujuće; međutim, sve ove ideje i aktivnosti moraju da doprinesu njihovim životima ili životima drugih na pozitivan način (Peterson & Seligman, 2004). (Melek & Kaygusuz, 2014)

Kreativnost je takođe faktor poslovnog uspeha, jer se preduzetnici moraju prilagoditi svakodnevnom izazovima i doći do drugačijih rešenja koja će dovesti do poslovnog rasta.

- ➔ Samopouzdanje: Ovakav pojedinac veruje da može prevazići sve poteškoće sa kojim se susreće zahvaljujući svom samopouzdanju. Samopouzdanje se ogleda u hrabrosti, entuzijazmu i sposobnosti da vodi, prezentuje i pregovara. Samopouzdanje ubrzava razvoj pozitivnih osećanja jer povećava unutrašnji mir. Samopouzdanje ljudi imaju jaku motivaciju da uče i otvoreni su za promene, ali i za kritike. (Melek & Kaygusuz, 2014). Poznato je da kreativnost, samopouzdanje i optimizam interaktivno pokreću preduzetnike. (Isto). Uspešni preduzetnici ne samo da se oslanjaju na sebe, već ih sopstveno samopouzdanje vodi tokom celokupnog poslovnog puta.
- ➔ Inicijativa i donošenje odluka: Jedna od najvažnijih osobina preduzetnika je njegova sposobnost donošenja odluka i preduzimanja inicijativa. Sjajne ideje nisu ništa bez odluke da se biznis pokrene.
- ➔ Stalnost: Preduzetnička disciplina se odnosi na sposobnost da se nastavi sa radom uprkos preprekama. Ova sposobnost pomaže preduzetnicima da efikasno planiraju unapred, da bolje upravljaju svojim vremenom i resursima i da povećaju svoju unutrašnju snagu.

Da zaključimo: karakteristike koje se vezuju za preduzetnike ne bi trebalo da nas nateraju da pomislimo da se radi o sebičnim i egocentričnim ljudima koji samo misle o sebi. Jedan od najvažnijih faktora koji motiviše preduzetnike je upravo činjenica da oni uzimaju u obzir ne samo svoju ličnu, već i društvenu dobrobit. Preduzetnik uviđa sopstvene prednosti tokom proizvodnog procesa, ali istovremeno razmatra prednosti i nedostatke takve situacije za društvo. (Melek & Kaygusuz, 2014)

Poznato je da motivacija igra važnu ulogu u formiranju kulture preduzetništva. Motivacija je sagledana kroz ciklus trojstva, predstavlja podsticaj koji preduzetnika vodi do određenog cilja; ili se radi o određenom ponašanju zarad postizanja cilja; i, konačno, u pitanju je proces dostizanja cilja (Cabar, 2006). Veoma je teško osmisliti motivacioni model za svaku osobu ili preduzetnika iako postoje neki podsticajni alati koji se koriste u motivacione svrhe. Među podsticajima ubrajamo finansijske, psihološke i socijalne alate. Ovoj listi možemo dodati i organizacione i administrativne podsticajne alate (Cabar, 2006). (Melek & Kaygusuz, 2014)

Već je pomenuto da se preduzetnička aktivnost u KKI razlikuje od drugih aktivnosti. Preduzetnike iz oblasti kulture pokreću složeni motivi. Njihova motivacija, želja i iskustvo su odrednice za početak preduzetničke ili samostalne karijere (Amolo & Beharri-Ramraj, 2015). Većina kulturnih preduzetnika je najviše motivisana da sebi obezbedi pristojan život (Phillips, 2010; Coulson, 2012), gradeći društvenu reputaciju i uspeh u karijeri (Chen, Chang & Lo, 2015), a ne samo finansijski uspeh. Oni preferiraju da se bave aktivnostima koje su u skladu sa njihovim karijernim aspiracijama i identitetima (Scott, 2012). Preduzetnike iz oblasti kulture sa obrazovanjem iz oblasti umetnosti pokreće unutrašnja motivacija kao što je umetničko ispunjenje i rast, stvaranje lepog, izazov stvaranja nečeg novog (Bridgstock, 2013) i strast za poslom (Bhansing et al., 2018; Gregory & Rogerson, 2018). Neki preduzetnici se odlučuju za pokretanje biznisa usled frustracije u svom sektoru, a tržišni jaz vide kao priliku za inovacije (Gregory & Rogerson, 2018). Kulturni i kreativni preduzetnici strastveni su prema svom radu i željni da se samostalno ostvare (Wright, Marsh & McArdle, 2019), što može dovesti i do neprofitabilne samoeksploatacije (Oakley, 2014; Verthes et al., 2018). Oni neprestano

pokušavaju da pronađu ravnotežu između umetnosti, finansija i samostalnog razvoja (Dobrevá & Ivanov, 2020).

IV. Predložena literatura:

Alvaro, C., Domingo, R., and Roig, S. (2000) '*Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective. Introduction*'

Loots, E., Neiva, M., Carvalho, L. Lavanga, M. '*The entrepreneurial ecosystem of cultural and creative industries in Porto: A sub-ecosystem approach*', Growth and Change, vol. 5, issue 2

Mishra, C. S. and Zachary, R. K. (2015) '*The Theory of Entrepreneurship*', Entrepreneurship Research Journal, Vol. 5

Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented entrepreneurship.

Sanches, J. C., Ahmed, I., Ramzan, M., Singer, A. E. et al., *Entrepreneurship - Born, Made and Educated*

Varbanova, L. (2013). Strategic Management in the Arts.

3 Reference

- Ahmad, N., & Seymore, R. G. (2008). Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. Retrieved March 2022, from <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/243164686763.pdf?expires=1663656016&id=id&accname=guest&checksum=4CD62553BD135E6740085DC75EDE8621>
- Ahmad, N., & Seymour, R. G. (2008). *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*. Retrieved from OECD: <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/39651330.pdf>
- Anheier, H. K., & Isar, Y. R. (2008). *Cultures and Globalization: The cultural Economy*. Sage publications .
- Barazza, C. (n.d.). *Carlos Barazza*. Retrieved from <https://barrazacarlos.com/entrepreneurial-process-stages/>
- Cuervo, Á., Ribeiro, D., & Roig, S. (2008). *Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspectives*. Retrieved from <https://www.uv.es/bcjauveg/docs/LibroCuervoRibeiroRoigIntroduction.pdf>
- Directorte-General for Education, Youth, Sport and Culture (European Commission); Eurokleis; HKU Utrecht School of Arts; K2M. (2013). *The entrepreneurial dimension of the cultural and creative industries*. Retrieved from <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/dcac4767-0daf-4fd5-8d8a-4bb502823723>
- Dobrev, N., & Ivanov, S. (2020). Cultural entrepreneurship: a review of the literature. *Tourism & Management Studies*, 16(4), 2020, 23-34. Retrieved from <https://doi.org/10.18089/tms.2020.1604>
- Hur, J. (n.d.). <https://bebusinessed.com/>. Retrieved from <https://bebusinessed.com/history/history-of-entrepreneurship/>
- Mason, C., & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented entrepreneurship*.
- Melek, K., & Kaygusuz, C. (2014). The Psychology of Entrepreneurship. In J. C. Sanches, I. Ahmed, M. Ramzan, A. E. Singer, & e. all., *Entrepreneurship - Born, Made and Educated*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/230634533>

Nadim Ahmad, R. G. (2008). *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for data collection (DRAFT)*. Retrieved March 2022, from <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/39651330.pdf>

Selvan, S. S., & Vivek, N. (2020). Importance and Role of Entrepreneurship in Economic Development. *Novel International Journal of Multidisciplinary Arts and Humanities*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/351224386_Importance_and_Role_of_Entrepreneurship_in_Economic_Development

Temblay, G. (n.d.). *Cultural Entrepreneurs*. Retrieved from <https://culturalentrepreneurs.wordpress.com/>

Varbanova, L. (2013). *Strategic Management in the Arts*. London/ New York. Retrieved from <http://www.routledge.com/books/details/9780203117170/>

WIX blog. (n.d.). Retrieved from <https://www.wix.com/blog/2021/07/types-of-entrepreneurship/#viewer-31pqj>