

# Kompetentnost preduzetnika u uslovima krize

Zorka Grandov, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, 21000 Novi Sad, Cvećarska 2, tel:063/271380, e-mail: zgrandov@hotmail.com

Verica Jovanović, Ekonomsko-menadžerska škola, 26000 Pančevo, Maksima Gorkog 25.

Maja Đokić, Visoka strukovna škola za propagandu i odnose sa javnošću, Beograd, Palmira Toljatija 5.

## Sažetak

Polazište u ovom radu je činjenica da poslednjih godina, usled dejstva svetske ekonomske krize, obim preduzetničke aktivnosti stagnira u gotovo svim zemljama sveta. Podrobnijom analizom ovog problema konstatovano je da je glavni uzrok propadanja velikog broja preduzetničkih firmi u nedovoljnoj kompetentnosti njihovih vlasnika. Stoga je, kao pretpostavka rešenja u radu koncipiran model potrebne preduzetničke kompetentnosti u kome su diferencirano strukturirane osobine i znanja koje savremeni preduzetnik treba da poseduje da bi mogao da opstane na sve rizičnijem tržištu.

Pored toga, konstatovano je i da je potrebno u velikoj meri promeniti i pristup preduzetničkom vođenju osnovnih poslovnih funkcija. Pri tome je posebno apostrofirana planska funkcija kao oblast u kojoj treba uneti najviše novina. Tu se pre svega misli na neminovnost uvažavanja faktora rizičnosti kod izrade svakog, bilo srednjoročnog ili kratkoročnog biznis plana. Osnovni zaključak jeste da je neophodno klasičnu ocenu rizičnosti budućeg poslovanja proširiti i analizom sposobnosti samog preduzetnika da blagovremeno i efikasno reaguje na nepredvidive tržišne promene.

**Ključne reči:** *preduzetnik, kompetentnost, rizik.*

## 1. Pojmovno određenje preduzetnika

U naučnim i u stručnim krugovima postoji potpuna saglasnost po pitanju značaja i uticaja preduzetništva na ekonomski i društveni razvoj svake nacionalne i ukupne svetske ekonomije, ali kada je u pitanju teorijsko određenje samog pojma preuzetnika i preduzetništva, nailazimo na brojna, ponekad i suprotstavljena mišljenja.

Hronološki posmatrano, pojam preduzetništva prvi je definisao francuski naučnik Kantilon koji je preduzetnika odredio kao osobu koja obavlja neku aktivnost uz preduzimanje rizika. Suština preduzetnikove aktivnosti je u tome da on stiče profit tako što kupuje po poznatim cenama, a prodaje po nepoznatim, tj. cenama koje će se naknadno formirati (Cantillon, 2001). Njegov sledbenik Sej je preduzetnika video kao poslovnog čoveka koji premešta ekonomske resurse u one oblasti i aktivnosti koji donose veći profit. Poseban doprinos razvoju preduzetništva kao nauke dali su predstavnici tzv. „austrijske škole“ Tako je, na primer, Kirzner definisao preduzetnika kao posrednika u razmeni, naglašavajući pri tome njegovu sposobnost da uoči priliku za razmenu i da je iskoristi. S obzirom da u samom procesu razmene deluje kao posrednik između dobavljača i kupaca, on za tu svoju uslugu ostvaruje korist, to jest stiče profit (Šire o tome Ricketts, M, 2002).

Najpoznatiji iz ove grupe teoretičara svakako jeste Šumpeter koji je preduzetništvo definisao kao aktivnost izvođenja inovacija, a preduzetnika kao osobu koja kreira i sprovodi te inovacije.

(Schumpeter, 1962). On je takođe smatrao da se preduzetničko delovanje može okarakterisati kao „kreativna destrukcija“ jer pokretanje novih ideja neminovno dovodi do napuštanja i prevazilaženja starih. Pri tome on pojam inovacije shvata dosta široko i smatra da ona obuhvata kako nove proizvode i usluge, tako i nova tržišta, nove načine rada i vođenja poslova, pronalaženje novih tehnologija i novih materijala, kao i uvođenje nove organizacije (Pokrajčić, D, 2004).

Piter Draker je isticao praktični i intuiivni karakter preduzetnički delatnosti. On je zastupao stav da preduzetništvo ne može biti nauka iz razloga što se svaki preduzetnik suočava sa unikatnim setom ekonomskih i psiholoških faktora, pa stoga nije moguće definisati ni jednu zakonitost iz ove oblasti koja bi kao sve druge naučne istine važila u svim uslovima. Po njemu, glavni instrument preduzetnika jesu inovacije i od toga koliko ih on znalacki primenjuje zavisi uspeh njegovog truda (Draker, 1991).

Predstavnici novih škola preduzetništvo posmatraju sa brojnih aspekata, pa se tako mogu uočiti tvrdnje da je suština preduzetništva u brzom reagovanju na izgledne tržišne šanse (Izner), ili da ono predstavlja čin realokacije resursa, pa samim tim preduzetničke sposobnosti nisu urođene, već se mogu steći, kao što je tvrdio Šulc (Lajović i dr. 2008.).

Kao što se iz izloženog može videti, pristupi definisanju preduzetnika i preduzetništva su brojni i kreću se od onih koji smatraju da za bavljenje biznisom treba imati posebne sposobnosti, znanja i veštine, na osnovu kojih se (uz preduzimanje rizika) dolazi do profita, - pa do onih koji smatraju da je preduzetnik svako ko započinje bilo kakav posao.

Osnovni cilj autora ovog rada da komparativnom analizom različitih viđenja preduzetnika i njihovih karakteristika, definiše one ključne faktore koji savremeni tržišni učesnik treba da ima kako bi mogao uspešno da posluje u turbulentnim uslovima privređivanja.

## 2. Preduzetnička aktivnost u periodu krize

Kao što je već opštepoznato, svetska, najpre finansijska, a zatim i ukupna ekonomska kriza više od četiri godine uzrokuju brojne turbulencije u gotovo svim zemljama sveta. Usporen ekonomski rast, visoka nezaposlenost, socijalna nesigurnost i sveopšta neizvesnost najveći su problemi sa kojima se danas bore vlade mnogih država, uključujući i našu. Najkarakterističniji primer su SAD, gde su mnogi radnici koji su ostali bez posla spas našli u samozapošljavanju tako da je prema podacima Biroa za statistiku rada SAD broj samozaposlenih Amerikanaca u decembru 2009. godine dostigao istorijski rekord. Interesantno je da je najveći broj novih preduzetnika registrovan u starosnoj populaciji između 55 i 64 godina (preko 5 odsto) i naročito starijih od 65 (29 odsto) u odnosu na prethodnu godinu (Robert, Reich, 2010). U isto vreme, u Rusiji, koja je manje bila pogođena ekonomskom krizom, broj preduzetnika se značajno smanjio, jer su mnogi strah od neizvesnosti samostalnog delovanja na tržištu zamenili poslom kod velikih poslodavaca i njima prepustili sav rizik.

Polazeći od podataka GEM monitora (Global Entrepreneurship Monitor) koji prati stanje u 54 zemlje, tekuća kriza je usporila preduzetničku aktivnost u mnogim zemljama, tako da je zbirno posmatrano ukupan udeo stanovništva koji se bavi preduzetništvom opao sa 19,6% u 2008. godini na 18,1 odsto u 2011. godini. Najveći pad je zabeležen kod preduzetničkih firmi sa dužim životnim vekom, tzv. „odraslih“ preduzetnika, odnosno onih koji posluju duže od 3,5 godine i to sa 8,1 na 6,7 odsto.

**Tabela 1.** Pregled preduzetničke aktivnosti po grupacijama zemalja od 2008. do 2011. godine (%)

Vrste preduzetničkog biznisa	Tek osnovani	Novi preduzetnici	Ukupan nivo novog preduzetništva	Uspostavljeni biznis	Ukupan nivo preduzetništva
2008. godina					
Nisko razvijene zemlje	10,8	7,0	17,1	11,2	28,3
Zemlje intenzivnog razvoja	6,7	3,4	9,9	5,1	15,0
Visoko razvijene zemlje	3,8	3,8	7,4	8,1	15,5
Prosek	7,1	4,7	11,5	8,1	19,6
2011. godina					
Nisko razvijene zemlje	9,2	4,8	13,4	5,6	19,0
Zemlje intenzivnog razvoja	8,4	5,8	14,1	7,2	21,3
Visoko razvijene zemlje	4,0	3,0	6,9	7,2	14,1
Prosek	7,2	4,5	11,5	6,7	18,1

Izvor: Gem report: 2008, 2009, 2010, 2011.

Što se Srbije tiče, smanjenje broja preduzetnika kod nas je u poslednjih nekoliko godina sve izraženije. Iako rast broja preduzetničkih firmi u našoj zemlji nikada nije bio impresivan, u 2010. godini je po prvi put zabeležen manji broj novoosnovanih firmi od broja ugašenih i to za oko 2.000. Protekla 2011. godina bila je još poražavajuća, jer je ugašenih privrednih subjekata bilo 8.150 više nego novoootvorenih (Tabela 2).

**Tabela 2.** Broj novoosnovanih i zatvorenih privrednih društava u Srbiji u 2011. godini

Vrsta privrednih subjekata	1.Otvoreno	2. Zatvoreno	Razlika (1-2)
Preduzeća	8.470	13.580	-5110
Radnje	32.240	35.290	-3050
Ukupno	40.170	48.870	8.160

Izvor: Agencija za privredne resgistre

Naročito je zabrinjavajuća činjenica da je skoro 40.000 privrednih subjekata nelikvidno, odnosno da se njihovi računi nalaze u blokadi. Kada se ovome doda i podatak da još uvek postoji veliki broj „formalnih“ firmi, koje praktično i ne rade, jasno je da je broj aktivnih, a posebno uspešnih, preduzetničkih firmi u Srbiji izuzetno mali.

Svi ovi podaci nedvosmisleno upućuju na zaključak da veliki broj naših preduzetnika ne poseduje odgovarajuće kompetencije za snalaženje u sadašnjim izuzetno otežanim uslovima privredivanja i da, stoga, ukoliko žele da opstanu u poslovnom svetu, moraju da u mnogome menjaju svoj dosadašnji pristup poslovanju.

### 3. Opšte karakteristike preduzetničke kompetentnosti

Iz prethodnog izlaganja se može izvesti zaključak da kao i u svim drugim oblastima života, novo vreme zahteva nove ljude, tako i novi krizni uslovi privređivanja traže novu vrstu preduzetnika. Tvrdnja koju su mnogi savremeni teoretičari, posebno oni iz razvijenih zapadnih zemalja zastupali – da preduzetnik može biti svako ko se odluči da osnuje sopstveni biznis, danas može da bude samo delimično tačna. Da bi se neka uočena poslovna šansa, ili velika želja za uspehom u stvarnosti i ostvarili u uslovima izuzetne oštre tržišne utakmice, preduzetniku je pored dobre volje i upornosti potrebno mnogo sposobnosti i znanja. Naravno, da savršen preduzetnik niti se rađa niti se može stvoriti, ali je svakako neophodno da svako ko želi da se bavi sopstvenim biznisom, treba prethodno da proceni da li za to poseduje odgovarajuće lične osobine i znanja.

U oblasti preduzetništva ne postoji saglasnost kada su u pitanju karakteristike koje treba da odlikuju uspešnog preduzetnika. Brojni teoretičari izlažu različite strukture potrebnih preduzetničkih osobina. Neki prednost daju urođenim karakteristikama i sposobnostima, drugi veštinama i znanjima, pojedini naglašavaju značaj materijalnih faktora, a posebna raznolikost se sreće u kombinacijama ovih elemenata.

Često se osobine preduzetnika poistovećuju sa osobinama lidera, pa tako ruski naučnik Ščerbatih, polazeći od Mengetijeve podele osobina lidera na intelektualne osobine, lične osobine i stečene veštine, izvodi zaključak da preduzetnik treba da poseduje određen skup svih ovih osobina (Tabela 3).

**Tabela 3.** Osobine ličnosti preduzetnika

Intelektualne osobine	Crte karaktera	Stečene veštine
Razvijeno logično mišljenje	Inicijativnost	Veština obezbeđivanja podrške i pomoći
Pronicljivost	Elastičnost	Veština saradnje
Originalnost mišljenja	Sklonost ka stvaralaštvu	Veština osvajanja popularnost i prestiža
Radoznalost	Smelost	Veština izražavanja misli
Sposobnost usvajanja novih znanja i navika	Uverenost u sebe	Taktičnost i diplomatskičnost
Intuicija	Uravnoteženost	Veština preuzimanja na sebe rizika i odgovornosti
Obrazovanost (formiranost)	Samostalnost	Veština organizovanja drugih ljudi
	Ambicioznost	Veština ubeđivanja
	Samokritičnost (adekvatnost samoprocene)	Veština shvatanja humora
	Obaveznost	Veština razumevanja ljudi
	Energičnost	
	Pouzdanost	
	Nezavisnost	
	Odlučnost	

Nasuprot tome, istraživanje koje je sprovedeno u SAD, a čiji je predmet bila analiza karakteristika američkih preduzetnika, pokazala je da oni istovremeno poseduju nekoliko parova osobina koje na prvi pogled izgledaju uzajamno isključive:

- ambicioznost – skromnost
- strateško mišljenje – pažnja na sitnice
- entuzijizam – unutrašnje spokojstvo
- sposobnost preuzimanja rizika – umeće izvlačenja koristi iz grešaka.

Što se tiče domaćih autora, većina njih u definisanju preduzetničke kompetentnosti polazi od stavova vodećih stranih stručnjaka, ističući obično set nekoliko ključnih osobina (koje preduzetnik treba da poseduje, a u koje najčešće spadaju: inovativnost, razumno preuzimanje rizika, samopozdanje, uporan rad, postavljanje ciljeva i odgovornost (Lajović, 2008).

#### 4. Model potrebne preduzetničke kompetentnosti

Sa aspekta ovog rada koji preduzetništvo posmatra u kriznim uslovima privređivanja, značajnim se smatraju mišljenja pojedinih, pre svega domaćih, istraživača koji zastupaju stavove da osobine preduzetnika koji posluju u stabilnim ekonomijama i onih koji deluju u nepovoljnim makro i mikro ekonomskim uslovima ne treba da budu iste (Modrinić, 2006). Tako se na osnovu radova ovog i još nekoliko domaćih autora (Radovanović, Marković, 2008), i (Radovanović, Jovanović, 2011), može izvesti zaključak da preduzetnici koji posluju u kriznim uslovima privređivanja treba da imaju povišen nivo kompetentnosti. Kada je u pitanju struktura ove povišene kompetentnosti, navedeni autori uglavnom ističu da današnji preduzetnici, budući da posluju u izuzetno rizičnim uslovima, treba da poseduju adekvatan skup osobina sastavljen od određenih psihičkih i obrazovnih komponenti koje treba da se međusobno dopunjuju (Slika 1).

**Slika 1.** Faktori kompetentnosti preduzetnika (Izvor: Radovanović, T, Jovanović, (2011). Planiranje biznisa, Naučno društvo za pravo i ekonomiju).



Što se tiče konkretne strukture ovih dveju komponenti, one su u daljem tekstu ovog rada definisane na osnovu nekoliko postojećih modela, sa težnjom da se posebno naglase one osobine i znanja, koja su od ključnog uticaja na snalaženje u sadašnjim otežanim tržišnim uslovima delovanja (Tabela 4).

**Tabela 4.** Struktura kompetentnosti preduzetnika u kriznim uslovima privređivanja

Struktura potrebnih ličnih osobina	Struktura potrebnih stručnih znanja
1. Sposobnost rešavanja problema	1. Znanja iz planiranja poslovanja
2. Sposobnost uočavanja poslovnih šansi	2. Znanja iz organizacije poslovanja
3. Realnost u oceni pojava	3. Znanja iz vođenja poslovanja
4. Spremnost na rizik	4. Znanja iz vrednovanja poslovanja
5. Sklonost ka inovacijama	5. Znanja iz istraživanja tržišta
6. Sposobnost kontrole ličnih emocija	6. Znanja iz primenjene tehnologije
7. Sposobnost komuniciranja	7. Znanja iz privrednog sistema
8. Sposobnost prenosa znanja	8. Znanja iz privrednog zakonodavstva
9. Sigurnost poslovnog nastupa	9. Znanja iz ljudskih resursa
10. Usmerenost ka budućnosti	10. Znanja iz poslovne komunikacije
11. Upornost u radu	11. Znanja iz poslovne informatike
12. Otpornost na stresove	12. Znanja iz poslovne administracije

Izvor: kreacija autora prema; Radovanović, T, *Uspešan preduzetnik*, Novi Sad, 2004., str. 19-21. i Radovanović T, Jovanović V, *Planiranje biznisa*, Beograd 2011. str. 17-18.

Naravno, da je i te kako poželjno da svako ko započinje sopstveni biznis treba da ima visoko razvijene sve navedene psihičke osobine i da poseduje adekvatna znanja iz svih navedenih oblasti, jer time povećava svoju šansu za postizanje poslovnog uspeha. Ali, ako se pažljivo pogleda prethodna tabela, može se uočiti da su prvih pet ličnih osobina izrazito komplementarne sa zahtevima poslovanja u kriznim uslovima privređivanja, pa se, stoga, mogu okarakterisati kao apsolutno eliminatoran faktor u oceni preduzetničke kompetentnosti pojedinca. To praktično znači da pojedinac koji nema izraženu neku od ovih pet prvonavedenih osobina ne bi trebalo da se bavi samostalnim biznisom, a posebno ne u kriznim uslovima privređivanja. Takođe, se može uočiti da se nasuprot ovim ključnim osobinama nalazi odgovarajući skup potrebnih znanja iz odgovarajućih pet oblasti: planiranja, vođenja, organizovanja i valorizovanja poslovanja, kao i iz oblasti istraživanja tržišta, koje se takođe mogu okarakterisati kao ključne pri oceni adekvatnosti preduzetničke kompetentnosti pojedinca.

Ovde posebno treba apostrofirati znanja iz oblasti planiranja poslovanja, kao osnovne poslovne funkcije koja u turbulentnim uslovima privređivanja treba da zauzima centralno mesto u poslovnim aktivnostima svakog preduzetnika. Pored toga, ova funkcija je bitna i stoga što jedino u okviru nje preduzetnik ima mogućnosti da proveri isplativost i ostvarivost svoje nove ideje, nastale kao izraz njegove inovativnosti i spremnosti na rizike. Posebnu pažnju u tome treba posvetiti upravo aspektu ocene rizičnosti planiranog biznisa, koja bi za razliku od dosadašnjih standardnih načina analize smanjenja prihoda i rasta troškova, trebalo da obuhvati širi skup faktora koje treba testirati.

Jedan od elemenata koji ocena rizičnosti poslovne ideje u kriznim uslovima privređivanja treba da sadrži jeste i vrednovanje kompetentnosti samog preduzetnika, odnosno izvođenje konstatacije da li on poseduje odgovarajuće sposobnosti i znanja da realizuje planiranu poslovnu ideju.

## 5. Zaključak

Kao i gotovo sve druge privredne aktivnosti i preduzetničko delovanje je u uslovima svetske ekonomske krize postalo izraženo rizično. U prilog tome govori sve veći broj ugašenih preduzetničkih firmi čiji vlasnici ne uspevaju da opstanu na sve zahtevnijem tržištu. Opšti je zaključak da pojedinac koji želi da u takvim uslovima opstane i bude uspešan mora da ima izražen nivo preduzetničke kompetentnosti, odnosno da poseduje odgovarajuće lične osobine i znanja koje će mu omogućiti da bude bolji od drugih. Međutim, posedovanje potrebne kompetentnosti nije samo po sebi dovoljno, već predstavlja jedan od eliminatornih faktora koji je neophodno, u okviru ocene rizičnosti, uvrstiti u svaki biznis plan kojim se proverava izvodljivost i isplativost svake poslovne ideje.

# Entrepreneur competence in crisis

## Summary

Starting point in this work is the fact that lately, due to the world economic crisis, the quantity of entrepreneur activities stagnate in almost every country. When this problem was analyzed in detail it was found out that the main cause for many firms to be closed is the fact that their owners are not competent enough. It is assumed that the solution to this problem is the model of necessary entrepreneur competence in which there are features and knowledge for the modern entrepreneur to gain and so to survive in the market that is very risky. In addition to this, it is concluded that it is necessary to change the way in which the entrepreneur handles the basic business functions. The most important one is the function of planning which should be innovated the most. It is unavoidable to consider the factor of risk when planning any, middle-term or short-term, business plan. The main conclusion is that the classical risk appraisal of future business should be broaden and should include the analysis of how capable the entrepreneur is to react on time and effectively when there are unexpected market changes.

**Key words:** *entrepreneur (businessman), competence, risk.*

## Literatura

1. Cantillon, R, (2001), *Essay on the Nature of Commerce in General*, New Brunswick, Transaction Publishers, 31.
2. Draker, P, (1992), *Inovacije i preduzetništvo*, Beograd, Privredni pregled, 58-72.
3. Lajović, D, i saradnici 1 (2008), *Uvod, u biznis*, Podgorica, Ekonomski fakultet, 52.
4. Lajović, D, i saradnici 2 (2008), *Uvod, u biznis*, , Podgorica Ekonomski fakultet, 14-20.
5. Modrinić, Z, (2006), *Menadžerska kompetentnost*, Beograd, BMD Mega, 142-150.
6. Pokrajčić, D, (2004), *Karakteristike uspešnih preduzetnika*, Ekonomski anali, br. 162, 29-32.
7. Radovanović, T, (2004), *Uspešan preduzetnik*, Novi Sad, Fakultet za menadžment, 18-22.
8. Radovanović, T, Jovanović, V, (2011), *Planiranje biznisa*, Beograd, Naučno društvo za pravo i ekonomiju, 10-19.
9. Reich, R, *A new wave of entrepreneurs, or a growing class of the anxiously self-employed?* <http://www.csmonitor.com/Business/Robert-Reich/2010/0602/A-new-wave-of-entrepreneurs-or-a-growing-class-of-the-anxiously-self-employed>, june 2010. preuzeto 25.03.2012. godine
10. Ricketts, M, (2002), *The Economics of Business Enterprise*, Northampton, Edward Elgar, 58-76.
11. Schumpeter, J. A, (1962), *Capitalism, Socialism, and Democracy*. 3rd Edition, New York, Harper Perennial, 34-57.
12. Ščerbatih, J.V, (2008), *Psihologija preduzetništva i biznisa*, Sankt Peterburg, Piter pres, 121-135.