

PODUZETNIČKE OSOBINE I VJEŠTINE POTREBNE ZA USPJEH

Sevlid Hurtić Ma, e- mail: nammm@bih.net.ba, zel. +387 61 149 272

Izdavačka kuća „NAM“ doo Tuzla

Dženana Huseinagić-Sivić, spec. prof., e- mail: dzenana.h@hotmail.com,

tel. + 387 61 830 222

Osnovna i srednja muzička škola Tuzla

Emir Selesković, dipl. ecc., Magistrant, e- mail: emir.seleskovic@gmail.com,

tel. +387 61 734 551

Sparkasse Bank Tuzla

Muharem Fišo MA, e- mail: haro_fiso@hotmail.com

Ministarstvo za boračka pitanja Kantona Sarajevo, Reisa Džemaludina Čauševića 1,
71 000 Sarajevo

Sažetak: Definicija poduzetnika evoluirala je kroz vrijeme kako se svjetska privredna struktura mijenjala i postajala sve složenijom. Reskiranje, inovacija i stvaranje bogatstva primjeri su kriterija koji su se razvili s evolucijom studija o stvaranju poslovanja. U tom kontekstu, poduzetništvo je definirano kao proces stvaranja nečeg novog što ima vrijednost uz posvećivanje potrebnog vremena i truda; pretpostavku popratnih finansijskih, psiholoških i socijalnih rizika; i primanje rezultirajućih nagrada u obliku novčane i lične satisfakcije i neovisnosti. Današnja definicija poduzetnika pridaje akcenat na koncept poduzetništva iz lične perspektive. Poduzetnička profesija je otvorena, ali ni u jednu nije tako lako ući i započeti je. Da bi bio uspješan savremeni poduzetnik, svaki pretendent mora imati sposobnosti za svestrano osmišljavanje i planiranje poslovne akcije, imati sposobnost inicijative i inovativnog mišljenja, biti dobar organizator, znati motivirati ljude, znati prenijeti odgovornost uz direktnu kontrolu, biti strpljiv, sistematičan i uporan. Na optimalan način mora upravljati ljudima, finansijskim i materijalnim sredstvima kao i informacijama. Predmet istraživanja je utvrđivanje i analiziranje osobina uspješnog poduzetnika u Tuzlanskom kantonu kao odgovora na sve teže stanje u ekonomiji u Tuzlanskom kantonu, što danas predstavlja stratešku prednost u odnosu na druga preduzeća koja nemaju izraženu usmjerenost na uspješnost poslovanja.

Ključne riječi: poduzetništvo, inovativnost, odgovornost, vještine i znanje

ENTREPRENEURIAL CHARACTERISTICS AND SKILLS REQUIRED FOR SUCCESS

Abstract: The definition of entrepreneur has evolved over time as the world economic structure changed and has become more complex. Risking, innovation and wealth rising are examples of criteria that were developed with the evolution study of the business creation. In this context, entrepreneurship is defined as the process of creating something new that has value by devoting the necessary time and effort; assuming the accompanying financial, psychological and social risks; and receiving the resulting rewards in the form of monetary and personal satisfaction and independence. Today's definition of entrepreneur emphasizes the concept of entrepreneurship from a personal perspective. Entrepreneurial profession is open, but not so easy to get in and start it. To be a successful modern entrepreneur, each claimant must have the ability to think of and plan business actions, have initiative and innovative thinking, to be a good organizer, to know how to motivate people, to know how to transfer responsibility with direct control, be patient, systematic and persistent. In optimal way must manage people, financial and material resources as well as information.

The subject of research is to determine and analyze the characteristics of successful entrepreneur in the Tuzla Canton in response to the increasingly difficult situation in the economy in Tuzla Canton, which today represents a strategic advantage over other companies/enterprises that do not have a pronounced focus on business success.

Keywords: entrepreneurship, innovation, responsibility, skills and knowledge

Uvod

Nesumnjivo je da poduzetništvo predstavlja inovativan i dinamičan proces kreiranja, organiziranja, ostvarivanja i razvoja poslovnih poduhvata ili poslovnih aktivnosti radi stvaranja novih vrijednosti i ostvarivanja poslovnog uspjeha.

Kao afirimirani i dokazani faktor rasta i prosperiteta, poduzetništvo dobiva sve značajniju ulogu u privredi svake zemlje. Poduzetništvo je izazov, motiv za stvaranje novih vrijednosti i rješavanje problema u privredi Tuzlanskog kantona.

Poduzetnik kao nosilac poduzetničkog procesa je osoba koja uočava poslovnu priliku, pokreće i razvija poslovni poduhvat. Osobine i talenti, koje čovjek dobiva rođenjem, mogu imati određeni značaj pri definiranju onoga čime ćemo se baviti u životu, ali one predstavljaju tek dobru pretpostavku, nikako ne i garanciju uspjeha. Ukoliko ih ne razvijamo, kao da ih i nemamo. Stvaranje poduzetnika proces je koji se sastoji od akumuliranja određenih, relevantnih vještina, znanja, iskustava i kontakata te značajnog ulaganja u vlastiti razvoj. Dokazano je da se vještine mogu naučiti, a određene, odgovarajuće osobine, razviti.

1. Definiranje poduzetnika

Ko je poduzetnik? Šta je poduzetništvo? Šta je poduzetnički proces? Sve su ovo uobičajena pitanja koja artikuliraju rastući nacionalni i međunarodni interes pojedinaca, univerzitetskih profesora, studenata, privrednih subjekata itd.

Današnja definicija poduzetnika pridaje akcenat na koncept poduzetništva iz lične perspektive. Ovaj pogled svrstava tri pogleda na poduzetnike:

1. Preuzimanje inicijative;
2. Organiziranje i reorganiziranje društvenih i ekonomskih mehanizama i resursa u praktičnom smjeru i
3. Prihvatanje rizika ili neuspjeha.¹⁶⁸

Ekonomisti danas vide poduzetnika, kao osobu koja kombinira resurse, radnu snagu, materijale i ostalu imovinu kako bi uvećala vrijednost izlaznih dobara, a da pritom uvodi promjene, inovacije i novi poredak.

Psiholozi ga vide kao osobu vođenu određenim snagama – potrebom da nešto dobije ili stekne, eksperimentira, postigne ili možda izbjegne autoritet drugih.

U poslovnom svijetu poduzetnik se doživljava kao prijetnja agresivnog konkurenta, međusobno se poduzetnici vide kao saveznici, izvor zaliha, klijenata ili nekoga drugoga ko stvara bogatstvo za druge i istovremeno pronalazi efikasne načine za iskorištavanje resursa, smanjivanje otpada, te omogućuje danas toliko potrebna radna mjesta.¹⁶⁹

Poduzetništvo je dinamičan proces stvaranja nove vrijednosti. Novu vrijednost, odnosno bogatstvo stvaraju pojedinci koji poduzimaju velike rizike u smislu kapitala, vremena i predanosti karijeri ili pružaju vrijednost za određeni proizvod ili uslugu. Taj proizvod ili

¹⁶⁸ Hisrich, R.D., Peters, M.P. i Shepherd, D.A. 2011. Poduzetništvo, 7 izd. Zagreb: Mate doo.

¹⁶⁹ Vesper, K. 1980. New Venture Strategies. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

usluga može, a i ne mora biti jedinstvena, ali poduzetnik na svoj jedinstveni način mora stvarati vrijednost konfiguriranjem posebnih vještina i resursa. Svaka od ovih definicija poduzetnika posmatra iz relativno različite perspektive ali ujedno sublimira slične elemente kao što su inovacija, organiziranje (implementacija), stvaranje, bogatstvo i reskiranje. Takođe, svaka definicija je ograničavajuća jer poduzetnike vidimo gotovo u svim profesijama – u obrazovanju, pravu, medicini, arhitekturi, itd. Kao bismo ih sve uključili u poduzetništvo, u ovom radu ćemo se voditi slijedećom definicijom: „Poduzetništvo je proces stvaranja nečeg novog i vrijednog kroz povećanje vremena i truda, pretpostavljajući popratne finansijske, fizičke i društvene rizike, i na kraju primanje nagrada u obliku novčanog i ličnog zadovoljstva i neovisnosti.”¹⁷⁰

Dakle, poduzetnici odgovaraju na promjenu, ali je stvaraju kroz svoje poduzetne djelatnosti, koje se odvijaju u ambijentu nesigurnosti konačnog rezultata.

Na uspjeh poduzetničkog poduhvata utiče veliko broj faktora, pri čemu je moguće objektivno sagledati i procijeniti samo one koji se daju identificirati. Poduzetnički posao je originalan, jedinstven, prepoznatljiv i drugačiji i zato su faktori uticaja na svaki posao praktično različiti, brojni i vrlo ih je teško uopćiti.¹⁷¹ Iz prepoznatljivog cilja poduzetništva da pokreće i realizira novu poslovnu aktivnost i uloge poduzetnika kao kreatora i nosioca aktivnosti, treba identificirati osnovne faktore uticaja na ishod ili konačni rezultat poduzetničkog poduhvata.

Ti faktori se svrstavaju u dvije osnovne grupe:

- Lične karakteristike i potencijal poduzetnika i
- Karakteristike i potencijal eksternog okruženja.

1.1. Lične karakteristike i potencijal poduzetnika

U ekonomskoj teoriji se ne mogu naći odgovori na pitanja jesu li intuicija, inspiracija i onaj posebni unutarnji osjećaj ono što potakne uspješne operativce da krenu određenim smjerom? Prate li ga kroz sito i rešetko od onog trenutka kad donese odluku? Da li ih savjetuje, ohrabruje, obeshrabruje, informira i zaštićuje vojska računovođa, bankara, marketinških stručnjaka, pravnika i analitičara?¹⁷²

Danas nije teško biti poduzetnik, ali je teško biti uspješan poduzetnik. Mnogi poduzetnički poduhvati završavaju neuspjehom. Poduzetnička profesija je otvorena, ali ni u jednu nije tako lako ući i započeti je. Najčešće nema formalnih prepreka ni za koga ko želi ući u poduzetničku profesiju, ali trebaju izvanredne sposobnosti da se u njoj uspije i održi. Da bi bio uspješan savremeni poduzetnik, svaki pretendent mora imati sposobnosti za svestrano osmišljavanje i planiranje poslovne akcije, imati sposobnost inicijative i inovativnog mišljenja, biti dobar organizator, znati motivirati ljude, znati prenijeti odgovornost uz direktnu kontrolu, biti strpljiv, sistematičan i uporan. Na optimalan način mora upravljati ljudima, finansijskim i materijalnim sredstvima kao i informacijama.¹⁷³

¹⁷⁰ Definicija je modificirana iz prethodno kreirane definicije ženskog poduzetnika (poduzetnice). Vidi Hisrich, R.D. i Brush, G.C. 1985. *The Woman Entrepreneur: Starting, Financing i Managing a Successful New Business*. Lexington, MA: Lexington Books.

¹⁷¹ Jovanović – Božinov, M., Živković, M., Langović, A. I Veljković, D. 2004. *Preduzetništvo*. Beograd: Megatrend univerzitet primenjenih nauka.

¹⁷² Grout, J. i Curry, L. 2003. *12 slavnih menadžera – poduzetnika*. Zagreb: M.E.P. Consult.

¹⁷³ Škrtić, M. 2006. *Poduzetništvo*. Zagreb: Sinergija nakladništvo d.o.o.

2. Ključne osobine uspješnih poduzetnika – istraživanje

Osnovna pretpostavka ranih istraživanja u području poduzetništva bila je da postoje određene crte ličnosti koje razlikuju poduzetnike od ostalih ljudi. Sažimanjem brojnih istraživanja osobina ličnosti u poduzetnika, Chell je izdvojila tri ključne osobine; potrebu za postignućem, lokus kontrole i spremnost preuzimanja rizika. Uz njih, ostale osobine koje se pripisuju uspješnim poduzetnicima su potreba za neovisnošću, tolerancija na neizvjesnost, proaktivnost, inovativnost i sl.¹⁷⁴

2.1. Predmet istraživanja

Predmet ovog istraživanja je utvrđivanje i analiziranje osobina uspješnog poduzetnika u Tuzlanskom kantonu kao odgovora na sve teže stanje u ekonomiji u Tuzlanskom kantonu, što danas predstavlja stratešku prednost u odnosu na druga preduzeća koja nemaju izraženu usmjerenost na uspješnost poslovanja.

Istraživanje ima dva cilja: naučni i društveni. Naučni, da izvrši analizu mogućnosti, prikaže teorijsko i praktično rješenje koje bi unaprijedilo konkurentsku prednost preduzeća kroz organizirano kontinuirano učenje u organizaciji. Društveni, da rezultati istraživanja artikuliraju primjenu na nivou organizacija usmjerenu na kreiranje strategije zasnovane na znanju i učenju.

Rad je utemeljen na dosadašnjim dostignućima eminentnih naučnih stvaralaca kao što su Hisrich, Peters, Shepherd, Drucker itd.

Cilj ovog istraživanja je da se temeljem prikupljenih podataka uoče posjedovne osobine uspješnih poduzetnika u Tuzlanskom kantonu te na osnovu dobivenih rezultata usmjere i drugi manje uspješni poduzetnici. Toj općoj projekta istraživanja služe i dodatni „pragmatični“ ciljevi provedenoga istraživanja. Ono treba da prije svega omogući određenu identifikaciju profesionalnog profila poduzetnika i identificirati fundamentalna obilježja poslovnog stanja i glavne probleme poslovanja malih i srednjih poduzeća u Tuzlanskom kantonu.

2.2. Metode istraživanja

Kvantitativnom analizom su se pokušali pronaći osobine uspješnog poduzetnika u okviru tretiranih preduzeća u Tuzlanskom kantonu. Ovom analizom su divergirane hipoteze za koje kvalitativna analiza nije dala dovoljno pouzdanog dokaza. Kvalitativnom analizom pokušalo se doći do općeg i osnovnog smisla „poruke“, odnosno informacije (podatka), koju upitnik prenosi. Dominantna istraživačka metoda u ovom istraživanju je deskriptivna i u nešto manjem obimu teorijska analiza.

2.3. Sistem hipoteza

Glavna hipoteza: „*Poduzetnici odabranih preduzeća u Tuzlanskom kantonu posjeduju osobine uspješnosti*“.

¹⁷⁴ Schein, V. E. 2001. A global look at psychological barriers to women's progress in management. Journal of Social Issues, 57.

Glavna hipoteza operacionalizira se preko dvadesetjednog pitanja instaliranih u anketnom upitniku.¹⁷⁵

2.4. Instrumenti istraživanja

U istraživanju, mjerenje percepcije poduzetnika kao ključnih faktora koji imaju uticaj na uspješnost poduzeća sprovedeno je pomoću istog instrumenta, anketnog upitnika.

Instrument istraživanja je bio strukturirani upitnik koji su popunjavali pojedinci - poduzetnici, a sadržavao je pitanja na koje je bilo moguće izraziti svoje mišljenje bodovanjem zaokruživanjem odgovora na skali s različitih nivoa intenziteta od 0 do 5. Upitnik je sadržavao dvadesetjedno pitanje povezano sa osnovnim elementima koji utiču na osobine uspješnog poduzetnika.

Upitnik se sastoji iz dva dijela:

- Osnovni podaci o organizaciji;
- Pitanja - Posjedujete li osobine uspješnog poduzetnika?

2.5. Način prikupljanja podataka

Prikupljanje podataka je trajalo dva mjeseca (septembar i oktobar, 2015. godine).

Konkretno, poduzetnici koji su bili identificirani kao oni koji su odgovorni za poslovanje poduzeća inicijalno su lično kontaktirani telefonom, u kratkim crtama im je objašnjena važnost i svrha istraživanja te su pozvani na saradnju. Po telefonskom razgovoru organizacijama su putem e-maila ili faxesa poslani Poziv za učestvovanje u istraživanju i upitnik za organizaciju, odnosno za njih kao glavnih i odgovornih osoba u poduzeću. Određen broj organizacija se nije odazvao na poziv.

2.5.1. Rezultati istraživanja

U procesu istraživanja koje je sprovedeno, kao osnovni metod prikupljanja podataka korišten je anketni upitnik zatvorenog tipa. Pitanja su podijeljena po oblastima koje se odnose na različite situacione faktore i direktno su usmjerena na dobivanje odgovora vezanih za istraživanje. Osnovni podaci u ovom radu se zasnivaju na statističkim podacima i istraživanju naučnih radova iz oblasti poduzetništva, menadžmenta, metodologije istraživanja itd.

Istraživanje je obuhvatilo 62 ispitanika iz 17 organizacija. Inače ukupno 100 anketnih listova je poslano na različite adrese preduzeća širom Tuzlanskog kantona, ali ih je vraćeno 71, od toga 9 ih je bilo odbačeno i nije uključeno u analizu obzirom da nisu bili adekvatno popunjeni.

2.5.2. Osnovni podaci o preduzećima

Tabela 1. prezentira, broj i procenat tretiranih preduzeća, odnosno oblasti poslovanja iz kojih su dolazili ispitanici.

¹⁷⁵ Delić, A., Oberman – Peterka, S. i Perić, J. Želim postati poduzetnik. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku.

Red. broj	Oblast poslovanja	Procenat
1.	Metalska industrija	5 / 29,41
2.	Trgovine na veliko i malo	6 / 35,29
3.	Drvena industrija	4 / 23,53
4.	Ostalo	2 / 11,77
	Ukupno	17 / 100,00

Tabela 1. Broj i procenat tretiranih preduzeća

Svojinski oblik preduzeća ilustrira tabela 2.

Red.broj	Svojinski oblik preduzeća	Broj / procenat
1.	Državna svojina	2 / 11,74
2.	Privatna svojina	13 / 76,50
3.	Inozemna	1 / 5,88
4.	Inozemna i domaća	1 / 5,88
/	Ukupno	17 / 100,00

Tabela 2. Svojinski oblik preduzeća – broj i procenat

Tabela 3. ilustrira broj uposlenih u tretiranim preduzećima.

Red.broj	Broj uposlenih	Broj i procenat
1.	do 50	14 / 82,36
2.	od 50 do 250	2 / 11,76
3.	preko 250	1 / 5,88
/	Ukupno	17/ 100,00

Tabela 3. Broj i procenat uposlenih u tretiranim organizacijama

Od 62 ispitanika koji su ispravno popunili anketni upitnik 83,87 % ili njih 52 su muškog pola dok 16,12% ili njih 10 su ženskog pola.

2.5.3. Vrijednovanje odgovora i tumačenje rezultata

Tabela 4. ilustrira odgovore 62 poduzetnika na dvadesetjedno pitanje.

Red.br. pitanja	Pitanje	Pod./Vr. 0	Pod./Vr. 1	Pod./Vr. 2	Pod./Vr. 3	Pod./Vr. 4	Pod./Vr. 5
1.	Šta mislite o napornom radu? a) Ne mogu raditi dugo/prekovremeno b) Radim što posao zahtijeva c) Imam dokazanu istoriju marljivog... d) Mogu naporno raditi ako treba, ali radije ne bih.	/	/	/	d) – 3 – 4,84 %	b) – 21 – 33,87 %	c) - 38- 61,29 %
2.	Kako biste opisali svoj energetski kapacitet? a) Na mene utiče mjesec b) Imam neiscrpu energiju c) Imam potrebnu snagu kada zatreba d) Trebam vremena za odmor	/	/	b) – 39 – 62,90 %	c) – 23 – 37,10 %	/	/
3.	Kako biste opisali vaš pristup			c) – 13 –	b) – 5 –	/	d) – 44 –

XII MEĐUNARODNO SAVJETOVANJE / XII INTERNATIONAL CONFERENCE
 TRANZICIJSKI IZAZOVI U BOSNI I HERCEGOVINI I ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA SA PRAVNOM, EKONOMSKOM I
 KOMUNIKACIJSKOG ASPEKTA
 TRANSITION CHALLENGES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND WITHIN THE WESTERN BALKAN COUNTRIES FROM THE LEGAL,
 ECONOMIC AND COMMUNICATION ASPECT

	novim radnim zadacima? a) Volim znati djelokrug posla b) Mrzim da mi neko viri preko ramena c) Više volim izravne upute d) Volim samostalno početi			20,96 %	8,06 %		70,96 %
4.	Kada dobro promislim u što se upuštam, zaključujem: a) Najvažnije je postaviti razumne ciljeve b) Ne znam šta je to „uspjeh“ c) Želim zaraditi dovoljno novca da mirno odem u penziju d) Dosađujem se kada stvari teku mirno	b) – 4 - 6,45 %	a) – 36 – 58,06 %	c) – 1 – 1,61 %	/	d) – 21 – 33,87 %	/
5.	Kada je riječ o riziku, onda: a) Volim velike rizike b) U svakom slučaju volim izazov c) Kladim se na vlastito znanje, a ne sreću d) Mislim da je posao kocka pa šta „bacim“	/	a) – 11 – 17,74 %	b) – 9 – 14,51 %	/	/	c) – 42 – 67,74 %
6.	Na šta se oslanjate u svojim prosudbama? a) Vlastitu pamet b) Slijedim lični osjećaj c) Vlastitu odlučnost d) Koristim „#pamet s ulice“	a) – 7 – 11 30 %	/	b) – 28 – 45,16 %	c) – 27 – 43,59 %	/	/
7.	Kakav je vaš odnos prema poduhvatu? a) Moram nadzirati projekat do okončanja izvedbe b) Katkad odustanem c) Uporan sam, pravi buldog d) Sa mnom je lako	/	b) – 1 – 1,61 %	d) – 10 – 16,13 %	a) -16- 25,80 %	/	c) – 35 – 56,45 %
8.	Šta mislite o postavljanju ciljeva i dobivanju odziva na njih? a) Postavljam ciljeve da mogu mjeriti napredak b) Volim brze rezultate c) Konstruktivna je kritika dobrodošla d) Povratnim informacijama pridajem posebnu važnost	/	/	a) – 28 – 45,16 %	b) – 13 – 20,97 %	c) – 12 – 19,35 %	d) – 9 – 14,51 %
9.	Kako opisujete svoju vještinu komuniciranja? a) Uvijek komuniciram razgovjetno i jasno b) Katkad imam poteškoće prenijeti misao koju želim c) Ja postavljam ciljeve, osoblje ih treba ostvariti d) Ja sam čovjek od akcije, a ne „komunikator“	/	/	b) – 1 – 1,61 %	c) – 30 – 48,39 %	/	a) - 31- 50,00 %
10.	Kako se odnosite prema budućnosti? a) Pažljivo planiram	/	/	/	c) – 23 – 37,10 %	d) – 1 – 1,61 %	a) - 38 – 61,29 %

XII MEĐUNARODNO SAVJETOVANJE / XII INTERNATIONAL CONFERENCE
 TRANZICIJSKI IZAZOVI U BOSNI I HERCEGOVINI I ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA SA PRAVNOG, EKONOMSKOG I
 KOMUNIKACIJSKOG ASPEKTA
 TRANSITION CHALLENGES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND WITHIN THE WESTERN BALKAN COUNTRIES FROM THE LEGAL,
 ECONOMIC AND COMMUNICATION ASPECT

	buduće korake b) Nemam kristalnu kuglu, zašto gubiti vrijeme na planiranje c) Pokušavam gledati unaprijed d) Kako ide, ide						
11.	Kolika su vaša iskustva u vrsti posla koji želite započeti? a) Za tu sam vrstu posla novak b) Znam taj posao jer sam u njemu radio c) Radio sam na sličnim iako ne istim poslovima d) Svi su poslovi u osnovi isti pa nedostatak iskustva nije prepreka	/	/	/	c) – 28 – 45,16 %	/	b) – 34 – 54,83 %
12.	Kakav stav imate prema grupnom radu? a) Dobar sam radnik b) Više sam trener nego timski igrač c) Odgovornost prihvatam s dobrodošlicom d) Timski sam igrač	/	/	a) - 28 – 45,16 %	d) – 4 - 6,45 %	c) – 11 – 17,74 %	b) – 19 – 30,64 %
13.	Kako se ponašate kada su stvari haotične, izgledaju nerješivo? a) Probleme moram riješiti ili ne mogu zaspati b) Uznemiren sam ako ne znam odgovor c) Mogu živjeti s nesigurnosti d) Ne mogu uvijek čekati na punu informaciju za odluku	/	/	a) - 11 – 17,74 %	c) – 11 – 17,74 %	/	d) - 40 – 64,51 %
14.	Šta osjećate za svoj poduhvat? a) Izaziva me i potiče b) To je moja ulaznica za bogatstvo c) Šta više o njemu znam, to mi se više sviđa d) Ima uzbudljivih poduhvata, a trik je odabrati i usmjeriti se na jedan od njih.	/	a) - 31 – 50,00 %	d) – 10 - 16,13 %	c) – 21 – 33,88 %	/	/
15.	Koja je vaša finansijska strategija? a) Sve mogu sam riješiti b) Znam kako pribaviti tuđi novac c) Sve što trebam mali je prihod od poduhvata d) Imam veliku ušteđevinu za tu priliku	/	/	/	/	d) – 24 - 38,71 %	b) – 38 – 61,29 %
16.	Kakav je vaš stav o saradnji i oslanjanju na druge? a) Pouzdan sam i nalazim druge takvima b) Pažljiv sam i ne oslanjam se previše na druge c) To je u redu, dok obavljaju dogovoreni	/	/	b) – 18 – 29,03 %	a) - 36 – 58,06 %	/	c) – 8 – 12,90 %

XII MEĐUNARODNO SAVJETOVANJE / XII INTERNATIONAL CONFERENCE
 TRANZICIJSKI IZAZOVI U BOSNI I HERCEGOVINI I ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA SA PRAVNOG, EKONOMSKOG I
 KOMUNIKACIJSKOG ASPEKTA
 TRANSITION CHALLENGES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND WITHIN THE WESTERN BALKAN COUNTRIES FROM THE LEGAL,
 ECONOMIC AND COMMUNICATION ASPECT

	d) posao Dobri dečki završe zadnji						
17.	Kako se osjećate u situaciji kada presuši priliv novca? a) Ne tražim isprike b) Nepoštena konkurencija me plaši c) Učim na svojim pogreškama d) Radije bih bio u napadu nego igrač odbrane	/	/	a) - 14 – 22,58 %	c) – 20 – 32,26 %	/	d)- 28 – 45,16 %
18.	Koliko ste uvjereni u svoj uspjeh? a) Skoro uvijek imam pristup da ja to mogu b) Nikada ne gubim, možda mi katkada istekne vrijeme c) Katkad se pitam o ispravnosti svojih odluka d) Katkad dobiješ i katkad izgubiš	/	/	c) – 3 – 4,83 %	a) – 29 – 46,77 %	/	b) – 30 – 48,38 %
19.	Šta mislite o kreativnosti i promjeni? a) Volim slijediti postavljene obrazce b) Inovativnost i stvaralaštvo nedostaci si za posao c) Volim nalaziti nova rješenja d) Nikada ne odstupam od jednog utrdenog plana	/	a) - 1 – 1,61 %	/	/	b) - 23 – 37,09 %	c) – 38 – 61,29 %
20.	Kako vidite podjelu „tereta“ poduhvata sa drugima a) Za sada poduhvat držim u tajnosti b) Prijatelji i obitelj me podržavaju c) Suprug/supruga se boji rizika ali i to ćemo prevladati d) Nisam siguran da prijatelji i obitelj misle dobro o ovoj zamisli	/	/	/	c) – 21 – 33,87 %	d) – 1 – 1,61 %	b) – 40 – 64,51 %
21.	Možete li samo izvršavati sve zadatke u počinjanju poduhvata? a) Posjedujem sva potrebna poslovna znanja b) Ja sam ljudska osoba. Šta još treba? c) Ne znam sve, pomozite! d) Posjedujem većinu potrebnih znanja, a za ostala ću naći prave ljude	a) – 1 – 1,61 %	b) – 4 – 6,45 %	/	c) – 8 – 12,90 %	/	d) - 49 – 79,03 %

Tabela 4 - Bodovno vrjednovanje odgovora i rezultata poduzetnika

Iz prezentirane tabele, podaci upućuju da 52 poduzetnika imaju posebni unutarnji osjećaj koji ih potiče da krenu poduzetničkim smjerom. Prema riječima Druckera, ne postoje dva posve

jednaka poduzetnika, ili sasvim konkretno: „Neki su poduzetnici ekscentrici; drugi bolno besprijeekorni konformisti; neki su debeli; drugi mršavi; neki su zabrinuti, drugi opušteni;...¹⁷⁶ Tačno je da današnji uvjeti za uspješno poduzetništvo nisu ništa lakši nego prije. Opći nivo znanja i informiranosti je viša, konkurencija je oštrija. Istraživanje pokazuje da je hipoteza „Poduzetnici odabranih preduzeća u Tuzlanskom kantonu posjeduju osobine uspješnosti“ dokazana kroz pitanja instaliranih u anketnom upitniku.¹⁷⁷ Uspješan savremeni poduzetnik, ima sposobnosti za svestrano osmišljavanje i planiranje poslovne akcije, ima sposobnost inicijative i inovativnog mišljenja, mora biti dobar organizator, znati motivirati ljude, znati prenijeti odgovornost uz dodatnu kontrolu, biti strpljiv, sistematičan i uporan. Na optimalan način mora upravljati ljudima, finansijskim i materijalnim sredstvima i informacijama. Takođe iz istraživanja se vidi da su tretirani poduzetnici jednim dijelom i menadžeri i da su osobe da znaju šta žele. U većini slučajeva (preko 72 %) oni imaju potrebu za postizanje cilja, da ostvare „nešto“ još bolje i kvalitetnije nego što je do sada ostvareno, nešto „drugačije“, ili nešto „na drugačiji način“. Tretirani poduzetnici su usmjereni lični uspjeh, želeći sve samo postići, služeći se pri tome vlastitim postupcima (68,80 %). Najveća im je nagrada psihološko zadovoljstvo jer smatraju da su oni sebi sami gospodari, da su uspjeli vlastitom zaslugom i da mogu više i bolje. Kako i ekonomska teorija potvrđuje, a i naše istraživanje, osobine i vještine koje su potrebne za uspješno poduzetništvo su: inovativnost, razumno preuzimanje rizika, samouvjerenost, uporan rad, pravilno postavljanje ciljeva i odgovornost.

Zaključak

Poduzetništvo predstavlja inovativan i dinamičan proces kreiranja, organiziranja, ostvarivanja i razvoja poslovnih poduhvata ili poslovnih aktivnosti radi stvaranja novih vrijednosti i ostvarivanja poslovnog uspjeha.

Prepoznat kao dokazani faktor rasta i prosperiteta, poduzetništvo dobiva sve značajniju ulogu u privredi svake zemlje. Danas je poduzetništvo izazov, motiv za stvaranje novih vrijednosti i rješavanje problema u privredi Tuzlanskog kantona.

Poduzetnik kao nosilac poduzetničkog procesa je osoba koja uočava poslovnu priliku, pokreće i razvija poslovni poduhvat. Osobine i talenti, koje čovjek dobiva rođenjem, imaju određeni značaj pri definiranju onoga čime će se osoba baviti u životu, ali one predstavljaju tek dobru pretpostavku, nikako ne i garanciju uspjeha. Ukoliko ih ne razvijamo, kao da ih i nemamo.

Poduzetnik ima važnu ulogu za realizaciju datog poduzetničkog poduhvata, on snosi najveću odgovornost za uspješnu realizaciju, Njegova odgovornost je višestruka, jer on i planira, organizira, vodi i kontrolira. Istraživanje koje je provedeno u Tuzlanskom kantonu pokazuje poduzetnika koji realizira sve funkcije da mora da posjeduje i odgovarajuće attribute kao što su: komunikativnost, rješavanje konflikata i problema, vođenje ljudi, iskustvo. Ambicioznost, energičnost, znanje, smisao za humor, inicijativnost i preuzimanje rizika, smisao za organizaciju, smisao za vođenje ljudi, poznavanje tehnologije i neizbježni smisao za motiviranje ljudi.

¹⁷⁶Drucker, P.F. 1966. The Effective Executive. New York: Harper&Row.

¹⁷⁷Delić, A., Oberman – Peterka, S. i Perić, J. Želim postati poduzetnik. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku.

Literatura

- [1] Delić, A., Oberman – Peterka, S. i Perić, J. ***Želim postati poduzetnik***. Osijek: Sveučilište [2] Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku.
- [3] Drucker, P.F. 1966. ***The Effective Executive***. New York: Harper&Row.
- [4] Grout, J. i Curry, L. 2003. ***12 slavnih menadžera – poduzetnika***. Zagreb: M.E.P. Consult.
- [4] Hisrich, R.D. i Brush, G.C. 1985. ***The Woman Entrepreneur: Starting, Financing i Managing a Successful New Business***. Lexington, MA: Lexington Books.
- [5] Hisrich, R.D., Peters, M.P. i Shepherd, D.A. 2011. ***Poduzetništvo, 7 izd.*** Zagreb: Mate doo.
- [6] Jovanović – Božinov, M., Živković, M., Langović, A. i Veljković, D. 2004. ***Preduzetništvo***. Beograd: Megatrend univerzitet primenjenih nauka.
- [7] Schein, V. E. 2001. ***A global look at psychological barriers to women's progress in management***. Journal of Social Issues, 57.
- [8] Škrtić, M. 2006. ***Poduzeetništvo***. Zagreb: Sinergija nakladništvo d.o.o.
- [9] Vesper, K. 1980. ***New Venture Strategies***. Englewood Cliffs: Prentice Hall.