



UNIVERZITET U NOVOM SADU

FAKULTET SPORTA I FIZIČKOG VASPITANJA  
MASTER PROFESOR SPORTA I FIZIČKOG  
VASPITANJA

# **Preduzetničke namjere studenata sportskih nauka u Novom Sadu**

MASTER RAD

Mentor: Doc. dr Radenko Matić

Kandidat: Uglješa Janković

Novi Sad, 2022.

# SADRŽAJ

SADRŽAJ .....	2
SAŽETAK.....	3
SUMMARY .....	4
1.0 UVOD .....	5
1.1 Sportsko preduzetništvo – definicija, struktura, koncept.....	6
1.2 Značaj preduzetništva u sportu.....	8
2.0 PROBLEM, PREDMET I CILJ ISTRAŽIVANJA .....	11
3.0 HIPOTEZE RADA .....	12
4.0 METOD RADA.....	13
4.1 Uzorak ispitanika.....	13
4.2 Opis mjernog instrumenta.....	13
4.3 Organizacija anketiranja .....	14
4.4 Statistička obrada podataka.....	14
5.0 REZULTATI .....	15
6.0 DISKUSIJA .....	26
7.0 ZNAČAJ ISTRAŽIVANJA ZA TEORIJU I PRAKSU .....	31
LITERATURA .....	33
Prilozi .....	36

# **PREDUZETNIČKE NAMJERE STUDENATA SPORTSKIH NAUKA U NOVOM SADU**

## **SAŽETAK**

Pojam sportskog preduzetništva se sve više istražuje, kako u svijetu tako i u Srbiji. Cilj ovog rada je da ispita koji faktori utiču na preduzetničke namjere studenata sportskih nauka Fakulteta u Novom Sadu i da se bliže opiše njihov uticaj na preduzetničke namjere. Takođe, data je slika problema sa kojima se mladi ljudi susreću u karijeri nakon završenih studija, vezano za zaposlenje ili pokretanje sopstvenog posla. U cilju istraživanja sproveden je anketni upitnik, koji se sastoji od 114 ispitanika, odnosno 40 studentkinja i 74 studenta završne godine Fakulteta sporta i fizičkog vaspitanja u Novom Sadu. Upitnik se sastoji od 33 pitanja koja se odnose na nekoliko faktora: preduzetničke vještine, preduzetnička kultura, stav prema ponašanju, subjektivne norme i percipirana kontrola ponašanja. Prilikom analize podataka, korišćeni su deskriptivni pokazatelji, faktorska analiza i regresiona analiza (direktan i indirektan uticaj faktora). Uočeno je da postoji veliki uticaj navedenih faktora na preduzetničke namjere studenata i dokazana njihova međusobna povezanost. Na osnovu dobijenih rezultata u ovom istraživanju, sačinjen je prijedlog mjera za unaprjeđenje sportskog preduzetništva na Univerzitetu u Novom Sadu.

# **ENTREPRENEURIAL INTENTIONS OF SPORTS SCIENCE STUDENTS IN NOVI SAD**

## **SUMMARY**

The concept of sports entrepreneurship is increasingly researched, both in the world and in Serbia. This research aims to examine which factors influence the entrepreneurial intentions of sports science students at the Faculty of Novi Sad and to describe in more detail their influence on entrepreneurial intentions. Also, a picture of the problems that young people face in their careers after completing their studies, related to employment or starting their own business, is given. For the research, a survey questionnaire was conducted, which consists of 114 respondents, that is, 40 female and 74 male final year students of the Faculty of Sports and Physical Education in Novi Sad. The questionnaire consists of 33 questions related to several factors: entrepreneurial skills, entrepreneurial culture, attitude towards behavior, subjective norms, and perceived behavioral control. During data analysis, descriptive indicators, factor analysis and regression analysis (direct and indirect influence of factors) were used. It has been observed that there is a great influence of the mentioned factors on the entrepreneurial intentions of students and their mutual connection has been proven. Based on the results obtained in this research, a proposal was made for measures to improve sports entrepreneurship at the University of Novi Sad.

## 1.0 UVOD

Sport i preduzetništvo su usko povezani. S obzirom na važnost ove teme kako za javno zdravlje, tako i za socijalno uključivanje, mogućnost zaposlenja i ekonomski razvoj, ovo polje zahtijeva mnogo više istraživanja (Huertas González-Serrano, 2019). Ono što je ključno za preduzetništvo jeste postojanje poslovnih mogućnosti. One su uglavnom rezultat sposobnosti ljudi da pronađu nedostatke i njihova rješenja u oblasti sporta (Massimiliano, 2020). Iako je dobro poznata činjenica da sportska industrija sa sobom nosi enormne količine kapitala, u Srbiji ne postoji značajna količina studija na temu preduzetništva u okviru sporta. Međutim, problem nezaposlenosti nije karakteristika samo Srbije, nego se odnosi na sve zemlje Evrope. Stope nezaposlenosti mladih u Evropi su prikazane u Tabeli 1.

**Tabela 1.** Stopa nezaposlenosti mladih u Evropi u periodu od 2016-2020. godine

	2016	2017	2018	2019	2020
European Union - 27 countries (from 2020)	15.2	13.6	12.2	11.4	12.5
Belgium	12.8	12.5	10.0	9.1	9.3
Bulgaria	12.2	9.9	8.3	6.9	8.8
Czechia	7.3	5.2	4.4	3.6	5.3
Denmark	10.6	10.9	9.3	9.5	10.7
Estonia	10.0	8.0	7.5	7.1	12.3
Ireland	14.2	11.4	10.4	9.7	11.8
Greece	38.3	35.8	32.3	28.2	29.3
Spain	32.7	28.7	25.7	24.7	28.3
France	17.7	16.3	15.8	14.8	15.2
Croatia	24.4	21.4	17.9	13.4	16.7
Italy	29.1	27.1	25.0	22.4	22.0
Cyprus	23.6	20.2	15.9	11.8	13.6
Latvia	13.3	11.6	10.6	9.3	13.2
Lithuania	10.4	8.5	7.5	8.6	13.4
Luxembourg	8.9	8.6	9.9	10.2	13.0
Hungary	9.1	7.3	6.7	7.4	8.7
Malta	7.5	6.4	5.6	5.9	6.7
Romania	13.1	11.7	10.1	10.2	11.6
Slovenia	14.5	10.4	8.7	7.2	9.5
Slovakia	15.5	13.3	11.1	9.7	12.4
Serbia	29.9	26.7	24.6	21.6	20.6

**Izvor:** Eurostat (2020)

Kao što se može vidjeti iz priloženog, stopa nezaposlenosti je u Srbiji je u 2020. godini iznosila 20.6. Sa druge strane, uzimajući u obzir i ranije izveštaje Eurostata od 2016. pa do 2020. godine, bilježi se tendencija pada (sa 29,9% na 20,6%).

Kako navodi Lara-Bocanegra (2021), za preduzetništvo u sportu neophodna je inovativnost, kapital i sposobnost preuzimanja rizika. Dobar primjer je Španija, u kojoj je u obrazovni program na fakultetima uključen razvoj preduzetničkog duha studenata. Na ovaj način, studenti se već u mladosti susreću sa pojmom preduzetništva u sportu, te samim tim mogu svoje razmišljanje da usmjere u tom pravcu. Ovakva praksa je novijeg datuma, a od

ključnog je značaja da se ovakvi programi prošire ne samo na druge države, nego i na različite nivoe obrazovanja. Tako bi studenti već u svojim studentskim danima mogli da se odluče za određeni projekat i rade na usavršavanju te ideje. Po izlasku iz obrazovnog sistema, oni bi bili sposobni za pokretanje privatnog projekta, što bi imalo koristi kako za njih, tako i za njihov grad i državu. Ovime bi se riješio njihov problem zaposlenja, ali i zaposlili mnogi drugi ljudi koji bi bili uključeni u takve projekte. Takođe, na ovaj način bi se u velikoj mjeri unaprijedio i sam sport, što i treba da bude osnovni cilj fakulteta sportskih nauka.

U svom radu vezanom za priče o preduzetničkim aktivnostima sportskih trenera, Jones (2017) ističe da su ranije sportski treneri/ instruktori bili zaposleni u klubovima ili organizacijama, ali se ovaj trend polako mijenja i sve više njih pokreće ili ima namjeru da pokrene svoj privatni posao. S obzirom na sve veću finansijsku krizu i stopu nezaposlenosti u raznim zemljama, ljudi su sve više prinuđeni da pored posla koji imaju (ako ga imaju) rade još jedan dodatni posao. Pošto im zaposlenje očigledno ne donosi dovoljnu zaradu koja im je potrebna za životne troškove, ljudi se ponekad zapitaju da li bi pokretanje sopstvenog posla riješilo taj problem.

### 1.1 Sportsko preduzetništvo – definicija, struktura, koncept

U sveobuhvatnoj analizi članaka objavljenih između 1968. i 2018. godine na temu sportskog preduzetništva, pronađena su 123 članka na datu temu, koje je pisalo ukupno 252 različita autora iz 36 država (González, 2020). Analizom ovih radova utvrđeno je da je najveći broj radova iz Sjedinjenih Američkih Država, Australije, Španije, Velike Britanije i Francuske. Ovo se može povezati sa tim što u ovim zemljama (posebno u SAD) postoje programi u okviru fakulteta sportskih nauka, koji se bave temama sportskog preduzetništva (González, 2020). Samim tim, studenti su već na fakultetu upoznati sa ovom temom, te ne samo da im je lakše da sprovode istraživanja i pišu članke na ovu temu, nego su i više zainteresovani za istu. Cardella (2021) ističe da preduzetništvo predstavlja vrstu karijere koja pomaže u prevazilaženju ekonomskih kriza, stvaranjem novih poslova i jačanjem ekonomije. Isti autor dalje navodi da preduzetništvo podstiče ekonomski razvoj, stimuliše kreativnost i inovativne ideje. S druge strane, Davis (1983) vidi preduzetništvo kao stvaranje i vođenje nečijeg sopstvenog posla. Dalje, Timmons (1987) na preduzetništvo gleda kao na stvaranje, izgradnju i distribuciju od ničega prema nečemu vrednom za pojedince, grupu, organizaciju i društvo, dok Schumpeter (1995) preduzetništvo objašnjava kao proces promjena gdje je inovacija najvažnija funkcija preduzetnika (Seyed-Amiri, Reza-Marimeh, 2012).

Isto tako, autori Palaniveu i Manikandan (2015) istakli su da je preduzetništvo kompleksna vještina i rezultat mješavine mnogih kvaliteta i osobina. Ona podrazumijeva maštu, spremnost na rizik, kapital, rad, kao i nematerijalne faktore, kao što su sposobnost mobilizacije naučnih i tehnoloških napredaka. Isti autori objasnili su da se koncept preduzetništva sastoji od: *preduzetnika, preduzetništva, preduzeća, zaposlenih, procesa radnje i objekata*. U okviru preduzetništva prepoznaju se dvije glavne uloge. Prva se odnosi na postojanje sposobnosti da se percipira promjena kroz prepoznavanje mogućnosti (što rezultira da je preduzetništvo proces prilagođavanja i inoviranja), a druga kroz različite oblike djelovanja (Ratten, 2018). Kako objašnjava Henry (2003), preduzetništvo više nije značajno samo za zdravu ekonomiju, već je ključno i za održavanje prosperiteta i otvaranja novih radnih mjesta. Pojačano interesovanje za preduzetništvo, kako pomenuti autor navodi, bilo je posljedica različitih faktora koji doprinose prosperitetu i smanjenju nezaposlenosti.

Spoj preduzetništva i sporta tokom godina dobijao je sve više na značaju, pa su i mnogi autori, pretežno strani, počeli da se bave ovom tematikom. Naia (2017), vidi sportsko preduzetništvo kao inovativnu aktivnost u kontekstu sporta. Sportsko preduzetništvo se može definisati i kao „organizacija povezana sa sportom koja djeluje inovativno u poslovnom kontekstu“ (González-Serrano, i sar., 2018). Preduzetništvo u sportu karakteriše proaktivnost, inovativnost i preuzimanje rizika za otkrivanje i eksploataciju novih tržišta, tehnologija, proizvoda i ljudskog kapitala, zbog čega se s pravom može reći da sportsko preduzetništvo stavlja fokus na kreativne i inovativne projekte/ ideje, te da predstavlja skup vrijednosti koje utiču na sklonost stvaranja ili razvoja inovativnih aktivnosti u organizacijama, ne ograničavajući ih samo na inovativne aktivnosti, već i na sveobuhvatne procese unutar organizacije (Lara-Bocanegra, i sar., 2021).

Konkretno, kada je riječ o sportskoj industriji, ključnu ulogu igra obrazovanje iz oblasti sportskog menadžmenta, s posebnim osvrtom na pravljenje plana i programa koji je usklađen sa promjenama na tržištu. U tom smislu, univerziteti imaju odgovornost da prilagode svoju obrazovnu ponudu kako bi odgovorili na izazove današnjeg svijeta. Slučaj univerzitetskih studenata u sportskom sektoru treba biti orijentisan na preduzetničko obrazovanje i unaprjeđenje preduzetničkih kompetencija u nastavnom planu i programu. Drugim riječima, sportski edukatori naglasak treba da stavljaju na podsticanje promjena u sportskom obrazovanju, kako bi se preduzetničko obrazovanje podiglo na viši nivo. Jedan od dobrih primjera iz prakse je Evropa, gdje je sportski sektor rastuća industrija koja je samo u 2016. godini zaposlila 1.694.100 ljudi (González-Serrano i sar., 2018). Sličnog mišljenja

su i Grimaldi-Puyana i sar. (2019), koji u svom radu govore o tome da preduzetničko obrazovanje postaje sve važnije, jer može unaprijediti zapošljavanje studenata. Shodno tome, sportski sektor je indikator i pokretač mnogih javnih politika zbog svoje važne uloge u društvu. Iz tog razloga, edukacija u pogledu vođenja javnih politika u velikoj mjeri može podsticati preduzetništvo kod studenata. U radu autora Ratten i Thukral (2020) navodi se da bi univerziteti trebali da preuzmu radikalnu ulogu u oblikovanju nove društveno-tehničke stvarnosti, kako bi ostali relevantni i korisni. Sportski edukatori imaju odgovornost da studenta pripreme za stvarni svijet, stavljajući akcenat na praksu. U tom smislu, studentima treba dati fleksibilnost u radu, kako bi mogli da uče na razne načine, što podrazumijeva uključivanje nastavnih metoda koje su orijentisane na buduća radna okruženja kako bi studenti mogli da oblikuju sopstvenu sudbinu.

Nešto drugačije viđenje na značaj obrazovanja u sportskom sektoru imali su Sleaf i Reed (2006) koji su istraživali stavove diplomaca fizičkog vaspitanja i sportskih nauka o tome u kojoj mjeri su uspjeli da razviju radne vještine na univerzitetu. Tom prilikom došli su do zaključka da je univerzitetsko iskustvo pomoglo u razvijanju uglavnom ličnih i interaktivnih vještina, prije nego poslovnih vještina (Tsitsikari i sar., 2017). Isto tako, za razliku od drugih industrija, sport ima jedinstvene karakteristike, kao što su emocionalna korist i istorijske veze, koje utiču na razvoj preduzetničkih preduzeća. Dakle, preduzetništvo u sportu se razlikuje od drugih vrsta preduzetništva zbog emotivne prirode sporta i činjenice da posjeduje dvije uloge – profitnu i neprofitnu. Stoga, na sport se može gledati kao na preduzetnički proces, budući da su inovacije i promjene ključni elementi sporta. Razlog sve većeg interesovanja za preduzetništvo u sportu je sportska industrija, koja je jedna od najvećih i najpromjenljivijih zbog svoje konkurentne prirode. Trenutno postoji potreba za inovacijama u sportskom sektoru, radi efikasnog i efektivnog suočavanja sa sve turbulentnijim tržištem (González-Serrano i sar., 2019).

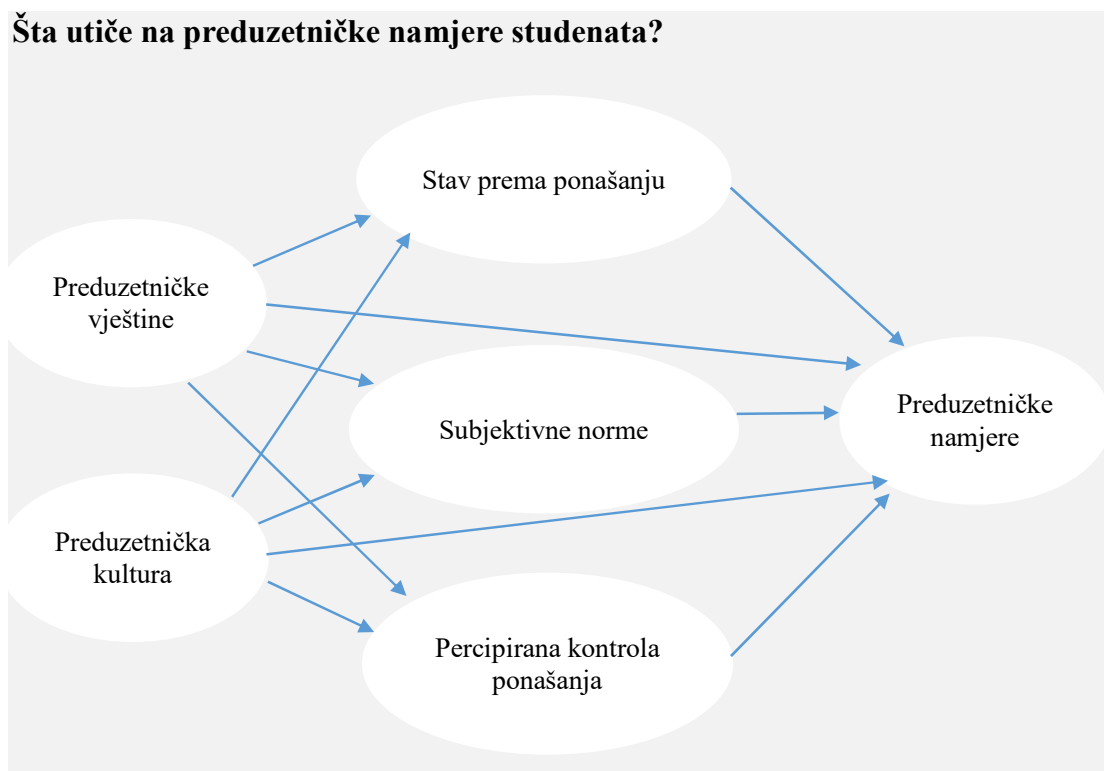
## 1.2 Značaj preduzetništva u sportu

S obzirom da je sport usko povezan sa zdravljem, pravilnim načinom življenja i vođenjem brige o svome tijelu, njegova važnost je na visokom nivou. Sport za sobom vuče enormno interesovanje kako učesnika u njemu, tako i auditorijuma koji ga prati uživo ili preko ekrana. Sve je veće interesovanje za različite turnire, sportska dešavanja, prvenstva, šampionate i slično. U istraživanju sprovedenom u Kini na fakultetima vezanim za preduzetništvo

(Weiming, 2016), utvrđeno je da su najslabije karike u oblasti preduzetničkog obrazovanja: loše dizajniran školski program, nedostatak kvalifikovanih profesora za ovaj vid obrazovanja, monoton dizajn programa koji se izučava i loši mehanizmi podrške obrazovanju preduzetnika. Vejming je ukazao na značaj stvaranja novog modela visokog obrazovanja, tako što će se poboljšati univerzitetsko preduzetništvo. Samim tim, studenti će dobiti kvalitetnije obrazovanje i steći sposobnosti da postanu samostalni preduzetnici nakon završetka studija.

Ratten (2017) ističe da se sport može posmatrati ne samo kao oblik fizičke aktivnosti, nego i kao globalna industrija koja utiče na druge dijelove društva. Prema ovom autoru, sport predstavlja ideologiju i način života koji društvo koristi kako za razonodu, tako i u poslovne svrhe. Preduzetničke aktivnosti treba što više koristiti, kako preko obrazovnog sistema, tako i putem društvenih medija. Na ovaj način sport se povezuje sa poslovanjem i dobija novu dimenziju. Pored toga, preduzetništvo omogućava predviđanje novih trendova i planiranje budućnosti. Vlada bi trebala da se što više uključi u ovakve programe i radionice, s obzirom da bi edukacija ljudi na polju preduzetništva dovela do poboljšanja života samih građana, ali i do unaprjeđenja različitih nedostataka države i stvorila nova radna mjesta. Preduzetnička politika u sportu treba biti usmjerena u pravcu podsticanja pokušaja i eksperimentisanja sa novim idejama (Ratten, 2017). Dakle, pored obuke potrebna su i finansijska sredstva kako bi se planovi i ideje sproveli u stvarnosti. Sportske organizacije takođe treba više da se uključe u preduzetničke aktivnosti, posebno iz razloga što su preduzetništvo i sport povezani svojom radoznalošću i posvećenošću. Interesovanje za preduzetničke aktivnosti studenata sportskih nauka konstantno raste, najvećim dijelom zbog toga što studenti smatraju da pokretanje privatnog posla vodi do finansijske slobode i životne samostalnosti (Ratten, 2018). Dosadašnje sportske edukacije fokusirale su se previše na sportski aspekt, a preduzetništvo kao pojam bilo je potpuno zanemarivano ili vrlo malo obrađivano. Preduzetničko obrazovanje zahtijeva više praktične obuke, kako bi se studenti nakon obuke mogli snaći u budućoj karijeri. Pallegri (2020) ističe činjenicu da sportisti posjeduju određene predispozicije za ostvarivanje preduzetničke karijere, s obzirom da bolje kontrolišu stres od prosječne osobe i imaju bolju sposobnost sagledavanja svojih realnih mogućnosti. Ono što je bitno je usmjeriti sportiste da uspješno sprovedu poslovne ideje u djelo i time riješe problem zaposlenja nakon sportske karijere. Činjenica je da sportisti najbolje poznaju svoj sport, te kao takvi uz pravilno usmjeravanje i edukaciju mogu da postignu zavidne

rezultate u sportskom preduzetništvu, donesu korist klubu, vladi i aktivistima koji će biti uključeni u projekte, ali i da ispune svoje želje tako što će ostati uključeni u svoj sport i nakon karijere. Podsticanje sportista i studenata sportskih nauka da postanu preduzetnici umnogome dovodi do razvoja sporta i njegovih grana. Na taj način poboljšava se zdravlje kompletnog stanovništva i unaprjeđuje država, kako na polju zdravlja tako i na polju finansija. Teorijski okvir rada zasnovan je na Ajzenovoj teoriji ponašanja, na osnovu koje su dosadašnji istraživači uglavnom ispitivali preduzetničke namjere studenata. Ova teorija se još zove i Teorija planiranog ponašanja (TPP) i ona objašnjava povezanost između uvjerenja i ponašanja. Drugim riječima, ova teorija ukazuje da uvjerenja čine osnovu stavova i subjektivnih normi koje utiču na namjeru, koja zatim ima uticaj na izvođenje ponašanja. To znači da ukoliko čovjek procjenjuje neko ponašanje kao pozitivno (stav) i pored toga smatra da njemu značajne osobe žele da on izvede to ponašanje (subjektivne norme), veća je vjerovatnoća da će to ponašanje biti izvedeno (Slika 1).



**Slika 1.** Hipotetski okvir preduzetničkih namjera studenata

## **2.0 PROBLEM, PREDMET I CILJ ISTRAŽIVANJA**

**Problem istraživanja** je transverzalno istraživanje preduzetničkog ponašanja studenata sportskih nauka Fakulteta sporta i fizičkog vaspitanja Univerziteta u Novom Sadu.

**Predmet istraživanja** je istraživanje preduzetničkih namjera studenata sportskih nauka Fakulteta u Novom Sadu. Radi se o ispitivanju studenata sportskih nauka o njihovim stavovima i subjektivnim normama u vezi sa preduzetništvom, te kako one utiču na njihove preduzetničke namjere.

**Cilj istraživanja** se ogleda u realizaciji sljedećih zadataka:

- 1) ispitivanje preduzetničkih namjera studenata sportskih nauka Univerziteta u Novom Sadu
- 2) prijedlog mjera za unaprjeđenje sportskog preduzetništva na Univerzitetu u Novom Sadu.

### **3.0 HIPOTEZE RADA**

H1 - Stav prema ponašanju ima pozitivnu direktnu vezu sa preduzetničkim namjerama studenata,

H2 - Percipirana kontrola ponašanja ima pozitivnu direktnu vezu sa preduzetničkim namjerama studenata,

H3 - Subjektivna norma ima pozitivnu direktnu vezu sa preduzetničkim namjerama studenata,

H4 - Stav prema ponašanju, subjektivna norma i percipirana kontrola ponašanja posreduju u odnosu između preduzetničkih veština i preduzetničkih namjera studenata,

H5 - Stav prema ponašanju, subjektivna norma i percipirana kontrola ponašanja posreduju u odnosu između preduzetničke klime u državi i preduzetničkih namjera studenata.

## 4.0 METOD RADA

### 4.1 Uzorak ispitanika

Uzorak ispitanika čine studenti četvrte godine Fakulteta sporta i fizičkog vaspitanja u Novom Sadu (N=114), od čega 40 studentkinja i 74 studenta. Svi ispitanici su anketirani tokom maja 2022. godine u okviru naučnoistraživačkog projekta pod naslovom: „Razvoj budućih sportskih preduzetnika u Evropi: univerzitetsko obrazovanje za promociju preduzetničkih namera kod studenata sportskih nauka“, broj odobrenja projekta: 142-451-2596/2021, koji je finansiran od strane Pokrajinskog sekretarijata za visoko obrazovanje i naučnoistraživačku delatnost. Rukovodilac projekta je prof. dr Nebojša Maksimović. Projekat će se realizovati u periodu od 2021-2024. godine.

### 4.2 Opis mjernog instrumenta

Upitnik se sastoji od 33 različita pitanja, i sadržao je sledeće skale:

**Preduzetničke namjere** – 6 ajtema (npr. spreman sam na sve da bih bio preduzetnik);

**Stav prema ponašanju (ATB)** – 5 ajtema (npr. biti preduzetnik podrazumijeva više prednosti nego nedostataka);

**Subjektivne norme (SN)** - odobrenje odluke da se stvori firma od strane ljudi u najbližem okruženju (npr. Vaši prijatelji, porodica, itd.);

**Percipirana kontrola ponašanja (PBC)** – 6 ajtema (npr. mogu da upravljam procesom razvoja nove firme);

**Klima u zemlji prema preduzetništvu (CC)** – 5 ajtema (npr. uloga preduzetnika u privredi nije dovoljno prepoznata);

**Preduzetničke vještine (ES)** – 6 ajtema (različite vještine vezane za preduzetništvo), koje je izvučeno iz Liñán (2008).

Sve skale su mjerene skalama Likertovog tipa, rangirane od 1 (uopšte se ne slažem) do 7 (u potpunosti se slažem).

### *4.3 Organizacija anketiranja*

Proces prikupljanja informacija je realizovan putem upitnika koji je u on-lajn verziji dostavljen studentima Fakulteta sporta i fizičkog vaspitanja. Studenti su u Računarskoj učionici Fakulteta sporta uz nadzor saradnika na naučnoistraživačkom projektu i njihovo prethodno uputstvo o svrsi, cilju i značaju istraživanja popunili upitnik.

### *4.4 Statistička obrada podataka*

Obzirom da je kao problem rada imao za svrhu otkrivanje prirode odnosa između preduzetničkih vještina i preduzetničke kulture sa jedne strane i preduzetničkih namjera studenata sa druge strane, neophodno je bilo prilagoditi i izabrati adekvatne statističke procedure.

Od deskriptivnih statističkih parametara izračunate su:

1. aritmetička sredina (AS),
2. standardna devijacija (SD),
3. skjunis i kurtozis.

Dalje, najprije je utvrđeno da li postoji opravdanost za primjenu faktorske analize na osnovu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) mjere, i Bartletovog testa sferičnosti. Nakon toga, ekstrahovani su faktori iz svih analiziranih varijabli, pri čemu je utvrđen sklop, struktura i interkorelacija faktora.

Nakon analize interkorelacija izdvojenih faktora, statistički značajne korelacije između ovih faktora dodatno su analizirane regresionom analizom. Pošto su hipoteze postavljene tako da se ispituju i direktni i indirektni (medijatorski) uticaji faktora, onda je korišćen makro koji je konstruisao Andrew Hayes – PROCESS Procedure for SPSS Version 4.0. Primjenom ovog makroa je urađena analiza medijacije (ispitivanje u okviru Hipoteza 4 i 5).

## 5.0 REZULTATI

U Tabeli 1 su prikazani osnovni deskriptivni statistici analiziranih varijabli.

**Tabela 1.** Deskriptivni statistici

	AS	SD	Skjunis	Kurtozis
<b>Preduzetničke vještine</b>				
v36	4.73	1.761	-.377	-.904
v37	5.10	1.688	-.424	-.919
v38	5.25	1.594	-.612	-.734
v39	5.05	1.774	-.594	-.723
v40	4.61	1.748	-.387	-.718
v41	4.68	1.850	-.507	-.754
<b>Preduzetnička kultura</b>				
v74	3.49	1.965	.234	-1.129
v75	4.13	1.865	-.087	-1.033
v76	4.42	1.814	-.251	-.860
v77	4.52	1.756	-.229	-.820
v78	4.43	1.886	-.199	-1.116
<b>Stav prema ponašanju</b>				
v63	5.02	1.814	-.651	-.513
v64	5.05	1.823	-.579	-.795
v65	5.31	1.863	-.910	-.220
v66	5.02	1.900	-.616	-.627
v67	4.90	1.955	-.535	-.868
<b>Subjektivne norme</b>				
v71	4.69	1.745	-.391	-.672
v72	4.72	1.675	-.442	-.505
v73	4.81	1.640	-.530	-.318
<b>Percipirana kontrola ponašanja</b>				
v30	4.32	1.741	-.110	-.851
v31	4.34	1.904	-.245	-.989
v32	4.20	1.924	-.201	-.978
v33	3.73	1.925	.190	-1.117
v34	3.64	1.863	.222	-.930
v35	4.61	1.846	-.317	-.871
<b>Preduzetničke namjere</b>				
v43	4.01	1.989	.008	-1.190
v44	4.21	2.050	-.164	-1.253
v45	4.79	2.024	-.502	-1.038
v46	4.62	2.011	-.439	-1.074
v47	4.49	2.117	-.400	-1.214
v48	4.62	2.126	-.471	-1.140

Kao što se može primijetiti, varijable v37, v38 i v39 koje se tiču preduzetničkih vještina, imaju najveće aritmetičke sredine (AS). Takođe, jednako visoke aritmetičke sredine pokazuju varijable v63, v64, v65 i v66, odnosno pitanja koja se tiču faktora stav prema ponašanju. S obzirom da su studenti odgovarali na pitanja odgovorom koji se vrednuje od 1 do 7, najviše vrijednosti aritmetičke sredine pokazuju najbolje rezultate.

Standardna devijacija (SD) nam govori koliko u prosjeku elementi nekog skupa (na primjer grupa pitanja vezanih za preduzetničke vještine), odstupaju od aritmetičke sredine tog skupa. U Tabeli 1 može se vidjeti da su svi skupovi imali slične rezultate.

Vrijednosti skjunisa (skewness) govore o tome da li su distribuirani podaci pomjereni udesno, ulijevo ili su normalno distribuirani. Normalne vrijednosti skjunisa su sve vrijednosti između -1 i +1. Vrijednosti kurtozisa (kurtosis) ukazuju na to koliko je distribucija podataka zakrivljena na gore. Obzirom da su vrijednosti skjunisa i kurtozisa u granicama normale, može se zaključiti da se radi o normalnoj distribuciji podataka (nije se desilo da su rezultati otišli previše u jednu stranu). Ovakav rezultat se mogao i očekivati, s obzirom da su svi studenti na prilično istom nivou znanja (što se tiče preduzetništva), s obzirom da nisu imali predavanja niti praksu koja se bavila preduzetništvom.

Nakon deskriptivnih statistika, urađena je faktorska analiza koja se na osnovu rezultata koji su prikazani u Tabeli 2 pokazala kao opravdana (Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) =0.928. mjere, i Bartletovog testa sferičnosti koji je bio statistički značajan na nivou  $p < 0.00$ ).

**Tabela 2.** KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.928
	Approx. Chi-Square	4394.734
Bartlett's Test of Sphericity	df	465
	Sig.	.000

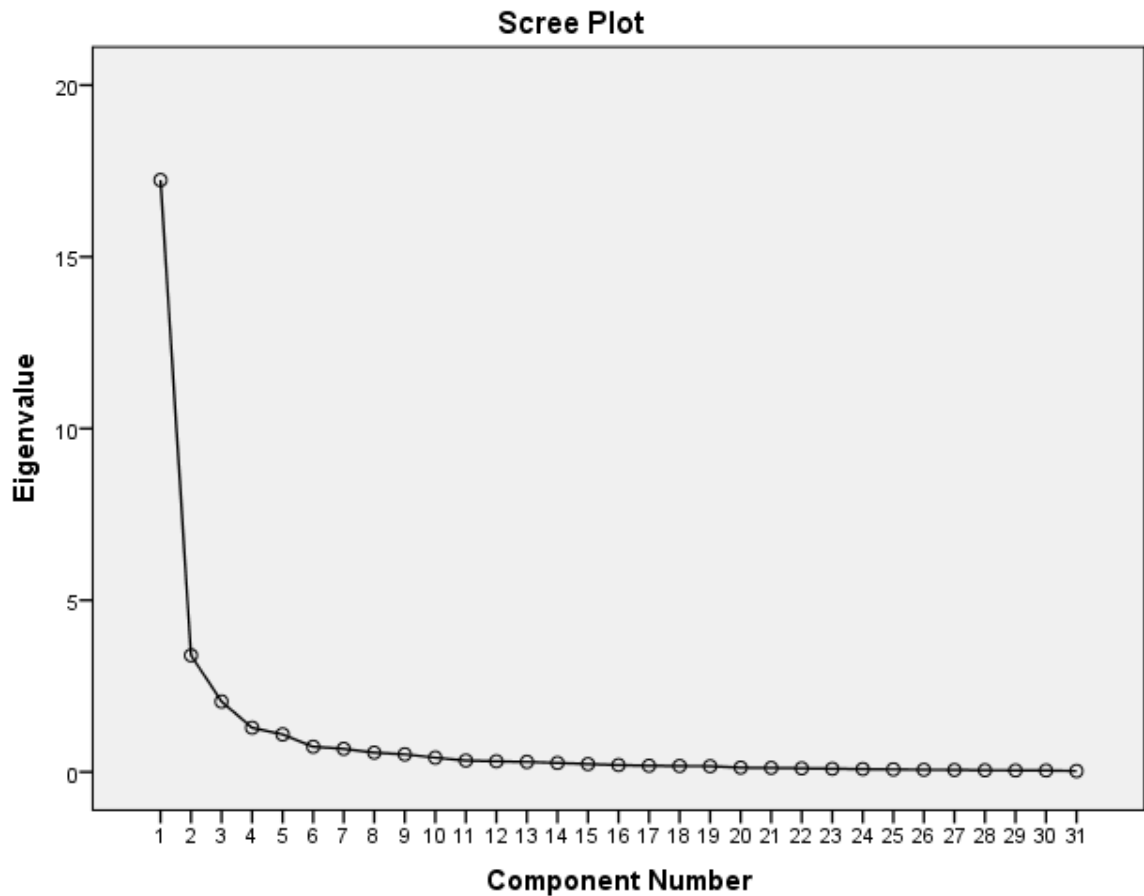
Ekstrakcija faktora je izvedena na osnovu scree-kriterijuma (Grafikon 1), a dobijenih pet faktora (Tabela 3) objasnili su 80.84 % ukupnog zajedničkog varijabiliteta navedenih karakteristika.

**Tabela 3.** Ukupna objašnjena varijansa

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings <sup>a</sup>
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	17.234	55.593	55.593	17.234	55.593	55.593	14.677
2	3.395	10.950	66.543	3.395	10.950	66.543	13.321
3	2.050	6.614	73.158	2.050	6.614	73.158	11.704
4	1.287	4.153	77.310	1.287	4.153	77.310	12.147
5	1.093	3.527	80.837	1.093	3.527	80.837	4.606
6	.733	2.364	83.202				
7	.674	2.174	85.376				
8	.562	1.813	87.188				
9	.514	1.657	88.845				
10	.416	1.342	90.187				
11	.332	1.073	91.260				
12	.310	.999	92.258				
13	.294	.947	93.205				
14	.263	.848	94.054				
15	.230	.742	94.796				
16	.200	.645	95.441				
17	.179	.578	96.019				
18	.176	.567	96.586				
19	.166	.535	97.120				
20	.127	.409	97.529				
21	.118	.380	97.909				
22	.105	.340	98.249				
23	.093	.302	98.551				
24	.087	.280	98.831				
25	.075	.241	99.071				
26	.064	.207	99.279				
27	.058	.189	99.467				
28	.050	.161	99.628				
29	.045	.145	99.773				
30	.043	.137	99.911				
31	.028	.089	100.000				

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. When components are correlated, sums of squared loadings cannot be added to obtain a total variance.



**Grafikon 1.** Scree kriterijum u prostoru preduzetničkih namjera studenata

U Tabeli 4 u kojoj je prikazana struktura glavnih komponenti preduzetničkih namjera studenata, može se uočiti da je dobijeno 5 glavnih komponenti. Rotacijom glavnih komponenta pomoću procedure promax, analizirani su sklop i struktura faktora preduzetničkih namjera studenata sportskih nauka (Tabele 5 i 6).

**Tabela 4.** Struktura glavnih komponentata (H), komunaliteti (h<sup>2</sup>) preduzetničkih namjera studenata

	H1	H2	H3	H4	H5	h <sup>2</sup>
v47	.895	-.129	-.153	.015	-.290	0.92
v48	.880	-.068	-.185	.014	-.322	0.92
v45	.873	-.132	-.103	-.009	-.351	0,91
v46	.870	-.123	-.110	.014	-.365	0.91
v67	.856	-.016	-.260	-.135	.025	0.82
v64	.855	-.046	-.271	-.133	.063	0.83
v66	.845	-.053	-.311	-.202	.086	0.86
v65	.843	-.018	-.206	-.187	.049	0.79
v44	.839	-.152	-.190	-.023	-.301	0.85
v31	.817	-.247	.099	.292	.100	0.83
v32	.813	-.303	.043	.308	.138	0.87
v43	.812	-.098	-.161	.140	-.252	0.78
v35	.812	-.189	.233	.095	.128	0.77
v40	.804	-.103	.308	-.172	.079	0.79
v63	.800	.001	-.266	-.248	.231	0.82
v39	.790	.036	.421	-.226	.074	0.86
v36	.787	-.068	.289	-.332	.054	0.82
v37	.755	-.047	.354	-.231	.064	0.75
v38	.755	-.026	.418	-.260	.065	0.82
v34	.750	-.282	.134	.391	.178	0.84
v41	.747	-.049	.394	-.160	.024	0.74
v33	.736	-.289	.146	.386	.179	0.83
v30	.725	-.221	.158	.380	.076	0.75
v71	.687	.389	-.420	.069	.156	0.83
v73	.663	.397	-.363	.009	.346	0.85
v72	.646	.413	-.349	.036	.276	0.79
v77	.386	.779	.056	.059	.002	0.76
v76	.462	.730	.157	.070	-.082	0.78
v78	.368	.656	.202	.061	-.045	0.61
v74	.338	.646	.162	.314	-.111	0.67
v75	.323	.641	.304	.060	-.220	0.66

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 5 components extracted.

**Tabela 5.** Sklop faktora (A) preduzetničkih namjera studenata

	Sklop				
	A1	A2	A3	A4	A5
<b>Preduzetničke namjere</b>					
v46	<b>.998</b>	.013	.024	-.117	.068
v45	<b>.974</b>	.052	.010	-.106	.049
v48	<b>.961</b>	-.049	.008	.017	.075
v44	<b>.933</b>	-.013	-.006	.011	-.024
v47	<b>.910</b>	.004	.061	.003	.024
v43	<b>.814</b>	-.149	.203	.011	.075
<b>Preduzetničke vještine</b>					
v38	-.050	<b>.944</b>	.023	-.071	.075
v39	-.067	<b>.919</b>	.055	-.039	.143
v36	.060	<b>.897</b>	-.087	.042	-.027
v37	-.008	<b>.850</b>	.046	-.029	.046
v41	.032	<b>.801</b>	.122	-.127	.099
v40	.024	<b>.766</b>	.145	.004	.004
<b>Percipirana kontrola ponašanja</b>					
v34	-.025	.039	<b>.889</b>	.047	-.035
v33	-.036	.053	<b>.886</b>	.033	-.040
v30	.105	.026	<b>.798</b>	-.061	.054
v32	.118	.041	<b>.760</b>	.114	-.098
v31	.138	.096	<b>.717</b>	.051	-.022
v35	.006	.440	<b>.508</b>	.027	-.010
<b>Subjektivne norme i stav prema ponašanju</b>					
v73	-.213	-.096	.095	<b>.996</b>	.163
v72	-.119	-.141	.084	<b>.907</b>	.214
v71	.136	-.276	.055	<b>.839</b>	.226
v63	.062	.307	-.075	<b>.733</b>	-.189
v66	.349	.181	-.082	<b>.603</b>	-.181
v64	.367	.144	.000	<b>.533</b>	-.126
v67	.417	.141	-.030	<b>.495</b>	-.083
v65	.345	.255	-.067	<b>.480</b>	-.095
<b>Preduzetnička kultura</b>					
v74	.067	-.164	.208	-.007	<b>.802</b>
v75	.164	.203	-.122	-.194	<b>.788</b>
v76	.050	.124	-.078	.148	<b>.782</b>
v77	-.070	.036	-.111	.328	<b>.749</b>
v78	-.053	.172	-.050	.097	<b>.709</b>

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Promax with Kaiser

**Tabela 6.** Struktura faktora (F) preduzetničkih namjera studenata

	Struktura				
	F1	F2	F3	F4	F5
v47	<b>.961</b>	.698	.689	.678	.178
v48	<b>.955</b>	.666	.648	.685	.223
v46	<b>.953</b>	.686	.660	.619	.196
v45	<b>.952</b>	.701	.659	.622	.184
v44	<b>.924</b>	.648	.625	.643	.125
v43	<b>.867</b>	.585	.677	.619	.197
v67	<b>.828</b>	.687	.589	<b>.826</b>	.165
v39	.619	<b>.916</b>	.597	.520	.333
v36	.664	<b>.902</b>	.550	.553	.189
v38	.600	<b>.899</b>	.569	.478	.261
v40	.671	<b>.880</b>	.657	.541	.198
v37	.615	<b>.867</b>	.578	.497	.233
v41	.612	<b>.851</b>	.605	.454	.259
v34	.636	.613	<b>.918</b>	.497	.083
v32	.729	.658	<b>.914</b>	.579	.050
v33	.622	.608	<b>.908</b>	.480	.074
v31	.727	.680	<b>.896</b>	.563	.117
v30	.634	.591	<b>.861</b>	.453	.146
v35	.683	.785	<b>.809</b>	.545	.155
v73	.503	.429	.417	<b>.891</b>	.427
v71	.597	.395	.425	<b>.871</b>	.452
v63	.710	.687	.520	<b>.858</b>	.109
v66	.814	.687	.562	<b>.854</b>	.094
v72	.504	.404	.401	<b>.852</b>	.454
v64	.821	.687	.602	<b>.833</b>	.131
v65	.800	.715	.568	<b>.805</b>	.159
v76	.312	.371	.198	.457	<b>.855</b>
v77	.227	.274	.116	.476	<b>.835</b>
v74	.215	.194	.233	.300	<b>.797</b>
v75	.216	.307	.109	.221	<b>.786</b>
v78	.216	.319	.154	.355	<b>.764</b>

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Promax with Kaiser Normalization.

Rotacijom glavnih komponenata procedurom promax izdvojeno je pet faktora iz prostora preduzetničkih namjera studenata i oni se mogu interpretirati kao:

- Prvi faktor – Preduzetničke namjere studenata
- Drugi faktor – Preduzetničke vještine studenata
- Treći faktor - Percipirana kontrola ponašanja
- Četvrti faktor - Subjektivne norme i stav prema ponašanju
- Peti faktor - Preduzetnička kultura.

Nakon ekstrakcije pet faktora iz prostora preduzetničkih namjera studenata sportskih nauka pristupilo se utvrđivanju relacija između izdvojenih faktora na osnovu Pirsonovih koeficijenata korelacije, prikazano u Tabeli 7.

**Tabela 7.** Pirsonovi koeficijenti interkorelacije (r) faktora preduzetničkih namjera studenata

Faktori	1	2	3	4	5
1. Preduzetničke namjere studenata	1.00	.71**	0.68**	0.70**	0.16
2. Preduzetničke vještine studenata	0.71**	1.00	0.64**	0.58**	0.23
3. Percipirana kontrola ponašanja	0.68**	.64**	1.00	.51**	0.11
4. Subjektivne norme i stav prema ponašanju	0.70**	.581**	0.51**	1.00	.31**
5. Preduzetnička kultura	0.16	.23**	0.11	0.31**	1.00

Extraction Method: Principal Component Analysis.

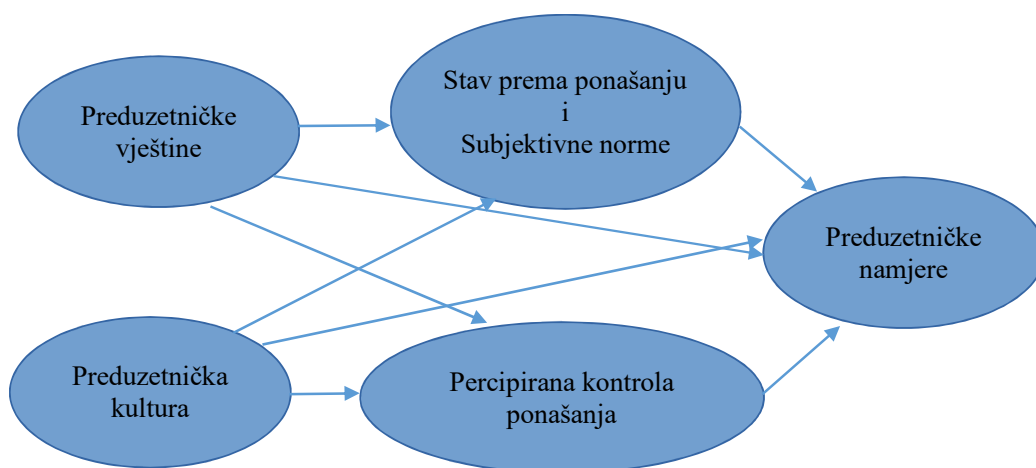
Rotation Method: Promax with Kaiser Normalization.

Na osnovu Tabele 7, u kojoj su prikazane interkorelacije izdvojenih faktora, možemo zaključiti:

1. da postoji statistička pozitivna značajna povezanost između preduzetničkih namjera studenata i svih ostalih faktora, izuzev faktora preduzetnička kultura,
2. Preduzetničke vještine su u pozitivnoj statistički značajnoj korelaciji sa svim ostalim faktorima,
3. Percipirana kontrola ponašanja je u pozitivnoj statistički značajnoj korelaciji sa svim ostalim faktorima (izuzev faktora preduzetnička kultura),
4. Subjektivne norme i stav prema ponašanju je u pozitivnoj statistički značajnoj korelaciji sa svim ostalim faktorima,
5. Preduzetnička kultura je u pozitivnoj statistički značajnoj korelaciji sa preduzetničkim vještinama i subjektivnim normama i stavom prema ponašanju, dok nije u korelaciji sa ostalim faktorima.

Kako su utvrđene pozitivne statistički značajne korelacije između velikog broja faktora u okviru preduzetničkih namjera studenata, uticaj preduzetničkih vještina i preduzetničke kulture na preduzetničke namjere studenata ispitan je regresionom analizom.

U projektu Master rada pretpostavljeno je da postoji 6 faktora (preduzetničke vještine, preduzetnička kultura, stav prema ponašanju, subjektivne norme, percipirana kontrola ponašanja i preduzetničke namjere). Međutim, nakon urađene faktorske analize, faktor stav prema ponašanju (ATB) i faktor subjektivne norme (SN) spojeni su u jedan faktor (Slika 2). Iako je model ranije u radu predstavljen sa 6 faktora, na osnovu dobijenih rezultata putem faktorske analize model je izmijenjen, tako da se novi model sastoji od 5 faktora, gdje su faktori stav prema ponašanju (ATB) i subjektivne norme (SN) spojeni u 1 faktor. Dakle, s obzirom da su se primenom faktorske analize u sklopu istog faktora izdvojile dve dimenzije postavljenog hipotetskog modela (subjektivne norme i stav prema ponašanju) onda su hipoteze H1 i H3 spojene i zajednički razmatrane kao njihov združeni uticaj na preduzetničke namjere studenata.



**Slika 2.** Prilagođeni okvir preduzetničkih namjera studenata

Sa druge strane, percipirana kontrola ponašanja se samostalno izdvojila i analizirana je kako je i planirano kao hipoteza H2.

Na osnovu rezultata koji su dobijeni u okviru linearne regresione analize (Tabela 8), može se konstatovati da su prve tri hipoteze prihvaćene (H1 + H3, i H2), te da postoji pozitivna direktna veza ispitivanih faktora sa preduzetničkim namjerama studenata.

**Tabela 8.** Regresiona analiza za hipoteze H1 + H3, i H2

<b>Faktori</b>	<b>r</b>	<b>r<sub>p</sub></b>	<b>β</b>	<b>p</b>
PBC	0.68	<b>0.00</b>	0.44	<b>0.00</b>
SN_ATB	0.70	<b>0.00</b>	0.47	<b>0.00</b>
P_Vještine	0.71	<b>0.00</b>	.317	<b>0.00</b>
P_Kultura	0.16	0.09	-.064	.271

PBC – Percipirana kontrola ponašanja, SN\_ATB – Subjektivne norme i Stav prema ponašanju, P\_Vjestine – Preduzetničke vještine, i P\_Kultura - Preduzetnička kultura

R=0.82 R<sup>2</sup>=0.68 Q=0.00

Dalje, ispitivanje medijatorskog uticaja u postavljenim hipotezama 4 i 5, ostvareno je uz pomoć dodatnog makro Andrew Hayes PROCESS Procedure for SPSS Version 4.0.

Regresiona analiza gdje je ispitivan uticaj Preduzetničkih vještina na Preduzetničke namjere studenata, uz medijatorsko djelovanje (Percipirane kontrole ponašanja i faktora Subjektivne norme i stava prema ponašanju) prikazana je u okviru Priloga 1. Dobijeni rezultati ukazuju na parcijalnu medijaciju, tako da ova hipoteza može biti djelimično prihvaćena (Hipoteza 4).

Takođe, regresiona analiza gdje je ispitivan uticaj Preduzetničke kulture na Preduzetničke namjere studenata, uz medijatorsko djelovanje (Percipirane kontrole ponašanja i faktora Subjektivne norme i stava prema ponašanju) prikazana je u okviru Priloga 2. Dobijeni rezultati ukazuju na parcijalnu medijaciju, tako da ova hipoteza može biti djelimično prihvaćena (Hipoteza 5).

Zbirni pregled svih hipoteza je prikazan u Tabeli 9.

**Tabela 9.** Pregled svih hipoteza

	Hipoteze	Prihvaćena/ Odbijena
H1	Stav prema ponašanju ima pozitivnu direktnu vezu sa preduzetničkim namjerama studenata,	<b>Prihvaćena</b>
H2	Percipirana kontrola ponašanja ima pozitivnu direktnu vezu sa preduzetničkim namjerama studenata,	<b>Prihvaćena</b>
H3	Subjektivna norma ima pozitivnu direktnu vezu sa preduzetničkim namjerama studenata,	<b>Prihvaćena</b>
H4	Stav prema ponašanju, subjektivna norma i percipirana kontrola ponašanja posreduju u odnosu između preduzetničkih vještina i preduzetničkih namjera studenata,	<b>Djelimično prihvaćena</b> (Parcijalna medijacija)
H5	Stav prema ponašanju, subjektivna norma i percipirana kontrola ponašanja posreduju u odnosu između preduzetničke kulture i preduzetničkih namjera studenata.	<b>Djelimično prihvaćena</b> (Medijacija preko SN_ATB, ali ne i preko PBC)

## 6.0 DISKUSIJA

Nakon dobijanja uvida u rezultate dobijene pomoću obrade podataka prikupljenih anketnim upitnikom, organizovana je diskusija kako bi se objasnili dobijeni rezultati. Osnovni cilj ovog istraživanja bilo je ispitivanje koji faktori najviše utiču na preduzetničke namjere studenata sportskih nauka.

Pehar i Biruški (2018) subjektivne norme definišu kao zajednička shvatanja tipičnih i prihvatljivih stavova, pravila i ponašanja članova različitih društvenih grupa s kojima se pojedinci dovoljno jasno identifikuju ili su dovoljno relevantni. Ti stavovi, pravila i ponašanja prihvataju se, odnosno mijenjaju direktnom i indirektnom interakcijom sa pripadnicima tih grupa. Dakle, subjektivne norme predstavljaju određenu vrstu socijalnog pritiska, koji osobu u određenoj mjeri prisiljava da sprovede određeno ponašanje onako kako to okolina očekuje od njega. Iz uvodnog dijela poznato je da je nezaposlenost u Srbiji velika (izvor: Eurostat 2020), pa je samim tim jasno sa kakvim okruženjem, pričama i savjetima se svakodnevno susreću studenti sportskih nauka. U ovom slučaju, ukoliko se student nalazi u okruženju koje preduzetničke poduhvate posmatra kao nešto strano i samim tim ih izbjegava, vremenom će student prihvatiti takav način razmišljanja od svoje okoline, tj. vjerovatno nikada neće ni razmišljati o pokretanju sopstvenog posla. Ukoliko nekada i pokuša sa nekim da priča o tome, okolina će ga za kratko vrijeme ubijediti da su njegove ideje nerealne ili previše rizične i da bi bilo bolje da se kreće svima dobro poznatim putem, nego da ispituje nešto novo. U najvećem broju slučajeva, sagovornik koji odgovara studenta od preduzetničkih ideja nema loše namjere, čak mu želi dobro svojim savjetom, ali mu to govori iz razloga što ni on sam nije naučen da razmišlja u tom pravcu.

Stav prema ponašanju (ATB), odnosno Ajzenova teorija planiranog ponašanja (TPP), je model planiranog ponašanja koji je uspostavio Ajzen (1985). Stav prema ponašanju se odnosi na stepen u kome je izvođenje ponašanja pozitivno ili negativno ocijenjeno. Ova teorija objašnjava povezanost između različitih uvjerenja i ponašanja. Ovim se dokazuje da postoji velika povezanost između namjere da se izvede neka radnja i samog izvođenja te radnje. Namjera je najbolji pokazatelj spremnosti i odluke da se ponašanje izvede i direktno utiče na ponašanje. U Ajzenovom modelu planiranog ponašanja, namjera je određena sa 3 faktora (stav prema ponašanju, subjektivne norme i percipirana kontrola ponašanja). Percipirana kontrola ponašanja odnosi se na uvjerenja koja osoba ima o stavu ili ponašanju

(Ajzen, 1991). Dakle, ukoliko student namjerava da pokrene sopstveni posao, on će u tome uspjeti, ali pod uslovom da ga njegovo okruženje razumije u tim namjerama i otvoreno je da mu pomogne. S druge strane, ukoliko je student stalno izložen pritisku, negodovanjima i nepovjerenjem, najvjerovatnije će vremenom popustiti i pomisliti da njegova ideja i nije tako dobra kao što se u početku možda činila.

Pirsonov koeficijent korelacije predstavlja mjeru bilo kog linearnog trenda između dvije varijable, odnosno šta se dešava sa jednom dimenzijom ako se povećavaju rezultati druge dimenzije. U tabeli 7 dokazano je koliko su svi faktori međusobno povezani (sa skoro svakim faktorom). Vrijednosti iznad 0.6 označavaju veliku međusobnu povezanost faktora, a vrijednosti ispod 0.4 označavaju slabu povezanost. Dobijeni podaci nam govore da ukoliko bi se poboljšali rezultati jednog faktora, povećali bi se i rezultati svih (ili bar većine) drugih faktora, zbog njihove velike interkorelacije. Na primjer, ako bi postojao program na fakultetu koji razvija preduzetničke vještine studenata, poboljšali bi se svi drugi faktori (izuzev faktora preduzetnička kultura u ovom slučaju). Upravo je opisan jedan mali primjer, samo jednog faktora, a ne treba zaboraviti da se model sastoji od 5 faktora, pa treba zamisliti kakav bi se uticaj mogao napraviti na preduzetničkom polju ukoliko bi fakultet sportskih nauka shvatio prednosti ove diskusije i počeo da izgrađuje plan i program za unapjeđenje ovih aspekata.

Na osnovu rezultata koji su dobijeni u okviru linearne regresione analize, može se konstatovati da su prve tri hipoteze prihvaćene, te da postoji pozitivna direktna veza ispitivanih faktora sa preduzetničkim namjerama studenata. Dakle, ovi faktori imaju veliki uticaj na preduzetničke namjere – studenti koji imaju više prosječne ocjene u varijablama imaju veće šanse da jednog dana postanu preduzetnici. Zbog spajanja faktora stav prema ponašanju (ATB) i faktora subjektivne norme (SN), hipoteza 1 i hipoteza 3 se mogu spojiti u jednu hipotezu. Te dvije hipoteze potvrđene su jednom analizom, što se nije moglo znati na početku pisanja ovog rada.

Ovi podaci dokazuju da faktori stav prema ponašanju i subjektivne norme imaju pozitivnu direktnu vezu sa preduzetničkim namjerama studenata. Iz dobijenih podataka možemo zaključiti da stav prema ponašanju studenta umnogome zavisi od subjektivnih normi kojima je student okružen. Ta dva faktora su toliko povezani, da su se obradom podataka spojili u jedan faktor. Ovo se desilo iz razloga što se stav pojedinca kreira na osnovu toga šta on svakodnevno sluša i gleda u svojoj okolini. Rijetki su pojedinci koji uspiju da se odvoje od stavova koje nameće društvo, jer to sa sobom povlači rizik od

neprihvatanja u društvu, čestih rasprava sa pojedincima o tome čije razmišljanje je ispravno i ubjeđivanja da je takvo razmišljanje rizično. U svakodnevici, student se susreće sa razmišljanjem da je mnogo lakše i sigurnije zaposliti se, nego pokrenuti sopstveni posao. Najveći problem javlja se zbog toga što student na fakultetu ne uči o preduzetničkim mogućnostima koje sport nosi sa sobom, a nakon završenog fakulteta prinuđen je da radi zbog svoje egzistencije, pa samim tim, tada čak i ako ima neku dobru ideju, nema ni znanje, ni finansije, niti bilo čiju podršku da ostvari zamišljeni cilj.

Na ovo se umnogome može uticati organizovanjem predavanja na fakultetu, koja će držati ljudi koji su nekada sjedjeli u tom istom amfiteatru kao što ti studenti sjede sada, a koji su zahvaljujući raznim okolnostima i životnim prilikama uspjeli da se ostvare kao uspješni preduzetnici. Samim tim, studenti će uvidjeti da postoji i drugačiji način razmišljanja od onoga što čuju u svojoj okolini, pa će početi međusobno da diskutuju o temama pokretanja sopstvenog posla. S obzirom da su studenti sportskih nauka uglavnom sposobni i spremni za postizanje novih ciljeva, a pritom im nije strano izučavanje literature, potrebno ih je samo malo i na pravi način usmjeriti u smjeru preduzetništva.

Za razvoj ovih faktora nije dovoljno angažovanje samog fakulteta, nego se radi o jednom veoma krupnom projektu koji zahtijeva uključivanje ministarstva, vlade, sportskih organizacija, sektora za zapošljavanje... Generalno, postoji veoma slaba inicijativa za razvoj jednog strateškog plana, koji bi radio na promociji i usavršavanju upravo ovih aspekata studija. Poznato je da problem nezaposlenosti i iseljavanja mladih i sposobnih ljudi svake godine povećava ekonomske probleme sa kojima se država susreće. S tim u vezi, ovaj za državu negativan trend ne samo da može da se uspori, nego i da se zaustavi i okrene u suprotnom smjeru. Čitav proces ne bi predstavljao veliki trošak ni za državu, ni fakultete, ali bi rezultat bio izuzetno pozitivan za sve aspekte društva.

Što se tiče uticaja faktora preduzetničke vještine preko 2 medijatora (ATB\_SN i PBC), putem regresione analize dokazano je da postoji kako direktan, tako i indirektan i ukupan uticaj. Ovde se radi o parcijalnoj medijaciji, što djelimično potvrđuje hipotezu 4, iz razloga što postoji i indirektan uticaj između ovih faktora. Nemoguće i nepotrebno bi bilo razdvajati ove faktore jedan od drugog, jer se oni međusobno prožimaju i kao takvi treba da se posmatraju u cjelini. Na primjer, razvojem preduzetničkih vještina studenata, doći će do razvoja stava prema ponašanju i subjektivnih normi, ali takođe će se uticati i na preduzetničke namjere, pa će student biti spremniji i sigurniji u pokretanju sopstvenog posla.

Preduzetničke vještine najlakše je razvijati u praktičnom okruženju (što studenti sportskih nauka rado prihvataju), u smislu da se organizuju radionice kako na fakultetu, tako i organizovanim odlaskom studenata u teretane, sportska udruženja, klubove... gdje će im uspješni ljudi iz oblasti preduzetništva pričati o svojim iskustvima, problemima, pravnim i ekonomskim izazovima koji čekaju buduće preduzetnike (ukoliko se odluče na to). Pored toga, treba da im se skrene pažnja na vidove poslovanja, odnos prema klijentima i zaposlenim licima, način komunikacije sa kolegama iz drugih oblasti, pravnim licima i državnim institucijama.

Hipoteza 5 je takođe dokazana djelimično, jer se regresionom analizom došlo do podataka da preduzetnička kultura u državi ima uticaj na preduzetničke namjere posredstvom medijatora subjektivne norme i stav prema ponašanju (SN\_ATB), ali nema uticaj putem medijatora percipirana kontrola ponašanja (PBC). Za preduzetničku kulturu u državi ponajviše je odgovorna sama država, njeni sektori i institucije. Potrebno je da se svi ogranci državnih struktura vezanih za sport uključe u ovaj projekat i počnu sa razmatranjem najboljeg rješenja za ovaj trenutni problem. Cilj ovog istraživanja jeste da se ovaj problem pretvori u prednost, odnosno mogućnost koju država može da ponudi svojim akademskim građanima.

Ovo se može postići na razne načine, na primjer organizovanjem besplatnih seminara o preduzetništvu za studente sportskih nauka koji žele da se edukuju u tom pravcu. Država, odnosno fakultet ne mora da finansira kompletan iznos, ali može da pruži podsticaje ili da obezbijedi besplatne karte za najbolje studente iz generacije. Zatim može da organizuje takmičenja za najbolji projekat godine, gdje bi studenti na sastancima međusobno razgovarali i diskutovali o poslovnim idejama i time uticali na unaprjeđenje subjektivnih normi i stava prema ponašanju, promjenom svog razmišljanja i uviđanjem novih mogućnosti. Obzirom da su prve tri hipoteze potpuno dokazane, a četvrta i peta djelimično, zabrinjavajuća je činjenica da fakultet nema ni jednu radionicu tokom studija od 4 godine koja se bavi temom preduzetništva u sportu. Studenti samo povremeno mogu da čuju o nekim ljudima koji su uspjeli da izgrade preduzetničku karijeru, ali im se ni tada ne objašnjava na koji način je ta osoba došla do toga, niti kroz šta je sve morala proći i sa kakvim se preprekama suočavala na tom putu. Fakultet još uvijek nema u dovoljnoj mjeri razvijenu svijest o prednostima promocije preduzetništva u sportu. S obzirom da za ovakve radionice nisu potrebna velika ulaganja, fakultet treba aktivnije da se uključi u ovakve

projekte. Većina ljudi koji su uspjeli u sportskom preduzetništvu, rado bi i bez finansijske naknade došla da ispriča svoju životnu priču studentima sportskih nauka. Samim tim, studenti koji se zainteresuju za to, mogli bi da ostvare kontakt sa uspješnim ljudima, pa bi mogli da se uključe i kao aktivisti ili volonteri u njihove projekte i time steknu iskustvo i uvid u to šta ih čeka ukoliko se odluče na sličan poduhvat.

S obzirom da je interkorelacija 5 faktora iz prethodno datog modela dokazana obradom podataka, važno je potruditi se da se preduzetnički duh razvija u cjelini. Kako navodi Stam (2015), preduzetništvo treba da se posmatra kao ekosistem, koji se sastoji od skupa međuzavisnih učesnika i faktora kojima se upravlja na način da se postigne produktivnost. Stam je razvio deset vitalnih elemenata za preduzetnički ekosistem, podijeljen u tri kategorije (institucije, resursi i stvaranje novih vrednosti). Ovi elementi su formalne institucije, neformalne institucije, društvene mreže, fizički resursi, finansijski resursi, liderstvo, ljudski kapital, znanje, sredstva potrošnje, usluge proizvođača i produktivno preduzetništvo. Ovi elementi i njihova povezanost su ključni za uspjeh ukupnog preduzetničkog ekosistema. Ovime je pokazano koliko je ova tema široka i koliko je bitno da se što više različitih branši društva uključi u ovo. Na osnovu dobijenih rezultata u ovom istraživanju, sačinjen je prijedlog mjera za unaprjeđenje sportskog preduzetništva na Univerzitetu u Novom Sadu:

- *Uključivanje preduzetničke edukacije u redovan program na fakultetu*
- *Aktivno učešće studenata u preduzetničkim aktivnostima*
- *Organizovanje predavanja uspješnih ljudi na polju preduzetništva*
- *Staziranje u preduzetničkom okruženju*
- *Posjete uspješnim sektorima vezanim za sport*
- *Mogućnost obuke studenata u preduzetništvu u realnim uslovima*
- *Organizovanje takmičenja u najboljim preduzetničkim idejama*
- *Besplatni preduzetnički seminari za najbolje studente*
- *Organizovanje debata vezanih za sportsko preduzetništvo*
- *Promovisanje knjiga o preduzetništvu na fakultetu.*

## 7.0 ZNAČAJ ISTRAŽIVANJA ZA TEORIJU I PRAKSU

Cilj ovog rada je da ukaže na važnost uključivanja studenata sportskih nauka u različite radionice i projekte vezane za preduzetništvo. Ideja je da se sistem visokog obrazovanja promijeni, tačnije dopuni određenim stavkama po ugledu na neke druge zemlje (npr. Španija).

Kroz veliki uzorak ispitanika studenata sportskih nauka u Novom Sadu (90% studenata završne godine), dobijenim podacima pomoću savremene metodologije istraživanja, došlo se do rezultata da na preduzetničke namjere studenata u velikoj mjeri utiču svi faktori predstavljeni ranije u modelu, odnosno preduzetničke vještine, preduzetnička kultura, percipirana kontrola ponašanja, stav prema ponašanju i subjektivne norme. Neki od ovih faktora utiču na preduzetničke namjere direktno, neki putem medijatora, a neki i direktno i indirektno. Sve u svemu, jasan je značaj razvoja svakog faktora ponaosob, u cilju razvoja preduzetničkih namjera studenata.

Fakulteti u Srbiji ovaj vid nastave ne obrađuju dovoljno ili ga potpuno izostavljaju, ne shvatajući njegovu važnost i kakve posljedice ostavlja njegovo neupotrebljavanje. Studenti od prvih fakultetskih dana treba da se upoznaju sa različitim preduzetničkim idejama i ličnim pričama ljudi koji su u njihovoj branši uspjeli da se ostvare kao preduzetnici i postignu uspjeh.

Na ovaj način studenti će od ranih studentskih dana biti upoznati sa problemima i prednostima koje preduzetništvo nosi sa sobom, te će na osnovu tih informacija moći lakše da odluče da li žele da se bave preduzetništvom, te kojom oblašću preduzetništva žele da se bave. Takođe će moći svoje ideje da razrađuju i dopunjuju tokom četiri godine studiranja. Nakon završetka studija, studenti će imati plan za svoju karijeru i put kojim žele da idu, a takođe i podršku fakulteta, vlade ili sportske organizacije.

Autor Fu (2021) navodi da je suština obrazovanja vezanog za preduzetništvo i inovacije to da se profesorima na fakultetu omogući da studentima na kvalitetan način objasne sve prednosti i mane preduzetništva, sa visokim osjećajem za preduzetništvo i dobrim idejama, te da na taj način formiraju čitave generacije koje su sposobne da razmišljaju u tom smjeru. Studenti će nakon predavanja međusobno diskutovati o novim idejama koje su čuli od profesora, ali i o onome do čega su sami došli, pa će biti mnogo lakše

razmišljati o pokretanju svog posla ukoliko imaju sagovornike koji ih shvataju i mogu da im pomognu. S obzirom na lakoću prenosa informacija u današnje vrijeme, studente je samo potrebno usmjeriti u pravcu preduzetništva, a oni koji se zainteresuju za to nastaviće da istražuju. Jednostavno se mogu upućivati na sajtove koji se bave temom preduzetništva, na ljude koji su se već ostvarili u tome tokom svoje karijere, na knjige uspješnih ljudi, na preduzetničke konferencije i seminare koji se održavaju u gradu...

Sa ovakvim znanjem sport će moći da se razvija na kreativniji način, zahvaljujući novim idejama koje studenti nose sa sobom. Isto tako, smanjiće se problem nezaposlenja akademskih građana, ali i drugih ljudi koji će biti uključeni u ovakve projekte. Preduzetnička nastava imaće pozitivan uticaj na preduzetničko razmišljanje studenata, njihove preduzetničke namjere, zaposlenost, razvoj sporta i ukupnu ekonomiju. Na kraju krajeva, razvojem sporta na pravi način doći će i do unaprjeđenja zdravstvenog statusa cjelokupne populacije.

Upravo iz tog razloga, država i lokalna samouprava moraju dati podsticaje preduzetnicima, prije svega studentima, koji namjeravaju da pokrenu sopstveni posao nakon završetka fakulteta. S druge strane, od ključnog značaja je i uključivanje Univerziteta u stvaranje novih nastavnih planova koji obuhvataju edukaciju o preduzetništvu u sportu.

## LITERATURA

Ajzen, I. (1991): The theory of planned behavior, *Organization Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

Cardella, G. M., Sánchez, G., Sánchez, H., Raquel, B., Carlos, J. (2021). Entrepreneurship and Sport: A Strategy for Social Inclusion and Change. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(9). <https://doi.org/10.3390/ijerph18094720>

Escamilla-Fajardo, P., Parra-Camacho, D., Núñez-Pomar, J. M. (2021). Entrepreneurship and Resilience in Spanish Sports Clubs: A Cluster Analysis. *International journal of environmental research and public health*, 18(10). <https://doi.org/10.3390/ijerph18105142>

Fu, Q. (2021). Research on Educational Evaluation System Related to Innovation and Entrepreneurship in Sports Colleges. *Association for Computing Machinery*, (4), 850-853. <https://doi.org/10.1145/3452446.3452649>

González, M. H., Jones, P., Contrera, O. L. (2020). An overview of sport entrepreneurship field: a bibliometric analysis of the articles published in the Web of Science. *Sport in Society*, 23(2), 296-314. <https://doi.org/10.1080/17430437.2019.1607307>

González-Serrano, M., Calabuig Moreno, F., Crespo Hervás, J. (2018). Sport management education through an entrepreneurial perspective: Analysing its impact on Spanish sports science students. *The International Journal of Management Education* 1(1), 1-14.

González-Serrano, M., Calabuig Moreno, F., Valantine, I., Hervás, J. (2019). How to detect potential sport intrapreneurs? Validation of the intrapreneurial intention scale with sport science students. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 8(1), 40-61. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JEPP-D-18-00093/full/html>

González-Serrano, M., Jones, P., LlanosContrera, O. (2019). An overview of sport entrepreneurship field: a bibliometric analysis of the articles published in the Web of Science. *Cronfa*, 1(1), 1-33. <https://cronfa.swan.ac.uk/Record/cronfa50567>

Grimaldi-Puyana, M., Galvez-Ruiz, P., Sánchez-Oliver, A., Fernández, J. (2019). Intentions of entrepreneurship in sports science higher education: gender the moderator effect. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 8(1), 147-162.

Henry, C., Hill, F. and Leitch C. (2003) Developing a coherent enterprise support policy: a new challenge for governments. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 21, 3-19. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1068/c0220>

Jones, P., Jones, J., Burnett, N. W., Ratten, V. (2017). Let's get physical: Stories of entrepreneurial activity from sports coaches/instructors. *The international journal of entrepreneurship and innovation*, 18(4), 219-230.

Lara-Bocanegra, A., Bohorquez, R., Garcia-Fernandez, J. (2021). Innovation from sport's entrepreneurship and intrapreneurship: opportunities from a systematic review. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorsh*, 1(1), 1-18. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJSMS-12-2020-0212/full/html>

Naia, A., Baptista, A., Bascaia, R., Januário, C., Trigo, V. (2017). Entrepreneurial intentions of Sport Sciences students And Theory of Planned Behavior. *Motriz, Rio Claro*, 23(1). <https://doi.org/10.1590/s1980-6574201700010003>

Pehar, L., Biruški, D. Č. (2018). (Zanemarena) uloga i važnost društvenih normi u poticanju međugrupnog kontakta: Pregled dosadašnjih nalaza i istraživački izazovi. *Psychological topics*, 27(2), 221-244.

Pellegrini, M. M., Rialti, R., Marzi, G., Caputo, A. (2020). Sport entrepreneurship: A synthesis of existing literature and future perspectives. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00650-5>

Ratten, V., Thukral, E. (2020). Sport Entrepreneurship Education. *Sport Entrepreneurship*, 1(1), 151-160. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/978-1-83982-836-220201021/full/html>

Ratten, V. (2018). Sport Entrepreneurship: Developing and Sustaining an Entrepreneurial Sports Culture. *Springer*.

Ratten, V., Ferreira, J. (2017). Entrepreneurship, innovation and sport policy: implications for future research. *International Journal of Sport Policy and Politics*, 9(4), 575-577. <https://doi.org/10.1080/19406940.2017.1380683>

Ratten, V., Jones, P. (2018). Future research directions for sport education: toward an entrepreneurial learning approach. *Education & Training*, 60(5), 490-499. <https://doi.org/10.1108/ET-02-2018-0028>

Seyed-Amiri, N., Reza-Marimaei, M. (2012). Concept of Entrepreneurship and Entrepreneurs Traits and Characteristics. *Scholarly Journal of Business Administration*, 2(7), 150-155.

Sleap, M., Reed, H. (2006). Views of sport science graduates regarding work skills developed at university. *Teaching in Higher Education*, 11, 47-61. <https://doi.org/10.1080/13562510500400123>

Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>

Tsitsikari, E., Goudas, M., Tsalouchou, E., Mishalopoulou, M. (2017). Employers' expectations of the employability skills needed in the sport and recreation environment. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 20(17), 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.jhlste.2016.11.002>

Weiming, L., Chunyan, L., Xiaohua, D. (2016). Ten Years of Entrepreneurship Education at Chinese Universities: Evolution, Problems, and System Building. *Chinese Education & Society*, 49(3), 198-216. <https://doi.org/10.1080/10611932.2016.1218250>

## Prilozi

**PRIOLOG 1:** Regresiona analiza gdje je ispitivan uticaj Preduzetničkih vještina na Preduzetničke namjere studenata, uz medijatorsko djelovanje (Percipirane kontrole ponašanja i faktora Subjektivne norme i stava prema ponašanju):

Run MATRIX procedure:

\*\*\*\*\* PROCESS Procedure for SPSS Version 4.0 \*\*\*\*\*

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. [www.afhayes.com](http://www.afhayes.com)

Documentation available in Hayes (2022). [www.guilford.com/p/hayes3](http://www.guilford.com/p/hayes3)

\*\*\*\*\*

Model : 4

Y : namjere

X : vjestine

M1 : PBC

M2 : SN\_ATB

Sample

Size: 114

\*\*\*\*\*

OUTCOME VARIABLE:PBC

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.6440	.4147	.5905	79.3556	1.0000	112.0000	.0000

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.0000	.0720	.0000	1.0000	-.1426	.1426
vjestine	.6440	.0723	8.9082	.0000	.5007	.7872

Standardized coefficients

coeff

vjestine .6440

\*\*\*\*\*

OUTCOME VARIABLE:SN\_ATB

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.5814	.3380	.6679	57.1960	1.0000	112.0000	.0000

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.0000	.0765	.0000	1.0000	-.1517	.1517
vjestine	.5814	.0769	7.5628	.0000	.4291	.7337

Standardized coefficients

coeff

vjestine .5814

\*\*\*\*\*

OUTCOME VARIABLE: Preduzetnicke namjere

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.8219	.6755	.3333	76.3290	3.0000	110.0000	.0000

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.0000	.0541	.0000	1.0000	-.1072	.1072
vjestine	.3089	.0768	4.0195	<b>.0001</b>	.1566	.4611
PBC	.2959	.0728	4.0647	<b>.0001</b>	.1517	.4402
SN_ATB	.3648	.0685	5.3287	<b>.0000</b>	.2291	.5005

Standardized coefficients

	coeff
vjestine	.3089
PBC	.2959
SN_ATB	.3648

\*\*\*\*\* TOTAL EFFECT MODEL \*\*\*\*\*  
 OUTCOME VARIABLE: namjere

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.7116	.5063	.4981	114.8636	1.0000	112.0000	.0000

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.0000	.0661	.0000	1.0000	-.1310	.1310
vjestine	.7116	.0664	10.7174	<b>.0000</b>	.5800	.8431

Standardized coefficients

	coeff
vjestine	.7116

\*\*\*\*\* TOTAL, DIRECT, AND INDIRECT EFFECTS OF X ON Y \*\*\*\*\*

Total effect of X on Y

Effect	se	t	p	LLCI	ULCI	c'_cs
.7116	.0664	10.7174	<b>.0000</b>	.5800	.8431	.7116

Direct effect of X on Y

Effect	se	t	p	LLCI	ULCI	c'_cs
.3089	.0768	4.0195	<b>.0001</b>	.1566	.4611	.3089

Indirect effect(s) of X on Y:

Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
TOTAL	.4027	.0710	.2799 .5568
PBC	.1906	.0588	.0876 .3163
SN_ATB	.2121	.0552	.1187 .3363

Completely standardized indirect effect(s) of X on Y:

Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
TOTAL	.4027	.0639	.2884 .5361
PBC	.1906	.0578	.0886 .3143
SN_ATB	.2121	.0515	.1208 .3219

\*\*\*\*\* ANALYSIS NOTES AND ERRORS \*\*\*\*\*

Level of confidence for all confidence intervals in output:

95.0000

Number of bootstrap samples for percentile bootstrap confidence intervals:

5000

----- END MATRIX -----

**PRILOG 2:** Regresiona analiza gdje je ispitivan uticaj Preduzetničke kulture na Preduzetničke namjere studenata, uz medijatorsko djelovanje (Percipirane kontrole ponašanja i faktora Subjektivne norme i stava prema ponašanju)

Run MATRIX procedure:

\*\*\*\*\* PROCESS Procedure for SPSS Version 4.0 \*\*\*\*\*

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. [www.afhayes.com](http://www.afhayes.com)

Documentation available in Hayes (2022). [www.guilford.com/p/hayes3](http://www.guilford.com/p/hayes3)

\*\*\*\*\*

Model : 4

Y : namjere

X : kultura

M1 : PBC

M2 : SN\_ATB

Sample

Size: 114

\*\*\*\*\*

OUTCOME VARIABLE: PBC

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.1111	.0123	.9965	1.4000	1.0000	112.0000	.2392

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.0000	.0935	.0000	1.0000	-.1852	.1852
kultura	.1111	.0939	1.1832	.2392	-.0750	.2972

Standardized coefficients

coeff  
kultura .1111

\*\*\*\*\*

OUTCOME VARIABLE:

SN\_ATB

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.3107	.0965	.9115	11.9665	1.0000	112.0000	.0008

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.0000	.0894	.0000	1.0000	-.1772	.1772
kultura	.3107	.0898	3.4593	.0008	.1327	.4886

Standardized coefficients

coeff  
kultura .3107

\*\*\*\*\*

OUTCOME VARIABLE:

namjere

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.7933	.6293	.3808	62.2374	3.0000	110.0000	.0000

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
--	-------	----	---	---	------	------

constant	.0000	.0578	.0000	1.0000	-.1145	.1145
kultura	-.0398	.0612	-.6506	.5167	-.1611	.0814
PBC	.4383	.0677	6.4712	.0000	.3041	.5725
SN_ATB	.4838	.0708	6.8323	.0000	.3435	.6241

Standardized coefficients

	coeff
kultura	-.0398
PBC	.4383
SN_ATB	.4838

\*\*\*\*\* TOTAL EFFECT MODEL \*\*\*\*\*

OUTCOME VARIABLE: namjere

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.1592	.0253	.9834	2.9129	1.0000	112.0000	.0906

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.0000	.0929	.0000	1.0000	-.1840	.1840
kultura	.1592	.0933	1.7067	.0906	-.0256	.3440

Standardized coefficients

	coeff
kultura	.1592

\*\*\*\*\* TOTAL, DIRECT, AND INDIRECT EFFECTS OF X ON Y \*\*\*\*\*

Total effect of X on Y

Effect	se	t	p	LLCI	ULCI	c_cs
.1592	.0933	1.7067	.0906	-.0256	.3440	.1592

Direct effect of X on Y

Effect	se	t	p	LLCI	ULCI	c'_cs
-.0398	.0612	-.6506	.5167	-.1611	.0814	-.0398

Indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
TOTAL	.1990	.0881	.0289	.3747
PBC	.0487	.0469	-.0471	.1394
SN_ATB	.1503	.0568	.0515	.2722

Completely standardized indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
TOTAL	.1990	.0834	.0310	.3590
PBC	.0487	.0460	-.0484	.1344
SN_ATB	.1503	.0535	.0535	.2624

\*\*\*\*\* ANALYSIS NOTES AND ERRORS \*\*\*\*\*

Level of confidence for all confidence intervals in output:

95.0000

Number of bootstrap samples for percentile bootstrap confidence intervals:

5000

----- END MATRIX -----

### **PRILOG 3: UPITNIK**

#### **UPITNIK O PREDUZETNIČKIM NAMERAMA STUDENATA SPORTSKIH NAUKA**

Mi sprovodimo studiju o preduzetničkim namerama studenata diplomskih ili post-diplomskih studija. Želeli bismo znati Vaše mišljenje. Upitnik je anoniman i Vaši odgovori će se koristiti globalno u akademske i naučne svrhe. Molimo Vas da odgovorite na sva pitanja jednim odgovorom. Mnogo Vam hvala na pomoći!

**1. Godina studija**

- I
- II
- III
- IV
- Master

- 1. godina doktorskih studija
- 2. godina doktorskih studija
- 3. godina doktorskih studija

**2. Broj indeksa (ID) \_\_\_\_\_**

**3. Koji studijski program studirate?**

- Osnovne akademske studije u trajanju od 3 godine
- Osnovne akademske studije u trajanju od 4 godine
- Master studije
- Doktorske studije
- Strukovne studije (trener u sportu, menadžer u sportu)

**4. Da li ste bili u programu Erasmus? Da Ne**

**5. Navedite važnost sledećih razloga za izbor svog obrazovnog profila, od 1 (uopšte nije važno) do 7 (veoma važno)**

	1	2	3	4	5	6	7
POZIV							
MOGUĆNOSTI ZA KARIJERU							
SAVETI OD PORODICE ILI PRIJATELJA							

**6. Koliko ste predmeta vezanih za sportski menadžment završili do ove godine? (Planiranje, sportski marketing, upravljanje događajima, objekti, zakon...):**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**Drugo.**

7. Da li ste obavili neku obuku izvan vašeg obrazovnog profila vezanu za firme za stvaranje ili upravljanje? Da Ne

8. Da li imate radno iskustvo (radili ste ili radite trenutno)? Da Ne

9. Da li imate blisku osobu preduzetnika? Odaberite jedan od sledećih odgovora

- Ne
- Da rođak
- Da prijatelj
- Da, rođak i prijatelj.

10. Koji je posao Vašeg oca? Odaberite jedan od sledećih odgovora

- Zaposleni u privatnom sektoru
- Državni službenik
- Preduzetnik
- Penzionisan
- Nezaposlen.

11. Koji je posao Vaše majke? Odaberite jedan od sledećih odgovora

- Zaposlena u privatnom sektoru
- Državna službenica
- Preduzetnica
- Penzionisana
- Nezaposlena

12. U kojoj meri se slažete sa sledećim izjavama u vezi s vašim preduzetničkim kapacitetom? Vrednujte ih od 1 (potpuno neslaganje) do 7 (potpuno slaganje).

	1	2	3	4	5	6	7
Osnovati firmu i držati je u funkciji bi bilo lako za mene							
Ja sam spreman za početak održive firme							
Ja mogu da kontrolišem proces stvaranja novog preduzeća							
Znam potrebne praktične detalje za osnivanje firme							
Znam kako da razvijem preduzetnički projekat							
Ako bih pokušao da pokrenem firmu, ja bih imao veliku verovatnoću da ću uspeti							

13. Da li mislite da imate zadovoljavajući nivo sledećih kapaciteta da biste bili preduzetnik? Navedite od 1 (nema uopšte kapaciteta) do 7 (veoma veliki kapacitet)

	1	2	3	4	5	6	7
Mogućnost priznavanja							
Kreativnost							
Rešavanje problema							
Veštine vođenja i komunikacije							
Razvoj poznatih proizvoda i usluga							
Umrežavanje i uspostavljanje profesionalnih kontakata							

**14. Da li ste ikada ozbiljno razmišljali o tome da postanete preduzetnik? Da Ne**

**15. Navedite nivo svoje saglasnosti sa sledećim izjavama od 1 (potpuno neslaganje) do 7 (potpuno slaganje)**

	1	2	3	4	5	6	7
Spreman sam da učinim bilo šta da bih bio preduzetnik							
Moj profesionalni cilj je da postanem preduzetnik							
Ja ću se potruditi da osnujem i vodim svoju firmu							
Ja sam odlučan da osnujem firmu u budućnosti							
Ja sam veoma ozbiljno razmišljao o osnivanju firme							
Imam čvrstu nameru da jednog dana pokrenem firmu							

**16. Kad biste ikada počeli da vodite firmu, kojem sektoru biste pristupili? Izaberite samo jednu opciju.**

Odaberite jedan od sledećih odgovora

- Zdravlje
- Rekreacija
- Fitnes
- Sportski događaji
- Ostalo (navedite):

**17. I, koju veličinu biste želeli da postignete (broj zaposlenih)? Odaberite jedan od sledećih odgovora**

- Samozaposleni (bez zaposlenih)
- Mikro preduzeće (do 10 zaposlenih)
- Mala kompanija (10 do 50 zaposlenih)
- Srednja kompanija (50 do 250 zaposlenih)
- Velika kompanija (više od 250 zaposlenih)

**18. Ako ste radili kao zaposleni u osnovanoj kompaniji, navedite stepen slaganja ili neslaganja sa sledećim izjavama, gde 1 označava potpuno neslaganje i 7 potpuno slaganje.**

	1	2	3	4	5	6	7
Pokušao bih da generišem nove korisne ideje unutar kompanije							
Pokušao bih razviti nove procese, usluge ili proizvode unutar kompanije							
Ja bih svojim zadacima pristupio inovativno u okviru kompanije							
Razvio bih nove načine obavljanja poslova unutar kompanije							
Probao bih nove stvari unutar kompanije čak i ako postoje mogućnosti da ne uspeju							
Ja bih se uključio u aktivnosti koje možda ne bi dobro funkcionisale unutar kompanije							
Pretpostavio bih izračunate rizike unutar kompanije uprkos mogućnosti neuspeha							

**19. Šta biste Vi voleli da radite odmah nakon završetka studija? Vrednost sledećih opcija od 1 (minimalna preferencija) do 7 (maksimalna preferencija)**

	1	2	3	4	5	6	7
Rad kao zaposleni							
Osnivanje firme							
Nastavak obuka i priprema							

**20. U srednjoročnom i dugoročnom periodu, uzimajući u obzir sve prednosti i nedostatke (ekonomsku, ličnu, društvenu prepoznatljivost, stabilnost rada itd.), navedite nivo privlačnosti prema svakoj od sledećih profesionalnih opcija od 1 (minimalna privlačnost) do 7 (maksimalna privlačnost)**

	1	2	3	4	5	6	7
Plaćeni posao							
Liberalna profesija							
Preduzetnik							

**21. Navedite nivo svoje saglasnosti sa sledećim rečenicama od 1 (potpuno se ne slažem) do 7 (potpuno se slažem).**

	1	2	3	4	5	6	7
Biti preduzetnik podrazumeva više prednosti nego mana za mene							
Karijera kao preduzetnik je atraktivna za mene							
Ako bih imao priliku i resurse, želeo bih da započnem firmu							
Biti preduzetnik bi podrazumevalo veliko zadovoljstvo za mene							
Među različitim mogućnostima, ja bih radije bio preduzetnik							

**22. U svom najbližem okruženju, ne mislite li da je preduzetnička aktivnost vrednija ili bolja od drugih aktivnosti i karijera? Navedite od 1 (mnogo ispod drugih) do 7 (mnogo iznad drugih).**

	1	2	3	4	5	6	7
U vašoj bližjoj porodici							
Među vašim prijateljima							
Među kolegama i prijateljima							

**23. Ako ste odlučili da osnujete firmu, ljudi u vašem okruženju bi odobrili tu odluku? Navedite od 1 (potpuno neodobravanje) do 7 (potpuno odobravanje).**

	1	2	3	4	5	6	7
Vaša bliska porodica							
Vaši prijatelji							
Vaše kolege i prijatelji							

24. Navedite nivo svoje saglasnosti sa sledećim rečenicama od 1 (potpuno neslaganje) do 7 (potpuno slaganje).

	1	2	3	4	5	6	7
Preduzetnička aktivnost se sukobljava sa kulturom u mojoj zemlji							
Uloga preduzetnika u privredi nije dovoljno prepoznata							
Mnogi ljudi smatraju da je teško prihvatljivo da budu preduzetnici							
Preduzetnička aktivnost se smatra previše rizičnom da bi bila vredna							
Uobičajeno se misli da preduzetnici iskorišćavaju druge							
Atmosfera na mom univerzitetu me inspiriše da razvijem ideje za nove poslove							
Postoji povoljna klima za sticanje preduzetništva na mom univerzitetu							
Na mom univerzitetu, studenti se podstiču da se bave preduzetničkim aktivnostima							

25. Razmišljanje o svom životu i svojim ličnim okolnostima, kako ste zadovoljni svojim životom uopšte: (Ocenite svoje iskustvo od 0 do 10, gde 0 znači potpuno nezadovoljan i 10 u potpunosti zadovoljan, neutralni izraz je 5 i znači da je Ni zadovoljan ni nezadovoljan)

1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

**26. Godine**

Samo brojevi mogu biti uneti u ovom polju

**27 Pol**

Ženski Muški

28. Grad: \_\_\_\_\_

29. Ispod postoji pet izjava sa kojima se možete složiti ili ne slagati. Koristeći skalu od 1 do 7, označite vašu saglasnost sa svakom stavkom stavljajući odgovarajući broj na liniju koja prethodi toj stavci. Molim vas budite otvoreni i iskreni u svom odgovoru.

	1	2	3	4	5	6	7
U većini slučajeva moj život je blizu mog ideala							
Uslovi mog života su odlični							
Zadovoljan sam svojim životom							
Do sada sam dobio važne stvari koje želim u životu.							
Ako bih mogao da živim svoj život ponovo, skoro ništa ne bih promenio							

**30. Koliko su za vas važne sledeće poteškoće i prepreke za stvaranje Vašeg biznisa ili samostalni rad? 1 znači da nisu veoma važne i 7 znači veoma važne**

	1	2	3	4	5	6	7
Nedostatak poslovne ideje							
Nedostatak radnog iskustva							
Nedostatak obuke / obrazovanja							
Nedostatak mogućnosti finansiranja							
Nedostatak finansijske podrške / subvencija							
Puno birokratije (puno dokumentacije)							
Nedostatak saveta / informacija							
Nedostatak dogovora sa partnerima							
Nedostatak podrške od ljudi oko mene							

**31. Konačno naznačite stepen slaganja ili neslaganja sa sledećim izjavama, gde 1 znači potpuno neslaganje i 7 u potpunosti se slažem. Označite sa X bilo koji od srednjih brojeva koji najbolje predstavljaju Vaše mišljenje o tome:**

	1	2	3	4	5	6	7
1. Volim da preduzmem rizičnu akciju upuštajući se u nepoznato							
2. Spreman sam da uložim mnogo vremena i / ili novac u nešto što bi moglo doneti visok prinos							
3. Sklon sam da se ponašam rizično u situacijama u kojima su uključene prednosti							
4. Često volim da isprobam nove i neobične aktivnosti koje nisu tipične, ali nisu neophodno rizične							
5. U principu, ja preferiram jak naglasak na projektima, na jedinstvenom pristupu pre nego primenjivanje isprobanih i istinskih pristupa ranije korišćenih							
6. Više volim da isprobam moj jedinstveni način učenja novih stvari nego da to radim kao i svi drugi.							
7. Ja preferiram eksperimentisanje i originalne pristupe rešavanju problema, umesto da koristim druge metode koje se obično koriste za rešavanje njihovih problema							
8. Obično radim u očekivanju budućih problema, potreba ili promena							
9. Sklon sam da planiram unapred na projektima							
10. Radije bih da "idem korak napred" i da se stvari odvijaju na projektima nego da sedim i čekam da neko drugi to uradi							
11. Kad napravim planove skoro sam siguran da ih mogu naterati da rade							
12. Imam dovoljno kontrole nad smerom svog života							
13. Da li sam uspešan u životu zavisi najviše od mojih sposobnosti							

**32. Naznačite stepen slaganja ili neslaganja sa sledećim izjavama, gde 1 znači potpuno neslaganje i 7 u potpunosti se slažem**

	1	2	3	4	5	6	7
Uzbudljivo je otkriti nove načine za rešavanje nezadovoljenih potreba tržišta koje se mogu komercijalizovati.							
Potruga za novim idejama za proizvode/usluge koje mogu ponuditi mi je prijatna.							
Motivisan sam da shvatim kako da poboljšam postojeće proizvode/usluge.							
Skeniranje okoline u potrazi za novim mogućnostima me zaista uzbuđuje.							
Izmišljanje novih rešenja za probleme važan je deo mene.							
Osnivanje nove kompanije me uzbuđuje.							
Posedovanje sopstvene kompanije daje mi energiju.							
Negovanje novog poslovanja kroz njegov novi uspeh je prijatno.							
Biti osnivač preduzeća je važan deo onoga što jesam.							
Zaista volim da pronađem prave ljude kojima bih reklamirao svoj proizvod/uslugu.							
Okupljanje pravih ljudi da rade za moj posao je uzbudljivo.							
Podsticanje mojih zaposlenih i mene da učinimo našu kompaniju boljom me motiviše.							
Negovanje i rast kompanija je važan deo mene							

### 33. Da li ste realizovali neki tip sportske prakse

- Individualni sport
- Kolektivni sport
- Korektivna gimnastika
- Fitnes
- Sportska skolica za razvoj motorickih sposobnosti
- Organizacija sportskih događaja
- Nijedan.

HVALA NA IZDVOJENOM VREMENU!