

Jasmina Nedeljković<sup>1</sup>

Mirjana Franceško<sup>2</sup>

Vladimir Njegomir<sup>3</sup>

UDC 005:303.212

Pregledni naučni rad

Primljen: 20. 04. 2024.

Prihvaćen: 24. 06. 2024.

## METRIJSKE KARAKTERISTIKE SKALE SKLONOSTI KA PREDUZETNIŠTVU (SKP-6)

**APSTRAKT:** Cilj ovog rada je konstrukcija i provera psihometrijskih karakteristika psihološkog instrumenta kojim je operacionalizovana sklonost ka preduzetništvu, odnosno preduzetničkoj orijentaciji. Glavni predmet merenja je aktivistički potencijal, kao bazična komponenta preduzetničke orijentacije. Razvoj instrumenta trajao je tri godine. Instrument je zamišljen kao jednodimenzionalni. U ovom radu provera eksplorativnom i konfirmativnom faktorskom analizom urađena je na uzorku od 400 učenika oba pola koji su pohađali četvrti razred srednje škole. Rezultati su potvrdili početnu pretpostavku o jednodimenzionalnosti skale SKP-6.

**KLJUČNE REČI:** test, preduzetništvo, aktivistička orijentacija, eksplorativna i konfirmativna faktorska analiza.

---

<sup>1</sup> Redovni profesor, Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić, Novi Sad, e-mail: jasmina.nedeljkovic@gmail.com

<sup>2</sup> Redovni profesor, Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić, Novi Sad, e-mail: mirjanafrancesko@gmail.com

<sup>3</sup> Redovni profesor, Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić, Novi Sad, e-mail: vnjegomir@gmail.com

Rad je nastao u okviru projekta „Izazovi mladih u KOVID-19 i post KOVID-19 periodu: Nasilje ili razvoj društva u duhu preduzetništva“ finansiranog od strane Pokrajinskog sekretarijata za visoko obrazovanje i naučnoistraživačku delatnost broj: 142-451-2587/2021.

## 1. Uvod

Autori rada zastupaju stanovište da se teorijska osnova razrade koncepta preduzetništva pronalazi u sferi ekonomije i psihologije. Fokus ekonomskog pristupa je na identifikaciji značaja i uloge preduzetništva u društvenom razvoju preko ostvarivanja materijalnih benefita. Psihološki aspekti preduzetništva mogu se razmatrati na nivou društva i tada govorimo o razvoju društvene svesti ili preduzetničke kulture, kao skupa određenih vrednosti i stavova. Takođe, psihološki pristup odnosi se na pojedinca, njegove potencijale i preferencije ka preduzetništvu.

Mada je materijalna komponenta preduzetništva važna kako za započinjanje vlastitog biznisa, tako i za njegovu samoodrživost, sve veći broj autora ističe da novac nije dovoljan motivacioni faktor za preduzetništvo. U svom radu, Njegomir (2023) daje širi pregled različitih pristupa i zaključaka pojedinih autora o karakteristikama preduzetnika. Tako, na primer, navodi i analizira liste karakteristika Parkera (2018) i Penezića (2003) koje ukazuju kako na društvenoekonomske okolnosti, poput finansijskih podsticaja i društvenog kapitala, tako i na karakteristike pojedinca, kao što su vizija i posvećenost, samopouzdanje, inovativnost, optimizam i slično. U pregledu one koju je dao autor, posebno mesto ima lista karakteristika uspešnih preduzetnika Harvardske poslovne škole (HBS, 2020). Ona obuhvata: radoznalost, strukturirano eksperimentisanje, adaptabilnost, odlučnost, samopouzdanje, timski rad, toleranciju na rizik, spremnost na neuspeh, upornost, inovativnost i dugoročni fokus. Navedena lista bila je inspiracija autorima ovog rada da tragaju za sociopsihološkim konstruktima koji bi obuhvatili većinu navedenih karakteristika i koji bi bili predmet operacionalizacije za merni instrument preduzetničkog potencijala.

Autori su se bavili psihološkim pristupom preduzetništvu (Ahmet et al., 2010; Altinaz et al., 2012; Bojanović, Čizmić, & Petrović, 1995; Cuervo, 2005; Jakopec, Miljković Krečar, & Sušan, 2013), stavljajući u fokus konstrukt preduzetničke namere. U našim prethodnim istraživanjima (Franceško, Nedeljković, Njegomir, 2022) opredelili smo se za uvođenje pojma *preduzetnička orijentacija*. Pojam ukazuje u kojoj meri mladi razmišljaju o sebi i svojoj profesionalnoj ulozi u kontekstu preduzetništva, što znači opštije, okvirno i potencijalno pre nego relativno

čvrsto opredeljenje karakteristično za sadašnje preduzetnike. Upotrebom pojma *orijentacija* nastojali smo objediniti psihološke dimenzije name-re, samoeфикаsnosti i poželjnosti preduzetništva. To znači da preduzetništvo posmatramo kao potencijalnu vrednost, odnosno kao poseban sistem vrednosti koji se razvija kroz formalno i neformalno obrazovanje putem procesa socijalizacije. Krajnji ishod tog procesa je tendencija da se u ostvarivanju standarda života bude svoj gazda i posvećenost ostvarivanju sopstvenih ideja. Dalje, to znači da se sfera poslovanja i tržište prepoznaju kao socijalni kontekst u kom pojedinac nastoji ostvariti ove važne i složene motive.

Na osnovu analize karakteristika (uspešnih) preduzetnika, izdvojili smo tri ključne složene, bazične, kognitivne i socijalne potrebe koje bi definisale psihološki prostor motivacione orijentacije za preduzetništvo. Naša hipoteza uključuje motiv postignuća, motiv moći i samoaktualizaciju. Motiv postignuća (Franceško, Nedeljković, Njegomir, 2022; Franceško, Nedeljković i Kosanović, 2023) obuvata orijentaciju ka postavljanju ciljeva, tendenciju ka takmičenju, istrajnost pri ostvarivanju nekog standarda izuzetne uspešnosti koji nam je značajan i tendenciju ka planiranju, u smislu osmišljavanja konkretnih aktivnosti za realizaciju ili postignuće željenog. Motiv moći uključuje tendenciju osobe da utiče na ishode socijalnih situacija koje uključuju druge ljude i događaje i usmerava ih u željenom pravcu. Samoaktualizacija znači tendenciju ka dokazivanju i osećaj ispunjenosti, ostvarenosti, ličnog zadovoljstva i samoeфикаsnosti. Zajedničko za ovaj motivacioni sklop, izveden iz lista karakteristika (uspešnih) preduzetnika, jeste aktivan odnos prema životu koji možemo nazvati aktivističkom orijentacijom. Takođe, njihova zajednička karakteristika jeste da spadaju u socijalnu motivaciju, što znači da se oni dominantno oblikuju kroz proces socijalizacije.

Pored aktivističke orijentacije, liste (uspešnih) preduzetnika sadrže pojedine instrumentalne oblike ponašanja kroz koje se operacionalizuju navedeni motivacioni potencijali. Dakle, ovi oblici ponašanja imaju instrumentalnu vrednost i neophodan su preduslov da bi se osoba s aktivističkom orijentacijom približila osećaju samoaktualizacije. Neki od njih sadržani su u komponentama motiva postignuća, kao što su istrajnost i tendencija planiranja aktivnosti, koji nadalje uključuje i druge konstrukte, poput vremenske perspektive.

Dakle, početna pitanja su: da li pojedinac ima lične kapacitete za ostvarivanje preduzetničke orijentacije i na koji način nastoji da ih realizuje? Prvo od navedenih pitanja usmerava nas ka identifikovanju potencijala za aktivistički odnos prema životu i radu. Razrada drugog pitanja otvara ličnu i društvenu dilemu da li mladi svoj aktivistički potencijal nastoje realizovati kroz konstruktivne aktivnosti, kao što je preduzetništvo, ili kroz destruktivne u vidu nasilja, takmičenja i uverenja da cilj opravdava svako sredstvo delovanja.

Cilj ovog rada je konstrukcija instrumenta za merenje aktivističkog potencijala mladih, kao bazične komponente za razvoj preduzetničke orijentacije.

## **2. Metod**

### **2.1. Uzorak**

Uzorak je činio 400 mladih četvrtog razreda srednje škole, odnosno uzrasta 18 i 19 godina. Devojaka je bilo 233 a mladića 167.

### **2.2. Tok razvoja instrumenta i procedura**

Test kojim je operacionalizovana preduzetnička orijentacija SKP konstruisan je 2021. godine kao jednodimenzionalna skala (Nedeljković, Franceško, Njegomir). Prva verzija testa imala je 10 stavki. Rezultati pilot-istraživanja, koje je sprovedeno 2021. i 2022. godine, pokazali su da su četiri stavke imale loše metrijske karakteristike, te su izbačene iz testa. Tokom druge polovine 2022, zatim čitave 2023. i prve polovine 2024. godine sprovedeno je obimno istraživanje sa skalom od šest ajte-ma SKP-6. Stavke su iskazane u formi tvrdnji sa Likertovom petostepenom skalom za davanje odgovora, s obzirom na stepen slaganja u rasponu *Uopšte se ne slažem do U potpunosti se slažem*. U delu o rezultatima biće prikazana detaljna analiza metrijskih karakteristika testa SKP-6.

### 3. Rezultati

#### 3.1. Deskriptivna statistika

Tabela 1. Osnovni deskriptivni pokazatelji skale SKP-6

|   | Minimum | Maksimum | AS   | SD   |
|---|---------|----------|------|------|
| skp1 - Ja sam strastven/a kada je u pitanju postizanje mojih ciljeva. | 1       | 5        | 3.27 | .780 |
| skp2 - Imam veliku želju za postignućem.                              | 1       | 5        | 3.50 | .719 |
| skp3 - Siguran/a sam u sebe i imam samopouzdanja.                     | 1       | 5        | 3.19 | .801 |
| skp4 - Ja sam orijentisan/a na postizanje ciljeva.                    | 1       | 5        | 3.20 | .767 |
| skp5 - Ja sam istrajan/na i ne odustajem lako.                        | 1       | 5        | 3.31 | .768 |
| skp6 - Spreman/na sam da preuzmem inicijativu.                        | 1       | 5        | 3.31 | .838 |

U Tabeli 1. može se videti da su aritmetičke sredine stavki oko teorijske srednje vrednosti 3.

#### 3.2. Pouzdanost

Pouzdanost skale iskazane Kronbahovim alfa koeficijentom je različna i iznosi 0.85 (Fajgelj, 2014). Prosečna ajtem-total korelacija iznosi 0.64 a pojedinačne ajtem-total korelacije stavki nalaze se u rasponu veoma prihvatljivih (od 0.54 do 0.74) (Nunnally & Bernstein, 1994). Rezultati na ovom nivou analize sugerišu, odnosno potvrđuju polaznu pretpostavku o jednodimenzionalnosti skale sklonosti ka preduzetništvu (SKP-6).

#### 3.3. Eksplorativna faktorska analiza

Vrednost adekvatnosti uzorka podataka (KMO = 0.87) i Bartletov test sfericiteta  $\chi^2 (15) = 934.217$ ;  $p < 0.01$  pokazuju da je smisleno spro-

vesti faktorsku analizu na podacima interkorelacija. Pretpostavka o jednodimenzionalnosti skale proverena je metodom glavne komponente. Dobijeni rezultati pokazuju da skala objašnjava 57,77% varijanse inicijalnog rešenja (Tabela 2).

Tabela 2. Varijansa u latentnom metrijskom prostoru upitnika SKP-6

|   | Inicijalno rešenje               |             |               | Ekstrahovane sume kvadriranih opterećenja |             |               |
|---|----------------------------------|-------------|---------------|---|-------------|---------------|
|   | vrednost karakterističnog korena | % varijanse | kumulativni % | vrednost karakterističnog korena          | % varijanse | kumulativni % |
| 1 | 3.466                            | 57.771      | 57.771        | 3.466                                     | 57.771      | 57.771        |
| 2 | .718                             | 11.966      | 69.738        |   |             |               |
| 3 | .576                             | 9.607       | 79.345        |   |             |               |
| 4 | .540                             | 9.004       | 88.349        |   |             |               |
| 5 | .360                             | 6.006       | 94.355        |   |             |               |
| 6 | .339                             | 5.645       | 100.000       |   |             |               |

U Tabeli 3. prikazana su faktorska zasićenja, odnosno korelacije stavki sa glavnim predmetom merenja – sklonosti ka preduzetništvu. Najveće zasićenje iznosi 0.837 (stavka broj 4) a najniže 0.708 (stavka broj 6).

Tabela 3. Faktorska zasićenja

| stavke  | zasićenja |
|---|-----------|
| skp1 - Ja sam strastven/a kada je u pitanju postizanje mojih ciljeva. | .806      |
| skp2 - Imam veliku želju za postignućem.                              | .773      |
| skp3 - Siguran/a sam u sebe i imam samopouzdanja.                     | .665      |
| skp4 - Ja sam orijentisan/a na postizanje ciljeva.                    | .837      |
| skp5 - Ja sam istrajan/na i ne odustajem lako.                        | .758      |
| skp6 - Spreman/na sam da preuzmem inicijativu.                        | .708      |

### 3.4. Konfirmativna faktorska analiza

Konfirmativnom faktorskom analizom (KFA) dodatno je proveren konstrukt validnost skale korišćenjem programa EQS 6.1 za *Windows* (Bentler, 2006). Na matrici kovarijansi sprovedena je *KFA* robustnim metodom maksimalne verodostojnosti (Sattora & Bentler, 1994). Po-desnost modela procenjavana je korišćenjem sledećih indikatora: Sattora – Bentler hi kvadrat ( $SB\chi^2$ ), odnos Sattora – Bentler hi kvadrata i stepeni slobode ( $SB\chi^2/df$ ), standardizovani koren prosečnog kvadriranog reziduala (*SRMR*), koren prosečne kvadrirane greške aproksimacije (*RMSEA*; Steiger, 2016), Bentler – Bonett normirani indeks fita (*NFI*; Bentler & Bonett, 1980) i komparativni indeks fita (*CFI*; Bentler, 1989). Indikatorima dobre saglasnosti modela smatraju se sledeće vrednosti:  $SB\chi^2/df$  manje od 3, *SRMR* i *RMSEA* od .05 ili manje i *NFI* i *CFI* iznad vrednosti od .95 (Kline, 2005).

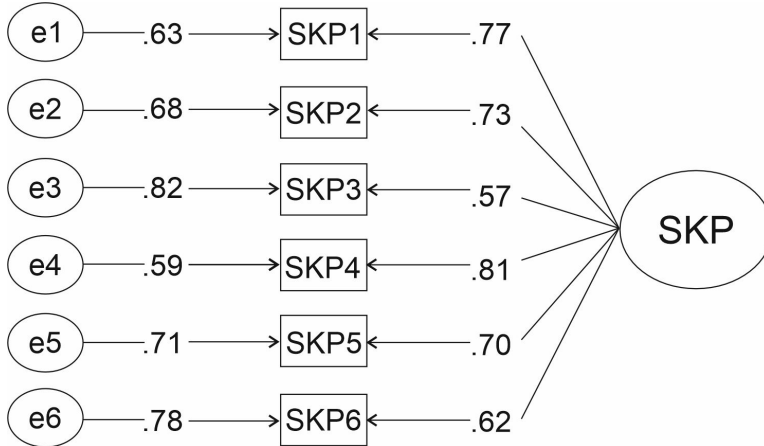
Tabela 3. Indikatori saglasnosti modela u konfirmativnoj faktorskoj analizi

| model | $SB\chi^2$ | ss | $SB\chi^2/ss$ | RMSEA (90% CI)         | SRMR  | <i>GFI</i> | <i>CFI</i> | <i>NFI</i> |
|-------|------------|----|---------------|------------------------|-------|------------|------------|------------|
| 1     | 40.236     | 9  | 4.47          | 0.093<br>(.065 – .123) | 0.021 | 0.97       | 0.96       | 0.96       |

*Napomena:* 1. = originalni model testa sa šest stavki;  $SB\chi^2$  = Sattora – Bentler korekcija  $\chi^2$  statistika; *RMSEA* = koren prosečne kvadrirane greške aproksimacije; *SRMR* = standardizovani koren prosečnog kvadriranog reziduala; *GFI* = globalni indeks fita; *CFI* = komparativni indeks fita; *NFI* = normirani indeks fita.

Rezultati u Tabeli 3. pokazuju da je pretpostavljeni model dobar i da fituje podacima. Jedino je kod indikatora  $SB\chi^2/df$  primetno odsupanje koje se ne uklapa u preporučene vrednosti.

Slika 1. Struktura jednofaktorskog modela SKP-6



*Napomena:* skp1 – Ja sam strastven/a kada je u pitanju postizanje mojih ciljeva; skp2 – Imam veliku želju za postignućem; skp3 – Siguran/a sam u sebe i imam samopouzdanja; skp4 – Ja sam orijentisan/a na postizanje ciljeva; skp5 – Ja sam istrajan/na i ne odustajem lako; skp6 – Spreman/na sam da preuzmem inicijativu.

Na Slici 1. može se videti da su sve pojedinačne stavke celokupne skale visoko zasićene generalnim faktorom (raspon od .57 do .81).

#### 4. Zaključak

Rezultat istraživanja je merni instrument od šest ajtema koji se sadržinski odnose na orijentaciju ka postavljanju ciljeva, iniciranje ili pokretanje realizacije. Takođe, uključeni su i ajtemi koji mere stepen posvećenosti u realizaciji ciljeva i to kroz osećaj samopouzdanja pri iniciranju realizacije uz osećaj da mi to hoćemo i da mi to možemo. Posvećenost ostvarivanju cilja i samopouzdanje posebno dolaze do izražaja u problemskim situacijama kroz spremnost da se oni prevaziđu i da se istraje u njihovom ostvarenju. Zajednički imenitelj opisanih načina reagovanja



je aktivistička orijentacija. Dakle, možemo reći da je predmet merenja ovog jednofaktorskog instrumenta aktivistička orijentacija koju možemo definisati i kao potencijal ili kao aktivistički motivacioni naboj.

Značajno je istaći da u situaciji samoprocene ispitanika dobijeni rezultati se ne mogu tumačiti kao postojanje i stepen prisutnosti aktivističkog potencijala kod pojedinca. Pre je to tendencija, njihova želja ili nastojanje. Da li i u kojoj meri je aktivistički naboj zaista prisutan kod pojedinca možemo utvrditi na osnovu kombinacije podataka dobijenih samoprocenom i praćenjem, odnosno posmatranjem onih aspekata reagovanja koji su definisani u ovom instrumentu. Stepenu slaganja ova dva izvora podataka je mera objektivnosti prisustva aktivističkog potencijala kod pojedinca.

Za utvrđivanje preduzetničke orijentacije mladih neophodno je, zajedno sa dijagnostikom stepena aktivističkog potencijala, utvrditi i njihove stavove o preduzetništvu. Drugim rečima, značajno je sagledati da li i u kom stepenu razmišljaju da svoje ideje i svoj aktivistički naboj mogu i žele realizovati kroz preduzetničke mehanizme.

## Literatura

- Ahmed, I., Nawaz, M. M., Ahmad, Z., Shaukat, M. Z., Usman, A., Rehman, W. U., & Ahmed, N. (2010). Determinants of students' entrepreneurial career intentions: Evidence from business graduates. *European Journal of Social Sciences*, 15(2), 14–22.
- Altinay, L., Madanoglu, M., Daniele, R., & Lashley, C. (2012). The influence of family tradition and psychological traits on entrepreneurial intention. *International Journal of Hospitality Management*, 31(2), 489–499. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2011.07.007>
- Bentler, P.M. (1989). EQS structural equations program model. Los Angeles: BMDP Statistical Software.
- Bentler, P.M. (2006). EQS structural equations program manual. Encino, CA: Multivariate Software, Inc.
- Bentler, P.M., & Bonett, D.G. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin*, 88(3), 588–606.
- Bojanović, R., Čizmić, S., & Petrović, I. (1995). Entrepreneurial orientation and personality traits. *Psychology. Special Issues*, 28, 49–64.

- Cuervo, A. (2005). Individual and environmental determinants of entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), 293–311. <https://doi.org/10.1007/s11365-005-2591-7>
- Fajgelj, S. (2014). Metode istraživanja ponašanja. Beograd: Centar za primenu psihologiju.6. izdanje.
- Franceško, M., Nedeljković, J., Kosanović, B. (2023). A shortened version of the achivement motive scale – MOP-20. *TEME*, 47 (3), 563–583.
- Franceško, M., Nedeljković, J., Njegomir, V. (2022). Attitudes towards work, organizational values, and students' sociodemographic characteristics as predictors of entrepreneurial orientation. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 2022, vol. 35, issue 1, 799-818
- Jakopec, A., Miljković Krečar, I., & Sušanj, Z. (2013). Predictors of entrepreneurial intentions of students of economics. *Studia Psychologica*, 55(4), 289–297. <https://doi.org/10.21909/sp.2013.04.643>
- Kline, R. B. (2005). Principles and practices of structural equation modeling. New York: Guilford Press. 2nd ed.
- Nunnally, J., & Bernstein, I. (1994). Psychometric theory. New York: McGraw-Hill.
- Njegomir, V. (2023). Starting an entrepreneurial venture: a study of determinants. *Civitas*, 13(1), 272–294.
- Njegomir, V. (2021). Preduzetništvo: od ideje do realizacije i uspeha. Novi Sad: Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić. [Entrepreneurship: From Idea to Realization and Success. Novi Sad: Faculty of law and business studies dr Lazar Vrkatić].
- Parker, S. (2018). The Economics of Entrepreneurship. Cambridge: Cambridge University Press.
- Penezić, N. D. (2003). Kako postati preduzetnik. Beograd: Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. [How to Become an Entrepreneur. Belgrade: Republic Agency for the Development of Small and Medium Enterprises and Entrepreneurship].
- Satorra, A., & Bentler, P. M. (1994). Corrections to test statistics and standard errors in covariance structure analysis. U A. von Eye & C.C. Clogg (Ur.), *Latent variables analysis: Applications for developmental research*. Thousand Oaks, CA: Sage. (pp.399–419).