

ИЗВЕШТАЈ О ОЦЕНИ ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ

I ПОДАЦИ О КОМИСИЈИ

1. Датум и орган који је именовео комисију:
На седници Наставно-научног већа Техничког факултета "Михајло Пупин" у Зрењанину, одржаној дана 14.12.2022. године именована је комисија за писање Извештаја о оцени докторске дисертације кандидата МСц Јелене Рајковић.

2. Састав комисије у складу са *Правилима докторских студија Универзитета у Новом Саду*:

1.	Проф. др Владимир Бртка	Редовни професор	Информационе технологије; 31.03.2022.
	презиме и име	звање	ужа научна област и датум избора
	Универзитет у Новом Саду, Технички факултет "Михајло Пупин" у Зрењанину		Председник комисије
	установа у којој је запослен-а		функција у комисији
2.	Проф. др Немања Бербер	Ванредни професор	Менаџмент; 01.04.2022.
	презиме и име	звање	ужа научна област и датум избора
	Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици		Члан комисије
	установа у којој је запослен-а		функција у комисији
3.	Доц. др Бојана Јокановић	Доцент	Људски ресурси и комуникације; 01.07.2018.
	презиме и име	звање	ужа научна област и датум избора
	Универзитет у Новом саду, Факултет техничких наука		Члан комисије
	установа у којој је запослен-а		функција у комисији
4.	Доц. др Едит Терек Стојановић	Доцент	Менаџмент; 12.03.2018.
	презиме и име	звање	ужа научна област и датум избора
	Универзитет у Новом Саду, Технички факултет "Михајло Пупин" у Зрењанину		Члан комисије
	установа у којој је запослен-а		функција у комисији
5.	Проф. др Милан Николић	Редовни професор	Менаџмент; 05.09.2015.
	презиме и име	звање	ужа научна област и датум избора
	Универзитет у Новом Саду, Технички факултет "Михајло Пупин" у Зрењанину		Ментор
	установа у којој је запослен-а		функција у комисији

II ПОДАЦИ О КАНДИДАТУ

1. Име, име једног родитеља, презиме:
Јелена (Зоран) Рајковић
2. Датум рођења, општина, држава:
24.07.1990. год, Београд, Република Србија.
3. Назив факултета, назив претходно завршеног нивоа студија и стечени стручни/академски назив:
Универзитет у Новом Саду, Технички факултет „Михајло Пупин“ у Зрењанину, Инжењерски менаџмент - мастер, Мастер инжењер менаџмента.
4. Година уписа на докторске студије и назив студијског програма докторских студија:
2019, Универзитет у Новом Саду, Технички факултет „Михајло Пупин“ у Зрењанину, Инжењерски менаџмент - докторске студије.

III НАСЛОВ ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ:

“Утицај националне културе и индивидуалних предузетничких склоности на предузетничке намере студената”

IV ПРЕГЛЕД ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ:

Навести кратак садржај са знаком броја страница, поглавља, слика, схема, графикона и сл.

Докторска дисертација под називом “Утицај националне културе и индивидуалних предузетничких склоности на предузетничке намере студената”, кандидата МСц Јелене Рајковић, састоји се од 181 нумерисане странице. Докторска дисертација садржи уводни део, методолошки концепт, теоријски део рада, приказ резултата истраживања, дискусију резултата, закључке. Све ово је представљено кроз 10 поглавља, 15 слика, 28 табела, 401 референцу и 1 прилог. Пре основног дела текста, у дисертацији су дати: наслов рада, кључна документацијска информација на српском и енглеском језику, садржај рада, списак скраћеница, списак слика и списак табела.

Структура докторске дисертације састоји се из следећих поглавља и потпоглавља:

1. Увод

2. Методолошки концепт истраживања

- 2.1. Проблем и предмет истраживања
- 2.2. Циљеви истраживања
- 2.3. Очекивани резултати (хипотезе) истраживања
- 2.4. Сегменти истраживања
- 2.5. Значај истраживања
- 2.6. План реализације истраживања

3. Организационо понашање

3.1. Увод у организационо понашање

- 3.1.1. Дефинисање организационог понашања
- 3.1.2. Нивои организационог понашања
- 3.1.3. Дисциплине које подржавају организационо понашање
- 3.1.4. Значај организационог понашања

3.2. Личност у организационом понашању

- 3.2.1. Појам личности
- 3.2.2. Формирање личности
- 3.2.3. Основне особине личности
- 3.2.4. Остале особине личности утицајне на организационо понашање
- 3.2.5. Личност и национална култура

3.3. Организациона култура

- 3.3.1. Дефинисање организационе културе
- 3.3.2. Ефекти организационе културе
- 3.3.3. Доминантна култура и поткултуре
- 3.3.4. Јаке и слабе културе
- 3.3.5. Настанак, одржавање и промене организационе културе

3.4. Национална култура

- 3.4.1. Значај националне културе у менаџменту
- 3.4.2. Димензије националне културе
- 3.4.3. Национална култура и мотивација, награђивање и учинак запослених
- 3.4.4. Национална култура и стил лидерства
- 3.4.5. Национална култура и организациона структура
- 3.4.6. Национална култура и организационе промене
- 3.4.7. Национална култура и тимски рад
- 3.4.8. Конвергенција, дивергенција и кросвергенција националних култура

4. Предузетништво

4.1. Дефинисање предузетништва

4.2. Значај и улога предузетништва

4.3. Предузетник

- 4.3.1. Особине предузетника
- 4.3.2. Типови предузетника
- 4.3.3. Предузетници и менаџери

4.4. Предузетнички процес и предузетнички алгоритам

4.5. Успех или неуспех предузетничког подухвата

4.6. Предузетништво и мали бизнис

4.7. Подела предузетништва

- 4.7.1. Подела предузетништва према сврси постојања
- 4.7.2. Подела предузетништва према мотивима започињања предузетничког подухвата
- 4.7.3. Социјално предузетништво

5. Предузетничке намере

5.1. Појам и значај предузетничких намера

5.2. Утицаји на предузетничке намере

- 5.2.1. Национална култура, предузетништво и предузетничке намере
- 5.2.2. Big Five особине личности и предузетничке намере
- 5.2.3. Big Five особине личности, остале особине личности и предузетничке намере
- 5.2.4. Предузетнички потенцијал и предузетничке намере
- 5.2.5. Индивидуална предузетничка оријентација и предузетничке намере
- 5.2.6. Теорија планског понашања и предузетничке намере
- 5.2.7. Поседовање финансија за отварање свог предузећа и предузетничке намере
- 5.2.8. Пол и предузетничке намере
- 5.2.9. Породично окружење и предузетничке намере
- 5.2.10. Године старости и предузетничке намере

- 5.2.11. Самоефикасност и предузетничке намере
- 5.2.12. Предузетничка едукација и предузетничке намере
- 5.2.13. Макијавелизам, нарцизам и предузетничке намере
- 5.2.14. Мотивација за новцем и предузетничке намере
- 5.2.15. Остали утицаји на предузетничке намере

6. Методологија истраживања

- 6.1. Инструменти за истраживање**
- 6.2. Испитаници и сакупљање података**
- 6.3. Карактеристике узорка**
- 6.4. Методе обраде сакупљених података**
- 6.5. Методологија базирана на теорији грубих скупова**

7. Резултати истраживања

7.1. Први сегмент истраживања: Утицај димензија националне културе на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере

- 7.1.1. Дескриптивна статистика (Први сегмент истраживања)
- 7.1.2. Корелациона анализа (Први сегмент истраживања)
- 7.1.3. Регресиона анализа (Први сегмент истраживања)
- 7.1.4. Поседовање финансија за отварање свог предузећа као модератор посматраних односа (Први сегмент истраживања)
- 7.1.5. Поседовање финансија за отварање свог предузећа као медијатор посматраних односа (Први сегмент истраживања)

7.2. Други сегмент истраживања: Утицај димензија Big Five особина личности, Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације и Теорије планског понашања на димензију Предузетничке намере

- 7.2.1. Дескриптивна статистика (Други сегмент истраживања)
- 7.2.2. Корелациона анализа (Други сегмент истраживања)
- 7.2.3. Регресиона анализа (Други сегмент истраживања)
- 7.2.4. Примена методологије базиране на теорији грубих скупова (Други сегмент истраживања)
- 7.2.5. Интегрална анализа (Други сегмент истраживања)

7.3. Трећи сегмент истраживања: Утицај контролних варијабли (Пол, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис, Година студија, Успешност студирања и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће) на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере

- 7.3.1. Дескриптивна статистика (Трећи сегмент истраживања)
- 7.3.2. Анализа преко т-тест-а (Трећи сегмент истраживања)
- 7.3.3. Корелациона анализа (Трећи сегмент истраживања)
- 7.3.4. Регресиона анализа (Трећи сегмент истраживања)
- 7.3.5. Пол испитаника као модератор (Трећи сегмент истраживања)
- 7.3.6. Неко од мојих родитеља има приватан бизнис као модератор (Трећи сегмент истраживања)

8. Дискусија резултата истраживања

8.1. Дискусија резултата Првог сегмента истраживања (Утицај димензија националне културе на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере)

- 8.1.1. Дискусија резултата корелационе анализе (Први сегмент истраживања) (провера хипотезе X1)
- 8.1.2. Дискусија резултата регресионе анализе (Први сегмент истраживања) (провера хипотезе X2)
- 8.1.3. Дискусија модераторног дејства ајтема Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће (Први сегмент истраживања) (одговор на истраживачко питање ИП1)
- 8.1.4. Дискусија медијаторног дејства ајтема Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће (Први сегмент истраживања) (одговор на истраживачко питање ИП2)

8.2. Дискусија резултата Другог сегмента истраживања (Утицај димензија Big Five особина личности, Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације и Теорије планског понашања на димензију Предузетничке намере)

- 8.2.1. Дискусија резултата корелационе анализе (Други сегмент истраживања) (провера хипотеза X3 и X4)
- 8.2.2. Дискусија резултата регресионе анализе (Други сегмент истраживања) (провера хипотеза X5 и X6)
- 8.2.3. Дискусија резултата добијених по методологији базираној на теорији грубих скупова (Други сегмент истраживања) (одговор на истраживачка питања ИП3 и ИП4)
- 8.2.4. Дискусија резултата интегралне анализе (Други сегмент истраживања)

8.3. Дискусија резултата Трећег сегмента истраживања (Утицај контролних варијабли Пол, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис, Година студија, Успешност студирања и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере)

- 8.3.1. Дискусија резултата дескриптивне статистике (Трећи сегмент истраживања)
- 8.3.2. Дискусија резултата t-тест-а и резултата корелационе анализе (Трећи сегмент истраживања) (провера хипотезе X7)
- 8.3.3. Дискусија резултата регресионе анализе (Трећи сегмент истраживања) (провера хипотезе X8)
- 8.3.4. Дискусија модераторних ефеката варијабле ГЕН - Пол (Трећи сегмент истраживања) (одговор на истраживачко питање ИП5)
- 8.3.5. Дискусија модераторних ефеката варијабле ПАР - Неко од мојих родитеља има приватан бизнис (Трећи сегмент истраживања) (одговор на истраживачко питање ИП6)

9. Завршна разматрања

- 9.1. Научна и друштвена оправданост истраживања
- 9.2. Применљивост резултата истраживања
- 9.3. Провера остварености циљева истраживања
- 9.4. Провера потврђености постављених хипотеза и одговори на истраживачка питања
 - 9.4.1. Провера посебних хипотеза
 - 9.4.2. Провера основне (главне) хипотезе
 - 9.4.3. Одговори на истраживачка питања
- 9.5. Ограничења и правци даљих истраживања

10. Закључак

11. Литература

Прилог: Упитник за истраживање

V ВРЕДНОВАЊЕ ПОЈЕДИНИХ ДЕЛОВА ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ:

1. Увод

У уводном делу кандидаткиња истиче значај предузетништва за економски и технолошки развој једног друштва. Предузетништво има велики удео у смањењу стопе незапослености, повећању конкурентности, попуњавању недостајућих тржишних сегмената, привредном расту, повећању стандарда људи и богатства на националном нивоу. Да би дошло до предузетништва, односно, појаве нових предузећа, неопходно је да постоје људи, који су креативни, иновативни, амбициозни, мотивисани, храбри и спремни да ризикују како би остварили своје идеје и жеље. Ти људи су носиоци предузетничких идеја и подухвата, то су предузетници или потенцијални предузетници. Како сваком понашању претходи одређена намера, тако и започињању предузетничког подухвата мора да претходе одговарајуће намере - предузетничке намере. Постојање ових намера одличан је индикатор будућег евентуалног предузетничког понашања, па су истраживања утицаја на предузетничке намере изузетно актуелна и бројна.

Даље, кандидаткиња истиче да је основни циљ рада да испита различите утицаје на предузетничке намере код студената у Србији. Тако, ово истраживање има три карактеристична сегмента: (1) Утицај димензија националне културе на димензије предузетничких потенцијала, индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију предузетничке намере; (2) Утицај димензија Big Five особина личности, предузетничких потенцијала, индивидуалне предузетничке оријентације и Теорије планског понашања, као и ајтема Неко од мојих родитеља има приватан бизнис и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће на димензију предузетничке намере; (3) Утицај појединих варијабли (Пол, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис, Година студија, Успешност студирања и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће) на димензије предузетничких потенцијала, индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију предузетничке намере.

Затим се указује на актуелност, научни и друштвени значај проблематике која се истражује у дисертацији. У остатку уводног дела, кандидаткиња је укратко описала садржај свих поглавља дисертације. Вредност уводног дела се састоји у веома концизном и прегледном уводу у проблем истраживања, потребу за испитивањем утицаја на предузетничке намере студената, као и начину на који је то реализовано.

2. Методолошки концепт истраживања

Методолошки концепт истраживања обухвата следеће тачке: проблем и предмет истраживања, циљеви истраживања, хипотезе и истраживачка питања, сегменти (делови) истраживања, значај истраживања и план реализације истраживања.

Проблем истраживања је утицај димензија националне културе на предузетништво, конкретно на димензије предузетничких потенцијала, индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију предузетничке намере (први део истраживања). Такође, проблем истраживања је и утицај димензија Big Five особина личности, као и димензија предузетничких потенцијала, индивидуалне предузетничке оријентације и Теорије планског понашања (димензије индивидуалних предузетничких склоности) на димензију предузетничке намере (други део истраживања). Коначно, проблем истраживања обухвата и утицај контролних варијабли Пол, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис, Година студија (године старости), Успешност студирања и Поседујем потребне

финансије да отворим своје предузеће на димензије предузетничких потенцијала, индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију предузетничке намере (трећи део истраживања).

Истраживање је спроведено анкетирањем студената у Србији, на седам различитих факултета Универзитета у Београду и Универзитета у Новом Саду. Дакле, **предмет истраживања** су ставови и перцепције студената у Србији о варијаблама које се односе на проблем истраживања. Испитаници су студенти на факултетима у Србији, при чему су, у првом реду, анкетирани студенти на факултетима техничке и економске струке.

Основна хипотеза је правилно дефинисана, сходно проблему и циљевима истраживања, и гласи: **Постоје статистички значајне релације између појединих димензија националне културе, димензија Big Five особина личности, димензија предузетничких потенцијала, индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензије предузетничке намере, код студената у Србији..** Посебне хипотезе на правилан и прецизан начин специфицирају основну хипотезу.

Вредност овог поглавља огледа се у логичном, свеобухватном и прегледном представљању методолошког концепта дисертације. Оваква поставка омогућила је добијање валидних и научно заснованих резултата, а затим и њихову анализу и дискусију.

3. Организационо понашање

Треће поглавље се односи на теоријски преглед у области организационог понашања. При томе су обухваћене теме које су од значаја за ову докторску дисертацију, а то су: дефинисање и значај организационог понашања, личност у организационом понашању, организациона култура и национална култура. Вредност овог поглавља огледа се у томе што је кандидат на квалитетан начин извршио научни преглед постојећих теоријских знања и истраживања у сфери организационог понашања, неопходних за поставку истраживања ове докторске дисертације, добијање, анализу и дискусију резултата, као и извођење закључака

4. Предузетништво

Четврто поглавље се односи на теоријски преглед у области предузетништва. Овде су обрађени следећи поднаслови: дефинисање предузетништва, значај и улога предузетништва, особине и типови предузетника, предузетнички процес, успех или неуспех предузетничког подухвата, предузетништво и мали бизнис, подела предузетништва. Вредност овог поглавља огледа се у томе што је кандидат на квалитетан начин извршио научни преглед постојећих теоријских знања и истраживања везаних за предузетништво, а уједно и неопходних за поставку истраживања ове докторске дисертације, добијање, анализу и дискусију резултата, као и извођење закључака

5. Предузетничке намере

Пето поглавље се односи на теоријски преглед у области предузетничких намера. При томе су обухваћене теме које су од значаја за ову докторску дисертацију, а то су: појам и значај предузетничких намера, као и утицаји на предузетничке намере. Посебну вредност и значај овог поглавља представља то што су систематски разматрани бројни фактори и утицаји на предузетничке намере. То је омогућило снажну теоријску подлогу за поставку истраживања, а касније и анализу и дискусију резултата, као и извођење одговарајућих закључака.

6. Методологија истраживања

Методологија истраживања дата је у шестом поглављу. У овом поглављу представљени су инструменти за истраживање, подаци о испитаницима и сакупљању података, карактеристике узорка, као и методе обраде сакупљених података. Посебно су изложене теоријске основе методологије базиране на теорији грубих скупова (Rough Sets Theory). Ова методологија издваја се, на неки начин, као различита и специфична, у односу на остале методе у овом раду, које се могу сматрати за класичне статистичке методе обраде података. Због тога је посебна пажња посвећена управо основама теорије грубих скупова и методологији њене примене за добијање потребних резултата у овој докторској дисертацији.

Изглед инструмената за истраживање (упитника) је дат у посебном Прилогу.

Истраживање је реализовано анкетирањем испитаника. Испитаници су били студенти, који студирају на седам факултета у Србији (Универзитета у Београду и Универзитета у Новом Саду). Узорак чине студенти основних и мастер студија, од прве до пете године студија, при чему је ова расподела равномерна. Истраживање је спроведено путем анкете, која је у папирном облику непосредно подељена студентима. Студенти су анонимно попунили упитнике, за време наставе (део часа) или након завршетка наставе. Студентима је укупно подељено 700 упитника, од чега је враћено 532. Један број враћених упитника није био комплетно попуњен, па су ти упитници одбачени. Таквих упитника је било 44. Тако је за статистичку анализу преостало 488 упитника и овај број чини коначан обим узорка истраживања. Треба још рећи и да проценат успешно враћених и попуњених упитника од стране испитаника износи 69,7%, што се може сматрати релативно високим процентом у истраживањима путем анкетирања испитаника.

За обраду сакупљених података, коришћене су следеће статистичке методе: дескриптивна статистика, t-test, корелациона анализа, регесиона анализа, хијерархијска регресиона анализа, као и методологија базирана на теорији грубих скупова (Rough Sets Theory), прецизније речено, софтверски алат Rosetta за анализу података помоћу грубих скупова (синтеза правила у If Then formi).

Вредност шестог поглавља је у томе што је кандидаткиња на одговарајући начин представила све методолошке аспекте истраживања, при чему су дати: подаци о коришћеним инструментима, подаци о поступку и узорку истраживања, подаци о коришћеним методама за анализу података. Методологија истраживања је приказана на квалитетан, јасан и прегледан начин. Тиме се стичу услови за реализацију истраживања, даљу презентацију, праћење и разумевање резултата истраживања.

7. Резултати истраживања

Резултати истраживања изложени су у седмом поглављу. Резултати истраживања дати су према поставци истраживања, која се састоји од три карактеристичне целине, сегмента. Тако, резултати истраживања су систематизовани на следећи начин:

- Први сегмент истраживања: Утицај димензија националне културе на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере. Овде су дати следећи резултати: дескриптивна статистика, корелациона анализа, регресиона анализа, Поседовање финансија за отварање свог предузећа као модератор посматраних односа, Поседовање финансија за отварање свог предузећа као медијатор посматраних односа.

- Други сегмент истраживања: Утицај димензија Big Five особина личности, Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације и Теорије планског понашања на димензију Предузетничке намере. Овде су дати следећи резултати: дескриптивна статистика, корелациона анализа, регресиона анализа, примена методологије базиране на теорији грубих скупова, интегрална анализа.
- Трећи сегмент истраживања: Утицај контролних варијабли (Пол, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис, Година студија, Успешност студирања и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће) на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере. Овде су дати следећи резултати: дескриптивна статистика, анализа преко т-тест-а, корелациона анализа, регресиона анализа, Пол испитаника као модератор, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис као модератор.

Вредност овог поглавља постоји самим тим што оно садржи оригиналне научне резултате докторске дисертације. Осим тога, вредност поглавља које садржи резултате истраживања састоји се у томе што су резултати добијени применом одговарајућих метода. Представљање резултата истраживања извршено је на технички високом нивоу.

8. Дискусија резултата истраживања

Осмо поглавље обухвата дискусију резултата истраживања. У складу са приказом резултата истраживања, тако је и дискусија резултата дата према поставци истраживања, која се састоји од три карактеристичне целине, сегмента. Услед тога, дискусија резултата истраживања је систематизована на следећи начин:

- Дискусија резултата Првог сегмента истраживања: Утицај димензија националне културе на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере. Овде су дате дискусије резултата: корелационе анализе, регресионе анализе, модераторног дејства ајтема Поседовање финансија за отварање свог предузећа, медијаторног дејства ајтема Поседовање финансија за отварање свог предузећа.
- Дискусија резултата Другог сегмента истраживања: Утицај димензија Big Five особина личности, Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације и Теорије планског понашања на димензију Предузетничке намере. Овде су дате дискусије резултата: корелационе анализе, регресионе анализе, добијених по методологији базираној на теорији грубих скупова, интегралне анализе.
- Дискусија резултата Трећег сегмента истраживања: Утицај контролних варијабли (Пол, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис, Година студија, Успешност студирања и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће) на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере. Овде су дате дискусије резултата: дескриптивне статистике, т-тест-а и корелационе анализе, регресионе анализе, модераторних ефеката варијабле Пол испитаника, модераторних ефеката варијабле Неко од мојих родитеља има приватан бизнис.

Вредност овог поглавља је у томе што су резултати истраживања квалитетно, исцрпно, разумљиво и логично анализирани, коментарисани и појашњени. При томе су изнете одговарајуће компарације резултата са резултатима сличних истраживања у свету.

9. Завршна разматрања

Завршна разматрања ове дисертације, изнета су у деветом поглављу. Прво је образложена научна и друштвена оправданост истраживања. Научна оправданост истраживања проистиче из самих резултата докторске дисертације, као и њихових тумачења, односно, дискусије. Посебно значајно, у научном смислу, јесте то што је посматран велики број утицајних варијабли на предузетничке намере студената. Овде треба истаћи да су за добијање оваквих резултата, коришћене класичне статистичке методе, али и теорија грубих скупова. Испитани су утицаји неких варијабли, које до сада нису у довољној мери истраживане као предиктори предузетничких намера студената: то су варијабле Година студија и Успешност студирања. Друштвена оправданост истраживања огледа се у практичном доприносу дисертације, који се односи на дефинисање предлога за унапређење предузетничких намера и понашања студената.

Затим је извршена провера испуњеност циљева истраживања, при чему је констатовано да су испуњени сви циљеви истраживања. Даље, извршена је провера постављених посебних хипотеза и провера основне хипотезе. Показано је да су потврђене све посебне хипотезе постављене на почетку истраживања. Самим тим, потврђена је и основна хипотеза. Такође, Истраживање у оквиру докторске дисертације даје одговоре на сва постављена истраживачка питања. На крају овог поглавља, наведена су ограничења истраживања и правци будућих истраживања.

Посматрано по свим поднасловима овог поглавља, може се рећи да су завршна разматрања детаљна, свеобухватна, прецизна и јасна, те самим тим, представљају вредна научна и практична образложења.

10. Закључак

У десетом поглављу, кандидаткиња је резимирала резултате истраживања, и то за сваки сегмент истраживања посебно, а затим су изведени и генерални закључци. Тако, закључак сумира резултате истраживања и најважнија запажања из дискусије резултата, посматрано по појединим сегментима истраживања и генерално. Још једном је констатовано да постоји научна и друштвена оправданост истраживања, да су испуњени сви циљеви докторске дисертације, као и да су потврђене све хипотезе.

Вредност овог поглавља је у томе што је закључак написан јасно и концизно, тако да на одговарајући начин резимира резултате, дискусију, научни и практични значај дисертације, испуњеност циљева и потврђеност хипотеза.

11. Литература

Кандидаткиња даје приказ свих референци коришћених у истраживању. Наведена литература је актуелна и релевантна у научном смислу, у области теме докторске дисертације.

Прилог: Упитник за истраживање

На крају рада, кандидаткиња је приложила упитник који је коришћен током израде ове докторске дисертације.

VI СПИСАК НАУЧНИХ И СТРУЧНИХ РАДОВА КОЈИ СУ ОБЈАВЉЕНИ ИЛИ ПРИХВАЋЕНИ ЗА ОБЈАВЉИВАЊЕ НА ОСНОВУ РЕЗУЛТАТА ИСТРАЖИВАЊА У ОКВИРУ РАДА НА ДОКТОРСКОЈ ДИСЕРТАЦИЈИ:

Таксативно навести називе радова, где и када су објављени. Прво навести најмање један рад објављен или прихваћен за објављивање у складу са *Правилима докторских студија Универзитета у Новом Саду* који је повезан са садржајем докторске дисертације. У случају радова прихваћених за објављивање, таксативно навести називе радова, где и када ће бити објављени и приложити потврду уредника часописа о томе.

1. Rajković, J., Nikolić, M., Brtka, V., Terek, E., Božić, S., Tasić, I. (in press). Big Five, entrepreneurial orientation, and entrepreneurial intentions. *European Journal of International Management (EJIM)*. (DOI: 10.1504/EJIM.2020.10024280) (ISSN: 1751-6757) **(M23)** (Prilog 6.1)
2. Rajković, J., Nikolić, M., Čočalo, D., Terek, E., Božić, S. (2020). National culture and the entrepreneurial intentions of students in Serbia. *Journal for East European Management Studies*, 25(1), 105-141. (ISSN: 0949-6181) **(M23)**
3. Rajković, J., Kovačić, S., Popović, J., Poštin, J., Konjikušić, M., Nikolić, M. (2021). Facebook and mobile phone use and entrepreneurial intentions of students in Serbia. *Ekonomске teme*, 59(3)7, 409-426. (ISSN: 0353-8648) **(M51)**
4. Rajković, J., Mali, P., Mitić, S., Kuzmanović, B., Nikolić, M. (2020). Comparison of entrepreneurial intentions among students and employees. *Journal of Engineering Management and Competitiveness (JEMC)*, 10(2), 116-126. (ISSN: 2334-9638) **(M51)**
5. Rajković, J., Poštin, J., Konjikušić, M., Jagodić Rusić, A., Stojković, H., Nikolić, M. (2021). The Enterprise Potential, Individual Entrepreneurial Orientation and Entrepreneurial Intentions of Students in Serbia. *The European Journal of Applied Economics*, 18(1), 106-125. doi:10.5937/EJAE18-27707 (ISSN: 2406-2588) **(M52)**
6. Rajković, J., Nikolić, M., Janković, B., Terek, E. (2020). The relationship between the national culture, Facebook use and smartphone use of students in Serbia. *Logisztika, Informatika, Menedzsment folyóirat*, 5(1), 13-23. (Hungary) (ISSN: 2498-9037) **(M53)**
7. Rajković, J., Terek, E., Magzan, M., Ivin, D., Nikolić, M. (2018). The impact of job and communication satisfaction on the financial performance of a mid-sized company. *Journal of Contemporary Economic and Business Issues*, JCEBI, Skopje, 5(1), 77-88. (ISSN: 1857-9108) **(M53)**
8. Sajfert, D., Kreiner, J., Rajković, J., Petrović, N., Vulović, M. (2019). The effect of leader's life style and the ethical behavior of leaders on management styles. IX International Symposium Engineering Management and Competitiveness (EMC 2019), June, 2019, Zrenjanin, Republic of Serbia, pp. 117-122. (ISBN: 978-86-7672-321-8) **(M33)**
9. Terek, E., Mali, P., Mitić, S., Rajković, J., (2019) The importance of knowledge management in entrepreneurship. IX International Symposium Engineering Management and Competitiveness (EMC 2019), June, 2019, Zrenjanin, Republic of Serbia, pp. 123-127. (ISBN: 978-86-7672-321-8) **(M33)**
10. Terek, E., Nikolić, M., Čočalo, D., Božić, S., Rajković, J. (2018). Impact of Big Five personality traits on Enterprise potential and Individual entrepreneurial orientation by students in Serbia. The 6th International Conference Innovation Management, Entrepreneurship and Sustainability (IMES 2018), University of Economics Prague, May 31 - June 1, 2018, pp 1047-1056. (ISBN 978-80-245-2274-6) **(M33)**

VII ЗАКЉУЧЦИ ОДНОСНО РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА:

А) Закључци везани за: Утицај димензија националне културе на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере (Први сегмент истраживања)

Најважнији закључци првог сегмента истраживања су:

1. Перцепција високе НЦЗ - Дистанце моћи и високог НЦ7 - Групног колективизма (колективизам 2) у друштву, може да подстакне неке предузетничке димензије код младих људи: предузетништво је прилика за њих да избегну вероватну дистанцу моћи ако се запосле у неком другом предузећу, као и да стекну самосталност и независност од родитеља.
2. Перцепција високог НЦ1 - Избегавања неизвесности има позитиван утицај на поједине димензије предузетништва: висока перцепција избегавања неизвесности за испитанике подразумева уређен и стабилан систем, у коме се може предузети предузетнички подухват са мање ризика, а више сигурности и самопоуздања. Сличан ефекат има и димензија НЦ2 - Оријентација ка будућности зато што се односи на планирање и улагање у будућност, а то, такође, имплицира одређену стабилност и неутрализацију ризика.
3. Димензија ЕИ - Предузетничке намере, статистички значајне и позитивне корелације има управо са димензијама НЦ1 - Избегавање неизвесности и НЦ2 - Оријентација ка будућности.
4. Ајтем ФИН - Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће јавља се као модератор и медијатор у посматраним релацијама. Ова дејства нису толико снажно изражена, али показују изражене тенденције. Поседовање новца (код појединца), генерално, умањује утицај националне културе на предузетништво, у смислу да услови у окружењу постају мање битни, не морају да буду у тој мери повољни.
5. Генерално, национална култура у Србији делује позитивно и подстицајно на предузетништво у случајевима када млади људи желе да превазиђу неповољне околности у друштву и да се кроз предузетништво изборе за своју независност од тих неповољних околности. У том случају, појединцу може да помогне поседовање новца. У случају слабије финансијске ситуације (појединца), онда је стабилно и уређено окружење оно што може да охрабри покретање сопственог посла.

Б) Закључци везани за: Утицај димензија Big Five особина личности, Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације и Теорије планског понашања на димензију Предузетничке намере (Други сегмент истраживања)

Најважнији закључци другог сегмента истраживања су:

1. Од свих посматраних димензија и ајтема, најснажније статистички значајне и позитивне корелације са димензијом ЕИ - Предузетничке намере имају ПБЦ - Процењена контрола понашања, а затим ПА - Лични став према предузетништву.
2. Регресиона анализа као најзначајније предикторе зависне варијабле (ЕИ - Предузетничке намере) издваја ПА - Лични став према предузетништву и ПБЦ - Процењену контролу понашања. Када се у регресиону анализу укључе је још две додатне независне варијабле (ајтеми ПАР - Неко од мојих родитеља има приватан бизнис и ФИН - Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће),

резултати су слични, с тим да још ајтем који се односи на поседовање финансија има статистички значајно и позитивно предиктивно дејство.

3. Методологија базирана на теорији грубих скупова указала је да најснажнији позитиван утицај на предузетничке намере имају димензије ЛЕА - Лидерство и АЦХ - Потреба за постигнућем. Затим су у анализу, према методологији базираној на теорији грубих скупова, укључени ајтеми ПАР - Неко од мојих родитеља има приватан бизнис и ФИН - Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће. У том случају, најснажнији позитиван утицај на предузетничке намере имају димензије Е - Екстрoвертност, ЛЕА - Лидерство, ПЦ - Лична контрола и ПБЦ - Процењена контрола понашања.

4. Поседовање финансија јесте олакшавајућа околност за покретање предузетничког подухвата (када већ постоји жеља да се буде предузетник), али није пресудна: снажна жеља за постигнућем и спремност на ризик могу да надоместе евентуални недостатак финансија.

5. Интегрална анализа свих примењених метода, показала је да, од свих посматраних независних варијабли, најснажнији позитиван утицај на предузетничке намере имају: ЛЕА - Лидерство, ПА - Лични став према предузетништву и ПБЦ - Процењена контрола понашања. Такође, значајан позитиван утицај остварују и димензије: Е - Екстрoвертност, ПЦ - Лична контрола, РТ - Спремност на ризик, као и ајтем ФИН - Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће. Благо негативан утицај имају ЦРЕ - Креативност и СН - Субјективна норма, док изразито негативан утицај на предузетничке намере има Н - Неуротичност.

В) Закључци везани за: Утицај контролних варијабли (Пол, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис, Година студија, Успешност студирања и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће) на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере (Трећи сегмент истраживања)

Најважнији закључци трећег сегмента истраживања су:

1. Од посебног значаја су утицаји посматраних варијабли на димензију ЕИ - Предузетничке намере. Најутицајнија варијабла на предузетничке намере је варијабла ФИН - Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће. Такође, мушкарци имају израженије предузетничке намере него жене. Остале варијабле немају статистички значајан утицај на саму димензију предузетничке намере, али тенденција је да предузетничке намере опадају у случајевима када родитељи немају приватан бизнис, затим на завршним годинама студија и у ситуацијама када постоји изражен успех на студијама.

2. Варијабле СУЦ - Успешност студирања и ФИН - Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће и започнем приватан посао имају статистички значајне утицаје на потпуно другачије димензије. Успешност студирања статистички значајно и позитивно утиче на димензије предузетничких потенцијала (лидерство, креативност, потребу за постигнућем и личну контролу) и димензију проактивност, али поседовање финансија позитивно утиче на димензије Теорије планског понашања (лични став према предузетништву и процењена контрола понашања), димензије предузетничке намере и спремност на ризик.

3. У случају успешног студирања и поседовања финансија, жене су више мотивисане, одлучније и имају снажније предузетничке намере (нарочито у случају поседовања финансија). Мушкарци можда више желе да буду предузетници, али жене предузетништву приступају реалније и одлучније: када су у прилици да остваре предузетнички подухват, жене ће то урадити са већом вероватноћом него мушкарци, а када немају толико услова за предузетништво, онда ће мање и размишљати о отварању сопствене фирме.

4. У случајевима када родитељи немају приватан бизнис, тада са привођењем студија крају и са порастом успешности студирања долази до слабљења подршке окружења, перцепције сопствених способности, а затим и ставова према предузетништву и предузетничких намера.

Генерални закључак

Истраживање реализовано у оквиру докторске дисертације, још једном је потврдило ширину и комплексност проблематике утицаја на предузетничке намере. На предузетничке намере појединца утиче велики број индивидуалних и екстерних фактора. Због тога би истраживање утицаја на предузетничке намере требало да буде интегрално, односно, да посматра што више ових фактора у исто време. При томе је оправдано и ефективно користити одговарајуће статистичке методе, али и теорију грубих скупова. У овом раду је управо то урађено.

Генерално, предузетничке намере студената у Србији, у највећој мери, налазе се под утицајем појединих димензија националне културе (димензије НЦ1 - Избегавање неизвесности и НЦ2 - Оријентација ка будућности имају директан утицај, а димензије НЦ3 - Дистанца моћи и високог НЦ7 - Групног колективизма (колективизам 2) имају индиректан утицај на предузетничке намере), као и под утицајем димензије предузетничких потенцијала ЛЕА - Лидерство и димензија Теорије планског понашања (ПА - Лични став према предузетништву и ПБЦ - Процењена контрола понашања). Треба истаћи и значајан утицај димензија: Е - Екстровертност, ПЦ - Лична контрола, РТ - Спремност на ризик, као и варијабле ФИН - Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће.

Друштвена оправданост и значај истраживања проистичу из саме чињенице да се истраживање односи на област предузетништва и предузетничких намера. Предузетништво има велики удео у развоју економије једне државе, смањењу стопе незапослености и повећању животног стандарда грађана. Предузетничке намере јесу индикатор будућег предузетничког понашања, које треба да доведе до коначног покретања предузетничког подухвата. На тај начин, предузетник запошљава себе и друге, особађа место за друге људе у постојећим организацијама. Поред тога, предузетници са својим предузећима улазе у тржишну борбу, појачавају конкуренцију, попуњавају потребе и захтеве појединих сегмената тржишта. Из тих разлога, свако истраживање предузетничких намера, посебно код младих људи, поред научног, има и изражен друштвени значај. У складу са тим, у раду су изнети предлози за практичну примену резултата истраживања.

У раду је потврђена научна и друштвена оправданост истраживања. Такође, истраживање је испунило све очекиване циљеве, постављене на почетку рада, а резултати истраживања и дискусија ових резултата потврђују све посебне хипотезе, па тако и основну хипотезу, и дају одговоре на сва истраживачка питања.

Коначно, у раду су представљени и предлози за даља истраживања. Област предузетничких намера свакако представља непресушан извор инспирације за истраживаче, па у том смислу, увек постоје значајне могућности за даља истраживања ове проблематике.

VIII ОЦЕНА НАЧИНА ПРИКАЗА И ТУМАЧЕЊА РЕЗУЛТАТА ИСТРАЖИВАЊА:

Експлицитно навести позитивну или негативну оцену начина приказа и тумачења резултата истраживања.

Методолошки концепт истраживања на квалитетан, сажет и јасан начин приказује предмет и проблем истраживања, циљеве истраживања, хипотезе, истраживачка питања, сегменте истраживања, план реализације истраживања. Изучавањем актуелне светске литературе из области утицаја на предузетничке намере, извршено је детаљно теоријско разматрање и објашњавање посматране проблематике, и самим тим, приказано је да тема истраживања јесте проблем од глобалног интереса. Методологија истраживања јасно, прегледно и детаљно представља инструменте за истраживање, податке о поступку и узорку истраживања, као и коришћене методе за обраду и анализу података. Резултати истраживања су добијени уз примену признатих научних метода. Приказ резултата истраживања је прегледан, јасан и на високом техничком нивоу. Дискусија резултата истраживања детаљно анализира и тумачи резултате истраживања. Завршна разматрања приказују научну и друштвену оправданост истраживања, садрже предлоге за практичну примену добијених резултата и дефинишу правце будућих истраживања. Закључак је урађен квалитетно, јасно и концизно са акцентом на поједине сегменте истраживања и генерални закључак.

Комисија позитивно оцењује начин на који је кандидаткиња приказала и тумачила резултате истраживања.

IX КОНАЧНА ОЦЕНА ДОКТОРСKE ДИСЕРТАЦИЈЕ:

Експлицитно навести да ли дисертација јесте или није написана у складу са наведеним образложењем, као и да ли она садржи или не садржи све битне елементе. Дати јасне, прецизне и концизне одговоре на 3. и 4. питање:

1. Да ли је дисертација написана у складу са образложењем наведеним у пријави теме?

Дисертација је написана у складу са образложењем наведеним у пријави теме.

2. Да ли дисертација садржи све битне елементе?

Дисертација садржи све битне елементе.

3. По чему је дисертација оригиналан допринос науци?

Научна оправданост и допринос ове докторске дисертације проистиче из добијених резултата, као и њихових тумачења, односно, дискусије.

Утврђени су ефекти које димензије националне културе остварују на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере, код студената у Србији (први сегмент истраживања). Резултати овог дела истраживања публиковани су у часопису категорије M23.

Затим, утврђени су ефекти које имају димензије Big Five особина личности, Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације и Теорије планског понашања (димензије индивидуалних предузетничких склоности), као и ајтеми Неко од мојих родитеља има приватан бизнис и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће, на димензију Предузетничке намере, код студената у Србији (други сегмент истраживања). Резултати овог дела истраживања прихваћени су за публикавање су у часопису категорије M23.

Коначно, утврђени су и ефекти које имају поједине контролне варијабле (Пол, Неко од мојих родитеља има приватан бизнис, Година студија, Успешност студирања и Поседујем потребне финансије да отворим своје предузеће) на димензије Предузетничких потенцијала, Индивидуалне предузетничке оријентације, Теорије планског понашања и димензију Предузетничке намере, код студената у Србији (трећи сегмент истраживања). Резултати овог дела истраживања објављени су у часопису категорије M52.

Посебно значајно, у научном смислу, јесте то што је посматран велики број утицајних варијабли на предузетничке намере. Само на тај начин може се добити објективна слика о томе шта све утиче на предузетничке намере младих људи (у овом случају студената), а затим и каква је природа ових утицаја, односно, какав је смер и интензитет тих утицаја.

Треба истаћи да су за добијање оваквих резултата, коришћене класичне статистичке методе, али и теорија грубих скупова. Теорија грубих скупова се показала као веома користан инструмент у испитивању утицаја на предузетничке намере, зато што ова теорија веома добро одговара изазовима када постоји велики број независних варијабли. Управо предузетничке намере јесу зависна варијабла, која зависи од великог броја независних варијабли. Може се очекивати даља, шира примена теорије грубих скупова у истраживањима утицаја на предузетничке намере, с обзиром да, до сада, у ту сврху готово уопште није коришћена.

Поред свега наведеног, испитани су утицаји неких варијбл, које до сада нису у довољној мери истраживане као предиктори предузетничких намера студената: то су варијабле Година студија и Успешност студирања.

Дисертација пружа и практични допринос. На бази резултата добијених у овом истраживању, дефинисани су предлози за поспешивање предузетничких намера и понашања студената, али и младих људи, генерално. Како се на личне особине појединаца, њихове предузетничке потенцијале и индивидуалну предузетничку оријентацију тешко може утицати, ови предлози углавном се свде на активно укључивање државних институција у циљу формирања системских услова, који би подстакли и олакшали покретање и вођење нових предузећа. Између осталог, то подразумева: стварање стабилнијег и уређенијег система, уз појачану бригу о људима, подстицање на иновативност и усавршавање; системско обезбеђивање подстицајних средстава за младе људе који показују жеље и склоности за бављење предузетништвом; пружање логистичке, правне, саветодавне и, нарочито, финансијске подршке потенцијалним предузетницима; осмишљавање и покретање

прикладних едукативних програма у средњим школама и на факултетима, усмерених на изградњу позитивног става према предузетништву и развијање способности за бављење предузетништвом, код младих људи. Спровођење дефинисаних предлога обезбедило би већу спремност, сигурност и мотивацију младих људи за улазак у предузетнички посао.

Комисија сматра да је на основу теоријских разматрања, методологије истраживања, приказа резултата истраживања, дискусије, завршних разматрања и закључака добијен јасан увид у комплексност и неопходност изучавања бројних утицаја на предузетничке намере студената, као и да ова докторска дисертација представља оригиналан допринос науци. Такође, Комисија сматра да примењена методологија и добијени резултати истраживања, у оквиру докторске дисертације, могу послужити као основ за дефинисање даљих праваца и начина истраживања у посматраној области.

Посебно напомињемо да је ова докторска дисертација прошла проверу на плагијаризам, уз примену програма iThenticate.

4. Који су недостаци дисертације и какав је њихов утицај на резултат истраживања?

Комисија сматра да дисертација презентује комплетно истраживање које је кандидаткиња МСц Јелена Рајковић реализовала и да дисертација нема недостатака.

X ПРЕДЛОГ:

На основу наведеног, комисија предлаже:

Да се дисертација под називом “Утицај националне културе и индивидуалних предузетничких склоности на предузетничке намере студената” прихвати, а да се кандидаткињи МСц Јелени Рајковић одобри јавна одбрана докторске дисертације.

Место и датум:

Зрењанин, Нови Сад, 16.12.2022.

1. Проф. др Владимир Бртка, редовни професор

_____, председник

2. Проф. др Немања Бербер, ванредни професор

_____, члан

3. Доц. др Бојана Јокановић, доцент

_____, члан

4. Доц. др Едит Терек Стојановић, доцент

_____, члан

5. Проф. др Милан Николић, редовни професор

_____, ментор

НАПОМЕНА: Члан комисије који не жели да потпише извештај јер се не слаже са мишљењем већине чланова комисије, дужан је да унесе у извештај образложење односно разлоге због којих не жели да потпише извештај и да исти потпише.