

Dejan Viduka¹, Biljana Viduka² i Dragan Doder³

Preduzetništvo u sportu

SPESCOM Consulting d.o.o. - Novi Sad¹
Visoka tehnička škola strukovnih studija – Zrenjanin²
Pokrajinski zavod za sport i sportsku medicinu³

Sažetak: Preduzetništvo predstavlja ekonomski fenomen od suštinskog značaja za rast i razvoj, kako sportske organizacije, tako i nacionalne ekonomije u celini. U radu je dat prikaz veština, želja, iskustava, obrazovanja i sposobnosti koje treba da poseduje uspešan preduzetnik kako u sferi sporta tako i u svim ostalim granama poslovanja. S obzirom da je ovo relativno novi oblik poslovanja u sportu kod nas, dati su i pravni okviri u kojima se preduzetništvo u sportu kreće u Srbiji.

Ključne reči: preduzetnik, preduzetništvo, sport, obrazovanje, biznis, preduzetničke veštine.

Entrepreneurship in Sport

Abstract: Entrepreneurship is an economic phenomenon essential for growth and development of sports organizations, and the national economy as a whole. This paper presents the skills, desire, experience, education and capabilities necessary for successful entrepreneur in the field of sports as well as in all other branches of business. Considering that this is a relatively new form of business in the sport in our country, but also the legal framework within which entrepreneurship in the sport moving in Serbia.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurship, sports, education, business, entrepreneurial skills.

1. Uvod

Preduzetništvo je jezgro savremenog poslovanja jer upravo stalno rađanje i razvoj novih poslovnih poduhvata omogućava vitalnost tržišnoj privredi. Ti novi poslovni poduhvati čine značajnu proporciju inovativnih proizvoda koji transformišu način našeg života i rada. „Preduzetništvo je delatnost pojedinca (preduzetnika) usmerena na pokretanje, organizovanje i permanentno inoviranje organizacije (preuzeća), s osnovnim ciljem stvaranja novog tržišta i ostvarivanja dobiti...“ (N.Penezić, Akademska knjiga Novi Sad 2010., str.84.).

Počeci preduzetništva kao kreativne i inovativne delatnosti mogu se otkriti još kod starih civilizacija poput vavilonske, egipatske, arapske i kineske. U antičko doba u staroj Grčkoj i Rimskom Carstvu poznati su različiti tipovi preduzetništva, gde kao različite preduzetničke aktivnosti jačaju trgovina i novčano poslovanje. Reč preduzetništvo (na engleskom "entrepreneurship") potiče od francuske reči "entreprendre", što znači činiti,

preuzeti, uraditi nešto. Preduzetništvo, kao praksa, podrazumeva stvaranje novih organizacija u cilju iskorišćavanja identifikovanih šansi. Preduzetništvo u sportu je veoma ekspanzivno područje u čitavom svetu, zahvaljujući činjenici da je sport danas najbrže rastuća privredna grana u svetu koja generiše ogromne prihode i permanentno kreira nove kupce i nova tržišta. Sport kao biznis, nova industrija sa neslućenim potencijalima, predstavlja nepresušan izvor novih poslovnih mogućnosti. Preduzetnik u sportu je onaj ko te mogućnosti uoči i ima kapaciteta da ih iskoristi. Svaki preduzetnički poduhvat započinje ličnom inicijativom, koja je plod zdravih ambicija, težnje za ostvarenjem, težnje za novim. Za ostvarenje lične inicijative neophodna je preduzetnička hrabrost i spremnost na rizik. Da bi došlo do realizacije preduzetničke ideje, potrebna su kvalifikovana znanja, sposobnost dobrog predviđanja budućih događaja, kao i trendova u određenoj privrednoj grani ili društvenoj oblasti. Da bi biznis zaživeo i razvijao se, potrebno je posedovati spremnost na stalna usavršavanja i usmerenost na inovativnost. Preduzetnik je inovator. On ne mora neminovno da stvara nešto novo da bi bio preduzetnik, već je dovoljno da vidi novu šansu ili nov način nastupa na tržištu. Preduzetništvo kao poslovna aktivnost je imanentna za sva područja društvenog života, pa tako i za sport. Preduzetnici su ti koji su prvi razumeli mogućnosti profilisanja nove ponude u sektoru usluga u sportu i izašli u susret željama korisnika na racionalan način. Praksa je pokazala da je veliki broj preduzetničkih poduhvata u sportskoj industriji našao svoju tržišnu valorizaciju.

2. Pravni oblici preduzetništva u sistemu sporta

Politika razvoja preduzetništva i tzv. male privrede predstavlja najefikasniji put sveukupnog ekonomskog razvoja zemlje. Preduzetnici su nosioci privrednog razvoja i pokretačka snaga svakog društva. Preduzetništvo obuhvata čitavu lepezu delatnosti, od porodičnih manufaktura i malih biznisa, preko malih i srednjih preduzeća, sve do ozbiljnih i respektabilnih preduzetničkih kompanija. Zemlje u razvoju ili zemlje u tranziciji, među kojima se nalazi i Srbija, sledeći principe tržišne ekonomije, svoj prosperitet vide u stvaranju uslova za podsticanje i razvoj preduzetništva. Srbija, poput zemalja Istočne Evrope, je nakon demokratskih promena sa početka novog milenijuma, krenula putem evropskih integracija hvatajući korak sa razvijenim svetom. Iz te odluke je proistekao zakon koji to reguliše na sledeći način: Pravni položaj preduzetnika u sistemu sporta regulisan je odredbama članova 95. do 97. Zakona o sportu (Sl. Glasnik RS br. 24/2011,99/2011). Na samostalno obavljanje sportske delatnosti primenjuje se Zakon o privrednim društvima (Sl. Glasnik RS br. 36/2011,99/2011), ako zakonom o sportu nije drugačije predviđeno. Prema članu 13. Zakona, vrhunski sportista (rangiran u skalu sa nacionalnom kategorizacijom sportista) može se profesionalno baviti sportskim aktivnostima i delatnostima u individualnim sportovima određenim šifrom 93.19, prema Uredbi o Klasifikaciji delatnosti, pored ostalog, i kao samostalni profesionalni sportista-preduzetnik. Preduzetnik u sistemu sporta može se, kao i sportsko privredno društvo, baviti poslovima posredovanja prilikom prelaska sportiste iz jedne u drugu sportsku organizaciju ako ispunjava uslove za obavljanje ove delatnosti, propisane članom 96. Zakona. Preduzetnik iz član 97. Zakona o sportu dobit ostvaruje obavljenjem, kao pretežne, delatnosti sportskog osposobljavanja, sportskog usavršavanja i omogućavanja sportskog vežbanja trećim licima, određene šifre 85.51, prema Uredbi o Klasifikaciji

delatnosti (škole tenisa, fudbala, fitnes centri, kampovi i sl.) i u poslovnom imenu ne može koristiti reč klub ili savez.

3. Profil preduzetnika u sportu

Uspešan preduzetnik je ličnost koja prepoznaje šansu, koja ima znanja, iskustva i veštine da kreira efikasnu organizaciju koja će tu šansu da iskoristi i materijalizuje. Preduzetnik je hrabar, odlučan, spreman da preuzme rizik i da se suoči sa izazovima koje donosi vreme. Inovator, lider, menadžer koji ima stav prema budućim događajima, izraženu težnju za velikim ostvarenjima i sposobnost da se nadmeće sa konkurencijom. Preduzetnik je i motivator, koordinator, organizator. Preduzetnik, po Piteru Drakeru (Peter Drucker), traži promene, reaguje na njih i koristi ih kao mogućnosti. Bez obzira da li je reč o preduzetniku – vlasniku biznisa ili preduzetnicima koji realizuju svoje ideje unutar velikih poslovnih sistema, uspešan preduzetnik je svakako osoba koja poseduje sposobnost iznalaženja novih poslovnih mogućnosti.

Uspešan preduzetnik je osoba koja poseduje:

- sposobnost da prepozna šansu
- poverenje u sopstvenu ideju, svoje znanje i svoje sposobnosti
- spremnost da se suoči sa svim rizicima i izazovima
- proaktivan stav i orijentaciju na budućnost
- organizacione sposobnosti
- liderske sposobnosti i veštine
- sposobnosti uspostavljanja dobre komunikacije
- fleksibilnost, kreativnost, istrajnost i upornost
- želju da se takmiči i pobeđi konkurenciju
- apsolutnu posvećenost poslu
- strast za afirmacijom spostvenog biznisa
- strast za iznalaženjem novih šansi i mogućnosti
- sklonost ka stalnom usavršavanju

4. Iskustva uspešnog preduzetnika u sportu

Veoma važnu ulogu za uspeh preduzetničkog poduhvata, pored ličnih karakteristika, ima iskustvo preduzetnika. Lične karakteristike preduzetnika su najvažnije u fazi započinjanja biznisa, sposobnost učenja iz iskustva postaje značajnija posle osnivanja biznisa, a rast i razvoj biznisa zavise od stečenog iskustva i znanja i sposobnosti prilagođavanja uticajima iz okruženja. Prethodno menadžersko iskustvo, kao i iskustvo u pokretanju drugih biznisa, mogu da budu od velike koristi za uspešno otpočinjanje novog biznisa. Uobičajeno je u stranoj i u domaćoj privrednoj praksi, da ljudi koji su godinama bili na važnim menadžerskim pozicijama u svojim kompanijama, zahvaljujući znanju, stručnosti, poznavanju tržišta, posedovanju kvalitetnih kontakata, u nekom momentu,

kada uoče novu poslovnu šansu, odluče da pokrenu sopstveni biznis u istoj privrednoj delatnosti. Zato, nije slučajno što ljudi iz sporta, po pravilu bivši sportisti, u najvećem broju slučajeva pokreću preduzetničke biznise, upravo, u industriji sporta.

Iskustvo kao karakteristika uspešnog preduzetnika u sportu, može se sagledati u nekoliko oblika:

- prethodno menadžersko iskustvo u bilo kojoj društvenoj ili privrednoj oblasti
- prethodno iskustvo u otpočinjanju biznisa bilo koje vrste
- prethodno menadžersko iskustvo u oblasti sporta
- autentično sportsko iskustvo aktera (bivši sportisti, treneri, sportski radnici...)

5. Preduzetničke veštine

Pored ličnih karakteristika i iskustva važni elementi uspešnog preduzetnika, od velikog značaja su i preduzetničke veštine.

Preduzetničke veštine mogu se klasifikovati kao:

- urođene veštine
- stručne veštine
- praktične veštine

Postoje mnoga mišljenja u teoriji i u praksi da svakog uspešnog preduzetnika krasi, u manjoj ili većoj meri, najpre, urođene veštine (genetski potencijal, čovek rođen da bude preduzetnik, čovek sa inicijativom), potom veštine sticane kroz sistem opšteg obrazovanja i stručnog usavršavanja (škole, stručna osposobljavanja, fakulteti, specijalizacije) i na kraju, veštine koje se stiču praksom.

Kao što svaki uspešan sportista mora da poseduje urođeni talenat (urođene veštine), kao neophodan uslov za svako sportsko dostignuće, koji se vremenom nadograđuje treningom i obukom kao metodama sportskog učenja (stručne veštine), da bi posle višegodišnjeg napornog rada i truda rezultirao praktičnim efektima koji se afirmišu kroz sportski rezultat (praktične veštine), tako i svaki preduzetnik u sportu mora da poseduje iste veštine da bi bio uspešan u svom biznisu.

6. Obrazovnje preduzetnika

Preduzetničko obrazovanje je celoživotni proces koji počinje od osnovne škole i proteže se kroz sve sledeće nivoe obrazovanja uključujući i obrazovanje odraslih. Stručno telo Evropske komisije je razvilo sledeću definiciju preduzetničkog obrazovanja: „Preduzetničko obrazovanje ne treba da se meša sa opštim poslovima i ekonomskim studijama; njegov cilj je da promoviše kreativnost, inovaciju i samozapošljavanje i može da uključuje sledeće elemente:

- razvoj ličnih atributa i veština koji čine osnovu preduzetničkog duha i ponašanja (kreativnost, smisao za inicijativu, rizikovanje, samostalnost, samopouzdanje, vođstvo, timski duh, itd.)
- podizanje svesti učenika/studenata o samozapošljavanju i preduzetništvu kao mogućim opcijama za karijeru
- rad na konkretnim preduzetničkim projektima i aktivnostima
- obezbeđivanje posebnih poslovnih veština i znanja o tome kako osnovati preduzeće i uspešno ga voditi“ (Evropska komisija, Završni izveštaj ekspertske grupe, Brisel mart 2008).
Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma održanog u Švajcarskoj aprila 2009. godine preduzetničko obrazovanje sadrži tri komponente:
- Lični razvoj (Preduzetničko obrazovanje treba da gradi samopouzdanje, motiviše napredak, jača preduzetnički duh, neguje želju za uspehom i inspiriše na akciju.)
- Poslovni razvoj (Tehnička, finansijska pismenost i veštine za bavljenje samozapošljavanjem i preduzetništvom koje mogu dovesti do sopstvenog unapređenje.)
- Razvoj preduzetničkih veština (Preduzetničko obrazovanje bi trebalo da obučava za socijalne veštine, umrežavanje, kreativno rešavanje problema, traženje prilika, prodavanje, intervjuisanje, prezentacije, vođstvo grupe, saradnja sa zajednicom, bavljenje birokratijom, lokalne kulturne norme i kako one utiču na poslovanje i sl.)

Obrazovanje je temelj modernog napretka. Reč je o obrazovanju koje pruža kvalitetna znanja, informacije i veštine, kao tri neodvojive komponente jednog obrazovnog sistema. Da bi bilo svrsishodno, savremeno obrazovanje proizvodi aktivno znanje, ono nije samo socijalizacija (usmeravanje ka poželjnom ponašanju), već instrument razvoja sposobnosti, talenta i ambicija svakog pojedinca i cele zajednice. (Prof. Ivan Šijaković <http://www.sijakovic.com/>).

Znanje je prvi i neophodan uslov svakog dobrog upravljanja, svakog ostvarenog uspeha. Znanje se stiče učenjem, ali i praktičnim iskustvom. Za razvoj preduzetništva od velikog značaja je i razvoj sistema obrazovanja. Znanje je u današnjem svetu najskuplji, ali i najvredniji resurs. Bez obzira da li se preduzeće pokrećete od nule, graditi novi sektor uspešne organizacije ili tražiti način da se uloži u poslovne poduhvate, preduzetničke veštine i znanja su ključna za ostvarivanje navedenih ambicija. Tokom školovanja bi trebalo da se usvoje znanja (resurse) za vođenje kompletnog ciklusa razvoja preduzeća. Od razrade početne ideje, primene potrebnih tehnologija i istraživanja, preko kreiranja akcione strategije, marketinga i prodajnih materijala, građenja tima zaposlenih, partnera i investitora, pa sve do rukovođenja finansijama i operacijama.

Jedna od najuspešnijih investicionih kompanija u svetu, Fisher Investments, prošle godine je radila analizu prvih deset načina za lično bogaćenje. Od svih deset, statistički je otkriveno ono šta se zna od ranije: vođenje ličnog biznisa je najsigurniji način da zaradite maksimalno, i postanete bogati.

Veština i znanja koja treba da se steknu obrazovanjem:

- Pokretanje i vođenje biznisa
- Preduzetničke poslovne veštine
- Marketing i organizacija marketinga
- Prodaja i organizacija prodaje
- Finansije i investicije
- Planiranje, menadžment i organizacija ljudi
- Vođenje projekata
- Lične veštine pregovaranja, liderstva, pravilnog donošenja odluka u poslovnom okruženju
- Poslovna upotreba informacionih tehnologija

Jedan od faktora koji razlikuje uspešnog preduzetnika od prosečnog jeste način razmišljanja, koje se kod čoveka stvara u zavisnosti od nivoa znanja. Percipiranje da je svet pun mogućnosti, otvoren za odličnu ideju te da je neuspeh stepenik do većeg uspeha, a ne samo prepreka koju treba prevazići. Istovremeno, dobar preduzetnik mora da zna da razvija kreativne ideje i da brzo donosi odluke. Otkriveno je da je brzina donošenja odluka karakteristika mnogih milionera. Poslovni mislilac James Allen je rekao: *“Vaše prethodne misli su Vas dovele do mesta na kome se nalazite danas. Sutra ćete biti tamo gde Vas odvedu Vaše buduće misli.”*

7. Zaključak

Da biste bili uspešni u nečemu i da biste uopšte imali mogućnosti u realizaciji svojih ideja, morate posedovati znanje. U radu se ukazuje na potrebne, vrline i znanja koje mladi preduzetnik treba da poseduje da bi se uspešno bavio preduzetništvom i da se sa tim razvijaju njihove sposobnosti za samozapošljavanje. Uvođenje dobro osmišljenih sadržaja iz preduzetništva u obrazovne programe sa primenom interaktivnih vežbi za učenike, putem kojih bi oni stekla znanja i usvojile veštine potrebne u preduzetništvu samim tim bi se podstaklo bi samozapošljavanje. Kako bi ideja bila konkretizovana i kako bi imala mogućnost realizacije, morate poznavati tehnologije koje se koriste, poznavati kanale distribucije, dobavljače, kupce i njihove potrebe, troškove proizvodnje i distribucije, marže, monopol, dominantne igrače i njihove jake i slabe strane. Ova znanja će vam pomoći i da unapredite svoje ideje i da unapređujete već postojeće segmente svoje organizacije. Tek sa tim znanjem ste u stanju da razmišljate o tržištu i pronalazite nove, bolje i efikasnije načine da zadovoljite potrebe tog tržišta.

No pored obrazovanja i posedovanja ličnih osobina za razvoj preduzetničke aktivnosti u sportu potrebno je stvoriti zakonski okvir, tržišne mogućnosti i permanentno razvijati preduzetničku kulturu u okruženju.

8. Literatura

1. Šijaković I., <http://www.sijakovic.com/>
2. Maksimović N., Raič A., Sportski menadžment, Novi Sad, 2005.
3. Malacko J., Modelovanje strategijskog menadžmenta u sportu, Novi Sad, 2008.
4. Malacko J., Rađo I., Menadžment ljudskih resursa u sportu, Sarajevo, 2006.

5. Preduzetnici u sistemu sporta, <http://www.apr.gov.rs/>
6. Penezić N., Akademska knjiga, Novi Sad, 2010.
7. Barringer B., Dunae R., Poduzetništvo - Uspješno pokretanje novih poduhvata.
8. Evropska komisija, Završni izveštaj ekspertske grupe, Brisel mart 2008.
9. Drucker P., Inovacije i preduzetništvo, Beograd, 1991.